

ลูกน้องไม่นับถือ

ปิดการขายไม่ได้

เจ้านายไม่ยอมรับ

ไม่มีคนสนับสนุน

ถูกคำไม่วางใจ

27 วิธี ครองใจ คน

พิมพ์ครั้งที่ 3

เคล็ดลับสร้างความสัมพันธ์
ต่อยอดชีวิต และธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับระดับสูง

นกไม่มีขน คนไม่มีคอนเนกชั่น ไปถึงฝันไม่ได้

ดุซงกี ullanuwa



BOOK & DIGITAL

สนับสนุนให้คนไทย
มีขอบนปกหนังสือ
มีคอร์สสอนผ่านออนไลน์
แบ่งปันความรู้
ขับเคลื่อนประเทศไทย



 สำนักพิมพ์ 7D Book & Digital

27 วิีศรรงจรงคน

ดุษฎี ฝนนัฏร

รกรร 245 บรท

สงวนลขลหธ หน่งสอเล่มน้ดมพรรชบญญด (ฉบับเพิ่มมดม) พ.ศ.2558

ห้มค้ดลอกนอหห ภพพระกอบ รวมท้งดัดแปลงเป็นแผ่นบ้นทักเลียง ดลับว้ดท้คน

หรอเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และว้ธีการอ่นดกอนด้รับอนญาด

ข้อมูลทงบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ดุษฎี ฝนนัฏร.

27 วิีศรรงจรงคน-- พิมพ้คร้งที่ 3.-- กรงเทพห : เซเวนดี บู้ค, 2565.

296 หน้.

1. การท้งาน -- แ่งจ้ดว้ทยา. 2. ควมล้มน้พ่นธระหว่งบุคคล. I. ชอเรอ.

158.26

ISBN 978-616-275-974-1

ประธนบรหาร

ธวัชชัย พืชผล

บรรณธการอำนวยการ

ผศ.ตร.ตฤณกร เกตุกุลพ่นธ

กรรมการผู้จ้ดการ/บรรณธการบรหาร

ปรียภา พืชผล

บรรณธการ

สทว้สส เอเลิมชัยว้ฒน

กองบรรณธการ

ณฐกริกา หลิมไทยงาม ฐานิต ดงทงษ์ ศุภธิตา ร้สพ่นธ

เลขานุกรกองบรรณธการ

กุลณภา บุตรลุน

ออกแบบปก/จ้ดหน้/ว้ดท้คน

ณฐนันท จอรงนทร์ / สุตค่น สุขแ้ว

ภูมิจอสร้งสรค้ดอ

ส้านักพิมพ้ เซเวนดี บู้ค

ในเครือบรชท เอ้คดูเคช่น ไม้มด โสน มลตม้เดียง จ้ก้ด

เลขที่ 269/1 ซอยลาดพรว 101 ถนนลาดพรว

แขวงคลองเจ้าคุณสิงห์ เขตว้ทองหลาง กรงเทพห 10310

โทรศัพท 0-2023-2229

พิมพ้

บรชท รุ่งแสงการพิมพ้ จ้ก้ด

เลขที่ 372-378 ซอยเจรญนคร 46 ถนนเจรญนคร

แขวงบางลำภูล้ง เขตคลองสาน กรงเทพห 10600

จ้ดจ้าหน้โดย

บรชท ซีเอ้ดเคช่น จ้ก้ด (มหษน)

SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเทพร้दन

แขวงบางนาได้ เขตบางนา กรงเทพห 10260

โทรศัพท 0 2826 8000 โทรสาร 0 2826 3569

Homepage : <http://www.se-ed.co>



เมื่อคุณเข้าไปอยู่ในใจใครก็ตาม
เขาจะให้ทุกอย่างในสิ่งที่คุณต้องการ

กลวิธีเปลี่ยนความล้มเหลว
เป็นความสำเร็จซ้ำๆ
ด้วยการครองใจผู้อื่น ใน 4 สัปดาห์

ดุยณี ผลิตานวัตร

ได้ใจคน ทำอะไรก็สำเร็จ

คุณเคยสงสัยบ้างไหมว่า ทำไมคนบางคนทำอะไรก็สำเร็จซ้ำแล้วซ้ำเล่า ในขณะที่บางคนแม้จะใช้ความพยายามมากแค่ไหน ความสำเร็จก็ห่างไกลออกไปเรื่อย ๆ

โปรเจกต์เมเนเจอร์คนหนึ่งมุ่งมั่นตั้งใจนำเสนอแผนงานใหญ่ให้คณะผู้บริหารเห็นชอบ ไม่ว่าเขาจะทุ่มเทใส่รายละเอียดมากมายลงในแผนงานแค่ไหน แต่แผนงานดังกล่าวกลับไม่ได้รับการอนุมัติ และในที่สุดเขาต้องถูกพิจารณาให้เดินจากไป

ในขณะที่ผู้มารับไม้สานงานต่อ ดำเนินทุกอย่างตามแผนเดิมที่โปรเจกต์เมเนเจอร์คนแรกวางไว้ ผลคือ แผนเดียวกันนี้ที่ได้รับการปรับปรุงเล็กน้อย ผ่านการอนุมัติจากผู้บริหาร เสียงชื่นชมยินดีมีให้กับโปรเจกต์เมเนเจอร์ผู้รับไม้ต่อ โดยไม่มีใครนึกถึงโปรเจกต์เมเนเจอร์คนแรก

ถ้าคุณคิดว่าเหตุการณ์นี้เป็นเพียงเรื่องเล่า คุณคิดผิด เพราะเหตุการณ์ลักษณะนี้สามารถเกิดขึ้นกับใครก็ได้ แม้แต่ตัวคุณเอง แล้วคุณคิดว่า อะไรคือสาเหตุของความแตกต่างที่เกิดขึ้นกับโปรเจกต์เมเนเจอร์ทั้ง 2 คน

คำตอบก็คือ การถูกยอมรับ เพราะเมื่อไรก็ตามที่เราไม่ได้รับการยอมรับจากใครๆ คุณค่าในสิ่งที่เรากำลังทำก็จะไม่ปรากฏออกมาให้เห็น แต่หากสามารถทำให้ผู้อื่นยอมรับในตัวเราได้ คุณจะพบกับพลังอันยิ่งใหญ่ที่นำความสำเร็จเข้ามาให้ และความลับของการเป็นที่ยอมรับมีอยู่เพียงข้อเดียวเท่านั้น นั่นคือ...

{ ครอบใจผู้อื่นให้ได้ }

เพราะเมื่อไรที่เรานั่งอยู่ในใจคนได้งานยาก...จะกลายเป็นง่าย งานช้า...จะกลายเป็นเร็ว งานที่ไร้ประสิทธิภาพ...จะมีประสิทธิผล...นี่คือเสน่ห์ของการครอบใจ ซึ่งไม่ว่าใครก็สามารถทำได้ ขอเพียงแค่รู้เทคนิคที่หนังสือเล่มนี้ได้บอกไว้

{ 27 วิธีครอบใจคน }

ดุษฎี ฝนนุวัตร
ผู้เขียนและบรรณาธิการสร้างสรรค์

ก่อนครองใจใคร

มีคนเคยกล่าวไว้ว่า

{ คนโง่เป็นเหยื่อคนฉลาด
แต่คนฉลาดมักเป็นเหยื่อ
คนแก่งโง่ }

แต่ผมขอเติมประโยคต่อท้ายให้สมบูรณ์ว่า

{ ถ้าคุณครองใจคนโง่ คนฉลาด
หรือคนแก่งโง่ได้ พวกเขาพร้อม
จะทำทุกอย่างตามที่คุณต้องการ }

การที่ “คน” หนึ่งมาอยู่รวมกัน ย่อมจะมีเรื่องราวต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย ทั้งเรื่องดีและเรื่องไม่ดี ไม่ว่าจะในที่ทำงานหรือสังคมที่เราเข้าไปร่วมอยู่ เพราะคำว่า “คน” ชื่อก็บ่งบอกความหมายอยู่แล้ว ถ้าเป็นคำนาม จะหมายถึงมนุษย์ แต่ถ้าเป็นคำกริยา จะหมายถึงการเอามือหรือสิ่งอื่นกว่นเพื่อทำสิ่งที่นอนกันหรือที่เกาะกันอยู่เป็นกลุ่มเป็นก้อน ให้กระจายขยายตัว หรือกว่นสิ่งต่างๆ ให้เข้ากัน

แล้วจะอย่างไรเล่าให้คนเหล่านี้อยู่กันอย่างเรียบร้อย และพร้อมตอบสนองต่อภารกิจต่างๆ ที่เราต้องการ

มันคงไม่ใช่คำสั่ง

มันคงไม่ใช่เรื่องผลตอบแทน

มันคงไม่ใช่ความกลัว

มันคงไม่ใช่...

แต่เพียงอย่างเดียวหรอกนะ

เพราะถ้าเป็นอย่างนี้

อย่าได้หวังเลยว่า “คน” จะยอมเต็มใจทำในสิ่งที่เราต้องการให้เขาทำ

ทัศนคติ

ความกระตือรือร้น

ความก้าวหน้า

ความสนุกสนาน

ความเคารพนับถือ

และความรัก

ที่มีต่อกันต่างหากละ

ที่จะทำให้ “คน” ตั้งใจทำงานอย่างมีผู้เหน็ดเหนื่อย
เพื่อให้ผลงานออกมาอย่างมีประสิทธิภาพตามที่เรากำลังต้องการ

ซึ่งการจะทำได้ อย่างน้อยผู้ร้องขอต้องมีทักษะ
อย่างหนึ่งที่สำคัญมาก นั่นคือ

{ ทักษะในการครองใจคน }

ทักษะนี้เป็นเสน่ห์ที่สำคัญมาก เพราะจะทำให้ “คน”
ที่เราต้องการให้เขาทำบางสิ่งบางอย่างให้ เต็มใจทำสิ่งนั้น
ไม่ใช่แค่สำเร็จออกมาอย่างเดียว แต่เสร็จอย่างรวดเร็วและมี
คุณภาพด้วย

น่าจะถึงเวลาแล้วที่คุณจะมาลองทบทวน และฝึกฝน
ทักษะการครองใจคนผ่านหนังสือเล่มนี้...

ง่ายๆ แค่วันละบทแล้วนำไปปฏิบัติ
เมื่อผ่านไปเพียง 4 สัปดาห์ 28 วัน

คุณจะได้เห็นผลทันทีว่า...

เรื่องที่เคยยาก เรื่องที่เคยไม่มีประสิทธิภาพ
มันจะเปลี่ยนไป

แล้วคุณอาจจะนึกบอกกับตัวเองว่า

วิธีเหล่านี้มันดีจริงๆ
ทำไมเพิ่งมารู้ตอนนี้

ผมอยากบอกคุณว่า
เริ่มต้นนี้ก็ยังไม่วายครับ

คุณฐิติ วัฒนวิตร

สารบัญ

[00]	บทนำ>>>เริ่มต้นที่	13
เริ่มต้นคิด เปลี่ยนที่เรา		25
[01]	ขยายกรอบเปลี่ยนมุมมอง ชีวิตเปลี่ยน	27
[02]	ฉลาดได้นะ แต่อย่าโง่	39
[03]	ก็แค่ฟังให้เป็น	49
[04]	คู่แข่ง ไม่ใช่คู่แข่ง	63
[05]	เหตุผลต้องมาก่อน	71
[06]	หลังตัวสร้างศัตรู ถ่อมตัวทำให้สำเร็จ	85
[07]	บุคลิกที่ดีสร้างเสน่ห์	95
[08]	สงบเสียอย่างฉลาดสร้างความน่าเชื่อถือ	103
[09]	คิดสร้างสรรค์สิ่งดีๆ มันดีแน่	113
[10]	ความรู้สึกที่ไม่ดี เก็บเอาไว้เถอะ	125
[11]	จะให้คนอื่นกล้า ต้องกล้าก่อน	135
[12]	มีอารมณ์ขันเข้าไว้ หนะใจคนได้	143
[13]	ควบคุมอารมณ์ เพื่อความสำเร็จ	151

ตกผลึกความคิด เข้าใจเขา

159

- | | | |
|------|--|-----|
| [14] | เปลี่ยนศัตรูมาเป็นมิตร | 161 |
| [15] | เรื่องเล็กๆ สร้างมิตรภาพอันยิ่งใหญ่ | 173 |
| [16] | สร้างความสนใจด้วยสิ่งที่เขาสนใจ | 183 |
| [17] | ความคิดเป็นของเรา แต่ให้เขายืมไปใช้ | 195 |
| [18] | ชนะใจผู้อื่นด้วยการใส่ใจในเรื่องเล็กๆ | 207 |
| [19] | ให้เขาประทับใจในสิ่งที่เขาต้องการ | 215 |
| [20] | ตอบสนองความอยากร ยังไงก็ได้ | 227 |
| [21] | ให้ลูกน้องภูมิใจ ได้มากกว่าที่คิด | 237 |
| [22] | เข้าถึงจิตใจ ด้วยสิ่งที่เขาภูมิใจ | 247 |
| [23] | เรียนรู้นิสัยเข้าใจคน | 257 |
| [24] | เติมกำลังใจสร้างพลัง | 265 |
| [25] | ให้ลูกน้องก้าวหน้า มีแต่ได้ | 273 |
| [26] | ใครๆ ก็ชอบคำยกย่อง | 279 |
| [27] | อธิบายแล้วไม่เห็นภาพ ก็ให้ดูของจริงเสียเลย | 287 |



{ คนที่ไม่ประสบความสำเร็จ }

เตรียมตัวเตรียมใจที่จะพบ
ความล้มเหลวตั้งแต่ต้น
คิดแต่จะเอาชนะ คิดว่าตัวเอง
เป็นฝ่ายถูกเสมอ

{ คนที่ประสบความสำเร็จ }

เชื่อมั่นในตัวเอง
สามารถชักจูงผู้อื่นได้
ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น
ไม่ว่าจะพูดหรือทำอะไร จะทำ
ด้วยความอ่อนน้อมถ่อมตน

บทนำ>>>เริ่มต้นที่ 00

เมื่อผู้คนมารวมตัวกันมากเข้า
แน่นอนความวุ่นวายย่อมเกิดขึ้น ที่ไหนมี
คน ที่นั่นก็จะมี ความวุ่นวาย มีปัญหา และ
มีความเปลี่ยนแปลงต่างๆ เกิดขึ้น

ถ้าคุณต้องอยู่กับคนเหล่านั้นนานๆ
ก็ต้องครองใจเขาให้ได้มากที่สุด เพื่อความ
สำเร็จในหน้าที่การงาน หรือในการดำเนินชีวิต
ที่ต้องมีคนหมู่มากเข้ามาเกี่ยวข้อง

ครองใจคนในระยะยาว

มีน้ำใจ + แบ่งปันผลประโยชน์ + เทคนิคในการติดต่อ

การที่คุณจะสามารถครองใจคนได้ระยะยาว

อันดับแรกที่คุณต้องทำก็คือ “ความมีน้ำใจ”

อันดับที่สองก็คือ “การแบ่งปันผลประโยชน์”

บางครั้งก็เรียกว่า “การประสานประโยชน์” หรือ “การเกื้อกูลซึ่งกันและกัน” ซึ่งถ้าคุณมองดูให้ไกลแล้ว คุณจะเห็นว่า

“

คนที่คบกันได้นาน ก็คือคนที่ช่วยเหลือซึ่งกันและกันมาโดยตลอดนั่นเอง

”

ไม่ว่าคุณ将在ในสภาวะสังคมแบบใดก็ตาม ถ้าคุณมีความช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ทุกอย่างก็จะเป็นไปด้วยดี ไม่ว่าจะเป็นเรื่องหน้าที่การงาน หรือแม้แต่ความสัมพันธ์ฉันมิตรสหาย

ถ้าคนสองคนมีอะไรที่
แบ่งปันผลประโยชน์
หรือช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน
มาโดยตลอด พวกเขาจะ
คบหากันได้นาน

อันดับที่สาม คือ “เทคนิค”

ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 5 ส่วนด้วยกัน สำหรับการใช้นี้เทคนิคในการ
ติดต่อกันไม่ว่าคุณจะทำลงเดินเข้าไปหาใคร จะเป็นเซลล์เข้าไปหา
ลูกค้า หรือคุยกับเพื่อนฝูงก็ตาม

>> เทคนิคข้อแรกที่ต้องใช้ก็คือ “รวบรัด” ปัจจุบันนี้คุณคงจะคุ้น
เคยกับหัวข้อในการติดต่อที่เรียกว่า “Techniques of Presentation”
ซึ่งเทคนิคในการที่จะ Present หรือ Approach นี้ คุณจะต้องเริ่มต้น
ด้วยการ “รวบรัด” ก่อน

>> เทคนิคข้อสองคือ คุณต้องมี "เหตุผล" ทุกครั้งที่คุณต้องติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น คุณจะต้องมีเหตุผลในการพูด

>> เทคนิคข้อที่สามคือ "ถ่อมตน" คนที่ประสบความสำเร็จจำนวนไม่น้อยที่รู้จักวิธีการถ่อมตน ซึ่งคนที่รู้จักวิธีการถ่อมตนจะมีภาพลักษณ์ในสายตาของคนอื่นว่าเป็นผู้ดี แต่การถ่อมตนในที่นี้ก็คือการถ่อมตนอย่างพอประมาณ ไม่ใช่ถ่อมตนเสียจนคนอื่นเขามองว่าคุณนั้นดูถูกตัวเองจนเกินไปอย่างนั้นมันก็ไม่ใช่ว่า

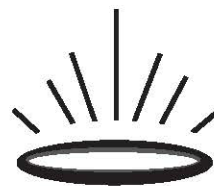
>> เทคนิคข้อที่สี่คือ มี "อารมณ์ขัน" แต่การใช้อารมณ์ขัน คุณต้องระวังให้รอบคอบหน่อย ไม่ใช่ใช้อารมณ์ขันในสถานการณ์ที่คนอื่นกำลังเศร้าอยู่

>> เทคนิคข้อที่ห้าคือ "นำประโยชน์" ในการพูดทุกครั้งของคุณ ต้องก่อให้เกิดประโยชน์ เพราะถ้าพูดแล้วไม่ก่อให้เกิดประโยชน์อะไร ก็จะเป็นการวางเงื่อนไขให้ตัวเองว่า พูดไปวันนี้ไม่ได้อะไรเลย

เทคนิคในการติดต่อคน

รวบรัด + เหตุผล + ถ่อมตน + อารมณ์ขัน + นำประโยชน์

ทำไมเทคนิคพวกนี้ถึงสามารถใช้ในการครองใจคนได้ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าพูดถึง “การรวบรัด” ก็จะหมายถึง ในกรณีที่คุณพูดเยิ่นเย้อหรือว่าพูดนาน โอกาสที่จะทำให้คนฟังรำคาญย่อมเกิดขึ้นได้ เพราะฉะนั้นการจะเสนองะไรให้คนอื่นฟัง ขอให้พูดเป็นหัวข้อแล้วค่อยขยายความทีหลัง อย่าพูดเร็วแล้วมาจบลงที่หัวข้อ เพราะคนเราทุกคนจะมีความตั้งใจฟังแค่ช่วงแรกเท่านั้น ช่วงแรกนี่แหละที่คนฟังจะไม่ง่วง



ในกรณีที่คุณพูดเกินข้อ
หรือว่าพูดนาน
โอกาสที่จะทำให้คนฟังรำคาญ
ย่อมเกิดขึ้นได้

ดังนั้นผู้พูดควรจัดหัวข้อในการพูดก่อน แล้วค่อยขยายให้
ฟังทีหลัง และไม่ควรพูดอ้อมค้อมเกินไป เพราะผู้ฟังจะงงแล้ว
จับเนื้อหาที่คุณพูดไม่ถูก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อคุณต้องพูด
ต่อหน้าคนที่อยู่ในตำแหน่งสูงกว่าคุณ เพราะคนเหล่านั้นจะ
สนใจแก่นของเรื่องก่อนที่จะไปถึงเนื้อหา ดังนั้นในการเสนอ
งานต่างๆ ครั้ง ถ้าคุณต้องการครองใจคนเหล่านั้นให้ได้ คุณต้องใช้
วิธีการสนทนาแบบที่รวบรัด นั่นหมายถึง คุณต้องมีเหตุผล มี
เนื้อหาสาระ และมีข้อมูลที่ก่อให้เกิดประโยชน์กับคนฟัง

{ สิ่งสำคัญที่จะสามารถครองใจคนได้นั้น
ก็คือการฟัง ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์
มากกว่าการพูด }

ถ้าจะครองใจคนให้ได้ในระยะสั้นก็ต้องใช้หลัก 3 ประการ
นั่นก็คือ ต้องมีสิ่งจูงใจที่ให้อะไรซึ่งเป็นประโยชน์ ถ้าเป็นนักขายก็คง
จะขายซึ่งแก้ไข เพราะพูดแล้วต้องขายให้ได้ ไม่ใช่พูดแล้วเขาไม่
ซื้อของคุณสักอย่าง แถมยังไล่คุณออกจากบ้านอีก แบบนี้คุณต้อง
มีเทคนิคในการจูงใจคน นอกจากนี้คุณยังต้องมีน้ำใจ เพราะสิ่งนี้
เป็นสิ่งที่ทุกคนในสังคมต้องการมากที่สุด

ครองใจคนในระยะสั้น

มีสิ่งจูงใจ + มีน้ำใจ + แบ่งปันผลประโยชน์

ถ้าคุณต้องการที่จะผูกมิตรหรือครองใจคนให้ได้ คุณก็ต้องใช้ความหวังดีและการแบ่งปันผลประโยชน์ ประสานประโยชน์ เกื้อกูลซึ่งกันและกันอย่างไม่เห็นแก่ตัว

ผู้ฟังที่ดีนั้นควรที่จะฟังให้มากและพูดให้น้อย แต่เมื่อพูดน้อยก็ต้องพูดดีด้วย อย่าพูดเพื่อเจ้อ

{ ผู้ฟังที่ดีนั้นควรที่จะฟังให้มาก
และพูดให้น้อย }

หลักในการครองใจคนนั้นความจริงก็ไม่มีอะไรมากมาย เพียงแค่ว่าการที่จะสามารถครองใจคนให้ได้นั้น คุณต้องเป็นฝ่ายให้ผู้อื่นได้รับผลประโยชน์สูงสุด เพื่อที่เขาจะได้ทำประโยชน์สูงสุดให้คุณเช่นกัน นี่แหละคือหลักในการครองใจคน

การครองใจคนนั้นไม่ใช่แค่ว่าคุณจะต้องครองใจคนนอกบ้านคุณได้เท่านั้น เพราะสิ่งที่สำคัญที่สุดในการครองใจคนนั้นคือ **คุณต้องครองใจคนในครอบครัวของคุณให้ได้ก่อน** ใครที่ไม่สามารถครองใจคนในครอบครัวได้ ถึงคุณจะสามารถครองใจคนนอกบ้านได้ก็ตาม นั่นก็หมายความว่า คุณยังไม่สามารถครองใจคนได้ร้อยเปอร์เซ็นต์

เนื่องจากการครองใจคนนั้น เราจะได้รับผลประโยชน์มากมายจากคนที่เราสามารถเอาชนะใจและครองใจเขาได้ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านธุรกิจ หรือการประกอบอาชีพอะไรก็ตาม แต่นั่นก็ไม่ใช่ความสุขที่แท้จริงหรอก เพราะว่าถ้าคุณกลับถึงบ้านแล้วไม่สามารถพูดคุยกับคนที่บ้านรู้เรื่อง คุณก็คงไม่สามารถครองใจคนได้สำเร็จอยู่ดี แถมไม่มีความสุขด้วย

“ บางครั้งการที่จะเอาชนะใจคนที่บ้าน เพื่อที่จะสามารถครองใจเขาได้ จำเป็นอย่างยิ่งที่คุณจะต้องยอมแพ้พวกเขาบ้าง เพราะการยอมแพ้คนอื่นนั้นแหละ จะเป็นหนทางหนึ่งที่คุณจะสามารถเอาชนะผู้อื่นได้ ดังนั้นคุณต้องให้ความสำคัญกับครอบครัวก่อนเอาชนะและครองใจคนในครอบครัวให้ได้ก่อน แล้วการครองใจคนนอกบ้านก็จะสำเร็จง่ายขึ้น

”

{ การยอมแพ้คนอื่นนั่นแหละ
จะเป็นหนทางหนึ่งที่คุณจะสามารถ
เอาชนะผู้อื่นได้ }

ในแง่ของสุขภาพจิตนั้น ถือว่าคนที่ไม่มีใครรัก ไม่น่าสงสาร
'ไม่น่าเวทนาเท่ากับคนที่ไม่เคยรู้จักใคร เพราะฉะนั้นเรื่องความรัก
คุณต้องรักให้เป็น และเมื่อรักแล้วคุณก็ต้องครองใจคนรักของคุณให้
ได้ด้วยการที่ไม่สามารถเอาชนะใจคนในบ้านได้ ไม่สามารถเอาชนะ
ใจคนรักได้ ก็เสียเวลาเปล่าที่จะไปเอาชนะใจและครองใจคนอื่น

ในการครองใจคนจำเป็นที่จะต้องใช้หลักจิตวิทยาเข้ามา
ช่วย เพื่อที่คุณจะสามารถเอาชนะใจผู้อื่นและครองใจเขาได้

การครองใจคนให้ได้ก็เหมือนกับการขายของ ถ้าคุณไม่สามารถขายสินค้าของคุณให้คนอื่นซื้อได้ คุณก็ไม่สามารถที่จะมีลูกค้าเพิ่ม นั่นคือ สินค้าของคุณไม่สามารถที่จะเอาชนะใจเขาได้เลย เพราะฉะนั้นหลักในการขายของคุณ คุณจะต้องเอาชนะใจตัวคุณเองให้ได้ก่อน ว่าสินค้าที่คุณจะขายนั้นมีคุณภาพ หรือมีคุณสมบัติที่ดีสำหรับผู้อื่นหรือไม่ ในการขายสินค้านั้นจะต้องมีวัตถุดิบ หรือมีสิ่งที่เราจะขาย หรือว่ามีส่วนประกอบที่จะใช้ในการขายอยู่หลายข้อ

■ ข้อแรก คือ

คุณต้องมีความรู้ในเรื่องพฤติกรรมของมนุษย์พอสมควร ต้องรู้ว่ามนุษย์เรานั้นเป็นอย่างไร วิธีการประพฤติปฏิบัติเป็นอย่างไร การตอบสนองต่อสิ่งเร้าเป็นอย่างไร

■ ข้อสอง คือ

คุณต้องรู้ภูมิหลัง รู้ความต้องการ รู้ความสนใจของคนที่คุณจะเอาชนะใจและครองใจเขา

■ ข้อสาม คือ

คุณต้องรู้เทคนิค หรือวิธีที่จะสร้างมนุษยสัมพันธ์

■ ข้อสี่ คือ

คุณจะต้องรู้วิธีการที่จะพูดจาติดต่อกับผู้อื่นให้เขาเข้าใจ แล้วให้เขายอมรับในสิ่งที่คุณต้องการขายนั้นได้ดีขึ้น

มันคงไม่ใช่คำสั่ง
มันคงไม่ใช่เรื่องผลตอบแทน
มันคงไม่ใช่ความกลัว
มันคงไม่ใช่...
แต่เพียงอย่างเดียวหรอกนะ
เพราะถ้าเป็นอย่างนี้
อย่าได้หวังเลยว่า "คน" จะยอมเต็มใจทำ
ในสิ่งที่เราต้องการให้เขาทำ