

howto

เทคนิค การฟัง แบบปีศาจ

ควบคุมบทสนทนา
และความสัมพันธ์
โดยใช้ "การฟัง"
ไม่ว่าจะเจอ
คู่สนทนาแบบไหน
ก็เอาอยู่

悪魔の傾聴 会話も
人間関係も思いのままに操る

อัตสึฮิโกะ นากามูระ เขียน

มาลี ศรีวรรกุล แปล

howto

เทคนิคการฟัง แบบปัสกา

悪魔の傾聴
会話も人間関係も思いのままに操る

อัตสึฮิโกะ นากามูระ

เขียน

มาลี ศรีวิฑูล

แปล

การอ่านคือรากฐานที่สำคัญ



เทคนิคการฟังแบบปีศาจ

悪魔の傾聴 会話も人間関係も思いのままに操る

howto

ในเครือบริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170

โทรศัพท์ 0-2422-9999 ต่อ 4964, 4969 E-mail: info@amarin.co.th

www.amarinbooks.com    @amarinbooks  **Amarin HOW-TO**

AKUMA NO KEICHO KAIWA MO NINGENKANKEI MO OMOINOMAMA NI AYATSURU

© Atsuhiko Nakamura 2022

Thai translation rights arranged with ASUKA SHINSHA, INC.

through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and Kana Japanrights Agency, Bangkok

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้รับบริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น

การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใดๆ นอกเหนือจากเงื่อนไขที่กำหนด

ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ.ลิขสิทธิ์ และ พรบ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-8484-0

เจ้าของ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ศิริ บุญพิทักษ์ภาค • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วิริตกพันธ์

รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธีวงศ์ • ที่ปรึกษา อองอาจ จิระอร

ที่ปรึกษากลุ่มannonฟักขิ่น มณฑิรา ภูพาน้ำ • บรรณาธิการ กาญจนภรณ์ เอื้อกิตติพรชัย

บรรณาธิการต้นฉบับ นิชากรีย์ ทวนชะเอม • ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมรลักษณ์ เขยกลั่น

ศิลปกรรมปก ภาณุศา งานเพียรเลิศ • ออกแบบรูปเล่ม วรณศิลป์ สุวิทย์เสถียร, สุนิดา ภาวะทรัพย์

พิสูจน์อักษร ปุณยวิษณุ พันธุ์แก้ว, วรณพร อาสนวิทยา

คำนำสำนักพิมพ์

แม้ในแต่ละวันเราจะอยู่ท่ามกลางกระแสข้อมูลข่าวสารที่ถาโถมเข้ามาตลอดเวลา จนเคยชินกับการเป็น “ผู้รับสาร” มากกว่าผู้เล่า แต่จริงๆ แล้ว ธรรมชาติของคนส่วนใหญ่ก็ยังอยากเป็นฝ่ายถ่ายทอดเรื่องราวของตัวเองออกไปอยู่เสมอ

ปัญหา คือ — ไม่ใช่ทุกคนจะ “ฟังเป็น”

การฟังไม่ใช่แค่เฝ้ารอหรือพยักหน้าให้จบบทสนทนา แต่เป็นการสร้างพื้นที่ปลอดภัยให้คนรู้สึก “เล่าได้” โดยไม่ต้องกังวลว่าจะถูกตัดสิน

และนั่นเองที่ทำให้หลายบทสนทนาจบลงแค่ผิวเผิน เพราะผู้พูดไม่รู้ลึกมันใจพอจะเล่าลึกกว่านั้น

หนังสือเล่มนี้เกิดจากประสบการณ์ของนักเขียนที่เคยสัมผัสกับกลุ่มคนเปราะบางในสังคมญี่ปุ่น — สังคมที่ขึ้นชื่อเรื่องการพูดน้อย และเก็บจำความรู้สึกได้อย่างแนบเนียน

แต่สิ่งที่น่าทึ่งคือ ผู้คนเหล่านี้กลับยอมเปิดใจ เล่าความรู้สึกส่วนลึกอย่างหมดเปลือกด้วยความสมัครใจ จนกลายเป็นบทสัมภาษณ์ที่ทรงพลัง และกลายเป็นหนังสือขายดีในญี่ปุ่น

อะไรทำให้พวกเขากล้าเล่าแบบนี้

คำตอบอยู่ในสิ่งที่เรียกว่า “เทคนิคการฟังแบบปัสจา”

แม้จะฟังดูน่ากลัว แต่ในวัฒนธรรมญี่ปุ่น คำนี้เป็นการยกย่องถึงระดับความชำนาญในการฟังที่ “เหนือมนุษย์” จนผู้พูดไม่รู้ตัวว่ากำลังเล่าความลับของใจออกมา

ไม่ว่าคุณจะเป็นนักสัมภาษณ์ นักเขียน นักบำบัด นักขาย หรือแค่คนธรรมดาที่อยากเข้าใจคนรอบตัวให้มากขึ้น เราหวังว่าเทคนิคในเล่มนี้จะช่วยให้คุณ “ฟังเป็น” ในแบบที่ทำให้คนอยากเล่าความในใจออกมาอย่างแท้จริง

เพราะบางครั้งแค่ฟัง ก็เปลี่ยนชีวิตใครบางคนได้

ไม่เว้นแม้แต่ชีวิตของคนฟังเอง

howto

สารบัญ

บทนำ	3
------------	---

ตอนที่ I ระดับพื้นฐาน

การหยิบจับคำถามเป็นคำถาม และเทคนิคการบันทึกคำถาม	10
---	----

1. การปฏิเสธ การเปรียบเทียบ และการพูดถึงตนเอง คือ 3 เรื่องต้องห้ามที่ทำลายบทสนทนา	11
2. เทคนิคการหยิบจับคำถามเป็นคำถาม	17
3. ตระหนักถึงความปรารถนาและความรู้สึกของอีกฝ่าย	24
4. เทคนิคการบันทึกคำถามในการดำเนินเรื่องราว	30
5. คำพูดที่ใช้กับเพศตรงข้ามเมื่อพบกันครั้งแรก	36
6. วิธีเริ่มบทสนทนากับคนที่พบเป็นครั้งแรก	41

ตอนที่ 2 ภาคปฏิบัติ

ฝึกฝนทักษะการฟังแบบปัสคา46

7. สถานที่ที่ดีที่สุดสำหรับการฟังแบบปัสคาคือที่ไหน47
8. การฟังอย่างใส่ใจในร้านอาหารครอบครัว
ที่มีผู้คนหนาแน่นในช่วงเวลาอาหารกลางวัน53
9. คุณควรนั่งตรงไหนที่โต๊ะสำหรับ 4 คน57
10. วิธีเตรียมตัวสำหรับการฟังอย่างใส่ใจ63
11. วิธีเริ่มการฟังอย่างใส่ใจ67
12. วิธีตั้งคำถามเพื่อส่งเสริมการฟังอย่างใส่ใจของคุณ72
13. เวลาที่ใช้ในการฟังอย่างใส่ใจ77
14. ความคิดเห็นของผู้ฟังในขณะที่ฟังอย่างใส่ใจ82
15. เมื่ออีกฝ่ายต้องการการสนับสนุน86
16. เมื่ออีกฝ่ายเปิดเผยว่าตนเองเป็นโรคทางจิตเวช91
17. เมื่ออีกฝ่ายร้องไห้96
18. เมื่ออีกฝ่ายเจ็บป่วยและบรรยากาศก็เริ่มอึดอัด100
19. เมื่อคุณพบรอยแผลจากการทำร้ายตนเองของอีกฝ่าย105
20. เมื่ออีกฝ่ายเริ่มพูดนอกเรื่อง111
21. ในสถานการณ์ที่ได้ยินความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายได้ยาก115

ตอนที่ 3 การปรับจิตใจให้แน่วแน่เพื่อบรรลุผลลัพธ์

การละทิ้งความปรารถนาและตั้งจิตใจให้มั่นคง 120

22. การละทิ้งความปรารถนาของตนเองเพื่อการฟังอย่างใส่ใจ121
23. การละทิ้งความปรารถนาของตนเอง
ที่สถานสงเคราะห์ด้านสวัสดิการ127
24. เจื่อนไขในการได้รับความไว้วางใจจากอีกฝ่าย133
25. เมื่อมีช่องว่างขนาดใหญ่ระหว่างผู้บริหาร137
26. ในสถานที่ทำงานที่มีค่านิยมแตกต่างกัน141
27. เมื่อพูดคุยกับบุคคลที่มีตำแหน่งสูงกว่ามาก149
28. “การเติบโต” และ “การเรียนรู้” เป็นคำที่อันตราย153
29. คิดประจําใจเพื่อไม่ให้พูดถึงตนเอง157
30. เมื่ออีกฝ่ายเริ่มพูดถึงประสบการณ์ในการพยายามจบชีวิต ...161
31. เมื่ออีกฝ่ายเล่าเรื่องราวชีวิตที่ผ่านเหตุการณ์ต่าง ๆ
มามากมายให้คุณฟัง166
32. วิธีฝึกการเปิดใจให้กว้าง170
33. เมื่ออีกฝ่ายพูดว่า “ฉันอยากตาย”175

ตอนที่ 4 ระดับสูง

II เทคนิคการฟังความรู้สึกที่แท้จริงของผู้อื่น จนถึงวินาทีสุดท้าย180

เทคนิคที่ ①	การรับรู้ถึงข้อความที่อีกฝ่ายไม่ได้พูดออกมา	185
เทคนิคที่ ②	“แนวทางการสร้างภาพ” โดยกำหนดจุดเริ่มต้นและจินตนาการ	187
เทคนิคที่ ③	“แนวทางสมมติฐานแบบย้อนกลับ” เพื่อนำไปสู่คำพูดที่หนักแน่นยิ่งขึ้น	190
เทคนิคที่ ④	“แนวทางการสร้างภาพละคร” ฟังจนว่าคุณจะนึกภาพออกมาได้	192
เทคนิคที่ ⑤	“แนวทางตามคีย์เวิร์ด” ใส่ใจกับคีย์เวิร์ดที่อีกฝ่ายพูดถึง	195
เทคนิคที่ ⑥	“แนวทางการย้อนประวัติชีวิต” ฟังจากปัจจุบันย้อนกลับไปสู่อดีต	198
เทคนิคที่ ⑦	“แนวทางทางการเงิน” ทำความเข้าใจอีกฝ่าย จากสถานะทางการเงินของเขา	201
เทคนิคที่ ⑧	“แนวทางการเจาะลึก” เจาะลึกลงไปว่า “เพราะเหตุใด”	204

เทคนิคที่ ⑨	“แนวทางความรัก” การสำรวจบุคลิกภาพของอีกฝ่ายผ่านความโรแมนติกของเขา	209
เทคนิคที่ ⑩	“แนวทางการตั้งสมมติฐาน” ทำนายสถานการณ์ของอีกฝ่ายและชี้นำคำพูดให้เขา	214
เทคนิคที่ ⑪	“แนวทางการเคลื่อนไหวตัว” ชี้นำคำพูดของอีกฝ่ายจากสภาพแวดล้อมของเขา	219
บทสรุป		224
เกี่ยวกับผู้เขียน		232

การฟังแบบปัสสาวะ คือ...

เทคนิคการฟังที่กระตุ้นให้อีกฝ่ายเปิดใจ
แล้วเล่าความรู้สึกของตนออกมาอย่างหมดเปลือก

เทคนิคนี้ได้ผลกับบุคคลและสถานการณ์ต่อไปนี้

- เมื่ออีกฝ่ายบอกเล่าเฉพาะข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น
- เมื่อต้องการรู้นิสัยที่แท้จริงของคนที่คุณกำลังคบหาอยู่
- เมื่อต้องการค้นหาข้อมูลที่ละเอียดอ่อนของลูกค้า
- เมื่อต้องการรู้ข้อมูลเพิ่มเติมของผู้สมัครที่ไม่สามารถดูได้จากเรซูเม่เพียงอย่างเดียว
- เมื่อต้องการฝึกตัวเองให้พูดคุยแบบตัวต่อตัวเก่งขึ้น
- เมื่อต้องการสื่อสารกับผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชาให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น
- เมื่อให้คำปรึกษาด้านการศึกษาและสวัสดิการแบบออนไลน์
- เมื่อต้องการเพิ่มจำนวนลูกค้ามากขึ้น
- เมื่อต้องการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกยิ่งขึ้น

เนื่องจากเป็นทักษะที่เปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ ผมจึงจะไม่ใช้เทคนิคนี้กับเพื่อนหรือคนรู้จักที่มีความสัมพันธ์กันดีอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม แม้จะคำนึงถึงผลกระทบเหล่านี้ แต่การรู้ความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายก็เป็นสิ่งที่มีประโยชน์มาก

บทนำ

หนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับ “วิธีดึงความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายออกมา”

จำได้ว่ามีคนจากบริษัทบันเทิงแห่งหนึ่งเคยดูผมว่า “คุณนี่เหมือนกับปีศาจเลย!”

เนื่องจากบุคคลนั้นอยู่ในสถานะที่ไม่ต้องการพูดถึงความรู้สึกที่แท้จริงของการเป็นศิลปิน ซึ่งถือว่าเป็นสินค้าประเภทหนึ่ง จึงทำให้เขาโกรธผม

โดยทั่วไปคนเราก็มักจะปกปิดความรู้สึกที่แท้จริงของตนอย่างอ้อม ๆ เนื่องจากการเสแสร้งและการเคารพผู้อื่นเป็นสิ่งที่ถือเป็นสามัญสำนึกมานานแล้ว ด้วยเหตุนี้ เทคนิคการฟังแบบปีศาจที่ทำให้ผู้คนเปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริง จึงอาจมีผลกระทบในทางลบได้

ผมขอให้นิยามการฟังแบบปีศาจไว้ดังต่อไปนี้

การฟังแบบปีศาจ คือ “การฟังความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่าย” หรือ “การดึงความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายออกมา เพื่อหาคำตอบต่อปัญหา คำถาม และสถานการณ์ปัจจุบันของอีกฝ่าย”

โดยผมได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ระดับพื้นฐาน คุณจะได้เรียนรู้ “เทคนิคการฟัง”
ที่ทำให้คนชื่นชอบคุณตั้งแต่พบกันครั้งแรก

ขั้นตอนที่ 2 ฝึกฝนทักษะการฟังแบบปีศาจ

ขั้นตอนที่ 3 วิธีปรับจิตใจให้พร้อมเรียนรู้เทคนิคการฟังแบบ
ปีศาจ

ขั้นตอนที่ 4 ระดับสูง การสร้างเรื่องราวผ่านการฟังอย่างใส่ใจ

หากคุณเป็นคนขี้อาย พูดไม่เก่ง หรือมีปัญหาในการสื่อสาร
กับผู้อื่น เพียงแค่เรียนรู้และฝึกฝนทักษะง่ายๆ ในขั้นตอนที่ 1 ก็ช่วย
เปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ของคุณกับผู้อื่นได้อย่างน่าทึ่ง

และหากคุณนำเทคนิคที่แนะนำในขั้นตอนที่ 2 และ 3 ไปปฏิบัติ
จริง คุณจะทำให้ผู้คนเลื่อมใสที่แท้จริงของพวกเขาที่คุณได้

ลองคิดดูสิว่าจะเกิดอะไรขึ้น หากคุณสามารถยินความรู้สึกที่แท้จริง
ของอีกฝ่าย

- แม้ว่า คุณจะไม่ใช่ นักสนทนาที่ดี แต่การสนทนากันครั้งนี้
จะเป็นการสื่อสารที่เต็มเต็มสำหรับอีกฝ่าย
- คุณจะเข้าใจอีกฝ่ายได้อย่างลึกซึ้งมากขึ้น
- ข้อมูลของคุณจะเพิ่มขึ้นและมุมมองของคุณจะกว้างขึ้น
- คุณจะเป็นที่ชื่นชอบและไว้วางใจจากผู้อื่น
- คุณจะได้รับความนิยมจากเพศตรงข้าม

เป็นอย่างไบบ้างครับ มีแต่ข้อดีเต็มไปหมดเลยใช่ไหม

ถ้าจะพูดให้เห็นภาพชัดเจนยิ่งขึ้น หากคุณเป็นนักขาย อัตรา
การปิดการขายของคุณจะเพิ่มขึ้น และถ้าคุณมีอาชีพเป็นนักเขียน

เหมือนผม คุณจะมีทักษะการสัมภาษณ์ได้ดี และหนังสือของคุณก็มีแนวโน้มที่จะขายได้มากขึ้น

การฟังแบบป๊อปปูล่า เป็นเทคนิคหัตถ์ที่เพิ่มรายได้ของคุณ ขยายความสัมพันธ์ของคุณกับผู้อื่น และแม้กระทั่งช่วยให้คุณพบคู่ครองหรือคู่รักได้อีกด้วย

เนื่องจากการฟังผู้อื่นมีความสำคัญกว่าการพูดหรือการสื่อสาร และจะส่งผลดีต่อคุณทันที การฟังแบบป๊อปปูล่าจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่ามาก

ทักษะที่ใคร ๆ ก็เรียนรู้ได้

ผมเป็นนักเขียนมานานกว่า 20 ปี สัมภาษณ์ผู้คนมาแล้วกว่า 3,000 คน

หนังสือของผมได้รับการตีพิมพ์มากกว่า 1 ล้านเล่ม ผลงานของผม เช่น ซีรีส์เรื่อง *หญิงสาวนิรนาม* (名前のない女たち) ที่บอกเล่าเรื่องราวชีวิตของนักแสดงหญิงใหญ่ซึ่งถูกเรียกตัวไปถ่ายหนังในฐานะคนงานรายวัน ถูกสร้างเป็นภาพยนตร์มาแล้วถึง 2 ครั้ง และ *เด็กสาวผู้ยากไร้แห่งโตเกียว* (東京貧困女子) ซึ่งได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัล Japan Booksellers' Award ประเภทสารคดีในปี 2019

ทุกคนที่รู้จักผมมาเป็นเวลานานรู้ว่าผมเป็นคนขี้อายมาก ตอนที่เริ่มสัมภาษณ์แรก ๆ ผมทำผิดพลาดหลายอย่าง เช่น ประหม่าจนไม่รู้จะพูดอะไร ระมัดระวังมากจนถามไม่รู้เรื่อง ปลอ่ยให้อีกฝ่ายอึ้งหรือให้อีกฝ่ายโกรธ จนการสนทนาต้องจบลง

ถึงอย่างนั้นผมก็ไม่อยากละทิ้งงานสัมภาษณ์ผู้คนและการเป็นนักเขียน จึงใช้เวลากว่า 10 ปีในการลองผิดลองถูก และแล้วผมก็เริ่มหลงใหลในการฟังคนอื่น

สำหรับนักเขียน การสัมภาษณ์ใครสักคนเป็นครั้งแรกก็เหมือน การซื้อวัตถุดิบสำหรับร้านอาหาร การสัมภาษณ์ถือเป็นสิ่งจำเป็น พื้นฐานของบทความ และหากการสัมภาษณ์ไม่ประสบผลสำเร็จ ก็ไม่สามารถบรรลุผลใดๆได้

ในฐานะนักเขียน ผมไม่ได้ผ่านการฝึกอบรมใดๆ ดังนั้นจึงต้อง เรียนรู้จากการฝึกฝนและความล้มเหลวซ้ำแล้วซ้ำเล่า สิ่งนี้นำไปสู่ เทคนิคการฟังซึ่ง “ผู้ฟังจะพูดเพียงสิ่งที่จำเป็นเท่านั้น”

ผมขอพูดให้ชัดเจนดังต่อไปนี้

การสนทนาที่อีกฝ่ายชื่นชอบ หรือการดึงความรู้สึกที่แท้จริง ออกมา ไม่เกี่ยวข้องกับใดๆเลยกับทักษะการสื่อสารหรือบุคลิกภาพ ของคุณ

สิ่งที่คุณต้องมีคือเทคนิคง่ายๆ และความพยายามอย่างมีสติ ในแต่ละวัน

แม้ว่าคุณจะไม่มั่นใจ แต่เมื่อได้ฟังความรู้สึกที่แท้จริงของผู้คน ได้รับข้อมูลต่างๆเพิ่มขึ้น และมีประสบการณ์ความสำเร็จ ความมั่นใจ ของคุณก็จะเพิ่มขึ้นโดยธรรมชาติ

การฟังแบบปีศาจจะเน้นเทคนิคการอยู่เฉยๆ นั่นคือ “ไม่ต้อง ทำอะไร” ต่ออีกฝ่าย

ไม่พูดถึงตัวเอง

ไม่ปฏิเสธสิ่งที่อีกฝ่ายพูด

ไม่แสดงความคิดเห็นของตัวเอง

ไม่ให้คำแนะนำ

ทักษะนี้มุ่งเน้นที่การระบับความคิดและการกระทำอย่างมีสติ ดังนั้นใครๆ ก็เรียนรู้ได้ แม้ว่าจะเป็นคนพูดไม่เก่งหรือขี้อายก็ตาม

จากการฝึกฝนมาอย่างหนัก ผมสามารถพูดได้ว่า

“ทักษะการสื่อสารเชิงรุกเพื่อโน้มน้าวผู้อื่นนั้น แตกต่างอย่างสิ้นเชิงกับทักษะการฟังอย่างใส่ใจ”

“ทักษะการสื่อสารที่ย่ำแย่ของผม กลับเป็นสิ่งที่ดีสำหรับผม ในการฟังผู้อื่นเพื่อดึงความรู้สึกที่แท้จริงของพวกเขาออกมา”

ผู้คนมีความปรารถนาที่จะ “พูดคุย” และ “สื่อสาร”

ในการฟังแบบปัสคา เราจะใช้ประโยชน์จากจิตสำนึกพื้นฐานนี้ และสร้างสภาพแวดล้อมที่ผู้ฟังสามารถทำให้ความปรารถนาของผู้คนเป็นจริงได้อย่างง่ายดาย

เมื่อเผชิญหน้ากับใครบางคนในสถานการณ์ที่คุณเตรียมพร้อมไว้แล้ว และพวกเขาเปิดใจตอบสนองต่อการสนทนา พวกเขาจะบอกความรู้สึกที่แท้จริงกับคุณ

มันไม่ใช่แค่การพูดเรื่องราวในเชิงบวก เช่น การตระหนักถึงปัญหา ความหวังในอนาคต หรือเรื่องความรัก

แต่เรื่องราวที่ร้ายแรงต่างๆ จะเริ่มพรู้งพรู้ออกมา เช่น การบ่น การนิโทษ ความวิตกกังวลเกี่ยวกับอนาคต ความเกลียดชังต่อสมาชิกในครอบครัว ประสบการณ์การถูกทารุณกรรม ความเจ็บป่วยทางจิต ปัญหาหนี้สิน การทำร้ายตนเอง เรื่องทางเพศ ฯลฯ

นอกจากนี้ คุณยังสามารถฟังเรื่องราวที่ทำให้เวียนหัวได้ โดยไม่รู้สึกละอะไร เช่น ปัญหาเรื่องการนอกใจ ประสบการณ์ การค้าประเวณีในอดีต และความคิดที่จะฆ่าตัวตาย

คนอื่นมักบอกผมว่า “คุณติดต่อกับคนพิเศษเท่านั้น!” ซึ่งคนที่พูดแบบนี้ เป็นแค่คนที่ไม่สามารถได้ยินเสียงความสัมพันธ์ของตนเองกับผู้อื่น

ผมขออ้ออีกครั้งว่า อายุ เพศ หรือทักษะการสื่อสารของผู้ฟัง จะเป็นอย่างไรนั้นไม่สำคัญ ผลลัพธ์ขึ้นอยู่กับสติและการเตรียมตัวของผู้ฟัง

ดังนั้นเรามามุ่งพัฒนาเทคนิคการฟังแบบปีศาจกันดีกว่า ซึ่งจะช่วยให้อีกฝ่ายพูดความรู้สึกที่แท้จริงของตนออกมาได้มากขึ้นเรื่อยๆ ไม่ต้องกังวลไปครับ เพราะเป็นสิ่งที่ใครๆ ก็ทำได้

ตอนที่ 1

ระดับพื้นฐาน

การหยิบจับคำ
มาเป็นคำถาม
และเทคนิคการป้อน
ตุ๊กตาหิมะ

[1]

การปฏิเสธ การเปรียบเทียบ
และการพูดถึงตนเอง
คือ 3 เรื่องต้องห้ามที่ทำลายบหสนทนา



ร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิม
ก็ได้อยู่หรอก
แต่ร้านอาหารทะเลสด ๆ
ในบรรยากาศ
หมู่บ้านประมง
น่าจะดีกว่า



ร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิม
ราคาถูก
แล้วก็สงบเรียบ
เป็นสิ่งที่ดี
อยู่นะ

เนื่องจากเป็นทักษะเบื้องต้นในการเรียนรู้เทคนิคการฟังแบบปัสคาที่จะดึงความรู้สึกแท้จริงของอีกฝ่ายออกมาได้มากขึ้นเรื่อย ๆ คุณจะได้เรียนรู้วิธี “การฟังบทสนทนา” ที่ทำให้คุณใกล้ชิดกับอีกฝ่าย

ขั้นแรก ในการสนทนาประมาณ 15-20 นาทีกับคนที่เพิ่งพบกันครั้งแรก ให้คุณสวมบทบาทเป็นผู้ฟังและปล่อยให้อีกฝ่ายมีบทบาทนำ

สิ่งที่คุณต้องทำคือ ฟังสิ่งที่อีกฝ่ายสนใจ พักหน้า และดำเนินบทสนทนาต่อไป

คุณไม่จำเป็นต้องให้ข้อมูลเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับอีกฝ่าย และไม่จำเป็นต้องสร้างความตื่นเต้นเร้าใจ หากสิ่งที่อีกฝ่ายกำลังพูดนั้นน่าสนใจ เพียงแค่หัวเราะในแบบของคุณก็พอ

อย่างไรก็ตาม มีบางสิ่งที่คุณไม่ควรทำเมื่อกำลังพูดคุยกับอีกฝ่าย นั่นคือ

- การปฏิเสธ
- การเปรียบเทียบ
- การพูดถึงตนเอง

ทั้ง 3 สิ่งนี้คือประเด็นสำคัญที่สุดในหนังสือเล่มนี้ ผมจึงอยากให้คุณอ่าน 3 บรรทัดนี้ซ้ำแล้วซ้ำอีก และจดจำไว้ให้ขึ้นใจ

นี่เป็นมารยาทพื้นฐานที่คุณไม่ควรทำในการสนทนา เรามาดูตัวอย่างที่ไม่ดีของการสนทนาระหว่างคุณกับพนักงานหญิงที่ชอบไปร้านกินดื่มกันดีกว่า

กรณีที่ 1 การปฏิเสธ

อีกฝ่าย : ฉันอยากไปร้านอาหารเก่าๆ มีสไตล์ แต่สุดท้ายก็ต้องไปร้านอิซากายะ¹ ระหว่างทางกลับบ้านจากที่ทำงานจนได้

ตัวคุณ : อิซากายะเป็นร้านแบบแฟรนไชส์หรือเปล่า คุณไปสาขาไหนมา

อีกฝ่าย : ฉันไปแถวอิเคบุคุโระบ้างเป็นบางครั้ง เพราะใกล้ที่ทำงาน

ตัวคุณ : อิเคบุคุโระไม่ดีเลยนะ ผมว่าไปแถวอาโอยามะ หรือไม่กี่อาซาบุที่มีเซฟต์วอร์อยู่จะดีกว่า

แม้ว่าคุณจะอยากแนะนำร้านย่านอาโอยามะหรืออาซาบุที่ทันสมัยกว่าก็ตาม แต่ทันทีที่คุณพูดเชิงปฏิเสธ ทุกอย่างก็พังหมด ความกระตือรือร้นของอีกฝ่ายจะลดลง และความเงิบจะตามมาในไม่ช้า

หากคุณต้องการแนะนำร้านย่านอาโอยามะหรืออาซาบุ ช่วงจังหวะเวลานั้นผิดพลาดอย่างสิ้นเชิง มันยังเร็วเกินไป

เราได้ยินเรื่องเกี่ยวกับร้านที่อิเคบุคุโระของอีกฝ่ายจากคำถามของคุณ และถ้ามีจังหวะที่ทำให้ยืนยันได้ว่าอีกฝ่ายต้องการรู้จักร้านใหม่ๆ เพิ่มเติม ผมจึงจะค่อยแนะนำร้านที่อาโอยามะหรืออาซาบุให้

ถ้าจังหวะยังไม่เหมาะสม ผมจะไม่พูดแนะนำครับ

การปฏิเสธเป็นการกระทำที่ทำลายการสนทนา

¹ร้านอาหารแนวกินดื่มสไตล์ญี่ปุ่น เน้นขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และอาหารแนวกับแก้ม ราคาขอมเยา จัดเป็นสถานที่สบายๆ สำหรับนั่งดื่มหลังเลิกงาน

กรณีที่ 2 การเปรียบเทียบ

อีกฝ่าย : ฉันอยากไปร้านอาหารเก่าๆ มีสไตล์ แต่สุดท้ายก็ต้องไปร้านอาหารกึ่งระหว่างทางกลับบ้านจากที่ทำงานจนได้

ตัวคุณ : อีซากายะเป็นร้านแบบแพรนไฮส์หรือเปล่า คุณไปสาขาไหนมา

อีกฝ่าย : ฉันชอบร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิมที่อยู่ใกล้ๆ เพราะบรรยากาศเงียบสงบดี

ตัวคุณ : ร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิมก็ดีอยู่หรอก แต่ร้านอาหารทะเลสดๆ ในบรรยากาศหมู่บ้านประมงน่าจะดีกว่า

กรณีนี้ก็เหมือนกับการปฏิเสธเลยครับ และเป็นการตอบกลับที่แย่มาก

แม้ว่าอีกฝ่ายจะให้เหตุผลว่า ร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิมนั้น “อยู่ใกล้ๆ” และ “เงียบสงบ” แต่คุณก็ยังยกเอาร้านอาหารทะเลสดในบรรยากาศหมู่บ้านประมงขึ้นมาเปรียบเทียบ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกันในสถานการณ์นี้ไม่จำเป็นต้องเปรียบเทียบเลย

เรื่องนี้จะเข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้นเมื่อเป็นเรื่องของคนตรีและภาพยนตร์ ตัวอย่างเช่น หากพวกคุณสนุกกับการดูภาพยนตร์เรื่อง *Spirited Away* ด้วยกันมาก แต่คุณเริ่มพูดประมาณว่า “ถ้าเทียบกับเรื่อง *Howl's Moving Castle* แล้ว...” ซึ่งอีกฝ่ายยังไม่ได้ดู จะทำให้เสียอรรถรสในการชมภาพยนตร์ไปอย่างสิ้นเชิง

คุณไม่ควรเปรียบเทียบสิ่งที่อีกฝ่ายเห็นพ้องในเชิงบวกกับสิ่งอื่น

กรณีที่ 3 การพูดถึงตนเอง

อีกฝ่าย : ฉันอยากไปร้านอาหารเก่าๆ มีสไตล์ แต่สุดท้ายก็ต้องไปร้านอิซากายะระหว่างทางกลับบ้านจากที่ทำงานจนได้

ตัวคุณ : อิซากายะเป็นร้านแบบแฟรนไชส์หรือเปล่า คุณไปสาขาไหนมา

อีกฝ่าย : ฉันชอบร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิมที่อยู่ใกล้ๆ เพราะบรรยากาศเงียบสงบดี

ตัวคุณ : ผมเป็นแฟนตัวยงของร้านอาหารทะเลสดในบรรยากาศหมู่บ้านประมง ผมชอบอาหารทะเลมากกว่าเนื้อสัตว์มาตั้งแต่เด็กแล้ว

ในระหว่างการสนทนา เมื่อคุณเริ่มพูดถึงเรื่องของตนเอง จะเกิดการสลับบทบาทระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง

หากเป็นการสื่อสารที่เน้นการฟัง การดำเนินบทสนทนาดังกล่าวไม่ควรเกิดขึ้น

เมื่อคุณทำเช่นนี้แล้วจะไม่มีทางแก้ไขได้ อีกฝ่ายที่คุณอยากคุยด้วยจะเบื่อหน่ายและนั่งเงียบไปทันที

จงจำ 3 สิ่งที่ทำลายบทสนทนาเอาไว้

ผมไม่ได้หมายความว่า你不ควรพูดถึงเรื่องของตนเองเลย แต่คุณควรตอบคำถามเมื่ออีกฝ่ายถามเท่านั้น

หลีกเลี่ยงการพูดยึดเยื้อถึงเรื่องราวของตัวคุณ หรือพูดสิ่งที่ไม่จำเป็น ตอบสิ่งที่อีกฝ่ายถามอย่างกระชับ จากนั้นให้นำบทสนทนา กลับมายังจุดที่คุณกำลังฟังอยู่โดยเร็วที่สุด

การปฏิเสธ การเปรียบเทียบ และการพูดถึงตนเอง ผมหวังว่า คุณจะเข้าใจว่าสิ่งเหล่านี้สามารถทำลายการสนทนาและความสัมพันธ์ได้ ผมเรียกการกระทำนี้ว่า “3 เรื่องต้องห้ามที่ทำลายบทสนทนา”

เพียงแค่พยายามไม่ทำพฤติกรรมทั้ง 3 อย่างนี้ และฝึกฝน อย่างมีสติทุกวัน โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการสนทนา ก็จะเพิ่มขึ้นอย่างมาก

POINT

อย่าปฏิเสธ อย่าเปรียบเทียบ อย่าพูดถึงตนเอง

[2]

เทคนิคการหยิบจับคำมาเป็นคำถาม



ผมไม่รู้จักเลย ถ้าเป็น
Hello! Project²
ก็ต้องเป็นวง
Morning Musume นะ



ว Juice=Juice
ก็อยู่ใน
Hello! Project เสร
ผมไม่รู้เลย

²ชื่อของกลุ่มไอดอลหญิงชาวญี่ปุ่น ประกอบด้วยศิลปินวงต่าง ๆ ที่สังกัดเอเจนซีเดียวกัน

เมื่อไม่กี่วันก่อน ในงานกิจกรรมสวัสดิการชุมชน ผมมีโอกาสได้ยิน การสนทนาระหว่างชายวัย 40 กับหญิงสาววัย 20 โดยบังเอิญ

หญิงวัย 20 : จริงๆ แล้วฉันชอบวงไอดอลหญิงนะคะ โดยเฉพาะ กลุ่ม *Hello! Project* ฉันเพิ่งไปดูคอนเสิร์ตของวง *Juice=Juice* มา เมื่อวันก่อน

ชายวัย 40 : ผมไม่รู้จักเลย ถ้าเป็น *Hello! Project* ก็ต้อง เป็นวง *Morning Musume* นะ ผมชอบนัตสึมิ อาเบะ

หญิงวัย 20 : นัตสึมิ อาเบะ เหมอ ฉันเคยได้ยินแต่ชื่อของเธอ

แม้ว่าหญิงสาววัย 20 จะเปิดเผยตัวตนและพูดว่า “จริงๆ แล้ว...” แต่ชายวัย 40 กลับทำลายการสนทนาในคราวเดียว โดยพูดถึงวง *Morning Musume* ในยุค 2000 ซึ่งหญิงสาวที่กำลังฟังอยู่ไม่ได้สนใจ ผมที่อยู่ใกล้ๆ ได้ยินการสนทนาแล้วก็อดไม่ได้ที่จะถอนหายใจ

ผมจะขอชี้ให้เห็นข้อผิดพลาดนะครับ

แม้ว่าคำตอบของชายวัย 40 จะเกี่ยวข้องกับ *Hello! Project* แต่เขาได้ขัดจังหวะเธอและเปลี่ยนหัวข้อเป็นนัตสึมิ อาเบะ ที่เขารู้จัก ทำให้การสนทนาไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ หญิงสาววัย 20 ต้องทนฟังเรื่องราวเกี่ยวกับ *Hello! Project* ในยุค 2000 ซึ่งเธอไม่ได้สนใจเลย

คำตอบที่ถูกต้องในสถานการณ์นี้คือ ใช้เทคนิค “การหยิบจับคำ มาเป็นคำถาม” ซึ่งเป็นเทคนิคการฟังบทสนทนาขั้นพื้นฐานที่จะถูกหยิบยกขึ้นมากล่าวอีกหลายครั้งจากนี้เป็นต้นไป

เทคนิคนี้คือการหยิบจับคำพูดหรือประเด็นหลักที่อีกฝ่ายพูดไปแล้ว และถามคำถามกลับสั้นๆ ทันที ทว่าไม่ใช่คำถามเกี่ยวกับสิ่งที่คุณต้องการถามหรือค้นหา แต่เป็นคำถามเพื่อสานต่อบทสนทนาของอีกฝ่าย

เพื่อให้การสนทนาดำเนินต่อไปได้อย่างลื่นไหล ให้ถามคำถามสั้นๆ เพียงคำเดียวที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่อีกฝ่ายต้องการพูด

ในสถานการณ์นี้ การตอบสนองที่ถูกต้องของชายวัย 40 คือ เขาควรจะพูดต่อว่า

“โอ้! แล้วคอนเสิร์ต (ของ Juice=Juice) จัดขึ้นที่ไหนล่ะ”
หรือไม่ก็พูดว่า

“ยังนี่เอง แล้วคุณชอบสมาชิก (ของ Juice=Juice) คนไหนล่ะ”

คุณสามารถใช้สิ่งที่อีกฝ่ายพูดไปแล้วเป็นประเด็นในการถามคำถามสั้นๆ เพื่อหาว่าอีกฝ่ายสนใจอะไร และต้องการพูดคุยเรื่องอะไร

คนที่ตัดจบเรื่องราวของอีกฝ่าย แล้วเปลี่ยนเป็นเรื่องราวตัวเอง

สิ่งที่คุณไม่ควรทำเหมือนกับที่ชายวัย 40 คนนี้ทำก็คือ เปลี่ยนสิ่งที่อีกฝ่ายพูดเป็นสิ่งที่ตัวเองรู้ ซึ่งเป็นการทำลายเรื่องราวของอีกฝ่าย

ในสถานการณ์เช่นนี้ซึ่งเริ่มต้นด้วยการที่อีกฝ่ายเปิดเผยถึงสิ่งที่ตนเองชอบและไม่ชอบ ไม่มีอะไรเกี่ยวข้องกับความรู้สึกของคุณเลย ไม่ว่ากรณีใด ให้พยายามถามคำถามที่จะทำให้อีกฝ่ายพูดคุยต่อไปได้

ในขั้นตอนนี้ ยังไม่ชัดเจนว่าหญิงสาววัย 20 ต้องการพูดถึง Juice=Juice โดยตรง หรือต้องการสื่อถึงความชื่นชอบของเธอที่มีต่อไอดอลหญิง

หากผู้พูดสามารถพูดได้อย่างราบรื่นเพราะคำถามจากการหยิบประเด็นสำคัญของคุณ ในที่สุดคุณจะรู้ว่าอีกฝ่ายต้องการพูดเรื่องอะไร

หากคุณปิดปากอีกฝ่ายแล้วเปลี่ยนหัวข้อสนทนาเป็นของตนเอง ไม่เพียงแต่การสนทนาจะไม่สามารถดำเนินต่อไปเท่านั้น แต่ยังทำให้อีกฝ่ายนึกถึงคุณน้อยลงและตีตัวออกห่างจากคุณ

อย่างที่เห็นจากตัวอย่างข้างต้น เพื่อที่จะใช้เทคนิคการฟังแบบปัสกา ผู้ฟังจำเป็นต้อง “ตระหนักว่าตนเองขาดข้อมูล” และ “ปรับความคิด” ซึ่งผมจะอธิบายรายละเอียดเพิ่มเติมในตอนที่ 3 ต่อไปครับ

ชายวัย 40 คนนี้ไม่รู้ตัวว่าตนเองเสียเปรียบด้านข้อมูล

เนื่องจากเขาตระหนักตนว่ารู้มากกว่าเพราะอายุมากกว่า เขาจึงให้ข้อมูลที่อีกฝ่ายไม่ได้ร้องขอ การสื่อสารในลักษณะนี้ทำให้เกิดความเจ็บปวดในการสนทนาได้

เราลองดูคำตอบที่ถูกต้องในสถานการณ์นี้กันดีกว่าครับ

หญิงวัย 20 : จริงๆ แล้วฉันชอบวงไอดอลหญิงนะคะ โดยเฉพาะกลุ่ม *Hello! Project* ฉันเพิ่งไปดูคอนเสิร์ตของวง *Juice=Juice* มาเมื่อวันก่อน

ชายวัย 40 : วง *Juice=Juice* ก็อยู่ใน *Hello! Project* เหมอ
ผมไม่รู้เลย

หญิงวัย 20 : ใช่ค่ะ สมาชิกของวงที่ชื่อยูเมะ คุโตะ สดุดียอดมาก ๆ เลย

เป็นอย่างไบบ้างครับ ผมเชื่อว่ามีหลายคนที่ไม่สามารถพูดเรื่องง่าย ๆ แบบนี้ได้

ถ้าการสนทนาเริ่มต้นอย่างมีชีวิตชีวา คุณจะได้ข้อมูลจากอีกฝ่ายออกมาได้

เมื่อเริ่มการสนทนา สิ่งสำคัญคือ การตั้งใจฟังเรื่องราวที่อีกฝ่ายพูด

หยิบยกคำที่อีกฝ่ายพูดมาใช้ตั้งคำถามกลับสั้น ๆ ในลักษณะที่คล้อยตามความรู้สึกของอีกฝ่าย

เมื่อคุณคุ้นเคยแล้ว มันจะง่ายจริงๆ ครับ

ในสถานการณ์เช่นนี้ เห็นได้ชัดว่าหญิงสาววัย 20 ต้องการพูดคุยเกี่ยวกับ *Hello! Project* และ *Juice=Juice* สิ่งที่คุณต้องทำคือช่วยให้เรื่องราวที่อีกฝ่ายพูดขยายความต่อไปได้โดยการถามคำถาม

พูดตามตรง เพียงแค่ทำให้อีกฝ่ายเปิดใจในลักษณะนี้ได้ ก็ถือว่า มีชัยไปกว่าครึ่งแล้ว

หากคุณใช้เทคนิค “การหยิบจับคำมาเป็นคำถาม” อย่างระมัดระวังและรอบคอบ คุณสามารถหยิบ *Hello! Project* หรือ *Juice=Juice* เป็นจุดเริ่มต้นในการขยายบทสนทนาไปสู่หัวข้อส่วนตัวมากขึ้น เช่น เธอมีบุคลิกแบบใด เคยมีความรักแบบไหน และตอนนี้เธอใช้ชีวิตอย่างไร

ถ้าการสนทนาเริ่มต้นได้อย่างมีชีวิตชีวา ตราบใดที่คุณไม่ทำเรื่องผิดพลาดอย่างการขัดจังหวะหรือการพูดถึงตนเอง บทสนทนาจะขยายออกไป และคุณจะได้รับข้อมูลเพิ่มเติมมากมาย

ไม่ว่าใครต่างก็มีความประทับใจต่อคนที่รับฟังสิ่งที่ตนต้องการจะพูด และเต็มเต็มความปรารถนาของตน

หากอีกฝ่ายเป็นเพื่อนร่วมงาน จะทำให้ความสัมพันธ์ในบริษัทราบรื่นขึ้น และหากอีกฝ่ายเป็นเพศตรงข้าม คุณก็สามารถผลิตเพลินไปกับการสนทนาได้ โดยอาจถามช่องทางติดต่อหรือชวนให้ทำอะไรในครั้งหน้าก็ได้ ซึ่งจะเปิดโอกาสต่างๆ ให้กว้างขึ้น

การฟังเรื่องราวของผู้อื่นจะทำให้คุณได้ข้อมูลใหม่ๆ ที่ไม่เคยรู้มาก่อน กระชับความสัมพันธ์ และทำให้สิ่งต่างๆ เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น

ตัวอย่างข้างต้นเป็นความล้มเหลวของผู้ขายวัยเดียวกับผม (รุ่นเบบี้บูมเมอร์จูเนียร์) พวกเราโชคดีที่เติบโตมาในช่วงที่สังคมก้าวหน้าและระบบอาวุโสยังไม่ถูกกำจัดออกไปโดยสิ้นเชิง

พวกเรามักจะพูดคุยกับคนที่อายุน้อยกว่าจากมุมมองที่เหนือกว่า เช่นเดียวกับที่ได้รับการปฏิบัติจากคนที่อายุมากกว่า

ผลก็คือทำให้เราไม่ใส่ใจฟังสิ่งที่คนรุ่นใหม่พูด และมักพูดว่าตนเองเป็นคนตกยุค ในหลายสถานการณ์ เรามักทำลายบทสนทนาดีๆ ด้วยการพูดเรื่องของตนเอง

การสนทนาคงจะดีกว่านี้ ถ้าคุณไม่พูดแต่เรื่องของตนเอง และสุดท้ายก็จบลงด้วยการพูดสิ่งที่ไม่จำเป็น คุณคงจะเข้าใจไหมครับว่านี่เป็นเรื่องที่น่าเสียดายจริงๆ

POINT

ผู้คนจะรู้สึกชื่นชอบคนที่รับฟังสิ่งที่ตนต้องการจะพูด

เมื่อการพูดเก่งไม่ใช่คำตอบ
แต่การฟังอย่างลึกซึ้งและตั้งใจต่างหาก
ที่ทำให้ผู้คนกล้าเปิดใจอย่างหมดเปลือก
ด้วยเคล็ดลับจากนักสัมภาษณ์ชื่อดัง **อัสฮีโกะ นากามูระ**
ผู้ที่สามารถเจาะลึกความรู้สึกแท้จริงของคนญี่ปุ่น
ซึ่งขึ้นชื่อเรื่องหวงแหนความเป็นส่วนตัว
และไม่ชอบพูดเรื่องต่างๆออกมาโดยตรง

**เทคนิคการฟังแบบปีศาจนี้ไม่ได้เน้นแค่คำถาม
แต่คือศิลปะการ“ฟัง” ที่เหนือชั้น อ่านแล้วคุณจะได้เรียนรู้**

- วิธีฟังอย่างไม่ตัดสินหรือแทรกแซง
(อย่าปฏิเสธ อย่าเปรียบเทียบ อย่าพูดถึงตนเอง)
- การรับมือกับความรู้สึกที่ซ่อนเร้น (ขณะที่อีกฝ่ายร้องไห้กลางบทสนทนา
อย่าตื่นตระหนกแต่ให้ถามว่า“คุณร้องไห้ทำไม”)
- เทคนิคสร้างบรรยากาศที่ปลอดภัย ทำให้คนอยากเล่าเรื่องอย่างจริงจัง
(อย่าใช้คำที่เป็นเชิงบวก เช่น “การเรียนรู้” หรือ “การเติบโต”)
- เคล็ดลับเล็กๆ น้อยๆ ที่ช่วยให้ทุกบทสนทนาแตกต่างและทรงพลัง
(ผู้คนมักจะเปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริงเมื่อได้เดินทางไปด้วยกันตามลำพังในรถยนต์)

ไม่ว่าคุณจะเป็นนักสัมภาษณ์ พิธีกร ทนาย นักขาย นักบำบัด
หรือสาขาอาชีพใดก็ตามที่ต้องสื่อสารกับผู้คน

หนังสือเล่มนี้ คือกุญแจที่จะไขห้องแห่งความลับ
และสร้างความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งเชื่อใจ
ระหว่างคุณกับคู่สนทนาได้อย่างแท้จริง

หมวดจิตวิทยาพัฒนาตนเอง

ISBN 978-616-18-8428-4



Cover Design: NJORVKS

Trigger warning ⚠

- การทำร้ายตัวเอง
- การใช้ความรุนแรงภายในครอบครัว