

บทวิจารณ์หนังสือ : Book Review
ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง

ศศิธรรัตน์ เจริญเวศยางกูร และประทีป พิษทองกลาง*

Sasitronrath Charoenvesyangkul and Prateep Peuchthonglang

Rajamangala University of Technology Lanna

*Corresponding author e-mail: Chaijaipra@rmutl.ac.th; ORCID: 0000-0001-9000-2090

Received 15/02/2024 | Revised 15/02/2024 | Accepted 15/02/2024

บทวิจารณ์หนังสือ : Book Review



ผู้เขียน : โยะซิดะ ฮิซะโนะริ

ผู้แปล : โยสุเกะ

จัดพิมพ์ : สำนักพิมพ์วีเลิร์น

จัดจำหน่าย : บริษัท อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด

จำนวนหน้า : 184 หน้า

บทนำ

หนังสือ “ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง” ที่ผู้เขียนสนใจและได้นำมาวิจารณ์ต่อไปนี้นี้มีเนื้อหาของนักจัดรายการวิทยุชื่อดังของญี่ปุ่นที่เคยเป็นคนที่บกพร่องด้านการสื่อสาร เขารู้สึกประหม่าทุกครั้งเมื่อเจอคนแปลกหน้า และไม่กล้าแม้แต่จะสบตากับคนที่กำลังคุยด้วย แต่เมื่อเขาต้องมาทำงานเป็นนักจัดรายการวิทยุ เขาจึงต้องพยายามเรียนรู้และฝึกฝนหาเทคนิคด้วยการหาหนังสือเกี่ยวกับการพูดมาอ่าน และจำกัดจำนวนครั้งที่ผิดพลาดให้น้อยลงแต่สิ่งแรกที่เขาใส่ใจคือ การพูดไม่ใช่ประโยชน์ที่ได้จากการพูด เขาพัฒนาเทคนิคการพูดคุยอย่างมาก และเมื่อเขาค้นพบเทคนิคบางอย่างและได้ลองนำไปใช้ ปรากฏว่ามันได้ผลเป็นอย่างดี เขากลายเป็นคนที่บรรดาดาราและคนดังอยากคุยด้วยมากที่สุด แม้ว่าเขาจะยังพูดไม่เก่งเหมือนอย่างเดิมก็ตาม

สำหรับเหตุผลที่ผู้เขียนเลือกหนังสือเล่มนี้มาวิจารณ์เพราะผู้เขียนมีความเห็นว่าหนังสือ “ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง” เล่มนี้เป็นหนังสือที่น่าสนใจ ที่เรียบเรียงเนื้อหาภายในเล่มให้ผู้อ่านสามารถทำความเข้าใจได้ง่าย ด้วยความที่ผู้เขียนเองก็เป็นคนที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการพูดคุยกับผู้อื่นไม่เก่งและต้องการหาเทคนิคในการพูด เนื้อหาภายในมีความเห็นจากผู้พิงวิทย์ทำให้รู้ว่ามีคนที่ประสบปัญหานี้ มีไม่น้อยเลยจึงทำให้สามารถทำความเข้าใจได้ว่าเป็นปัญหาที่ผู้คนทั่วไปพบเจอและสามารถนำเทคนิคจากหนังสือมาลองปรับใช้เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านในด้านการพูดได้เป็นอย่างดี

เนื้อหา

หนังสือ “ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง” เล่มนี้ ประกอบไปด้วยเนื้อหาหลักทั้งหมด 2 ภาค ได้แก่ ภาคทฤษฎี 5 ส่วน ภาคปฏิบัติ 4 ส่วน และบทส่งท้าย ดังนี้

ส่วนที่ 1 ภาคทฤษฎี ได้แก่ “เป้าหมายของการสื่อสาร” กล่าวว่า คนทั่วไปไม่ว่าใครก็ต้องเคยตกอยู่ในสถานที่ที่ทำให้รู้สึกอึดอัดใจที่จะพูดคุยสื่อสารกัน โดยส่วนตัวของผู้เขียนหนังสือเล่มนี้แล้วนั้น สถานที่ที่น่าอึดอัดมากที่สุดคือลิฟต์ เพราะนอกจากจะเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก และมีพื้นที่ที่แคบ จึงทำให้เราต้องยืนใกล้ชิดกับคนอื่น ยิ่งหากว่าเป็นคนรู้จักที่ไม่ได้สนิทกันมาก เราจะรู้สึกเหมือนว่าเราควรพูดอะไรสักอย่างออกไปแต่ก็ไม่รู้ว่าจะพูดอะไรดี ซึ่งมีเคล็ดลับสำคัญอยู่ว่า เราต้องคิดว่าการสื่อสารเป็นเกมที่มีกฎกติกา ขอแค่เราทำตามกฎและฝึกฝนจนมีเทคนิคติดตัว เราก็จะรู้สึกประหม่นน้อยลง เทคนิคต่อไปคือให้คิดซะว่า เราต่างก็เคยเป็นคนแปลกหน้าของกันและกันมาก่อน เพราะไม่มีใครในโลกนี้เกิดมาแล้วจะเจอกับคนรู้จัก ตอนเจอกันครั้งแรกเราต่างก็เป็นคนแปลกหน้าของกันและกัน เทคนิคนี้ทำให้เรารู้สึกประหม่นน้อยลงได้เช่นกัน เทคนิคต่อไปคือเราควรคำนึงถึงการพูดคุยที่ทำให้ผู้ที่เราสื่อสารและเราสามารถรู้สึกดี ผ่อนคลายหรือสบายใจก่อนแล้วค่อยฝึกพูดเรื่องที่ยากขึ้นอย่างการถ่ายทอดข้อมูล เทคนิคต่อไปคือเราต้องทำความเข้าใจก่อนว่าความบกพร่องด้านการสื่อสาร คืออะไร ความบกพร่อง เป็นคำที่ใช้กับเรื่องที่เป็น ทักษะที่มีติดตัวมาตั้งแต่เด็กหรือสิ่งที่ทำได้ตามธรรมชาติ แต่การสื่อสารหรือการพูดคุยได้อย่างราบรื่นนั้นเป็นทักษะที่เราต้องฝึกฝนถึงจะทำได้ดี เทคนิคต่อไปคือปัญหาของความมั่นใจ สิ่งแรกที่เราต้องทำไม่ใช่การมีความมั่นใจซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ได้สร้างกันขึ้นมาได้ง่ายๆแต่เป็นการฝึกฝนและเรียนรู้เทคนิคเพื่อช่วยให้พูดได้ดีขึ้น เทคนิคต่อไปคือเราสามารถฝึกฝนจนกลายเป็นยอดฝีมือด้านการพูดได้หรือไม่ คำตอบคือได้ถ้าตั้งใจฝึกฝนปรับปรุงตัว และประสอโอกาสก็จะเปิดออก เทคนิคต่อไปคือเริ่มต้นด้วยการสำรวจตัวเองว่ารู้สึกอย่างไรเวลาพูดคุยกับคนอื่น ถ้ารู้สึกผ่อนคลายหรือสนุกถือว่าสำเร็จ แต่ถ้าหากว่ารู้สึกอึดอัดหรือว่าการสนทนาไม่ราบรื่น เวลาที่พูดไม่ได้ อย่างที่หวังไม่ควรรู้สึกท้อแท้แต่ให้จำว่าจุดไหนและเรื่องไหนที่เราไม่ถนัด แล้วนำกลับไปพัฒนาตัวเอง トラバ ใดที่เรายังมีความพยายาม เราก็จะสามารถเอาชนะความบกพร่องด้านการสื่อสารของตัวเองได้อย่างแน่นอน

ส่วนที่ 2 ภาคทฤษฎี ได้แก่ “ตัวผมสมัยที่ ‘บกพร่องด้านการสื่อสาร’ ” กล่าวว่า หากในอดีตได้ทำเรื่องผิดพลาดด้านการพูด ไม่ควรเก็บไปคิดมากว่าน่าอับอาย แต่ให้คิดซะว่ามันคือประสบการณ์อย่างหนึ่งที่เรได้ผ่านมันไปแล้ว และจะทำให้เราพัฒนาตัวเองในส่วนนั้นได้ดีมากขึ้นเพราะเรารู้จุดผิดพลาดนั้นแล้ว เทคนิคต่อไปคือการสบตากับคู่สนทนา มีหลายคนที่ไม่กล้าสบตากับคู่สนทนา ถ้าหากว่ากลัวคู่สนทนาคิดว่าเราไม่ได้สนใจในสิ่งที่เขาจะสื่อสาร ก็ให้เรามองไปที่จมูกของคู่สนทนาแทน เมื่อทำแบบนี้แล้วจะทำให้รู้สึกสบายใจกันทั้งสองฝ่าย เทคนิคต่อไปคือรู้จักปล่อยวาง เช่นการไปทักคนอื่นแล้วเขาไม่ทักตอบนั้นเป็นเรื่องธรรมดา การที่เขาไม่ตอบคำถามก็เป็นเรื่องธรรมดา และการที่เขาไม่ใส่ใจเรานั้นก็เป็นเรื่องธรรมดา พอ

คิดแบบนี้ได้แล้วจะช่วยให้เรารู้สึกผ่อนคลายกับการพูดมากขึ้น เทคนิคต่อไปคือถ้าพูดไม่เก่งก็ต้องหัดใช้กลุยุทธ์ กลุยุทธ์ที่แนะนำสำหรับคนที่พูดไม่เก่งมีติดตัวไว้เป็นอย่างแรกคือกลุยุทธ์ คำตอบสำเร็จรูป เพราะถ้าสังเกตให้ดีจะพบว่า การพูดคุยส่วนใหญ่ในชีวิตประจำวันมีรูปแบบที่ตายตัว เทคนิคต่อไปคือรู้จักวิเคราะห์สถานการณ์ขณะพูดคุย เช่นถ้าคู่สนทนาพูดมาแบบนี้ เราควรจะตอบไปแบบไหน แต่ควรมีมารยาทและคำนึงถึงความรู้สึกคนอื่นด้วย ซึ่งข้อดีอย่างหนึ่งของกลุยุทธ์การพูดก็คือแต่ละคำถามหรือแต่ละสถานการณ์ไม่ได้มีคำตอบที่ถูกต้องเพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 3 ภาคทฤษฎี ได้แก่ “ ‘เกม’ พูดคุย ” กล่าวว่า ให้มองการพูดคุยเป็นเกมอย่างหนึ่งแล้วเรียนรู้กฎกติกาของมัน เพราะการมีกติกาจะช่วยให้เรารู้ว่าควรปรับปรุงและฝึกซ้อมเรื่องที่ผิดพลาดได้อย่างตรงจุด โดยเกมการพูดมีกฎกติกาอยู่ หลักๆ 4 ข้อ 1. เป็นเกมที่ไม่มีคู่ต่อสู้ เพราะทั้งสองฝ่ายเป็นพวกเดียวกัน และต้องอาศัยความร่วมมือของทุกคนในเกม เราควรตระหนักว่าเป้าหมายของการพูดไม่ใช่การเอาชนะคู่สนทนา แต่เป็นการทำให้รู้สึกดี ถ้ายึดตามกฎกติกาแล้วคนที่เราคุยด้วยจะเปรียบเสมือนผู้ช่วย 2. สิ่งที่ต้องเอาชนะให้ได้ในเกมคือ ความรู้สึกอึดอัด โดยการที่เราคิดว่าตัวเราเองเป็นพวกเดียวกับคู่สนทนา และต้องทำให้การพูดคุยครั้งนี้พ้นจากความอึดอัดให้ได้ก็พอแล้ว 3. เป็นเกมที่จำเป็นต้องเล่น การเล่นเกมพูดคุยมีข้อดีตรงที่ยิ่งเล่นเราก็กะยิ่งเก่งขึ้น และเมื่อพูดได้คล่องขึ้น ความรู้สึกอึดอัดทรมานก็จะหายไปกลายเป็นความสนุกขึ้นมาแทน 4. มีวิธีเอาชนะที่ยืดหยุ่น คือขอแค่เพียงเรารู้สึกดีกับการพูดคุยนั่นก็ถือว่าชนะแล้ว เพราะโอกาสชนะมีมากกว่าโอกาสแพ้อย่างเทียบไม่ติด เทคนิคต่อไปคือหลักการพื้นฐานที่ช่วยให้เล่นเกมได้ง่ายขึ้น การพูดคุยเป็นเกมที่ยืดหยุ่นมาก จึงไม่มีเทคนิคที่พูดได้อย่างเต็มปากกว่าใช้ได้ผลร้อยเปอร์เซ็นต์ วิธีที่ดีที่สุดคือการเรียนรู้จากประสบการณ์ทีละเล็กละน้อย และค่อยๆ พัฒนาเทคนิคที่เหมาะสมกับตัวเอง หลักการพื้นฐานที่ว่ามีอยู่เพียงข้อเดียวเท่านั้น คือเราต้องพยายามทำให้คู่สนทนาเป็นฝ่ายพูดก่อน เทคนิคต่อไปคืออย่าลืมหาเป้าหมายของการพูดคุยไม่ใช่การแสดงความคิดเห็น เราควรพูดแต่ประเด็นที่เตรียมมาแล้ว ไม่ควรออกนอกประเด็น เทคนิคต่อไปคือการสัมภาษณ์เกมพูดคุย โดยปกติแล้วเราจะรู้สึกเครียดจากการสัมภาษณ์งาน แต่ที่เป็นแบบนี้เพราะเรามีความเข้าใจผิด ๆ เรามักจะพยายามแสดงความโดดเด่นของตัวเองออกมาให้ได้มากที่สุดแต่เรื่องที่เขาสงสัยคือความรู้สึกที่ได้รับระหว่างสัมภาษณ์ต่างหาก เพราะถ้าผู้สัมภาษณ์รู้สึกดี ก็มีโอกาสดูงที่เขาจะเลือกเราแทนที่จะเลือกคนที่ตอบคำถามเก่งแต่คุยด้วยแล้วรู้สึกแย่

ส่วนที่ 4 ภาคทฤษฎี ได้แก่ “ เตรียมความพร้อมก่อนลงสนาม ” กล่าวว่า คำว่าหวังผลมักถูกใช้ในแง่ลบ แต่ถ้าสิ่งที่ต้องการเป็นสิ่งที่ดีหรือมีประโยชน์ต่อส่วนรวม การหวังผลเป็นเรื่องที่ดีอย่างมาก เมื่อไหร่ก็ตามที่การหวังผลในเรื่องส่วนตัวกลายเป็นแรงผลักดันให้คุณฝึกฝนจนกลายเป็นคนที่ทำให้ทุกคนที่คุยด้วยรู้สึกดีได้ เทคนิคต่อไปคือการมีอคติไม่ใช่เรื่องแย่อะไรไป แต่การมีอคติที่ส่งผลดีต่อเกมพูดคุยได้ เพราะอคติที่เกิดจากความไม่รู้จะทำให้เรารู้สึกอยากพูดคุยกับอีกฝ่ายเพื่อหาข้อมูลมาลบล้างอคติในใจ เทคนิคต่อไปคือเน้นการส่งต่อไม่ใช่ถ่ายทอด บางครั้งคู่สนทนาอาจตีความผิดไปจากความตั้งใจของเรา ซึ่งแน่นอนว่าเหตุการณ์แบบนี้สามารถเกิดขึ้นได้ เพราะฉะนั้นสิ่งที่เราควรทำคือระลึกอยู่เสมอว่า เราไม่สามารถควบคุมความรู้สึกนึกคิดของคนอื่นได้ สิ่งที่เราทำได้คือพยายามส่งความรู้สึกออกไปอย่างจริงใจ เทคนิคต่อไปคือดีใจเวลาโดนล้อ โดยปกติแล้วมนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่เกลียดความพ่ายแพ้ ถ้ารู้สึกว่าการทำสิ่งนั้นแล้วอาจแพ้ก็จะรู้สึกไม่อยากทำ เพราะฉะนั้นเราต้องไม่ลืมหาเป้าหมายการพูดคุยเป็นเกมที่ไม่มีคู่ต่อสู้ และมันยังเป็นเกมที่ต้องอาศัยความร่วมมือของทุกคนในเกม ดังนั้นเมื่อเราโดนล้อนั้นแปลว่าเขากำลังให้ความร่วมมือในการเล่นและอยากที่จะชนะไปด้วยกัน เทคนิคต่อไปคือเชื่อมั่นว่าไม่ได้ถูกเกลียด การที่เราคิดไปก่อนว่าถ้าพูดอะไร

ผิดพลาดจะถูกคนอื่นเกลียดนั้นไม่มีประโยชน์ เราต้องเชื่อมั่นว่าตราบไคที่คุยกับคนอื่นด้วยความปรารถนาดี เขาย่อมไม่เกลียดเราอย่างแน่นอน เทคนิคต่อไปคือมองว่าเกมพูดคุยเป็นการเติมพันธะหนึ่ง ความรู้สึกอยากเอาชนะเกมจะทำให้เรามีแรงกระตุ้นในการพูดคุยมกกว่า และการแพ้บ้างชนะบ้างในบางครั้งบางครั้งทำให้เกมมีรสชาติขึ้น

ส่วนที่ 5 ภาคทฤษฎี ได้แก่ “ความเจียบคือความสำเร็จ” กล่าวว่า การอ่านบรรยากาศหมายถึง การประเมินสถานการณ์และอารมณ์ความรู้สึกในสถานที่และเวลานั้น ๆ แล้วปฏิบัติตัวให้เข้ากับ สภาพแวดล้อมโดยรอบอย่างรอบด้าน สรุปลง่าย ๆ ก็คือคนที่รู้ว่าควรวางตัวอย่างไร เทคนิคต่อไปคือทำการ อ่านบรรยากาศให้เข้าใจง่ายขึ้น หรือการปรับอารมณ์ของตัวเองให้กลมกลืนกับสถานการณ์ที่กำลังประสบ อยู่ เทคนิคต่อไปคือเหตุผลที่ควรปรับอารมณ์ ทักษะในการพูดที่แท้จริงคือคนที่คุยด้วยแล้วทำให้รู้สึกดีและ สามารถชักนำการสนทนาให้เป็นไปอย่างราบรื่น มันจะช่วยทำให้เรากลายเป็นคนที่มีทักษะในการพูด แต่ก็ ไม่ควรพูดอยู่ฝ่ายเดียว และไม่ควรปล่อยให้คู่สนทนาพูดอยู่ฝ่ายเดียวเช่นกัน เทคนิคต่อไปคือเราจะสร้าง บรรยากาศที่ดีได้ ควรเกิดจากการร่วมแรงร่วมใจกันของคนในวงสนทนา สำหรับคนพูดไม่เก่ง ให้เริ่มด้วย การเข้าหาคนอื่นด้วยอารมณ์กลาง ๆ ไม่เคร่งเครียดแต่ก็ไม่ไร้เรงจนเกินไป แต่ต้องเข้าหาอย่างสุภาพ จากนั้นสังเกตสีหน้าหรือน้ำเสียงของอีกฝ่าย แล้วค่อยๆปรับอารมณ์และพยายามชักนำให้บรรยากาศไปใน ทางบวกให้ได้มากที่สุด เทคนิคต่อไปคือความสำคัญของการคุยเล่น ภายในชีวิตของคนเราใช้การสื่อสาร แบบคุยเล่นเป็นหลัก ถ้าเราเป็นคนที่มีชีวิตที่รัดกุมที่ต้องคุยเล่นกับคนอื่นเราควรเริ่มฝึกเลย เทคนิคต่อไป คือเอาการคุยเล่นของผู้หญิงมาเป็นแบบอย่าง การคุยเล่นที่ดีไม่จำเป็นต้องมีเนื้อหาสาระ ขอแค่สามารถส่ง ต่อความรู้สึกดี ๆ ให้กันได้ถือว่าประสบความสำเร็จแล้ว เทคนิคต่อไปคือคนที่อยู่ด้วยกันโดยไม่จำเป็นต้อง พูดคุยกัน เช่นความเจียบเวลาที่อยู่กับเพื่อนสนิท แม้จะไม่ได้พูดอะไรแต่ก็สามารถส่งต่อความรู้สึกที่ดีให้กัน ได้ ดังนั้นการคุยเล่นหรือการส่งต่อความรู้สึกดีๆจะเป็นก้าวแรกที่เราไปสู่จุดนั้น

ส่วนที่ 6 ภาคปฏิบัติ ได้แก่ “เทคนิคในการเล่นเกมนพูดคุย” กล่าวว่า เวลาเล่นเกมพูดคุย เวลาจะ เป็นตัวกำหนดว่าเราควรเข้าหาหรือตอบรับคำทักทายของคนอื่นแบบไหน แต่ไม่แนะนำให้อ้างแผนอย่าง ละเอียด แต่ควรวางแผนไว้แค่คร่าว ๆ เทคนิคต่อไปคือเราควรคุยกันเรื่องอะไร เรื่องกลุ่มใจอันดับต้นๆ ของคนพูดไม่เก่งคือไม่รู้จะคุยอะไรดี จึงแนะนำว่าให้ถามคำถามแทน การถามคำถามอย่างสุภาพเป็นวิธีดึง คนอื่นเข้าสู่การสนทนาได้อย่างนุ่มนวลที่สุด เทคนิคต่อไปคือตั้งคำถามโดยคำนึงถึงคู่สนทนา ประเด็นที่คุย ควรเป็นเรื่องของคู่สนทนาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยเราไม่จำเป็นต้องพูดเรื่องของตัวเองเลย แค่ตั้ง คำถามสำหรับอีกฝ่ายก็พอ เทคนิคต่อไปคือสนใจในตัวคู่สนทนา เคล็ดลับมีอยู่แค่คุณต้องสนใจในตัวคู่ สนทนาก่อน เทคนิคนี้จะทำให้การพูดคุยมุมขึ้นเชิงมากขึ้น และเป็นการฝึกให้เราเป็นคนช่างคิดช่างสังเกต ที่สำคัญที่เราคุยด้วยยังรู้สึกดีมากกว่าเดิม เทคนิคต่อไปคือเออออไว้ก่อน เพราะความเห็นส่วนตัวไม่ใช่ สิ่งจำเป็นในเกมพูดคุย แต่ต้องทำด้วยท่าทีที่อ่อนโยน ไม่ยึดเยียดความเห็นตัวเองให้คนอื่น เทคนิคต่อไปคือ ไม่พยายามอยู่เหนือกว่าคนอื่น โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์เป็นสัตว์ที่มีชีวิตที่ชอบอยู่เหนือคนอื่น เพราะฉะนั้นเรา ควรรู้จักการปล่อยวาง เทคนิคพิเศษเพิ่มเติมเพื่อให้เราปล่อยวางได้ง่ายขึ้นคือชื่นชมคู่สนทนา การชื่นชมเป็น เทคนิคที่นำไปประยุกต์ใช้ได้ง่ายมาก แสดงความรู้สึกทั้งบอ่ยๆ การแสดงความรู้สึกทั้งถือเป็นเรื่องที่ขาดไป ไม่ได้เลยเพราะมันจะช่วยให้อะไรที่พูดออกไปดูน่าสนขึ้นกว่าเดิมมาก และรู้สึกสนุกเข้าไป แน่แน่นอนว่าระหว่าง การสนทนาอาจมีบางครั้งที่รู้สึกเบื่อขึ้นมา และถ้าความรู้สึกนั้นถูกส่งไปยังคู่สนทนาการพูดคุยก็น่าจะจบลงโดย ทั้งความรู้สึกไว้ ดังนั้นเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์แบบนี้ขึ้น เราต้องรู้สึกสนุกเข้าไป

ส่วนที่ 7 ภาคปฏิบัติ ได้แก่ “พัฒนาทักษะในการตั้งคำถาม” กล่าวว่า คำถามที่รู้จักกันดีที่สุดในการเล่นถู่นั้น แน่นอนว่าต้องเป็นตัดผมมาหรือ เทคนิคต่อไปคือทำไมตัดผมมาหรือ จึงเป็นคำถามชั้นยอด เหตุผลข้อแรกเลยก็คือ คำถามนี้บ่งชี้และให้ความสำคัญกับความเปลี่ยนแปลงของคู่สนทนา ส่วนเหตุผลข้อที่สองคือ เพราะมันเป็นคำถามที่ตอบง่ายและไม่สร้างภาระให้กับอีกฝ่าย เหตุผลข้อสามที่ทำให้คำถามนี้ยอดเยี่ยมมากก็เพราะมันเกี่ยวกับตัวคู่สนทนาโดยตรง จึงเป็นการเปิดโอกาสให้เขาได้เล่าเรื่องของตัวเอง และเหตุผลข้อสุดท้ายก็คือ เพราะไม่มีใครลืมนึกว่าตัวเองตัดผมมา เทคนิคต่อไปคือเกมพูดคุยกับการรับลูกส่งลูก และเลี้ยงลูก ในเกมพูดคุยทุกครั้งสิ่งแรกที่เราทำคือการรับลูก เพราะการที่มีความตั้งใจที่จะคุยกับเขาพูดก็นับว่าเป็นการรับลูกด้วยเช่นกัน เมื่อรับลูกแล้วขั้นตอนไปในระหว่างคุยกันคือการส่งลูกด้วยการทักทายและใช้เทคนิคตั้งคำถาม หลังจากนั้นก็เป็นการเลี้ยงลูก โดยการตอบคำถาม เล่าเรื่องตัวเอง หรือตั้งคำถามใหม่เพื่อให้บทสนทนาดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ เคล็ดลับสำคัญที่สุดของการรับลูก คือการตั้งใจฟังแบบร้อยเปอร์เซ็นต์เต็ม เทคนิคต่อไปปรุงแต่งสัณนิทลจะรับลูกได้ดีขึ้น วิธีรับลูกที่นิยมใช้กันมากที่สุดคือการรับฟัง และแสดงความรับรู้ต่อสิ่งที่คู่สนทนาพูดด้วยการส่งเสียงตอบรับหรือแสดงความเห็นเล็กน้อยๆ เทคนิคต่อไปคือส่งลูก ถ้าหัวใจหลักของการรับลูกคือการรับฟัง หัวใจหลักของการส่งลูกคือการตั้งคำถาม โดยจะเพราะคนที่พูดไม่เก่ง การเป็นฝ่ายฟังคนอื่นตอบคำถามนั้นง่ายกว่าการเป็นคนตอบเอง แค่อ่านคำถามเป็น เราก็เอาตัวรอดในเกมพูดคุยได้อย่างไม่ลำบากแล้ว เทคนิคต่อไปคือเป็นคำถามที่ตอบง่าย เพราะนอกจากเป็นวิธีที่ใครๆก็ตอบแล้ว มันยังช่วยให้คู่สนทนารู้สึกผ่อนคลาย การพูดคุยจึงมีชีวิตชีวาและช่วยให้มีบรรยากาศที่ดี เทคนิคต่อไปคือถามเรื่องที่อีกฝ่ายสนใจ การโยนหินถามทาง คือการหยิบเอาเรื่องทั่วไปของคู่สนทนามาตั้งเป็นคำถามที่ตอบง่ายเพื่อเก็บข้อมูลไปเรื่อย ๆ ระหว่างที่โยนหินถามทางก็สังเกตดูว่าเขามีท่าทีกระตือรือร้นกับเรื่องไหนเป็นพิเศษ แล้วจึงคำถามเกี่ยวกับเรื่องนั้นซ้ำ โดยการถามให้ละเอียดขึ้นกว่าเดิมอีกนิด เทคนิคต่อไปคือถามคำถามที่แคบ คือคำถามที่มีความเฉพาะเจาะจงและมีความเป็นรูปธรรมสูง เทคนิคต่อไปคือลองตั้งคำถาม เช่นถามถึงเรื่องที่ทำกันอยู่ทุกวัน ถามเรื่องระสับรอน ถามเรื่องที่คู่สนทนาสนใจ การโยนหินถามทางเพื่อดึงข้อมูลจากอีกฝ่าย ถามโดยระบุบอกสิ่งที่อยากรู้อย่างชัดเจน เทคนิคต่อไปคือเทคนิคการสัมภาษณ์ที่มีประโยชน์ต่อเกมพูดคุย วิธีแรกคือถามเรียงตามลำดับเวลาเพื่อเติมคำตอบที่หายไป วิธีนี้ทำให้บรรยากาศมีชีวิตชีวามากขึ้น เทคนิคต่อไปคือเลี้ยงลูก เป็นเทคนิคที่เน้นการพูดของตัวเอง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การสนทนาดำเนินต่อไปได้ เทคนิคต่อไปนี้คือทำให้คู่สนทนาเลี้ยงลูกอย่างมีความสุข คนพูดไม่เก่งย่อมอยากให้คู่สนทนาเป็นฝ่ายเลี้ยงลูกไปเรื่อย ๆ แต่เราต้องพยายามทำให้คู่สนทนาเลี้ยงลูกอย่างมีความสุขให้ได้

ส่วนที่ 8 ภาคปฏิบัติ ได้แก่ “คาแรกเตอร์กับกลยุทธ์ตัวตลก” กล่าวว่า คาแรกเตอร์คือบุคลิกตัวตน หรือบทบาทที่เราเลือกใช้เวลาอยู่ในเกมพูดคุย ซึ่งจะส่งผลต่อการพูดคุย และการวางตัวของเรา และมีผลต่อคำถาม หรือคำตอบของคู่สนทนาด้วย เทคนิคต่อไปคือข้อด้อยสามารถกลายเป็นข้อได้เปรียบได้แน่นอนว่าไม่มีใครชอบข้อด้อยของตัวเอง แต่อยากให้ลองพิจารณามันอย่างถี่ถ้วน ในเกมการพูดคุยข้อด้อยจะเป็นคาแรกเตอร์ที่มีประโยชน์ที่สุด เพราะมันคือองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้เราสามารถใชกลยุทธ์ตัวตลกได้ เทคนิคต่อไปคือตัวตลก คือยอมให้คนอื่นพูดถึงตัวตลกหรือข้อด้อยของเราโดยไม่ถือโทษโกรธเคืองก็ถือว่าสำเร็จแล้ว การใช้กลยุทธ์นี้บ่อยๆนับเป็นการฝึกฝนจิตใจรูปแบบหนึ่ง เทคนิคต่อไปคือเตรียมความพร้อมทางจิตใจก่อนใช้กลยุทธ์ตัวตลก เพราะเราไม่อาจรู้ล่วงหน้าได้ว่าตัวตลกหรือข้อด้อยไหนถูกหยิบยกมาใช้ เทคนิคต่อไปคือเอาอย่างคนตาบอด ในเมื่อคนตาบอดไม่กลัวที่จะเชื่อใจคนอื่น แล้วทำไมคนตาดีที่สามารถเอาตัวรอดได้ดีกว่าหลายเท่าถึงได้ไม่กล้าเชื่อวาคนอื่นไม่ได้ล่อเราด้วยเจตนาร้าย

ส่วนที่ 9 ภาคปฏิบัติ ได้แก่ “พฤติกรรมที่ผิดกฎเกมพุดคุย” กล่าวว่า พฤติกรรมไม่พึงประสงค์ พฤติกรรมที่วุ่น ได้แก่ โทกโก คือเราสามารถปรุงแต่งความจริงให้มีสีสันขึ้นได้ แต่ห้ามปั่นน้ำเป็นตัวเด็ดขาด เรามีสิทธิที่จะไม่พุดเป็นการให้สิทธิที่จะไม่ต้องโทกโก โอ้อวด มันมีแนวโน้มจะจำกัดความเห็นของคู่สนทนา ให้ต้องเห็นด้วยกับตัวเอง และขัดคอ ผลจากการขัดคอจะทำให้การสนทนาแย่มาก ๆ จึงถือว่าร้ายแรงทีเดียว เราอาจจะไม่ได้มีเจตนาร้าย แต่ในสายตาคู่สนทนา เราจะกลายเป็นศัตรูทันที เทคนิคต่อไปคือลดการพุดคำว่าไม่ การพุดด้วยความจริงใจกับการขัดคอนั้นเป็นคนละเรื่อง วิธีแก้ปัญหาคือพุดขัดคอคนอื่นที่ทำได้ง่ายและเร็วที่สุดคือเราต้องลดการพุดคำว่า ไม่ ลง

บทส่งท้าย กล่าวถึงความตั้งใจของผู้เขียนหนังสือว่ามีความตั้งใจว่าอยากให้ผู้อ่านรู้สึกเพลิดเพลินเหมือนกำลังฟังรายการวิทยุอยู่ เพราะทุกวันนี้เราให้ความสำคัญกับการสื่อสารเป็นอย่างมาก เขาจึงอยากนำเสนอทฤษฎีและเทคนิคที่ลองใช้ได้จริงด้วยตัวเอง หากใครที่อ่านแล้วรู้สึกว่าสามารถพุดคุยได้ง่ายและสนุกขึ้น เขาจะรู้สึกดีใจมาก

บทวิจารณ์

ภาพรวมของหนังสือ

หนังสือ “ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง” เล่มนี้ ได้รวบรวมตัวอย่างเทคนิคของผู้ที่เขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้น ไม่ว่าจะเป็น เทคนิคเวลาที่คุยกับใคร อย่าสบตา แต่ให้มองที่จมูก จงตั้งใจที่เป็นคนพุดไม่เก่ง เทคนิคกำจัดความน่าอึดอัดในลิฟต์ เทคนิคพิชิตใจคู่สนทนาด้วยการถามคำถามว่า ตัดผมมาหรือยัง จงใช้กลยุทธ์ตัวตลก และอื่น ๆ อีกมากมาย ซึ่งจะช่วยให้คนที่พุดไม่เก่งสามารถเรียนรู้และฝึกฝนเทคนิคจากหนังสือเล่มนี้จนกลายเป็นนักสื่อสารที่ดีได้ จนมีแต่คนอยากพุดคุยด้วย เนื้อหาภายในเล่มผ่านการเรียบเรียงให้สามารถเข้าใจได้ง่าย จึงทำให้อ่านได้อย่างเพลิดเพลินและเข้าถึงผู้อ่านในวงกว้าง หนังสือเล่มนี้ผู้เขียน ได้เขียนบรรยายเนื้อหาจากประสบการณ์ของตัวเอง โดยผู้เขียนเป็นนักจัดรายการวิทยุชื่อดังของญี่ปุ่น ที่เคยเป็นคน “บกพร่องด้านการสื่อสาร” เขาจะรู้สึกประหม่าทุกครั้งเวลาเจอคนแปลกหน้า และไม่กล้าแม้แต่จะสบตากับคนที่กำลังคุยด้วย แต่เมื่อเขาค้นพบ “เทคนิค” บางอย่างและลองนำไปใช้ เขาก็กลายเป็นคนที่บรรดาตาราและคนดังอยากคุยด้วยมากที่สุด แม้ว่าเขาจะยังพุดไม่ค่อยเก่งเหมือนเดิมก็ตาม

ข้อเด่น

ข้อเด่นที่น่าสนใจของหนังสือเล่มนี้คือได้มีการรวบรวม เทคนิคและการฝึกฝนเอาไว้ช่วยให้คนที่พุดไม่เก่งสามารถกลายเป็นนักสื่อสารที่ดีได้ เทคนิคที่ให้ได้แก่ 1. การสบตากับคู่สนทนา 2. การรู้จักปล่อยวาง 3. การหัดใช้กลยุทธ์คือให้คิดว่าการพุดคุยเป็นเกมที่ไม่มีคู่ต่อสู้ เพราะทุกฝ่ายต้องร่วมมือกัน เป้าหมายของการพุดคุย ไม่ใช่การเอาชนะ ไม่มีใครรู้สึกดี สิ่งที่เราต้องเอาชนะในเกมนี้ คือความรู้สึกอึดอัด เป็นเกมที่จำเป็นต้องเล่น การฝึกพุดคุยสนทนาเป็นสิ่งที่จำเป็นหากเราไม่ยอมเล่น หรือพัฒนา เราจะไม่สามารถพัฒนาได้ จึงจำเป็นต้องเล่น มีวิธีเอาชนะหลายอย่าง ขอแค่เรารู้ดีกับการพุดคุยก็ถือว่าชนะแล้ว 4. เป้าหมายของการพุดคุย ไม่ใช่การแสดงความโดดเด่น 5. เน้นการส่งต่อ ไม่ใช่การถ่ายทอด 6. ดีใจเวลาโดนล้อ 7. เชื่อมั่นว่า ไม่ได้ถูกเกลียด หรือไม่ชอบ 8. ฝึกอ่านบรรยากาศในการสนทนา 9. สร้างบรรยากาศที่ดี 10. ให้ความสำคัญกับการคุยเล่น 11. หาเรื่องคุย 12. ให้สนใจในตัวคู่สนทนา 13. โอนอ่อนผ่อนตามไว้ก่อน 14. ไม่พยายามอยู่เหนือคนอื่น 15. ไม่ปฏิบัติพฤติกรรมที่ไม่ดี เช่นการโทกโก การโอ้อวด การพุดขัดคอและควรลดการพุดคำว่าไม่ เพราะการใช้คำว่าไม่เป็นการแสดงถึงความรู้สึกด้านลบ นี่คือเคล็ดลับและเป็นข้อเด่นที่มีเฉพาะในหนังสือเล่มนี้ที่สามารถใช้สำหรับคนที่พุดไม่เก่งให้สามารถฝึกฝนเรียนรู้ได้

ข้อด้อย

เทคนิคบางเทคนิคอาจจะยากไปหน่อยสำหรับผู้อ่านที่เป็น Introvert เพราะเทคนิคบางเทคนิคนั้นต้องใช้ความกล้า จึงทำให้ปัญหาสำหรับคนกลุ่มนี้นิดหน่อย และเทคนิคกลยุทธ์ตัวตลก ในยุคปัจจุบันนี้การล้อเลียนถึงรูปร่างหรือลักษณะของคนอื่นนั้นถือเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ

บทสรุป

เนื้อหาของหนังสือ “ทำไมพูดกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง” เป็นการแนะนำเทคนิคการพูดคุย เพื่อนำไปฝึกฝนและพัฒนา เทคนิคที่สำคัญที่สุดของการพูดคุยคือการคำนึงถึงคนอื่น เพราะต้องคำนึงว่าต้องทำอะไรอีกฝ่ายถึงจะพูดได้อย่างสบายใจ คนพูดไม่เก่งชอบคิดว่าพูดเป็นเรื่องยาก แต่การพูดคุยไม่ใช่เรื่องยาก เราแค่กำลังใช้วิธีพูดคุยที่ไม่มีประสิทธิภาพ คนส่วนใหญ่ไม่ได้ใจร้าย คนพูดไม่เก่งมักเป็นคนจิตใจอ่อนโยน จึงกลัวว่าถ้าพูดแล้วน่าเบื่อจะทำให้ผู้ฟังหรือคู่สนทนารำคาญหรือไม่ชอบตัวเอง แต่คนที่พูดไม่เก่งไม่ได้จะถูกเกลียดด้วยเหตุผลที่พูดไม่เก่งเสมอไป เพราะในขณะที่เราพูดตะกุกตะกักด้วยความประหม่า อีกฝ่ายเองก็อาจจะกำลังประหม่าไม่แพ้กัน นี่จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมเราต้องพูดโดยคำนึงถึงคนอื่น ทำให้ใจให้สบายแล้วร่วมมือกันเอาชนะเกมพูดคุยให้ได้ดีกว่า การรู้จักให้อภัยตัวเองเป็นสิ่งที่คนพูดไม่เก่งต้องพยายามทำให้ได้ เพราะการไม่ให้อภัยตัวเองนั้นไม่ได้ส่งผลกระทบแค่กับตัวเรา แต่ยังลามไปถึงคนที่เรารักด้วย ถ้าหากเราพูดขอโทษและแสดงอาการหดหู่ตลอดเวลา คู่สนทนาอาจจะคิดว่าเขาทำอะไรผิดหรือเปล่า การให้อภัยตัวเองจึงไม่ได้เป็นการทำเพื่อตัวเองเท่านั้น สุดท้ายนี้เทคนิคที่สำคัญที่สุดของการพูดคุยคือการคำนึงถึงคนอื่น

เอกสารอ้างอิง

โยชิเดะ อิซะโนะริ. (2017). *ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง*. (โยซูเกะ, ผู้แปล). กรุงเทพมหานคร : บริษัท วิเลิร์น จำกัด.