

READ PEOPLE
LIKE A BOOK

Think
Beyond

อ่านใจ

คนเหลี่ยมจัด

ด้วยจิตวิทยาแห่งการสังเกต



เทคนิคจับโกหก
ชำแหละความคิด
ถอดรหัสภาษากาย
และเข้าใจพฤติกรรม
ของคนจำพวก
เหลี่ยมทุกดอก
แล้วบอกเพื่อนกัน !

PATRICK KING

แปล ไอรินา ชันศิริ

สารบัญ

บทนำ	7
ทำไมคุณถึงทำผิดพลาด	13
ปัญหาของใจที่เป็นกลาง	19
1 แรงจูงใจในฐานะตัวทำนายพฤติกรรม	25
แรงจูงใจในฐานะการแสดงตัวของด้านมืด	29
เด็กน้อยข้างในตัวเรายังไม่ไปไหน	39
ปัจจัยแรงจูงใจ ความพอใจหรือความเจ็บปวด	43
พระมิดความต้องการ	53
การป้องกันของอัตตา	61
2 ร่างกาย ใบหน้า และทุกส่วน	73
มองหน้าฉันสิ	77
ร่างกายพูดได้	85
รวมทุกส่วนเข้าด้วยกัน	97
ร่างกายมนุษย์เป็นหนึ่งเดียว เราต้องอ่านมันแบบนั้น	105
พิจารณาสารให้ครบทุกส่วน	109
3 ศาสตร์แห่งบุคลิกภาพ และวิธีการจำแนกบุคลิกภาพ	117
ทดสอบหาบุคลิกภาพของคุณ	119
ห้าใหญ่	123
ยุง และ MBTI	133
พื้นอารมณ์ของเคอร์ซีย์	143
นพลักษณ์	149

4	วิชาจับโกหก 101 (และคำเตือน)	157
	ความไม่แน่ใจคือปัญหา	161
	การพูดคุยสำคัญที่สุด	165
	ใช้ความประหลาดใจให้เป็นประโยชน์	171
	วิธีเพิ่มภาระทางการคิด	175
	คำแนะนำเพื่อจับโกหกให้เก่งกว่าคนทั่วไป	181
5	ใช้พลังแห่งการสังเกต	187
	วิธี “ประเมินคนจากข้อมูลเล็กน้อย”	191
	การสังเกตอย่างชาญฉลาด	197
	อ่านคนให้เหมือนกับที่ เซอร์ลોક โฮล์มส์ อ่านสถานที่เกิดเหตุ	203
	สังเกตเชิงรุกด้วยการถาม	217
	ถามอ้อมๆ แต่ได้ข้อมูลตรงๆ	221
	บทสรุป	237



ปัญหาของใจที่เป็นกลาง

“เมื่อคืนลูกพี่ลูกน้องคุณไม่พอใจมากเลยนะตอนที่คุณ
ปล่อยมุกการเมืองมุกนั้นนะ”

“ไม่พอใจเหรอ เปล่านี้ เขาไม่ได้ไม่พอใจ เขาคิดว่ามันตลก ผมจำได้!”

“ไม่มีทาง ! เขาทำหน้างอ ฉันว่าเขาโกรธคุณมากเลยละ...”

คุณเคยคุยกับคนเป็นกลุ่มแล้วมารู้เอาทีหลังว่า แต่ละคนประเมินสิ่งที่เกิดขึ้นไม่เหมือนกันเลยบ้างไหม บางครั้งคนเราก็เห็นไม่ตรงกันเลยกับเรื่องที่ว่าใครสักคนกำลังแสดงท่าที่อ่อยเหยื่ออยู่หรือเปล่า ใครบางคนรู้สึกไม่สบายใจหรือไม่พอใจใช่ไหม ใครคนหนึ่งดูผิดปกติหรือทำตัวหยาบคายหรือเปล่า พวกคุณอาจรู้สึกเหมือนอยู่กันคนละโลกเลย !

งานศึกษาวิจัยบางชิ้นแสดงให้เห็นว่า มีการสื่อสารประมาณ 7 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่มาจากคำพูดจริง ๆ ขณะที่การสื่อสารมากถึง 55 เปอร์เซ็นต์มาจากภาษากาย นั่นหมายความว่า สิ่งที่คนพูดมักจะเป็นตัวบ่งชี้ที่แย่มากเมื่อเทียบกับสิ่งที่พวกเขาต้องการจะสื่อสารจริง ๆ แม้แต่น้ำเสียงของพวกเขาก็บอกเล่าเรื่องราวที่แท้จริงได้เพียงแค่ประมาณ 38 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น เมื่อเป็นแบบนี้เราจึงพอเข้าใจได้ว่าทำไมคนถึงออกจากวงสนทนาไปโดยที่มึนงงคิดเห็นไปคนละทางเกี่ยวกับเรื่องที่เกิดขึ้นในกลุ่มการสนทนานั้น พวกเขาหยิบเอาองค์ประกอบที่ผิดมาใช้ในการพิจารณาตัดสินสิ่งที่เกิดขึ้น หากอยากทำความเข้าใจการสนทนาหรือการพูดคุยที่ไม่ได้ใช้คำพูดระหว่างคุณกับใครสักคนจริง ๆ คุณก็ต้องพิจารณาสัญญาณที่พวกเขาส่งมาทั้งแบบที่ใช้คำพูดและแบบที่ไม่ใช้คำพูด

เราได้เห็นกันไปแล้วว่า การกล่าวอ้างว่าตัวเองเป็น “คนมนุษยสัมพันธ์ดี” ไม่อาจพิสูจน์ได้ว่า คุณอ่านใจคนได้เก่งกว่าคนอื่นจริง ๆ แต่ก็ยังมีวิธีการที่เป็นวิทยาศาสตร์ในการวัดคุณสมบัติข้อนี้อยู่ ไชมอน บารอน โคเฮน (Simon Baron Cohen) (ใช่แล้วครับ เขามีความเกี่ยวข้องกับนักแสดงตลก ซาชา บารอน โคเฮน [Sacha Baron Cohen] พวกเขาเป็นลูกพี่ลูกน้องกัน) ได้คิดค้นสิ่งที่เขาเรียกว่า **แบบทดสอบความฉลาดทางสังคม** ขึ้นมา แบบทดสอบนี้มีคะแนนเต็ม 36 คะแนน คนที่ได้คะแนนน้อยกว่า 22 คะแนน มักจะเป็นคนที่มีภาวะออทิสติก ส่วนคะแนนเฉลี่ยในการทำแบบทดสอบนี้ของคนทั่วไปอยู่ที่ประมาณ 26 คะแนน

ในการทำแบบทดสอบนี้ คุณจะต้องอนุมานอารมณ์ของคนอื่นโดยดูจากดวงตาของพวกเขาเท่านั้น แบบทดสอบนี้จะประเมินว่าคุณเข้าอกเข้าใจคนอื่นมากแค่ไหน คนที่คุณต้องประเมินอาจจะกำลังยิ้ม แต่ที่จริงแล้วพวกเขารู้สึกไม่สบายใจอยู่หรือเปล่า การอ่านอารมณ์คนอื่นเป็นนั่นเชื่อมโยงกับคะแนนประเมินความฉลาดทางสังคมที่สูง ซึ่งก็ไปเชื่อมโยงกับศักยภาพในการทำงานเป็นทีม ความเข้าอกเข้าใจคนอื่น และทักษะการอ่านใจคนที่สูง

ถ้าสนใจ คุณสามารถเข้าไปทำแบบทดสอบนี้ได้ผ่านทางคอมพิวเตอร์ของคุณ โดยเข้าไปที่ socialintelligence.labinthewild.org ในการทำแบบทดสอบ คุณจะต้องดูภาพที่เห็นเฉพาะส่วนดวงตาของคนหลายคน และระบุว่าเจ้าของดวงตาคู่นั้นรู้สึกอย่างไร โดยเลือกจากอารมณ์ 4 อย่างที่กำหนดไว้ให้ แต่คุณต้องเตรียมพร้อมรับความประหลาดใจเมื่อได้เห็นผลการทดสอบของตัวเอง ของเพื่อน หรือของครอบครัวคุณ

แน่นอนว่าแบบทดสอบนี้มีข้อบกพร่องและข้อจำกัดเช่นเดียวกับแบบทดสอบอื่นที่จัดอยู่ในประเภทเดียวกันนี้ ถ้าคุณเป็นคนที่มีความฉลาดทางสังคมแต่ไม่เก่งคำศัพท์ หรือไม่ใช่นักพัฒนาธรรมชาติวันตก หรือไม่ได้พูดภาษาอังกฤษ คุณก็ต้องตีความผลการทดสอบที่ออกมาอย่างระมัดระวัง

แบบทดสอบนี้จะทำให้คุณได้รู้ว่าตัวคุณอ่านอารมณ์ของคนเก่งแค่ไหนจากข้อมูลน้อยนิดที่มี ซึ่งก็คือ การดูภาพดวงตาของพวกเขาเท่านั้น

แต่แบบทดสอบนี้เป็นเพียงแค่ชิ้นส่วนเล็กๆ ของภาพปริศนา มันบอกให้พวกเราเห็นว่าเรามีระดับทักษะทางสังคมที่แตกต่างกันไป และบางทีเราอาจจะไม่ได้มีความชำนาญเท่ากับที่คิดไว้ในตอนแรกก็ได้ ดังนั้น ลางสังหรณ์หรือญาณหยั่งรู้เพียงอย่างเดียวจึงไม่เพียงพอเสมอไป เพราะถ้าใช้แค่นั้นคุณก็อาจจะประเมินคนผิดได้ง่าย ๆ

เวลารับมือกับความคิดและจิตใจของคนอื่นที่ซ่อนอยู่ลึกข้างในและคลุมเครือไม่ชัดเจน เราจำเป็นต้องทำใจให้เป็นกลางที่สุดเท่าที่จะทำได้ เราไม่อาจไว้วางใจแรงกระตุ้นที่ผุดขึ้นมาในตอนเริ่มแรกได้ตลอด ถ้าคุณทำแบบทดสอบของ บารอน โคเฮน และได้คะแนนแค่ 26 จาก 36 คุณก็น่าจะได้ข้อสรุปที่สมเหตุสมผลแล้วว่า ในการพบเจอกับคนอื่นทุก 36 ครั้ง จะต้องมีการที่ คุณตีความสีหน้าของใครบางคนผิดพลาดไป

แล้วถ้าเป็นแบบนี้ ยังมีอะไรที่คุณพลาดไปอีกบ้าง

ในอีกทางหนึ่ง แววตาของใครบางคนเป็นเพียงข้อมูลส่วนน้อยนิดที่คุณได้รับเมื่ออยู่ในสถานการณ์ทางสังคมต่างๆ เพราะคุณยังมีข้อมูลท่าทางและภาษากาย สิ่งทีพูด (และสิ่งที่ไม่ได้พูด !) น้ำเสียง อากัปกริยา รวมถึงบริบทแวดล้อมการสนทนาของคุณทั้งคู่...

ถ้าคุณทำแบบทดสอบได้คะแนนไม่สูงมากก็ไม่ต้องกังวลไป เพราะนั่นไม่ได้หมายความว่า คุณเป็นออทิสติกหรือขาดความตระหนักรู้ทางสังคมอย่างสิ้นเชิง ในชีวิตจริงเราได้พบหลายสิ่งหลายอย่างในช่วงขณะสั้น ๆ ไม่ใช่แค่ภาพดวงตาของใครบางคนเพียงภาพเดียว คุณอาจปะติดปะต่อข้อมูลดวงตานี้เข้ากับข้อมูลอื่น ๆ ที่คุณมีอยู่ได้ดีกว่าที่คุณคิด

ไม่ว่าอย่างไรก็ตาม สิ่งที่คุณควรจะทำก็คือ การตั้งใจพัฒนาทักษะการอ่านใจคนของคุณให้ดีขึ้นตามวิธีการในหนังสือเล่มนี้ จากนั้นค่อยย้อนกลับมาทำแบบทดสอบซ้ำอีกครั้งในอีก 1-2 เดือนจากนี้ เมื่อถึงตอนนั้นคุณอาจตื่นเต้นที่ได้ค้นพบว่า ทักษะความเข้าใจและทักษะสังคมของพวกเราไม่ได้หยุดนิ่งตายตัว แต่เราสามารถพัฒนาและปรับปรุงทักษะเหล่านี้ให้ดีขึ้นได้ ถึงตรงนี้ เมื่อคุณมีข้อมูลปกติในด้านทักษะการอ่านใจคนของตัวเองเพื่อใช้อ้างอิงเปรียบเทียบแล้ว เราก็พร้อมที่จะไปสู่ทฤษฎีและแม่แบบ ซึ่งจะช่วยพัฒนาทักษะที่คุณมีให้ขึ้นไปอยู่ในระดับเดียวกับเชอร์ล็อกแล้ว



ประเด็นสำคัญจากบทนี้

- การสื่อสารระหว่างคนส่วนใหญ่ไม่ใช่คำพูด สิ่งที่คุณพูดมักจะไม่ใช่ตัวบ่งชี้ที่ดีถึงสิ่งที่พวกเขาอยากสื่อสาร ดังนั้น การอ่านคนจึงเป็นทักษะชีวิตอันมีค่าซึ่งมีประโยชน์ไม่รู้จบ ถึงพวกเราจะมีความถนัดแตกต่างกัน แต่ก็สามารถพัฒนาทักษะนี้ขึ้นมาได้ ตราบเท่าที่เรายอมรับได้อย่างตรงไปตรงมาว่าเราเริ่มต้นพัฒนาจากจุดไหน
- ไม่ว่าเราจะใช้ทฤษฎีแม่แบบอะไรมาช่วยในการวิเคราะห์และตีความข้อสังเกตของเรา เราก็ต้องคำนึงถึงบริบทแวดล้อมและบทบาทของบริบทเหล่านั้นด้วย สัญญาณที่ปรากฏขึ้นมาแบบโดด ๆ แทบไม่เคยนำไปสู่การตัดสินใจที่ถูกต้องแม่นยำเลย คุณจำเป็นต้องพิจารณาสัญญาณทั้งหมดให้ครบทุกส่วน วัฒนธรรมของคนเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่จะช่วยให้การวิเคราะห์ของคุณสอดคล้องกับบริบทแวดล้อม

- ✦ พฤติกรรมไม่มีความหมายอะไรเมื่อเกิดขึ้นโดด ๆ เราจึงจำเป็นต้องหาข้อมูลปกติมาเปรียบเทียบ จะได้รู้ว่าควรตีความสิ่งที่พบเจออย่างไร นั่นหมายความว่า คุณต้องตรวจสอบให้มั่นใจก่อนว่าใครบางคนเป็นอย่างไรในเวลาปกติ เพื่อที่คุณจะได้มองออกในเวลาที่เขาทำตัวไม่ปกติ เมื่อรู้ข้อมูลดังกล่าวแล้ว คุณก็จะตีความได้อย่างถูกต้องว่าตอนไหนที่พวกเขามีความสุข ตื่นเต้น ไม่พอใจ หรืออื่น ๆ
- ✦ สุดท้าย เราจะอ่านคนได้เก่งขึ้นเมื่อเราเข้าใจตัวเอง เราจำเป็นต้องรู้ว่าอคติ ความคาดหวัง และแรงขับนอกจิตสำนึกแบบไหนบ้างที่ส่งผลต่อเรา เราจึงจะมองดูสิ่งต่าง ๆ ได้ด้วยใจที่เป็นกลางและปราศจากอคติที่สุด เราต้องไม่ปล่อยให้การมองโลกในแง่ร้ายมาบดบังดุลพินิจของเรา เพราะหากต้องเลือกระหว่างข้อสรุป 2 ทางที่มีความเป็นไปได้พอ ๆ กัน เราก็มักจะเลือกข้อสรุปในเชิงลบมากกว่าเชิงบวก
- ✦ หากอยากให้เห็นพัฒนาการของตัวเองจากการอ่านหนังสือเล่มนี้ คุณก็ต้องรู้ศักยภาพแรกเริ่มในการวิเคราะห์คนของตัวเองก่อน ไชมอน บารอน โคเฮน ได้คิดค้นแบบทดสอบขึ้นมาชุดหนึ่ง คุณสามารถเข้าไปทำแบบทดสอบที่ว่านี้ได้ทาง socialintelligence.labinthewild.org แบบทดสอบนี้จะช่วยประเมินว่า ในตอนนี้คุณอ่านอารมณ์คนอื่นได้ดีแค่ไหน การทำแบบทดสอบนี้ยังเป็นหนทางที่ดีที่จะทำให้เราตระหนักได้ว่า ตัวเราไม่ได้อ่านคนเก่งอย่างที่คิด

ปัจจัยแรงจูงใจ

ความพอใจหรือความเจ็บปวด

ถ้าคุณพิจารณาอย่างละเอียดและรับรู้ได้ถึงแรงจูงใจที่แท้จริงของใครสักคนหนึ่ง คุณก็จะเข้าใจใครคนนั้นได้ดีขึ้นมาก และอาจมาจนถึงขั้นที่คุณสามารถคาดการณ์ได้เลยว่า เขาจะทำตัวอย่างไรในอนาคต วิธีการทางจิตวิทยาแบบนี้ทำให้คุณได้เอาใจเขามาใส่ใจเราและเข้าใจได้อย่างชัดเจนว่า ใครคนนั้นได้อะไรจากการคิดและทำตัวอย่างที่ทำอยู่ เมื่อคุณรู้เรื่องเหล่านี้แล้ว ปฏิสัมพันธ์ระหว่างคุณกับผู้อื่นก็จะดีขึ้นแบบทันตาเห็น

แรงจูงใจของคนมีความเกี่ยวพันอย่างลึกซึ้งกับอารมณ์และค่านิยม เพราะสิ่งเหล่านี้มักจะมีเป้าหมายเดียวกัน แรงจูงใจเป็นแค่มุมมองอีกแง่มุมหนึ่งที่เรารู้จักกันว่า ทำไมบางคนถึงทำตัวแบบนั้นแบบนี้ และเราเข้าใจอะไรเกี่ยวกับตัวเขาได้บ้างจากการกระทำของเขา

ในบรรดาแนวคิดเรื่องแหล่งที่มาของแรงจูงใจทั้งหลาย ไม่มีแนวคิดไหนจะโด่งดังมากไปกว่าเรื่องหลักความพอใจอีกแล้ว เหตุผลที่หลักการนี้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายก็เพราะว่ามันเข้าใจง่ายที่สุด ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) บิดาแห่งจิตวิเคราะห์เป็นคนแรกที่น่าเสนอหลักความพอใจต่อสาธารณะ แต่นักวิจัยหลายคนก่อนหน้านี้ เช่น อริสโตเติลในสมัยกรีกโบราณก็เคยตั้งข้อสังเกตว่า ความพอใจและความเจ็บปวดบงการและจูงใจเราได้อย่างง่ายดาย

ตามหลักความพอใจ จิตของมนุษย์จะทำทุกอย่างที่มันสามารถทำได้เพื่อแสวงหาความพอใจและหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ง่าย ๆ แบบนั้นเลย แต่หลักการที่แสนเรียบง่ายนี้ก็ทำให้เราเข้าใจสิ่งจูงใจที่มีความเป็นสากลและแน่นอนที่สุดบางอย่างได้

สมองส่วนสัญชาตญาณ ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นที่กักเก็บแรงขับและความปรารถนาตามธรรมชาติของคนที่ทำงานตามหลักความพอใจที่ว่านี้ โดย 2 ส่วนนี้ไม่รู้จักรักการยับยั้งชั่งใจ มันดิ้นเถื่อนและไม่มีการกลั่นกรองใด ๆ มันทำทุกอย่างที่สามารถทำได้เพื่อตอบสนองความต้องการความสุขและความพึงพอใจของร่างกายเรา สมองส่วนสัญชาตญาณนี้รู้สึกเหมือนกันหมดกับทุกสิ่งที่มีอบความพึงพอใจให้กับมันได้ ไม่ว่าจะเป็นอาหารมื้ออร่อยหรือยาเสพติด ที่จริงแล้วสมองส่วนนี้เปรียบได้กับคนติดยาเสพติดที่ยอมทำทุกอย่างเพื่อให้ได้ยาอีกครั้ง

หลักความพอใจมีกฎเกณฑ์กำกับอยู่ไม่กี่ข้อ ซึ่งกฎเหล่านี้เองที่ทำให้มนุษย์เราคาดเดาได้ง่าย

ทุกการตัดสินใจของเรามาจากความต้องการแสวงหาความพอใจหรือการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ทุกคนบนโลกมีแรงจูงใจเหมือนกันหมดทุกสิ่งที่เราทำตลอดทั้งวันก็เป็นไปตามหลักความพอใจ คุณรู้ตัวยืนหาขนมเพราะคุณโหยหารสชาติและรสสัมผัสของอาหารบางอย่าง คุณตัดผมเพราะคิดว่ามันจะทำให้ใครบางคนสนใจคุณมากขึ้น แล้วนั่นก็จะทำให้คุณมีความสุข ซึ่งก็คือความพอใจ

ในทางตรงกันข้าม คุณสวมหน้ากากป้องกันเวลาที่ใช้เครื่องฟนเปลวไฟเนื่องจากคุณต้องการป้องกันไม่ให้ประกายไฟปลิวเข้าหน้าเข้าตาเพราะจะทำให้ได้รับบาดเจ็บ ถ้าคุณลองย้อนกลับไปดูการตัดสินใจทั้งหมดของตัวเองที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นระยะสั้นหรือระยะยาว คุณจะพบว่าทั้งหมดเกิดมาจากความพอใจหรือความเจ็บปวดเล็ก ๆ น้อย ๆ

คนพยายามหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดมากกว่าแสวงหาความพอใจ แม้ทุกคนจะต้องการความพอใจมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ในความเป็นจริงแล้วแรงจูงใจที่สั่งให้เราหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดนั้นแข็งแกร่งกว่าความต้องการมาก สัญชาตญาณในการเอาตัวรอดจากสถานการณ์ที่สุ่มเสี่ยงมีความจำเป็น

แรงต่วนมากกว่าการกินช็อกโกแลตแท่งโปรด ดังนั้น เมื่อเผชิญหน้ากับความเสี่ยงที่จะได้รับความเจ็บปวด สมองของเราจะทำงานหนักกว่าตอนที่พยายามแสวงหาความพอใจ

ตัวอย่างเช่น ลองนึกภาพว่าคุณกำลังยืนอยู่กลางถนนเปลี่ยวร้าง ตรงหน้าคุณคือหีบสมบัติที่เต็มไปด้วยเงินและเพชรนิลจินดาราค่าแพงที่จะทำให้คุณมีกินมีใช้ไปตลอดชีวิต แต่ก็มีรถพ่วงเบรกแตกกำลังพุ่งเข้ามาหาหีบใบนั้นเช่นกัน คุณคงจะตัดสินใจระงับให้พ้นจากวิถีของรถบรรทุกเบรกแตกคันนั้นมากกว่าจะคว้าเอาหีบสมบัติ เพราะสัญชาตญาณในการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ซึ่งในกรณีนี้คือความเจ็บปวดถึงขั้นตาย แข็งแกร่งกว่าความต้องการที่มีต่อความพึงพอใจ

ถ้าคุณอยู่ในจุดต่ำสุดของชีวิตและเผชิญกับความเจ็บปวดหรือความไม่พอใจอย่างแสนสาหัส คุณก็แค่ต้องเริ่มลงมือทำสิ่งต่าง ๆ เพื่อไม่ให้ตัวเองต้องลงมายู่ตรงจุดนี้อีกในอนาคต สัตว์ที่บาดเจ็บมีแรงจูงใจมากกว่าสัตว์ที่รู้สึกไม่สบายเพียงเล็กน้อย

การรับรู้ความพอใจและความเจ็บปวดของเราถือเป็นแรงขับเคลื่อนที่ทรงพลังยิ่งกว่าความพอใจและความเจ็บปวดจริง ๆ เมื่อสมองของเราต้องตัดสินใจว่าประสบการณ์นี้จะน่าพอใจหรือเจ็บปวด มันจะพิจารณาจากฉากทัศน์ที่เราคิดว่าจะเกิดขึ้นหากเราลงมือทำบางอย่าง พูดอีกอย่างก็คือ ในความเป็นจริงแล้ว การรับรู้ความพอใจและความเจ็บปวดของเราคือสิ่งที่ขับเคลื่อนเรา แต่บางครั้งการรับรู้เหล่านั้นก็ผิดพลาดได้ และที่จริงแล้วพวกมันผิดพลาดเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งก็เป็นคำอธิบายว่า ทำไมเราถึงมักจะทำสิ่งที่ไม่เป็นผลดีต่อตัวเอง

ตัวอย่างที่ดีที่สุดในเรื่องนี้ คือ ฆาลาเปญโญ ชาปูลิน ซึ่งเป็นขนมขบเคี้ยวรสเผ็ดแบบดั้งเดิมของชาวเม็กซิกันที่ทั้งอร่อยและมีคาร์โบไฮเดรตน้อย คำว่า “ชาปูลิน” หมายถึง “ตุ๋กแตน” ขนมปรุงรสด้วยพริกที่วาน้ำทำมาจากตุ๋กแตนที่เป็นแมลงนั้นแหละครับ

คุณอาจจะไม่เคยลิ้มรสชาติดี๊กแต่นมาก่อน คุณอาจจะไม่เคยลองกินพวกมันเลยสักครั้ง แต่ความคิดที่ว่าจะต้องกินดี๊กแต่นเข้าไปอาจทำให้คุณหยุดชะงัก คุณจินตนาการไปว่ารสชาติของพวกมันต้องชวนแหวะแน่ๆ คุณคิดภาพว่าถ้าคุณกินดี๊กแต่นเข้าไป คุณจะต้องรู้สึกขยะแขยง คุณอาจจะบังเอิญกัดโดนเครื่องในของพวกมันก็ได้ การรับรู้ที่คุณมีต่อการกินดี๊กแต่นผลักดันให้คุณรีบถอยห่างจากการกินมันเข้าไปจริง ๆ

แต่ความเป็นจริงก็คือ **คุณยังไม่เคยลองกินดี๊กแต่นเลย** คุณตัดสินใจเอาจากความคิดที่ว่า คุณจะรู้สึกขยะแขยงเมื่อกินดี๊กแต่นเข้าไป บางคนที่ได้ลองอาหารที่ทำจากดี๊กแต่นมาแล้วอาจยืนยันกับคุณว่ามันรสชาติดีจริง ๆ หากผ่านการปรุงอย่างถูกวิธี แต่คุณก็อาจจะเอาชนะการรับรู้ที่คุณมีต่อการกินแมลงไม่ได้อยู่ดี

ความพอใจและความเจ็บปวดเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา โดยทั่วไปแล้วเราจะสนใจสิ่งที่เกิดขึ้นตรงนี้ตอนนี้ เช่น สิ่งที่คุณจะได้มาเร็วที่สุด และจะทำให้ฉันมีความสุขคืออะไร และสิ่งที่เกิดขึ้นเร็ว ๆ นี้ซึ่งอาจจะทำให้ฉันเจ็บปวดแสนสาหัสจนต้องหลีกเลี่ยงมันคืออะไร หากเป็นเรื่องของการได้มาซึ่งความสุขความสบายแล้ว เราจะสนใจสิ่งที่อาจเกิดขึ้นในทันทีทันใดมากกว่า เราไม่ได้สนใจความพอใจและความเจ็บปวดที่อาจเกิดขึ้นในอีกหลายเดือนหรือหลายปีต่อจากนี้กันมากนัก สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ อะไรก็ตามแต่ที่อยู่ตรงหน้าเราในเวลานี้ แน่แน่นอนว่านี่คือความผิดพลาดอีกรูปแบบหนึ่งในการรับรู้ของเรา และเป็นสาเหตุที่ทำให้พวกเราผัดวันประกันพรุ่งกันบ่อยมาก

สมมุติว่าสิ่งหอมหวานเกิดหิวบูห์ขึ้นมา บูห์ก็จะกลายเป็นเป้าหมายหลักในสถานการณ์ตรงหน้าพวกเขาในตอนนี้ บูห์จะทำให้พวกเขารู้สึกโล่งใจหรือพอใจ และอีกประมาณ 15 นาที พวกเขาจะได้พักสูบบุห์ให้สบายใจ บูห์คือศูนย์กลางในการทำกิจวัตรประจำวันของพวกเขา พวกเขาไม่คิดว่าการสูบบุห์ทุกครั้งที “อยาก” สามารถแก้ปัญหาสุขภาพที่สร้าง

ความเจ็บปวดได้ในอนาคต เรื่องนั้นคือความเป็นจริงที่ยังอยู่ห่างไกล ซึ่งไม่ได้กระตุ้นแรงจูงใจพวกเขาเลย ตอนนี้พวกเขาต้องการสูบบุหรี่เพราะว่าหิวบุหรี่ และพวกเขาอาจจะรู้สึกปวดหัวขึ้นมาทันทีถ้าไม่ได้สูบ

อารมณ์ชนะเหตุผล หากมองกันตามหลักความพอใจ ความรู้สึกของคุณมักจะครอบงำความคิดที่เป็นเหตุเป็นผล คุณอาจจะรู้ว่าการทำบางสิ่งบางอย่างจะส่งผลดีหรือไม่ดีต่อคุณ คุณเข้าใจเหตุผลทุกอย่างว่าทำไมสิ่งนั้นถึงดีหรือไม่ดี คุณเข้าใจทุกเรื่อง แต่ถ้าอิด (id) ที่ไร้เหตุผลของคุณมุ่งมั่นว่าจะตอบสนองความปรารถนาบางอย่างให้ได้ มันก็จะชนะ และถ้าอิดผลักดันให้คุณคิดว่าการทำบางสิ่งที่มีประโยชน์จะสร้างความเครียดมากเกินไปหรือทำให้รู้สึกไม่พอใจชั่วครู่ชัวยาม มันก็จะชนะเช่นกัน

ย้อนกลับไปหาสิ่งห่อมควันของเราอีกครั้ง พวกเขาขอมรู้ดีอยู่แล้วว่าทำไมบุหรี่ถึงไม่ดีต่อสุขภาพ พวกเขาอ่านคำเตือนบนซองบรรจุภัณฑ์แล้วสมัยเรียนหนังสือพวกเขาอาจเคยเห็นภาพปอดที่ฟุกร่อนจากการสูบบุหรี่ติดต่อกันหลายปี พวกเขารู้เรื่องความเสี่ยงทุกอย่างที่ตัวเองต้องเจอ แต่บุหรี่ยังอยู่นั้นอยู่ตรงหน้าพวกเขา ช่างเหตุผลพวกนั้นสิ พวกเขาจะสูบ อารมณ์ที่เอนเอียงไปทางความพอใจเป็นฝ่ายชนะ

การเอาชีวิตรอดสำคัญกว่าทุกสิ่ง เมื่อสัญญาณอันตรายของการเอาชีวิตรอดของเราถูกกระตุ้นขึ้นมา องค์กรปกครองทางอารมณ์และจิตใจอย่างอื่นก็จะหยุดทำงานไปหมด ถ้าเราเจอกับสถานการณ์ที่สุ่มเสี่ยงอันตรายถึงชีวิต (หรือสถานการณ์ที่ดูจะสุ่มเสี่ยงอันตรายถึงชีวิต) สมอของเราจะปิดการทำงานทุกอย่าง และเปลี่ยนเราให้กลายเป็นเครื่องจักรที่ทั้งความคิดและการกระทำล้วนมีเป้าหมายเป็นการเอาชีวิตรอด

นี่ไม่ใช่เรื่องแปลกอะไร เพราะเราขอมต้องตั้งใจหลีกเลี่ยงผลลัพธ์ที่สร้างความเจ็บปวด คุณต้องพยายามกระโจนหนีรถพ่วงที่พุ่งเข้ามาอยู่แล้ว เพราะถ้าไม่ทำแบบนั้นคุณก็จะมีชีวิตรอด ระบบของคุณจะไม่ยอมให้คุณ

เลือกทางอื่นนอกเหนือไปจากการกระโจนหนี มันจะทำทุกอย่างที่สามารถทำได้เพื่อพาคุณออกมาให้พ้นจากระบอบทุกคนนั้น

แต่ความอยู่รอดก็มีบทบาทในการแสวงหาความพอใจของเราเช่นกัน ถึงแม้ว่านั่นอาจจะทำให้เราต้องเข้าไปอยู่ในเส้นทางที่เป็นอันตราย ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดที่สุดในเรื่องนี้คือ อาหาร สมมติว่าคุณอยู่ที่บาร์แห่งหนึ่งและใครก็มาสั่งนาโชจายักษ์ที่ใส่ชีส ชวาร์ครีม เนื้อมันแบบจัดหนักจัดเต็ม แล้วก็ยังใส่อะไรอีกหลายต่อหลายอย่างที่อาจจะไม่ใช่ตัวเลือกในการกินที่ดีที่สุดสำหรับคุณ คุณอาจอดใจไม่ไหวจนต้องสั่งตาม บางคนอดใจไหว แต่อาจจะไม่ใช่คุณ คุณกินนาโชจนหมดไปแล้วครึ่งจานก่อนที่จะรู้สึกตัวว่าทำอะไรลงไป

ที่เป็นแบบนี้ก็เพราะคุณต้องการอาหารเพื่อความอยู่รอด และสมองของคุณบอกว่ามีอาหารอยู่ใกล้ๆ ดังนั้น คุณก็ควรที่จะกินมัน ถึงจะไม่ใช่อาหารที่ดีที่สุดในการเลือกได้ในเวลานี้ก็ไม่ใช่ไร สัญชาตญาณการเอาตัวรอดบอกกับคุณว่า ถึงเวลากินนาโชนั้นแล้ว มันคือทางรอดของคุณ

หลักความพอใจเชื่อมโยงกับแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งพยายามทำนายตลาดและพฤติกรรมของการซื้อของมนุษย์ที่เรียกว่า ทฤษฎีการเลือกอย่างมีเหตุผล (Rational choice theory) และมีสิ่งที่เรียกกันแบบขำๆ ว่า มนุษย์เศรษฐศาสตร์ (Homo economicus) เป็นสัญลักษณ์แทน โดยตามทฤษฎีนี้ ทางเลือกและการตัดสินใจทุกอย่างของคนเราเกิดมาจากผลประโยชน์ส่วนตัวและความต้องการที่จะแสวงหาความพอใจให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ พฤติกรรมของคนอาจไม่ได้เป็นไปตามทฤษฎีนี้เสมอไป (ไม่อย่างนั้นเราก็คงคาดการณ์ตลาดและราคาหุ้นได้อย่างถูกต้องแบบ 100 เปอร์เซ็นต์) แต่ลักษณะทั่วไปของสิ่งจูงใจหลายอย่างของเราสอดคล้องกับทฤษฎีนี้

คราวหน้าเมื่อคุณได้พบกับคนที่ไม่เคยรู้จักมาก่อนหรือพยายามจะอ่านใจใครสักคน ให้ลองพิจารณาการกระทำของเขาในแง่ของแรงจูงใจที่จะแสวงหาความพอใจหรือหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ถามตัวเองว่าพวกเขาได้ประโยชน์อะไรจากการทำตัวแบบนั้น หรือพวกเขากำลังหลีกเลี่ยงสิ่งเลวร้ายอะไรอยู่ หรือว่าทั้งสองอย่าง

ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณมีลูกวัย 5 ขวบที่เบื่อหน่ายไม่อยากจะทำความสะอาดห้องนอนของตัวเอง คุณก็อาจจะพิจารณาพฤติกรรมของลูกด้วยการรอบความพอใจและความเจ็บปวด แล้วถามลูกว่าคิดอย่างไรที่คุณขอให้ทำความสะอาดห้องตัวเอง ลูกของคุณต้องมองว่าการทำความสะอาดห้องคือความเจ็บปวดเป็นแน่ ! เมื่อได้รู้แล้วว่าลูกทำตัวแบบนั้นเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดและเพิ่มพูนความพอใจของตัวเอง คุณก็จะปรับเปลี่ยนคำขอของคุณให้ดีขึ้นได้ ถ้าคุณสามารถเปลี่ยนการเก็บกวาดห้องให้กลายเป็นเกมที่สนุกหรือเชื่อมโยงการทำความสะอาดห้องเข้ากับการคาดหวังต่อรางวัล คุณก็จะประสบความสำเร็จในการสื่อสารและได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ

คุณต้องกำลังสงสัยอยู่แน่ ๆ ว่าทฤษฎีนี้ใช้ได้กับทุกเรื่องไหม คำตอบคือ ไม่ คนเราสามารถมีวินัย รู้จักหักห้ามใจ และควบคุมตัวเองได้ ทั้งยังอาจมีความปรารถนาจากใจจริงที่จะแสวงหาความพอใจจากการทำสิ่งที่จะมีผลในอนาคต หรือช่วยเหลือคนอื่นแต่ไม่ช่วยเหลือตัวเอง แม้ว่าหลักความพอใจ/ความเจ็บปวดอาจใช้ได้ผลในการฝึกสุนัข แต่คุณย่อมต้องคิดว่าตัวเองมีความซับซ้อนทางศีลธรรมมากกว่าสุนัขอยู่เล็กน้อย

ตัวอย่างเช่น มีเรื่องเล่ามากมายนับไม่ถ้วนเกี่ยวกับนักโทษในค่ายกักกันช่วงการฆ่าล้างเผ่าพันธุ์ยิวของนาซี ซึ่งจวนอดตายแต่กลับเลือกที่จะแบ่งปันอาหารน้อยนิดที่มีให้กับคนอื่นที่อยู่ด้วยกัน เป็นเรื่องธรรมดาที่มนุษย์จะมีแรงผลักดันในการทำอีกหลายสิ่งหลายอย่างที่นอกเหนือไปจากการแสวงหาความพอใจหรือการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ดังนั้น เราจึงต้องพิจารณา

แม่แบบและทฤษฎีหลากหลายอย่างในการเรียนรู้วิธีอ่านใจคน เพราะไม่มีแม่แบบหรือทฤษฎีใดที่ครบถ้วนสมบูรณ์ด้วยตัวของมันเอง

ในเนื้อหาส่วนต่อจากนี้ เราจะไปดูทฤษฎีความต้องการอีกอย่างหนึ่งที่จะช่วยให้เราเข้าใจคนที่ทำตัวผิดไปจากทฤษฎีความพอใจ / ความเจ็บปวดตามปกติ และเหตุผลที่พวกเขาทำแบบนั้น

ตัวอย่างหนังสือ

มองหน้าจันลี

มาเริ่มกันที่ เออร์เนสต์ แฮกการ์ด (Ernest Haggard) และ เคนเนท ไอแซกส์ (Kenneth Isaacs) จากทศวรรษที่ 1960 ทั้งสองคนถ่ายภาพเคลื่อนไหว ใบหน้าของคู่รักระหว่างการบำบัด และสังเกตเห็นการแสดงสีหน้าเล็กน้อยที่จะเห็นได้เฉพาะเมื่อฉายภาพเคลื่อนไหวให้ช้าลงเท่านั้น ในเวลาต่อมา พอล เอ็กแมน (Paul Ekman) ได้ต่อยอดการค้นพบของทั้งคู่จนได้ออกมาเป็นทฤษฎีการแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจ และตีพิมพ์หนังสือที่ชื่อว่า *Telling Lies* (การโกหก)

เราทุกคนรู้วิธีการแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจ ซึ่งก็คือ การเคลื่อนไหว ใบหน้าที่ใช้เวลาจนถึง 4 วินาที แต่ยังมีการแสดงสีหน้าที่เร็วกว่านั้นและใช้เวลาที่สั้นกว่า มันเกิดขึ้นไวมากจนคนที่ไม่มีความสามารถในการสังเกตอาจมองไม่เห็นมันได้ง่าย ๆ ตามที่เอ็กแมนบอก ที่จริงแล้วการแสดงสีหน้าเป็นปฏิกิริยาทางกายภาพ การแสดงสีหน้าเหล่านี้เกิดขึ้นแม้กระทั่งตอนที่ไม่มีใครอยู่ใกล้คุณมากพอที่จะสังเกตเห็นมันได้ เอ็กแมนพบว่า คนจากทุกวัฒนธรรมใช้การแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจเพื่อแสดงอารมณ์ผ่านทางใบหน้าในลักษณะที่คาดเดาได้ง่ายดาย ถึงแม้พวกเขาจะพยายามปกปิดมันเอาไว้ หรือกระทั่งตอนที่พวกเขาไม่รู้ถึงอารมณ์ของตัวเอง

งานวิจัยของเอ็กแมนทำให้ตัวเขาเชื่อว่า การแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจ คือ การหดตัวเบา ๆ โดยอัตโนมัติของกลุ่มกล้ามเนื้อในกลุ่มหนึ่งซึ่งคาดได้ว่า น่าจะเชื่อมโยงกับอารมณ์และเกิดขึ้นในคนทุกคน ไม่ว่าจะเป็นได้รับการเลี้ยงดูมาอย่างไร มีภูมิหลังแบบไหน หรือมีความคาดหวังทางวัฒนธรรมอย่างไร การแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจอาจกินเวลาเพียงแค่หนึ่งส่วนสามสิบวินาที แต่

การจับการแสดงสีหน้าเหล่านี้ให้ได้และทำความเข้าใจความหมายของมัน นับเป็นหนทางในการเจาะผ่านคำพูดไปสู่ความจริงที่อยู่ลึกลงไปว่า คนรู้สึกอย่างไรและเชื่อในสิ่งไหน การแสดงสีหน้าโดยตั้งใจอาจมาจากความจำใจหรือมีลักษณะเกินความเป็นจริงไปบ้างในระดับใดระดับหนึ่ง แต่การแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจนั้นจริงใจกว่าและยากที่จะสร้างทำได้ การแสดงสีหน้าแบบนี้จึงบ่งบอกถึงอารมณ์ที่ถูกปกปิดเอาไว้หรือเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

ในสมองของเรามีวิถีประสาทอยู่ 2 เส้นทางที่เชื่อมโยงกับการแสดงสีหน้า เส้นทางแรก คือ **ทางเดินประสาทพีระมิด (Pyramidal tract)** ซึ่งรับผิดชอบการแสดงออกอย่างตั้งใจ (หรือก็คือ การแสดงสีหน้าโดยตั้งใจเป็นส่วนใหญ่) และอีกเส้นทางหนึ่งคือ **ทางเดินประสาทนอกพีระมิด (Extrapyramidal tract)** ที่รับผิดชอบการแสดงออกทางอารมณ์แบบไม่ตั้งใจ (หรือการแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจ) นักวิจัยค้นพบว่า มีกิจกรรมเกิดขึ้นในวิถีประสาททั้งสองเส้นทาง เมื่อคนเผชิญกับสถานการณ์ที่กระตุ้นให้เกิดอารมณ์รุนแรงแต่ได้รับแรงกดดันจากภายนอกให้ควบคุมหรือซ่อนสีหน้าเอาไว้ นั่นบ่งชี้ว่าวิถีประสาททั้งสองเส้นทางทำงานขัดแย้งกัน โดยที่การแสดงสีหน้าแบบตั้งใจซึ่งอยู่ภายใต้อำนาจจิตสำนึกครอบงำการแสดงสีหน้าแบบไม่ตั้งใจ อย่างไรก็ตาม การแสดงอารมณ์ที่แท้จริงเพียงเล็กน้อยอาจ “รั่ว” ออกมาได้ และนี่คือสิ่งที่คุณต้องมองหาเวลาพยายามอ่านใจคนด้วยวิธีนี้

แล้วเราจะอ่านการแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจได้อย่างไร คุณจะสามารถไขรหัสความรู้สึกที่ซ่อนอยู่ลึกที่สุดในใจคนจากแค่รอยย่นที่จมูกหรือหน้าผากได้จริง ๆ หรือ

ตามที่เอ็กแมนบอก มนุษย์มีอารมณ์ทั่ว ๆ ไปอยู่ 6 อย่าง ซึ่งล้วนแต่มาพร้อมกับการแสดงสีหน้าแบบเล็กน้อย เรามองเห็นความสุขได้จากแก้มที่ยกขึ้นพร้อมกับมุมปากที่ยกขึ้นไปทางด้านหลัง รอยย่นที่ปรากฏอยู่ใต้ดวงตาทั้งสองข้าง ระหว่างริมฝีปากบนและจมูก และมุมด้านนอกของดวงตา พุดอีก

อย่างหนึ่งก็คือ การเคลื่อนไหวที่เราทุกคนคุ้นเคยเวลาที่ยิ้มตามปกติธรรมดา ก็เกิดขึ้นในระดับเล็กจิ๋วด้วยเหมือนกัน

การแสดงสีหน้าโดยไม่รู้ตัว ซึ่งบ่งบอกถึงความเศร้าก็เป็นไปตามที่ คุณน่าจะพอดูคาดเดาได้ นั่นคือ มุมตาด้านนอกตกลง เช่นเดียวกับมุมปาก ริมฝีปากล่างที่อาจสั่นระริก คิ้วอาจขมวดเป็นรูปทรงสามเหลี่ยมอย่างชัดเจน ส่วนอารมณ์ขยี้แฉียง ริมฝีปากบนจะยกขึ้นและอาจเกิดรอยย่นเหนือ ริมฝีปากกับบนหน้าผาก ดวงตาอาจหริ่งเล็กน้อยพร้อมกับแก้มที่ยกขึ้น

เวลาคนมีอารมณ์โกรธ คิ้วจะตกลงมาและขมวดเกร็งลงมาด้านล่าง ตาจ้องเขม็ง ส่วนริมฝีปากอาจจะห่อขึ้นหรือเปิดอ้าออกแบบแข็งทื่อ สายตา มองจ้องแบบแทงทะลุ ความรู้สึกกลัวก็ทำให้เกิดการหดตัวของกล้ามเนื้อ ได้เช่นกัน แต่ทิศทางของการหดจะชี้ขึ้นด้านบน ปากเกร็งไม่ว่าจะอ้าเปิด หรือหุบปิดอยู่ก็ตาม เปลือกตาทั้งบนและล่างยกขึ้น สุดท้ายอารมณ์ ประหลาดใจหรือตกใจจะปรากฏให้เห็นผ่านทางคิ้วที่ยกขึ้นสูง ซึ่งทอดตัว เป็นรูปทรงมนไม่ใช่สามเหลี่ยมเหมือนกับอารมณ์เศร้า เปลือกตาบนยกขึ้น ส่วนเปลือกตาล่างเหยียดลงทำให้ดวงตาเบิกกว้าง บางครั้งขากรรไกรก็เปิดอ้า แบบหย่อน ๆ ด้วย

อย่างที่คุณเห็น การใช้กล้ามเนื้อในการแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจ ไม่ได้แตกต่างจากการแสดงสีหน้าโดยตั้งใจมากนัก ความแตกต่างที่สำคัญ ของการแสดงสีหน้าทั้ง 2 รูปแบบอยู่ที่ความเร็ว แต่เอ็กแมนสาธิตให้เห็นว่า ความเร็วในการหดของกล้ามเนื้อขณะแสดงสีหน้าโดยไม่ตั้งใจนั้นเกิดขึ้น เร็วมากจนคนมองไม่เห็น คน 99 เปอร์เซ็นต์มองไม่เห็นการหดตัวของกล้ามเนื้อ แบบที่ว่านี้ แต่เขากล่าวว่าคนเราสามารถฝึกฝนการสังเกตการแสดงสีหน้า โดยไม่ตั้งใจและเรียนรู้วิธีจับโกหกได้ ตัวอย่างที่พบได้ทั่วไปคือ พฤติกรรม ที่พูดอย่างหนึ่งแต่รู้สึกอีกอย่างหนึ่ง



READ PEOPLE LIKE A BOOK

อ่านใจคนเหมือนจิตต์ด้วยจิตวิทยาแห่งการสังเกต

อ่านใจคนอย่างจับใจ ถอดรหัสภาษากาย
จับโกหก และเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์
เป็นไปได้ไหมที่เราจะวิเคราะห์คนโดยที่พวกเขา
ไม่ต้องพูดอะไรเลยสักคำ คำตอบคือ เป็นไปได้ !



เรียนรู้วิธีเป็นนักอ่านใจคน สานสัมพันธ์อันลึกซึ้ง
และทำความเข้าใจความคิดโดยที่คนไม่รู้ตัว

นี่ไม่ใช่หนังสือธรรมดาทั่วไปที่วาดด้วยภาษากายซึ่งสื่อผ่านการแสดงสีหน้า
แต่ว่าด้วยการทำความเข้าใจจิตใจและธรรมชาติของมนุษย์
เราเป็นอย่างไรที่เราเป็นอยู่เพราะประสบการณ์และอดีตของเรา
สิ่งที่เราเป็นอยู่นี้ซับซ้อนและพฤติกรรมของเรามากกว่าสิ่งอื่นใด

มองลึกเข้าไปในตัวคุณและคนอื่น ๆ
ทำความเข้าใจสัญญาณอันแยบยลที่ตัวคุณส่งออกไป
และเพิ่มความฉลาดทางอารมณ์ของคุณ

แพทริก คิง เป็นนักเขียนหนังสือขายดีและโค้ชสอนทักษะสังคม
งานเขียนของเขาอาศัยข้อมูลจากหลากหลายแหล่ง
ตั้งแต่งานวิจัยทางวิทยาศาสตร์ ประสบการณ์ทางวิชาการ
การเป็นโค้ช ไปจนถึงประสบการณ์จริง



ซื้อสะดวก ส่งถึงบ้านที่ Shopee และ Lazada หรือผ่านทางร้านหนังสือออนไลน์

www.thinkbeyondbook.com และ www.serazu.com



thinkbeyond books

จิตวิทยาพัฒนาตนเอง



9 786164 495791

ราคา 299 บาท