

สารบัญ

บทนำ

13

บทที่ 1

เทคนิคจิตวิทยา ที่มีประโยชน์กับชีวิตประจำวัน

- | | | |
|----|--|----|
| 01 | อย่าเพิ่งเอ่ยขอร้อง ถ้ายังไม่ได้สบตาอีกฝ่าย | 19 |
| 02 | ถ้าอยากมีความสุข ให้คุยกับคนแปลกหน้า | 22 |
| 03 | หน้าโรงพยาบาลหรือร้านดอกไม้
คือทำเลทองของการทำเรื่องดีๆ | 25 |
| 04 | แคะใช้ตะเกียบยาว ก็รู้สึกว่่า
อาหารอร่อยไปหมดทุกอย่าง | 30 |
| 05 | ต้องใช้งานซามแบบไหน
ถึงจะลดน้ำหนักได้ง่ายขึ้น | 33 |
| 06 | เลิกนิสัยเสียได้ง่ายๆ ด้วยการจดบันทึก | 37 |

07	เรื่องดีๆ จะเกิดขึ้นเมื่อพาตัวเอง ไปสัมผัสประสบการณ์ที่ทำให้ “ชนลูกชู้”	40
08	ถ้ารู้สึกกลัวเมื่อไหร่ ให้เปลี่ยนมาโกรธแทน	44
09	แค่สบตอกันก็มีแรงฮึดสู้ต่อแล้ว	47
10	ถ้าไม่อยากรับเรื่อง อย่าออกไปข้างนอก ในวันที่อากาศร้อน	50

บทที่ 2

เทคนิคจิตวิทยา ที่ทำให้ความสัมพันธ์ราบรื่น

11	ถึงจะขี้อายก็หาเพื่อนได้ง่ายๆ บนโลกออนไลน์	55
12	เวลาอยากได้ความช่วยเหลือ ให้สวมรอยเป็นพวกเดียวกัน	58
13	สร้างความได้เปรียบด้วยการทำตัวให้ดูดี	62
14	ถ้าอยากเก่งเรื่องเข้าสังคม ลองเรียนหมากรุกดูสิ	65
15	การบอกว่า “ใครๆ เขาก็ทำกันทั้งนั้นแหละ” คือวิธีโน้มน้าวใจที่ทรงพลัง	69
16	ชีวิตจะราบรื่นขึ้นเมื่อชวนใครต่อใครคุยเล่น	72
17	อย่าเชื่อคำพูดใครแบบเต็มร้อย	75
18	ทำดีเมื่อไหร่อย่าลืมประกาศให้โลกรู้	78
19	เมื่อมีเรื่องขอร้อง ให้เอ่ยปากบอกตรงๆ ไปเลย	82

20	เปลี่ยนพฤติกรรมใครบางคน ได้ง่ายๆ ด้วยการเข้าทักมอย	85
21	ยิ่งเกลียดใคร ยิ่งต้องเข้าใกล้คนคนนั้น	89
22	เสริมความมั่นใจด้วยการใส่ชุดสีดำ	92
23	ถ้าอยากได้ใจคนรอบข้าง อย่าทำเป็นรู้ดีไปหมด	96
24	ความสับสนมันจะไปได้สวย ถ้าคิดว่าอีกฝ่ายดีเกินไปสำหรับตัวเอง	99
25	สถานการณ์แบบไหนที่ไม่ควรชมคนอื่น	103

บทที่ 3

เทคนิคจิตวิทยาที่ช่วยให้ การทำงานมีประสิทธิภาพ

26	การทำงานหลายอย่างพร้อมกันเป็นสิ่งต้องห้าม	109
27	แค่ใส่รูปภาพ การนำเสนอก็ดูน่าเชื่อถือขึ้นมาทันที	112
28	ยกระดับคุณภาพการประชุมด้วยการตั้ง “กนายนปีศาจ”	115
29	เมื่อต้องนำเสนอข้อมูลสองด้าน ให้เริ่มจากด้านดีก่อนเสมอ	119
30	อย่าประเมินตัวเองสูงเกินไป	122
31	ชื่อยิ่งยาว ยิ่งน่าเชื่อถือ	125
32	อย่าวางโทรศัพท์มือถือไว้บนโต๊ะทำงาน	129
33	วางแผนแบบเพื่อเหลือเผื่อขาดไว้ก่อน	132

34	เวลาโดนตำหนิต้องแก้งทำเป็นสำนึกผิด	135
35	ปลูกไฟในการทำงานด้วยรางวัลที่หลากหลาย	138
36	ยกระดับผลประกอบการของบริษัท ด้วยการสร้างบรรยากาศที่คึกคักในออฟฟิศ	141
37	ลองส่งยิ้มให้ลูกน้องและตอบว่าเขาบาง ๆ	145
38	อย่าทักท้วงว่าเอกสารที่ตรวจแก้ไขให้ลูกน้อง เป็นผลงานของตัวเอง	148

บทที่ 4

เทคนิคจิตวิทยาที่ช่วย ยกระดับคุณภาพการเรียนรู้

39	ถ้าอยากเก่งต้องหัดสอนคนอื่น	153
40	ฝึกตั้งโจทย์และหาคำตอบด้วยตัวเอง	156
41	เล่นเกมซูเปอร์มาริโอแล้วจะฉลาดขึ้น	159
42	เปิดโอกาสให้เด็กได้เลือกสิ่งที่จะเรียนด้วยตัวเอง	163
43	การให้โบนัสครูไม่ได้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ในการสอนอย่างที่ดี!	167
44	อย่าสอนเรื่องเดิมซ้ำเกิน 5 ครั้ง	170
45	การจดโน้ตด้วยมือ ช่วยให้เรียนรู้ได้ดีกว่าการพิมพ์	173

46	หยิบยกแคมเปญรณรงค์ต่างๆ มาเป็นหัวข้อพูดคุยกับลูก	177
47	เมื่อไหร่ที่โอเคด้วยต้น ให้ลองมองสี่เหลี่ยม	180
48	ถ้าคิดว่าทำไม่ได้ สุดท้ายก็จะทำได้จริง	183
49	ยิ่งรายงานความผิดพลาดบ่อยยิ่งดี	187

บทที่ 5

เทคนิคจิตวิทยา ที่ช่วยในการหาเงิน

50	ยิ่งเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้หยิบจับสินค้าก็ยิ่งขายดี	193
51	เวลาให้บริการลูกค้า ต้องแนะนำตัวก่อนเสมอ	196
52	แค่เช็คสภาพอากาศก็รู้แล้วว่าหุ้นจะขึ้นหรือเปล่า	200
53	แค่ดูจากชื่อบริษัท ก็รู้แล้วว่าบริษัทนั้น จะรุ่งหรือร่วงในตลาดหุ้น	203
54	ใช้กลิ่นหอมกระตุ้นความอยากซื้อ	206
55	กระตุ้นยอดขายด้วยการ เปิดเพลงคลาสสิกเบาๆ ในร้าน	209
56	ส่องไฟไปยังสินค้าที่อยากดันยอดขายเป็นพิเศษ	213
57	เพิ่มยอดขายได้ง่ายๆ ด้วยการ แสดง “ตัวอย่าง” การให้ทิป	216

58	ยอดเนินลาดชันคือท่าเลทองในการขายเครื่องดื่ม	220
59	อย่าเชื่อสัญญาตบฏาณมากเกินไป	223
60	ถ้าอยากรวย อย่าฝากบัตรเครดิต	227

บทที่ 6

เทคนิคจิตวิทยา ที่ส่งเสริมเรื่องความรัก

61	ลองสวมบทเป็นพวคนาร์ซิสซิสต์หรือโซโคพารดู	233
62	แกล้งทำเป็นไม่สนใจคนที่เราชอบ	236
63	บุหรีและเหล่าอามีประโยชน์ที่คาดไม่ถึง	239
64	ดึงจุดเพศตรงข้าม ด้วยการใช้กลิ่นหอมเข้าช่วย	242
65	ไปเรียนเต้นกันเถอะ	246
66	แค่เสียงสุนัขก็ดูมีเสน่ห์ขึ้นมาทันที	249
67	ลองสะพายเคสกีตาร์เดินไปไหนมาไหนดู	253
68	ถ้าอยากไปหาคู่ที่บาร์ ต้องเล็งช่วง “ใกล้ปิดร้าน”	256
69	เลือกไปงานนัดบอดที่มีคนเข้าร่วมน้อย	260

บทที่ 7

เทคนิคจิตวิทยาที่ส่งผลดี ต่อสุขภาพกายและใจ

70	บอกตัวเองว่าฉันยังอ่อนเยาว์อยู่	265
71	ถ้าอยากคลายเครียด ให้ลองไปล้างจาน	269
72	เดินเล่นในบริเวณที่มีต้นไม้เยอะๆ	272
73	เคล็ดลับในการควบคุมอารมณ์คือการพากย์สด	275
74	เมื่อไหร่ที่ล้มเหลว ให้เลือก “ลงมือทำ” ไว้ก่อน	279
75	ถ้าไม่อยาก “ตาย” อย่าเชื่ออะไรแปลกๆ!	282
76	กลุ่มทำงานให้เต็มที่แล้วจะอายุยืน	285
77	อย่าจริงจังกับการดูแลสุขภาพมากเกินไป	288
78	การลดความอ้วนคือทางลัด ในการสร้างความมั่นใจให้ตัวเอง	292
79	ถึงจะเป็นวันหยุดก็ต้องใช้ชีวิตเหมือนวันธรรมดา	295
80	เลือกทำงานในบริษัทเล็กๆ ที่มองว่าเราเป็นพนักงานคนสำคัญ	298
	บทส่งท้าย	303
	ประวัติผู้เขียน	307

บทนำ

การเรียนรัฐศาสตร์มาไม่ได้แปลว่าจะได้เป็นนักการเมืองที่ยิ่งใหญ่เสมอไป เรียนเศรษฐศาสตร์มาก็ใช่ว่าจะกลายเป็นมหาเศรษฐีได้ง่ายๆ และถึงจะเรียนครุศาสตร์มาก็ไม่มีอะไรรับประกันว่าจะเลี้ยงลูกได้ดีเสมอไป

แต่สำหรับจิตวิทยานั้นต่างออกไปครับ

ศาสตร์ความรู้ส่วนใหญ่มักจะมีช่องว่างระหว่างทฤษฎีกับความเป็นจริง หลายครั้งเราจึงอาจรู้สึกว่ “เอาไปใช้จริงไม่ได้เลย” แต่สำหรับจิตวิทยา ผมกล้ายืนยันว่ามีแต่เรื่องที่ “ใช้ประโยชน์ได้จริง!” จนอดทึ่งไม่ได้

หลายคนคงคิดในใจว่า “โหม่หรือเปล่าเนี่ย!” เรื่องต๊องแบบนั้นฟังดูเพ้อฝันเกินไปหน่อยมั้ง

แต่เชื่อผมเถอะว่ามันคือเรื่องจริง

ถ้าลองศึกษาจิตวิทยาตื้นๆ คุณก็จะตระหนักว่า
หลักการของมันสามารถเอาไปประยุกต์ใช้ได้กับทุกเรื่อง ไม่ว่าจะเป็น
การทำงาน การเรียน ความรัก หรือความสัมพันธ์กับ
คนรอบข้าง ความรู้ที่จะช่วยให้เราก้าวเดินไปบนเส้นทางชีวิต
ที่มีความสุขได้นั้น ทั้งหมดอัดแน่นอยู่ในจิตวิทยานี้แหละ

ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตาม ถ้ามีความรู้เรื่องจิตวิทยาดิดตัวไว้
ว่า “ในสถานการณ์แบบนี้ควรทำยังไง” เราก็จะได้เปรียบสุดๆ
เพราะจิตวิทยาเป็นศาสตร์ที่มีประโยชน์ และสามารถนำมา
ปรับใช้กับชีวิตของตัวเองได้อย่างแท้จริง

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมเทคนิคจิตวิทยาที่น่าสนใจเอาไว้
มากมาย ตัวอย่างเช่น

- ถ้าอยากคลายเครียด ให้ลองไปล้างจานดู
- แค่อัดใจบ่นยาว ก็รู้สึกว่าการอดทนหายไปหมด
ทุกอย่าง
- แค่อัดใจกลัวอากาศก็รู้แล้วว่าหุ่นจะขึ้นหรือเปล่า
- เล่นเกมซูเปอร์มาริโอแล้วจะฉลาดขึ้น
- บอกตัวเองว่าฉันยังอ่อนเยาว์อยู่
- ถ้าอยากเก่งเรื่องเข้าสังคม ลองเรียนหมากรุกดูสิ

เป็นยังไงบ้างครับ เริ่มรู้สึกว่าการจิตวิทยามีประโยชน์บ้าง
หรือยัง ถ้าคุณรู้สึกสนใจขึ้นมาบ้างแล้ว ผมอยากให้คุณลองอ่าน
ต่อไปเรื่อยๆ เพราะในหนังสือเล่มนี้จะแนะนำเทคนิคที่ทั้งง่ายและ
ใช้ได้จริงแบบจัดเต็ม รับรองว่าคุณจะไม่ผิดหวังแน่นอน

เอาละ เรามาสนุกไปด้วยกันจนถึงหน้าสุดท้ายเลยนะ
ครับ

กรกฎาคมปี 2023

ไนโต โยชิฮิโตะ

บทที่

1

เทคนิคจิตวิทยา
ที่มีประโยชน์กับ
ชีวิตประจำวัน

01

อย่าเพิ่งเอ่ยขอร้อง ถ้ายังไม่ได้สบตาอีกฝ่าย

การจะขอร้องใครสักคน มันมีเคล็ดลับเล็กๆ อยู่
นั่นคือ ต้องสบตาอีกฝ่ายก่อนแล้วค่อยเอ่ยขอร้อง หาก
คุณพูดตอนที่ยังไม่ทันได้สบตากัน อีกฝ่ายจะไม่ค่อยรับฟังคุณ
หรอกครับ

สมมุติว่าคุณอยากให้เพื่อนร่วมงานสักคนช่วยงาน
ให้คุณเริ่มจากการเรียกชื่ออีกฝ่ายก่อน เช่น “คุณ ○○!” พอ
เขาหันมาสบตาด้วยแล้ว คุณจึงค่อยเกริ่นว่า “ผมมีเรื่องอยาก
ขอให้ช่วยหน่อยครับ” ถ้ายังไม่ได้สบตากัน อย่าเพิ่งเอ่ยขอ
อะไรเด็ดขาด แคร่ระวังเรื่องนี้ไว้ โอกาสที่อีกฝ่ายยอมช่วยคุณ
จะเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าเลยทีเดียว

แคโรลีน แฮมเล็ด จากมหาวิทยาลัยเทมเปิล
สหรัฐอเมริกา ได้ทำการทดลองที่น่าสนใจกับเด็กที่ชื่อเจสสิก้า

และนาธาน (ทั้งคู่อายุ 11 ขวบ) ซึ่งมีนิสัยดื้อรั้นและไม่ค่อยเชื่อฟังครู

จากการสังเกต พบว่าเมื่อครูสั่งให้ทำอะไรต่าง ๆ ทั้งหมด 10 อย่าง เช่น “วางดินสอลง” หรือ “นั่งลง” เจสสิก้าจะทำตามแค่ 20 เปอร์เซ็นต์ ส่วนนาธานทำตามแค่ 30 เปอร์เซ็นต์

ต่อมาแอมเลียได้แนะนำให้ครูใช้เทคนิคสบตาโดยการเรียกชื่อเด็กแต่ละคนก่อน ถ้าภายใน 2 วินาทีเจ้าตัวยังไม่สบตาดูก็ให้เรียกซ้ำอีกครั้ง เมื่อสบตากันแล้วจึงค่อยออกคำสั่ง

พอครูลองใช้วิธีนี้ดู ปรากฏว่าเจสสิก้ายอมทำตามคำสั่งเพิ่มขึ้นเป็น 60 เปอร์เซ็นต์ ส่วนนาธานเพิ่มขึ้นเป็น 70 เปอร์เซ็นต์เลยทีเดียว

เพียงแค่สบตา โอกาสที่คนอื่นจะรับฟังเราก็เพิ่มขึ้นถึง 2 เท่า สุดยอดไปเลยใช่ไหมครับ

คนที่ขอร้องหรือขอความช่วยเหลือเก่งๆ มักจะใช้เทคนิคนี้โดยไม่รู้ตัว

อย่างผู้หญิงที่อดอดอันเก่งๆ เธอมักจะพูดว่า “คุณ ○○ ช่วยฉันหน่อยนะคะ!” พร้อมกับซ่อนตามองเข้าไปในดวงตาของอีกฝ่ายตรงๆ พอเจอแบบนี้เข้าไป ส่วนใหญ่แล้วใครๆ ก็ปฏิเสธไม่ลงหรอกครับ ไม่ใช่เพราะเธอสวยหยาดเยิ้มหรือมีเสน่ห์อะไรเป็นพิเศษ แต่เป็นเพราะเธอ “จ้องตาตอนขอร้อง” อีกฝ่ายเลยยอมใจอ่อนต่างหาก

แน่นอนว่าเทคนิคนี้ไม่ได้มีไว้เพื่อให้ผู้หญิงใช้ฝ่ายเดียว
ผู้ชายเองก็ใช้ได้เหมือนกัน

เพียงแค่ผู้หญิงมักจะไม่ค่อยขัดเคืองกับการสบตาคนอื่น
เท่าไร ในขณะที่ยุ่ชายส่วนใหญ่รู้สึกประหม่าเวลาต้องจ้องตา
ใครตรงๆ เลยมักจะเปลือยข้อร้องทั้งที่ยังไม่ทันได้สบตา
อีกฝ่าย ดังนั้นเราต้องคอยเตือนตัวเองอยู่เสมอว่า “ถ้ายังไม่ได้
สบตากัน ห้ามเปลือยข้อร้องเด็ดขาด” เพียงฝึกไปเรื่อยๆ เดียว
ผู้ชายก็ใช้เทคนิคนี้ได้อย่างเป็นธรรมชาติเองครับ

02

ถ้าอยากมีความสุข ให้คุยกับคนแปลกหน้า

ในเมืองใหญ่อาจจะไม่ค่อยได้เห็นภาพแบบนี้เท่าไร แต่ถ้าไปตามชนบท บางครั้งคุณยายที่บังเอิญนั่งข้างกันบนรถไฟจะชวนเราคุยอย่างเป็นกันเอง ตอนเดินอยู่ริมถนนก็มีคนยิ้มทักทายอย่างเป็นมิตรว่า “สวัสดีครับ” กระทั่งตอนยืนรอรถประจำทางก็อาจมีคนใจดีแบ่งส้มให้กิน

ปกติแล้วคนในเมืองมักจะไม่ค่อยทักทายคนแปลกหน้ากัน แต่เชื่อผมเถอะ ถ้าอยากให้ชีวิตมีความสุขมากขึ้นละก็ลองฝึกทักทายผู้คนอย่างเป็นกันเองดูสิครับ

การพูดคุยกับคนแปลกหน้าแม้เพียงชั่วครู่ก็ช่วยเติมเต็มความสุขให้เราได้จริงๆ ผลลัพธ์ของการทำแบบนี้ดีมากเสียจนอดคิดไม่ได้ว่า การมีความสุขมันง่ายขนาดนี้เลยหรอเนี่ย

นิโคลัส เอปสีย์ จากมหาวิทยาลัยชิคาโกได้ทำการทดลองที่นำเสนอให้กับกลุ่มคนที่มาใช้บริการสถานีรถไฟโฮมวูดในรัฐอิลลินอยส์เพื่อเดินทางไปทำงาน (อายุเฉลี่ย 49 ปี)

ในการทดลองนี้ เขาแบ่งคนออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกถูกขอให้ “ลองเข้าไปทักทายและพยายามชวนคนแปลกหน้าคุยระหว่างเดินทาง” ส่วนอีกกลุ่มให้เดินทางตามปกติ

ผลปรากฏว่า กลุ่มที่รวบรวมความกล้าเข้าไปทักทายคนแปลกหน้าสามารถพูดคุยกับอีกฝ่ายโดยเฉลี่ยนานถึง 14.2 นาที แถมพวกเขายังบอกอีกว่า มันเป็นการสนทนาที่สนุกมาก ทำเอามีความสุขและอารมณ์ดีสุดๆ ไปเลย

ถึงแม้อีกฝ่ายจะเป็นคนแปลกหน้า แต่การได้พูดคุยกับใครสักคนช่วยให้เรามีความสุขมากขึ้นได้จริงๆ

อย่ากังวลจนเกินไปว่าจะรบกวนคนอื่น ลองทักทายคนแปลกหน้าสักคำสองคำก็ยิ่งดี เพราะทันทีที่เอย่ทักทายความรู้สึกดีๆ จะตามมาเอง

อย่างตอนไปซื้อของที่ซูเปอร์มาร์เก็ตหรือร้านสะดวกซื้อ ถ้าคุณเห็นลูกค้าคนหนึ่งกำลังหยิบสินค้าที่คุณชอบพอดี ก็ลองทักอีกฝ่ายดูว่า “ผมก็ชอบขมนี่เหมือนกัน” จากนั้นอีกฝ่ายน่าจะยิ้มและตอบกลับมาว่า “ฉันก็ชอบเหมือนกันค่ะ” ถึงจะเป็นแค่บทสนทนาสั้นๆ ก่อนจะเดินแยกกันไป แต่มันจะสร้างความรู้สึกดีๆ ให้กับทั้งสองฝ่ายแน่นอน

หรือตอนไปเดินเล่นที่สวนสาธารณะ ถ้าเจอคนพาสุนัข
มาเดินเล่น ลองเอ่ยชมสักนิดว่า “น้องหมาน่ารักจังเลย” เชื่อ
เถอะครับว่าไม่มีใครที่ไม่ดีใจเวลามีคนชมสัตว์เลี้ยงของตัวเอง
หรอก เขาต้องส่งยิ้มกว้างกลับมาให้คุณอย่างแน่นอน

เคล็ดลับความสุขก็คือ การได้พูดคุยเล็กๆ น้อยๆ แบบนี้
แหละ

อีกฝ่ายจะเป็นใครก็ได้ครับ ลองทักทายดูก่อน ช่วงแรก
คุณอาจจะรู้สึกเขินอยู่บ้าง แต่พอเริ่มชินแล้วคุณก็จะทักทายทุกคน
ได้แบบสบายๆ เลยละ