

สารบัญ

บทนำ 7

1

**ฝึกแสดงความเห็นพ้อง :
เสียงครี๊ดที่ปราดเปรื่อง**

เปลี่ยนความขัดแย้งให้กลายเป็น
ความสัมพันธ์ที่งดงาม

15

.....

2

**ตะปบเหยียงนิกล่ำ :
ศิลปะแห่งการสะกดรอย**

เรียนรู้เคล็ดลับของจังหวัด
ในการโฉบน้าวใจ

27

.....

3

**ปลดชนวนความโกรธ :
เถียงกันเรื่องชั๊กโครก**

ทำให้อารมณ์เย็นลง
ด้วยสิ่งที่เรียกว่าอนาคต

47

.....

4

**ทำตัวให้เข้าพวก :
กลยุทธ์แมวกล่อง**

ฝึกฝนการวางตัว
ที่สมบูรณ์แบบ

61

.....

5

ได้มาซึ่งความภักดี :
การข่วนที่น่ายกลย่อง

ใช้คาแรกเตอร์
เป็นเครื่องมือ

77

.....

7

อย่าโดนหลอก :
ชั้นหนังสือวิเศษ

ตรรกะวิบัติที่ดูมีตรรกะ
และสาเหตุที่มันหลอกเราได้

111

.....

9

ทำให้คนอยากฟังคุณ :
เหยื่อล่อกับทางลาด

ฝึกใช้สุดยอดเครื่องมือ
แห่งการโน้มน้าวใจ

145

.....

6

ใช้ตรรกะเข้าสู่ :
เทคนิคใช้เหตุผลเป็นเหยื่อล่อ

ทำให้แมว
มาหา

93

.....

8

คุยด้วยร่างกาย :
กลเม็ดดวงตา

โน้มน้าวด้วยน้ำเสียง
และท่าทาง

131

.....

10

ทำตามขั้นตอน :
เช็กลิสต์แห่งการโน้มน้าวใจแมว

ตรวจสอบ
อย่างถี่ถ้วน

161

.....

บทส่งท้าย 167

ประวัติผู้เขียน 173

บทนำ

“พวกมันนะเหมือนเราเป็ยบ ชาติไปก็แค่
จิตใจที่ปกเป็ยกกับนิ้วโป้ง”

— บ็อบ ทาร์ต

เวลามีใครมาขอคำแนะนำเกี่ยวกับศิลปะแห่งการโน้มน้าวใจ
สำหรับผู้เริ่มต้น ผมจะนึกถึงแมว จากนั้นก็จะคิดว่าเป็น*ไอเดีย*
ที่ไม่เข้าท่า การโน้มน้าวใจคนว่ายากแล้ว การโน้มน้าวใจแมว
ยิ่งยากกว่าอย่างเหลือคณานับ เพราะแมวจัดเป็นนักต่อรองมือ
ฉมังระดับโลก พวกมันคือเจ้าแห่งศาสตร์มืดด้านการโน้มน้าวใจ

ตัวผมเองเป็นคนรักแมว จึงมีประสบการณ์ได้ตกได้เถียง
กับพวกมันมาโดยตรง และแม้จะเคยเขียนหนังสือด้านการ
โน้มน้าวใจจนติดอันดับขายดี แต่ส่วนใหญ่แล้วผมก็ยังต้อง
ตกเป็นฝ่ายปราชัยให้กับมาตุรินและคิลลิก เจ้าเหมียวทั้งสอง
ของผมอยู่ดี

แต่แล้วก็มีเหตุที่ทำให้ผมเปลี่ยนความคิด มันคือตอนที่
ผมไปจัดเวิร์กชอปด้านการโน้มน้าวใจที่บริษัทเอเจนซี่โฆษณา

ในลอนดอน ตอนนั้นผมขอยืมห้องทำงานของผู้กำกับศิลป์ที่ชื่อนาตาลี พาลเมอร์-ซัตตัน ในช่วงพักเบรกเพื่อมาเช็คอีเมลผนังห้องของเธอเต็มไปด้วยงานศิลปะรูปแมวสุดบรรเจิด ดูราวกับนาตาลีได้มองทะลุผ่านฉากหน้าที่น่ารักน่าเอ็นดูไปจนเห็นถึงดวงวิญญาณน้อย ๆ ที่แสนจะมารยาธายิยของพวกมัน หากเธอทำสิ่งนี้ได้ ผมคิดว่าผมก็น่าจะพอทำได้เหมือนกัน ไม่น่าผมอาจเปิดโปงกลอุบายอันแยบคายที่พวกมันใช้ในการหว่านเสน่ห์และโน้มน้าวใจมนุษย์เราได้สำเร็จก็ได้ และมันก็คุ้มค่าที่จะลองทำดูด้วย เพราะถ้าคุณรู้วิธีโน้มน้าวใจแมว มนุษย์หน้าไหนก็ต้องยอมสยบให้กับเวทมนตร์ของคุณ ไม่ว่าจะเพื่อนคนรัก เจ้านาย หรือแม้แต่เด็กวัยรุ่นก็ตาม

ผมขอให้นาตาลีมาร่วมมือกับผม เราจะช่วยกันทำให้คนอื่นหัวเราะไปพร้อม ๆ กับสอนสุดยอดเคล็ดลับแห่งการโน้มน้าวใจที่ใช้ได้ผลกับทุกผู้ทุกนาม ไม่เว้นแม้แต่กระทั่งแมวและผลลัพธ์ที่ได้ออกมาก็คือหนังสือเล่มนี้

“เดี๋ยวนะ” มนุษย์ที่ไม่ใช่ทาสแมวกว่า “แมวพูดไม่ได้สักหน่อย”

พูดได้สิครับ มันคราง มันร้องเหมียว พวกผมรู้จักแมวตัวหนึ่งที่ชอบส่งเสียงครีตคราดแสดงความสุขแบบแปลก ๆ เวลาที่ได้กินอาหาร จริงอยู่ว่าส่วนใหญ่แล้วเราไม่รู้หรือกว่าแมวกำลัง

พูดอะไรอยู่ แต่เรื่องนี้ใครกันแน่ที่เป็นฝ่ายผิด ยิ่งไปกว่านั้น ส่วนใหญ่แล้วเราก็ไม่รู้เหมือนกันว่ามนุษย์กำลังพูดอะไรอยู่ ทั้งแมวและคนต่างก็พูดจาไม่รู้เรื่องอยู่บ่อย ๆ แถมยังชอบแสดง พฤติกรรมไร้เหตุผลอีกต่างหาก อย่างไรก็ตาม ขอแค่รู้เคล็ดลับ ไม่ก็ข้อ ไม่ว่าจะเป็นคนหรือแมวที่ต่อต้านชาติสตีแคไหน คุณ ก็จะสามารถญาติดีด้วยได้แบบไม่ยากเย็น

นี่คือทฤษฎีที่อยู่เบื้องหลังวาทศิลป์ซึ่งคือศิลปะแห่งการ โนม่น้าวใจ มันเป็นเรื่องที่ถูกคิดค้นขึ้นเมื่อเกือบ 3,000 ปีก่อน โดยชาวกรีกผู้ปราดเปรื่อง บรรดาบุคคลสำคัญต่างก็ศึกษา วาทศิลป์ และหนึ่งในนั้นก็คือนักปรัชญาผู้เลื่องชื่ออย่าง อริสโตเติล เขาเขียนตำราเกี่ยวกับเรื่องนี้หลังเสร็จจากเล่ม ตรรกศาสตร์อันโด่งดัง อริสโตเติลรู้ว่าตรรกะเป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยม ดึงงาม และเป็นเครื่องมือชั้นเลิศในการทำให้เพื่อนดูเหมือนไอ้จิ้ง น้ำลายยืด อย่างไรก็ตาม ปัญหาคือข้อโต้แย้งที่สมบูรณ์แบบ แทบจะไม่เคยโนมน้าวใจใครได้เลย อริสโตเติลและนักวาทศิลป์ รุ่นหลังพบว่ามันปัจจัยที่โนมน้าวใจคนได้ดีกว่าตรรกะ มันคือ ความรู้สึกและอัตลักษณ์ของเรา รวมถึงผู้คนที่เราคบหาสมาคม ด้วย หนังสือเล่มนี้ซึ่งมีที่มาจากการศึกษาวาทศิลป์มานานปี และจากการสังเกตการณ์แมวผู้เป็นปรมาจารย์แห่งศาสตร์วิชา

จะเผยให้คุณรู้ว่าจะใช้ปัจจัยดังกล่าวในการโน้มน้าวใจคน (และแมว) ได้อย่างไร

สิ่งที่ต้องตระหนักไว้ก็คือ แมวจะไม่โดนหลอกง่ายเหมือนคุณกับผม ด้วยนิสัยระแวงระวังและขี้สงสัย มันจึงมีแนวโน้มที่จะเฉลียวฉลาดมากกว่ามนุษย์ โดยเฉพาะในเรื่องการมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งมีชีวิตสายพันธุ์อื่น แต่นั่นไม่ได้หมายความว่าแมวเป็นสัตว์ที่มีเหตุมีผลกว่า กลเม็ดทางวาทศิลป์เดียวกันสามารถใช้ได้ผลกับทั้งคนและแมว เมื่อเรียนรู้วิธีโต้แย้งกับแมว นอกจากความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับแมวจะดีขึ้นแล้ว มันยังช่วยให้คุณมีความสัมพันธ์ที่ดีกับมนุษย์ด้วยกันเองได้ด้วย

ข้อดีอีกอย่างของเทคนิคการโน้มน้าวใจแมวคือมันจะปกป้องคุณไม่ให้หลงกลนักการตลาด นักการเมือง และมิชชันนารีทุกรูปแบบ เช่นเดียวกับมนุษย์จำพวกนี้ แมวจัดเป็นสุดยอดจอมบงการที่สามารถชักใยให้คุณทำได้เกือบทุกอย่าง โดยแทบไม่ต้องพูดอะไรสักคำ มันสามารถทำให้คุณวางมือจากสิ่งที่ทำอยู่เพื่อมาเกาคางเกาพุงให้ ยกมือยื่นมาเสิร์ฟให้ถึงที่ทันทีที่มันหิว และยอมเป็นเบาะนุ่ม ๆ ให้มันเหยียบย้ำตามใจชอบ

แต่ในทางกลับกัน ลองพยายามทำให้แมวทำสิ่งที่คุณต้องการดูสิ

การโน้มน้าวใจแมวเป็นเรื่องยาก แต่ไม่ใช่เรื่องที่เป็นไปไม่ได้ หากคุณโน้มน้าวใจแมวได้สำเร็จ การโน้มน้าวใจคนจะเป็นเรื่องซึ่ปะตัวไปในบัดดล สิ่งที่คุณต้องทำมีเพียงเรียนรู้ทักษะการโน้มน้าวใจจากหนังสือเล่มนี้ ซึ่งเราจะสอนให้คุณรู้ถึงวิธีที่จะ

- สันทนาการอย่างชาญฉลาด ซึ่งเป็นหนึ่งในไม่กี่อย่างที่ทำกับแมวได้ง่ายกว่ามนุษย์
- โต้แย้งอย่างมีเหตุผล เพื่อให้อีกฝ่ายจะชนดกและไร้เหตุผลแค่ไหนก็ตาม
- รู้เท่าทันตรรกะวิบัติ (ก่อนชนแห่งตรรกะ)
- พูดด้วยภาษากาย (แมวเก่งเรื่องนี้สุด ๆ)
- เชี่ยวชาญเรื่องการวางตัว ศิลปะในการเข้าพวกกับแมว นักลงทุนธุรกิจร่วมทุน หรือมนุษย์ทั่วไป
- เรียนรู้กลยุทธ์ฉลาด ๆ ว่าด้วยจังหวะของนักล่าและการตะปบในเวลาที่เหมาะสม
- ชี้นำให้คนอื่นทำหรือเลิกทำอะไรบางอย่าง
- ได้รับความเคารพและความรักดีจากสิ่งมีชีวิตทุกรูปแบบ

เครื่องมือที่จะช่วยให้ทำสิ่งต่าง ๆ ที่ว่ามาได้สำเร็จนั้นเป็น
สิ่งที่ได้รับสืบทอดมาจากอริสโตเติลและบรมครูแห่งศิลปะการ
โน้มน้าวใจทั้งหลาย เราหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณนำ
วาทศิลป์ไปใช้ได้แบบสบาย ๆ แม้แม่ว่าจะซับซ้อน แต่เครื่องมือ
ที่นำเสนอในที่นี้ล้วนเรียบง่าย หากคุ้นชินกับมันเมื่อไหร่ คุณ
สามารถไปศึกษาเกี่ยวกับวาทศิลป์เพิ่มเติมได้ในหนังสือเรื่อง

Thank You for Arguing

ส่วนตอนนี้ก็ขอให้ทำใจให้สบาย การโต้แย้งไม่จำเป็นต้อง
ลงเอยด้วยการถ่มถุยหรือฟ้อนเล็บเสมอไป จำไว้ว่าการเสนอตั้ง
ให้หนุ่่นเป็นสิ่งที่ใช้ได้ผลดีกว่าการพยายามเอาชนะ และอย่าง
ที่จะได้เห็นกันในบทต่อไป การสลายความขัดแย้งนั้นเริ่มต้นได้
ง่าย ๆ ด้วยการทำตัวเห็นพ้องกับอีกฝ่าย

เจย์ ไอน์ริชส์

ข้อคิดแบบแมวฉลาด ๆ

หากไม่แน่ใจ ให้ทำหน้าที่งัวก่อน

แมวแทบไม่เปลี่ยนสีหน้าของตัวเองเลย
และนั่นก็เป็นหนึ่งในเหตุผล
ที่ทำให้พวกมันดูมีมาอย่างยิ่ง
แถมยังช่วยในการชุกซ่อนแผนการร้าย
ที่วางไว้ได้อีกต่างหาก



ฝึกแสดงความเห็นฟัง : เสียงครี๊ดที่ปราดเปรื่อง

เปลี่ยนความขัดแย้งให้กลายเป็นความสัมพันธ์ที่งดงาม

“ทำพลาดคือมนุษย์ ร้องครี๊ด ๆ คือแมว”

— โรเบิร์ต เบิร์น

เรื่องแรกที่แมวทุกตัวรู้และตัวคุณเองก็ควรรู้ไว้ด้วยคือ การโต้แย้งไม่ใช่การต่อสู้ เพราะในการต่อสู้ คุณพยายามที่จะเอาชนะคุณต้องการมีอำนาจเหนืออีกฝ่ายและบีบให้เขายอมรับความพ่ายแพ้ ผู้แพ้ในการต่อสู้จึงไม่มีวันที่จะรู้สึกยินดีได้เลย

ในการโต้แย้ง คุณพยายามที่จะเอาชนะใจอีกฝ่าย คุณต้องทำให้เขาเห็นชอบกับวิธีแก้ปัญหหรือตัดตัดสินใจเลือกตัวเลือกใดตัวเลือกหนึ่ง จริงอยู่ว่าทั้งการต่อสู้และการโต้แย้งต่างก็มีจุดเริ่มต้นมาจากความขัดแย้ง แต่มีแค่การโต้แย้งเท่านั้นที่สามารถทำให้ทั้งสองฝ่ายรู้สึกพึงพอใจได้ หากถามว่ามันทำได้อย่างไร คำตอบ

คือเพราะมันช่วยนำพาไปสู่ข้อตกลงที่ต่างฝ่ายต่างก็ได้ประโยชน์
จำไว้ว่าการโต้แย้งที่ยอดเยี่ยมที่สุดคือการโต้แย้งที่ทั้งสองฝ่าย
ต่างก็คิดว่าตัวเองชนะ

แมврู้ถึงความแตกต่างนี้ได้โดยสัญชาตญาณ เวลาที่มัน
กัดคุณ นั่นแปลว่ามันกำลังต่อสู้ ต่อให้จะเป็นแค่การเล่นสู้กัน
แต่มันก็ยังถือเป็นการต่อสู้ แมวในตอนนั้นไม่สนใจเรื่องเสนา
วิสาสะ เป้าหมายของมันคือชัยชนะ ไม่ต่างอะไรกับเวลาที่
เด็กชายตัวน้อยจับพี่สาว ต่อให้เขาโกรธจริงและไม่ได้แค่เล่น
สู้กัน แต่เป้าหมายของเขาก็เหมือนกับของแมว นั่นคือเขา
อยากสู้ชนะพี่ให้ได้

ผู้ใหญ่ส่วนใหญ่ไม่กัดกัน หรืออย่างน้อยก็ไม่บ่อยเท่าไร
พวกเขาหันไปสู้กันด้วยการพยายามทำตัวเหนือกว่า พวกเขาผู้ใหญ่
ชอบทำเหมือนความขัดแย้งเป็นการโต้วาที่รูปแบบหนึ่ง อย่าง
กับว่าพอพูดจบแล้วจะมีคณะกรรมการล่องหนชูป้ายตัดสินว่าใคร
ได้คะแนนเยอะที่สุดในการโต้วาที่ก็ไม่ปาน

หากไม่ทำแบบนั้น ผู้ใหญ่ก็จะพยายามบอกว่าความ
ขัดแย้งเป็นเครื่องพิสูจน์ว่าอีกฝ่ายเป็นพวกโง่เง่าสิ้นดี หรือไม่ก็
ไปขุดเอาความผิดพลาดหรือความคิดเห็นไม่เข้าท่าในอดีตของ
ฝ่ายตรงข้ามขึ้นมาพูดใหม่ แต่ไม่ว่าจะเป็นกรณีไหนมันก็ไม่ใช้
การโต้แย้ง แต่เป็นการต่อสู้ เป็นการพยายามเอาชนะ เมื่อมอง

จากจุดยืนของการโน้มน้าวใจ พฤติกรรมทำนองนี้มีประสิทธิภาพพอ ๆ กับการกัด แต่อาจจะเจ็บน้อยกว่าหน่อย

ถ้าอย่างนั้นวิธีเปลี่ยนความขัดแย้งให้เป็นอะไรที่โสมกกว่าอยู่หรือไม่ มีสิครับ ก็การโต้แย้งไงล่ะ มันไม่ใช่การพยายามเอาชนะคะคาน แต่เป็นการโน้มน้าวให้อีกฝ่ายตัดสินใจหรือลงมือทำในสิ่งที่เราต้องการ

แมวที่กัดจมเขี้ยวคือแมวที่กำลังสู้ แต่แมวที่จกขาคุณเบา ๆ คือแมวที่อยากโต้แย้ง มันกำลังพยายามบอกคุณว่าสนใจฉันหน่อย ฉันต้องการอาหาร / เล่น / ความรัก / ที่สูง ๆ (แมวทุกตัวล้วนเป็นลิงกลับชาติมาเกิด)

การจกขาคือการกรุยทางไปสู่บทสนทนาในแบบของผู้เจริญแล้วที่คุณสามารถแบ่งปันความคิดเห็นแล้วมองหาข้อสรุปที่น่าพึงพอใจกันทั้งสองฝ่ายได้

เจย์ : อยากขึ้นชั้นบนสุดของชั้นหนังสือเธอ ชั้นที่
ขึ้นแล้วลงเองไม่ได้นะ

คิลลิก : [จกแบบรบเร้าขึ้นอีกนิด]

เจย์ : ขึ้นไหล่แทนไหมล่ะ [อุ้มแมวจีนมา]

คิลลิก : [พยายามทรงตัวอย่างนำหวาดเสียวบนไหล่ของ
เจย์ ตายังคงจับจ้องไปที่ชั้นสูงสุดอย่างมุ่งมั่นมาด
ปรารถนา]

เจย์ : เอาจี้ใหม่ เตียวเราไปดูที่ให้อาหารนกดตรง
หน้าต่างแล้วจินตนาการว่าได้ขยันกระจะออกกัน

คิลลิก : [นำทางเจย์ไปที่หน้าต่าง]

นี่คือการโต้แย้งที่สมบูรณ์แบบ คิลลิกได้ผลิตเพลินกับ
ที่สูง ๆ ส่วนเจย์ได้ข้ออ้างในการอ้างงาน การถกเริ่มต้นจากความ
ขัดแย้งหรือความเห็นต่าง และลงเอยด้วยข้อสรุปที่เป็นที่ยอมรับ
ได้ของทั้งสองฝ่าย

ในทางกลับกัน การต่อสู้มักมาพร้อมกับอารมณ์โกรธ
ในขณะที่การโต้แย้งนั้นอาจเริ่มจากการที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีน้ำโห
แต่จุดประสงค์ของมันยังคงเป็นการทำความเข้าใจและหาทางออก
ร่วมกัน

เจย์ : ใครทำโคมไฟล้ม

คิลลิก : [ทอดสายตาไปไกลอย่างครุ่นคิด]

เจย์ : ไมใช่ นาย เหนอ จริงแน่ เหนอ ไม่คิด เหนอ ว่า นิสัย
ชอบกระโดดขึ้นโต๊ะของนาย น่าจะมีส่วนอยู่บ้างนะ

คิลลิก : [นั่งรอที่มุมกลาง*]

เจย์ : ถ้าซื้อคอมพิวเตอร์ใหญ่ขึ้นก็จะไม่มีที่บนโต๊ะเหลือ
ให้ขายแล้วสินะ

คิลลิก : [เลียน พึงพอใจในข้อสรุปอย่างยิ่ง]

มนุษย์มีแนวโน้มที่จะปกป้องตัวเองในสถานการณ์ทำงานนี้
เช่น อ้างว่าตัวเองไม่ผิดแทนที่จะพยายามแก้ปัญหา

เจย์ : ใครทำคอมพิวเตอร์

ลูก : ไม่ใช่ผมนะ!

เราต้องหัดเรียนรู้จากแมว หากไม่เห็นด้วยก็จงแสดงออก
โดยตั้งเป้าว่าจะหาทางออก

หนึ่งในวิธีที่ช่วยบรรเทาความโกรธได้คือการเสนอตัวเลือก
อริสโตเติลเรียกการสนทนาในรูปแบบนี้ว่า **การปรึกษาหารือ**
(**deliberative argument**) การหารือเป็นเรื่องของการเสนอ
ตัวเลือก และสิ่งสำคัญในการนำเสนอตัวเลือกก็คือ คุณต้อง

* ผู้เขียนเล่นมุขจากกีฬาชกมวย ฝ่ายที่ล้มคู่ต่อสู้ได้ต้องไปรอที่มุมกลางระหว่างที่กรรมการ
ทำการนับหนึ่งถึงสิบ

แสดงให้ผู้ฟังเห็นภาพให้ได้ว่ามันจะมีประโยชน์ต่อพวกเขา
อย่างไรบ้าง (อริสโตเติลเรียกเครื่องมือนี้ว่า**ผลประโยชน์** มัน
ใช้ได้ผลดีเยี่ยมกับมนุษย์ แต่ไม่เสมอไปสำหรับแมว เพราะแมว
รู้ดีอยู่แล้วว่าอะไรคือ**ผลประโยชน์**ของมัน)

ตัวอย่างเช่น สมมุติว่าเสาร์นี้คุณอยากไปดูคอนเสิร์ต
แต่คนรักของคุณไม่อยากไป เขาดูเหนื่อย ๆ ยังไงชอบกล
แทนที่จะบอกว่า “เถอะน่า เราไม่ค่อยได้ออกไปไหนด้วยกัน
เลยนะ!” ให้ลองเสนอตัวเลือกให้เขาดู

คุณ : ฉันแค่คิดว่าคอนเสิร์ตน่าจะสนุกมากเลย นี่เป็น
ดนตรีแนวเดียวที่เราฟังด้วยกันได้เลยนะ แต่ถ้า
คุณเหนื่อยเกินกว่าจะออกไปข้างนอกละก็ เรา
ชวนพวกสมิธมาที่บ้านดีไหม พวกเขาเป็น
คนเจียบ ๆ ดี

คนรัก : เจียบ ๆ เหรอ คุณหมายถึงน่าเบื่ออะสิ

คุณ : ก็จริงแหละ น่าเบื่อจะตาย ฉันฉันจอตัว
คอนเสิร์ตเลยละกันนะ

แน่นอนว่าวิธีนี้อาจใช้ไม่ได้ผลก็ได้ คุณจำเป็นต้องฝึกฝน
วิธีอื่นที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ให้เชี่ยวชาญ แต่ไม่ว่าจะอย่างไร การ

เสนอผลประโยชน์แบบนี้ก็ฟังดูขี้ป็นน้อยกว่าการเถียงกันแบบ
ทั่ว ๆ ไปอย่างแน่นอน

ที่นี้กลับมาดูเจ้าเหมียวคิลลิลิคจอมลั้มโคมไฟของเรากัน
บ้าง ในกรณีนี้เจย์อาจต้องเป็นคนตัดสินใจเลือกเอง (ว่าไปแล้ว
มันก็คล้ายกับกรณีคอนเสิร์ตอยู่พอสมควร เพราะแมวกับคนรัก
ไม่ได้ต่างกันสักเท่าไร) เจย์สามารถเลือกที่จะย้ายโต๊ะไปอยู่ใน
ที่ที่แดดส่องไม่ถึง เลือกที่จะซื้อโคมไฟอันใหญ่ขึ้น หรือเลือก
ที่จะพยายามทำให้คิลลิลิคสัญญาว่าจะไม่ลั้มโคมไฟอีก

ตัวเลือกสุดท้ายดูแล้วไม่น่าจะใช้ได้ผล มนุษย์อาจยอม
สัญญาแม้จะไม่แน่ใจว่าทำได้จริงหรือเปล่า แต่แมวฉลาดกว่านั้น

โอเค แล้วถ้าอีกฝ่ายยังจับขาคูณไม่เลิกล่ะ หรือถ้าเขา
ไม่ใช่พวกนิยมกั๊ด แต่เอาแต่พร้าบอกว่าคุณเป็นฝ่ายผิดและเป็น
ไอ้เงี้ยง่าละ พุดอีกอย่างก็คือ คุณควรทำอะไรหากอยากจะ
โต้แย้งกับคนที่อยากแต่จะต่อสู ในกรณีนั้น ต่อไปนี่คือเครื่องมือ
ที่คุณสามารถนำไปใช้ในการควบคุมสถานการณ์และเปลี่ยนการ
ต่อสู้ให้กลายเป็นการโต้แย้ง

1. กำตัวเห็นพ้อง

นี่คือหนึ่งในเรื่องที่แมวฉลาดกว่ามนุษย์ เวลามนุษย์ไม่เห็นด้วย
กับมนุษย์อีกคน ต่างฝ่ายก็ต่างพยายามจะทำให้อีกฝ่ายยอมรับ

ว่าตัวเองผิด ในทางตรงกันข้าม เวลาที่แมวไม่เห็นด้วยกับมนุษย์ มันจะพยายามทำทุกวิถีทางเพื่อให้ได้ในสิ่งที่ต้องการเสมอ แมวรู้ว่าหนึ่งในวิธีโน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพสูงสุดคือการทำตัวเห็นพ้อง นี่เป็นทักษะที่แม้แต่มนุษย์ก็เรียนรู้ได้ การทำตัวเห็นพ้องยังสามารถนำไปสู่ความสัมพันธ์เปี่ยมสุขยิ่งขึ้น อาชีพการงานที่ประสบความสำเร็จ และชีวิตที่โน้มน้าวใจใครต่อใครได้มากกว่าเดิม

ต่อให้รู้สึกไม่เห็นด้วยหรือถูกโจมตีเรื่องส่วนตัว คุณก็ควรพยักหน้าและรับฟัง อย่ามีโทสะ และอย่าโต้แย้งในทุกประเด็น เก็บกระสุนของคุณเอาไว้

จะเห็นได้ว่าแมวมักทำเป็นเอออออกอ้อมกบไปด้วยไว้อ่อน

นาตาลี : ไม่อยากเชื่อเลยว่านายจะมานอนบนชุดใหม่
ของฉัน!

ชาร์ลี : [มองนาตาลีและรับฟังอย่างสุภาพ]

นาตาลี : ต้องใช้เวลาเป็นชาติเลยนะกว่าจะเอาขนพวกนี้
ออกหมด! แล้วอีกครั้งชั่วโมงฉันต้องออกไป
กินมื้อค่ำแล้วด้วย!

ชาร์ลี : [กะพริบตาปริบ ๆ]

นาตาลี : ฉันจะทำยังไงกับนายดีเนี่ย

ชาร์ลี : [กะพริบตาช้า ๆ ไม่ถือสาในคำถามโง่ ๆ ของ
นาตาลี]

นาตาลี : เอาเถอะ เตี้ยวฉันใช้ลูกกอล์ฟทำความสะอาด
เอาก็ได้

ชาร์ลี : [ปิดซีก็เยจ ปัญหาถูกล่วงด้วยดี]

2. พูดว่า “ใช่เลย แล้วก็...”

ถ้าเคยเรียนการแสดงแบบต้นสด คุณก็คงรู้จักวิธีนี้อยู่แล้ว คุณ
กับเพื่อนนักแสดงจะทำงานร่วมกันเป็นทีม เวลาไม่มีใครพูดอะไร
ออกมา ก็ห้ามแย้ง แต่ให้พูดเสริมและเพิ่มรายละเอียดเข้าไปเพื่อ
ให้เห็นภาพชัดเจนขึ้น ซึ่งทำได้ง่าย ๆ ด้วยการพูดว่า “ใช่เลย
แล้วก็...” นี่ถือเป็นหนึ่งในไม่กี่เรื่องที่มีมนุษย์สามารถทำได้ดีกว่า
แมว

แมวไม่จำเป็นต้องพูดว่า “ใช่เลย แล้วก็...” เพราะ
มันมีหางที่ใช้สื่อสารได้เป็นอย่างดี แค่ว่าหรือสายเบา ๆ ก็
เพียงพอแล้วที่จะปลดอาวุธมนุษย์สามัญได้

ด้วยความที่ไม่มีหาง หากอยากปลดอาวุธฝ่ายตรงข้าม
ที่เป็นมนุษย์ เราก็ต้องหันไปใช้วิธีอื่นอย่างการต้นสดแทน

ผู้จัดการ : ผมดูข้อเสนอเรื่องธีม์เด่นในงานเลี้ยงบริษัท
ของคุณแล้วนะ ผมว่าเราต้องปรับใหม่ แทนที่
จะใช้คำว่า “โยกกำปั้น” (“โยกกำปั้น” นี้มัน
เป็นธีม์แบบไหนกัน) ผมว่าเราน่าจะเรียกมัน
ว่าการเด่น “ไต้สมุทร” เพราะใคร ๆ ก็ชอบ
เจ้าหญิงเงือกน้อยกันทั้งนั้น

คุณ : “ไต้สมุทร” ไซ่เลยคะ ไหน ๆ ก็เป็นธีม์
เกี่ยวกับน้ำแล้ว งั้นเราเรียกมันว่า “โยกครีบ”
กันใหม่คะ

ผู้จัดการ : หา โยกครีบคืออะไร

คุณ : นั่นนะสิคะ งั้นเรียกให้เข้าใจง่าย ๆ ว่า “โยก
กำปั้น” น่าจะดีกว่า

ต่อให้วิธีนี้ใช้ไม่ได้ผล อย่างน้อยคุณก็ได้ทำให้เจ้านายมึน
ไปพักใหญ่ ๆ ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าพอใจอย่างยิ่ง แมวสามารถทำ
แบบนี้ด้วยการจ้องมองหรือเหยียดตัวมาโดนขาคุณ ซึ่งทำให้
คุณอดสงสัยไม่ได้ว่ามันเข้าใจที่คุณพูดจริง ๆ หรือมีเลศนัยอะไร
ซ่อนอยู่กันแน่

3. ปะหละฝ่ายตรงข้าม

แมวสามารถลดความตึงเครียดได้ด้วยการเลียขนฝ่ายตรงข้าม ซึ่งโดยมากแล้วเป็นสิ่งที่มนุษย์ไม่พึงกระทำ การเลียขนคนที่กำลังโกรธไม่น่าทำให้เขาสงบลง แต่การเยินยอนิด ๆ หน่อย ๆ อาจช่วยได้

พ่อ : พ่ออยากรู้ว่าใครกินคุกกี้ชิ้นสุดท้ายไป

ลูกสาว : ก็...ไอ้โฮ

พ่อ : ว่าไง

ลูกสาว : ขอโทษค่ะ พอดีหนูแมวแต่มองร่องเท้าของพ่อ ร่องเท้าคู่นี้เท่าสุด ๆ ไปเลย!

พ่อ : เราไม่ได้กำลังคุยกันเรื่องร่องเท้าของพ่อ! เรา กำลังคุยกันเรื่องคุกกี้... หมายถึงเรื่องครอบครัว เรานะ... เข้าใจที่พ่อพูดใช่ไหม!

สวาน้อยคนนี้อาจไม่ลายนวลพันผิดโดยสิ้นเชิง และพ่อก็อาจรู้อยู่เต็มอกว่าลูกกำลังแกล้งขอ แต่ถึงอย่างนั้นคืนนี้พ่อก็อาจไปนั่งขัดร่องเท้าพาลงคิดว่าลูกตัวเองก็ไม่ได้แยอะไรนักหนา ถึงเธอจะยังไม่ควรเขมือบคุกกี้พวกนั้นอยู่ดีก็เถอะ

ข้อคิดแบบแมวฉลาด ๆ

ใคร ๆ ก็ยินดีต้อนรับคุณ

เคล็ดลับแห่งการเห็นพ้องของแมว :
ทำตัวราวกับโลกทั้งใบพิศواسुक
โลกทั้งใบจะกลายเป็นตักให้หนุนนอน
เข้าไปนอนซะสิ

