

เปลี่ยน ตัวเอง ให้คนยอมรับ

เปลี่ยนสถานะธรรมดาๆ
เป็นคนสำเร็จ
ระดับสูง



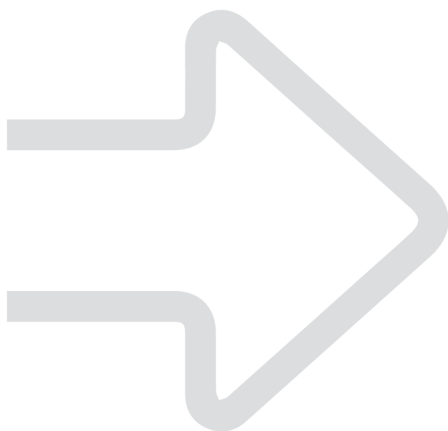
ท้ายบท
มีแบบฝึกให้ทดสอบ
เปลี่ยนสถานะ
ได้ทันที

Mr.Relationship

พิมพ์ครั้งที่ 3 ประสิทธิภาพคนสำเร็จระดับสูง

เปลี่ยน ตัวเอง ให้คนยอมรับ

เปลี่ยนสถานะธรรมดาๆ
เป็นคนสำเร็จ



Mr.Relationship

เปลี่ยนตัวเองให้คนอื่นยอมรับ

โดย Mr. Relationship

ราคา 295 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ.2562

ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

Mr. Relationship.

เปลี่ยนตัวเองให้คนอื่นยอมรับ.-- พิมพ์ครั้งที่ 2.-- กรุงเทพฯ : Dดี, 2566.

336 หน้า.

1. การพัฒนาตนเอง. I. ชื่อเรื่อง.

158.1

ISBN 978-616-578-616-4

จัดพิมพ์โดย

สำนักพิมพ์
Dดี

สำนักพิมพ์ Dดี

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 ถนนเสรีไทย แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่

บริษัท รุ่งแสงการพิมพ์ จำกัด

372-378 ซอยเจริญนคร 46 ถนนเจริญนคร

แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 ถนนเสรีไทย แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

การขายหนังสือให้ได้ “แค่” 1 ล้านเล่ม

สำหรับ “जेเค โรวลิง” แล้วเป็นเรื่องที่ง่ายยิ่งกว่าปอกกล้วยเข้าปาก

อย่าว่าแต่ลูกค้า “แค่” 1 ล้านคนเลย

ร้านอาหาร “แมคโดนัลด์” มีลูกค้าใช้บริการมากกว่า 50 ล้านคนต่อวันด้วยซ้ำ

“แกรีธ เบล”, “คริสเตียนโน โรนัลโด”, “ริคาร์โด กาก้า” หรือแม้แต่ “เฟอร์นันโด ตอร์เรส”

ต่างก็มีค่าตัวหลายสิบล้านปอนด์ คิดเป็นเงินไทยก็หลายพันล้านบาท

และที่สำคัญมันไม่ใช่รายได้ต่อเดือน แต่เป็นต่อ “สัปดาห์”



สารบัญ



ความลับของความสำเร็จ	8
สิ่งที่คุณจะได้จากการอ่านหนังสือเล่มนี้	18
หมายเหตุถึงผู้อ่าน	20
วิธีใช้หนังสือเล่มนี้	22

ส่วนที่ 1	คนที่ผู้อื่นยอมรับ คือคนที่ยอมรับตัวเอง	29
-----------	---	----

รายมนตร์ให้ตัวเอง	34
กระจกพิเศษเอ๋ย บอกข้าเถิด...	42
กระจกพิเศษกับคำถามหัตถ์ธรรม	46
ภูมิใจในตัวเองมากขึ้นด้วยบันทึกความสำเร็จ	52
ข้อเสียที่ไม่ใช่ข้อเสีย	58
เราทุกคนคือคนธรรมดา	66

เปลี่ยนการโทษตัวเองเป็นการให้กำลังใจ	72
ยังดีกว่านี้ได้อีก	78
เป็นตัวเองดีที่สุด	84
นาฬิกาที่หยุดเดินคือนาฬิกาตาย	90
ดูแลสมบัติที่มีค่าที่สุด	96
กำจัดความคิดในแง่ลบได้ด้วย 3 คำ	102
คาถาที่ช่วยให้ทุกสิ่งดีขึ้น	108
วิธีปลดปล่อยตัวเองจากความรู้สึกโกรธแค้น	112
วันนี้เมื่อปีที่แล้วเกิดปัญหาอะไร	118
ดับกองไฟด้วยน้ำ	124
คุณครูที่ดีที่สุดมีชื่อว่า “อดีต”	130
ของขวัญที่มีค่าที่สุด	134
คุณคือหมอดูที่แม่นยำที่สุดในโลก	140
มีเป้าหมายก็มีความหวัง	146
ปากกามีไว้เขียน ชีวิตมีไว้ใช้	152
สิ่งที่คนอื่นคิดเกี่ยวกับเราไม่ใช่เรื่องของเร	158
สมชายไม่เคยโกรธ	162
ทักษะการพูดของคนรักตัวเอง	168
ทุกคนมีสิทธิ์ในการรักษาผลประโยชน์ของตัวเอง	174
โลกสวยอะไรๆ ก็สวย	180
เติมความสุขให้เต็มแก้วใจ	186

ทุกคนมีค่าสำหรับใครบางคนเสมอ	190
โลกนี้เต็มไปด้วยสิ่งดีๆ	194
คุณค่าที่คุณคู่ควร	198
วิธีรู้สึกดีกับตัวเองใน 3 วินาที	202
เคล็ดลับในการเป็นคนสำคัญ	206
สิ่งที่คุณมีแต่คนอื่นไม่มี	210
รู้สึกดีขึ้นด้วยการทำสิ่งที่ถูกต้อง	214

ส่วนที่ 2 คนที่ยอมรับผู้อื่นจะได้รับการยอมรับตอบแทน 221

จุดเริ่มต้นอยู่ที่ความคิด	224
คนที่ทุกคนอยากคุยด้วย	228
ก้าวออกมาสู่แสงสว่าง	232
สื่อสารด้วยความรู้สึกดีๆ	236
ยิ่งเห็นกันบ่อยยิ่งคุ้นเคย	242
ถูกที่ถูกเวลา	246
แม่เหล็กขั้วเดียวกันผลักกัน	
แต่คนมีความชอบเหมือนกันดึงดูดกัน	250
เป็นพวกเดียวกันด้วยการเลียนแบบ	254
วิธีบอกความรู้สึกโดยไม่ต้องใช้คำพูด	258

วิธีทำให้ใครๆ ก็อยากคุยด้วย	262
แตกต่างกันเหมือนกัน	268
คุณคิดอย่างไร	272
ใช้การอ้างอิงให้เป็นประโยชน์	276
พูดอ้อมๆ ได้ผลกว่าพูดตรงๆ	280
วิธีทำให้เขายอมรับและไว้วางใจคุณ	284
คำชมหรือจะสู้คำตำหนิ คำตำหนิหรือจะสู้คำติเพื่อก่อ	288
เหรียญแห่งการเอาใจใส่ กับกระปุกแห่งการยอมรับ	294
หยุดพูดแล้วลงมือทำ	298
เวลาไม่เคยรอใคร	302
กฎแห่งความสนิทสนม	306
คนที่เราช่วยเหลือคือคนที่เราชอบ	310
กล้าหัวเราะกับความผิดพลาดของตัวเอง	314
อิสรภาพคือองค์ประกอบสำคัญ	
ที่ทำให้มนุษย์ยอมรับนับถือตัวเอง	318
วิธีทำให้เขาทำได้ทุกอย่างและเห็นคุณเป็นคนสำคัญ	322
สะท้อนให้เขาเห็นตัวเองในสายตาของคุณ	326

ความลับของความล้มเร็จ



คุณคิดว่า

การขายหนังสือให้ได้ 1 ล้านเล่ม

เป็นเรื่องยากหรือเปล่า

แล้วการขายอาหารให้ได้ 1 ล้านจาน

กับการมีรายได้เดือนละ 1 ล้านบาทล่ะ

ในขณะที่คุณกำลังลังเลกับคำตอบ

มีคนทำสิ่งเหล่านั้นสำเร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

แถมยังทำได้สบายๆ เสียด้วย

การขายหนังสือให้ได้ “แค่” 1 ล้านเล่ม

สำหรับ “जेเค โรวลิง” แล้วเป็นเรื่องที่ง่ายยิ่งกว่าปอกกล้วยเข้าปาก

อย่าว่าแต่ลูกค้า “แค่” 1 ล้านคนเลย

ร้านอาหาร “แมคโดนัลด์” มีลูกค้าใช้บริการมากกว่า 50 ล้านคนต่อวันด้วยซ้ำ

“แกรีธ เบล”, “คริสเตียน โรนัลโด”, “ริคาร์โด กาก้า” หรือแม้แต่ “เฟอร์นันโด ตอร์เรส”

ต่างก็มีค่าตัวหลายสิบล้านปอนด์ คิดเป็นเงินไทยก็หลายพันล้านบาท

และที่สำคัญมันไม่ใช่รายได้ต่อเดือน แต่เป็นต่อ “สัปดาห์”



1 ล้านสำหรับคนเหล่านี้กลายเป็นเรื่องจืดจางไปเลย คุณคิดว่าทำไมพวกเขาจึงทำเรื่องที่ดีเหมือนไม่น่าเป็นไปได้ เหล่านี้ให้สำเร็จได้ง่ายๆ พวกเขาเก่งกว่าคุณอย่างนั้นหรือ หรือจะเป็นเพราะพวกเขามีเงินมากกว่า คำตอบที่ถูกคือ

การยอมรับ คือ
การเห็นด้วยกับความสำเร็จ
การได้รับการชมเชย
ยกย่อง ชื่นชม เชื่อถือ
ตลอดจนความไว้วางใจผลงาน
หรือการกระทำจากผู้อื่น

พวกเขาล่วงรู้ความลับของความสำเร็จ ความลับที่ช่วยเปลี่ยนชีวิตของพวกเขาไปตลอดกาล และมันจะเปลี่ยนชีวิตของคุณด้วย

ความลับที่ว่าคือ “การเป็นที่ยอมรับ”

ในทฤษฎีแรงจูงใจของเฟรดเดอริก เฮิร์ชเบิร์ก ระบุไว้ว่า การยอมรับคือการเห็นด้วยกับความสำเร็จ การได้รับการชมเชย ยกย่อง ชื่นชม เชื่อถือ ตลอดจนความไว้วางใจผลงาน หรือการกระทำจากผู้อื่น

ดูเหมือนการได้รับการยอมรับจะไม่ใช่สิ่งสำคัญเท่าไร มันไม่ใช่หนึ่งในปัจจัยสี่ ไม่ใช่อาหาร ไม่ใช่บ้าน ไม่ใช่เสื้อผ้า ไม่ใช่ยารักษาโรค การขาดการยอมรับไม่สามารถทำให้คุณตายได้ แต่เชื่อเถอะว่าคุณจะอยู่อย่างไร้ชีวิตแน่หากขาดมัน

อับราฮัม มาสโลว์ นักจิตวิทยาชื่อดังผู้คิดค้นทฤษฎี “ลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์” ก็เห็นด้วยกับเรื่องนี้ เขาระบุให้ “การได้รับการยอมรับนับถือ” เป็นหนึ่งในความต้องการที่ขาดไม่ได้ของผู้คน ซึ่งแม้จะไม่เกิดอาการชัดเจน แต่หากขาดไปก็อาจทำให้กระวนกระวาย เคร่งเครียดและเป็นทุกข์

มาสโลว์พูดถูก เราทุกคนต้องการเป็นที่ยอมรับ แม้เราอาจทำเป็นไม่สนใจเวลาคนอื่นดูถูก หรือมองผ่านเราไป แต่ลึกๆ แล้วเราทุกคนย่อมอยากให้คนอื่นยกย่องชื่นชม แม้แต่คนที่เข้ากับคนอื่นได้ยากที่สุดก็ยังอยากให้ใครสักคนคอยรับฟัง คอยเห็นด้วย คอยสนับสนุน คอยอยู่เคียงข้าง และคอยให้กำลังใจในทุกสิ่งที่พวกเขาทำ นั่นจึงเป็นเหตุผลที่ใครหลายคนมีสัตว์เลี้ยง เพราะสัตว์เลี้ยงสามารถยอมรับตัวตนของเราได้ง่ายกว่าคน



ใครบางคนอาจต้องใช้ความพยายามทั้งชีวิตเพื่อให้ผู้อื่นยอมรับ พวกเขาพยายามพร่ำบอกผู้อื่น ชี้ให้ผู้อื่นเห็นว่าพวกเขามีดีแค่ไหน ซึ่งบางครั้งสิ่งที่พวกเขาทำกลับเป็นการกดคนอื่นลงต่ำอย่างไม่ตั้งใจ ผลที่ได้จึงออกมาตรงกันข้าม ไม่เพียงพวกเขาจะไม่ใช่ที่ยอมรับเท่านั้น แต่พวกเขายังถูกรังเกียจอีกด้วย

ไม่มีใครชอบคนที่ดูถูกคนอื่น ไม่มีใครชอบคนโอ้อวด หากลองมองดูคนที่เป็นที่ยอมรับจะพบว่า พวกเขาไม่เคยโอ้อวดความดีของตัวเอง และยังระมัดระวังทุกคำพูดและการกระทำของตนที่อาจทำให้ผู้อื่นรู้สึกไม่ดี ดูอย่างชาวญี่ปุ่นสิ



ญี่ปุ่นเป็นชาติที่ได้
รับการยอมรับว่าสามารถ
ผลิตคนที่มีคุณภาพได้มาก
ที่สุดชาติหนึ่ง ชาวญี่ปุ่น
เฉลียวฉลาด และถือได้ว่า
เป็นแนวหน้าในการบุกเบิก
และคิดค้นสิ่งประดิษฐ์ทาง

ไม่มีใครชอบคนที่ดูถูกคนอื่น
ไม่มีใครชอบคนโอ้อวด
หากลองมองดูคนที่เป็นที่ยอมรับ
จะพบว่า พวกเขาไม่เคยโอ้อวด
ความดีของตัวเอง

วิทยาศาสตร์ รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่างๆ ในด้านเศรษฐกิจ ญี่ปุ่น
ถูกจัดให้เป็นมหาอำนาจอันดับต้นๆ ของโลก เป็นรองแค่สหรัฐอเมริกา
และจีนเท่านั้น แต่ถึงกระนั้นญี่ปุ่นกลับไม่เคยโอ้อวด หรือดูถูกชาติอื่น
ที่ด้อยกว่า ตรงกันข้าม พวกเขากลับมีท่าทีอ่อนน้อมถ่อมตนอยู่เสมอ
เห็นได้จากวัฒนธรรมในการโค้งคำนับของพวกเขา ชาวญี่ปุ่นไม่อายุ
ที่จะขอโทษและก้มหัวให้คนอื่นก่อน อาจเพราะเหตุนี้จึงทำให้ชาวญี่ปุ่น
มีภาพลักษณ์ต่อชาวต่างชาติในแง่ดี และเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป

พีเบิร์ด ธงไชย แมคอินไตย์ ซูเปอร์สตาร์ตลอดกาลของเมืองไทย
เป็นหนึ่งในไม่กี่คนที่คนไทยทุกคนให้การยอมรับ พีเบิร์ดเข้าวงการ
บันเทิงมาตั้งแต่ปี 2526 และประสบความสำเร็จอย่างล้นหลามเรื่อย
มานับจากนั้น ไม่ว่าพีเบิร์ดจะร้องเพลง เล่นละคร แสดงหนัง หรือเป็น
พิธีกร ก็ได้รับการตอบรับอย่างดีมาตลอด อะไรคือสาเหตุที่ทำให้ทุกคน
ยอมรับพีเบิร์ด แนนอน พีเบิร์ดมีความสามารถเป็นที่พิสูจน์ได้ จึง
ทำให้ทุกคนชื่นชมเขา แต่ถ้าแค่ร้องเพลงเก่ง เล่นหนังดี ใครๆ ก็ทำได้
เคล็ดลับอยู่ที่ “การยอมรับ” ผู้อื่นก่อนต่างหาก

เมื่ออีกฝ่ายยอมรับเรา
เราจึงยอมรับเขาได้
โดยอัตโนมัติ
ในทางกลับกัน
หากเรายอมรับคนอื่นก่อน
อีกฝ่ายย่อมยอมรับเราได้
โดยอัตโนมัติเช่นกัน

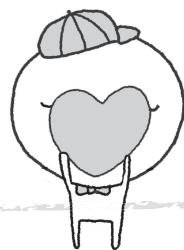
กฎการแลกเปลี่ยนของ
โรเบิร์ต ซาลดีนี บอกเอาไว้ว่า
หากใครทำอะไรให้เรา เราจะไม่
สบายใจจนกว่าจะได้ตอบแทน
เขา ดังนั้น เมื่ออีกฝ่ายยอมรับเรา
เราจึงยอมรับเขาได้โดยอัตโนมัติ
ในทางกลับกัน หากเรายอมรับ
คนอื่นก่อน อีกฝ่ายย่อมยอมรับ
เราได้โดยอัตโนมัติเช่นกัน

กรณีของพีเบิร์ต เขายอมรับแฟน ๆ ด้วยการให้ความสำคัญกับ
พวกเขา แฟนคลับทุกคนที่เคยพูดคุยกับพีเบิร์ตรู้ว่าพีเบิร์ตเป็นกันเอง
กับทุกคนมากแค่ไหน และเหนือสิ่งอื่นใด พีเบิร์ตทุ่มเทให้กับการทำงาน
อย่างเต็มที่ เพื่อสร้างผลงานที่ดีที่สุดให้สมกับที่แฟน ๆ รอคอย เมื่อ
พีเบิร์ตให้ความสำคัญกับแฟน ๆ มาก จึงไม่น่าแปลกใจเลยที่ทุกคนจะ
ยอมรับให้เขาเป็นซูเปอร์สตาร์ตลอดกาลของเมืองไทย



อย่างไรก็ตาม

เราจะไม่มีการยอมรับคนอื่นได้เลย
หากเราไม่ยอมรับตัวเราเองก่อน



เดวิด เจ. ไลเบอร์แมน ผู้เชี่ยวชาญระดับโลกด้านพฤติกรรมมนุษย์ และเจ้าของผลงานเขียนด้านจิตวิทยาที่มีชื่อเสียงหลายเล่ม บอกเอาไว้ว่า เราจะยอมรับตัวเองได้ก็ต่อเมื่อมีอิสระในการทำสิ่งที่ถูก เมื่อเราทำสิ่งที่ถูก เราจะรู้สึกดีกับตัวเอง เราจะรักและเห็นความสำคัญของตัวเอง ในขณะที่เดียวกันเราจะยอมรับคนอื่นได้ แม้ว่าเขาจะไม่เคยเรียกร้องให้เรายอมรับ หรือมีมุมมองที่ต่างจากเราก็ดำรง ผลจากการกระทำของเราจะสะท้อนกลับมายังตัวเราเอง คือการได้รับการยอมรับ โดยที่ไม่ต้องเรียกร้องใดๆ เลย

ข่าวดีคือ หากคุณสามารถเป็นที่ยอมรับของใครสักคนหนึ่ง จะไม่ใช่แค่หนึ่งคนที่ยอมรับคุณ แต่คนมากกว่า 250 คนก็พร้อมที่จะยอมรับคุณด้วย โจ จีราร์ด นักขายที่ได้ชื่อว่าเป็นยอดนักขายอันดับหนึ่งของโลก เรียกทฤษฎีนี้ว่า “กฎ 250”

เขาอธิบายว่า คนหนึ่งคนจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ของคนรอบตัวเขาอีกประมาณ 250 คน แล้วแต่ละคนใน 250 คนนั้น ก็จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของคนรอบตัวเขาอีก 250 คน เป็น $250 \times 250 \times 250 \dots$ ต่อไปเรื่อยๆ

นั่นหมายถึง หากคุณเป็นที่ยอมรับของคน 250 คน จะมีคนจำนวนมหาศาลที่พร้อมสนับสนุนและให้อภัยคุณเสมอ นี่จึงเป็นสาเหตุที่...

โจ จีราร์ด เจ้าของแนวคิดนี้ กลายเป็นยอดนักขายในตำนาน

เจ.เค. โรว์ลิ่ง กลายเป็นนักเขียนที่มียอดจำหน่ายหนังสือมากกว่า 60 ล้านเล่ม

ร้านแมคโดนัลด์ กลายเป็นร้านอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ดที่ใหญ่ที่สุดในโลก ทั้งในแง่ส่วนแบ่งทางการตลาดและรายได้ต่อสาขา

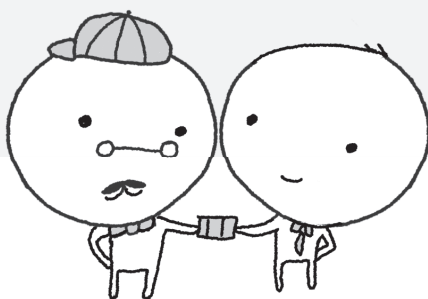
แกเร็ธ เบล กลายเป็นนักฟุตบอลที่มีค่าเหนื่อยสูงลิบถึงกว่า 80 ล้านปอนด์ คิดเป็นเงินไทยมากกว่า 4 พันล้านบาท

และพีเบิร์ด ธงไชย กลายเป็นซูเปอร์สตาร์ตลอดกาลของเมืองไทย

อาจกล่าวได้ว่าความสำเร็จของคนเหล่านี้มีที่มาจากการ “เป็นที่ยอมรับ” นั่นเอง

เพราะความลับของความสำเร็จคือการเป็นที่ยอมรับ และ ความลับของการเป็นที่ยอมรับคือการ “ให้” ทั้งให้การยอมรับนับถือแก่ตัวเอง และให้การยอมรับนับถือแก่ผู้อื่น เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้จึงถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 : คนที่ผู้อื่นยอมรับ คือคนที่ยอมรับตัวเอง ซึ่งเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับ “การยอมรับตัวเอง” และ ส่วนที่ 2 : คนที่ยอมรับผู้อื่นจะได้รับการยอมรับตอบแทน ซึ่งเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับ “การยอมรับผู้อื่น” การทำความเข้าใจ และปฏิบัติตาม เนื้อหาทั้งสองส่วน จะช่วยให้คุณรู้สึกดีกับตัวเองมากขึ้น และได้เรียนรู้ที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเองให้เป็นที่ยอมรับนับถือไปพร้อมๆ กัน

ยินดีต้อนรับสู่โลกของการเป็นคนสำคัญ
ทั้งของตนเองและของผู้อื่น



Mr. Relationship

สิ่งที่คุณจะได้

จากการอ่านหนังสือเล่มนี้



แน่นอน สิ่งที่คุณจะได้ย่อมเป็นการเป็นที่ยอมรับของผู้คน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์หลักของหนังสือเล่มนี้ หลังจากอ่านและปฏิบัติตามคำแนะนำ คุณจะได้อิสรภาพของการเป็นคนที่ได้รับการยอมรับ คนรอบตัวคุณจะเห็นความสำคัญของคุณมากขึ้น ชื่นชอบคุณมากขึ้น สนับสนุนคุณมากขึ้น ตลอดจนให้อภัยคุณง่ายขึ้น ข้อดีดังกล่าวจะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จในความสัมพันธ์ ซึ่งจะส่งผลให้คุณประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานและการใช้ชีวิตตามไปด้วย

ไม่เพียงแต่คุณจะทำให้
ผู้อื่นยอมรับในตัวคุณได้สำเร็จ
เท่านั้น คุณยังได้เรียนรู้ที่จะ
ยอมรับในตัวผู้อื่น คุณจะมอง
เห็นด้านดีๆ ของผู้คนและสิ่ง
รอบตัวมากขึ้น โลกของคุณ
จะรายล้อมไปด้วยคนดีๆ และ
สิ่งดีๆ ที่จะเติมเต็มให้ชีวิตของ
คุณมีแต่ความสุข

โลกของคุณ

จะสวยงามมากขึ้น

โดยที่คุณไม่ต้อง

พยายามอะไรเลย

เพียงคุณ “รัก” และ

“ยอมรับนับถือ” ตัวเองเท่านั้น

และที่สำคัญที่สุด คุณจะได้เรียนรู้วิธีที่จะ “รัก” และ “ยอมรับ
นับถือ” ตัวเอง ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุดของการเป็นที่ยอมรับ
ของผู้อื่น คุณจะมีความสุขมากขึ้น สนุกกับชีวิตมากขึ้น คุณจะอยู่ได้โดย
ไม่ต้องเรียกร้องขอการยอมรับจากคนอื่น เพราะคุณ “มี” สิ่งเหล่านั้น
อยู่แล้ว โลกของคุณจะสวยงามมากขึ้นโดยที่คุณไม่ต้องพยายามอะไร
เลย เพียงคุณ “รัก” และ “ยอมรับนับถือ” ตัวเองเท่านั้น



หมายเหตุถึงผู้อ่าน



สตีเวน แพทริก การ์รี่ย์ นักธุรกิจชาวอเมริกันและอดีตนักเบสบอลอาชีพ ผู้ได้รับสมญานามว่า “Mr. Clean” บอกเอาไว้ว่า

เราต่างก็ต้องการให้ผู้อื่นยอมรับนับถือ
และมีเราเป็นแรงบันดาลใจกันทั้งนั้น

ใช่แล้ว ใครๆ ก็อยากให้คนอื่นยอมรับนับถือ เพราะการเป็นที่ยอมรับหมายถึงการได้รับการชื่นชม เชื่อถือ และเป็นที่ชื่นชอบ ซึ่งไม่เพียงทำให้เรารู้สึกมั่นคงในจิตใจเท่านั้น ยังทำให้เราเจริญก้าวหน้าและประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

แต่ไม่ใช่ทุกคนที่สามารถเป็นที่ยอมรับได้ การบังคับขู่เข็ญหรือ
เรียกร้อง ไม่สามารถทำให้คนที่ใช้วิธีเหล่านั้นเป็นเจ้าของการยอมรับ
นับถือได้ มันกลับยิ่งแสดงให้เห็นว่าพวกเขา “ขาด” การยอมรับ
ในตัวเองมากแค่ไหน และ “ขาด” การเรียนรู้ที่จะยอมรับคนอื่นมาก
เพียงใด

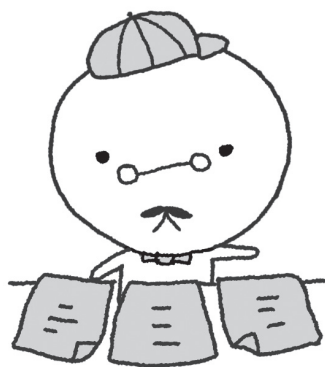
หนังสือเล่มนี้จึงรวบรวมกลเม็ดง่าย ๆ ในการสร้างการยอมรับ
นับถือตั้งแต่รากฐานของความรู้สึก ได้แก่ “การยอมรับตัวเองให้ได้
ก่อน” ซึ่งจะนำไปสู่การเปิดใจยอมรับผู้อื่น และได้รับการยอมรับ
ตอบแทนกลับมาในที่สุด

อย่างไรก็ตาม กลเม็ดที่แนะนำในหนังสือเล่มนี้จะไม่ได้อผลเลย
หากไม่ได้ทำด้วยความจริงใจ ระหว่าง “แสดงออก” และ “ออกมา
แสดง” แม้จะมีคำเหมือนๆ กัน แต่เพียงสลบที่กั้นนิดเดียวความหมาย
กลับแตกต่างกันมาก

“แสดงออก” คือสิ่งที่เราแสดงออกมาจากความรู้สึกนึกคิดของ
เราจริงๆ ส่วน “ออกมาแสดง” คือการแสดงไปตามบทบาทที่เตรียม
ไว้ล่วงหน้าเพื่อผลประโยชน์บางอย่าง แม้จะตีบทแตกแค่ไหน แต่เมื่อ
ไม่มีความจริงใจ ความจริงย่อมเปิดเผยออกมาในสักวัน แน่จนเมื่อถึง
วันนั้นความสัมพันธ์ที่ดีย่อมพังทลายลง ยิ่งกว่าความล้มเหลวคือคุณ
อาจต้องสูญเสียคนที่รักและไว้วางใจคุณอย่างเต็มที่หาที่ไหนไม่ได้อีกแล้วไป
ตลอดกาล แล้วคุณจะเลือก “แสดงออก” หรือ “ออกมาแสดง” กันล่ะ

ความจริงใจและความปรารถนาดีคือรากฐานของทุกความ
สัมพันธ์ เพียงคุณ “แสดงออก” ด้วยใจจริง ไม่ใช่การ “ออกมา
แสดง” คุณก็ก้าวเข้าสู่เส้นทางของการเป็นที่ยอมรับแล้ว

วิธีใช้หนังสือเล่มนี้



เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ (ถ้ารวม “ส่วนสุดท้าย” ด้วยจะกลายเป็น 3 ส่วน) ได้แก่ **ส่วนที่ 1** : “คนที่ผู้อื่นยอมรับ คือคนที่ยอมรับตัวเอง” เกี่ยวกับการสร้างความรู้สึที่ดีๆ ให้เกิดขึ้นกับตัวเอง และ**ส่วนที่ 2** : “คนที่ยอมรับผู้อื่นจะได้รับการยอมรับตอบแทน” เกี่ยวกับการแสดงออกให้ผู้อื่นรู้ว่าคุณยอมรับนับถือเขา โดยในแต่ละส่วนจะถูกแบ่งออกเป็นหัวข้อย่อย และในแต่ละหัวข้อย่อยก็จะมี “การบ้าน” ทำแบบง่ายๆ ให้คุณได้ลองทำ เพื่อค่อยๆ เปลี่ยนแปลงตัวเองสู่การเป็นคนที่มีสึที่ดีกับตัวเอง และเป็นที่รักของคนอื่น