



จิตวิทยา
 รู้ใจคน
 จาก
 ท่าทาง

心理学
 しぐさの

จิตวิทยา
รู้ใจคน
จาก
ท่าทาง



คลิกสั่งซื้อได้ที่นี้



@booktime

คาซยุกิ มาคิมุระ เขียน
มีนา อมตานนท์ แปล

จิตวิทยาหัวใจคนจากท่าทาง

しぐさの心理学

คาซุยุกิ มาคิมูระ เขียน
มีนา อมตานนท์ แปล

SHIGUSA NO SHINRIGAKU by Kazuyuki Makimura

Copyright © 2019 Kazuyuki Makimura

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KAWADE SHOBO SHINSHA, Ltd. Publishers.

This Thai edition is published by arrangement with KAWADE SHOBO SHINSHA, Ltd. Publishers, Tokyo, in care of Tuttle-Mori Agency, Inc.

พิมพ์ครั้งที่ 1 พฤศจิกายน 2565

จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์สุขภาพใจ บริษัท บুক โทม์ จำกัด

คาซุยุกิ, มาคิมูระ.

จิตวิทยาหัวใจคนจากท่าทาง.-- กรุงเทพฯ : บุก โทม์, 2565.

280 หน้า.

1. จิตวิทยาการเคลื่อนไหว. 2. ภาษาท่าทาง. I. มีนา อมตานนท์, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

152.385

ISBN 978-616-14-0406-2

ประธานกรรมการบริหาร

กรรมการผู้จัดการ

ผู้จัดการสำนักพิมพ์

บรรณาธิการบริหาร

บรรณาธิการต้นฉบับแปล

บรรณาธิการเล่ม

พิสูจน์อักษร

ออกแบบปกฉบับภาษาไทย

ศิลปกรรม

จัดจำหน่ายโดย

จินตนา เฉลิมชัยกิจ

โชนรังสี เฉลิมชัยกิจ

อลีน เฉลิมชัยกิจ

วรุฒม์ ทองเชื้อ

ชลฎา เจริญวิริยะกุล

ศุภิย์ภัทร์ หอมระรื่น, รุจี บุญยมาลิก

ทิมไต้ฟูกุ

คณิต ภาพยัธิตี

สุนิดา ภาวะทรัพย์

บริษัท บุก โทม์ จำกัด

214 ถนนพระรามที่ 2 ซอย 38

แขวงบางมด เขตจอมทอง กทม. 10150

โทรศัพท์: 0 2415 2621, 0 2415 6507

คำนำผู้เขียน

หนังสือเล่มนี้นำเสนอ “เทคนิครู้ใจคนจากท่าทาง” ปรับใช้ได้กับทุกสถานการณ์ เช่น ระหว่างคุยกับคู่สนทนาที่เพิ่งเจอกันครั้งแรก เมื่ออีกฝ่ายทำท่าเอาอะไรบังปากอยู่เป็นระยะๆ คุณอ่านใจเขาออกไหมว่าคิดอะไรอยู่

การทำท่าปิดหรือบังปากแสดงถึงการเปลอพูดในสิ่งที่ไม่ควรพูดออกไป และต้องการสื่อให้เราทำเหมือนไม่ได้ยินเรื่องนั้น คนที่มักแสดงพฤติกรรมแบบนี้จนติดนิสัย คือ คนที่ไม่ชอบบอกหน้า ไม่อยากให้ใครรู้จักตัวตน ถ้าจะพูดให้ชัด คือ **“ไม่มีความมั่นใจในตัวเอง”** อยากให้คนอื่นมองตัวเองในด้านดี ไม่อยากให้ใครเห็นถึงความไม่มั่นใจนั่นเอง

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมอากัปกริยาในทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการแสดงออกท่าทาง สีหน้า วิธีพูด คำติดปาก หรือการกระทำแบบที่คุณจะต้องร้องอ้อ แล้วพูดว่า “ใช่เลยๆ มีคนที่ทำแบบนี้” แม้เพียงสัญญาณเดียวที่ส่งมา คุณจะอ่านใจอีกฝ่ายได้ชัดและรู้ว่าจะต้องทำอย่างไรต่อไป

เช่น ที่เหลือก็แค่ทำให้เขาตอบ “YES” เท่านั้น

มองทะลุถึงความร้ายกาจหรือเจ้าเล่ห์ของอีกฝ่าย

หรือเล่นเกมเป็นผู้นำการสนทนานั้นได้ เหล่านี้ล้วนขึ้นอยู่กับคุณ

หรือแม้แต่สังเกตได้ว่าคนสำคัญของคุณกำลังเผยถึงความอ่อนแอออกมา ซึ่งช่วยให้คุณเข้าไประดับประคองเขาได้อย่างทันเวลา

ถ้าใช้ “เทคนิครู้ใจคนจากท่าทาง” ได้อย่างชำนาญ จะช่วยสร้างเสริมสัมพันธภาพกับผู้อื่นและส่งผลให้การดำเนินชีวิตในทุกๆ วัน ของคุณเป็นไปอย่างราบรื่นได้ คุณจะค่อยๆ รู้จักและเข้าใจมนุษย์อย่างแท้จริงได้มากขึ้นเรื่อยๆ ผ่านการฝึกสังเกต เริ่มจากเทคนิคในเล่มนี้

คำนำผู้แปล

จังหวะแรกที่ได้อ่านเรื่องนี้ ก็รู้สึกว่าจะเอ๊ะ อ้อ อ้าว เอ๊ย...พฤติกรรมแบบนี้เราก็มึนนี่นา เอ๊ะเราเป็นคนแบบนี้เองหรือ ทำทางแบบนี้ เคยเห็น ๆ อ้อ หมายถึงอย่างนี้เอง ตอนนั้นที่คุยกับคนนั้นเค้าทำทำนี่ อ้าว...ที่แท้เขาส่งสัญญาณว่าเบื่อเรื่องที่พักอยู่นี่ เพื่อนเรากัดเล็บชะงู๊ด เอ๊ย ที่แท้มันเครียดหรือ

หลาย ๆ ความรู้สึกเกิดขึ้นในระหว่างที่ได้อ่านและแปลหนังสือเล่มนี้ แต่สิ่งที่รู้สึกประทับใจมาก คือ ผู้เขียนไม่เพียงบอกวิธีการสังเกตท่าทางของคนรอบตัวเรา แต่ยังแนะนำวิธีปฏิบัติต่อคนที่แสดงพฤติกรรมในสถานการณ์ต่าง ๆ ด้วย

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การพยายามเน้นเข้าไปช่วยเหลือและใส่ใจคนที่เหมือนจะมีความเครียดหรือวิตกกังวลอยู่ ซึ่งสิ่งนี้น่าจะเป็นประโยชน์กับพวกเราทุกคนในการฝึกสังเกตและปฏิบัติตัวต่อคนรอบข้างได้อย่างเหมาะสมขึ้น

มีนา อมตานนท์

คำนำสำนักพิมพ์

หลายคนอาจบอกว่า การจะรู้จักตัวตนของใครสักคนได้ ต้องใช้ระยะเวลาอันยาวนานเป็นเดือน หรือเป็นปี แต่ถ้าคุณได้อ่านหนังสือ “จิตวิทยาผู้ใจคนจากท่าทาง” เล่มนี้ จะช่วยให้คุณรู้จักใจของคนคนนั้น เพียงแค่ลองสังเกตท่าทางที่เขาแสดงออกมาทั้งโดยตั้งใจและไม่ได้ตั้งใจ

การรู้จักสังเกตและตีความท่าทางที่แสดงออกมาของคนรอบข้าง จะช่วยให้คุณเลือกปฏิบัติตัวได้อย่างเหมาะสม เช่น หากคู่แข่งจากทางธุรกิจ โน้มตัวเข้ามาหาเรา แสดงว่าสนใจเรื่องที่เราพูด ให้รีบเล่นเกมเพื่อปิดการเจรจานั้น หรือถ้าหากคู่สนทนาเอามือจับจมูกขณะที่คุยกัน แสดงว่าเขากำลังปิดบังบางอย่างอยู่ เป็นต้น

นอกจากนี้ หนังสือเล่มนี้ยังส่งเสริมให้คุณ “เข้าใจ” ตัวเองได้ดีขึ้น ตามหลักจิตวิทยาของซิกมันด์ ฟรอยด์ เช่น ท่าทางบางอย่างที่แสดงออกมามีเหตุมาจากวิธีการเลี้ยงดูที่ได้รับตอนเด็ก หรือท่าทางบางอย่างเกิดจากกลไกการทำงานของสมองที่สั่งการอัตโนมัติ เราจึงแสดงท่าทางนั้นเพื่อปกป้อง หรือเพื่อผ่อนคลายตัวเอง เป็นต้น

จึงกล่าวได้ว่า หนังสือเล่มนี้เป็นเหมือนกระจกที่สะท้อนการกระทำของตัวเอง เรา เพื่อให้เราหันหลังสังเกตและปรับปรุงพฤติกรรมของตัวเอง อีกทั้ง ยังเป็นคู่มือเคล็ดลับการอ่านใจคน โดยใช้เวลานับๆ เพียงแค่สังเกตจากท่าทางเท่านั้น

หากอยากรู้แล้วว่า เบื้องหลังของแต่ละท่าทาง ซ่อนความหมายอะไร
เอาไว้ ขอให้ลองอ่านสารบัญญาดูว่า ท่าทางแบบไหนที่คุณทำจนเป็นนิสัย
แล้วลองเปิดดูความหมายของท่าทางนั้นก่อน ก็น่าจะทำให้คุณทยอยอ่าน
แต่ละบทไปได้อย่างสนุก จนครบทั้งเล่ม



สำนักพิมพ์สุขภาพใจ

บทนำ

เวลาคุยกับเพื่อนร่วมงาน ทำไมเขาชอบเอามือบังปากขณะพูด หรือ ตะหน้าผาก จมูกอยู่เรื่อย ๆ หรือเวลาเข้าประชุม ทั้งที่ไม่เคยกำหนดที่นั่งให้ ทำไมบางคนถึงเลือกที่นั่งตรงกลางห้องบ้าง นั่งริมประตูบ้าง จนเหมือนเป็นที่ประจำ

ลักษณะท่าทางหรืออากัปกิริยาเหล่านี้เห็นได้บ่อย ๆ ในชีวิตประจำวัน เราอาจสังเกตเห็น แต่ก็ปล่อยให้ผ่านไปไม่คิดอะไร หรืออาจไม่กล้าถามเจ้าตัว แล้วเหตุการณ์ก็จะผ่านไปเฉย ๆ

แต่ถ้าเราเรียนรู้และเข้าใจท่าทางที่สื่อออกมาโดยที่เจ้าตัวอาจตั้งใจ หรือไม่ตั้งใจก็ตาม จะช่วยให้เราปรับปรุงท่าทีของตัวเอง หรือตอบสนองกับเหตุการณ์ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งเป็นส่วนช่วยในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนรอบข้างอีกทางหนึ่งด้วย

อ่านใจคนได้จากท่าทางที่เปลือยแสดงออก

1. แต่ะริมฝีปาก แสดงถึงความไม่ยากกังวลใจ 20
2. แต่ะโบหู แสดงว่ากำลังเครียดอย่างนั้นหรือ 21
3. การถูหรือลูบแก้ม ทำเพื่ออะไรกัน 23
4. การจับคิ้ว เพราะพยายามปกปิดบางอย่างอยู่ 24
5. การเอานิ้วชี้แต่ะได้จุมูกให้ฝ่ามือบังปาก เพื่อปิดซ่อนบางอย่างอย่างนั้นหรือ 25
6. ผู้หญิงที่เอามือทั้งสองข้างแนบแก้ม เขาคิดอะไร 26
7. พฤติกรรมเลียริมฝีปาก ทางจิตวิทยาตีความได้ 2 ทาง 27
8. เมื่อต้องการหลุดพ้นจากความเครียด จะเอามือจับคอ 28
9. ทำท่าแต่ะคางเพราะ...มากเกินไป 30
10. ทำไมคนที่ปกปิดความกระวนกระวายใจ มักจับจุมูกกัน 31
11. มุมที่คิดไม่ถึงของคนที่เขาอะไรบังปากขณะกำลังพูด 32
12. ทำไมคนที่สภาพจิตใจไม่ปกติจึงมักก้มหน้า 33
13. คนที่ขี้ตาขณะกำลังพูดมีเหตุผล 3 ข้อ 34
14. คนกอดอกในระดับสูง และคนกอดอกในระดับต่ำ 35
15. คนที่เอามือไขว้ไว้หลังศีรษะ คือ คีร์แมนอย่างนั้นหรือ 36

- | | | |
|-----|---|----|
| 16. | การพูดไปถ่มมือไป เป็นพฤติกรรมผ่นคลายอย่างหนึ่ง | 38 |
| 17. | เมื่อไม่ยอมให้เข้าใกล้ จะซ่อนมือไม่ให้เห็น | 39 |
| 18. | ความหมายของท่าทางที่เอามือทาบอก | 40 |
| 19. | เวลาเขินอาย คนเอามือวางไว้ที่หลังศีรษะเพราะอะไร | 42 |
| 20. | ทำท่าถลกแขนเสื้อ
ไม่ใช่หมายความแต่กำลังมุ่งมั่นจะลงมือทำอะไรเท่านั้น | 43 |
| 21. | คนที่มักใช้ปลายนิ้วเคาะโต๊ะระหว่างประชุม หมายถึงอะไร | 44 |
| 22. | ก้มหน้าลงเล็กน้อยแล้วเอามือแตะหน้าผาก ส่งสัญญาณอะไร | 45 |
| 23. | คนนั่งเขย่าขา ไม่มีเงินจริงหรือ | 47 |
| 24. | การหักนิ้วก้อย ๆ แสดงถึงความในใจเช่นนี้ได้ด้วยหรือ | 48 |
| 25. | ผู้ชายที่จับไมโครโฟนโดยกระดกนิ้วก้อยขึ้น เป็นคนแบบไหน | 49 |
| 26. | “บอดี้ทัทซ์” ของผู้หญิง สื่อถึงอะไร | 51 |
| 27. | พฤติกรรมเกาขี้ที่ศีรษะ มาจากความเครียดและความตื่นเต้น | 52 |
| 28. | การถอนผมตัวเอง สื่อถึงสภาพจิตใจที่ย่ำแย่อย่างนั้นหรือ | 53 |
| 29. | นิสัยชอบกัดเล็บ ถ้าปล่อยทิ้งไว้จะเป็นอันตรายอย่างยิ่ง | 55 |
| 30. | ผู้หญิงที่ชอบบอปปมเพราะ “อยากให้คนสนใจมากขึ้น” | 56 |
| 31. | คนจับที่คอเสื้อหรือกระดุมเม็ดแรกเล่น
กำลังบอกในสิ่งที่คาดไม่ถึง | 57 |
| 32. | คนที่จ้องเขม็งมาที่เรา เขาคิดอะไรอยู่ | 58 |
| 33. | คนที่เบี่ยงสายตาไปทางอื่นก่อน
เป็นพวกกระตือรือร้นและลงมือทำ | 59 |
| 34. | พฤติกรรมเหลือบมองแล้วหลบสายตา บอกความรู้สึกว่า... | 60 |
| 35. | ชำเลืองมองด้วยหางตา บอกความนัย 2 ประการ | 62 |
| 36. | จับนาฬิกาข้อมือหรือปลายแขนเสื้อ เป็นนิสัยของพวกใจเสาะ | 63 |
| 37. | เอาหัวเข้าชนกัน มีโอกาสจะพัฒนาความสัมพันธ์ได้อีก | 64 |
| 38. | การแสดงความรักด้วยจูบเป็นสัญชาตญาณ
หรือเป็นผลพลอยได้จากการเรียนรู้ | 65 |

อ่านใจได้จากวิธีพูดหรือคำพูดติดปากที่เป็นเอกลักษณ์ของคนคนนั้น

- | | | |
|-----|---|----|
| 39. | คนพูดเสียงดัง เป็นพวกต้องการแสดงตัวตนอย่างแรงกล้า | 68 |
| 40. | คนที่พูดเร็ว หมายถึงสภาพจิตใจที่ไม่พร้อมอย่างนั้นแหละ | 69 |
| 41. | คนระมัดระวังการใช้คำพูดให้สุภาพอยู่ตลอดเวลา คือ
คนที่มีสภาวะจิตใจแบบไหนกัน | 71 |
| 42. | การที่ผู้หญิงขึ้นโทนเสียงสูง เพราะอยากให้คนชอบ | 72 |
| 43. | คนชอบพูดสวนกลับว่า “เอ๊ะ” บอกนิสัยเอาแต่ใจ | 74 |
| 44. | คนที่พูดติดปากว่า “ขอโทษ” จริง ๆ แล้วไม่เคยรู้สึกผิด | 75 |
| 45. | เมื่ออยากให้คนเชื่อ คนเราจะพูดเสียงดังขึ้น | 76 |
| 46. | คนที่ชอบพิมพ์คำคนเดียว มักมีนิสัยแบบเด็ก ๆ อย่างนั้นแหละ | 77 |
| 47. | การพูดผิด คือ การบอกความในใจ | 79 |
| 48. | อ่านใจได้ง่าย ๆ กับคนที่ชอบย้อนถามกลับ เวลาถูกถาม | 80 |
| 49. | เหตุผลของการแสดงออกว่า “กำลังยุ่ง” ที่แตกต่างกัน
ของผู้ชายและผู้หญิง | 81 |
| 50. | คนที่มั่นใจว่าตัวเองเป็นที่ชื่นชอบจะแสดงออก 2 แบบ | 82 |
| 51. | พวกช่างดีเป็นคนที่เก่งจริง หรือไม่มั่นใจในตัวเอง | 84 |
| 52. | จู่ ๆ กลายเป็นคนไม่พูด เพราะมีความกลัวกลัวใจ
อย่างนั้นแหละ | 85 |
| 53. | พวกโอเวอร์รีแอคชั่น คือ “พวกเรียกร้องความสนใจ” | 87 |
| 54. | ด้านที่คิดไม่ถึงของคนที่ชอบสั่งสอนคนในวงเหล้า | 88 |
| 55. | การพูดซ้ำซากในเรื่องเดิม คือ การโกหก | 89 |
| 56. | คนที่พยักหน้าหงึก ๆ บ่อยครั้งระหว่างการสนทนา
จริง ๆ แล้วเขาคิดว่า... | 90 |
| 57. | คนที่ตอบรับบทสนทนาแบบไม่รีรอ เป็นพวกอยากมีตัวตน | 92 |

58.	คนที่แสดงสีหน้าโอเวอร์ แท้จริงแล้วเป็นคนซีระแวงสูง	93
59.	คนที่ชอบใช้คำภาษาต่างประเทศ เป็นพวกมีปม	94
60.	คนชอบบิณฑาทว่าร้ายคนลับหลัง เพราะไม่พอใจกับตัวเอง	95
61.	คนที่ชอบอวดไม่ถึงวีรกรรมวัยหนุ่ม สะท้อนให้เห็นถึงสภาพจิตใจไม่ปกติ	97
62.	ผู้หญิงที่พูด “น่ารัก” บ่อยๆ เพราะอยากให้มีคนชมตัวเอง	99
63.	คนที่ชอบเริ่มพูดด้วยการแก้ตัว เป็นคนแบบไหนกัน	101
64.	คนที่เที่ยวสั่งสอนคนอื่น ๆ ทั้งที่เขาไม่ได้ขอ เป็น “พวกหลังชนฝา”	102
65.	คนที่เริ่มพูดปฏิเสธก่อน เพราะมีความกังวลใจ	103
66.	จู่ๆ เข้ามาพูดดีด้วย คนพวกนี้ต้องระวังให้มาก	104
67.	จู่ๆ พูดเยอะเกินเหตุ แสดงว่ากำลังโกหก	105
68.	ระมัดระวังคำพูดมาก ๆ แสดงว่ากำลังโกหกเหมือนกัน	106
69.	อายุไม่ใช่เหนื่อยแล้ว แต่ยังไม่เรียกตัวเองด้วยคำว่า “ผม (Boku)”	108
70.	คนที่เรียกตัวเองด้วยชื่อ เป็นคนที่ยังไม่เป็นผู้ใหญ่	109
71.	ทำไมคนถึงชอบเล่นมุขตลกคุณลุง	110
72.	การพูดเรื่องส่วนตัวให้ฟังแสดงถึงความไว้วางใจกัน	111

บทที่ 3

113

อ่านใจได้จากอากัปกิริยาหรือการแสดงท่าทีที่ชัดเจนกว่าคำพูด

73.	ดูการขยับขา จะเห็นความในใจอย่างโจ่งแจ้ง	114
74.	คนที่ยื่นใกล้ ๆ อาจแสดงออกว่าชอบ	116
75.	ชอบหรือไม่ชอบ ดูได้จากการเอนตัว	117
76.	ถ้าเอนตัวออก แสดงว่าภายในใจไม่ต้อนรับ	118

77. คนที่ออกทำออกทางมาก ๆ เป็นคนนิสัยแบบไหน 119
78. คนที่ไขว่คว้าช่างขวาและขาข้างซ้ายคิดต่างกันไหม 120
79. เอามือเท้าเอว คือ การทำให้ตัวเองดูยิ่งใหญ่ขึ้น 121
80. โน้มตัวฟัง เป็นสัญญาณว่าสนใจในสิ่งที่ได้ยิน 122
81. คนที่เดินอย่างเร่งรีบ เป็นพวกที่คิดว่าตัวเองเก่ง 124
82. คนที่นั่งแฉ่นหลังฟังเก้าอี้กำลังแสดงออกมา... 125
83. คนที่ยืนขาชิดกับยืนกางขา มีความคิดยังไง 126
84. คนที่ยืนไขว่ขาขณะคุย เพราะรู้สึกผ่อนคลาย 127
85. คนที่ยืนไหล่แขนไว้ด้านหลัง เป็นคนแบบไหน 128
86. คนที่ขยับตัวท่อนบนซ้ายที่ขวาที กำลังปกปิดอะไรอยู่ 129
87. การลูบท้องทั้งที่ไม่ได้ปวดท้องหมายถึงอะไร 130
88. นั่งเปิดขา เป็นสัญญาณบอกว่ายอมรับในคู่สนทนา 131
89. อารมณ์จิตใจของคนที่นั่งกางขา 133
90. การแตะที่มือ เพราะอยากเช็คว่ามีใจให้ไหม 134
91. ผู้ชายรักแค่นั้นดูได้จากวิธีจับมือ 135
92. คนห่อไหล่เพราะรู้สึกใจห่อเหี่ยว หรือไม่มั่นใจ 136
93. คนที่โค้งค่านับทั้งที่คอยังตั้งตรง สื่อถึงอะไร 137
94. คนที่ทำท่าละล้าละลังที่จะนั่งตรงหน้าเรา แสดงว่ามีใจให้ 139
95. คนที่นั่งประจันหน้าในห้องประชุม คือ พร้อมทำชน 140
96. คนที่จับมือด้วยทั้งสองมือ มีความเป็นผู้ใหญ่นั่นหรือ 141
97. คนที่ชอบล้วงกระเป๋าขณะคุย เป็นคนแบบไหน 142
98. ความแตกต่างระหว่างผู้ชายและผู้หญิง
ที่ชอบ “นั่งเท้าแขนบนโต๊ะ” 143
99. คนที่โค้งค่านับถี่ ๆ ไม่ใช่คนมารยาทดี 144
100. คนที่เขิดคางขณะพูด เป็นพวกมั่นใจเกินร้อย 145
101. เวลาผู้ชายเอียงคอ แสดงว่าไม่เห็นด้วยในเรื่องที่ได้ยิน 147
102. ผู้ชายที่จัดระเบียบที่นั่งตัวเองเป๊ะ เขาคิดอะไร 158

- | | |
|---|-----|
| 103. คนที่นั่งเอาขาเกี่ยวเก้าอี้หมายถึง “อยากอยู่นิ่งๆ” | 149 |
| 104. ใช้มือถูหัวเข่า แสดงว่ากำลังหวั่นไหว | 150 |
| 105. ใช้มือข้างหนึ่งกุมที่ข้อมือตัวเองอีกข้าง เป็นสัญญาณของความโกรธ | 151 |
| 106. เอาคางเกยบนร่างกายอีกฝ่ายหมายถึง... | 152 |
| 107. ถ้าคู่แข่งจากกำลังนิ้วมือไปมา แสดงว่าได้โอกาสละ | 154 |
| 108. การม้วนชายเสื้อผ้าไปมา แสดงถึงการสร้างความสบายใจ | 155 |
| 109. คนที่กัดหัวปากกาซ้ำ ๆ กำลังคิดอะไรอยู่ | 156 |
| 110. คนที่กำลังและคลายมือเข้าออกไปมา แสดงว่ากำลังเบื่อเรื่องที่ฟัง | 157 |
| 111. ผู้หญิงที่ “ชอบเขาแต่หลบหน้า” มี 2 ประเภท | 158 |
| 112. ผู้ชายที่ “ชอบแต่หลบหน้า” เพราะศักดิ์ศรีคำคอ | 159 |
| 113. การเข็ดแวงตาขณะประชุม หมายถึงกำลังสงสัยหรือกำลังเบื่อ | 160 |
| 114. ผู้หญิงที่ถอดแวนตาต่อหน้าผู้ชายหมายความว่า... | 161 |
| 115. ท่าที่ลังเล ไม่ตัดสินใจ เผยถึงความคิดที่ “ไม่อยากจะทูล” | 163 |
| 116. คนที่ถอดรองเท้าคาไว้มักทำอะไรครั้ง ๆ กลาง ๆ จริงหรือ | 164 |
| 117. คนที่ชอบก้มดูนาฬิกาบ่อย ๆ แปลว่า... | 165 |
| 118. คนที่ขีด ๆ เขียน ๆ ขณะคุยเพื่อรักษาสมาธิไว้นั่นเอง | 166 |
| 119. คนชอบถ่อมตัวเป็นคนไม่มั่นใจ หรือเป็นคนทำงานเก่งกันแน่ | 167 |

บทที่ 4

169

อ่านใจได้จากการแสดงออกทางสีหน้า
สังเกตองค์ประกอบและการเคลื่อนไหวบนใบหน้า

- | | |
|-------------------------------------|-----|
| 120. ปิดปากแน่นแสดงถึงความเครียดจัด | 170 |
|-------------------------------------|-----|

121. กัดปากกลางแสดงถึงการพยายามอดกลั้นในเรื่อง...	171
122. การหลับตาลงขณะกำลังเจรจาหมายถึงอะไร	172
123. สายตามองไปทางซ้ายล่าง คือ กำลังหาข้ออ้าง	173
124. ชมวดคิ้ว คือ สัญญาณว่า “ไม่ชอบ”	175
125. ปากกับตาก็ยิ้มพร้อมกัน แสดงว่าแกล้งยิ้ม	176
126. คนที่หัวเราะขึ้นจมูก บางครั้งเป็นเพราะมีปมในใจ	177
127. ทำปากจู๋เผยความคิดเห็นว่ากำลังไม่ยอมรับ	179
128. สายตาที่มองตามเราตลอด แปลว่าชอบจริงหรือว่าแค่สนใจ	180
129. กลอกตาไปมาเพราะรู้สึกไม่ปลอดภัย	181
130. ผู้ใหญ่ที่แลบลิ้น หมายถึงอะไร	182
131. คนเผยปากเล็กน้อย แสดงถึงความสนใจทางเพศ ที่เขามีต่อคุณ	184
132. คนที่มองซ้ายที่ขวาที่ เขาคิดอะไร	185
133. พฤติกรรมแหม่มปากสื่อได้ 2 ความหมาย	186
134. จู๋ ๆ กลับหุบยิ้ม แสดงว่าแสร้งยิ้ม	187
135. ทำไมหนอ คนถึงผลอยยิ้มกรุ้มกริ่ม	188
136. การเกร็งใบหน้า เป็นสัญชาตญาณการป้องกันตัว	190
137. แเบะปากกลาง เพราะรู้สึกไม่พอใจ	191
138. คนทำสีหน้าเรียบเฉยไร้อารมณ์กำลังปกปิดอะไรอยู่จริงหรือ	192
139. เมื่อหลุดพ้นจากภาวะเครียด จะแลบลิ้นระหว่างฟัน	193
140. การถอนหายใจ คือ สัญชาตญาณการป้องกันตัว	194
141. คนที่หัวเราะเปิดปากกว้างเป็นคนสบาย ๆ ไม่มีดีลบลมคมใน	195
142. หัวเราะแบบยกมุมปากด้านขวาของใบหน้า เป็นพวกช่างประชดประชัน	196
143. คนที่ปิดปากแน่นอยู่ตลอดเวลา เป็นคนแบบไหน	197
144. การทำแก้มป้องของเด็กและผู้หญิง มีความหมายไม่เหมือนกัน	198
145. เหตุผลที่ไม่ควรเข้าไปใกล้คนที่ชอบจู้ปาก	199

146. รุ่มาตาเปิดออก เป็นสัญญาณของความสนใจ	200
147. คนที่มักแสบะยั้ม มีธาตุแท้ที่คุณนึกไม่ถึง	202
148. คนที่กะพริบตาถี่ๆ คือ กำลังตื่นเต้น	203
149. การกั๊ดพินแบบไม่รู้ตัว เพราะมีความเครียดมาก	204

บทที่ 5

205

อ่านใจได้จากรูปแบบพฤติกรรมที่เคยสงสัยมาตลอด

150. การเลียนแบบท่าทาง หรือคำพูดติดปาก...แสดงว่ารู้สึกดีด้วย	206
151. หัวเราะตามอีกฝ่าย เพราะว่ารู้สึกดีด้วยเช่นกัน	207
152. นั่งเก้าอี้ริมสุดในรถไฟ เพราะต้องการพื้นที่ส่วนตัว	209
153. คนที่มักเดินห้อยท้ายกลุ่ม จริงๆ แล้วมีความเป็นผู้นำ	210
154. ผู้ชายที่ชอบเดินทางขวาของผู้หญิง แสดงถึงความต้องการเป็นฝ่ายควบคุมอย่างนั้นหรือ	211
155. ผู้ชายที่เดินด้านรถวิ่งแทนผู้หญิง แสดงว่าอาจคิดมากกว่าเพื่อน	212
156. ผู้ชายที่ปรับจิ้งหะเดินให้เข้ากับฝ่ายหญิง เป็นพวกมีอนาคตไกล	213
157. พวกที่ชอบวิน/ เหวี่ยงกลับ ในใจคิดแบบเดียวกันคือ...	214
158. คนที่มาสายบ่อยๆ เป็นพวกทำตามอารมณ์ตัวเอง	215
159. การฉิวปากเกิดจาก 3 เหตุผล	216
160. การเผลอดีดนิ้วโดยไม่รู้ตัว เป็น “พฤติกรรมผ่อนคลาย”	217
161. นอนคว่ำ นอนหงาย นอนตะแคงข้าง ทำนอนบอกนิสัยคุณได้	218
162. เหตุผลสำคัญที่กลายเป็นพวกเกรี้ยวกราดง่ายขณะขับรถ	220
163. เมื่อถูกแซงต้องแซงคืน เผยถึงความรู้สึกต่ำต้อย	221

164.	เวลานั่งรถหฺรจะเริ่มดูฤกษรรมตาเพราะอะไร	222
165.	คนที่ชอบข่มใส่พนักงานในร้าน เพราะมีนิสัยเอาตัวเองเป็นศูนย์กลาง	224
166.	ไม่ยินดีในคำชมเพราะมีนิสัยแบบช่างฝีมือ	225
167.	ในใจคนหัวร้อนซุกซ่อนปมเอาไว้	226
168.	คนที่กินมากเกินพอดีอย่างเสมอ ๆ เพราะหัวใจยังไม่รู้สึกเติมเต็ม	227
169.	คนที่ขยันล้างมือเกินเหตุ อาจกำลังลังเล ในการตัดสินใจบางอย่างอยู่	229
170.	เหตุผลสำคัญที่ผู้ชายมักลืมวันเกิดเป็นประจำคืออะไร	231
171.	ส่วนมากที่ผู้ชายชอบตอบแบบขอไปที เพราะไม่ถนัดทำหลายอย่างในเวลาเดียวกัน	232
172.	คนที่ไม่ตกทายใครก่อน เพราะกำลังดูถูกคนอื่นอยู่	233
173.	คนที่ขอโทษไปยืมไป เขาคิดอะไรอยู่กันแน่	234
174.	อ่านใจผู้ชายที่ชอบแยกตัวไประหว่างเดินซื้อของ	235
175.	ทำไมผู้ชายถึงยังติดต่อมา หลังบอกเลิกกันไปแล้ว	237
176.	ต่อให้ไปผิดทาง ก็ไม่ย้อนกลับ คือ สัญชาตญาณของผู้ชาย	238
177.	การผูกมัดแฟนไว้ เพราะตัวเองคิดจะนอกใจเสียเอง	239
178.	วิเคราะห์จิตใจคนที่มักทู่แท้ให้แฟนจนเกินเหตุ	240
179.	แค่ดูจากรองเท้าที่ใส่ จะรู้ถึงข้างใน	241
180.	คนที่เลี้ยงการต่อคิวแล้วหาร้านที่คนโล่ง ๆ เป็นพวกระแวดระวัง	243
181.	คนที่เหล้าเข้าปากแล้วแปลงร่าง กำลังปลดปล่อยตัวตนที่แท้จริงออกมา	244
182.	คนที่ถอดรองเท้าทิ้งไม่เป็นที่ เป็นทาง ที่แท้เป็นคนยึดหยุ่นและมีความคิดสร้างสรรค์ที่คาดไม่ถึง	246
183.	คนที่สั่งอาหารก่อนใครเพื่อน เป็นประเภทผู้นำ	247

- | | |
|--|-----|
| 184. วิเคราะห์จิตใจคนที่ชอบสั่งอาหารตามคนอื่น ๆ | 248 |
| 185. คนที่ชอบนั่งกลางห้องประชุม จริง ๆ แล้ว
เป็นพวกชี้เหงาเช่นนั้นหรือ | 249 |
| 186. ผู้หญิงที่โบกมือลาต่ำกว่าใบหน้า กำลังซ่อนความรักไว้ในใจ | 250 |
| 187. การขยับของบนโต๊ะออก เพราะเตรียมรับสิ่งใหม่ | 251 |
| 188. คนที่จับแก้วด้วยสองมือ เป็นพวกชี้กัวงวล | 252 |
| 189. คนที่ถือแก้วด้วยมือข้างถนัดเสมอ
เป็นพวกเจ้าระเบียบและชอบความสมบูรณ์แบบ | 253 |
| 190. คนที่ถือของด้วยมือข้างไม่ถนัด แสดงว่ากำลังผ่อนคลาย | 254 |
| 191. ชายหญิงที่ใช้มือจิ้มเอวกัน
แสดงว่ากำลังคบหาดูใจกันแล้วหรือ | 255 |
| 192. ถ้าผู้ชายขมการแต่งตัว แสดงว่ารู้สึกดีด้วย | 256 |

บทที่ 6

257

อ่านใจได้จากงานอดิเรกและความชอบส่วนตัวที่ต้องแอบพูดเบา ๆ

- | | |
|---|-----|
| 193. คนที่ใส่หมวกประจำใจมีความซับซ้อนในใจคือ... | 258 |
| 194. คนที่กินอะไรแบบเดิมซ้ำ ๆ ไม่ได้เป็น “คนง่าย ๆ ไม่ยึดติด” | 260 |
| 195. อยากรินเผ็ด แสดงว่ากำลังเครียดอย่างนั้นหรือ | 262 |
| 196. คนกินแต่ของหวานมีนิสัยเหมือนเด็ก | 263 |
| 197. คนที่ค่อย ๆ กินมีนิสัยแบบไหน | 264 |
| 198. คนกินเร็ว เป็นพวกทะเลาะทะเลาะ | 265 |
| 199. จู่ ๆ อยากรินน้ำแข็งขึ้นมา แสดงว่ากำลังเครียดอย่างนั้นหรือ | 266 |
| 200. พวกนักสะสมมีความเหมือนกันคือ... | 268 |
| 201. การดมถุงเท้า เป็นสัญญาณที่ใช้นัยนัยตัวตน | 269 |

202. การเอาแก้มถูไถตุ๊กตา เป็นการสร้างความรู้สึกอุ่นใจ 270
203. คนที่เอาของส่วนตัวมาวางไว้บนโต๊ะทำงาน เป็นคนแบบไหน 271
204. คนที่จัดโต๊ะและลิ้นชักเป็นระเบียบ คือ คนทำงานเก่ง 272
205. คนที่วางของกระจัดกระจายบนโต๊ะ
เป็นพวกนักคิดสร้างสรรค์ 273
206. คนที่ต้องมีสมาธิโฟนติดมือตลอดเวลา
กำลังมี “ความกังวล” บางอย่าง 274
207. คนที่ยึดติดยศตำแหน่ง จริง ๆ แล้วเป็นพวกตามกระแส 275
208. คนที่มีสิ่งที่ชอบหรือไม่ชอบหลายอย่าง
ส่วนใหญ่จะมีนิสัยแบบนี้... 276
209. การส่งกระจกบ่อย ๆ ไม่ใช่เพราะเป็นคนหลงตัวเองนะ 277
210. การเอารูปส่วนตัวให้ดู แสดงถึงความรู้สึกดีที่มีให้ 278

บทที่

1

อ่านใจคนได้จากท่าทางที่เปลอแสดงออก
เช่น การเอามือแตะที่คอ
เพราะอยากหนีจากความตึงเครียด
ที่อยู่ตรงหน้า



01

ตะแรมฝีปาก

แสดงถึงความไม่อยากกังวลใจ

เราจะสังเกตเห็นความในใจที่ซ่อนอยู่ได้ง่าย จากท่าทางขณะที่เขากำลังคิดอะไรอยู่

ขณะที่กำลังครุ่นคิด บางคนอาจจะถูบริเวณริมฝีปาก บางคนอาจจะเอปากกาตะแรมที่ปาก หรือบางคนจะหุบขมเข้าปากและเคี้ยวไม่หยุด...

ลักษณะท่าทางเช่นนี้ล้วนแล้วแสดงถึงความกังวลใจและโยเยหาความสบายใจแบบไม่รู้ตัว

มนุษย์เราไม่ว่าใครต่างมีความทรงจำในวัยทารกฝังลึกอยู่ภายใต้จิตสำนึกของตน

ตามทฤษฎีจิตวิทยาของฟรอยด์¹ กล่าวว่าไว้ว่า เด็กในวัย 0-2 ขวบเป็นช่วงจดจำความสุขจากการได้ดูดนมแม่ จึงเรียกช่วงเวลาดังกล่าวว่า “ขั้นปาก (Oral Stage)” ในช่วงวัยนี้หากเด็กไม่ได้รับความรักอย่างเพียงพอ เมื่อโตขึ้นเป็นผู้ใหญ่ จะยังมีภาวะติดตรึงอยู่ที่ปาก และแสวงหาความพึงพอใจจากทางปาก เช่น เอามือสัมผัสริมฝีปาก กัดเล็บ กินลูกอม สูบบุหรี่ เป็นต้น

การเอามือตะแรมฝีปากจึงแสดงถึงจิตใจที่ต้องการเติมเต็มในส่วนที่เคยขาดหาย หรืออยากสร้างความปลอดภัยและความสบายใจให้เกิดขึ้น

ดังนั้น จึงมีการบอกว่า **คนที่มินิสัยชอบจับริมฝีปากยังมีความเป็นเด็กหลงเหลืออยู่**

ถ้าเราต้องปฏิสัมพันธ์กับคนกลุ่มนี้ ก่อนอื่นเลยขอให้ชมพวกเขาก่อน ทำให้เหมือนกับสิ่งที่แม่ทำให้ลูกที่ยังเป็นทารก คือ พูดยิ้ม เข้าใจและยอมรับ แล้วคนเหล่านี้จะรู้สึกปลอดภัยและสบายใจ

¹ ซิกมันด์ ฟรอยด์ นักจิตวิทยาชาวออสเตรีย ค.ศ. 1856-1939

02

ตะโอบุหุ แสดงว่ากำลังเครียด อย่างนั้นหรือ

ในยุคสมัยเอโดะ² มีอาชีพที่เรียกว่า “อาชีพแคะขี้หู”

โดยคนที่ทำอาชีพนี้จะแต่งตัวแบบคนจีนพร้อมร้องเรียกลูกค้าไปทั่วเมืองว่า “แคะหูใหม่ มีใครอยากแคะหูใหม่” อารมณ์ตอนที่มีคนแคะขี้หูให้มันมีความสุขขนาดนั้นเลยหรือ

บางครั้งเราจะเจอคนประเภทที่ชอบจับหู ถ้าเผลอเมื่อไหร่ จะบีบดึงหูเล่นเกาหลังหู หรือบางคนจะพยายามจะเอานิ้วสอดเข้าไปเพื่อแคะอะไรในหู

ทั้งที่รูปร่างนี้ไม่สามารถสอดเข้าไปในหูได้ แต่ขอให้ได้สัมผัสที่หูบ่อยๆ เป็นพอ

สาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการแสดงท่าทางเช่นนี้ออกมา ก็คือ ความเครียดนั่นเอง



² สมัยเอโดะ ค.ศ.1603-1868

เมื่อคนเราเกิดความไม่สบายใจ จะพยายามจับต้องสรีระที่ให้สัมผัส สบาย

เหมือนเวลาจับที่อุ้งเท้าแมวแล้วรู้สึกนุ่มดี เช่นเดียวกับคนที่ชอบจับตึงหู ก็รู้สึกสบายและผ่อนคลายได้

ดังนั้น เมื่อรู้สึกเครียดที่ไรจึงมักจะเอื้อมมือไปจับที่หูทุกทีไป

นอกจากนี้ อาจเกิดในกรณีที่แสดงถึง **ความไม่สนใจกับสิ่งที่อยู่ข้างหน้า** ได้ด้วย

ในระหว่างประชุม ถ้ามีใครรู้สึกเบื่อแล้วจับที่หู มีโอกาสเป็นไปได้สูงว่า เขาไม่สนใจในสิ่งที่อยู่ตรงหน้าแล้วรู้สึกเบื่อหน่าย หรืออาจจะไม่ชอบคนที่กำลังพูดด้วย หรือเรื่องที่คุยกันเลย “ไม่อยากฟัง”

สมมติว่า ขณะที่เราจากรถค้าอยู่แล้วสังเกตเห็นอีกฝ่ายเกิดจับที่หูบ่อยๆ ขอให้หุ้กคิดตรงนี้ เราอาจจำเป็นต้องทำอะไรบางอย่าง เช่น เปลี่ยนหัวข้อคุย เป็นต้น



03 การถูแค้นหรือลูปแค้น ทำเพื่ออะไรกัน

บนเวทีแข่งขัน ก่อนที่นักกีฬาซูโม่จะขึ้นประชันหน้ากัน นักกีฬาจะเอามือทั้งสองตีที่หน้าตัวเอง จากนั้นจะถูแค้นทั้งสอง พวกเขาทำสิ่งนี้เพื่อผ่อนคลายความตื่นเต้นขั้นขีดสุดของตัวเอง ถึงไม่ได้เป็นนักกีฬาซูโม่ คนทั่วไปจะทำพฤติกรรมนี้ในยามที่รู้สึกตื่นเต้นเช่นกัน

เวลาตื่นเต้นแม้ใบหน้าจะไม่ถึงขั้นหดเกร็ง แต่ตัวเราเองคงจะรู้สึกว้าวสีหน้าตัวเองเริ่มแข็งและตึงเครียดขึ้น เมื่อมีอาการเช่นนี้ ตามสัญชาตญาณร่างกายจะตอบสนองด้วยการลูบที่แค้นให้เลือดหมุนเวียนดีขึ้นเพื่อจะได้พ้นจากสภาพความตื่นเต้นและตึงเครียดนี้

ดังนั้น เวลาเห็นเพื่อนร่วมงานที่เตรียมนำเสนองานสำคัญใดๆ แล้วแสดงอาการลูบที่แค้น ลองเข้าไปพูดกับเขาว่า “ไม่เป็นไร ทำใจสบายๆ นะ” ให้เขาได้ผ่อนคลายลง



04

การจับคิ้ว เพราะพยายามปกปิด อะไรบางอย่างอยู่

ผู้หญิงที่แต่งหน้าจะรู้แก๊ใจดีอยู่แล้วว่า เมื่อรูปคิ้วเปลี่ยน ใบหน้าเราจะเปลี่ยนตามไปมากพอสมควร เเท่านี้คงบอกได้แล้วว่าคิ้วเป็นองค์ประกอบที่สำคัญบนใบหน้าเราเพียงใด

ขณะที่กำลังสนทนา จะมีบางคนเอามือลูบหรือแตะที่คิ้ว อาจจะด้วยรู้สึกคาคใจกับคิ้วตัวเองในตอนนั้น

มาอ่านใจคนที่แสดงพฤติกรรมแบบนี้กัน

คิ้ว เป็นส่วนของใบหน้าที่มีการเคลื่อนไหวมากส่วนหนึ่ง กล่าวคือ คิ้วสามารถบอกอารมณ์คนได้ ถ้าเรารู้สึก “ไม่ชอบ” จะเผลอใส่แรงลงระหว่างคิ้วหรือถ้าตกใจ คิ้วจะกระตุกขึ้นมาทันที

ดังนั้น ถ้าในใจคนคนนั้นตั้งใจจะปิดบังอะไร จะเผลอแสดงท่าทางจับและกดที่คิ้วโดยไม่รู้ตัว ในขณะที่เดียวกัน หวังว่ามีอะไรจะช่วยบังใบหน้าไปด้วย

นอกจากนี้ ยังมองเป็น “พฤติกรรมผ่อนคลาย” รูปแบบหนึ่งได้ด้วยเช่นกัน เวลาจิตใจคนเราหวั่นไหว หรือรู้สึกเครียด จะสัมผัสร่างกายตัวเองเพื่อช่วยให้จิตใจสงบลง สิ่งนี้คือ “พฤติกรรมผ่อนคลาย” นั่นเอง

สรุปคือ การเอามือจับคิ้วขณะพูดคุย อาจมองได้ว่าเป็นท่าทางที่แสดงออกเพื่อซ่อนความรู้สึกภายในใจที่มีความเครียดเกิดขึ้น หรืออยากผ่านพ้นสถานการณ์ต่างๆ เช่น เมื่อต้องการปกปิดเรื่องที่โกหกไว้ หรือเวลาเกิดหวั่นไหวไปกับเนื้อหาที่พูดแต่ไม่ยอมให้ใครจับได้ หรือไม่ยอมยกให้คนมาเห็นว่าเรากำลังอายที่มีน้ำตารื้นขึ้นมา



05

การเอานิ้วชี้แตะได้จุมูกให้ฝ่ามือบังปาก เพื่อปิดซ่อนบางอย่างอย่างนั้นแหละ

ท่าทางการเอานิ้วชี้แตะได้จุมูกมองได้ว่าเป็น “พฤติกรรมผ่อนคลาย” รูปแบบหนึ่ง เป็นการบรรเทาความเครียดหรือความประหม่าตื่นเต้น นอกจากนี้ยังตีความได้อีกหนึ่งความหมาย

การเอานิ้วชี้ไปวางตำแหน่งได้จุมูก เท่ากับว่าฝ่ามือจะบังปากเราไปด้วย ซึ่งจริงๆ แล้วการบังปากเป็นเป้าหมายหลัก เพราะไม่อยากถูกจับอารมณ์ได้นั่นเอง คนที่ทำพฤติกรรมนี้ หรือคนที่ทำทำนี่จนติดเป็นนิสัย ส่วนมากจะเป็นคนขี้อาย ไม่ค่อยอยากเปิดเผยตัวเอง เลยแผลอแสดงออกแบบนี้

ประเภทพวกขี้อาย ขี้อาย พุดน้อย แสดงอารมณ์ไม่เก่ง ผู้ชายบางคนมองว่าสาว ๆ ลักษณะนี้มีเสน่ห์ด้วยเช่นกัน

คนที่ทำท่าทางแบบนี้ระหว่างการประชุมหรือการหารือ อาจมองได้หลายแบบ เช่นว่า กำลังตื่นเต้น หรือกำลังครุ่นคิดกับการที่จะต้องแสดงความคิดเห็นออกไป หรืออาจจะมีความรู้สึกในทางลบต่ออีกฝ่ายที่อยู่ตรงหน้าตอนนี้ก็ได้

ดังนั้น จึงอาจเป็นได้หลายกรณี เช่น ไม่ยอมรับอีกฝ่ายและอยากจบบทสนทนา หรือในทางตรงกันข้าม คือ พุดในสิ่งที่คิดไม่ได้ จึงพยายามบังปากเพื่ออดกลั้นความรู้สึกนั้นไว้



06

ผู้หญิงที่เอามือทั้งสองข้างแนบแก้ม เขาคิดอะไร

ถ้าจินตนาการท่าทางที่เอามือทั้งสองข้างแนบแก้ม เรามักจะนึกถึงภาพเสียดสีกรีดร้อง The Scream ของเอด்வัด มุงก์³ แต่ในทางจิตวิทยา การทำท่าทางนี้ไม่ได้ หมายถึง “การอยากตะโกนเสียดสี” แต่อย่างใด ท่าทางที่ว่านี้เป็น “พฤติกรรมผ่อนคลาย” เพื่อสะกดอาการตกใจ ตื่นเต้น หรือความเขินอายต่างหาก พบว่าผู้หญิงมักทำท่าทางนี้มากกว่าผู้ชาย สำหรับผู้ชายจะทำท่าทางนี้ในเวลาตกใจ แต่จะไม่ทำเวลาเขินอาย

เช่น เวลาผู้หญิงได้รับของขวัญและกำลังจะแกะห่อของขวัญ ถ้าเธอทำท่าทางนี้ บอกได้เลยว่าเธอกำลังรู้สึกซาบซึ้งมาก

คนเราเวลาตกใจ ตื่นเต้น หรือเขินอาย เลือดจะสูบฉีดไปที่แก้ม ทำให้แก้มแดง แต่เมื่อไม่ยอมให้ใครเห็นอาการนั้น โดยธรรมชาติจึงเอามือแนบแก้มเพื่อซ่อนไว้ หรืออีกทางหนึ่ง คือ เอามือมาบรรเทาความร้อนผ่าวที่แก้มทั้งสองให้เย็นลง จึงเกิดการกำทันทันนี้ขึ้นนั่นเอง

สรุปได้ว่า คนทำท่าทางนี้เมื่อรู้สึกซาบซึ้งใจ แต่ก็รู้สึกอายถ้าคนอื่นเห็นว่ากำลังซาบซึ้งกับผู้ชายที่มีใจให้ ถ้าผู้หญิงไม่รู้สึกละอายใจ จะไม่ทำท่าทางนี้ เพราะฉะนั้น ถ้าผู้หญิงทำท่าทางนี้ บอกได้เลยว่าเธอรู้สึกดีกับผู้ชายคนนั้นอยู่นั่นเอง



³ จิตรกรชื่อดังชาวนอร์เวย์ ค.ศ. 1863 - 1944

07

พฤติกรรมเลียริมฝีปาก ทางจิตวิทยาตีความได้ 2 ทาง

คุณเคยเป็นไหม รู้สึกคอแห้งขึ้นมา เวลาที่จะต้องเข้าเจรจาเรื่องสำคัญทางธุรกิจ

เมื่อคนเรารู้สึกเครียดหรือตื่นเต้นมากเกินไป การทำงานของระบบประสาทอัตโนมัติอาจเสียสมดุล ทำให้ระบบประสาทซิมพาเทติก⁴ ทำงานมากกว่าระบบประสาทพาราซิมพาเทติก⁵ จึงเกิดภาวะน้ำลายในปากลดลง

การหลังน้ำลาย เป็นกลไกสำคัญในการย่อยอาหารที่ขาดไม่ได้ ซึ่งมักหลังได้มากขณะที่เรารู้สึกผ่อนคลาย

เมื่อน้ำลายลดลง ทั้งริมฝีปากและในปากจะแห้ง จึงเป็นเหตุให้เกิดการเลียริมฝีปาก **คนที่เลียริมฝีปากบ่อยๆ แสดงว่ากำลังตกอยู่ในภาวะตึงเครียด** อย่างแน่นอน

นอกจากนี้ พฤติกรรมเลียริมฝีปาก ยังบ่งบอกอีกนัยหนึ่งว่า การแลบลิ้นออกมาเลียริมฝีปาก **แสดงถึงความต้องการในสิ่งที่อยู่ตรงหน้า** นั่นเอง

เมื่อสัตว์ได้รับอาหาร มันจะแสดงอาการแลบลิ้นออกมาเลียปากแผ่ลับๆ สัญชาตญาณเดียวกันนี้มีอยู่ในตัวมนุษย์เช่นกัน คำที่ใช้บรรยายอาการจึงตรงกับพฤติกรรมที่แสดงออกอย่างชัดเจน

ถ้าคุณกำลังคุยกับเพศตรงข้ามอยู่แล้วอีกฝ่ายเลียริมฝีปาก ขอให้ลองแยกแยะให้ออก ถ้าริมฝีปากเขาแห้ง แสดงว่าเขากำลังเกิดความ “ประหม่าหรือตื่นเต้น” กับคุณ แต่ถ้าเขาใช้ปลายลิ้นเลียปากแผ่ลับๆ แสดงว่า เขา “มีความปรารถนา” ในตัวคุณ

⁴ ระบบประสาทอัตโนมัติ ที่ควบคุมการทำงานของอวัยวะต่างๆ ภายในร่างกายให้เตรียมพร้อมเผชิญอันตรายหรือภาวะฉุกเฉิน

⁵ ระบบประสาทอัตโนมัติที่ควบคุมการทำงานของอวัยวะภายในต่างๆ ให้สมดุล พร้อมทำงาน

08

เมื่อต้องการหลุดพ้นจากความเครียด จะเอามือจับคอ

“สิ่งที่คุณพูดก็ถูกแหละ แต่เราไม่มีเวลามากและต้องมีการเตรียมตัวที่เหมาะสมด้วย...”

บางคนถูบริเวณหลังคอไปด้วยขณะที่พูดประโยคข้างต้น คนที่แสดงท่าทางนี้อาจรู้สึกไม่สะดวกใจเวลาคุยกับคุณก็เป็นได้

เมื่อคนเรารู้สึกเครียดมาก ๆ อาจจะไม่เลือกใช้วิธีการหนีหรือตอบโต้กลับ แต่ถ้าหนีก็ไม่ได้ ตอบโต้กลับก็ไม่ได้ จะบรรเทาความเครียดนั้นด้วยการหาสิ่งเร้าใหม่ การจับที่คอ คือ การหาสิ่งเร้าใหม่ให้ตัวเองนั่นเอง

คอ เป็นจุดอันตรายของร่างกายที่มีเส้นเลือดหลัก ๆ เชื่อมต่อไปยังสมอง การเอามือสัมผัสบริเวณนี้ จึงเท่ากับเป็นการกระตุ้นตัวเองในตำแหน่งสำคัญของร่างกาย

นอกจากนี้ ท่าทางดังกล่าวยังหมายถึงการพยายามปกป้องจุดสำคัญของร่างกายส่วนนี้ด้วย กล่าวคือ เมื่อรู้สึกไม่สบายใจหรือเครียด สัญชาตญาณที่ทำให้ตัวเองอยู่ในภาวะที่ปลอดภัยจะทำงานนั่นเอง



โดยสรุปแล้ว คนที่แสดงท่าทางจับคอ ส่วนมาก คือ กำลังหนีออกจากความตึงเครียดที่อยู่ตรงหน้า การจับที่บริเวณคอเผยให้เห็นความในใจว่า อยากเลียงหัวข้อนี้ กำลังตกอยู่ในภาวะลำบาก หรือไม่อยากเสวนากับคนคนนี้

บางคนอาจทำทำนี่จนติดเป็นนิสัย คนแบบนี้มักจะมีอาการกังวลอยู่ตลอดเวลา หรือพูดง่าย ๆ คือ เป็นคนอ่อนไหวและระแวงระวังสูงนั่นเอง

จะว่าไปแล้ว คนกลุ่มนี้เป็นประเภทชอบเก็บตัว ไม่ใช่ว่าเขาไม่ชอบใจคุณหรืออะไร เพียงแค่คุณเป็นคนประเภทที่เขาไม่ถนัดจะคุยด้วยเท่านั้นเอง



09 ทำท่าตะคอง เพราะ...มากเกินไป

ภาพถ่ายในช่วงท้ายของชีวิต สตีฟ จอบส์ ที่ใช้เป็นหน้าปกหนังสืออัตชีวประวัติของเขาเป็นท่าเอามือตะแบบๆ ที่คาง พฤติกรรมการเอามือตะแบบที่คางแสดงถึงความเชื่อมั่นในตัวเองสูง

คางอยู่ในตำแหน่งใกล้กับคอที่เป็นจุดอันตรายของร่างกาย จึงเป็นตำแหน่งที่บ่งบอกถึงความปลอดภัยกับความกลัว หรือความมั่นใจและความระแวงระวัง

มีคำพูดที่ว่า “ใช้คนด้วยคาง” ซึ่งหมายถึง คนที่มีความมั่นใจในตัวเองอย่างสูงและคิดว่าตัวเองสามารถเอาคางที่สั่งงานโน่นนี่นั่น เพราะมองอีกฝ่ายอยู่ในฐานะที่เป็นรองกว่า ตัวเองแค่ขยับอวัยวะสำคัญอย่างคางก็สั่งงานได้แล้ว

พฤติกรรมการลูบคางระหว่างการสนทนาให้อีกฝ่ายรับรู้ด้วยนั้น ต้องการเน้นย้ำความมั่นใจในตัวเองและอวดความเหนือกว่าของตนอยู่

ดังนั้น คนที่จับคางไปปลางแล้วพูดด้วยท่าที่สุภาพว่า

“อืม เนอะ ก็จริงอย่างที่คุณพูดนะ”

จริงๆ แล้ว ส่วนใหญ่เขามอง “ตนเองเหนือกว่า” และคิดทำนองว่า “เอาเถอะ ฟังเค้าหน่อยละกัน”

แต่ขณะเดียวกัน **คนกลุ่มนี้ คือ คนที่ตั้งใจฟังคนพูดอย่างยิ่ง**

จุดยืนพื้นฐานของคนกลุ่มนี้จะไม่ยึดติดกับความคิดตัวเองหรือค่านิยมชนเผ่า แต่จะตั้งใจฟัง ถ้าเรื่องที่ฟังแล้วเห็นว่าเข้าท่า จะ “ไม่ตัดออกจากการพิจารณา” ด้วยเช่นกัน จะว่าไป คนกลุ่มนี้เป็นพวกที่ดีลด้วยได้ไม่ยากอย่างที่คิด



10

ทำไมคนที่ปกปิดความกระวนกระวายใจ มักจับจุ่มก้น

“เธอไม่ได้นอกใจฉันจริงๆ นะ”

“จริงสิ ไม่เข้าใจเลยว่าทำไมเธอถึงคิดแบบนั้นได้!”

ถ้าแฟนคุณตอบแบบนี้ พลังแอบเอามือแตะจุ่มก้นไปด้วยละก็ ขอให้
ฟันธงได้เลยว่า “โกหก”

ท่าทางการเอามือแตะที่จุ่มก้นเป็นการส่งสัญญาณว่าสภาวะทางอารมณ์
ไม่ปกติ กล่าวคือ กำลังโกหกและพยายามปกปิดความกระวนกระวายใจนั้น
อยู่ เพราะ การเอามือไปตรงจุ่มก้นเป็นการพยายามเบี่ยงเบนสายตาของ
อีกฝ่ายนั่นเอง

ขณะที่สภาวะจิตใจไม่มั่นคง ถ้าถูกอีกฝ่ายมองจ้องพลังด้วยคำถาม
ต่างๆ แล้วใจจะฟุ้งตาม แต่ถ้าหลบสายตาแบบต่างๆ อาจจะถูกจับได้ว่าโกหก
ดังนั้น จึงเผลอเอามือไปแตะจุ่มก้นเพื่อสร้างความสับสนในสายตาของ
อีกฝ่ายนั่นเอง

นอกจากนี้ ว่ากันว่าเวลากระวนกระวายใจ ในทางกายภาพเราจะรู้สึก
คันๆ ที่จุ่มก้น แม้ยังไม่มีเหตุผลที่ชัดเจนมาอธิบาย แต่เป็นไปได้ว่าสมองส่วน
ที่รับรู้ความหวนไหวของจิตใจมีความเชื่อมโยงกับการสั่งการที่จุ่มก้น แต่คน
ประเภทไม่มั่นใจตัวเองและขี้อาย มักจะทำท่าแบบนี้เหมือนกัน ทั้งที่ไม่ได้
โกหกอะไรอยู่

นอกจากนี้ กรณีความสัมพันธ์ระหว่างชายหญิง ถ้าฝ่ายไหนที่กำลังแอบ
ชอบอีกฝ่ายอยู่ อาจเอามือแตะจุ่มก้นเพื่อซ่อนความรู้สึกใจเต้นตึกตักได้ด้วย
เช่นกัน



11

มุมที่คิดไม่ถึงของคนที่เขาอะไรบังปาก ขณะกำลังพูด

ส่วนมาก คนที่ชอบปิดปากบ่อยๆ ระหว่างสนทนา เป็นพวกมีความลับ
เยอะ

การทำท่าปิดซ่อนปากเป็นกิริยาแสดงถึงการเปลอพูดในสิ่งที่ไม่ควรพูด
ออกไปและอยากทำเป็นว่าไม่ได้พูด แต่ถ้าเปลอพูดไปแล้วค่อยเอามือมาบัง
มันคงจะสายเกินไป สัญชาตญาณจึงทำให้เอามือมาบังไว้ก่อนเลย

ดังนั้น คนที่ทำท่าทางนี้จนเป็นนิสัย สามารถมองลึกถึงข้างในได้ว่าเป็น
คนไม่อยากแสดงตัวตนและไม่อยากให้ใครรู้จัก โดยพื้นเพจะเป็นคน
“ไม่มั่นใจในตัวเอง” อยู่แล้ว จึงไม่อยากให้ใครเห็นด้านที่ไม่มั่นใจนี้ เพื่อที่คน
อื่นจะได้มองตัวเองดียิ่งขึ้น

ถ้าต้องการสังเกตคนกลุ่มนี้ ให้ลองดูจากคนที่เป็นเพศตรงข้ามกับเรา
จะพบคนนิสัยนี้บ่อยกว่าคนที่เพศเดียวกับเรา

โดยทั่วไป คนเราอยากจะทำปิดบังข้อด้อยและพยายามโชว์ด้านดีให้คนที่
เป็นเพศตรงข้ามเราเห็นอยู่แล้ว ยิ่งคนที่ไม่มั่นใจในตัวเอง เวลาอยู่ต่อหน้า
เพศตรงข้ามจะรู้สึกประหม่าและกดดัน เลยยิ่งต้องปกปิดตัวตนเพื่อทำให้
ตัวเองสบายใจ

คนกลุ่มนี้ ถ้าอยู่ต่อหน้าคนที่ตัวเองชอบจะยิ่งแสดงนิสัยนี้ออกมา คน
เลยรู้กันไปหมดว่ามีใจให้ใครอยู่ แม้จะพยายามกลบเกลื่อนอยู่ก็ตาม



12

ทำไมคนที่สภาพจิตใจไม่ปกติ จึงมักกัมหน้า

อาจมีคนสงสัยว่า งานปั้น “The Thinker” ของโอกุสต์ โรแดง⁶ นั้นกำลังครุ่นคิดอะไรอยู่

แต่อันที่จริงแล้ว ว่ากันว่านั่นไม่ใช่ท่าทางครุ่นคิด แต่กำลังจ้องมองคนบาปที่กำลังตกไปสู่ขุมนรก ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในประติมากรรมกลุ่มอันเลื่องชื่อที่เรียกว่า “The Gates of Hell” ต่างหาก

ถึงอย่างนั้นก็ตาม ใช่ว่าการนั่งมองคนกำลังตกไปสู่ขุมนรกแล้วจะรู้สึกอะไร เขาคงกำลังครุ่นคิดอะไรบางอย่างอยู่ดี บ้างสันนิษฐานว่า นั่นเป็นรูปปั้นของตัวโรแดงเอง สะท้อนภาพตัวเองที่กำลังก่อก่อกุ้มเรื่องที่คบชู้กับศิษย์รัก คือ คามิล คลอเดล⁷

ไม่ว่าจะข้อสันนิษฐานใด ท่ากัมหน้าลงแสดงถึงสภาพจิตใจในทางลบ ไม่ว่าจะเป็นการครุ่นคิด ก่อก่อกุ้ม หรือกังวลใจอะไรก็ตาม

นักจิตวิทยาท่านหนึ่งเคยกล่าวไว้ว่า อากัปกริยา “กัมหน้าลง” เป็นกลไกจัดการกับสิ่งเร้าด้านลบที่เข้ามา เป็น **อาการปกป้องตัวเองเพียงเพื่อทำให้เรื่องกระทบจิตใจที่เผชิญอยู่** ไม่ว่าจะเป็นความกังวล ความกลัว หรือความประหม่าลดน้อยลง



⁶ ประติมากรชาวฝรั่งเศส ค.ศ. 1840 - 1917

⁷ ประติมากรหญิงชาวฝรั่งเศส ค.ศ. 1864 - 1943

13

คนที่ขี้ตาขณะกำลังพูด มีเหตุผล 3 ข้อ

พอเริ่มง่วงนอน คนเราจะขี้ตา ว่ากันว่าอาการนี้เกิดจากอาการง่วง เพราะความดันเลือดลดลง หนึ่งตาจะเริ่มบวมจนเรารู้สึกผิดปกติที่ตา

ถ้าเช่นนั้น เวลาเราคุยกับใครอยู่ แล้วอีกฝ่ายเกิดขี้ตา หมายความว่า เขาแคงง่วงนอนเช่นนั้นหรือเปล่า แน่นอนว่าความเป็นไปได้อันนี้ก็มิได้อยู่ แต่ในทางจิตวิทยาไม่ได้ตีความแค่นี้

การทำท่าขี้ตา เป็นอีกวิธีง่าย ๆ ในการบดบังสายตา โดยมีเหตุผล 3 ข้อ

1. เพื่อปิดรับข้อมูลทางตา เนื่องจาก **ไม่ชอบใจเนื้อหาที่คุย หรือไม่** **อยากเห็นหน้าอีกฝ่าย** แต่จะให้เอามือบังตาเลยนั้นดูจะโจ่งแจ้งไป เลยกลบเกลื่อนด้วยการขี้ตาแทนนั่นเอง

2. คนที่ขี้ตาขณะคุย มีแนวโน้มว่า **กำลังโกหกอยู่** เวลาพูดโกหก คนเรามักไม่ยอมให้อีกฝ่ายจับได้ และส่วนที่จะทำให้คนอื่นจับได้คือ “ดวงตา” นั่นเอง ขณะที่คนโกหก ในใจจะเกิดความกังวลและละอายใจ จึงแสดงออกโดยการหลบสายตาหรือหลบตาลงต่ำ ดังนั้น สัญชาตญาณ จึงสอนให้ใช้วิธีขี้ตาเพื่ออำพรางตาไม่ให้ถูกจับได้

3. บางกรณี ใช้การขี้ตาเพื่อลดความประหม่าเวลาที่อยู่ต่อหน้าคนที่แอบชอบอยู่เช่นกัน



14

คนกอดอกในระดับสูง และคนกอดอกในระดับต่ำ

โดยพื้นฐานแล้ว การเอามือกอดอกเป็นการ “ป้องกันตัว” แต่ตำแหน่งการวางแขนทำให้การป้องกันตัวแบบเดียวกันนี้มีความหมายต่างกันออกไป

กรณีแฉ่นอก กอดอกในระดับสูง เป็นการสร้างกำแพงสูงกับอีกฝ่าย และป้องกันพื้นที่ของตนอย่างแข็งแกร่ง แสดงถึงการ มองคนอื่นในสถานะด้อยกว่าตน ทำนี้ทำให้ตัวเองดูตัวใหญ่ขึ้น แสดงให้เห็นว่าตัวเองอยู่เหนือกว่า เช่น นักมวยปล้ำที่เล่นบทร้ายมักจะข่มขู่คู่ต่อสู้ด้วยการโพสค์ทำนี้ให้กับกล้องที่แพนมาทางตัวเองเช่นกัน

ในทางกลับกัน กรณีที่กอดอกในระดับต่ำเพื่อให้ลำตัวโค้งเข้าไป แสดงถึงความตื่นเต้นหรือความกังวล เป็นท่าที่โอบรัดตัวแน่นเพื่อจะปกป้องตนเอง

ถ้าเห็นใครทำท่าเช่นนี้ เขาน่าจะมีเรื่องก่ดก่ลุ่มใจอย่างมาก หรือกำลังเดือดร้อน อาจต้องสนใจและรับฟังปัญหาเขา



15

คนที่เอามือไขว้ไว้หลังศีรษะ คือ คีร์แมนอย่างนั้นแหละ

สมมติว่าคุณไปพรีเซนต์งานที่ห้องประชุมของบริษัทลูกค้าสำคัญ เมื่อมองไปรอบ ๆ ห้อง เห็นคนเข้าร่วมรับฟังจำนวนมาก ในสถานการณ์นี้ คุณจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องแยกแยะให้ออกว่าคนไหนคือคีร์แมน หรือคนที่มีอำนาจบริหารจัดการ ณ ห้องประชุมนั้น

นี่เองที่คุณต้องแอบสังเกตท่าทางของอีกฝ่าย ถ้ามีใครนั่งเอาแขนไขว้ไว้หลังศีรษะ คนนั้นแหละ คือ คีร์แมนในที่นั้น

ท่าทางนี้แสดงถึง **การมีอำนาจปกครองและความเหนือกว่า** การเอามือไขว้ไว้หลังศีรษะและกางศอกออก เป็นการทำให้ตัวเองดูยิ่งใหญ่ขึ้น แสดงถึงอาณาเขตที่ตัวเองครอบครองและควบคุมดูแลมากกว่าคนอื่น จึงเป็นการทำสัญลักษณ์ให้คนรอบข้างรู้สึกได้ว่า ในที่นี้ตัวเองอยู่ในสถานะสูงสุด



ในสัตว์ต่าง ๆ เราจะเห็นพฤติกรรมการข่มขู่ฝ่ายตรงข้ามด้วยการทำตัวเองให้ดูตัวใหญ่ขึ้นอยู่บ่อยครั้งเช่นกัน เช่น งูเห่า ซึ่งปกติมีรูปร่างคล้ายงูโดยทั่วไป แต่เฉพาะเวลาที่ข่มขู่ศัตรู จะแผ่แม่เบี้ยและจ้องเขม็งอย่างดุร้าย นี่เป็นพฤติกรรมโดยสัญชาตญาณของมัน

แต่ถ้าทำทำนี้ ในขณะที่อยู่คนเดียวล่ำฟ้าง จะให้ความหมายอีกอย่าง

เวลาคนนั่งทำงานที่โต๊ะแล้วคิดงานต่อไม่ออก มักจะเอนหลังพิงเก้าอี้แล้วเอามือประสานไว้หลังศีรษะ ทำนี้ไม่ใช่การข่มขู่อะไรใคร แต่ทำไปเพื่อปลดปล่อยอารมณ์จากสมองล้า คิดอะไรไม่ออก อย่างในเวลาพักประชุมพอเจ้านายใหญ่ลุกออกไป ลูกน้องมักจะทำทำนี้กัน



16 การพูดไปภูมือไป เป็น “พฤติกรรมผ่อนคลาย” อย่างหนึ่ง

ในการเจรจาธุรกิจ เวลาอีกฝ่ายตอบคำถามเรา นอกจากสีหน้าแล้ว ขอให้สังเกตพฤติกรรมที่มือของเขาด้วย

“ในประเด็นนี้ ขอให้ทางคุณไม่ต้องเป็นห่วง ระบบของเรามีการดูแลเรื่องความปลอดภัยอย่างเต็มที่อยู่แล้ว...”

ถ้าอีกฝ่ายให้คำตอบในลักษณะนี้ โดยที่ขณะพูดไปก็ภูมือไปด้วยละก็ เลิกเชื่อสิ่งที่เขาพูดได้เลย

การภูมือ เป็นท่าหนึ่งของ “พฤติกรรมผ่อนคลาย” เพื่อให้จิตใจที่วุ่นวุ่นนั้นสงบลง เป็นไปได้ว่าขณะที่พูดนั้น อีกฝ่ายอาจจะรู้สึกกังวล ไม่สบายใจ หรือโดนคุกคามอยู่

ขณะที่กำลังพูดหรือหลังจากพูดจบ ถ้ามีการทำ “พฤติกรรมผ่อนคลาย” โดยการภูมือเช่นนี้ เป็นการเผยให้เห็นว่า **เขาไม่มั่นใจในสิ่งที่ตัวเองพูดอยู่**

นอกจากนี้ กิริยานี้จะทำในสถานการณ์หรือสิ่งที่เราคิดว่าจะเป็นเรื่องจริง ทำท่าจะพลิกเปลี่ยนเป็นคนละเรื่อง

“แต่ว่า เมื่อปีที่แล้วบริษัทในเครือของคุณก็มีปัญหาระบบล่มซะใหม่”

ถ้าถูกรุกใส่ดังกล่าว แล้วมืออีกฝ่ายขยับเร็วขึ้นละก็ ฟันธงได้เลยว่าเขา **รู้สึกวุ่นวาย**อย่างแน่นอนอย่างจัง

เรื่องของธุรกิจ ต้องจับสังเกตจากพฤติกรรมที่ “มือ” ไม่ใช่ที่เท้า



17

เมื่อไม่อยากจะเข้าใกล้ จะซ่อนมือไม่ให้เห็น

ในธุรกิจบริการต้อนรับลูกค้าเคยกล่าวกันว่า มารยาทที่ดีต้องกุมมือไว้ด้านหน้าเพื่อบังมือข้างที่ถนัด สิ่งนี้เปรียบเสมือนวิถีของนักรบที่แสดงถึงการไม่คิดจะชักดาบออกมาต่อสู้

แต่ในปัจจุบัน พฤติกรรมนี้ก็กลับถูกมองว่าเสียมารยาท และในสถานการณ์ทางธุรกิจก็ส่งผลลัพธ์ที่ตรงข้ามด้วยเช่นกัน

ท่าทางซ่อนมือบ่งบอกถึง **จิตใจที่ต้องการปกปิดอะไรบางอย่าง กล่าวคือ เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงการปฏิเสธการเข้าใกล้**

ในการสื่อสารต่อหน้าระหว่างบุคคล อวัจนภาษาที่ผ่านทางมือหรือทางกายสามารถถ่ายทอดข้อมูลได้มากกว่าคำพูด ถ้าในใจไม่ยอมรับในอีกฝ่าย ไม่อยากให้เห็นเขาเห็น “ด้านในของมือ” จะแสดงออกด้วยท่าทางการบังหรือกุมมือนั่นเอง

ถ้าคู่เจรจาของเราวางมือบนเข่าหรือหลบอยู่ใต้โต๊ะ ให้สรุปได้เลยว่าการเจรจาครั้งนี้ฉายแววไม่สดใสแล้ว

ในทางตรงกันข้าม ถ้าอีกฝ่ายวางมือบนโต๊ะเผยให้เห็นฝ่ามือ

นั่นหมายความว่าเขากระตือรือร้นในเรื่องที่คุย สามารถที่จะรุกต่อได้เลยเต็มที่



18 ความหมายของท่าทางที่เอามือทาบอก

ในการแข่งขันฟุตบอล คงเคยเห็นนักกีฬาทั้งหมดเอามือแตะที่หน้าอก ก่อนเริ่มเตะ นั่นเป็นการปฏิบัติญาณว่าจะชนะให้ได้ โดยใช้มือแตะที่สัญลักษณ์ทีมบนอกเสื้อ

ในการดำเนินชีวิตประจำวัน มักมีคนเอามือแตะที่หน้าอกโดยไม่ได้ตั้งใจ โดยเฉพาะผู้หญิงจะทำกันมาก พฤติกรรมนี้สามารถตีความเชิงจิตวิทยาได้หลายอย่างขึ้นอยู่กับเวลาและสถานการณ์

เริ่มจาก ความหมายแรก คือ การบรรเทาความตื่นเต้น

เวลาตื่นเต้น จังหวะการเต้นของหัวใจจะเร็วขึ้น การเอามือไปวางบนอกเพื่อเช็คดูสภาพจิตใจตัวเองและให้รับรู้สถานการณ์ได้อย่างมีสติและสงบจิตใจลง เมื่อรู้สึกตื่นเต้น การสัมผัสที่ส่วนใดส่วนหนึ่งในร่างกายตัวเองเป็นลักษณะเฉพาะของ “พฤติกรรมผ่อนคลาย” ซึ่งการวางมือทาบอกเป็นพฤติกรรมหนึ่งที่มักทำเช่นกัน

ความหมายที่สอง คือ ตอนที่เราวางมือที่อกเวลารู้สึกโล่งใจ เป็นพฤติกรรมในการพยายามจัดการให้จิตใจตนเองสงบลง เพื่อเปลี่ยนความเครียดเป็นความโล่งใจ

นอกจากนี้ ยังมีการวางมือทาบอกในอีกหลายเหตุการณ์ เช่น เวลาแสดงความขอบคุณอย่างซาบซึ้ง เวลาแสดงความเป็นห่วง หรือเวลาที่อธิษฐานอย่างแรงกล้า เป็นต้น

ทั้งนี้ จากผลการทดลองทางจิตวิทยาหนึ่ง ได้ข้อสรุปว่า การเอามือทาบที่อกนั้นทำเพื่อแสดงความจริงใจให้คนอื่นเห็น โดยในการทดสอบนี้ ได้ให้ผู้เข้าทดสอบดูภาพผู้หญิงสองคน คนหนึ่งเอามือทาบอก ส่วนอีกคนเอามือไปไว้ด้านหลัง แล้วพูดให้ผู้เข้าทดสอบฟังว่า “ฉันไม่เคยไปทำงาน

สายเลยแม้แต่ครั้งเดียว" ซึ่งเป็นคำพูดโกหกด้วยน้ำเสียงที่สมจริง ผลปรากฏว่า ผู้เข้าทดสอบ เชื่อในภาพผู้หญิงที่เอามือทาบอกมากกว่า



19 เวลาเขินอาย คนเอามือวางไว้ ที่หลังศีรษะเพราะอะไร

“โอ้ววว...ไปไม่ถูกเลย” มีบางคนที่พูดแบบนี้พลางเอามือลูบหรือเกาหัวตัวเองไปด้วย

การเอามือสัมผัสด้านหลังศีรษะเป็นประจำ คือ การแสดงออก **เมื่อรู้สึกอายหรือเขิน**

กลไกการทำงานของร่างกายตรงนี้ยังไม่ชัดเจน แต่ว่ากันว่าด้านหลังสมองมีเส้นประสาทใหญ่ที่ท้ายทอย (Greater Occipital Nerve) วิ่งผ่านอยู่ เมื่อเส้นประสาทนี้รับรู้ถึงความเครียดขั้นรุนแรงที่เกิดจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจะสร้างความรู้สึกเจ็บปวดให้กับเรา

มีทฤษฎีที่น่าเชื่อถืออันหนึ่งกล่าวว่า ถ้าคนเราต้องเผชิญกับความเครียดจากความละอายใจหรือเขินอาย เราจะนวดผ่อนคลายเส้นประสาทนี้ด้วยการลูบหัวหรือเกาเบา ๆ เพื่อปกป้องเส้นประสาทใหญ่ที่ท้ายทอย (Greater Occipital Nerve)

นอกจากนี้ มีทฤษฎีอธิบายว่า พฤติกรรมนี้ยังเกิดขึ้นตอนที่เรายกหมัดขึ้นเตรียมจะชกอีกฝ่าย แล้วจู่ ๆ ก็หยุดชะงักแต่ไม่รู้จะเอามือไปวางไว้ที่ไหน เลยได้แต่ลูบ ๆ หัวตัวเองเพื่อกลบเกลื่อนการกระทำนั้น การหยุดเกาหัวนั้น เพราะเสียใจกับการกระทำของตัวเองที่ “ดูไม่เป็นผู้ใหญ่” ถึงขนาดกำหมัดขึ้นจะชกคนได้



20

ทำท่าถลกแขนเสื้อ ไม่ใช่หมายความว่า แค่มุ้งมันจะลงมือทำอะไรเท่านั้น

การที่คนเราถอดเสื้อนอก ปลดกระดุมปลายแขนเสื้อแล้วพับแขนเสื้อขึ้น จนเผยให้เห็นแขน หรือที่เรียกว่ากิริยา “ถลกแขนเสื้อ” นั้น เพื่อให้ขยับตัวได้ง่ายขึ้นและทำกิจกรรมได้สะดวกขึ้นนั่นเอง

ในทางจิตวิทยา ที่ความหมายพฤติกรรมถลกแขนเสื้อว่า กำลังรวบรวมพลังเพื่อบอกคนรอบข้างถึงความกระตือรือร้นของตัวเองว่า “เอาล่ะ จะเริ่มทำละ!”

การถลกแขนเสื้อในกรณีที่ไมใช่งานต้องลงแรงหรือขยับตัวทำมากมาย เช่น การทำงานบนคอมพิวเตอร์ที่ต้องใช้สมาธินั้น ต้องการสื่อว่ากำลังจะปรับเปลี่ยนไปสู่ “โหมดรวบรวมสมาธิ” แล้ว

ในอีกด้าน การถลกแขนเสื้ออาจเพื่อต้องการผ่อนคลาย เช่น เวลาจะระดมสมองเพื่อรังสรรค์แผนงานใหม่ ถ้าสังเกตเห็นหัวหน้าทีมถลกแขนเสื้อขึ้นล่ะก็ เตรียมใจไว้เลยว่างานนี้ได้ถกกันยาว (หนทางนี้ก็ยาวไกล)

การถลกแขนเสื้อเป็นการปลดปล่อยร่างกายจากเสื้อผ้าที่แน่นได้ด้วย

ดังนั้น การทำเช่นนี้จึงแสดงถึงการสร้างบรรยากาศให้ผ่อนคลายลง เพื่อจะได้ปล่อยไอเดียต่าง ๆ อย่างเต็มที่

ทั้งนี้ คนที่ออกกำลังกายสม่ำเสมอและหาโอกาสสวดกล้ามเนื้อที่สวยงาม ก็มีแนวโน้มจะชอบถลกแขนเสื้อด้วยเช่นกัน



21

คนที่มักใช้ปลายนิ้วเคาะโต๊ะ ระหว่างประชุม หมายถึงอะไร

เคยเห็นคนที่กำลังรอปปลายสายให้มารับโทรศัพท์หรือกำลังดาวน์โหลดข้อมูลขนาดใหญ่ แล้วผลอเคาะปลายนิ้วที่โต๊ะอย่างหงุดหงิดกันบ้างไหม

ทั้งที่เคาะโต๊ะไป ก็เชื่อว่าแรงสถานการณ์ให้เร็วขึ้นได้เสียเมื่อไหร่ แต่ในใจยังอยากทำอะไรสักอย่าง เลยแสดงออกมากับท่าทางการเคาะโต๊ะไปพลาง ๆ ก่อน พฤติกรรมนี้ยังพบในคนที่รู้สึกเบื่อการประชุม

คนที่ทำพฤติกรรมดังกล่าว เป็นเพราะอ่านรูปการณ์ข้างหน้าได้ดี แล้วพลางคิดในหัวว่า “น่าจะทำแบบนี้” หรือ “ถ้าเป็นฉัน จะทำอย่างนี้” และอยากข้ามไปขั้นตอนต่อไปโดยไม่อยากเสียเวลาตรงนี้แล้ว

พูดง่าย ๆ คือ เป็น **พวกทำงานเก่งที่หงุดหงิดกับช่องว่างที่เกิดขึ้นกับคนรอบข้างในตอนนั้น**

ในทางกลับกัน คนที่ทำงานอยู่คนเดียวแล้วเคาะโต๊ะ ส่วนใหญ่เป็นเพราะกำลังหัวเสียกับงานที่ไม่เป็นไปตามที่คิด

คนที่ตกอยู่ในสภาพการณ์ที่ได้รับมอบหมายงานที่ยากเกินความสามารถ คิดเท่าไรก็คิดไม่ออก จนรู้สึกอัดอั้นจนบอกไม่ถูก เมื่อเคาะโต๊ะในเวลานี้ เรียกได้ว่าเป็นคนที่ความสามารถไม่ถึงที่คาดหวังไว้นั่นเอง



22

ก้มหน้าลงเล็กน้อยแล้วเอามือแตะหน้าผาก ส่งสัญญาณอะไร

ท่านี้มีรูปแบบหลากหลาย เช่น ก้มหน้าเล็กน้อยแล้วใช้มือก่ายเบาๆ ที่หน้าผาก หรืออาจจะเอามือกุมหน้าผากก็ได้ อาจจะใช้นิ้วชี้วางไว้กลางระหว่างคิ้วอย่างที่ฟูรุฮาดะ นินสะบุโร^๘ ทำก็ได้เช่นกัน

ท่านี้หมายถึง **มีเรื่องสำคัญที่ต้องพูดแต่กลัวว่าจะพูดดีหรือไม่พูดดี** เป็นสภาพที่กำลังต่อสู้กับตัวเองอยู่

การเอามือแตะหน้าผาก เป็นเหมือนการซ่อนอารมณ์ทางสีหน้าและไม่อยากสบตาอีกฝ่าย อาจเป็นท่าเดียวกับที่ฟูรุฮาดะ นินสะบุโรทำ คือเอียงตัวหันด้านข้างให้อีกฝ่าย เป็นการแสดงอาการครุ่นคิด เพราะสิ่งที่จะพูดต่อจากนี้ไป อาจจะทำให้อีกฝ่ายรู้สึกไม่ดี

ขณะที่กำลังไตร่ตรองใคร่ครวญ คนเราจะเอามือไปแตะหน้าผาก ทั้งนี้เพราะซีกหน้าของศีรษะ จะมีสมองส่วนหน้าทำหน้าที่ควบคุมและสั่งการการทำงานของจิตใจ ทั้งเรื่องอารมณ์ความรู้สึก ความระแวงดระวัง และความคิดอ่านต่างๆ



^๘ชื่อตัวละครเอกในซีรีส์ละครแนวสืบสวนสอบสวนชื่อเดียวกัน

ดังนั้น ถ้ากำลังคิดวนเรื่องอะไรบางอย่าง หรือเวลาจะรวบรวมสมาชิกคนเรามักจะเอามือแตะบริเวณสมองส่วนหน้านี้โดยธรรมชาติ

ถ้าขณะสนทนาอยู่แล้วอีกฝ่ายแสดงท่าทางเช่นนี้ ขอให้คุณเตรียมใจให้พร้อมได้เลย

“ที่จริงแล้ว มีเรื่องบางอย่างที่ต้องบอกคุณ” แล้วก็โยนระเบิดตูมใหญ่ใส่เลย หรืออาจจะ (ไขคดีได้แล้ว) พูดแบบนี้ว่า “คนร้าย คือ คุณสินะ”



คลิกสั่งซื้อได้ที่นี้



@booktime



หนังสือที่ช่วยให้คุณ...

◆
มองทะลุเจตนาแท้จริง
จาก “ท่าทาง” การแสดงออก
ทางร่างกายของผู้คน

◆
ช่วยปรับปรุงความสัมพันธ์

◆
รู้เขา รู้เรา คุณเกมได้

◆
เจรจาอะไรก็ได้คำตอบ “YES”

◆
สื่อสารเก่งขึ้นทันที

◆
เข้าใจเหตุผลเบื้องหลัง
การแสดงออกรูปแบบต่างๆ
ในสถานการณ์ต่างๆ

◆
เพียงรู้เทคนิคนี้คุณจะทำงาน
และคบหาผู้คนได้สนุกขึ้นแน่นอน



สุภาพใจ

f SukkhabajaiPUB



กดสองสาม



@booktime



www.booktime.co.th