

นักเขียนชื่อดังที่มีหนังสือขายดีรวมมากกว่า 3 ล้านเล่ม Sato Ayako

พิมพ์ครั้งที่ 5

ปรับ
บุคลิก
คลิก
ใจคน



で
き
る
大
人
の
見
た
目
と
話
し
方

W
h
a
t
M
a
k
e
s
a
C
a
n
-
d
o
P
e
r
s
o
n



SE-ED

โน
inspiration starts here

1

วินาที

ปิยะฉัตร เหล็กไหล แพล

Change+

SE-ED

inspiration starts here

ปรับ ✦
✦ บุคลิก
คลิก ✦
ใจคน ✦

ใน ✦
✦ 1 ✦
✦ วินาที ✦
SE-ED
inspiration starts here

โดย Sato Ayako
แปลโดย ปิยะฉัตร เหล็กไธล

Change+

ค้นหาหนังสือที่ต้องการ (รวม e-book และสินค้าที่น่าสนใจ) ได้เร็ว ทันใจ

★ บน PC และ Notebook ที่ www.se-ed.com

★ สำหรับ Smartphone และ Tablet ทุกยี่ห้อ ที่ <http://m.se-ed.com>

(ผ่าน browser เข้าอินเทอร์เน็ตแล้วทำ Bookmark บนจอ Home จะใช้งานได้เหมือน App ทุกประการ)

หรือติดตั้ง SE-ED Application ได้จาก Play Store บน Android หรือจาก App Store บน iOS

ในกรณีที่ต้องการซื้อจำนวนมากเพื่อใช้สอน ฝึกอบรม ส่งเสริมการขาย หรือเป็นของขวัญพิเศษ เป็นต้น กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ แผนกการตลาดพิเศษ บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) โทร. 0-2826-8222 หรือ โทรสาร 0-2826-8356-9

ปรับบุคลิกคลิก คน ใน 1 วนาที

เขียนโดย : ซาโต อายาโกะ

แปลโดย : ปิยฉัตร เหล็กไหล

ราคา 189 บาท

Change⁺ สำนักพิมพ์ เซนจ์พลัส

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์เนื้อหาและภาพประกอบ หรือกระทำการอื่นใด

โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใด ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท

หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ นอกจากได้รับอนุญาต

できる大人の「見た目」と「話し方」by 佐藤綾子

DEKIRU OTONA NO MITAME TO HANASHIKATA

Copyright © 2016 by Sato Ayako

Original Japanese edition published by Discover 21, Inc., Tokyo, Japan

Thai edition published by arrangement with Discover 21, Inc., Tokyo, Japan

through Little Rainbow Agency, Thailand

Illustrations by Azusa Inobe, Yuki Yoshimura (ASLAN Editorial Studio)

Thai translation copyright © 2018 SE-Education Public Co., Ltd.

All rights reserved.

1 1 2 - 1 1 5 - 1 6 1

2 5 6 6 3 2 1 0 9 8 7 6 5

ISBN (e-book) 978-616-08-4749-5

SE-ED

inspiration starts here

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเทพรัตน เขตบางนาใต้ กรุงเทพฯ 10260 โทร. 0-2826-8000

สายงานการผลิต โทร. 0-2826-8333 โทรสาร 0-2826-8589

หากมีคำแนะนำติชม ติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com
ค้นหาหนังสือที่ต้องการ ได้เร็ว ทันใจ ที่ www.se-ed.com

“ภาพลักษณ์” และ “วิธีการพูด”
ล้วนแล้วแต่เป็นทรัพย์สินสมบัติ
ที่เปรียบเสมือนสหายคนสำคัญ
และจะติดตัวคุณไปตลอดชีวิต

SE-ED
inspiration starts here



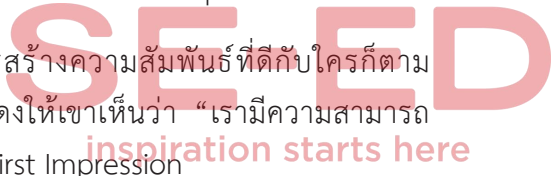
คำนำผู้เขียน

หลายคนคงเคยได้ยินคำว่า “First Impression (ความประทับใจแรกพบ) คือสิ่งสำคัญ” แต่คุณเข้าใจความสำคัญของประโยคนี้อย่างแท้จริงแล้วหรือยัง

มนุษย์มักคิดว่า “สิ่งที่สำคัญกว่าภายนอกก็คือ ภายใน” ดังนั้น “จึงใช้เวลาเพื่อแสดงตัวตนที่แท้จริงออกมา” ซึ่งเป็นไปได้ว่าข้อดีของคุณนั้น จะส่งไปไม่ถึงคนที่เพิ่งพบกันครั้งแรก และช่างน่าเสียดายที่ความประทับใจแรกพบนี้ เปลี่ยนกันไม่ได้ง่าย ๆ เสียด้วย

ดังนั้น หากต้องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับใครก็ตาม สิ่งสำคัญคือ เราจะต้องแสดงให้เขาเห็นว่า “เรามีความสามารถเป็นคนที่ยอดเยี่ยม” ตั้งแต่ First Impression

First Impression นี้ จะส่งผลกระทบต่อคนที่เพิ่งพบกัน แม้จะอยู่ไกลขนาดที่ไม่อาจเห็นสีหน้าเราได้ เพราะว่ามันมนุษย์จะตัดสินใจจากท่าทางหรืออากัปกริยาว่า “มีความสามารถหรือเป็นคนดีไหม” จากระยะห่างถึง 15 เมตร



การตัดสินจาก First Impression ใช้เวลาแค่ 1 วินาทีก็เพียงพอ (แม้จะอยู่ใกล้หรืออยู่ไกลก็เช่นเดียวกัน) ตามปกติแล้วมนุษย์จะเริ่มแสดงท่าทางที่ดี หรือปรับสีหน้าให้ดี ในระยะที่ใกล้กับคู่สนทนาประมาณ 1.5 เมตร

ดังนั้น หนังสือเล่มนี้จึงมีเนื้อหาตั้งแต่วิธีสร้าง First Impression จากระยะที่ห่าง จนถึงระยะที่ใกล้เข้ามาในระดับของการสนทนา ต่อหน้าคู่สนทนา โดยการอธิบายให้เข้าใจได้ง่าย ๆ

กว่า 2,000 ปีมาแล้ว อาริสโตเติล (322-384 ปีก่อนคริสตกาล) ได้เขียนหนังสือเกี่ยวกับ “วิธีสนทนา” ของมนุษย์ไว้ว่า สิ่งสำคัญที่ทำให้คู่สนทนายอมรับ มี 3 ข้อ ได้แก่

- ◆ หลักเหตุผล (Logos)
- ◆ พลังของการโน้มน้าวให้อีกฝ่ายยอมรับ (Pathos)
- ◆ ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจ (Ethos)

ในบรรดา 3 ข้อนี้ “ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจ” เป็นตัวแสดงถึงผลงานที่ผ่านมาในอดีต ไม่สามารถทำให้เกิดได้โดยทันที และ “หลักเหตุผล” ก็ต้องใช้เวลาในการยกระดับให้สูงขึ้น แต่ “พลังของการโน้มน้าวให้อีกฝ่ายยอมรับ” จะแตกต่างออกไป กล่าวคือมีความเป็นไปได้ที่จะสร้าง “ความรู้สึกร่วม” (Rapport) ด้วยการสนทนาโต้ตอบกัน หลังจากคว้าหัวใจของคู่สนทนาที่เพิ่งพบกันเป็นครั้งแรกได้ในเสี้ยววินาที

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวม 34 เคล็ดลับเอาไว้ ไม่ว่าเคล็ดลับ
ข้อไหน ล้วนนำไปฝึกฝนได้ทันที

ในฐานะที่ผู้เขียนเชี่ยวชาญเรื่องการศึกษาพฤติกรรม และ
ทำการวิจัยทางวิทยาศาสตร์เรื่องการแสดงออกของตนเองมานาน
กว่า 35 ปี ปัจจุบันนี้ได้วิจัยพฤติกรรมของนักธุรกิจมาแล้วมากกว่า
50,000 คน นอกจากนี้ยังเขียนหนังสืออีก 183 เล่ม

หนังสือเล่มนี้ จึงรวบรวมแก่นสารจากประสบการณ์การทำ
วิจัยอันยาวนาน ซึ่งถือได้ว่าเป็นหนังสือเล่มที่ “เยี่ยมที่สุด” ของ
ผู้เขียน โดยจะถ่ายทอดวิธีสร้าง First Impression ให้เป็นขั้น
เป็นตอนที่ชัดเจน และนำไปปฏิบัติตามได้ทันที

inspiration starts here

เอาละ มาฝึกฝนกันให้สนุกสนาน โดยดูจากตัวอย่างที่เป็น
รูปธรรมและผลลัพธ์ของการวิจัย รวมถึงเรียนรู้การสร้าง First
Impression กันดีกว่า



ซาโต อายาโกะ

SE-ED

inspiration starts here

คำนำสำนักพิมพ์

“ภาพลักษณ์ของเราจะถูกตัดสินใน 1 วินาที”

นี่คือเคล็ดลับที่ไม่เคยมีใครบอกคุณ และเป็นจุดตัดชีวิตระหว่าง “รุ่ง” กับ “ร่วง”

หนังสือคุณภาพเล่มนี้คือ การเปิดเผยผลงานวิจัยของ **ซาโต อายาโกะ** ผู้เชี่ยวชาญและศึกษาพฤติกรรมมนุษย์มากกว่า 35 ปี และศึกษาบุคลิกและพฤติกรรมของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาแล้วกว่า 50,000 คน ก่อนกลั่นกรองและเรียบเรียงเป็นองค์ความรู้ เธอได้ศึกษาอย่างเป็นขั้นเป็นตอน ย่อยเนื้อหาให้เข้าใจง่ายขึ้นไปอีก ผ่านภาพการ์ตูนลายเส้นสดใส ที่ทำให้เราปฏิบัติตามได้อย่างง่ายดาย ก่อนนำมาเปิดเผยสู่สาธารณชนครั้งแรกที่ประเทศญี่ปุ่น

และนี่คือโอกาสทองของคนไทย ที่จะได้อ่านหนังสือดีเล่มนี้

หนังสือ **ปรับบุคลิก คลิกใจคน ใน 1 วินาที** ได้รวบรวม 34 เคล็ดลับ ที่จะปรับบุคลิกคุณให้เป็นคนมีความสามารถและเป็น ที่ชื่นชอบต่อผู้พบเห็น โดยเนื้อหาครอบคลุมการแสดงออกภายนอก ไม่ว่าจะเป็นการแสดงสีหน้า ท่าทาง การสบสายตา รวมถึงวิธีพูด ที่ตรงใจคน ด้วยบุคลิกของคนมีเสน่ห์ตั้งแต่แรกพบ ยิ่งกว่านั้น ยังรวมการสื่อสารที่ไม่ต้องใช้คำพูด แต่ประทับใจผู้พบเห็นไม่รู้ลืม อีกด้วย

หนังสือเล่มนี้ คือ “จุดเปลี่ยนครั้งสำคัญของคุณ” ที่จะทำให้ชีวิตได้พบความสำเร็จครั้งยิ่งใหญ่ ด้วยบุคลิกใหม่ที่นำจับตามองคุณไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนตัวเองครั้งใหญ่ เพียงแค่ทำตามหนังสือเล่มนี้ไปทีละขั้นตอน ปรับบุคลิกไปที่ละเล็กทีละน้อย คุณก็จะกลายเป็นคนใหม่ ที่ไม่ว่าใครพบเห็นก็ชื่นชม พูดที่ไหนก็โดดเด่น ทำธุรกิจก็มีคนอยากสนับสนุน รักษาลูกค้าเก่าได้ ลูกค้าใหม่ก็อยากมาใช้บริการเพิ่มอีก ทั้งหมดเพื่อนำคุณไปสู่ความสำเร็จทั้งในแง่ส่วนตัว ธุรกิจ และชีวิตที่ต้องการ

เพราะ “การมีบุคลิกภาพที่ดี” และ “วินาทีแรกพบ” คือจุดเปลี่ยนสำคัญ ที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จอย่างที่คุณต้องการแน่นอน

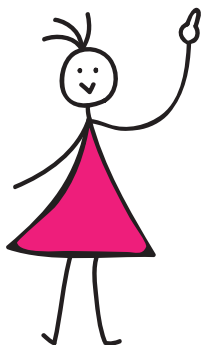
SE-ED

inspiration starts here

ด้วยรักและมิตรภาพที่ยั่งยืน

กองบรรณาธิการหนังสือจิตวิทยา

บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)



สารบัญ

บทนำ

14

บทที่ 1

ระยะ 5 เมตร → 30 เมตร

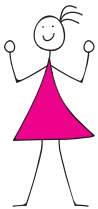
“กิริยา ท่าทาง และสีหน้า” ที่ทำให้เกิดความรู้สึกดีในชั่วพริบตา

- | | | |
|----|--|----|
| 01 | ขณะเดินต้อง “แสดงให้เห็นว่าตัวใหญ่” | 23 |
| 02 | ก้าวเท้าแบบนี้สิ ที่แสดงให้เห็นถึงแรงบันดาลใจกับสปีริต | 28 |
| 03 | คุณกำลังถูกอ่านใจภายในระยะ 15 เมตร | 33 |
| 04 | การดึงดูดความสนใจด้วย “กระดุกสันหลัง” | 38 |
| 05 | สร้างความเยาว์วัยด้วยด้านหลังของหัวเข่าและสะโพก | 43 |
| 06 | รู้จัก “การสร้างระยะห่าง” ที่ให้ความรู้สึกใกล้ชิด | 48 |
| 07 | การทำงานของฝ่ามือและการขึ้นนิ้ว | 54 |
| 08 | คิดอย่างไรรอบคอบว่า “จะนั่งตรงไหน” | 59 |
| 09 | ทิศทางที่ควรหันหน้าระหว่างการพูดต่อหน้าผู้คน | 64 |
| 10 | ปรับกิริยาท่าทางไปตามระยะห่าง
ของคู่สนทนาและจำนวนคน | 71 |

แบบฝึกหัด

77

เพื่อให้เป็นคนมีความสามารถและเป็นที่ชื่นชอบ ①



ระยะ 50 เซนติเมตร ➡ 5 เมตร

“ลักษณะภายนอกและสีหน้า” ที่จะชนะใจคนและได้รับความเชื่อถือ

- | | | |
|----|--|-----|
| 01 | ใน 1 นาที จงมีใบหน้ายิ้มแย้มมากกว่า 34 วินาทีขึ้นไป | 79 |
| 02 | “3 smile” ยิ้มอย่างมีประสิทธิภาพ | 84 |
| 03 | เวลาที่ควรยิ้ม และเวลาที่ไม่ควรยิ้ม | 89 |
| 04 | สบตาครั้งแรกอย่างไร ให้ชนะใจคู่สนทนา | 94 |
| 05 | ใน 1 นาที จงสบตาคู่สนทนาให้มากกว่า 32 วินาทีขึ้นไป | 100 |
| 06 | สัญญาณของความอึดอัดและเรื่องที่น่า
กักับการปรับท่าทางให้เหมาะสม | 105 |
| 07 | วิธีอ่านความสนใจของคู่สนทนาจากสีหน้า | 111 |
| 08 | วิธีจับโกหกด้วยการสังเกตสีหน้าที่เปลี่ยนไป | 116 |
| 09 | รู้ทันคนที่แสดงออกด้วยท่าทางไร้เดียงสา | 121 |
| 10 | ลดจำนวนครั้งที่กะพริบตา ระหว่างการเป็นผู้นำเสนอ | 126 |
| 11 | วิธีสร้างใบหน้าให้เป็น “คนมีความสามารถ” | 131 |
| 12 | วิธีฝึกกล้ามเนื้อที่ใช้แสดงสีหน้าบนใบหน้า
ทำได้ง่าย ๆ ทุกวัน | 137 |
| 13 | วิธีฝึกฝนใบหน้าให้ยิ้มแย้ม ที่ทำให้ชีวิตเปลี่ยนไป | 142 |
| 14 | หากแสดงสีหน้าอย่างนี้ได้ คู่สนทนาจะเปิดใจให้ | 147 |

แบบฝึกหัด

153

เพื่อให้เป็นคนมีความสามารถและเป็นที่ชื่นชอบ ②



บทที่ 3

ระยะสนทนา

“วิธีพูด” อย่างเป็นธรรมชาติ ในการต่อบทสนทนา

- | | | |
|----|---|-----|
| 01 | หาจังหวะในการพูด | 155 |
| 02 | จงรักษา “กฎของการรับส่งบทสนทนา” | 160 |
| 03 | บทสนทนาดำเนินต่อไปได้เรื่อย ๆ โดยใช้การพยักหน้า
และพูดโต้ตอบเพียงเล็กน้อย | 166 |
| 04 | โน้มตัวและแสดงสีหน้าเป็นประกายขณะฟัง | 171 |
| 05 | เลือกใช้โทนเสียงและความเร็วในการพูด | 176 |
| 06 | เลียนแบบอากัปกริยา เพื่อสร้างความสัมพันธ์
ที่มีอารมณ์ร่วมกับความรู้สึกของผู้อื่น | 181 |
| 07 | การรองรับความเศร้าของคนสนทนา
และส่งผ่านความรู้สึกด้วยสีหน้าและท่าทาง | 186 |
| 08 | การจำแนกการใช้ขนาดของท่าทางที่แตกต่างกัน | 192 |
| 09 | การแสดงท่าทีขอโทษ และวิธีการใช้แววตา | 197 |
| 10 | หากคนสนทนาเอียงคอ ให้รู้ไว้ว่าเป็น
การแสดงความสงสัย | 202 |

แบบฝึกหัด

207

เพื่อให้เป็นคนมีความสามารถและเป็นที่ยอมรับ ③

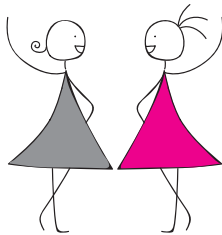


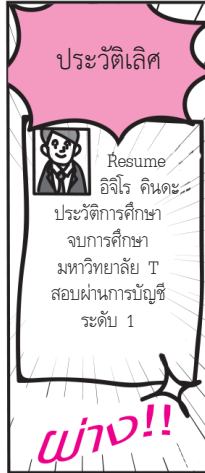
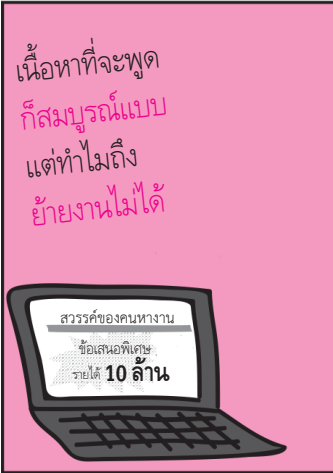
บทเกม

- ◆ การเปิดเผยต่อสาธารณชนครั้งแรก 208
การวิเคราะห์การแสดงออกทางสีหน้าและกรณีศึกษา
โดย ซาโต อายาโกะ
“ภาพลักษณ์” และ “วิธีพูด” ของบุคคลที่มีชื่อเสียง
- ◆ แบบตรวจสอบความสามารถในการสื่อสารโดยไม่ใช้คำพูด 229
- ◆ สรุปเนื้อหา 234
- ◆ บทส่งท้าย 236

SE-ED

inspiration starts here







อาจารย์ครับ ช่วยบอกทีว่า ทำไมผมถึงไม่ผ่านสัมภาษณ์



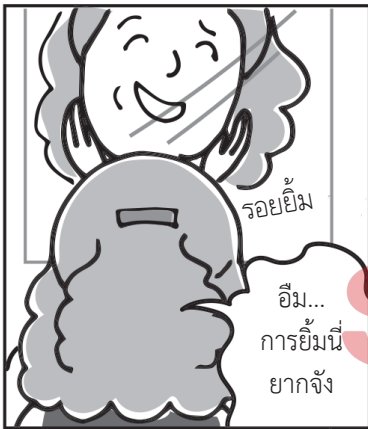
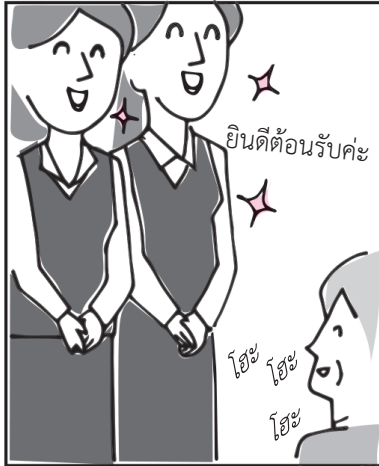
สาเหตุที่ตกสัมภาษณ์อยู่ที่ “การวาดภาพในใจ” | หน้า 131

อิจิโรคุงมีอาชีพที่หน้าเชื่อถือและพูดจาได้ดี มีเพียงสิ่งเดียวที่เขาเตรียมตัวไม่เพียงพอ นั่นคือ ไม่คำนึงถึงการแสดงออกทางสีหน้าเลยแม้แต่น้อย

“คนมีความสามารถ” จะแสดงออกอย่างมีชีวิตชีวา แววตามีพลัง และการพูดที่หนักแน่น สรุปคือ มีการเคลื่อนไหวกล้ามเนื้อและแสดงออกทางสีหน้า และมองเห็นจากภายนอกได้อย่างชัดเจน

อิจิโรคุงไม่กำหนดจุดรวมสายตา และการพูดยังไม่หนักแน่น จากมุมมองของผู้สัมภาษณ์จะเห็นว่า “ไม่มีความมั่นใจ” “ขาดความตั้งใจ” จึงไม่รับเข้าทำงาน

สิ่งที่อิจิโรคุงต้องทำคือ ฝึกฝนการแสดงออกทางสีหน้า ทักษะที่ฝึกฝนจะเสริมให้ “ตัวเองมีความสามารถ”





จู่ ๆ ก็ยิ้มกว้างออกมาได้ เกิดอะไรขึ้นกันแน่



ก่อนอื่นต้องเปลี่ยน “วิธีคิด”

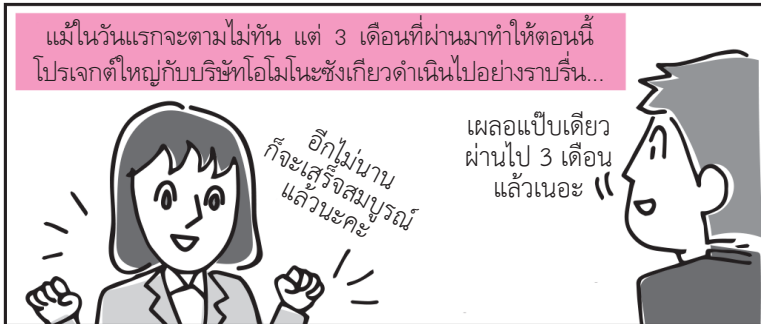
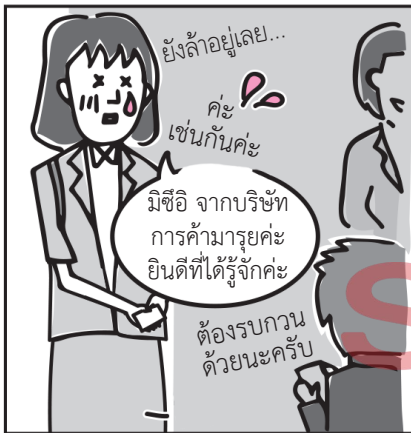
| หน้า 89

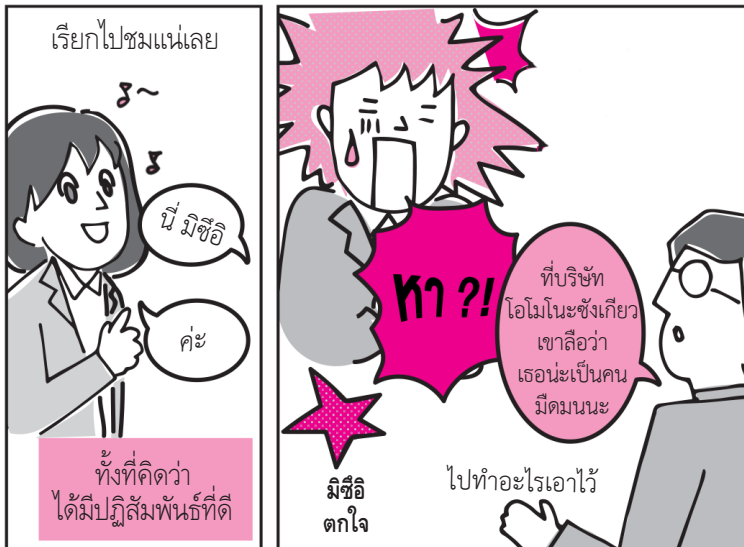
ถ้าไม่มีเรื่องน่าสนุก จะยิ้มออกมาจากใจไม่ได้ คุณเองก็คิดอย่างนั้นใช่ไหม

จริงอยู่ที่หากแสร้งฝืนยิ้ม ก็อาจจะทำให้เกิดความเครียดได้ แต่ยังมีวิธีคลี่คลายปัญหานั้นได้ ตอนที่ต้องเผชิญหน้ากับผู้คน อันดับแรกต้องเปลี่ยนความคิดของตนเองก่อน ให้คิดว่า “การได้พบคนคนนี้เป็นเรื่องที่ดี” “จากนี้ไปจะได้โอกาสครั้งใหม่” ซึ่งในทางจิตวิทยาเรียกว่า “การบำบัดโดยการเปลี่ยนความคิดและพฤติกรรม”

อาแล็ง บาติยู นักปรัชญาชาวฝรั่งเศส กล่าวเอาไว้ว่า “ไม่ใช่เพราะมีความสุขจึงยิ้ม แต่เป็นเพราะยิ้มจึงมีความสุข”

มาใช้พลังแห่งรอยยิ้มเข้าใกล้คู่สนทนาให้มากขึ้น ด้วยกันเถอะ





ความจริงที่น่าตกใจมาก ทำไมถึงเป็นแบบนี้



ภาพลักษณ์ของคุณ ถูกกำหนดด้วยการสบตาครั้งแรก | หน้า 33 หน้า 94

ภาพลักษณ์ของคุณ จะถูกกำหนดด้วยการสบตาครั้งแรก
มนุษย์จะตัดสินความรู้สึกที่มีต่อคู่สนทนาที่เพิ่งพบกันครั้งแรก
จากภาพลักษณ์ภายนอกเพียงเสี้ยววินาที

โดยเฉพาะดวงตา จะแสดงออกถึงพลังงานและการต่อสู้ของคน
ดังคำกล่าวที่ว่า “ดวงตาเป็นหน้าต่างของหัวใจ”

ตามที่กล่าวกันโดยทั่วไปว่า ผู้ที่มี “พลังของสายตา” ที่แข็งแกร่งนั้น
จะถ่ายทอดความยินดี หรือแสดงความรู้สึกต่อคู่สนทนาได้ดี สามารถสร้าง
ภาพลักษณ์ที่ดีให้กับคนที่เพิ่งพบกันครั้งแรกได้

แต่ถ้าเราส่งสายตาที่ไร้แรงบันดาลใจออกไป จะยากมากที่จะลบ
ภาพลักษณ์นั้นออกไป น่าเสียดายที่คุณมีซีดีพลาดไปตอนที่ได้พบกันครั้งแรก

ภาพลักษณ์ของคนที่พบกันครั้งแรก จะถูกตัดสินภายใน 2 วินาที ดังนั้น
เราจึงต้องให้คู่สนทนาเห็นเสน่ห์ของเราได้มากที่สุด

ได้ตอบบทสนทนาเป็นอย่างดี
 ✖ ได้ตอบบทสนทนาไม่ราบรื่น

พนักงานดีเด่นของวันนี้
 ขอแสดงความยินดีกับ
 ฝ่ายขาย ทีม 2
 คุณทานากะ โกรโ

สักวันหนึ่ง ผมก็จะ...

พนักงานฝ่ายขายใหม่ โยชิยะคุง
 มีนิสัยร่าเริงและเป็นที่ยอมรับ

ผมโยชิยะ
 พนักงาน
 ฝ่ายขายครับ
 ฝากเนื้อฝากตัว
 ด้วยครับ

มีแรงบันดาลใจ

เป็นมิตรกับทุกคน
 คุยเก่ง คุณสมบัติ
 เพียงพอที่จะเป็น
 ดาวฝ่ายขาย

ไปร้านตรงทางออก
 ทิศตะวันตก
 หรือยังครับ

ร่าเริง

อรุณสวัสดิ์ครับ

ก่อนหน้านี้
 ในการประชุม
 กับบริษัท A...

ร่าเริง

โยชิยะคุง
 อรุณสวัสดิ์

แต่ถึง
 อย่างนั้น
 ก็ยังมี
 จุดบกพร่อง

นั่นก็คือ...

จากนั้นก็จะเป็น
 อย่างนี้ ใช่ไหม

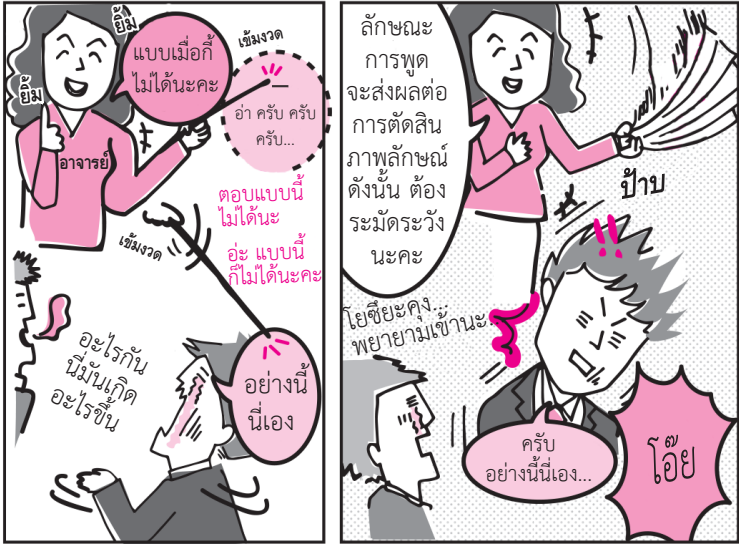
อ่า ครับ
 ครับ...

ใช้
 ตรงนี้แหละ

ช่วย
 สະดั่ง

ยิ้มอย่าง
 มีความสุข

พาด
 เข้าให้



ส่วนที่ละเอียดไปอย่างคาดไม่ถึง
ใช้คำว่า “อย่างนี้เอง” ไม่ได้หรือ



เพียงแค่เปลี่ยนเป็นการพยักหน้าเท่านั้น
เราก็จะมีความสามารถในการสนทนามากขึ้น

หน้า 166

คนที่พยักหน้าและได้ตอบบทสนทนาบ่อย ๆ จะเป็นที่ยินชอบ เพราะเมื่อคู่สนทนาคิดว่ามีคนตั้งใจฟังเรื่องของตน ก็จะรู้สึกอุ่นใจ และสามารถเล่าต่อไปได้เรื่อย ๆ

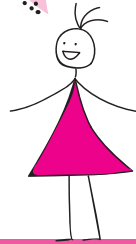
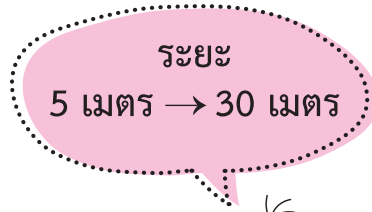
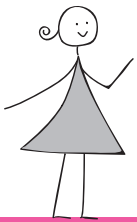
ยกตัวอย่างเช่น คนที่พูดไม่เก่ง เพียงแค่แสดงออกด้วยการสบตาและพยักหน้า บทสนทนานั้นก็จะดำเนินต่อไปได้เรื่อย ๆ

การตอบรับแบบโยชิเย่คัง “อ่า ครับ ครับ ครับ...” ฟังดูราวกับตอบรับไปอย่างนั้น ทำให้คู่สนทนาเสียความรู้สึกได้

คำว่า “อย่างนี้เอง” ก็ต้องใช้อย่างระมัดระวัง โดยเฉพาะเมื่อใช้กับรุ่นพี่ หัวหน้า หรือคนที่สถานะสูงกว่า เนื่องจากเป็นคำที่ฟังดูเหมือนยกตนข่มท่าน ผู้ที่พยักหน้าหรือตอบโต้บทสนทนาผิดพลาดโดยไม่ตั้งใจ มาลองใช้หนังสือเล่มนี้แก้ไขท่าทีที่คุณแสดงออกกันเถอะ

บทที่

1



“กิริยา ท่าทาง และสีหน้า”

ที่ทำให้เกิดความรู้สึกดี

ในช่วงปรับตา

SE-ED

Inspiration starts here

“การมีบุคลิกภาพที่ดี” “วินาทีแรกพบ”

คือจุดเปลี่ยนสำคัญ
ที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จอย่างที่ต้องการ

การตัดสินใจจาก First Impression ใช้เวลาแค่ 1 วินาที
หนังสือเล่มนี้จะเป็น “จุดเปลี่ยนครั้งสำคัญ”
ที่จะทำให้ชีวิตได้พบความสำเร็จครั้งยิ่งใหญ่

ด้วยบุคลิกใหม่ที่น่าจับตามอง เพียงทำตามคำแนะนำไปที่ละขั้นตอน
เพื่อนำคุณไปสู่ความสำเร็จทั้งในแง่ส่วนตัว ธุรกิจ และชีวิตที่ต้องการ

SE-ED
inspiration starts here

พร้อมจำหน่ายในรูปแบบ

- e-book audio CD / MP3 audiobook
 ปกอ่อน LARGE PRINT (ตัวอักษรขนาดใหญ่)



www.se-ed.com



SE-ED Publisher



Change

ไฮไลต์เล่มนี้
สวยแกละ!



ISBN 978-616-08-4749-5



9 786160 847495
189 บาท

ปรับบุคลิก ดึงใจคนใน 1 วินาที
หมวด : จิตวิทยาพัฒนาตนเอง