



思い通りに人を動かす
やばい話し方

BESTSELLER

ยอดขายทะลุ
100,000 เล่ม
ที่ญี่ปุ่น

จิตวิทยา สายดาร์ก

เมื่อคำพูดของคุณ
สามารถควบคุมจิตใจคนได้

Dr. Hiro

เจ้าของช่อง YouTube
“เทคนิคการสร้างสมอง” อันโด่งดัง

WE
LEARN

สารบัญ

บทนำ

15

บทที่ 1

แต่คนที่อ่าน “คู่มือการพูด” แล้ว แต่ก็ยังไม่สามารถพูดชักจูงคนได้

- ➡ ผู้เชี่ยวชาญด้านการพูดเผยความจริงว่า
“คู่มือการพูด” ไม่ได้ช่วยให้พูดเก่งขึ้น 31
 - ▶ ผมเองก็เคยพูดไม่เก่ง 38
- ➡ การล้างสมองง่ายกว่าการว่ายนํ้าเสียอีก 46
 - ▶ ไม่ว่าใครก็สามารถชักจูงคนอื่นได้ 46
 - ▶ แค่รู้เคล็ดลับก็สามารถเลียนแบบ
นักต้มตุ๋นเก่ง ๆ ได้ 52

เคล็ดลับ “วิธีลองให้คนอื่น ยินดียอมรับเราทุกอย่าง”

- ➡ สิ่งสำคัญที่สุดในการล้างสมองคือ
“การสร้างภาพลักษณ์” 59
 - ▶ เทคนิคในการสร้างความประทับใจให้อีกฝ่าย 59
- ➡ การจะพูดเก่งหรือไม่เก่งนั้น
ตัดสินกันตอน “ก่อนพูด” 65
 - ▶ 90 เปอร์เซ็นต์ของการสื่อสารขึ้นอยู่กับ ○○ 65
 - ▶ กฎ 7-38-55 68
- ➡ ถึงจะหน้าตาไม่ดี แต่ก็ต้องทำตัวให้ดูดีเข้าไว้ 73
 - ▶ แง่คิดที่ได้จากงานนัดบอด 73
 - ▶ คนขี้เหร่จะมีทางรอดไหม 76
- ➡ รายการตรวจสอบที่ช่วยให้หลุดพ้นจาก
“ความอึด” 84
 - ▶ เปลี่ยนแปลงชีวิตด้วยกฎ 48 ชั่วโมง 88

- ➡ แคล่เปลี่ยน “สถานที่ที่ใช้ในการพูด”
ก็ชวนให้เข้าใจว่าเป็นคนมีระดับได้ 90

- ▶ เพิ่มประสิทธิภาพในการพูด
ด้วย “การเลือกสถานที่” ที่ทำให้
ตัวเองดูน่าเชื่อถือ 90

เคล็ดลับ “วิธีพูด” ที่ช่วยให้ เป็นที่ชื่นชอบของคนอื่น

- ➡ สิ่งแรกที่ต้องทำคือ “การประจบ” 97
 - ▶ เทคนิคของนักต้มตุ๋นในการทำให้อีกฝ่าย
เปิดใจคุยด้วย 97
 - ▶ “วิธีประจบ” ที่คนทำธุรกิจขายตรงเก่ง ๆ ใช้กัน 101
- ➡ “การชมแบบไม่มีมูล” ได้ผลกว่า
การชมข้อดีที่เห็นได้ชัดถึง 100 เท่า 105
 - ▶ ชมว่า “รสนิยมดีจัง” แทน “แต่งตัวสวยจัง” 105
 - ▶ “คนปากออย่างใจอย่าง” จะพัฒนาเป็น
“คนดีอย่างแท้จริง” 108

➡ วิธีที่ช่วยให้ประจบเก่งระดับอัจฉริยะ	110
▶ การ “สวนกลับ” ด้วยคำชมได้ผลดีที่สุด	110
▶ ปรากฏการณ์พิภพมาเสียน	112
▶ “ถ้าชมมากไปเดี๋ยวจะเลิ้ง” ไม่เป็นความจริง	114
➡ “การชมแบบมีความขัดแย้งทางอารมณ์” ที่ทำให้อีกฝ่ายชอบเราอย่างจัง	118
▶ “วิธีตอบกลับคำชม” ที่แนะนำโดย ยูทูบเบอร์ด้านความรัก	122
➡ หัวข้อสนทนาอันทรงพลัง ที่คน 99 เปอร์เซ็นต์ให้ความสนใจ	125
▶ เทคนิคการพูดแบบวิถีมาร “การแสดงความรู้สึกร่วม พร้อมกับยกย่องอีกฝ่าย”	128
▶ 2 วิธีตีสนิทคนที่เพิ่งเจอกันครั้งแรก	132

บทที่ 4

เคล็ดลับ “วิธีสื่อสาร” ที่ช่วยให้ ควบคุมจิตใจคนตามต้องการ

➡ “คำพูดเวทมนตร์” ที่ทำให้ พูดเข้าใจง่ายขึ้นในพริบตา	139
➡ เทคนิคการพูดที่ทำให้สิ่งที่เราพูด ติดตรึงอยู่ในความทรงจำของอีกฝ่าย	145
▶ ทำนองดีกว่าคำพูด ภาพดีกว่าทำนอง	148
▶ วิธีแปลงเรื่องราวให้เป็นภาพ เพื่อให้ติดตรึงในสมอง	150
➡ วิธีที่จะเป็น “พอมดแห่งการยกตัวอย่าง เปรียบเทียบ”	155
➡ สื่อสารกับ “You” ที่หมายถึง “คุณ” เสมอ	160

➡ เทคนิคสุดโกงที่ช่วยให้รอดพ้นจากการปิดใจของอีกฝ่าย	163
▶ ชักจูงอีกฝ่ายด้วยการหลีกเลียงการตัดสินใจ	163
➡ ทำอย่างไรคนอื่นถึงจะสนใจฟังเรา	167
▶ วิธีทำให้คนอื่นตั้งใจฟังคุณในพริบตา	167
▶ วิธีตั้งคำถามที่ง่ายที่สุดในโลก	169
➡ แก่วันจังหวะการพูด ผู้ฟังก็มีสมาธิจดจ่อมากขึ้น	174
▶ สัญญาณที่ช่วยให้วันจังหวะการพูดได้ถูกต้อง 100 เปอร์เซ็นต์	174
➡ วิธีพูดเรื่องที่เฉยๆจน “แกงใจ” คนอื่นได้	179
▶ ทฤษฎี “เค้นชั่งกับเข็ม”	179
▶ เคล็ดลับในการพูดให้โดนใจ	182
▶ อย่าใช้คำถามมาดันเต้ในเดดแรก	183

บทที่ 5

เคล็ดลับ “วิธีฟัง” ที่ช่วยให้กลายเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการสนทนา

➡ “ทักษะการฟัง” ช่วยให้คุณกลายเป็นคนคุยเก่งได้	189
▶ “คุยเก่ง” กับ “พูดเก่ง” ไม่เหมือนกัน	189
▶ ชั่วโมงเรียนที่สนุกที่สุดในโลกถูกสร้างขึ้นโดยนักเรียนที่ตั้งใจฟังที่สุดในโลก	194
▶ “วิธีฟัง” ของพนักงานขายสาวที่ช่วยให้สามารถขายของได้สูงสุด	199
➡ เทคนิคการฟังที่ให้ฟังโดยคิดว่า “เป็นเรื่องที่สนุกที่สุดในโลก”	201
▶ เทคนิคการพยักหน้า	201
▶ เทคนิคการตอบรับ	204
▶ เทคนิคการขยับคิ้ว	207
➡ วิธีฟังคู่สนทนาพูด “เรื่องที่เรารู้ดีกว่า”	211
▶ ห้ามพูดว่า “ไม่ใช่แบบนั้น”	211

- ➡ การฝึกทักษะการฟังของธุรกิจขายตรง
ที่ทำให้ผู้พูดรู้สึกปลอดภัย 215
- ▶ จงทำตัวเป็นหน้าม้า 217

บทที่ 6

เคล็ดลับที่ช่วยให้ พูดเก่งระดับสุดยอด

- ➡ ภาษากายสื่อสารได้ดีกว่าคำพูด 223
 - ▶ การใช้ภาษากาย 4 แบบที่ช่วยให้
กลายเป็นคนพูดเก่ง 223
- ➡ ท่าทางที่ทำให้คุณพูดเก่งอย่างเป็นธรรมชาติ 228
 - ▶ ท่าทางที่ถูกต้องคือกฎเกณฑ์ในการพัฒนาการพูด 228
- ➡ วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 238
 - ▶ วิธีรับมือกับความตื่นเต้น
ที่ผมเรียนรู้จากการทำธุรกิจขายตรง 238
 - ▶ วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 1 :
ปรับท่าทางให้ผ่อนคลาย 241

- ▶ วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 2 :
หายใจลึก ๆ 242
- ▶ วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 3 :
เคลื่อนไหวอย่างช้า ๆ และสง่างาม 244

บทที่ 7

ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยาอันทรงพลัง ที่ห้ามนำไปใช้ในทางที่ผิดเด็ดขาด!

- ➡ สิ่งที่ต้องระวังเวลาใช้ประโยชน์จาก
ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 247
- ➡ ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา
ที่ใช้ประโยชน์ได้จริง 249
 - ▶ ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 1 :
“เพชชิง (Pacing)” เทคนิคที่ทำให้
คู่สนทนารู้สึกดี 249
 - ▶ ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 2 :
“ปรากฏการณ์แอนเคอริ่ง (Anchoring effect)”
เทคนิคที่ใช้ในงานขายจริง 251

▶ ปรัชญาการณทางจิตวิทยา 3 :	
“ปรัชญาการณดีเดอโรต์ (Diderot effect)”	
เทคนิคที่ทำให้อยากได้ของครบชุด	257
▶ ปรัชญาการณทางจิตวิทยา 4 :	
“ปรัชญาการณความขาดแคลน	
(Scarcity effect)” เทคนิคที่ช่วยลดการยั้งคิด	259
▶ ปรัชญาการณทางจิตวิทยา 5 :	
“รีเฟรมมิง (Reframing)” เทคนิคที่ใช้	
ในการควบคุมความรู้สึกคน	261
➡ 3 ปรัชญาการณทางจิตวิทยาที่ต้องระวัง	263
▶ “ปรัชญาการณบูมเมอแรง (Boomerang effect)”	
ที่ทำให้ผลลัพธ์ตรงข้ามกับที่ตั้งใจไว้	263
▶ “ปรัชญาการณอันเดอร์ไมนิง	
(Undermining effect)” ที่ลดแรงจูงใจของอีกฝ่าย	265
▶ “หลักการตอบแทนซึ่งกันและกัน	
(Norm of reciprocity)” บางครั้งก็ส่งผลในทางลบ	267
บทส่งท้าย	273
ประวัติผู้เขียน	277