



世界最高の 話し方

ไม่ว่าใครก็ตาม
จะกลายเป็นแฟนคลับ
ตัวยงของคุณ

การพูด
คือทุกสิ่ง

โองกาโมโตะ จุนโกะ
เขียน

ซอลดา เจียมวิจักษณ์
แปล



การพูด
คือ
ทุกสิ่ง

ช่วยเปลี่ยนวิธีพูดของผู้บริหาร
และประธานบริษัทกว่า 1,000 คน!
50 กฎที่ไม่เคยเปิดเผยที่ได้
โดย “ครูสอนพิเศษที่บ้านในตำนาน”



โธกาโมโตะ จุนโกะ
โค้ชผู้บริหารด้านการพูด
ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน
ยุทธศาสตร์การสื่อสาร

โธกาโมโตะ จุนโกะ เขียน

ช่อลดา เขียมวิจักขณ์ แปล



คลิกสั่งซื้อได้ที่



@booktime

“ คำนำสำนักพิมพ์ ”

ทักษะการพูดนั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นมากสำหรับมนุษย์ทุกคน ทุกเพศ ทุกอาชีพ ทุกช่วงอายุ เพราะเราสื่อสารกันเป็นหลักด้วยคำพูด การพูดคุย จึงส่งผลกระทบต่อชีวิตของเราแทบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นหน้าที่การงาน การประกอบอาชีพ การศึกษา หรือแม้กระทั่งความสัมพันธ์ต่อมนุษย์ด้วยกัน หากเรามีทักษะการพูดที่ดี นอกจากจะช่วยให้เราบรรลุเป้าหมายต่างๆ ในชีวิตแล้ว ยังรวมไปถึงการเพิ่มความน่าเชื่อถือ เพิ่มเสน่ห์และสามารถ สร้างประโยชน์ต่อยอดให้ชีวิตได้อย่างไม่รู้จบ

แต่เหล่าบุคคลชั้นนำของโลกเขามีเทคนิคการพูดอย่างไร ที่ทำให้ สามารถจับใจผู้คนจำนวนมากได้แบบนั้น สำนักพิมพ์สุขภาพใจของเรา ขอแสดงความยินดีว่า ในหนังสือเล่มนี้มีคำตอบนั้นให้คุณ “การพูด คือทุกสิ่ง” นำเสนอ 50 กฎที่ไม่เคยเปิดเผยที่ไหน โดยครูสอนพิเศษ ที่บ้านในตำนาน คุณโอภาโมโตะ จุนโกะ ที่ผู้อ่านสามารถนำไปปรับใช้ ฝึกฝน ต่อยอดได้ง่ายในชีวิตจริง ไม่ว่าจะเป็นการพูดนำเสนอ การพูดคุย อย่างเป็นทางการ หรือการพูดคุยเล่นเพื่อกระชับความสัมพันธ์ และถึงแม้ หนังสือเล่มนี้จะ เป็นหนังสือที่เขียนโดยผู้เชี่ยวชาญชาวญี่ปุ่น แต่เคล็ดลับ เหล่านี้ก็ยังสามารถนำมาปรับใช้ในบริบทของสังคมไทยได้ดียิ่งด้วย

เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่าถ้าคุณผู้อ่านที่รักได้อ่านหนังสือเล่มนี้จนจบ จะค้นพบเทคนิคใหม่ๆ ในการพัฒนาทักษะการพูดกลับไปแบบเต็มกระเป๋ แน่นนอน เอาล่ะ สูดลมหายใจเข้าลึกๆ แล้วพลิกหน้ากระดาษต่อไป เพื่อพัฒนา ทักษะการพูดของเรากันเถอะ!

สำนักพิมพ์สุขภาพใจ ”

“ คำนำพิบูล

ฉันเป็นคนหนึ่งที่มีปัญหาทางด้านการพูดและไม่ได้ฝึกพูดมาตั้งแต่เด็กๆ เพิ่งจะมาฝึกฝนทักษะการพูดจริงจังหลังจากทำงานแปลเป็นอาชีพได้ไม่นาน แต่ถึงแม้เพิ่งฝึกฝน กลับได้รับคำชมจาก บ.ก.เล่ม หลังจากโทรศัพท์คุยกันว่า “มีทักษะการพูด” “พี่ฝึกทักษะการพูดมาจากไหน?”

ฉันฝึกฝนทักษะการพูดมาจากการพูดคุยกับคนรอบข้าง นำเอาจุดเด่นในการพูดของคนรอบข้างที่ติดต่อด้วยมาประยุกต์ใช้กับตัวเองจากการแปลหนังสือและอ่านหนังสือประเภทฮาวทูเล่มต่างๆ ค่ะ

ในหนังสือเล่มนี้เต็มไปด้วยเคล็ดลับวิธีที่จะช่วยให้คุณผู้อ่านทำตามได้ง่ายๆ และได้ผลจริง เคล็ดลับวิธีในหนังสือเล่มนี้อัดแน่นเต็มเล่มกระทั่งผู้อ่านอาจจะอุทานหลังอ่านไปได้ครึ่งเล่มว่า เยอะมากเลย จำได้ไม่หมดหรอก! เลยเซียวค่ะ

แน่นอนว่าหนังสือเล่มนี้ไม่ได้มุ่งเน้นให้จำทั้งหมดเพื่อนำไปฝึก แต่มุ่งเน้นให้อ่านทำความเข้าใจในแต่ละหัวข้อแล้วนำไปฝึกทีละข้อๆ ค่ะ

ในการแปลหนังสือเล่มนี้ นอกจากจะได้เคล็ดลับด้านการพูดแล้วฉันยังได้เรียนรู้คำศัพท์และไวยากรณ์ใหม่ๆ ในฐานะนักแปลด้วยค่ะ

ยกตัวอย่างเช่น คำว่า 通 ซึ่งมีไวยากรณ์ที่ใช้ค้นจิตวันนี้หลายรูปแบบ แต่ที่อยากแนะนำในครั้งนี่ คือ 通 ในรูป 通り ที่ใช้เป็นคำนามค่ะ

1. 通り ที่แปลว่า ถนน

เช่น ワンシンカム通り

วังสิงห์คำโทริ

ถนนวังสิงห์คำ

2. 通り ที่แปลว่า ตามอย่างที่

เช่น 言ワ通り

ยูโทริ

ตามอย่างที่พูด

และที่ได้เรียนรู้มาจากหนังสือเล่มนี้

3. XX通り

XXโทริ

ที่แปลว่า (จำนวนตัวเลข) ชนิด / (จำนวนตัวเลข) อย่าง

ฉันเพิ่งเคยเจอจำนวนตัวเลข + 通り ค่ะ

เช่น 35万通り

35มั่งโทริ

หรือ 350,000 ชนิด / 350,000 อย่าง

ประหลาดใจมาก เพิ่งเคยเจออย่างนี้ค่ะ

ด้วยเหตุนี้ฉันจึงชอบการแปลหนังสือ เพราะนอกจากจะได้เรียนรู้เรื่องราวดีๆ จากในหนังสือแล้ว ยังได้เรียนรู้คำศัพท์และไวยากรณ์แปลกๆ ใหม่ๆ ที่ไม่เคยเจอมาก่อน ยิ่งช่วยตอกย้ำว่าภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาที่เรียนรู้ได้อย่างไม่มีที่สิ้นสุด ยิ่งสัมผัสก็ยิ่งมีเรื่องที่ไม่รู้อีกมากมาย สร้างความรู้สึกตื่นตาตื่นใจให้กับคนที่หลงใหลในการเรียนภาษาญี่ปุ่นอย่างฉันมากค่ะ

หวังว่าผู้อ่านคงจะได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ จากหนังสือเล่มนี้ นอกจากนี้เนื้อหาเกี่ยวกับเทคนิคการพูดที่น่าประทับใจและใช้ได้จริงนะคะ

ช่อลดา เจียมวิจักขณ์”
ผู้แปล

บทนำ”



“แค่เปลี่ยนวิธีพูด ชีวิตก็เปลี่ยนด้วย” “วิธีพูดช่วยเปลี่ยนชีวิตได้อย่างน่าทึ่ง ไม่ว่าคุณจะทำอายุเท่าไรก็ตาม”

“ลองเดินมาตรงนี้สิ”

“เอามือไว้ตรงนี้”

“ลองเปลี่ยนคำพูดเป็นอย่างนี้ดีไหม”

ในสายตาคนนอก คงจะดูเหมือนโปรดีวีเซอร์กำลังสอนนักแสดงให้ร้ายรำ แต่บทสนทนาระหว่างฉันที่เป็น “ครูสอนพิเศษที่บ้าน” กับประธานบริษัทที่ “รับบทเป็นนักเรียน” เป็นประมาณนี้ค่ะ

ระหว่างที่การฝึกฝนสืบหน้าไป “นักเรียน” คนหนึ่งที่เอาแต่อ่านบทอยู่หลังเวที จู่ๆ ก็เปล่งเสียงออกมาเต็มเสียง และเริ่มพูดด้วยสีหน้าภาคภูมิใจ

เพียงคุณเพิ่มการเกริ่น “แค่คำเดียว” ก็จะเปลี่ยนการสนทนานั้นให้ผู้ฟังหลงใหลจนได้เบาะรองนั่งสามใบในคราวเดียว* หรือ “เพียงแค่คำแนะนำเดียว” ก็ทำให้ประธานบริษัทที่ไม่ถนัดคุยเล่นกับผู้ใต้บังคับบัญชาตอบสนทนาได้อย่างราบรื่น



* เปรียบเทียบกับรากูโกะ ศิลปะการแสดงดั้งเดิมของญี่ปุ่น นักแสดงจะนั่งเล่าเรื่องตลกบนเบาะโดยใช้พัดกระดาษประกอบท่าทาง หากเล่าเรื่องตลกได้รับคำชม จะได้เบาะรองนั่ง 1 ใบ แต่ในที่นี้ได้พร้อมกันทีเดียว 3 ใบ แสดงว่าพูดดีมาก

ประหนึ่งตุ๊กตาที่ไม่มีชีวิตได้รับดวงวิญญาณ และขยับเคลื่อนไหว
“ราวกับเป็นคนละคน”

“แค่เปลี่ยนวิธีพูด ชีวิตก็เปลี่ยนด้วย”

“วิธีพูดช่วยเปลี่ยนชีวิตได้อย่างน่าทึ่ง ไม่ว่าจะอายุเท่าไรก็ตาม”
ฉันได้ยินคำพูดทำนองนั้นอยู่บ่อยๆ



ช่วยเปลี่ยน “วิธีพูด” ของผู้บริหาร
และประธานบริษัทมากกว่า 1,000 คน

ฉันมีโอกาสชี้แนะผู้บริหารและประธานบริษัทมากกว่า 1,000 คน
“ในฐานะโค้ชผู้บริหารด้านการพูด” และช่วยเปลี่ยนวิธีพูดของพวกเขา
และพวกเธอเหล่านั้น

ในฐานะโค้ช ฉันไม่อาจเอ่ยชื่อผู้บริหาร แต่ขอยกตัวอย่างดังนี้ค่ะ

- ✓ ประธานและผู้บริหารบริษัทผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่ในญี่ปุ่น
- ✓ คณะผู้บริหารของบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง
- ✓ ผู้บริหารของธนาคารขนาดยักษ์ และประธานบริษัทด้าน IT / สื่อสารรายใหญ่
- ✓ ประธานบริษัทชาวต่างชาติของบริษัทด้าน IT และบริษัทผลิตรายข้ามชาติระดับโลก
- ✓ ประธานบริษัทผู้มีชื่อเสียงและมีเสน่ห์



บุคคลเหล่านี้ต่างก็เป็นผู้นำของบริษัทขนาดใหญ่ของประเทศญี่ปุ่น
ที่ไม่ว่าใครก็รู้จักชื่อ และ

- ✔ ผู้ว่าราชการจังหวัด “ท่านนั้น” รัฐมนตรี นักการเมือง ข้าราชการ
- ✔ บอร์ดของมหาวิทยาลัยหรือโรงพยาบาล

ทุกคนต่างต้องการ “ทักษะการพูด” เป็นอย่างมาก ฉะนั้นดีให้
คำแนะนำและคำปรึกษาอย่างเป็นรูปธรรมเกี่ยวกับ “วิธีพูด” ทุกอย่าง
ไม่ว่าจะเป็นวิธีนำเสนอหรือกระทั่งการคุย

“แม่! ใต้ผู้บริหารหญิง
ในบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่
ก็ยังเปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือ!”

ฉันได้รับความเห็นจากประธานบริษัท ผู้บริหาร ผู้นำบริษัทส่วนมาก
ที่ฉันได้ไปเป็น “ครูสอนพิเศษที่บ้าน” ดังนี้ค่ะ

“ไม่เคยมีโอกาสดูเรียนเรื่องนี้มาก่อน”

“ไม่เคยรู้มาก่อนเลยว่าควรทำอะไรดี แต่ในที่สุดก็ได้ ‘คำตอบ’”

ผู้บริหารหญิงในบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ท่านหนึ่งบอกว่า “ฉันประหม่าเลยไม่ถนัดพูดต่อหน้าผู้คนเลยคะ” แต่ผลจากการฝึกฝนเป็นประจำ เธอจึงเปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือจนรู้สึกกว่า

“สนุกที่ได้พูดต่อหน้าผู้คนจนหยุดไม่ได้เลยคะ”
“ทัศนคติในการใช้ชีวิตก็เปลี่ยนเป็นแง่บวกด้วย”

การเปลี่ยนแปลงในแง่ดีไม่ได้ส่งผลแค่เจ้าตัว คนใกล้ตัวหรือผู้ฟังก็มีปฏิกิริยาตอบสนองด้วย

“ท่านประธานเปลี่ยนไปเลยนะครับ”

พอสัมผัสได้ถึงคำพูดดังกล่าว หรือปฏิกิริยาตอบสนองจากผู้ฟังที่เปลี่ยนไปได้โดยตรง เธอจึงมีความมั่นใจเพิ่มขึ้น

“ มีบุคคลชั้นนำมากมาย
ที่กังวลกับ “วิธีพูด”



ทุกท่านอาจคิดไม่ถึงว่า แม้แต่ในแวดวงบุคคลชั้นนำที่ก้าวขึ้นมาสู่จุดสูงสุดของบริษัทขนาดยักษ์ในญี่ปุ่น ก็ยังมีคนจำนวนมากที่คิดว่า “ฉันพูดไม่เก่ง จึงอยากพูดให้เก่งขึ้น”



คนญี่ปุ่นได้เรียนการอ่านและเขียน แต่ไม่ค่อยได้เรียนเรื่อง “การพูด” “การฟัง” อย่างเป็นระบบ ไม่มีทั้งตำรา ไม่มีทั้งสมการเพื่อเพิ่มความ สามารถเหล่านี้ และไม่มีครูสอนด้วย

คนญี่ปุ่นเชื่ออย่างมากว่า “ถึงไม่พูดก็เข้าใจ” “แค่พูดนิดเดียวก็ เข้าใจ” เช่นคำพูดที่ว่า “สื่อสารด้วยใจ” ถึงมีความคิดดีๆ แต่ก็สื่อสาร ออกมาไม่ได้ สื่อสารคำพูดกับคนอื่นไม่ราบรื่น เห็นคนอื่นจนไม่กล้าพูด...

คนญี่ปุ่นส่วนใหญ่รู้สึกส่วนตัวเองไม่ถนัดด้าน “การพูด” และกัลดกกลุ่ม กับเรื่องนี้ แม้แต่ระดับผู้นำ ก็ได้แต่ทำตาม “วิธีของตัวเอง” และทำไปอย่างนั้น โดยไม่มีความรู้พื้นฐานใดๆ เลย

ยิ่งไปกว่านั้น ประเทศญี่ปุ่นไม่มี “ความรู้ด้านวิธีพูด” ตามมาตรฐาน โลกที่รับรู้โดยทั่วกันอีกด้วย

“ ” สร้าง “กฎวิธีพูดจับใจคนทั้งโลก” ให้ปีระบบ

ก่อนมาเป็น “ครูสอนพิเศษที่บ้าน” อย่างทุกวันนี้ เดิมทีฉันเป็น นักหนังสือพิมพ์ ได้สัมภาษณ์ผู้นำทั้งในและต่างประเทศ เช่น ประธานใหญ่ นากาโมริ ชิเงโนบุบริษัทผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าของญี่ปุ่น และประธาน ชน มาซาโยชิ บริษัท ซอฟต์แวร์ก็ได้ศึกษาและสังเกตวิธีพูดกับวิธีสื่อสาร ของพวกเขา

ระหว่างนั้น ฉันได้ไปเรียนปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ ประเทศอังกฤษ ขณะกำลังศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ” ในแต่ละวันฉันได้รับการสั่งสอนจากคนระดับแนวหน้าของโลก และได้เรียนรู้ “วิธีพูด” มาอย่างเต็มที่

หลังจากออกจากบริษัทหนังสือพิมพ์ด้วยเหตุผลทางบ้านแล้ว ก็ข้ามน้ำข้ามทะเลมาสหรัฐอเมริกา คราวนี้ได้ทำวิจัยเกี่ยวกับ “อินเทอร์เน็ตเปลี่ยนแปลงสื่อหรือการสื่อสารอย่างไร” ที่สถาบัน MIT (สถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์)

และศึกษาเทคนิคการต่อรองที่ฮาร์วาร์ดลอร์วส์คูลซึ่งอยู่ในเมืองเดียวกัน จึงได้เรียนรู้จากนักเศรษฐศาสตร์ นักการเมือง และนักวิชาการชั้นนำของสหรัฐอเมริกา ซึ่งล้วนแต่เป็น “นักปราชญ์ผู้ยิ่งใหญ่”

เวลาผ่านไป 3 ปีครึ่งก็ได้กลับญี่ปุ่น มาทำงานเป็น “ที่ปรึกษาด้าน PR” และได้ทำงานเกี่ยวข้องกับมีเดียเทรนนิงสำหรับผู้ंना

ทว่า แม้มีความรู้ด้านการสื่อสารที่เรียนมาจากมหาวิทยาลัยในต่างประเทศ แต่แท้จริงตัวฉันเป็นคน “ขี้อาย” มาก จึงยังคงนำเสนอต่อหน้าคนจำนวนมากไม่เก่ง

“ฉันอยากคุยต่อหน้าผู้คนได้อย่างสง่าผ่าเผย อยากกำจัดปมด้อยนี้” คราวนี้จึงข้ามน้ำข้ามทะเลไปสหรัฐอเมริกาอีกครั้งด้วยใจมุ่งมั่นเพื่อหา “หนทางศึกษาวิธีพูด”

ฉันตกตะลึงอย่างมาก เมื่อทราบว่า มีสถานที่เรียนด้านการสื่อสารที่นิวยอร์กเป็นจำนวนมาก นอกจากโรงเรียนแล้ว ในเมืองยังมีเวิร์กชอปและคลาสเรียนอีกนับไม่ถ้วน ไม่ว่าจะใครก็แวะไปเรียนหลังเลิกงานได้ง่ายๆ



เหมือนไปพิตเนส ฉันจึงได้ฝึกปรือด้าน “วิีพุด” อย่างเต็มที่

ฉันไปคลาสเหล่านั้นทุกที จนได้เป็น “ศิษย์” ของมือโปรชั้นนำด้าน การสื่อสาร โค้ชด้านการนำเสนอ นักวิจัยต่างๆ และได้เรียนวิีพุดตาม มาตรฐานโลกอย่างจริงจัง ด้วยเหตุนี้ ฉันที่เคยประหม่าจนเห็งือตกมา ตลอด รู่ๆ ก็รู้สึกตัวว่าตัวเองสื่อสารได้ง่ายดายขึ้นเหมือนสุดลมหายใจ

✔ มีประสบการณ์นำทฤษฎีมาปฏิบัติจริงในฐานะที่ปรึกษาด้าน PR และนักหนังสือพิมพ์

✔ เทคนิคการสื่อสารของผู้นำระดับโลก

✔ มีความรู้ระดับมาตรฐานโลกที่ได้รับการพิสูจน์แล้วด้วยการวิจัยเชิง วิชาการ เช่น ประสาทวิทยา จิตวิทยา ศาสตร์การแสดง มานุษยวิทยา เป็นต้น

ฉันนำความรู้ทั้ง 3 อย่างนี้มาหลอมรวมกันและทำให้เป็นระบบ สร้าง “วิีเพิ่มทักษะการพูด” แบบเฉพาะตัวขึ้นมา เมื่อได้ถ่ายทอด วิธีนี้ให้ผู้บริหารบริษัท ก็เห็นความต่าง “ก่อนและหลัง” จนตกตะลึง และได้รับคำชื่นชมในฐานะ “ครูสอนพิเศษที่บ้าน” ของผู้บริหารหรือ ประธานบริษัทเป็นจำนวนมาก

ฉันเป็น “ครูสอนพิเศษที่บ้านด้านวิีพุด” ปีนี้ก็เข้าปีที่ 10

โดยผู้บริหารบริษัทที่ฉันได้ไปช่วยมีมากกว่า 1,000 คนแล้ว

“เปิดเผยความรู้อย่าง “ครูสอนพิเศษที่บ้านในตำนาน” อย่างหมดเปลือก”

วิธีพูดไม่ได้เป็น “พรสวรรค์” ติดตัวมาแต่กำเนิด

เพราะฉันเห็นการ “ขจัดนิสัยเดิมๆ” ของคนมากกว่า 1,000 คน จึงพันธงได้อย่างมั่นใจ ถ้าหากมีคนช่วยผลักดัน ใช้ความรู้นิดหน่อยและฝึกฝนอย่างหนัก ก็จะเป็น “ทักษะ” ที่ติดตัวได้ง่ายซึ่งเริ่มต้นเรียนรู้ได้ตลอด

“ข้อคิด” เล็กๆ น้อยๆ ช่วยเปลี่ยนความรู้สึก และช่วยสร้างตัวตน ในฐานะผู้นำได้

ทุกครั้งที่ฉันเห็นผู้คนเหล่านั้น ก็ตระหนักได้ว่า วิธีพูด เป็น “‘ไม่ทำเวทมนตร์’ ที่เสกให้มนุษย์เคลื่อนไหว และเปลี่ยนแปลงชีวิต”

ฉันอยากให้ทุกคนคว้า “ไม่ทำเวทมนตร์” มาเสกให้ชีวิตง่ายและสะดวกขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าว ฉันจึงได้สรุปสูตรลับของ “กฎแห่งการสื่อสาร” มาเป็นหนังสือที่อยู่ในมือทุกคน

ในหนังสือเล่มนี้ ฉันได้เปิดเผย “สมการขั้นสุดยอดของวิธีพูดที่จะทำให้คนอื่น ‘เชื่อใจ’ และ ‘รู้สึกร่วม’ ” อย่างหมดเปลือก ซึ่งศึกษามาจากสุดยอดบุคคลชั้นนำระดับโลก และเคยแอบถ่ายทอดให้เฉพาะผู้นำระดับสูง ในฐานะ “ครูสอนพิเศษที่บ้านในตำนาน”



โดยเลือกสรรเทคนิคขั้นสุดยอดจาก “วิธีพูดตามมาตรฐานโลก” ซึ่งผู้นำส่วนใหญ่รับรองว่า “เป็นเรื่องที่ไม่เคยรู้มาก่อน” มามอบให้ทุกท่าน

สถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้เรา “ทำงานที่บ้าน” และ “ประชุมออนไลน์” กันมากขึ้น จากนี้ไปก็ไม่น่าจะเปลี่ยนแปลงไปมากเท่าไร ปัจจุบันนี้เป็นยุคสมัยที่ต้องเว้นระยะห่าง “การสื่อสาร” ที่สร้างความสัมพันธ์และเชื่อมโยงกันก็ยิ่งมีความจำเป็นมากขึ้น

หนังสือเล่มนี้เปี่ยมด้วยองค์ความรู้ที่ใช้งานได้ทันทีและเป็นประโยชน์ในการสื่อสารทางออนไลน์

ฉันหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ทุกท่านมี “ทักษะเอาตัวรอดสุดแกร่ง” หลังสถานการณ์โควิด-19 และสร้างความมั่นใจหนักแน่นจนชีวิตของทุกท่านเปล่งประกายยิ่งขึ้น

เพื่อให้ทุกคนได้เชื่อมโยงถึงกัน ผูกมิตรและเกื้อกูลกันได้ทุกเวลาตามที่ใจต้องการ เพื่อให้คุณอยู่รอดในโลกใบนี้ได้อย่างกล้าแกร่งในอนาคตที่ยังมองไม่เห็น



สารบัญ

การพูดคือทุกสิ่ง

ช่วยเปลี่ยนวิธีพูดของผู้บริหารและประธานบริษัทกว่า 1,000 คน!
50 กฎที่ไม่เคยเปิดเผยที่ไหน โดย “ครูสอนพิเศษที่บ้านในตำนาน”

บทนำ	6
✔ “แค่เปลี่ยนวิธีพูด ชีวิตก็เปลี่ยนด้วย”	7
“วิธีพูดช่วยเปลี่ยนชีวิตได้อย่างน่าทึ่งไม่ว่าคุณจะอายุเท่าไรก็ตาม”	
✔ ช่วยเปลี่ยน “วิธีพูด” ของผู้บริหารและประธานบริษัทมากกว่า 1,000 คน	8
✔ แม้แต่ผู้บริหารหญิงในบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ก็ยังเปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือ!	9
✔ มีบุคคลชั้นนำมากมายที่กังวลกับ “วิธีพูด”	10
✔ สร้าง “กฎวิธีพูดจับใจคนทั้งโลก” ให้เป็นระบบ	11
✔ เปิดเผยความรู้อย่าง “ครูสอนพิเศษที่บ้านในตำนาน” อย่างหมดเปลือก	14

บทที่ 1 สายสัมพันธ์เกิดขึ้นในชั่วพริบตา **28**

กฎการสนทนาและการคุยเล่นของคนที่คุณเก่งที่ชวนให้รู้สึกทว่า

“อยากคุยด้วยมากกว่านี้”

✔ แม้แต่บุคคลชั้นนำของญี่ปุ่นก็ยังลุ่มใจเรื่อง “การคุยเล่น”	30
กฎข้อที่ 1 แม้จะลืม “เนื้อหาที่สนทนากัน” แต่ “ความประทับใจ / ความรู้สึก” 31	
ยังคงอยู่ สิ่งสำคัญคือ “ทำให้รู้สึกอย่างไร” มากกว่า “พูดอะไร”	
✔ เหตุผลที่ผู้นำระดับโลกให้ความสำคัญกับ “การคุยเล่น”	31
✔ แม้จะลืม “เนื้อหาที่สนทนากัน” แต่ “ความรู้สึกตอนนั้นเป็นอย่างไร” 32	
คงอยู่ไปตลอดชีวิต	
กฎข้อที่ 2 “การพูด” คือการ “พละ” จาก “มุมมองของตัวเอง” “ผู้ฟัง” 33	
จะได้รับการลูก “ที่รับได้ง่าย” คนเราจะรับแต่ “ข้อมูลส่วนตัวของเราที่อยากได้ยิน”	



- ✔ “แค่พูดอะไรบางอย่าง เท่ากับได้ถ่ายทอดสิ่งนั้น” คือความเข้าใจผิด
มหันต์ 33
- ✔ คนเราจะรับแต่ “ข้อมูลที่ตัวเองอยากได้ยิน” 34
- ✔ พู้อุดบว้าง “ลูกที่รับได้ง่าย” มาให้อู่ใหม่ 35
- กฎข้อที่ 3 คนท่วไปบยบ “ปาก” แต่คนขึ้นแนวหน้าบยบ “ตาและหู” 36**

ยังเป็นคนที่เก่งจริง ยังเป็นคน “รับข้อมูล” เก่ง
- ✔ เหตุผลที่คุยเรื่องตัวเองแล้วรู้สึกดี 37
- ✔ ลองยื่น “โมค” ให้อีกฝ่าย 38
- ✔ สิ่งที่ยอดเยียมกว่าการ “เปิดปาก” คือการ “เขี่ยหูฟัง” 38
- กฎข้อที่ 4 การคุยเล่นต้องพัฒนาด้วย “พลังแห่ง ‘W’” 40**

พิทพนการตั้งคำถามที่ขึ้นต้นด้วย “W”

แค่ตั้งคำถาม 6 ข้อนี้ จะทำให้การพู้อคุยมีชีวิตชีวออย่างง่ายดาด!
- ✔ คุณตั้งคำถามที่ครั้งในการสนทนา 30 นาที 41
- ✔ แค่ตั้งคำถามที่ขึ้นต้นด้วย “W” ก็พอ 42
- กฎข้อที่ 5 ยิ่งใช้ “คำถาม 4 ประเภท” ซ้ำไปซ้ำมา บกสนทนางะ 47**

ไม่ขาดตอน พืทคุยเล่นให้เขี้ยวเขายด้วยวิธี “ถาม → ฟัง → ถาม → ฟัง → เล่าเรื่องตัวเอง”
- ✔ คำถามแบ่งออกเป็น “4 ประเภท” 47
- กฎข้อที่ 6 หาเรื่องคุยที่ทำให้พู้อฟังยินดีด้วย “กฎสินค้ายอดนิยม” 49**

โดยพันฐานแล้ว ความสนใจของคนเราอยู่ “ภายในรัศมี 10 เมตร”
- ✔ ถ้าเป็นเรื่องที่มี “ความเกี่ยวข้อง” กับพู้อฟัง เขาจะรับฟังด้วยความ 50

ยินดี
- ✔ ตามหา “ความเกี่ยวข้อง” ที่สำคัญ จากมุมมอง 5 ประการด้วย 51

“กฎสินค้ายอดนิยม”
- กฎข้อที่ 7 ะสรุป “ความสนใจ” ของพู้อฟัง ด้วย “กฎข่าวดาว” 53**

สาเหตุที่ “เรื่องความพิดพลาดของคนดัง” ดึงดูดความสนใจของพู้อคน มีดังนี้



<ul style="list-style-type: none"> ✔ มาคุยเรื่องทีพุ่ฟังให้ “ความสนใจ” กันเถอะ 	53
กฎข้อที่ 8 สื่อสารว่า “คุณยอดเยี่ยมมาก” ไม่ใช่ “ฉันสุดยอดเลย”	57
คุณกำลังถ่ายทอด “คุณค่าของพุ่ฟัง” อยู่หรือเปล่า	
<ul style="list-style-type: none"> ✔ คนเราชอบเปลอแสดง “คุณค่าของตัวเอง” ✔ สื่อสารว่า “คุณยอดเยี่ยมมาก” ไม่ใช่ “ฉันสุดยอดเลย” ✔ วิธีพูด “ขจัด ‘การโอ้อวดตัวเอง’” ที่คนเขินนำเขากำกัน 	57 58 59
บทที่ 2 จงเป็น <u>“พ่อมดสร้างแรงจูงใจ”</u>	62
กฎการชมและดูที่ช่วยสร้างกำลังใจ	
<ul style="list-style-type: none"> ✔ คนเขินบูนอยากได้รับการชม แต่ไม่มีใครชม 	64
กฎข้อที่ 9 ทำให้พุ่ฟังรู้สึกดีด้วยกฎ “เห็นรัฐยกฐ์”	65
คนระดับหวัะกัเป็นพุ่ที่เชี่ยวชาญด้านการ “เห็นชอบ (ยอมรับ)”	
“รู้สึกร่วม” “ยกย่อง (ชื่นชม)” และ “รู้สึกขอบคุณ”	
<ul style="list-style-type: none"> ✔ มาฝึกฝนกฎ “เห็นรัฐยกฐ์” ให้เชี่ยวชาญกันเถอะ 	65
กฎข้อที่ 10 ตอนชมให้ใช้ “ช-หจ-คิ” ซึ่งเป็นพื้นฐานเบื้องต้น	68
คุณยังจบการสนทนาด้วยคำพูดส่งๆ อย่าง “ขอบคุณค่ะ” “ขอบคุณที่ เหนือยามด้วยกัน” อยู่รึเปล่า	
<ul style="list-style-type: none"> ✔ ในการเพิ่มพลังทักษะการชมและความรู้สึกขอบคุณ ให้ใช้ “ช-หจ-คิ” 	68
กฎข้อที่ 11 “ชม 6 ดุ 1” คือสัดส่วนทองคำที่ได้รับการพิสูจน์ทาง วิทยาศาสตร์ ❤️ ใช้ “ทักษะการดูอย่างสร้างสรรค” ที่เข้าถึงใจพุ่ฟังได้ไหม	70
<ul style="list-style-type: none"> ✔ “ถ้าดูหนึ่งครั้ง ต้องชมหกครั้ง” คืออัตราส่วนที่เหมาะสมที่สุดที่ ได้รับการพิสูจน์ทางวิทยาศาสตร์ 	70
กฎข้อที่ 12 วิธี “ชม → ดู → ชม” นั้นเก่าไปแล้ว “วิธีดูที่ถูกต้อง” คือ วิธีนี้แหละ: แยกการดูและการชมให้ชัดเจน และใส่ “ปัจจัย 4 ประการ” ลงไปด้วย	72
<ul style="list-style-type: none"> ✔ วิธีพูดแบบเขินดิวิษเช่นการ “ชม → ดู → ชม” นั้นล้าสมัยไปแล้ว ✔ วิธีดูที่ผิดกับวิธีดูของพุ่หน้าต่างกันตรงนี้ 	72 73



บทที่ 3 ไม่ว่าใครก็พยักหน้าเข้าใจ และประทับใจ	76
กฎการอธิบายอย่างเรียบง่ายและชัดเจนที่คนหัวดีทำกัน	
✔ เพราะอยู่ในยุคออนไลน์เช่นนี้ละ จึงต้องมีทักษะการอธิบาย	78
กฎข้อที่ 13 อย่างแรกคือต้องสร้าง “คำพูดที่สรุปแล้วไม่เกิน 13 คำ”	79
คุณตอบคำถามที่ว่า “ถ้าสรุปในหนึ่งประโยคคือ...” ได้ทันทีหรือไม่	
✔ สร้างนิสัย “สรุปสิ่งที่ยากพูดในหนึ่งประโยค”	80
✔ “สรุปคำพูดภายใน 13 คำ”	81
กฎข้อที่ 14 ขัดถลา “คำพูดทางจิตวิญญาณ” ด้วย 3 ขั้นตอน	82
สร้างคำพูดชวนใจเต้นด้วยการ “เก็บกวาด” คำพูด	
✔ 3 ขั้นตอนเพื่อสร้าง “13 คำอันทรงพลัง”	82
ขั้นตอนที่ 1 ประเมิน “คุณค่า” ของคำพูด	
ขั้นตอนที่ 2 คัดเลือก “คำพูดสร้างความประทับใจ”	
ขั้นตอนที่ 3 “สรุป” ให้ไม่เกินประมาณ 13 คำด้วย 5 วิธี	
✔ “พาดหัวข่าวหนึ่งประโยค” ที่กินใจฉฉมากที่สุด ตัวอย่างของ “? → !”	84
กฎข้อที่ 15 พื้นฐานสุดๆ ที่เด็กชาวอเมริกันต้องได้เรียน “กฎการพูดแบบแฮมเบอร์เกอร์” ที่ระบุว่า “ข้อสรุป → เนื้อหา → ข้อสรุป”	87
การอธิบายก็มี “กฎเหล็ก” ที่เป็นลำดับด้วยเช่นกัน	
✔ “กฎเหล็กในการอธิบาย” ที่เด็กชาวอเมริกันต้องได้เรียน	88
กฎข้อที่ 16 “แฟนคลับ ‘เหตุผลก็คือ’” ที่เรียบง่ายและชัดเจนด้วย “ข้อสรุป → เหตุผล → ตัวอย่าง → ข้อสรุป”	89
ก่อนอื่น แ่พูดว่า “เหตุผลก็คือ” พลังโน้มน้าวก็เพิ่มเป็นเท่าตัว	
✔ ค่อยตามลำดับ “ข้อสรุป → เหตุผล → ตัวอย่าง → ข้อสรุป” กันเถอะ	90
✔ ก่อนอื่น ให้เพิ่ม “เหตุผลก็คือ” “เพราะฉะนั้น” เพียงเท่านี้ก็ไ้พลังที่ ยิ่งใหญ่	91



กฎข้อที่ 17 อธิบายขั้นสุดท้ายอย่างเรียบง่ายและชัดเจน “แผนกลยุทธ์ ‘มี 3 ข้อ’” วิธีพูดหลักที่คนระดับหัวแถวของโลกเองก็ใช้กันมากซึ่งห้ามพลาดแน่นอน 94

✔ ตัวอย่าง “มี 3 ข้อ” ที่คนระดับแนวหน้าของโลกนำมาปฏิบัติจริง 95

✔ ข้อควรระวัง 2 ข้อหากใช้ “มี 3 ข้อ” คือ? 97

กฎข้อที่ 18 “แผนกลยุทธ์ ‘แก้ปัญหาคำ’” ที่ทั้งประธานาธิบดีและรายการขายสินค้าทางโทรทัศน์ก็ใช้กันมาก 98

การนำเสนอที่น่าสนใจมี “โครงสร้างที่จับคู่ร่วมกัน”

✔ แบบแผนทั่วไปของการนำเสนอที่น่าสนใจคือโครงสร้าง “กฎของปัญหาและวิธีแก้ไข” 98

✔ ทั้งประธานาธิบดีและรายการขายสินค้าทางโทรทัศน์ก็ใช้ “โครงสร้างทองคำ” กันมาก 99

บทที่ 4 กุญแจหัวใจผู้ฟังไว้ให้มัน 102

กฎของวิธีพูดที่ทำให้คนมีอารมณ์ร่วมและคิดว่า “อยากติดตาม” 104

✔ สิ่งสำคัญคือเข้าถึงจิตใจผู้คนได้มากแค่ไหน 105

กฎข้อที่ 19 “ผู้นำที่ใช้ ‘รูปแบบอาจารย์’” นั้นเท่าแล้ว ให้ฝึก “วิธีพูด ‘รูปแบบมีความรู้สึกร่วม’” กันเถิด:

จำเป็นต้องเข้าใจความรู้สึกของผู้ฟังและมีทักษะการอยู่เคียงข้าง 106

✔ ผู้นำระดับโลกกำลังเปลี่ยนจาก “รูปแบบอาจารย์” เป็น “รูปแบบมีความรู้สึกร่วม” 110

กฎข้อที่ 20 สิ่งจำเป็นในการเป็นผู้นำที่เรียนรู้จากทรมปี่ คือ “วิธีพูดที่ทำให้รู้สึกดี” “คนที่ทำให้รู้สึกดี” ดีกว่า “คนดี” และ “คนที่ทำได้จริง” ดีกว่า “คนที่ทำได้” 110

✔ คุณสมบัติ 2 ข้อที่ผู้นำจำเป็นต้องมีคือ? 111

✔ สิ่งที่ต้องเรียนรู้จากวิธีพูดของทรมปี่ 112

✔ ไม่ใช่แค่เป็น “คนดี” เท่านั้น แต่ต้องเป็น “คนที่ทำให้รู้สึกดี” ด้วย



กฎข้อที่ 21 “กฎการพูดแบบคำทำนาย” และ “นั้น-ไม่-ลำบาก-เข้าใจ”	113
ช่วยสะกิดต่อมความรู้สึกของพู่ฟังได้ พลัสพรที่ยิ่งใหญ่ของคำว่า “นั่นสินะ” “ไม่เป็นไร” “ลำบากแย่นะ” “ฉันเข้าใจนะ”	
✔ ใช้คำว่า “We (พวกเรา)” อยู่เสมอ	114
✔ เข้าใจความรู้สึกของพู่ฟังและกล่าวแทน	116
✔ พูดให้ติดปากว่า “นั้น-ไม่-ลำบาก-เข้าใจ”	116
กฎข้อที่ 22 ทำ “สัญญาณเตือนใจ” ให้ดัง เพื่อให้ได้อารมณ์ร่วม	117
“กลั้ว” X “ให้อภัยไม่ได้” X “สนุก” คือวิธีพูดแบบทรมัมป์	
✔ ทรมัมป์ “บ่นกลั้วแห่งความรู้สึก” อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความ เป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน	118
✔ มนุษย์เรา “เป็นทาสทางอารมณ์”	119
✔ เมื่อ “สัญญาณเตือนใจ” ดังขึ้น คนเราก็จะคลื่อนไหว	120
กฎข้อที่ 23 แพร่กระจายอารมณ์ด้วย “กฎของ AHA”	121
คุณเล่าเรื่องแล้ว คู่สนทนาออกมากว่า “อ๊ะ” หรือ “หา” ไหม	
✔ อารมณ์ “ติดต่อกันได้”	121
✔ คู่สนทนาออกมากว่า “อ๊ะ” หรือ “หา” ไหม	122
กฎข้อที่ 24 สะกดใจพู่ฟังด้วยเวทมนตร์ของ “เรื่องเล่า”	123
คนระดับหวิภะทีในต่างประเทศทุกคนเป็น “พู่เล่าเรื่อง” ขึ้นหนึ่ง	
✔ “พู่เล่าเรื่อง” ที่มีอิทธิพลมากที่สุดที่ฉันเคยเจอคือ?	123
✔ ตัวอย่างของ “พู่เล่าเรื่อง” ขึ้นหนึ่งชาวต่างชาติ	125
✔ พลัสสมาธิของคนเราน้อยกว่าปลาทองจริงหรือ	127
กฎข้อที่ 25 ลองสร้าง “เรื่องราว 30 วินาที” ที่ใส่ “Before” “After”	128
และ “ข้อคิด” คอนเทนต์ทรงพลังที่สร้างได้ด้วย “สมการสุดง่าย”	
✔ ไม่ว่าใครก็ต้องมี “เรื่องราวที่ควรเล่า”	128
✔ อย่างแรกให้สร้าง “เรื่องราวที่เล่าได้ภายใน 30 วินาที”	130



บทที่ 5 “คนเคลื่อนไหว” เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว	132
สุดยอดกฎการอธิบายแบบ “ใช้อารมณ์และเหตุผล” ที่คนเก่งทำ	
✔️ เพิ่มพลังโน้มน้าวด้วย “วิธีพูดแบบใช้อารมณ์และเหตุผล”	134
กฎข้อที่ 26 ให้คู่สนทนา “เห็นภาพ” ด้วย “คำพูดที่กระตุ้นประสาทสัมผัสทั้งห้า” เลิกเอาแต่ใช้ “คำพูดที่ไม่ช่วยให้เห็นภาพ”	135
✔️ จงเล่าเพื่อให้คู่สนทนา “เห็นภาพ”	136
✔️ เรียนวิธีพูดจากจอบส์และคุณกาคาตะ อาทิสระ	137
กฎข้อที่ 27 ผู้นำเก่งๆ เป็น “พอมดแห่งตัวเลข”	139
สร้างแรงดึงดูดจาก “ตัวเลขที่ไม่ใช่เลขกลมๆ”	
ทำเรื่องเล่าให้ศักดิ์ด้วยการไม่ใช่ “ตัวเลขคร่าวๆ”	
✔️ ไม่ใช่ “ตัวเลขคร่าวๆ” แต่ให้ใส่ “ตัวเลขที่ถูกต้องและไม่บิดเบือน”	140
กฎข้อที่ 28 ตัวเลขช่วยให้เห็น “เชิงสัมพัทธ์” และบอกความหมาย	142
ตัวเลขดูเหมือนไม่มีชีวิตจิตใจ แต่ที่จริงมี “พลังทางอารมณ์” มาก	
✔️ ตัวเลขมี “พลังทางอารมณ์”	143
กฎข้อที่ 29 พูดถึงสิ่งที่แคบลงอีกขั้นหนึ่ง ด้วยกฎ “หน้าของคนหนึ่งคนดีกว่าล้านคน” ยิ่งจำกัดเวลา สถานที่ ผู้คน ชั่วของ... ก็ยิ่งนึกภาพตามได้ง่ายขึ้น	144
✔️ ลองจำกัดขอบเขตของเนื้อหาหรือสิ่งที่พูดถึงไปอีกขั้น	145
✔️ เทคนิค “การแนะนำตัว” เก่งๆ คือ?	147
✔️ วิธีเล่าเรื่องให้เป็นภาพ “พูดเหมือนเครื่องฉายภาพ” ของเจฟฟรีย์ เชมอส	144
กฎข้อที่ 30 เปรียบเปรยด้วย “คำพูดที่ไม่มีภูมิคุ้มกัน” โดยเปรียบเทียบกับคำคุณศัพท์ มือด้านคำอุปมา และเป็นคนที่ใช้ “อาวุธพิสัยไกลด้านคำพูดทรงพลังที่สุด”	149
✔️ เรียนรู้จากยอดฝีมือด้านคำอุปมา ท่านประธานชุน ท่านประธานนาทาบโร และผู้ว่าราชการกรุงโตเกียวโคอิกะ	150
✔️ ลองแปลงเป็น “คำพูดที่ไม่ว่าใครก็ไม่มีภูมิคุ้มกัน” กันเถอะ	152



กฎข้อที่ 31 เปิดสวิตช์ “อันนี้ต้องฟัง” ฟังพจน “ถ้อยคำแห่งมนตรา” ไว้	153
มีเคล็ดลับสี่ข้อว่า “ตรงนี่คือจุดสำคัญ ฟังให้ตื่น”	
✔ ตัวอย่างที่ไร้ได้จริงของ “ถ้อยคำแห่งมนตรา”	154
✔ ใช้ “ความกระวนกระวายใจ” ด้วยการเว้น “จังหวะ”	155
บทที่ 6 ความตื่นเต็นเป็นสขุญย ระดับความพอใจ 100%	156
กฎการนำเสนอที่คนเข็นนำใช้เป็นเสนห่มัดใจพู่ฟัง	
✔ กฎคนเหลือกเพื่อให้นำเสนออย่างไม้เคอะเขินได้ทันที	158
กฎข้อที่ 32 พิก “แก่นแกกั้ไม่ตื่นเต็น” ในการนำเสนอ	159
“เคล็ดลับการนำเสนอที่เยี่ยมยอด” ซึ่งประธานบริษัทไทโยดะ อากิโอะบอก	
✔ “ความจริง” ที่เรียนมาจากโรงเรียนชื่อดังคือ?	159
✔ “ทังศักดิ์ศรีและทำตัวบ๊อบชะ”	161
✔ กฎการนำเสนอที่ช่วยให้ไม่ตื่นเต็นที่ประธานบริษัทไทโยดะ อากิโอะ	161
ค้นพบ	
กฎข้อที่ 33 ณะทา: “เปลือก” ตัวเองออก ด้วย “กฎของยู่ฮู่”	163
วิธีปฏิบัติง่ายจนน่าตกใจ	
✔ แฝ่พูดว่า ยู่ฮู่ 3 ครั้ง	163
✔ ในการนำเสนอ ให้ปลดตัวเองออกจาก “เขตปลอดภัย” สักครั้ง	165
กฎข้อที่ 34 สร้าง “ความเชื่อมโยงทางใจ” กับพู่ฟัง ด้วย “การจับมือ	166
เสมือนจริง” เพียง “สวัสติ” คำเดียว ก็เปลี่ยนเปลงได้ถึงขนาดนี้	
✔ รอ “เสียงสะท้อน” ของคำว่า “สวัสติ” ที่จะตอบกลับมา	166
กฎข้อที่ 35 สิ่งทีเรียนรู้จากคุณฮิเคงามิ อากิระ และคุณทาคาตะ อากิระ:	167
“กฎแห่งโช้ใหม่เนะ” ที่จะเปลี่ยนให้ “นำเสนอได้อย่างมีอารมณร์่วม”	
การนำเสนอไม้ไร้ “การพูดพ่ายเดียว หรือพึมพำอยู่คนเดียว”	
✔ ตระหนักว่าการนำเสนอ คือ “การเล่นแคะบอลจากคำพูด และ	168
บทสนทนา”	
✔ “กฎแห่งโช้ใหม่เนะ” ทีเรียนรู้จาก “อากิระ” ทังสอง	169



กฎข้อที่ 36	แค่เปลี่ยน “.” เป็น “?” ก็ได้ผลลัพธ์อันยิ่งใหญ่	170
	ยังเป็นคนเชี่ยวชาญด้านการนำเสนอมากเท่าไร ยิ่งใช้ “?”	
✓	แค่เปลี่ยน “.” เป็น “?” พูฟิ่งก็จะรู้สึกดีกับคุณ	170
กฎข้อที่ 37	ห้ามเริ่มจาก “แนะนำตัว” และ “กล่าวขอบคุณ” ซ้ำๆ	172
	การนำเสนอตัดสินกันด้วย “ความประทับใจตอนเริ่ม”	
✓	การนำเสนอคือการฝึกทัก “เปิดตกลปลา” ตอนเริ่มเรื่อง	173
กฎข้อที่ 38	ตอนเริ่มนำเสนอให้กุมหัวใจพูฟิ่งด้วย “5 รูปแบบนี้”	174
	ความจริงที่ได้เห็นในการนำเสนอดีเด่น 10 อันดับแรกใน “เท็ดทอล์ก” คือ?	
✓	การเริ่มนำเสนอดีเด่น 5 หัวข้อแรกคืออันนี้	174
กฎข้อที่ 39	เพิ่มพลังยิ่งขึ้นด้วย “การกุมหัวใจอีก 5 รูปแบบ”	178
	สิ่งที่จับประกบใจมากที่สุด คือ “การกุมหัวใจของคุณนาเบสึเนะ”	
กฎข้อที่ 40	ความประทับใจแรกของคนเราตัดสินด้วยน้ำเสียงถึง 40	180
	เปอร์เซ็นต์ น้ำเสียงต้องมี “จังหวะ-โชน” มากกว่า “ความดัง”	
	การใช้น้ำเสียงเรื่อยๆ ก็เหมือนกับการปราศรัยริมถนนของนักการเมือง	
✓	ความประทับใจแรกของคนเราตัดสินด้วยน้ำเสียงถึง 40 เปอร์เซ็นต์	180
✓	สิ่งสำคัญเหนืออื่นใดในการใช้เสียงคือ “จังหวะ-โชน” และ “ความเปลี่ยนแปลง”	181
✓	พูดเร็วบ้างช้าบ้าง เช่น “ถ้าเป็นคำสำคัญ ให้พูดช้าๆ”	182
กฎข้อที่ 41	“น้ำเสียงที่ดี” ออกเสียงได้ง่ายๆ ด้วยการเคลื่อนไหว	183
	พื้นฐาน 3 ประการ ถึงจะพูดไม่ชัดก็ไม่มีไร มีเคล็ดลับช่วยขัดเกลา	
	“ความรู้สึกของน้ำเสียงและลักษณะเฉพาะตัว”	
✓	ถ้าอยากเพิ่มรายได้ต่อปี ก็ให้ลด 〇〇	184
✓	เสียงคือการทำใจ การเคลื่อนไหวพื้นฐาน 3 ประการคือ?	185
✓	“เทคนิคสุดยอดที่ช่วยเปลี่ยนความสูงของเสียงได้ง่ายดาย” คือ?	186
กฎข้อที่ 42	เคล็ดลับของ “วิธีพูด” ทางออนไลน์ 6 ประการที่เรียนจาก	187
	YouTube ความเร่าร้อนและความพยายามสุดขีดที่มีต่อการ “พูดให้ฟัง”	
	“ทำให้เห็น” มีคุณค่าในการดูเป็นตัวอย่าง	



✓ มนุษย์เรามีสีหน้า 25,000 แบบ	187
✓ ในการประชุมออนไลน์มักรวบรวมสมาธิได้ยาก	188
✓ เรียนรู้ “วิธีพูด” “วิธีทำให้เห็น” ทางออนไลน์จาก YouTuber	189
กฎข้อที่ 43 กระตุ้นต่อมความรู้สึกของผู้ฟัง “จากตา” “จากหู”	190
เหตุผลที่อื่นสตาแกรมหรือสตีกทอกร์ในไลน์ได้รับความนิยมคือสิ่งนี้	
✓ สิ่งที่เราเรียนรู้จากวิธีพูดของคุณบิล เกตส์	191
กฎข้อที่ 44 ถ้าเปลี่ยนได้เพียงข้อเดียว ต้องเป็น “การสบตา” แน่นนอน	192
“การสบตาของคนญี่ปุ่น” มีแต่ข้อผิดพลาด	
✓ สามัญสำนึกของ “การสบตาของคนญี่ปุ่น” มีแต่ข้อผิดพลาด	193
✓ การสบตาที่ถูกต้องให้ใช้แบบ “แคเมอรา”	194
กฎข้อที่ 45 ใช้เวลามากกว่า 70 เปอร์เซ็นต์ของการนำเสนอในการมอง	195
ผู้ฟังแล้วพูด ถ้าทำไม่ได้ ให้ตั้งใจสบตาใน “4 สถานการณ์”	
✓ คนที่ไม่ถนัดในการสบตา ให้เอาชนะด้วยวิธีนี้	196
บทที่ 7 ไม่ว่าใครก็จะกลายเป็นแฟนคลับตัวจริงของคุณ	198
กฎการสร้างเสน่ห์ของผู้ที่มีเสน่ห์	
✓ เทคนิคการสวม “ออร่าของคนมีเสน่ห์” ราวกับใส่ผ้าคลุม	200
กฎข้อที่ 46 ความมั่นใจเริ่มต้นจาก “การแสดงความมั่นใจ”	201
เพียงเปลี่ยนรูปแบบ ความมั่นใจก็จะตามมาเอง	
✓ แค่แสดงความมั่นใจ ก็จะมั่นใจขึ้นมาได้เอง	201
กฎข้อที่ 47 ที่จริงต้องระวัง “ท่ามาตรฐานนั้น” ของคนญี่ปุ่น	203
การยืดออกพูดให้ฟังพ่าย ที่จริงแล้วมีเหตุผลที่สำคัญมาก	
✓ เหตุผลสำคัญที่ต้องยืดออกพูดอย่างฟังพ่าย	204
✓ “ท่าที่ไม่เหมาะ” ที่คนญี่ปุ่นชอบทำ คืออะไร	205
กฎข้อที่ 48 กาวะพุน่าอยู่ใน “การใช้คำ” แบบไม่อ้อมค้อม สองลด	207
“การพูด 2 อย่าง” กันเถอะ พุน่าที่แท้จริงไม่ใช่คำพุ่มเพื่อย	
✓ “การพูด 2 อย่าง” ที่ควรลดเป็นอย่างแรกคือ?	208



กฎข้อที่ 49 ยังมีเสน่ห์เท่าไร ยังต้องใช้ “ความเขียบชั่วคราว” 209

แทนที่จะพูดว่า “เอ๊ะ” “เอ่อ” ให้วันหนึ่งจงหะกันเถอ:

✔ เลิกใช้ “คำพูดอุดร่งว่าง” ด้วยการนับ 210

✔ ผู้นำที่มีเสน่ห์ทุกคนใช้ “ความเขียบชั่วคราว” ตามต้องการ 210

กฎข้อที่ 50 ใส่ “อารมณ์” และ “พลัง” ลงในคำพูด จูงใจผู้คนด้วย 211

“พลังที่มองไม่เห็น” ลองยืนขึ้นและเคลื่อนไหวร่างกายแล้วพูดดู

✔ ผู้นำที่ยิ้มยอดควบคุม “อารมณ์” และ “ความเร้าร้อน” 2 อย่างนี้ได้อย่างเสรี 212

✔ 3 วิธีที่ช่วยเพิ่มพลังคือ? 213

ภาคผนวกพิเศษ 1 216

“ความแน่นอน 3 ประการ” ในการทำสไลด์เพื่อนำเสนอ ต้องลดไขมันส่วนเกินอย่างจริงจังลงได้ด้วย “5 วิธี”

✔ สไลด์ของคุณมี “ความแน่นอน 3 ประการ” ทั้งตัวอักษร รูป และแผนภูมิรีเปล่า 216

✔ ลดไขมันส่วนเกินในสไลด์อย่างจริงจังด้วย 5 วิธี 217

✔ จุดสำคัญคือ ใส่วิสามานยนาม ตัวเลข หรือตัวอย่างให้เป็นรูปธรรม 219

ภาคผนวกพิเศษ 2 221

พื้นฐานของความไว้วางใจคือ “กฎ อ: อี อุ เอ: โอ:”

อ: “กักกาย” - ก่อนอื่นต้องกลาย “ก่าแพง” ให้ได้

✔ ประสิทธิภาพของการกักกายคือ? 221

อี “ดีจังเลย” – กลายเป็นคนชมเก่ง

อุ “อืม นั่นสินะ” – เขี่ยหูฟัง

เอ: “สืหน้ายิ้มแย้ม” – ทำให้ตัวเองและคนรอบข้างมีความสุข

✔ เหตุผลที่สืหน้ายิ้มแย้มทำให้ “คนอื่น” และ “ตัวเอง” มีความสุข 224



✔️ สันน้ายัมแยมจากใจจริง = สันน้ายัมแยมที่ “ออกมาทางตา” 225
ที่แม่ใส่หน้าากากอนามัยก็รับรู้ได้

โอะ พุด “แสดงความชอบคุณ” - แสดง “ความรู้สึกชอบคุณ”
ออก “ทางกาย”

บทส่งท้าย 227

✔️ “พลังแห่งความสัมพันธ์” นี้เองเป็นกุญแจแห่งความอยู่รอดใน 227
ยุคสมัยต่อจากนี้

✔️ จะกะเทาะ “เปลือกที่เรียกว่าตัวเอง” ได้ไหม 229

✔️ มี “ความรู้แห่งเวทมนตร์” ที่ช่วยขับเคลื่อนชีวิตอย่างมาก 230

บทที่ ”



“

สายสัมพันธ์เกิดขึ้น ในช่วงพรีรีบตา

กฎการสนทนาและการคุยเล่น
ของคนที่คุณเก่งที่ชวนให้รู้สึก
ว่า “อยากคุยด้วยมากกว่านี้”

”



คลิกสั่งซื้อได้ที่นี้



@booktime

Bestseller จากญี่ปุ่นเล่มนี้ เป็นผลวิจัยและ
ประสบการณ์จริงสรุปเป็นประเด็นสั้น เข้าใจง่าย
สำคัญ ลึกซึ้ง ทำได้จริง เช่น วิธีสร้างสัมพันธ์ชั่วคราว
สร้างออร์กา สร้างเรื่องราวว้าวๆ ใน 30 วินาทีแรก
สบตาให้ตรงคนฟัง กุมหัวใจคนฟัง 5 รูปแบบ
สร้างเรื่องราวให้น่าจดจำ วิธีใช้น้ำเสียง สีสาว ทำทาง
ซึ่งเป็นกฎการสื่อสารของผู้ในระดับโลก 50 ข้อ
ที่ไม่เคยเปิดเผยมาก่อน



นักเขียนสอนผู้บริหารบริษัทมากกว่า 1,000 คน เป็นอดีต
นักหนังสือพิมพ์ที่ได้สัมภาษณ์ผู้นำทั้งในญี่ปุ่นและต่างประเทศ
ผู้ถือดีกรี ปริญญาโท สาขาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ จาก
มหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ เคยเป็นนักวิจัยเรื่องการสื่อสารใน
ยุคอินเทอร์เน็ตจากสถาบัน MIT และนักวิจัยเทคนิคการต่อรองที่
ฮาร์วาร์ดลอร์สคูล ณ เมืองแมสซาชูเซตส์ ฝึกการพูดในเวิร์คช็อป
ที่นิวยอร์ก จากที่เป็นคนประหม่าจนเหงื่อตกเมื่อต้องพูด
นำเสนอ พลิกเป็นผู้สื่อสารได้สบายเหมือนแค่พูดลมหายใจ



สุภาพใจ

f SukkapajaiPUB



นางสาว



@booktime

KA 0042 พิมพ์แดง



9 786161 404642

www.booktime.co.th

270.-