

ผลงานชิ้นเยี่ยมของผู้พูด **TEDTalks**
ที่มียอดผู้ชมทั่วโลกกว่า **10 ล้านวิว**

เทคนิค **จับเท็จ**
เคล็ดลับ **จับโกหก**
LIESPOTTING

วิธีจับพ็ูรคนรอบข้าง
รู้ทันท่าทางคนรอบตัว

PAMELA MEYER

ดร.พิมพ์ใจ สุรินทรเสวี แปล

ผลงานชิ้นเยี่ยมของผู้นพูด **TEDTalks**

ที่มียอดผู้ชมทั่วโลกกว่า **10 ล้านวิว**

เทคนิค จับเท็จ เคล็ดลับ จับโกหก

LIESPOTTING

วิธีจับพินิจคนรอบข้าง

รู้ทันท่าทางคนรอบตัว

PAMELA MEYER



Liespotting

เทคนิคจับเท็จ เคล็ดลับจับโกหก

พามาเลา เมเยอร์ : เขียน

พิมพีจ สุรินทรเสรี : แปล

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสือ 978-616-515-641-7

พิมพ์ครั้งแรก มกราคม 2559

Thai language translation copyright © 2016 by Nation International Edutainment Public Company Limited

Copyright © 2010 by Pamela Meyer

All rights reserved

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของ หอสมุดแห่งชาติ

เมเยอร์, พามาเลา

เทคนิคจับเท็จ เคล็ดลับจับโกหก

แปลมาจาก Liespotting... กรุงเทพฯ: เนชั่นบุ๊คส์ 2559.

288 หน้า.

1. การพูดเท็จ. I. พิมพีจ สุรินทรเสรี, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

177.3

ISBN 978-616-515-641-7

เจ้าของผู้พิมพ์โฆษณา

สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตในชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ที่ปรึกษา: ศรียา นนชัย สุทธิชัย หนูนุ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร พนา จันทร์โรจน์

บรรณาธิการบริหาร ดร.วงศศิริ ตั้งขวาลี มียาจิก

ผู้อำนวยการกองบรรณาธิการ อู๊ดทาทานต์ ธนาโอฬาร

บรรณาธิการ จิรายุทธ ประเจ็ดหน้า

ปก จงเทพ เสริมธนะพัฒกุล

รูปเล่ม สุมณฑา นันทรักษ์

กราฟิก กฤษณา แก้วประเสริฐ

พิสูจน์อักษร นิตยา หนูนิมิตร นาทยา มหาโชค

ประสานงานฝ่ายผลิต โชติอนันต์ จิตต์สมบูรณ์

ฝ่ายการตลาด ปิ่นกมล รักษ์หน้า สุภาพร เชลล

ฝ่ายขาย ธนิตา พึ่งเจริญ วากรณ์ สุพรรณสาร มนต์ศรัณย์ พลใหม่ จารุวรรณ นาดบัวงู ภาคภูมิ ยืนดี กศพร เพชรดี

สำนักงาน เลขที่ 1858/123-124 อาคารอินเตอร์ลิงค์ ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2338-9694-6 โทรสาร 0-2338-9886, www.nationbook.com, nationbooktard.com, www.twitter.com/Nation_Books,

www.facebook.com/NationBooksFanPage, Nstore.net

พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 167/5 หมู่ 4 ถนนบางนา-ตราด กม.29.5 ตำบลบางช่อง อำเภอบางบ่อ

จังหวัดสมุทรปราการ 10560 โทรศัพท์ 0-2313-4405-6 โทรสาร 0-2313-44445

จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีอีดับเบิลยู จำกัด (มหาชน) อาคารอินเตอร์ลิงค์ ทาวเวอร์ ชั้น 19 เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด

แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2739-8222, 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9, www.se-ed.com

ราคา 250 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ปีฉบับที่ 14 พ.ศ. 2558 โดย บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตในชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ห้ามลอกเลียนแบบหรือส่วนใดของหนังสือโดยไม่ได้รับอนุญาต เว้นแต่การพิมพ์ซ้ำของ ไม่ระบุแบบลิขสิทธิ์ไว้ใดๆ ด้วยขบวนการทางดิจิทัลหรืออนาล็อก ใดๆก็ตาม ตามปกติ เว้นแต่การจับไปโดยไม่ได้รับอนุญาต

หากพบหนังสือผิดกฎหมายติดต่อ หนังสือ หนังสือ เรียกว่าหาขาย ตามขอขมาเปลี่ยนไปจะไม่จากร้านแล้ว หรือติดต่อสำนักพิมพ์ โทรศัพท์ 0-2338-9694-6

คำนำสำนักพิมพ์

สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ภูมิใจอย่างยิ่งที่ได้นำเสนอผลงานของพาเมลา เมเยอร์ ก่อนหน้านี้เธอเคยไปบรรยายบนเวที TED Talks ในหัวข้อเกี่ยวกับการจับโกหก ซึ่งได้ผลตอบรับที่น่าทึ่ง เรียกได้ว่าเป็น TED Talks ติดอันดับ 1 ใน 20 ที่มียอดผู้ชมสูงสุดตลอดกาล สำหรับหนังสือ *เทคนิคจับเท็จ เคสลับจับโกหก* เล่มนี้ พาเมลา เมเยอร์ ได้นำเสนอแง่มุมมากมายเกี่ยวกับวิธีป้องกันการถูกหลอกหลวง โดยนำเสนอข้อมูลจากการวิจัยมากมาย อีกทั้งยังนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับ

- รูปแบบการแสดงสีหน้าที่ควรต้องระวังเวลาทำธุรกิจ และเวลาคบหากับบุคคลอื่น
- 10 คำถามสำคัญที่จะช่วยดึงความจริงออกมาจากใครก็ได้
- 5 ขั้นตอนง่ายๆ ที่ช่วยตรวจจับการโกหกได้ทั้งในการเจรจาทางธุรกิจ และการสัมภาษณ์งาน
- รู้จักท่าทางและการแสดงสีหน้าหลายๆ รูปแบบซึ่งเป็นการหลอกหลวง
- รู้จักประโยคหรือคำพูดบางอย่างที่ช่วยบอกให้รู้ว่า อีกฝ่ายกำลังโกหกคุณอยู่

นอกจากนี้ยังนำเสนอวิธีการสร้างระบบการทำงานที่ช่วยตรวจสอบการ

โกหกได้อย่างน่าสนใจ จึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผู้อ่านจะนำข้อคิดภายในเล่ม
ไปป้องกันกรโกหกจากบุคคลรอบข้างได้ดี เพื่อไม่ให้เป็นการเสียเวลา
รีบพลิกไปอ่านเคล็ดลับดีๆ วิธีจับโกหกกันเลยทีเดียว!

ด้วยความปรารถนาดี

เนชั่นบุ๊คส์

ศรีอยุธยา

แต่เฟรด

CTD อายา

สารบัญ

บทนำ	ix
ส่วนที่ 1 ตรวจจับการหลอกลวง	1
1. การหลอกลวงที่ลึกลงไปทั่ว	3
2. การหลอกลวงเบื้องต้น: ใคร เมื่อไร และทำไม	33
3. อ่านใจจากใบหน้า	59
4. เข้าใจภาษากาย	89
5. ฟังจากคำพูด	107
6. วิธีสัมภาษณ์แบบ BASIC	135
ส่วนที่ 2 สร้างความไว้วางใจ	165
7. การจับโกหกสำหรับเรื่องที่มีเดิมพันสูง	167
8. การตรวจสอบการหลอกลวง	195
9. ตั้งคณะที่ปรึกษาส่วนตัว	219
10. จับทุกอย่างมารวมกัน	245
ภาคผนวก 1	253
ภาคผนวก 2	259
คำขอบคุณ	263

บทนำ

ฉันไม่ได้ตั้งใจจะเป็นนักจับโกหกเลยล่ะ ไม่ใช่ นักวิทยาศาสตร์หรือนักจิตวิทยาด้วยซ้ำ และไม่เคยมคิดเลยว่า จะมาใช้เวลา 3 ปีไปกับการวิจัยเรื่องการหลอกลวง แล้วต่อยอดมาสร้างระบบที่พวกเรานำไปใช้ป้องกันตัวไม่ให้ใครมาหลอกได้ ฉันได้เรียนรู้ว่า คนทั่วไปพูดโกหกเกือบ 200 ครั้งต่อวัน และหากต้องแยกแยะเรื่องไหนจริงหรือเท็จ คนเราก็ไม่ได้ฉลาดไปกว่าลิงเลย นอกจากนั้นยังได้รู้ว่า ไม่เคยมีการนำเทคนิคจับโกหกที่ซับซ้อนของทั้งบรรดาผู้เชี่ยวชาญด้านความปลอดภัยกับของหน่วยงานรัฐบาลมาปรับใช้ในชีวิตประจำวันของบุคคลในแต่ละสาขาอาชีพเลย ฉะนั้นฉันจึงรู้สึกผิดหากไม่สานต่อเรื่องนี้ได้อย่างจริงจังเพื่อรับประกันว่าทุกคนจะมีโอกาสเข้าถึงเครื่องมือชิ้นใหม่ที่ทรงคุณค่าแบบนี้ได้

การเรียกตัวเองว่านักจับโกหกหรือเครื่องจับเท็จที่เป็นมนุษย์ อาจทำให้ผู้คนคิดว่า ฉันคงใช้ชีวิตแบบมโนว่า ตัวเองจะถูกหลอก จะเป็นกังวลและหวาดระแวงทุกคนที่เข้ามาติดต่อกับฉัน ไม่ใช่แบบนั้นเลยล่ะ การเป็นนักจับโกหกที่ผ่านการฝึกมาแล้วจะช่วยให้เราไม่ทำแบบนั้นต่างหาก เพราะรู้ว่าเรามีเครื่องมือที่จะช่วยคุ้มครองตัวเองได้เวลาเจอความเท็จหรือความสับสน การเป็นนักจับโกหกไม่ทำให้เราวิตกกังวลหรือหวั่นไหว แต่ช่วยให้เราไม่เป็นแบบนั้นต่างหาก

การหลอกลวงในที่ทำงาน

ฉันก็เหมือนกับทุกคนค่ะ เพราะเคยถูกหลอกและเป็นทุกข์กับความผิดหวังเมื่อได้รู้ว่า มีบางสิ่งไม่ดีดังที่หวังไว้ ฉันเคยเจอเหตุการณ์แบบนั้นมาแล้วในโลกธุรกิจ ตอนเพิ่งเรียนจบมาหมาดๆ เป็นบัณฑิตใหม่ของคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ฉันแปลกใจมาก เพราะไม่เคยคิดว่าจะได้เจอความฉ้อฉลที่ร้ายแรงแบบนี้

พอเรียนจบ ฉันได้ทำงานที่แรกในแผนกต่างประเทศของบริษัทผลิตภาพยนตร์ ฉันชอบดูหนังและดีใจมากที่ได้ทำงานในฝัน ซึ่งมีข้อดีหลายอย่างตามที่หวังไว้ แต่ก็รู้สึกช็อกด้วยที่ค้นพบว่า วงการนี้มีแต่ความหลอกลวง ซึ่งใครๆ ก็ทำกันจนเป็นเรื่องธรรมดา ตัวอย่างเช่น ไม่ใช่เรื่องแปลกอะไรเลยที่เงินหลายล้านที่เราเสนอให้ผู้สร้างหนังอิสระแบบ “ซื้อขายกันล่วงหน้า” จะหายวับไปกับตา เพราะเขาเอาไปชำระหนี้เก่า แทนที่จะไปสร้างหนังอย่างที่สัญญากันได้ ซึ่งเป็นการหลอกลวงที่ร้ายแรงพอๆ กับแชร์ลูกโซ่เลยที่เดียว แต่มันยังเป็นเรื่องธรรมดาที่ประธานบริษัทจะจ่ายเงินให้เพื่อนมาตีมูลค่าของภาพยนตร์ที่บริษัทผลิตขึ้น แล้วจากนั้นพวกนายธนาคารนักลงทุนก็เอาผลการประเมินราคาดังนั้นมากำหนดมูลค่าของบริษัท ซึ่งพวกเขารู้ว่าตัวเองจะได้ค่าตอบแทนเป็นหุ้นไอพีโอจำนวนหนึ่ง (หุ้นที่เสนอขายแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก - ผู้แปล) จึงยอมช่วยทำให้มูลค่าของบริษัทที่ตกแต่งตัวเลขสูงเกินจริงอยู่แล้วให้สูงขึ้นไปอีก คนพวกนี้ทำเรื่องแบบนี้จริงๆ ค่ะ

พฤติกรรมแบบงใจหลอกลวงเป็นเรื่องธรรมดามาก โดยเฉพาะในสมัยนั้น และยังเจอบ่อยเวลาทำธุรกิจกับบริษัทที่ไม่มีกระแสรายได้ที่มั่นคง และคนส่วนใหญ่ก็ดูคุ้นเคยกับเรื่องพวกนี้ ราวกับว่าถ้าอยากทำ

ธุรกิจในวงการที่น่าตื่นเต้นแบบนั้น ก็ต้องยอมรับผลที่ตามมา แม้กระนั้น ข้อตกลงสปกปรกแบบนี้ก็ยิ่งทำให้ฉันซ็อกอยู่ดี และแม้จะระวังการภาพยนตร์สักแค่ไหน ฉันก็ผิดหวังอยู่ดีเวลาเจอความหลอกลวง พอบริษัทย้ายไปลอสแอนเจลิส ฉันจึงตัดสินใจรับงานใหม่ที่เนชั่นแนลจีโอกราฟิก เทเลวิชั่น ในฐานะรองประธานแผนกการขายของบริษัท

การหลอกลวงในธรรมชาติ

ฉันรักงานนี้ และโชคดีมากจริงๆ ที่ได้ทำงานในสภาพแวดล้อมที่เต็มไปด้วยความซื่อสัตย์สุจริต แถมพฤติกรรมของเพื่อนร่วมงานก็ยังปราศจากข้อครหา ทำให้ฉันไว้ใจและนับถือจนหมดใจ

แม้กระนั้นฉันก็ยังเห็นพฤติกรรมลวงโลกแบบสุดๆ อยู่ทุกวัน

ดิฉันมีหน้าที่จัดหาภาพยนตร์เกี่ยวกับประวัติศาสตร์ธรรมชาติมาฉายในรายการ *National Geographic Explorer* จึงต้องใช้เวลามากมายนับไม่ถ้วนไปนั่งชมวิดีโอเกี่ยวกับธรรมชาติ ซึ่งส่งมาจากพวกนักสร้างภาพยนตร์อิสระเกือบทุกคน หรือสถานีโทรทัศน์เกือบทุกแห่งในโลกรนี้ การนั่งชมรายการแบบนี้มากๆ ทำให้พบว่า การหลอกลวงเป็นนิสัยที่ติดตัวมาแต่เกิด พวกสัตว์นั้นกล้าจะอำพรางตัวอยู่ตรงกันทะเลและตามพื้นดินในป่า พวกแมงมุมจะสร้างรูปจำลองของตัวเองเพื่อหลีกเสี่ยงการตรวจจับ ส่วนพวกนกก็แก้งทำเป็นบาดเจ็บ เพื่อหลอกล่อให้ศัตรูถอยไปจากรัง

ยิ่งเป็นพวกสัตว์ที่มีกระบวนการคิดขั้นสูง ยิ่งหลอกลวงได้แบบเนียนและซับซ้อนมากขึ้น วิดีโอที่สนุกที่สุดเป็นเรื่องของไพรเมตกับโลมา ซึ่งเป็นสัตว์ที่มีมายากับกลโกงขั้นครุ และเปิดโปงให้เห็นความหลอกลวง

มากที่สุด แผนการสร้างสรรคต่างๆ ที่สัตว์เลี้ยงลูกด้วยนมพวกนี้ใช้เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดของตัวเอง ก็ไม่ต่างจากแผนการที่พวกมนุษย์คิดค้นขึ้นมา แม้แต่พืชก็ยังเป็นนักต้มตุ๋นด้วยง เช่น กล้วยไม้พันธุ *Ophrys speculum* ใช้สารฟีโรโมนกับสีสันของกลีบดอกมากระตุ้นพวกต่อตัวผู้แล้วล่อหลอกให้คิดว่ากำลังผสมพันธุ์กับต่อตัวเมีย ทั้งที่ความจริงพวกมันแค่กำลังล่อกลีบดอกต่างหาก แต่การทำแบบนี้ช่วยให้ละอองเกสรตัวผู้ของดอกกล้วยไม้แพร่กระจายออกไปได้

ฉันเริ่มสงสัยว่า หากการโกหกกับการหลอกลวงเป็นธรรมชาติที่มีมาแต่กำเนิดในอาณาจักรสัตว์ แสดงว่า มนุษย์ก็ต้องมีสัญชาตญาณของการหลอกลวงด้วย หลายปีต่อมาเมื่อเริ่มทำงานวิจัยซึ่งในที่สุดได้กลายเป็นหลักใหญ่ใจความของหนังสือเล่มนี้ จึงได้พบว่าพวกนักวิทยาศาสตร์เคยยืนยันอย่างหนักแน่นแล้วว่า ที่จริงการโกหกเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุดอย่างหนึ่งในชีวิตทางสังคมของมนุษย์

ประสบการณ์ที่เจอมากับตัวเอง

คุณคงคิดว่า ประสบการณ์ที่ฉันได้เจอมากับความสนใจในเรื่องความคิดใญ่นั้นแสดงว่า เวลาโดนหลอก ฉันคงจับโกหกได้เก่งกว่าคนอื่นแต่น่าเสียดายที่ไม่ใช่แบบนั้น เพราะกลายเป็นว่า ถ้าเป็นเรื่องการจับโกหกกับการหลอกลวงแล้วละก็ ฉันโดนหลอกง่ายพอๆ กับคนอื่นเลยล่ะ

เมื่อปี 1994 ฉันลาออกจากเนชั่นแนลจีโอกราฟิก เพื่อไปตั้งบริษัทของตัวเองชื่อ แมนแฮตตัน สตูดิโอส์ ตอนหาผู้ช่วย ฉันได้สัมภาษณ์ผู้สมัครจำนวนมาก และคิดว่าได้คู่หูที่ลงตัวที่สุดตามที่ต้องการแล้ว เพราะเธอ

ทั้งฉลาด หน้าตาดี จบจากมหาวิทยาลัยชั้นนำของประเทศ และทำงานได้ดีเกินกว่าที่ฉันหวังไว้อย่างรวดเร็ว แถมยังจัดการงานทุกชิ้นที่มอบหมายไปได้อย่างมืออาชีพจนนายยกย่อง สมัยนั้นเป็นช่วงกลางทศวรรษ 90 ซึ่งอินเทอร์เน็ตรุ่งเรืองที่สุด และเธอก็ดูหลงใหลกับศักยภาพของธุรกิจเว็บไซต์ ผู้ช่วยคนนี้ทั้งทำวิจัย เป็นผู้จัดการโครงการ และบริหารเว็บไซต์ เอาเป็นว่าเธอทำได้ทุกอย่างก็แล้วกัน ในบริษัทเล็กๆ แบบนี้เรามักจะติดเพื่อนร่วมงาน โดยเฉพาะเมื่อต้องทำงานด้วยกันยาวนานหลายชั่วโมงตามประสาบริษัทที่เพิ่งตั้งใหม่ ฉันจึงสนิทกับพนักงานเกือบทุกคน โดยเฉพาะคนที่รู้ต้นลึกหนาบางในชีวิตของฉัน และชอบเล่าเรื่องตัวเองให้ฉันฟัง

บริษัทกำลังเจริญก้าวหน้าตอนที่มีคนเสนองานประจำให้ฉันไปบริหารกองทุนสื่อของมูลนิธิฟอร์ด ก็เลยต้องลดเวลาและความสนใจกับงานที่แมนแฮตตัน สตูดิโอส์ ไปโดยปริยาย แต่ฉันวางใจว่า พวกพนักงานจะจัดการงานประจำวันของบริษัทได้ แล้วแจ้งเรื่องสำคัญ ให้ฉันทราบ

ฉันรู้ตัวว่าตามงานที่บริษัทไม่ทัน วันเสาร์หนึ่งเลยแวะไปตรวจดูสมุดบัญชีของบริษัทและพบว่า ตัวเลขบางรายการดูแปลกๆ พอทบทวนอีกทีก็ยังไม่เจอที่ผิดอยู่ดี จึงรีบโทรหาผู้ช่วยเพื่อบอกว่ามีข้อผิดพลาดและจำเป็นต้องให้เธอเข้ามาช่วยหาที่ผิด แต่ฉันถึงกับอึ้งไปเลยเมื่อเธอตอบว่า “ฉันคิดว่าตัวเองต้องนะ คงเข้าไปทำงานไม่ได้หรอก”

ฉันเริ่มสงสัยว่า บริษัทต้องมีปัญหาแน่นอน แล้วเพียงไม่นานก็พบว่าขณะที่ฉันไม่ได้ใส่ใจ ผู้หญิงที่ทั้งฉลาดและเก่งกาจคนนี้ได้ยกยอกเงินบริษัทไปมากมาย มีการปลอมลายเซ็นในเช็ค แล้วลบรายการนั้นออกจากรายงานสถานะทางการเงินที่ธนาคารส่งเข้ามา แม้จะยังไม่เลยเถิดไปถึงขั้นสวมรอยแอบเอาข้อมูลส่วนตัวไปใช้แทนตัวฉัน แต่เธอจำ

หมายเลขบัตรเครดิตของฉันได้ แล้วเอาไปซื้อคอมพิวเตอร์ให้ตัวเอง แถมอ้างตัวเป็นฉันเพื่อไปรับการให้คำปรึกษาด้านโภชนาการฟรี ซึ่งเป็นบริการของโรงยิมที่ฉันเป็นสมาชิกอยู่

ฉันงงเต็กเลยเพราะไม่แน่ใจว่าจะมองคนผิดไปได้ถึงขนาดนี้ คนที่เรา ทั้งชอบและนับถือมากมายมาหักหลังกันแบบนี้ได้อย่างไร ในที่สุด ตอนเธอมาอธิบายเรื่องราว ฉันก็แอบลุ้นในใจให้เธอพูดอะไรที่จะทำให้ฉัน ยอมรับคำขอโทษได้ แต่ทุกสิ่งที่พูดมา ไม่อาจทำให้ฉันใจอ่อนได้ ก็เลยไล่เธอออก แล้วยอมรับเงินชดเชย และยอมความกันโดยไม่ต้องไปฟ้องศาล

ดิฉันก็เหมือนกับคนส่วนใหญ่ที่เจอสถานการณ์แบบเดียวกัน นั่นคือ ทำใจให้อภัยการหลอกลวงไม่ได้ ฉันโกรธตัวเองที่ปล่อยให้คนอื่นมา รับผิดชอบบริหารจัดการบริษัทมากมายขนาดนั้น และเลิกไว้ใจคนง่าย ๆ ประสพการณ์ครั้งนี้สอนให้ฉันระวังตัวมากขึ้นเวลาตัดสินใจว่าสัมภาษณ์ใคร และต้องตรวจสอบคนที่รับรองผู้สมัครงานให้ดีขึ้น นี่เป็นสัญญาณ เตือนภัยสำหรับฉันค่ะ

การจับโกหก

ตอนไปงานเลี้ยงรุ่นครั้งที่ 20 ของคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย ฮาร์วาร์ด ประสพการณ์แย่ๆ ที่เกิดกับผู้ช่วยก็เลือนรางกลายเป็นเรื่อง เล็กน้อยไปแล้ว เพราะฉันกำลังวุ่นกับงานดีๆ ที่เป็นเรื่องการพัฒนา การสร้างแบรนด์ และการกระจายผลิตภัณฑ์ที่เน้นเนื้อหาไปตาม สื่อต่างๆ ในหลายช่องทาง ทั้งโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ และทางออนไลน์ หลังจากเข้าฟังการสัมมนาที่น่าฟังเกี่ยวกับเทคนิคจับโกหก โดย ไมเคิล วิลเลอร์ ศาสตราจารย์ด้านการบริหารจัดการ ผู้เชี่ยวชาญด้านพลวัตของ

การเจรจาต่อรอง อันก็เกิดแรงบันดาลใจจะค้นคว้าศาสตร์กับศิลป์ของการจับโกหกแบบมืออาชีพ

เพื่อจะแสดงให้เห็นภาพว่า ทักษะการจับโกหกของคนเราแยกแยะไหน ดร. วิลเลอร์ ได้ฉายาวิดีโอคลิปรายการเกมโชว์ *Friend or Foe?* (*มิตรหรือศัตรู*) ซึ่งเป็นเรื่องราวของคู่แข่งชั้นแต่ละคู่ที่ไม่รู้จักกันมาก่อน แล้วพอมาถึงสตูดิโอก็กลายเป็นเพื่อนร่วมทีมที่ต้องช่วยกันตอบคำถามเพื่อชิงรางวัลเป็นเงินสด ทีมที่ชนะคือคู่ที่ตอบคำถามได้ถูกต้องมากที่สุด ซึ่งจะได้เข้าไปใน “กล่องความไว้วางใจ” แล้วทำข้อตกลงกับเพื่อนร่วมทีมว่า จะแบ่งเงินรางวัลกันอย่างไร

- ถ้าทั้งคู่เลือกเป็น “มิตร” ก็จะได้เงินคนละครึ่ง
- ถ้าคนหนึ่งเลือกเป็น “มิตร” และอีกคนเลือกเป็น “ศัตรู” คนหลังจะได้เงินไปทั้งหมด ส่วนคนแรกไม่ได้อะไรเลย
- ถ้าทั้งคู่เลือกเป็น “ศัตรู” ก็กลับบ้านมือเปล่าทั้งสองคน

พวกเราได้เห็นผู้แข่งขันพยายามกล่อมให้เพื่อนร่วมทีมเชื่อว่า ตัวเองจะเลือกเป็น “มิตร” และจะไม่ทำอะไรเพื่อเอาเงินรางวัลไปเพียงผู้เดียว จากนั้นพวกเขาก็ต้องเดาว่าใครพูดความจริง แต่พอผลออกมาปรากฏว่าพวกเขาทายถูกแค่ครั้งเดียว ต่อมา ดร. วิลเลอร์ ได้ฉายาวิดีโอซ้ำๆ อีกครั้งเพื่อแสดงวิธีอ่านสีหน้าผู้แข่งขันที่บอกใบ้ให้เราเห็นว่า ใครเป็นมิตรแท้หรือเป็นศัตรู แล้วทันใดนั้นเองพวกเขาก็มองเห็นความหมายที่แฝงอยู่ในการขมวดคิ้ว การยิ้มไม่เต็มปาก หรือการเอียงศีรษะ พวกเราได้ค้นพบอวัจนภาษาแบบใหม่เยี่ยมมออง (อวัจนภาษาเป็นการสื่อสารที่ไม่ใช้ถ้อยคำทั้งภาษาพูดและภาษาเขียน แต่ใช้ท่าทาง น้ำเสียง วัตถุ หรือ

สัญญาณที่สามารถตีความให้เข้าใจกันได้ - ผู้แปล) ที่แม้แต่ผู้แข่งขันก็ 모르ตัวว่ากำลังใช้ภาษานั้นอยู่ พวกบัณฑิตของคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ที่ส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในสาขาอาชีพของตัวเองต่างรู้สึกทึ่ง ในกลุ่มคนราวๆ 200-300 คนนั้น ไม่มีใครกดโทรศัพท์แบล็กเบอร์รี่ในมือ ไม่มีใครแอบหนีจากห้องไปดื่มค็อกเทลให้เร็วขึ้น มีแต่คำถามพุ่งพรูออกมาเหมือนตติจรวด ใครๆ ก็อยากรู้เรื่องนี้มากขึ้น

งานสัมมนาครั้งนี้และการตอบสนองของบรรดาเพื่อนร่วมรุ่นต่าง กระตุ้นให้ฉันกลับมาคิดว่า เราจะประหยัดเวลาและเงินทองได้มากสักเพียงใดหากทำธุรกิจอย่างมั่นใจว่าจะจับโกหกและหลีกเลี่ยงความเท็จได้ด้วย ทักษะแบบนี้จะมีค่ามากสักเพียงใดหากช่วยให้เราลดความวิตกกังวลกับความคลางแคลงใจได้ จะเกิดอะไรขึ้นหากมีหนทางให้เราได้ใช้ความรู้แบบนี้มาพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจให้ดีขึ้น เรามีทักษะการจับโกหกแล้ว จะเป็นไปได้ไหมที่พวกเราแต่ละคนจะตั้ง “คณะที่ปรึกษาส่วนตัว” ซึ่งเป็นที่เคารพนับถือ และเป็นเครือข่ายสนับสนุนกันซึ่งสมาชิกทุกคนไว้ใจกันได้อย่างไร้ข้อกังขา

ต่อมาไม่นานฉันพบว่า ไม่มีโรงเรียนที่สอนเรื่องการจับโกหก จึงต้องสร้างหลักสูตรขึ้นมาเอง เริ่มด้วยการจัดการศึกษาเรื่องนี้กับ เอริก้า โรเซนเบิร์ก นักวิจัยร่วมของ พอล เอ็กแมน ซึ่งเมื่อเร็วๆ นี้ เอ็กแมนได้รับเลือกเป็นหนึ่งในชาวอเมริกัน 100 คน ที่ทรงอิทธิพลสูงสุดของนิตยสาร *Time* เพราะมีงานวิจัยที่บุกเบิกการศึกษาด้านการแสดงออกทางสีหน้าในระดับไมโคร (รายงานเรื่องนี้อยู่ในหนังสือ *Blink* ของ มัลคอล์ม แกลดเวลล์) ฉันเข้ารับการศึกษาเรื่องระบบรหัสบนสีหน้าของเอ็กแมน (Ekman's Facial Action Coding System หรือ FACS) และได้เรียนรู้การ

สารพัดวิธีบ่งชี้ค่าทางและคำพูดที่หลอกลวง

ผู้คนต่างโกหกเราอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเพื่อนฝูง คนในครอบครัว เพื่อนร่วมงาน รวมไปถึงบรรดาพนักงานขาย จากผลการวิจัยมากมายและหลายรูปแบบได้บ่งชี้ว่า คนเราต้องเจอกับการโกหกอยู่เกือบวันละ 200 ครั้ง! หนังสือ *เทคนิคจับเท็จ เคล็ดลับจับโกหก* นำเสนอหลักการต่างๆ ทั้งเรื่องวิธีฝึกฝนการจดจำใบหน้า การฝึกอบรมด้านการสอบสวน รวมไปถึงงานสำรวจเรื่องการตรวจจับการหลอกลวงอย่างละเอียด หนังสือ *เทคนิคจับเท็จ เคล็ดลับจับโกหก* ยังนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับ

- รูปแบบการแสดงสีหน้าที่ควรต้องระวังเวลาทำธุรกิจ และเวลาคบหากับบุคคลอื่น
 - 10 คำถามสำคัญที่จะช่วยดึงความจริงออกมาจากใครก็ได้
- 5 ขั้นตอนง่ายๆ ที่ช่วยตรวจจับการโกหกได้ทั้งในการเจรจาทางธุรกิจ และการสัมภาษณ์งาน
- รู้จักค่าทางและการแสดงสีหน้าหลายๆ รูปแบบซึ่งเป็นการหลอกลวง
 - รู้จักประโยคหรือคำพูดบางอย่างที่ช่วยบอกให้รู้ว่าอีกฝ่ายกำลังโกหกคุณอยู่

เทคนิคจับเท็จ เคล็ดลับจับโกหก ดึงสารพันความรู้ในด้านนี้ จากที่เคยใช้กันแค่ในสำนักงานด้านข่าวกรอง สถาบันฝึกอบรมตำรวจ และมหาวิทยาลัย แล้วนำมาใช้ในงานธุรกิจ การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมผู้จัดการ การสัมภาษณ์งาน กระบวนการทางกฎหมาย ตลอดจนใช้ในการเจรจาต่อรอง

Bht 250.-

ISBN 978-616-515-641-7



NB-107 พิมพ์ภาคนี้เอง