

# สารบัญ

## บทนำ 13

ไม่มีอะไรเป็นอย่างที่เห็น | คุณรู้จักหลังมือตัวเองดีแค่ไหน |  
คุณสังเกตความไม่สอดคล้องกันของภาษากายได้มากแค่ไหน |  
เราเขียนหนังสือเล่มนี้อย่างไร | พจนานุกรมภาษากายของคุณ

## [ บทที่ 1 ]

## ความเข้าใจในเรื่องพื้นฐาน 21

เริ่มแรก... | ทำไมคำพูดไม่ใช่ปัจจัยสำคัญ |  
ภาษากายเผยอารมณ์และความคิดได้อย่างไร |  
ทำไมผู้หญิงรับรู้ได้มากกว่า |  
การสแกนสมองบอกอะไรได้บ้าง | ทำไมหมอดูรู้มากจัง |  
เป็นมาแต่กำเนิด เกิดจากพันธุกรรม หรือถูกหล่อหลอมด้วยวัฒนธรรมกันแน่ |  
ต้นกำเนิดของพื้นฐานบางอย่าง | ทำสากล |  
กฎสามข้อเพื่อการอ่านภาษากายที่แม่นยำ |  
เหตุใดเรามักอ่านภาษากายพลาด | ทำไมเราอ่านเด็กได้ง่าย |  
คุณจะสามารถทำได้หรือไม่ | เรื่องจริง : ผู้สมัครงานจอมลวงโลก |  
เราจะเป็นนักอ่านภาษากายที่ดีได้อย่างไร

[ บทที่ 2 ]

## พลังอยู่ในมือคุณ 49

จะรู้ได้อย่างไรว่าใครเปิดเผย | การจงใจใช้ฝ่ามือเพื่อหลอกลวง |  
หลักเหตุและผล | พลังของฝ่ามือ | การทดลองกับคนจริง |  
วิเคราะห์ท่าทางการจับมือ | ใครควรยื่นมือออกไปก่อน |  
การสื่อเจตนาครอบงำและควบคุม | การจับมือแบบยอมจำนน |  
วิธีสร้างความเท่าเทียม | วิธีผูกมิตร | วิธีรับมือกับคนชอบใช้อำนาจ |  
การจับมือที่เย็นและชื้น | ช่วงชิงความได้เปรียบด้วยการยื่นด้านซ้าย |  
เมื่อชายหญิงจับมือกัน | การจับแบบสองมือ |  
เกมอำนาจระหว่างแบลร์กับบุช | วิธีรับมือ |  
8 ท่าจับมือที่แย่ที่สุดในโลก | การจับมือของอาราฟัตกับราบิน

[ บทที่ 3 ]

## มัทศอรรถยั้งรอยยิ้ม และเสียงหัวเราะ 87

การยิ้มเป็นสัญญาณยอมจำนน | ทำไมรอยยิ้มเหมือนโรคติดต่อ |  
รอยยิ้มหลอกสมองได้อย่างไร | ฝึกยิ้มเทียม |  
คนทำผิดยิ้มน้อยกว่าปกติ | รอยยิ้ม 5 แบบที่พบเห็นได้บ่อย |  
เหตุใดเสียงหัวเราะถึงเป็นยาวิเศษ | เหตุใดจึงไม่ควรมองข้ามการหัวเราะ |  
ทำไมเราหัวเราะและพูดได้ แต่ซึมแปนซีทำไม่ได้ |  
อารมณ์ขันเยียวยาเราได้อย่างไร | หัวเราะจนร้องไห้ |  
เรื่องตลกทำให้เราหัวเราะได้อย่างไร | ห้องหัวเราะ |  
การยิ้มและหัวเราะเป็นวิธีผูกสัมพันธ์ | เพิ่มยอดขายด้วยอารมณ์ขัน |  
หน้ากว้างถาวร | คำแนะนำเรื่องการยิ้มสำหรับผู้หญิง |  
เสียงหัวเราะกับความรัก

[ บทที่ 4 ]

## สัญญาณแขน 115

สัญญาณแขนกางกั้น | ผลเสียของการถอดดอก |  
ก็เข้าใจอยู่...แต่ทำแล้ว “สบาย” นะ | ความแตกต่างระหว่างหญิงชาย |  
ท่าไขว้แขนถอดดอก | วิธีรับมือ | ถอดดอกแบบเสริมแรง | ท่าจับแขน |  
หัวหน้ากับลูกน้อง | การยกนิ้วโป้ง | ถอดตัวเอง |  
คนรวยและคนดั่งก็ไม่นับใจได้เหมือนกัน | ท่าถือถ้วยกาแฟ |  
พลังแห่งสัมผัส | ตะมือพวกเขาด้วย

[ บทที่ 5 ]

## ความแตกต่างทางวัฒนธรรม 137

เรากำลังกินพิซซ่ากันอยู่นะ | บททดสอบทางวัฒนธรรม |  
ทำใ้ทุกคนกำลังจะกลายเป็นคนอเมริกัน |  
พื้นฐานทางวัฒนธรรมเหมือนกันเกือบทุกแห่ง | การกักตักที่แตกต่าง |  
เมื่อสองวัฒนธรรมมาเจอกัน | การเกร็งริมฝีปากบนแบบคนอังกฤษ |  
คนญี่ปุ่น | การสั่งน้ำมูก “น่ารังเกียจชะมัด!” |  
3 ท่าสากลที่ใช้กันบ่อยที่สุดแบบข้ามวัฒนธรรม | ตะได้หรือห้ามตะ |  
แบบไหนเรียกว่าลบหลู่วัฒนธรรมอื่น

[ บทที่ 6 ]

## ท่ามือและการใช้นิ้วโป้ง 161

มือส่งภาษาได้อย่างไร | ความหมายของมือแต่ละข้าง... |  
ท่ามือช่วยกระตุ้นความจำ | ท่าถูฝ่ามือ | ถูนิ้วโป้งกับนิ้วชี้ |  
ท่าประสานมือ | ท่าประคบปลายนิ้ว | จานรองหน้า | จับมือไขว้หลัง |  
เผยนิ้วโป้ง | นิ้วโป้งโผล่จากกระเป๋าเสื้อนอก

[ บทที่ 7 ]

## ท่าครุ่นคิดและท่าหลอกหลวง 181

งานวิจัยเรื่องการโกหก | สิ่งสามตัว |  
ใบหน้าเผยความจริงได้อย่างไร | ผู้หญิงโกหกเก่งที่สุดและนั่นเป็นความจริง |  
ทำไมการโกหกเป็นเรื่องยาก | 8 ท่าโกหกที่พบบ่อยที่สุด |  
ท่าครุ่นคิดและพิศพ่อน | ผู้สมัครงานจอมโกหก | การหลอกลวง |  
กลุ่มท่าถ่วงเวลา | ท่าดูต้นคอและตบหน้าผาก |  
ท่าไม้ขีดเล่นหมากรุกแพดตลอด | ความหมายซ่อน

[ บทที่ 8 ]

## ภาษาตา 207

ม่านตาขยาย | แบบทดสอบม่านตา |  
ผู้หญิงเก่งกว่าอีกแล้ว | ส่งสายตา | ยักคิ้ว | ทำตาโต |  
กลุ่มท่า “ซ่อนตามอง” | ผู้ชายรัฐสภจรรยาใจได้อย่างไร |  
พฤติกรรมกรรมการมอง คุณมองตรงไหนกันแน่ | วิธีสบตาคู่สนทนาในนิคมเปลือย |  
จะเรียกร้องความสนใจจากผู้ชายได้อย่างไร | คนโกหกส่วนใหญ่จะสบตาคุณ |  
เราจะหลีกเลี่ยงการถูกทำร้ายหรือไขก๊อบได้อย่างไร | การเหลือบมอง |  
การกะพริบตาถี่ ๆ | ตาลอกแล่ก | ภูมิศาสตร์ของใบหน้า |  
เรื่องของการจัดการเมือง | มองตาจันลี ที่รัก | 20 วินาทีแรกของการสัมภาษณ์ |  
คุณคิดอะไรอยู่กันแน่ | วิธีสบตาผู้ฟัง |  
วิธีนำเสนอข้อมูลภาพ | ควบคุมทิศทางของการมอง

[ บทที่ 9 ]

## ผู้คุกคาม – อาณาเขต และพื้นที่ส่วนตัว 239

พื้นที่ส่วนตัว | ระยะห่าง | การนำความรู้เรื่องระยะห่างไปใช้ในทางปฏิบัติ |  
ใครรู้สึกกับใครอย่างไร | ทำไมเราอึดอัดเวลาอยู่ในลิฟต์ | ทำไมมือบดบัง |  
พิธีกรรมการจัดการพื้นที่ | ลองทำแบบทดสอบมือกลางวันดูสิ |  
ปัจจัยด้านวัฒนธรรมที่มีผลต่อระยะห่าง | ทำไมคนญี่ปุ่นจึงเป็นฝ่ายนำในการสืลาศ |  
ระยะส่วนตัวของคนเมืองกับคนชนบท | อาณาเขตและการเป็นเจ้าของ |  
อาณาเขตของรถยนต์ | ลองทำแบบทดสอบดูสิ

[ บทที่ 10 ]

## ขบออกสิ่งที่ใจปรารถนาได้อย่างไร 261

ใคร ๆ ก็พูดถึงวิธีเดินแบบใหม่ | ขบออกความจริงได้อย่างไร | ขามีไว้ทำอะไร |  
4 ท่ายืนที่พบบ่อย | ป้องกันตัว ยืนขา หรือ “แค่ทำแล้วสบายใจ” |  
เราเปลี่ยนจากปิดเป็นเปิดได้อย่างไร | ไหว้ห่างแบบคนยุโรป |  
ท่าเลขสี่แบบอเมริกัน | เมื่อกายปิด ใจก็ปิดด้วย | ท่าล็อกขาเป็นเลขสี่ |  
ท่าไขว้เท้า | โรคระโปร่งสัน | ท่าเก้าเกี่ยวขา | ท่าขานาน | ยืนเท้า หดเท้า

[ บทที่ 11 ]

## 13 ท่าคุ้นตาที่คุณจะได้เห็นทุกวัน 285

ท่าพยักหน้า | เหตุผลที่คุณควรพยักหน้า |  
วิธีการยื่นให้อีกฝ่ายตกลง | ท่าสั้นศรัหะ | ท่าศรัหะแบบพื้นฐาน |  
ท่าหดหัว | ท่าปิดฝุ่นล่องหน | เราแสดงความพร้อมอย่างไร |  
ท่ายืนแบบคววบอย | ท่าประเมินคู่แข่ง | ท่ากางขา | ท่าขาพาดที่วางแขนเก้าอี้ |  
ท่าควบเก้าอี้ | ท่าประสานมือแตะท้ายทอย | ท่าแสดงความพร้อม | ท่าออกตัว

[ บทที่ 12 ]

## การเลียนแบบคือวิธีผูกมิตร 311

สร้างความรู้สึกดี | การเลียนแบบในระดับเซลล์ |  
ความแตกต่างของการเลียนแบบระหว่างชายและหญิง |  
แล้วผู้หญิงควรทำอะไร | เมื่อหญิงชายเริ่มดูเหมือนกัน |  
เราเหมือนสัตว์เลี้ยงของเราหรือไม่ | เห็นช้างขี่ ชีตามช้าง |  
เสียงที่สอดประสานกัน | การจงใจผูกสัมพันธ์ | ใครเลียนแบบใคร

[ บทที่ 13 ]

## สัญญาณลับจากบุหรี เว้นตา และเครื่องสำอาง 329

คนสูบบุหรี่สองประเภท | ความแตกต่างระหว่างชายหญิง |  
การสูบบุหรี่เพื่อสื่อสารทางเพศ | วิธีสังเกตการตัดสินใจว่าเป็นแสบวทหรือแสบ |  
ผู้สูบบุหรี่ | เขาดับบุหรีกันอย่างไร | วิธีอ่านภาษาเว้นตา |  
เทคนิคถ่วงเวลา | การมองลอดแว่น | เว้นคาดผม |  
พลังของเว้นตาและเครื่องสำอาง | ทาลิปสติทน้อยไหมสาว ๆ |  
ทำถือกระเป่าเอกสาร

[ บทที่ 14 ]

## ร่างกายชี้ไปทางที่ใจปรารถนา 345

มุมของร่างกายบอกอะไรได้บ้าง |  
เราก็ดักคนอื่นอย่างไร | ทำนั่งเบี่ยงตัว | แก้อื้อใจ

[ บทที่ 15 ]

## ท่าจีบและสัญญาจนถึงจุดใจ 355

เปิดตัวผู้ชายสำอาง | เรื่องของเกรแฮม |  
ทำไมผู้หญิงเป็นฝ่ายรุกก่อนเสมอ | ความแตกต่างระหว่างชายหญิง |  
กระบวนการดึงดูดใจ | 13 ท่าและสัญญาณการจีบที่ผู้หญิงใช้บ่อยที่สุด |  
ผู้ชายมองส่วนไหนในร่างกายผู้หญิง | คนสวยพลาดอะไรไป |  
เขาชอบกัน หน้าอก หรือขามากกว่ากัน | ท่าและสัญญาณจีบของผู้ชาย |  
ส่วนไหนในตัวผู้ชายที่ทำให้ผู้หญิงเกิดอารมณ์มากที่สุด |  
เธอชอบผู้ชายที่หน้าอก ก้น หรือขาไหนแน่

[ บทที่ 16 ]

## สัญญาณแสดงความเป็นเจ้าของ การประกาศอาณาเขต และสัญญาณเกี่ยวกับความสูง 395

การย่อตัวและสถานะทางสังคม | เขาเป็นคนที่ใหญ่คนโตในเมืองนี้ |  
ทำไมบางคนพ้อออกทีวีแล้วดูตัวสูงกว่าความเป็นจริง | ลองทดสอบกับพื้นดูสิ |  
ด้านลบของความสูง | ทำไมการย่อตัวเพิ่มสถานะได้ในบางครั้ง |  
นักการเมืองในโทรทัศน์ชนะใจคนดูได้อย่างไร |  
วิธีปลอบประโลมคนโกรธ | แล้วความรักมาเกี่ยวอะไรด้วย |  
กลยุทธ์เพิ่มความสูงในสายตาคนอื่น

[ บทที่ 17 ]

## การจัดที่นั่ง เราควรนั่งตรงไหน และเพราะเหตุใด 411

การทดสอบเลือกที่นั่ง | คำพูดไม่สำคัญเท่าตำแหน่งที่นั่ง |  
แนวคิดแบบภคินีอาร์เธอร์ | วิธีตั้งใจคนในวงสนทนา |  
โต๊ะประชุมทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า | ทำไมนักเรียนคนโปรดของครูมักนั่งทางซ้าย |  
เกมอำนาจที่บ้าน | ทำอย่างไรให้ผู้ฟังร้องไห้ | ที่นั่งกับความสนใจ |  
การทดลองเกี่ยวกับการเรียนรู้ | การขอคำตอบระหว่างอาหารมื้อค่ำ

[ บทที่ 18 ]

## การสัมภาษณ์ เกมอำนาจ และการเมืองในสำนักงาน 431

ทำไมเจมส์ บอนด์ ดูเยือกเย็น สุขุม และลุ่มลึก |  
กุญแจทอง 9 ดอกสู่การสร้างแรงบันดาลใจแรกพบ |  
เมื่อคุณต้องรอ | ฟินจนกว่าจะชิน |  
7 กลยุทธ์ง่าย ๆ ที่จะช่วยให้คุณได้เปรียบ | การเมืองในสำนักงาน |  
วิธีสลับอาณาเขตบนโต๊ะ | ทำนึ่งทำนุมนต่าง ๆ | การจัดห้องทำงานใหม่

[ บทที่ 19 ]

## นำทุกเรื่องมารวมกัน 453

คุณอ่านระหว่างบรรทัดได้ดีแค่ไหน | คุณได้คะแนนรวมเท่าไร |  
ความลับ 7 ประการของภาษากายที่ดึงดูดใจ

ประวัติผู้เขียน 473



# [ บทนำ ]

.....

บนเล็บมือ แขนเสื้อนอก รองเท้าบูต เข่ากางเกง  
รอยดำบนที่นิ้วชี้กับนิ้วโป้ง สีหน้า ปลายแขนเสื้อ และท่าทาง  
แต่ละสิ่งเปิดเผยเรื่องราวเกี่ยวกับคนคนหนึ่งได้อย่างง่ายดาย  
และหากพิจารณาารวมกันทั้งหมดแล้วยังไม่รู้จะจ่างใจไม่ว่าในกรณีใด  
ก็นับเป็นเรื่องเกือบเหลือเชื่อ

*เซอร์ลีโอ โอลด์ส*

.....

ผมรู้ดีมาตั้งแต่เด็กว่าสิ่งที่ผู้คนพูดอาจไม่ได้ตรงกับสิ่งที่คิดหรือความรู้สึก  
ลึก ๆ ของพวกเขาเสมอไป และยังเป็นไปได้ที่ผมจะชักจูงให้คนอื่นทำสิ่งที่  
ผมต้องการ หากผมอ่านความรู้สึกลึก ๆ ของพวกเขาออกและตอบสนอง  
ความต้องการนั้นได้อย่างเหมาะสม ตอนอายุสิบเอ็ดขวบผมเริ่มต้นอาชีพ  
ด้วยการขายฟองน้ำที่ทำจากยางพารา โดยเคาะประตูตามบ้านหลังเล็กเรียน  
เพื่อหาเงินค่าขนม แล้วผมก็เรียนรู้อย่างรวดเร็วว่าจะแยกแยะคนที่มีแนวโน้ม  
จะซื้อหรือไม่ซื้อได้อย่างไร เมื่อผมเคาะประตู หากคนที่มาเปิดบอกให้ผม  
ไปให้พ้น แต่มือของพวกเขาแบออกเผยให้เห็นฝ่ามือ ผมก็รู้ว่าปลอดภัย  
หากจะทุ้ชี้แสดงวิธีชี้ให้ดู เพราะต่อให้เสียงของพวกเขาไม่น่าฟังแค่ไหน  
คนประเภทนี้ก็ไม่นิยมความรุนแรง แต่หากคนที่มาเปิดประตูบอกให้ผมไป  
ให้พ้นด้วยเสียงนุ่มนวล แต่ชี้นิ้วหรือกำมือ ผมก็รู้ว่าได้เวลาแผ่นแล้ว ผม  
รังกานขายและทำได้ดีเสียด้วย เมื่อโตเป็นวัยรุ่นผมก็ขายหม้อและกระทะ  
ตอนกลางคืน และความสามารถในการอ่านคนก็ช่วยให้ผมมีเงินมากพอ

ที่ออส汀หามทรัพย์ขึ้นแรก งานขายมอบโอกาสให้ผมได้พบปะผู้คนและศึกษาพวกเขาอย่างใกล้ชิด ได้ประเมินว่าพวกเขาจะซื้อหรือไม่เพียงแค่อ่านภาชากายของลูกค้าเท่านั้น ทักษะนี้ยังมีประโยชน์นอกนั้นตีเนการจับสาวตามดิสโก้เทคด้วย ผมเกือบจะคาดเดาได้ถูกต้องทุกครั้งว่าใครจะตอบ “ตกลง” และใครจะตอบปฏิเสธหากผมเข้าไปขอเดิ่นรำ

เมื่ออายุยี่สิบปี ผมก็เริ่มทำธุรกิจประกันชีวิต ยอดขายของผมทำลายสถิติเดิมของบริษัทหลายต่อหลายครั้ง กลายเป็นคนอายุน้อยที่สุดที่ขายประกันได้มูลค่าสูงกว่าหนึ่งล้านดอลลาร์ตั้งแต่ปีแรกที่ทำงาน ความสำเร็จนี้ทำให้ผมได้เป็นสมาชิกสมาคมนักขายประกันชีวิตมีอาชีพชั้นนำของโลกอย่างสโมสรล้านเหรียญ (Million Dollar Round Table) อันทรงเกียรติของสหรัฐอเมริกา คนหนุ่มอย่างผมโชคดีที่เทคนิคการอ่านภาชากายซึ่งเรียนรู้มาสมัยยังเด็กตอนที่เร่ขายหม้อและกระทะสามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจอีกรูปแบบหนึ่ง และมันก็เกี่ยวข้องโดยตรงกับความสำเร็จของผมในด้านอื่น ๆ ที่ต้องข้องแวะกับผู้คนด้วย

## ไม่มีอะไรเป็นอย่างที่เห็น

ความสามารถในการวิเคราะห์ว่าแท้จริงแล้วกำลังเกิดอะไรขึ้นกับคนคนหนึ่งนั้นไม่ซับซ้อนเลย แต่ก็ไม่ง่ายเสียทีเดียว มันเกี่ยวข้องกับการจับคู่สิ่งที่คุณเห็นกับสิ่งที่คุณสามารถยึนในสภาพแวดล้อมที่ทุกอย่างเกิดขึ้นและสรุปความเป็นไปได้ออกมา อย่างไรก็ตาม คนส่วนใหญ่เห็นแค่สิ่งที่คิดว่าเห็นเท่านั้น นี่คือนิตัวอย่างเพื่ออธิบายเรื่องนี้

ชายสองคนกำลังเดินอยู่ในป่าตอนที่เจอหลุมใหญ่และลึก

“ว้าว...คูลึกจัง” คนหนึ่งพูด “ลองโยนก้อนหินลงไป  
สักสองสามก้อน ดูสิว่ามันจะลึกแค่ไหน”

พวกเขาโยนหินลงไปสองสามก้อน แล้วรอ แต่ก็ไม่มี  
เสียงใด ๆ

“ไอ้ย นี่ต้องเป็นหลุมที่ลึกมากแน่ ๆ ลองโยนหิน  
ก้อนใหญ่ตรงนั้นลงไปสิ มันน่าจะทำให้เกิดเสียงได้นะ”

พวกเขายกหินก้อนเท่าลูกฟุตบอลขึ้นมาสองก้อน  
และโยนลงหลุม จากนั้นก็รอ แต่ก็ยังเงียบอยู่ดี

“มีไม้หมอนรถไฟอยู่ในตรงหน้าตรงนั้น” คนหนึ่งบอก  
“หากเราโยนมันลงไป ต้องมีเสียงอะไรบ้างแน่นอน” พวกเขา  
ลากไม้หมอนหนาหนักไปที่หลุมและโยนลงไป แต่ก็ยังไม่มี  
เสียงอะไรเลย

ทันใดนั้น แปะตัวหนึ่งก็โผล่ออกมาจากป่าใกล้ ๆ มัน  
วิ่งตรงมาทางพวกเขา เร็วเหมือนลมพัดฝ่าไปตรงกลางระหว่าง  
คนทั้งสองอย่างรวดเร็วเท่าที่ว่ามันจะวิ่งได้ จากนั้นก็กระโจน  
หายลงไปในหลุม ชายสองคนได้แต่ยืนนิ่ง ประหลาดใจกับ  
สิ่งที่เห็น

ชวานาผู้หนึ่งเดินออกมาจากป่า เขาถามว่า “เฮ้!  
พวกคุณเห็นแพะของผมบ้างไหม”

“แน่ล่ะ! มันเป็นเรื่องบ้าบอที่สุดเท่าที่เราเคยเห็นมา!  
แพะของคุณวิ่งออกมาจากป่า เร็วเหมือนลมพัด แล้วกระโดด  
ลงไปนหลุมนั่น!”

“ไม่หรอก” ชวานาวาว่า “นั่นไม่ใช่แพะของผมแน่ ๆ  
ก็ผมล่ามันไว้กับไม้หมอนรถไฟนี่นา!”

## คุณรู้จักหลังมือตัวเองดีแค่ไหน

บางครั้งเราก็บอกว่าคุณจะโอบกอดอย่างไรดี “เหมือนหลังมือตัวเอง” แต่การทดลองได้พิสูจน์ว่ามีคนไม่ถึง 5 เปอร์เซ็นต์ที่ดูรูปถ่ายแล้วบอกได้ว่ารูปไหนคือหลังมือของตัวเอง ผลการทดลองง่าย ๆ ที่เราทำให้รายการโทรทัศน์รายการหนึ่งแสดงให้เห็นว่าคนส่วนใหญ่ยังอ่านภาษากายไม่เก่งอีกด้วย เราตั้งกระจกบานใหญ่ไว้ที่ด้านในสุดของทางเดินยาวที่ล็อบบี้โรงแรมทำให้เกิดภาพลวงตาขณะที่คุณเดินเข้าโรงแรม คุณจะเห็นว่ามีทางเดินยาวทอดทะลุออกไปทางด้านหลังล็อบบี้ จากนั้นเราก็หย่อนต้นไม้ขนาดใหญ่มากเพดานให้อยู่สูงจากพื้น 5 ฟุต เมื่อมีใครเดินเข้ามาในล็อบบี้กระจกจะทำให้ดูเหมือนมีอีกคนหนึ่งเดินเข้ามาจากด้านหลังล็อบบี้พร้อมกัน เราจะจำ “อีกคนหนึ่ง” ไม่ได้ในทันทีเพราะต้นไม้บังใบหน้าไว้ แต่จะเห็นลำตัวและการเคลื่อนไหวของเขาได้อย่างชัดเจน แยกแต่ละคนสำรวจ “แขกอีกคน” ประมาณห้าถึงหกวินาทีก่อนจะเลี้ยวซ้ายไปยังเคาน์เตอร์ต้อนรับ เมื่อโดนถามว่าพวกเขาจำ “แขกอีกคน” ได้ไหม ผู้ชาย 85 เปอร์เซ็นต์ตอบว่า “ไม่” ผู้ชายส่วนใหญ่จำตัวเองในกระจกไม่ได้ มีคนหนึ่งบอกว่า “คุณหมายถึงคนอ้วน ๆ น่าเกลียดนั่นนะเหรอ” แต่ที่ไม่น่าแปลกใจคือผู้หญิง 58 เปอร์เซ็นต์ตอบได้ว่ามันคือกระจก และอีก 30 เปอร์เซ็นต์บอกว่า “แขกอีกคน” ดู “คูนตา”

.....

ผู้ชายส่วนใหญ่และผู้หญิงเกือบครึ่ง  
ไม่รู้จักรูปร่างของตัวเองตั้งแต่ช่วงคอกลงมา

.....

## คุณสังเกตความไม่สอดคล้องกัน ของภาษากายได้มากแค่ไหน

ผู้คนทุกหนแห่งสนใจภาษากายของนักการเมือง เพราะทุกคนรู้ว่าบางครั้งนักการเมืองก็แสร้งทำเป็นเชื่อในบางเรื่องอย่างไม่จริงใจ หรือสวมบทเป็นคนอื่นที่ไม่ใช่ตัวเอง นักการเมืองใช้เวลามากมายในการหลบ หลีก เลี่ยง แสร้ง แกล้ง โทกหก ซ่อนอารมณ์ความรู้สึก เล่นละครตบตาหรือสร้างภาพ และโบกมือให้กับเพื่อนที่ไม่มีตัวตนในฝูงชน แต่เรารู้โดยสัญชาตญาณว่าในที่สุดพวกเขา ก็จะพลาดพลาดส่งสัญญาณภาษากายที่ไม่สอดคล้องกัน ดังนั้น เราจึงตั้งใจดูพวกเขา คอยจับผิดเมื่อพลาด

.....

สัญญาณใดที่ทำให้คุณรู้ว่ักการเมืองกำลังโกหก  
แค่เห็นริมฝีปากขยับก็รู้แล้ว

.....

ในรายการโทรทัศน์อีกรายการหนึ่ง เราขอความร่วมมือจากสำนักงานการท่องเที่ยวท้องถิ่นเพื่อทำการทดลอง นักท่องเที่ยวจะเข้ามาในสำนักงานเพื่อถามข้อมูลเกี่ยวกับการเที่ยวชมสถานที่ในแถบนั้นและจุดท่องเที่ยวอื่น ๆ พวกเขาถูกพาไปยังเคาน์เตอร์และให้พูดคุยกับเจ้าหน้าที่การท่องเที่ยว ซึ่งเป็นชายผมบลอนด์ ไว้หนวด สวมเสื้อเชิ้ตและผูกเนกไทสีขาว หลังจากพูดคุยโต้ตอบกันสองสามนาที ชายคนนั้นก็ก้มตัวลงไปหลังเคาน์เตอร์เพื่อหยิบแผ่นพับ จากนั้นชายอีกคนผู้มีใบหน้าเกลี้ยงเกลา ผมดำ และสวมเสื้อเชิ้ตสีฟ้าก็จะผล็วขึ้นมาจากหลังเคาน์เตอร์พร้อมกับแผ่นพับ เขาพูดคุยต่อจากที่ชายคนแรกได้คุยค้างไว้ สิ่งที่น่าสนใจคือ นักท่องเที่ยวประมาณครึ่งหนึ่งไม่สังเกตเห็นความเปลี่ยนแปลงนี้ และผู้ชายก็มีแนวโน้มที่จะพลาดมากกว่าผู้หญิงถึงสองเท่า นี่ไม่ใช่แค่ภาษากายแต่เป็นการเปลี่ยน

รูปร่างหน้าตาเป็นอีกคนเลยด้วยซ้ำ! หากคุณไม่ได้มีสัญชาติญาณดีมาแต่กำเนิดหรือเคยเรียนการอ่านภาษากายมาก่อน โอกาสที่คุณจะพลาดเช่นนี้ก็มีสูง หนังสือเล่มนี้จะบอกให้ว่าคุณพลาดอะไรไปบ้าง

## เราเขียนหนังสือเล่มนี้อย่างไร

ผมกับบาร์บาราเขียนหนังสือเล่มนี้โดยปรับปรุงจากหนังสือเรื่อง *Body Language* ที่เป็นงานเก่าของผม เราไม่เพียงเพิ่มเติมเนื้อหาจากเดิมแต่ยังนำงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์แขนงใหม่ ๆ มาใช้ด้วย เช่น ชีววิทยา วิวัฒนาการและจิตวิทยาวิวัฒนาการ รวมถึงเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น เอ็มอาร์ไอซึ่งแสดงให้เห็นสิ่งที่เกิดขึ้นในสมอง เราเขียนหนังสือเล่มนี้ให้เกือบทุกหน้าเป็นแบบที่พลิกมาเจอแล้วอ่านได้เลยโดยไม่ต้องเรียงลำดับเนื้อหาหลัก ๆ จะเน้นไปที่การเคลื่อนไหวร่างกาย การแสดงออกทางสีหน้า และท่าทาง เนื่องจากมันเป็นสิ่งที่คุณจำเป็นต้องเรียนรู้เพื่อให้เข้าใจผู้อื่นได้มากที่สุดเมื่อเผชิญหน้ากัน หนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณเข้าใจสัญชาตญาณและสิ่งที่คุณสื่อสารออกไปโดยไม่ใช้คำพูดได้มากขึ้น มันจะสอนให้คุณใช้สัญชาตญาณเหล่านี้เพื่อสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพและผู้อื่นก็จะมีปฏิกิริยาตอบสนองตามที่คุณต้องการ

หนังสือเล่มนี้แยกพิจารณาภาษากายและท่าทางแต่ละอย่างด้วยรูปแบบที่ไม่ซับซ้อนเพื่อให้คุณเข้าใจได้ง่าย ในขณะที่เดียวกันเราก็พยายามไม่ลดทอนความสำคัญของเนื้อหา จึงมีอยู่สองสามเรื่องที่แยกออกมาเป็นหัวข้อต่างหาก

มักจะมีคนกลุ่มหนึ่งที่ยกมือขึ้นอย่างหวาดหวั่นและบอกว่าการศึกษากายภาพเป็นแค่วิธีการหนึ่งที่น่าความรู้ทางวิทยาศาสตร์มาใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์หรือบงการคนอื่นด้วยการอ่านความลับหรือความคิดของพวกเขา

แต่เรากลับลู้สึกว่าหนังสือเล่มนี้มันง่ายที่จะมอบความเข้าใจอันยิ่งใหญ่ในเรื่อง การสื่อสารระหว่างเรากับเพื่อนมนุษย์คนอื่น ๆ เพื่อให้เราเข้าใจคนอื่น ลึกซึ้งขึ้น รวมถึงตัวเราเองด้วย การเข้าใจกระบวนการทำงานของบางสิ่ง บางอย่างย่อมทำให้การใช้ชีวิตอยู่กับสิ่งนั้นง่ายขึ้น ในขณะที่การเพิกเฉย ไม่รับรู้และขาดความเข้าใจจะนำไปสู่ความกลัวและความเชื่อผิด ๆ อีกทั้งยังทำให้เราหวาดระแวงคนอื่นมากขึ้น ไม่ต่างจากนักดูนกที่ศึกษานกเพื่อความ รู้ ไม่ใช่เพื่อไปยิงมันมาเก็บไว้เป็นถ้วยรางวัล ในทำนองเดียวกัน ความรู้และทักษะในเรื่องภาษากายก็ช่วยให้การพบปะกับคนอื่นกลายเป็น ประสบการณ์ที่น่าตื่นเต้นของเราได้

เพื่อความสะดวกในหนังสือเล่มนี้เราจะใช้คำว่า “เขา” โดยมีความหมายรวมทั้งเพศหญิงและเพศชาย ยกเว้นกรณีที่เราจะระบุเฉพาะเจาะจงว่าเป็นเรื่องของเพศใดเพศหนึ่ง

## พจนานุกรมภาษากายของคุณ

ผมเขียนหนังสือเล่มก่อนเพื่อเป็นคู่มือใช้งานสำหรับพนักงานขาย ผู้จัดการ นักเจรจาต่อรอง และผู้บริหาร แต่หนังสือที่ปรับปรุงใหม่เล่มนี้ใช้ได้กับ ทุกแง่มุมในชีวิตคุณ ไม่ว่าจะเป็นที่บ้าน ตอนไปออกเดท หรือที่ทำงาน มันเป็นผลลัพธ์จากการสั่งสมความรู้และประสบการณ์ที่เรามีร่วมกันใน ศาสตร์แขนงนี้เป็นเวลากว่า 30 ปี สิ่งที่เรามอบให้คุณคือ “คำศัพท์” พื้นฐานที่จำเป็นในการอ่านนิสัยและอารมณ์คน หนังสือเล่มนี้จะไขคำตอบ ให้กับคำถามบางข้อที่น่าปวดหัวที่สุดเท่าที่คุณเคยประสบมาเกี่ยวกับสาเหตุ ที่คนทำพฤติกรรมต่าง ๆ ความรู้นี้จะเปลี่ยนพฤติกรรมของตัวเองไป ตลอดกาล เหมือนว่าคุณอยู่ในห้องมืดมาตลอด แม้จะสัมผัสผัสเครื่องเรือน ภาพแขวนผนัง และประตูได้ แต่กลับไม่เคยเห็นจริง ๆ ว่ามันมีหน้าตา

อย่างไร หนังสือเล่มนี้จะเป็นเหมือนการเปิดไฟให้เห็นสิ่งที่อยู่ตรงหน้า  
แต่ตอนนี้คุณรู้แล้วว่ามันเป็นคืออะไร อยู่ที่ไหน และจะจัดการกับมันอย่างไร

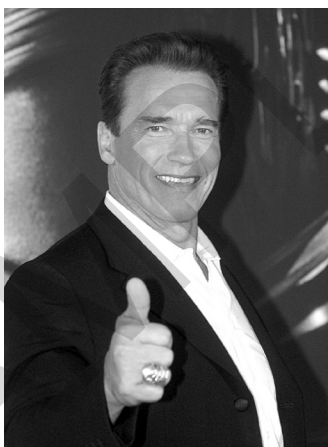
อัลแลน พีส

SAMPLE



[ บทที่ 1 ]

## ความเข้าใจในเรื่องพื้นฐาน



ทำนี้แปลว่า “เยี่ยม” สำหรับชาวตะวันตก  
“หนึ่ง” สำหรับคนอิตาลี “ห้า” สำหรับคนญี่ปุ่น  
แต่สำหรับคนกรีกมันมีความหมายเหมือนยกนิ้วกลาง

ใคร ๆ ก็คงมีคนรู้จักที่เมื่อเดินเข้าไปในห้องที่เต็มไปด้วยผู้คนแล้วสามารถบอกความสัมพันธ์กับความรู้สึกของคนในห้องนั้นได้ภายในไม่กี่นาที ความสามารถในการอ่านนิสัยและความคิดของคนจากพฤติกรรมเป็นระบบ การสื่อสารดั้งเดิมที่มนุษย์ใช้กันมานานก่อนที่จะมีภาษาพูดเสียอีก

ก่อนที่วิทยุจะถูกคิดค้นขึ้น การสื่อสารส่วนใหญ่ทำโดยการเขียนเป็นหนังสือ จดหมาย และหนังสือพิมพ์ ซึ่งหมายความว่านักการเมืองหน้าตาไม่ดีและคนพูดไม่เก่งอย่างอับราฮัม ลินคอล์น ก็ประสบความสำเร็จได้หากมุ่งมั่นและเขียนข้อความได้ดีพอ ยุคของวิทยุเปิดโอกาสให้คนพูดเก่งอย่างวินสตัน เชอร์ชิลล์ ซึ่งปาฐกถาได้ยอดเยี่ยม แต่ก็อาจประสบความสำเร็จได้ยากในยุคที่สื่อสารด้วยภาพมากขึ้นอย่างปัจจุบัน

นักการเมืองทุกวันนี้ต่างเข้าใจว่าการเมืองเกี่ยวข้องกับภาพลักษณ์และการสร้างภาพ นักการเมืองที่ถูกจับตามองมากที่สุดมีที่ปรึกษาส่วนตัวด้านภาษากาย เพื่อช่วยให้พวกเขาดูจริงจัง ห่วงใย และซื่อสัตย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเจ้าตัวไม่ได้เป็นเช่นนั้นจริง ๆ

แทบไม่น่าเชื่อว่าตลอดวิวัฒนาการหลายพันปีของเรา เพิ่งมีการศึกษาภาษากายอย่างจริงจังเมื่อช่วงทศวรรษที่ 1960 นี้เอง และคนส่วนใหญ่รู้จักศาสตร์นี้เป็นครั้งแรกในปี 1978 เมื่อเรอาตีพิมพ์หนังสือเรื่อง *Body Language* แต่ถึงอย่างนั้นคนส่วนใหญ่ก็ยังเชื่อว่าคำพูดเป็นรูปแบบหลักในการสื่อสารของมนุษย์ ในแง่ของวิวัฒนาการ คำพูดเพิ่งเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการสื่อสารเมื่อไม่นานมานี้ และเราใช้คำพูดเพื่อสื่อสารข้อเท็จจริงและข้อมูลเป็นหลัก คำพูดอาจพัฒนาขึ้นครั้งแรกเมื่อ 2 ล้านถึง 5 แสนปีก่อนซึ่งเป็น

ช่วงเวลาเดียวกับที่สมองของเรามีขนาดใหญ่ขึ้นสามเท่า ก่อนหน้านั้น ภาษากายและเสียงที่เปล่งออกมาจากลำคอเป็นรูปแบบหลักของการสื่อสาร อารมณ์ความรู้สึก และทุกวันนี้ก็ยังเป็นเช่นนั้น แต่มนุษย์จดจ่อกับคำพูดมากกว่า พวกเขาส่วนใหญ่จึงไม่รับรู้ถึงการใช้ภาษากายและไม่เห็นความสำคัญของมันในชีวิต

อย่างไรก็ตาม ภาษากายของเราเองกลับสื่อความสำคัญของภาษากายในการสื่อสาร นี่เป็นแค่ตัวอย่างจำนวนที่เราใช้กันบ่อย ๆ...

.....

เปิดอกพูดมาเลย อย่าทำปากยื่นปากยาวแบบนั้น  
อยู่ให้ห่าง ๆ จากตัว เขิดคางเข้าไว้  
แบกกระโถนบนบ่า เองหน้าสู้กับมัน  
ก้าวเท้าซ้ายออกจากบ้าน เลี้ยวซ้ายเลี้ยวขวา

.....

จำนวนบางอย่างก็กลืนไม่เข้าคายไม่ออก แต่คุณต้องยอมรับเพราะสิ่งเหล่านี้จะเปิดหูเปิดตาให้คุณได้ หลักการก็คือ เราจะเขียนแบบนี้ไปเรื่อย ๆ จนกว่าคุณจะยอมยกธงหรือหันหลังให้กับเรื่องนี้ไปเลย เราหวังว่าคุณจะประทับใจกับการร้อยเรียงจำนวนเหล่านี้จนยอมรับแนวคิดของเรา

## เริ่มแรก...

นักแสดงหนังเจียบอย่างชาร์ลี แชปลิน เป็นผู้บุกเบิกทักษะภาษากาย เพราะมันเป็นวิธีการสื่อสารเพียงอย่างเดียวบนจอภาพยนตร์ ทักษะของนักแสดงจะจัดว่าดีหรือแย่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการใช้ท่าทางและการส่งสัญญาณทางร่างกายออกไปสื่อสารกับผู้ชม เมื่อเสียงในฟิล์ม

ได้รับความนิยมและความสำคัญของอวัจนภาษาถูกลดทอนลงในการแสดง นักแสดงหนังเงียบหลายคนก็อับแสงไป และมีเพียงผู้ที่มีทักษะทั้งภาษาพูด และภาษากายดีเท่านั้นที่อยู่รอด

เท่าที่มีการศึกษาภาษากายในเชิงวิชาการ งานเขียนที่มีอิทธิพลสูงสุดในยุคก่อนศตวรรษที่ 20 อาจเป็น *The Expression of the Emotions in Man and Animals* ของชาร์ลส์ ดาร์วิน ที่เผยแพร่ในปี 1872 แต่งานชิ้นนี้อ่านกัน เฉพาะในหมู่นักวิชาการเท่านั้น อย่างไรก็ตาม มันก็นำไปสู่การศึกษา สมัยใหม่เรื่องการแสดงออกทางสีหน้าและภาษากาย แนวคิดและข้อสังเกต หลาย ๆ อย่างของดาร์วินได้รับการยืนยันจากนักวิจัยทั่วโลก ตั้งแต่นั้น เป็นต้นมานักวิจัยก็ได้จัดบันทึกสัญญาณและการสื่อสารโดยไม่ใช้คำพูด ไว้เกือบล้านรูปแบบ อัลเบิร์ต เมห์ราเบียน นักวิจัยผู้บุกเบิกการศึกษาเรื่อง ภาษากายในช่วงทศวรรษที่ 1950 ค้นพบว่าพลังทั้งหมดของข้อความที่เรา สื่อสารออกไปนั้นเกิดจากคำพูดประมาณ 7 เปอร์เซ็นต์ (เฉพาะข้อความ) เสียง 38 เปอร์เซ็นต์ (รวมน้ำเสียง โทนสูงต่ำ และเสียงอื่น ๆ ด้วย) และ ภาษากาย 55 เปอร์เซ็นต์

.....

สิ่งสำคัญไม่ใช่ข้อความที่คุณพูด  
แต่เป็นหน้าตาทางขณะพูด

.....

นักมานุษยวิทยาชื่อเรย์ เบิร์ตวิสเทลล์ เป็นผู้บุกเบิกการศึกษา เรื่องการสื่อสารที่ไม่ใช้คำพูด หรือที่เขาเรียกว่า “คิเนติกส์ (kinesics)” เบิร์ตวิสเทลล์เองก็เคยคาดการณคล้าย ๆ กันเกี่ยวกับการสื่อสารที่ไม่ใช้ คำพูดของมนุษย์ เขาคาดว่าคนทั่วไปพูดกันวันละ 10-11 นาที และ ประโยคโดยเฉลี่ยใช้เวลาประมาณ 2.5 วินาที เบิร์ตวิสเทลล์ยังคาดว่า

มีสีหน้าแบบต่าง ๆ ประมาณ 250,000 แบบที่มนุษย์ทำได้และรับรู้ได้เมื่อเห็นคนอื่นทำ

เบิร์ตวิสเทิลส์ก็เหมือนเมห์ราเบียนที่ค้นพบว่าการสนทนาแบบเผชิญหน้าประกอบด้วยส่วนที่เป็นคำพูดไม่ถึง 35 เปอร์เซ็นต์ของการสื่อสาร และอีกกว่า 65 เปอร์เซ็นต์เกิดขึ้นโดยปราศจากคำพูด เราได้วิเคราะห์บทสัมภาษณ์และการเจรจาการขายที่บันทึกไว้หลายพันบทระหว่างช่วงทศวรรษที่ 1970 ถึง 1980 และพบว่าในการสนทนาทางธุรกิจภาษากายมีอิทธิพลต่อสิ่งที่เกิดขึ้นรอบโต๊ะเจรจา 60-80 เปอร์เซ็นต์ และประมาณ 60-80 เปอร์เซ็นต์ของความประทับใจแรกที่คุณความรู้สึกต่อผู้อื่นก็เกิดขึ้นภายในเวลาไม่ถึง 4 นาทีด้วย งานวิจัยยังแสดงให้เห็นว่าเมื่อมีการเจรจาทางโทรศัพท์ บุคคลที่มีข้อโต้แย้งหนักแน่นกว่ามักเป็นฝ่ายชนะ แต่มันอาจไม่เป็นเช่นนั้นในการเจรจาแบบเผชิญหน้า เพราะโดยรวมแล้วเราตัดสินใจขั้นสุดท้ายจากสิ่งที่เห็นมากกว่าสิ่งที่ได้ยิน

## ทำไมคำพูดไม่ใช่ปัจจัยสำคัญ

แม้จะสวนทางกับความเชื่อตามหลักการ แต่เมื่อเราพบใครสักคนเป็นครั้งแรก เราจะประเมินอย่างรวดเร็วถึงความเป็นมิตร อ่อนาง และความเป็นไปได้ในฐานะคู่รัก อีกทั้งดวงตาของพวกเขาไม่ใช่สิ่งแรกที่เรามอง

ปัจจุบันนักวิจัยส่วนใหญ่เห็นพ้องว่าเราใช้คำพูดเพื่อสื่อสารข้อมูลเป็นหลัก และใช้ภาษากายเพื่อประเมินความรู้สึกที่มีต่อกัน ในบางกรณีเรายังใช้ภาษากายแทนคำพูดด้วยซ้ำ ตัวอย่างเช่น ผู้หญิงคนหนึ่งอาจ “ส่งสายตา” ให้ผู้ชายและสื่อข้อความอย่างชัดเจนถึงเขาโดยไม่ต้องเอ่ยปากเลย

ไม่ว่าในวัฒนธรรมใด คำพูดและการเคลื่อนไหวล้วนสอดประสานกันแบบที่คาดเดาได้ เบิร์ตวิสเทลท์เป็นคนแรกที่อ้างว่าบุคคลที่ฝึกฝนมาอย่างดีน่าจะแยกแยะได้ว่าคนคนหนึ่งกำลังทำอะไรอยู่โดยฟังแค่เสียงของเขา เบิร์ตวิสเทลท์ยังบอกได้ด้วยว่าคนคนหนึ่งกำลังพูดภาษาอะไรอยู่ โดยดูจากท่าทางของเขาเท่านั้น

หลายคนรู้สึกอึดอัดใจที่จะยอมรับว่าในทางชีววิทยาแล้วมนุษย์ก็คือสัตว์ชนิดหนึ่ง เราเป็นสัตว์ไพรเมตสายพันธุ์โฮโมเซเปียนส์ ซึ่งเป็นลิงใหญ่ไร้ขนที่เรียนรู้การเดินด้วยขาสองข้างและมีสมองที่พัฒนาจนเฉลียวฉลาด แต่เราก็เหมือนกับสัตว์อื่น ๆ ตรงที่ยังถูกควบคุมด้วยกฎทางชีวภาพซึ่งมีผลต่อการกระทำ ปฏิกริยา ภาษากาย และท่าทางต่าง ๆ เรื่องที่น่าแปลกใจก็คือมนุษย์แทบไม่รู้ตัวเลยว่าการวางท่าทาง การเคลื่อนไหว และสัญญาณที่ตนแสดงออกไปนั้นอาจบอกเล่าเรื่องราวที่ขัดแย้งกับคำพูดได้

## ภาษากายเผยอารมณ์และความคิดได้อย่างไร

ภาษากายเป็นปฏิกริยาภายนอกที่แสดงภาวะอารมณ์ของบุคคล ท่าทางหรือการเคลื่อนไหวแต่ละอย่างอาจเป็นกุญแจล้ำค่าที่เผยให้เรารับรู้ถึงอารมณ์ของคนผู้หนึ่งได้ ตัวอย่างเช่น ผู้ชายคนหนึ่งที่กำลังวุ่นเรื่องน้ำหนักตัวอาจดึงหนังใต้คางที่ย้อยลงมา ผู้หญิงที่รู้สึกวุ่นใจอาจลูบหูหรือขูดกระโปรงบ่อย ๆ คนที่รู้สึกกลัวหรือหวาดระแวงอาจกอดอกหรือไขว่ห้างหรือทำทั้งสองอย่าง และผู้ชายที่คุยกับผู้หญิงหน้าอกใหญ่อาจเลียขมไม่มองหน้าอกของเธอ แต่ในขณะที่เดียวกันมือของเขากลับทำท่าลูบคลำโดยไม่รู้ตัว



เจ้าชายชาร์ลส์กับเพื่อนสนิท

กุญแจในการอ่านภาษากายก็คือการทำความเข้าใจภาวะอารมณ์ของคนขณะที่ฟังพวกเขาพูด และตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมรอบตัวพวกเขา นี่จะช่วยให้คุณแยกแยะภาพจริงจากภาพลวง และแยกแยะความจริงจากจินตนาการได้ ในยุคปัจจุบันมนุษย์เราจดจ่อกับคำพูดและความสามารถในการเป็นนักสนทนา แต่คนส่วนใหญ่ไม่รับรู้ถึงสัญญาณภาษากายและผลกระทบของมัน แม้จะรู้ว่าสารส่วนใหญ่ในการสนทนาแบบเผชิญหน้านั้นเปิดเผยผ่านสัญญาณที่ร่างกายส่งออกมาก็ตาม ตัวอย่างเช่น ประธานาธิบดีฌัก ชีรัค ของฝรั่งเศส ประธานาธิบดีโรนัลด์ เรแกน ของสหรัฐอเมริกา และนายกรัฐมนตรีบีอบ ฮอว์ก ของออสเตรเลียล้วนใช้มือเผยถึงความสำคัญของเรื่องที่อยู่ในใจ ครั้งหนึ่งบีอบ ฮอว์ก เคยพูดแก้ข้อครหาเรื่องการขึ้นเงินเดือนให้นักการเมืองโดยเปรียบเทียบกับเงินเดือนของผู้บริหารระดับสูงขององค์กรต่าง ๆ เขาอ้างว่าเงินเดือนของผู้บริหารนั้นเพิ่มขึ้นในจำนวนมาก และการขึ้นเงินเดือนให้กับนักการเมืองถือน้อยนิดเมื่อเทียบกัน แต่ครั้งที่เขาพูดถึงเงินเดือนของนักการเมือง เขาจะกางมือออกหนึ่งหลา (1 เมตร) แต่เมื่อเขาพูดถึงเงินเดือนของผู้บริหาร เขากลับกางมือออกเพียง 1 ฟุต (30 เซนติเมตร) ระยะห่างของมือเผยความรู้สึก

ในใจเขาว่านักการเมืองได้ประโยชน์มากมายเกินกว่าจะกล้ายอมรับเป็นคำพูด



ประธานาธิบดีฌัก ชีรัก กำลังบอกความสำคัญของเรื่องทีพูดหรือแคโม้เรื่องชีวิตรักกันเน

## ทำไมผู้หญิงรับรู้ได้มากกว่า

เมื่อเราบอกว่าใครบางคน “มองออก” หรือ “มีสัญชาตญาณ” เกี่ยวกับคนอื่น เราไม่รู้ตัวที่กำลังพูดถึงความสามารถของพวกเขาในการอ่านภาษากายและเปรียบเทียบสัญญาณเหล่านั้นกับคำพูด หรืออาจพูดได้ว่าเมื่อเรา “สังหรณ์ใจ” หรือ “รู้สึกอยู่ลึก ๆ” ว่าใครบางคนกำลังโกหก มันมักจะหมายความว่าภาษากายของพวกเขาขัดแย้งกับคำพูด นี่คือสิ่งที่นักพูตเรียกว่าการเข้าถึงผู้ฟังหรือการสื่อสารกับกลุ่ม ตัวอย่างเช่น หากผู้ฟังนั่งฟังพนักงานอีก ก็มหน้า และกอดอก ผู้พูตที่ “มองออก” จะสังหรณ์ใจหรือรู้สึกว่าการพูตของเขาเข้าไม่ถึงผู้ฟัง เขาจะรู้ตัวว่าต้องเปลี่ยน