

howto



เทคนิค การฟัง แบบปีศาจ

ควบคุมบทสนทนา
และความสัมพันธ์
โดยใช้ "การฟัง"
ไม่ว่าจะเจอ
คู่สนทนาแบบไหน
ก็เอาอยู่

悪魔の傾聴 会話も
人間関係も思いのままに操る

อัตสึฮิโกะ นากามูระ เขียน

มาลี ศรีวิฑูล แปล

howto

เทคนิคการฟัง แบบปัสกา

悪魔の傾聴
会話も人間関係も思いのままに操る

อัตสึฮิโกะ นากามูระ

เขียน

มาลี ศรีวิฑูล

แปล

การอ่านคือรากฐานที่สำคัญ



เทคนิคการฟังแบบปีศาจ

悪魔の傾聴 会話も人間関係も思いのままに操る

howto

ในเครือบริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170

โทรศัพท์ 0-2422-9999 ต่อ 4964, 4969 E-mail: info@amarin.co.th

www.amarinbooks.com    @amarinbooks  **Amarin HOW-TO**

AKUMA NO KEICHO KAIWA MO NINGENKANKEI MO OMOINOMAMA NI AYATSURU

© Atsuhiko Nakamura 2022

Thai translation rights arranged with ASUKA SHINSHA, INC.

through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and Kana Japanrights Agency, Bangkok

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้รับบริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น

การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใดๆนอกเหนือจากเงื่อนไขที่กำหนด

ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ.ลิขสิทธิ์ และ พรบ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-8484-0

เจ้าของ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ศิริ บุญพิทักษ์เกศ • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วิริตกพันธ์

รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธีวงศ์ • ที่ปรึกษา องอาจ จิระอร

ที่ปรึกษากลุ่มannonฟักชื่น มณฑิรา ภูพาน้ำ • บรรณาธิการ กาญจนารณ์ เอื้อกิตติพรชัย

บรรณาธิการต้นฉบับ นิชากรีย์ หวานชะเอม • ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมรลักษณ์ เขยกลั่น

ศิลปกรรมปก ภาณุศา งานเพียรเลิศ • ออกแบบรูปเล่ม วรณศิลป์ สุวิทยะเสถียร, สุนิดา ภาวะทรัพย์

พิสูจน์อักษร ปุณยวิษณุ พันธุ์แก้ว, วรณพร อาสนวิทยา

คำนำสำนักพิมพ์

แม้ในแต่ละวันเราจะอยู่ท่ามกลางกระแสข้อมูลข่าวสารที่ถาโถมเข้ามาตลอดเวลา จนเคยชินกับการเป็น “ผู้รับสาร” มากกว่าผู้เล่า แต่จริงๆ แล้ว ธรรมชาติของคนส่วนใหญ่ก็ยังอยากเป็นฝ่ายถ่ายทอดเรื่องราวของตัวเองออกไปอยู่เสมอ

ปัญหา คือ — ไม่ใช่ทุกคนจะ “ฟังเป็น”

การฟังไม่ใช่แค่เงียบหรือพยักหน้าให้จบบทสนทนา แต่เป็นการสร้างพื้นที่ปลอดภัยให้คนรู้สึก “เล่าได้” โดยไม่ต้องกังวลว่าจะถูกตัดสิน

และนั่นเองที่ทำให้หลายบทสนทนาจบลงแค่ผิวเผิน เพราะผู้พูดไม่รู้ลึกมันใจพอจะเล่าลึกกว่านั้น

หนังสือเล่มนี้เกิดจากประสบการณ์ของนักเขียนที่เคยสัมผัสกับกลุ่มคนเปราะบางในสังคมญี่ปุ่น — สังคมที่ขึ้นชื่อเรื่องการพูดน้อย และเก็บใจความรู้สึกได้อย่างแนบเนียน

แต่สิ่งที่น่าทึ่งคือ ผู้คนเหล่านี้กลับยอมเปิดใจ เล่าความรู้สึกส่วนลึกอย่างหมดเปลือกด้วยความสมัครใจ จนกลายเป็นบทสัมภาษณ์ที่ทรงพลัง และกลายเป็นหนังสือขายดีในญี่ปุ่น

อะไรทำให้พวกเขากล้าเล่าแบบนี้

คำตอบอยู่ในสิ่งที่เรียกว่า “เทคนิคการฟังแบบปัสจา”

แม้จะฟังดูน่ากลัว แต่ในวัฒนธรรมญี่ปุ่น คำนี้เป็นการยกย่องถึงระดับความชำนาญในการฟังที่ “เหนือมนุษย์” จนผู้พูดไม่รู้ตัวว่ากำลังเล่าความลับของใจออกมา

ไม่ว่าคุณจะเป็นนักสัมภาษณ์ นักเขียน นักบำบัด นักขาย หรือแค่คนธรรมดาที่อยากเข้าใจคนรอบตัวให้มากขึ้น เราหวังว่าเทคนิคในเล่มนี้จะช่วยให้คุณ “ฟังเป็น” ในแบบที่ทำให้คนอยากเล่าความในใจออกมาอย่างแท้จริง

เพราะบางครั้งแค่ฟัง ก็เปลี่ยนชีวิตใครบางคนได้

ไม่เว้นแม้แต่ชีวิตของคนฟังเอง

howto

สารบัญ

บทนำ	3
------------	---

ตอนที่ I ระดับพื้นฐาน

การหยิบจับคำมาเป็นคำถาม และเทคนิคการปั้นตุ๊กตาหิมะ	10
---	----

1. การปฏิเสธ การเปรียบเทียบ และการพูดถึงตนเอง คือ 3 เรื่องต้องห้ามที่ทำลายบทสนทนา	11
2. เทคนิคการหยิบจับคำมาเป็นคำถาม	17
3. ตระหนักถึงความปรารถนาและความรู้สึกของอีกฝ่าย	24
4. เทคนิคการปั้นตุ๊กตาหิมะในการดำเนินเรื่องราว	30
5. คำพูดที่ใช้กับเพศตรงข้ามเมื่อพบกันครั้งแรก	36
6. วิธีเริ่มบทสนทนากับคนที่พบเป็นครั้งแรก	41

ตอนที่ 2 ภาคปฏิบัติ

ฝึกฝนทักษะการฟังแบบปัสกา	46
7. สถานที่ที่ดีที่สุดสำหรับการฟังแบบปัสกาคือที่ไหน	47
8. การฟังอย่างใส่ใจในร้านอาหารครอบครัว ที่มีผู้คนหนาแน่นในช่วงเวลาอาหารกลางวัน	53
9. คุณควรนั่งตรงไหนที่โต๊ะสำหรับ 4 คน	57
10. วิธีเตรียมตัวสำหรับการฟังอย่างใส่ใจ	63
11. วิธีเริ่มการฟังอย่างใส่ใจ	67
12. วิธีตั้งคำถามเพื่อส่งเสริมการฟังอย่างใส่ใจของคุณ	72
13. เวลาที่ใช้ในการฟังอย่างใส่ใจ	77
14. ความคิดเห็นของผู้ฟังในขณะที่ฟังอย่างใส่ใจ	82
15. เมื่ออีกฝ่ายต้องการการสนับสนุน	86
16. เมื่ออีกฝ่ายเปิดเผยว่าตนเองเป็นโรคทางจิตเวช	91
17. เมื่ออีกฝ่ายร้องไห้	96
18. เมื่ออีกฝ่ายเจ็บป่วยและบรรยากาศก็เริ่มอึดอัด	100
19. เมื่อคุณพบรอยแผลจากการทำร้ายตนเองของอีกฝ่าย	105
20. เมื่ออีกฝ่ายเริ่มพูดออกนอกเรื่อง	111
21. ในสถานการณ์ที่ได้ยินความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายได้ยาก ..	115

ตอนที่ 3 การปรับจิตใจให้แน่วแน่เพื่อบรรลุผลลัพธ์

การละทิ้งความปรารถนาและตั้งจิตใจให้มั่นคง 120

22. การละทิ้งความปรารถนาของตนเองเพื่อการฟังอย่างใส่ใจ121
23. การละทิ้งความปรารถนาของตนเอง
ที่สถานสงเคราะห์ด้านสวัสดิการ127
24. เจื่อนใจในการได้รับความไว้วางใจจากอีกฝ่าย133
25. เมื่อมีช่องว่างขนาดใหญ่ระหว่างผู้บริหาร137
26. ในสถานที่ทำงานที่มีค่านิยมแตกต่างกัน141
27. เมื่อพูดคุยกับบุคคลที่มีตำแหน่งสูงกว่ามาก149
28. “การเติบโต” และ “การเรียนรู้” เป็นคำที่อันตราย153
29. คิดประจําใจเพื่อไม่ให้พูดถึงตนเอง157
30. เมื่ออีกฝ่ายเริ่มพูดถึงประสบการณ์ในการพยายามจบชีวิต ...161
31. เมื่ออีกฝ่ายเล่าเรื่องราวชีวิตที่ผ่านเหตุการณ์ต่าง ๆ
มามากมายให้คุณฟัง166
32. วิธีฝึกการเปิดใจให้กว้าง170
33. เมื่ออีกฝ่ายพูดว่า “ฉันอยากตาย”175

ตอนที่ 4 ระดับสูง

II เทคนิคการฟังความรู้สึกที่แท้จริงของผู้อื่น จนถึงวินาทีสุดท้าย180

เทคนิคที่ ①	การรับรู้ถึงข้อความที่อีกฝ่ายไม่ได้พูดออกมา	185
เทคนิคที่ ②	“แนวทางการสร้างภาพ” โดยกำหนดจุดเริ่มต้นและจินตนาการ	187
เทคนิคที่ ③	“แนวทางสมมติฐานแบบย้อนกลับ” เพื่อนำไปสู่คำพูดที่หนักแน่นยิ่งขึ้น	190
เทคนิคที่ ④	“แนวทางการสร้างภาพละคร” ฟังจนว่าคุณจะนึกภาพออกมาได้	192
เทคนิคที่ ⑤	“แนวทางตามคีย์เวิร์ด” ใส่ใจกับคีย์เวิร์ดที่อีกฝ่ายพูดถึง	195
เทคนิคที่ ⑥	“แนวทางการย้อนประวัติชีวิต” ฟังจากปัจจุบันย้อนกลับไปสู่อดีต	198
เทคนิคที่ ⑦	“แนวทางทางการเงิน” ทำความเข้าใจอีกฝ่าย จากสถานะทางการเงินของเขา	201
เทคนิคที่ ⑧	“แนวทางการเจาะลึก” เจาะลึกลงไปว่า “เพราะเหตุใด”	204

เทคนิคที่ ๙	“แนวทางความรัก” การสำรวจบุคลิกภาพของอีกฝ่ายผ่านความโรแมนติกของเขา	209
เทคนิคที่ ๑๐	“แนวทางการตั้งสมมติฐาน” ทำนายสถานการณ์ของอีกฝ่ายและชี้้นำคำพูดให้เขา	214
เทคนิคที่ ๑๑	“แนวทางการเคลื่อนไหวตัว” ชี้้นำคำพูดของอีกฝ่ายจากสภาพแวดล้อมของเขา	219
บทสรุป		224
เกี่ยวกับผู้เขียน		232

การฟังแบบปัสสาวะ คือ...

เทคนิคการฟังที่กระตุ้นให้อีกฝ่ายเปิดใจ
แล้วเล่าความรู้สึกของตนออกมาอย่างหมดเปลือก

เทคนิคนี้ได้ผลกับบุคคลและสถานการณ์ต่อไปนี้

- เมื่ออีกฝ่ายบอกเล่าเฉพาะข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น
- เมื่อต้องการรู้นิสัยที่แท้จริงของคนที่คุณกำลังคบหาอยู่
- เมื่อต้องการค้นหาข้อมูลที่ละเอียดอ่อนของลูกค้า
- เมื่อต้องการรู้ข้อมูลเพิ่มเติมของผู้สมัครที่ไม่สามารถดูได้จากเรซูเม่เพียงอย่างเดียว
- เมื่อต้องการฝึกตัวเองให้พูดคุยแบบตัวต่อตัวเก่งขึ้น
- เมื่อต้องการสื่อสารกับผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชาให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น
- เมื่อให้คำปรึกษาด้านการศึกษาและสวัสดิการแบบออนไลน์
- เมื่อต้องการเพิ่มจำนวนลูกค้ามากขึ้น
- เมื่อต้องการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกยิ่งขึ้น

เนื่องจากเป็นทักษะที่เปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ ผมจึงจะไม่ใช้เทคนิคนี้กับเพื่อนหรือคนรู้จักที่มีความสัมพันธ์กันดีอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม แม้จะคำนึงถึงผลกระทบเหล่านี้

แต่การรู้ความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายก็เป็นสิ่งที่มีประโยชน์มาก

บทนำ

หนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับ “วิธีดึงความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายออกมา”

จำได้ว่ามีคนจากบริษัทบันเทิงแห่งหนึ่งเคยดูผมว่า “คุณนี่เหมือนกับปีศาจเลย!”

เนื่องจากบุคคลนั้นอยู่ในสถานะที่ไม่ต้องการพูดถึงความรู้สึกที่แท้จริงของการเป็นศิลปิน ซึ่งถือว่าเป็นสินค้าประเภทหนึ่ง จึงทำให้เขาโกรธผม

โดยทั่วไปคนเราก็มักจะปกปิดความรู้สึกที่แท้จริงของตนอย่างอ้อม ๆ เนื่องจากการเสแสร้งและการเคารพผู้อื่นเป็นสิ่งที่ถือเป็นสามัญสำนึกมานานแล้ว ด้วยเหตุนี้ เทคนิคการฟังแบบปีศาจที่ทำให้ผู้คนเปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริง จึงอาจมีผลกระทบในทางลบได้

ผมขอให้นิยามการฟังแบบปีศาจไว้ดังต่อไปนี้

การฟังแบบปีศาจ คือ “การฟังความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่าย” หรือ “การดึงความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายออกมา เพื่อหาคำตอบต่อปัญหา คำถาม และสถานการณ์ปัจจุบันของอีกฝ่าย”

โดยผมได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ระดับพื้นฐาน คุณจะได้เรียนรู้ “เทคนิคการฟัง” ที่ทำให้คนชื่นชอบคุณตั้งแต่พบกันครั้งแรก

ขั้นตอนที่ 2 ฝึกฝนทักษะการฟังแบบปีศาจ

ขั้นตอนที่ 3 วิธีปรับจิตใจให้พร้อมเรียนรู้เทคนิคการฟังแบบปีศาจ

ขั้นตอนที่ 4 ระดับสูง การสร้างเรื่องราวผ่านการฟังอย่างใส่ใจ

หากคุณเป็นคนขี้อาย พูดไม่เก่ง หรือมีปัญหาในการสื่อสารกับผู้อื่น เพียงแค่เรียนรู้และฝึกฝนทักษะง่ายๆ ในขั้นตอนที่ 1 ก็ช่วยเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ของคุณกับผู้อื่นได้อย่างน่าทึ่ง

และหากคุณนำเทคนิคที่แนะนำในขั้นตอนที่ 2 และ 3 ไปปฏิบัติจริง คุณจะทำให้ผู้คนเล้าความรู้สึกที่แท้จริงของพวกเขากับคุณได้

ลองคิดดูสิว่าจะเกิดอะไรขึ้น หากคุณสามารถยินความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่าย

- แม้ว่าคุณจะไม่ใช่นักสนทนาที่ดี แต่การสนทนากันครั้งนี้จะเป็นการสื่อสารที่เต็มเต็มสำหรับอีกฝ่าย
- คุณจะเข้าใจอีกฝ่ายได้อย่างลึกซึ้งมากขึ้น
- ข้อมูลของคุณจะเพิ่มขึ้นและมุมมองของคุณจะกว้างขึ้น
- คุณจะเป็นที่ชื่นชอบและไว้วางใจจากผู้อื่น
- คุณจะได้รับความนิยมจากเพศตรงข้าม

เป็นอย่างไรบ้างครับ มีแต่ข้อดีเต็มไปหมดเลยใช่ไหม

ถ้าจะพูดให้เห็นภาพชัดเจนยิ่งขึ้น หากคุณเป็นนักขาย อัตราการปิดการขายของคุณจะเพิ่มขึ้น และถ้าคุณมีอาชีพเป็นนักเขียน

เหมือนผม คุณจะมีทักษะการสัมภาษณ์ได้ดี และหนังสือของคุณก็มีแนวโน้มที่จะขายได้มากขึ้น

การฟังแบบป๊อปปูล่า เป็นเทคนิคหัตถ์ที่เพิ่มรายได้ของคุณ ขยายความสัมพันธ์ของคุณกับผู้อื่น และแม้กระทั่งช่วยให้คุณพบคู่ครองหรือคู่รักได้อีกด้วย

เนื่องจากการฟังผู้อื่นมีความสำคัญกว่าการพูดหรือการสื่อสาร และจะส่งผลดีต่อคุณทันที การฟังแบบป๊อปปูล่าจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่ามาก

ทักษะที่ใคร ๆ ก็เรียนรู้ได้

ผมเป็นนักเขียนมานานกว่า 20 ปี สัมภาษณ์ผู้คนมาแล้วกว่า 3,000 คน

หนังสือของผมได้รับการตีพิมพ์มากกว่า 1 ล้านเล่ม ผลงานของผม เช่น ซีรีส์เรื่อง หญิงสาวนิรนาม (名前のない女たち) ที่บอกเล่าเรื่องราวชีวิตของนักแสดงหญิงใหญ่ซึ่งถูกเรียกตัวไปถ่ายหนังในฐานะคนงานรายวัน ถูกสร้างเป็นภาพยนตร์มาแล้วถึง 2 ครั้ง และ เด็กสาวผู้ยากไร้แห่งโตเกียว (東京貧困女子) ซึ่งได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัล Japan Booksellers' Award ประเภทสารคดีในปี 2019

ทุกคนที่รู้จักผมมาเป็นเวลานานรู้ว่าผมเป็นคนขี้อายมาก ตอนที่เริ่มสัมภาษณ์แรก ๆ ผมทำผิดพลาดหลายอย่าง เช่น ประหม่าจนไม่รู้จะพูดอะไร ระมัดระวังมากจนถามไม่รู้เรื่อง ปลอ่ยให้อีกฝ่ายอึ้งหรือให้อีกฝ่ายโกรธ จนการสนทนาต้องจบลง

ถึงอย่างนั้นผมก็ไม่อยากละทิ้งงานสัมภาษณ์ผู้คนและการเป็นนักเขียน จึงใช้เวลากว่า 10 ปีในการลองผิดลองถูก และแล้วผมก็เริ่มหลงใหลในการฟังคนอื่น

สำหรับนักเขียน การสัมภาษณ์ใครสักคนเป็นครั้งแรกก็เหมือน การซื้อวัตถุดิบสำหรับร้านอาหาร การสัมภาษณ์ถือเป็นสิ่งจำเป็น พื้นฐานของบทความ และหากการสัมภาษณ์ไม่ประสบผลสำเร็จ ก็ไม่สามารถบรรลุผลใดๆได้

ในฐานะนักเขียน ผมไม่ได้ผ่านการฝึกอบรมใดๆ ดังนั้นจึงต้อง เรียนรู้จากการฝึกฝนและความล้มเหลวซ้ำแล้วซ้ำเล่า สิ่งนี้นำไปสู่ เทคนิคการฟังซึ่ง “ผู้ฟังจะพูดเพียงสิ่งที่จำเป็นเท่านั้น”

ผมขอพูดให้ชัดเจนดังต่อไปนี้

การสนทนาที่อีกฝ่ายชื่นชอบ หรือการดึงความรู้สึกที่แท้จริง ออกมา ไม่เกี่ยวข้องใดๆเลยกับทักษะการสื่อสารหรือบุคลิกภาพ ของคุณ

สิ่งที่คุณต้องมีคือเทคนิคง่ายๆ และความพยายามอย่างมีสติ ในแต่ละวัน

แม้ว่าคุณจะไม่มั่นใจ แต่เมื่อได้ฟังความรู้สึกที่แท้จริงของผู้คน ได้รับข้อมูลต่างๆเพิ่มขึ้น และมีประสบการณ์ความสำเร็จ ความมั่นใจ ของคุณก็จะเพิ่มขึ้นโดยธรรมชาติ

การฟังแบบปีศาจจะเน้นเทคนิคการอยู่เฉย ๆ นั่นคือ “ไม่ต้อง ทำอะไร” ต่ออีกฝ่าย

ไม่พูดถึงตัวเอง

ไม่ปฏิเสธสิ่งที่อีกฝ่ายพูด

ไม่แสดงความคิดเห็นของตัวเอง

ไม่ให้คำแนะนำ

ทักษะนี้มุ่งเน้นที่การระบับความคิดและการกระทำอย่างมีสติ ดังนั้นใครๆ ก็เรียนรู้ได้ แม้ว่าจะเป็นคนพูดไม่เก่งหรือขี้อายก็ตาม

จากการฝึกฝนมาอย่างหนัก ผมสามารถพูดได้ว่า

“ทักษะการสื่อสารเชิงรุกเพื่อโน้มน้าวผู้อื่นนั้น แตกต่างอย่างสิ้นเชิงกับทักษะการฟังอย่างใส่ใจ”

“ทักษะการสื่อสารที่ย่ำแย่ของผม กลับเป็นสิ่งที่ดีสำหรับผม ในการฟังผู้อื่นเพื่อดึงความรู้สึกที่แท้จริงของพวกเขาออกมา”

ผู้คนมีความปรารถนาที่จะ “พูดคุย” และ “สื่อสาร”

ในการฟังแบบปัสคา เราจะใช้ประโยชน์จากจิตสำนึกพื้นฐานนี้ และสร้างสภาพแวดล้อมที่ผู้ฟังสามารถทำให้ความปรารถนาของผู้คนเป็นจริงได้อย่างง่ายดาย

เมื่อเผชิญหน้ากับใครบางคนในสถานการณ์ที่คุณเตรียมพร้อมไว้แล้ว และพวกเขาเปิดใจตอบสนองต่อการสนทนา พวกเขาจะบอกความรู้สึกที่แท้จริงกับคุณ

มันไม่ใช่แค่การพูดเรื่องราวในเชิงบวก เช่น การตระหนักถึงปัญหา ความหวังในอนาคต หรือเรื่องความรัก

แต่เรื่องราวที่ร้ายแรงต่างๆ จะเริ่มพรั่งพรูออกมา เช่น การบ่น การนิโทษ ความวิตกกังวลเกี่ยวกับอนาคต ความเกลียดชังต่อสมาชิกในครอบครัว ประสบการณ์การถูกทารุณกรรม ความเจ็บป่วยทางจิต ปัญหาหนี้สิน การทำร้ายตนเอง เรื่องทางเพศ ฯลฯ

นอกจากนี้ คุณยังสามารถฟังเรื่องราวที่ทำให้เวียนหัวได้ โดยไม่รู้สึกละอะไร เช่น ปัญหาเรื่องการนอกใจ ประสบการณ์ การค้าประเวณีในอดีต และความคิดที่จะฆ่าตัวตาย

คนอื่นมักบอกผมว่า “คุณติดต่อกับเฉพาะกับคนพิเศษเท่านั้น!” ซึ่งคนที่พูดแบบนี้ เป็นแค่คนที่ไม่สามารถได้ยินเสียงความสัมพันธ์ของตนเองกับผู้อื่น

ผมขออ้ออีกครั้งว่า อายุ เพศ หรือทักษะการสื่อสารของผู้ฟัง จะเป็นอย่างไรนั้นไม่สำคัญ ผลลัพธ์ขึ้นอยู่กับสติและการเตรียมตัวของผู้ฟัง

ดังนั้นเรามามุ่งพัฒนาเทคนิคการฟังแบบปีศาจกันดีกว่า ซึ่งจะช่วยให้อีกฝ่ายพูดความรู้สึกที่แท้จริงของตนออกมาได้มากขึ้นเรื่อยๆ ไม่ต้องกังวลไปครับ เพราะเป็นสิ่งที่ใครๆ ก็ทำได้

ตอนที่ 1

ระดับพื้นฐาน

การหยิบจับคำ
มาเป็นคำถาม
และเทคนิคการป้อน
ตุ๊กตาหิมะ

[1]

การปฏิเสธ การเปรียบเทียบ
และการพูดถึงตนเอง
คือ 3 เรื่องต้องห้ามที่ทำลายบทสนทนา



ร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิม
ก็ต้องอยู่หรอก
แต่ร้านอาหารทะเลสด ๆ
ในบรรยากาศ
หมู่บ้านประมง
น่าจะดีกว่า



ร้านอาหารญี่ปุ่นดั้งเดิม
ราคาถูก
แล้วก็สงบเรียบง่าย
เป็นสิ่งที่ดี
อยู่นะ

เนื่องจากเป็นทักษะเบื้องต้นในการเรียนรู้เทคนิคการฟังแบบปัสคาที่จะดึงความรู้สึกแท้จริงของอีกฝ่ายออกมาได้มากขึ้นเรื่อย ๆ คุณจะได้เรียนรู้วิธี “การฟังบทสนทนา” ที่ทำให้คุณใกล้ชิดกับอีกฝ่าย

ขั้นแรก ในการสนทนาประมาณ 15-20 นาทีกับคนที่เพิ่งพบกันครั้งแรก ให้คุณสวมบทบาทเป็นผู้ฟังและปล่อยให้อีกฝ่ายมีบทบาทนำ

สิ่งที่คุณต้องทำคือ ฟังสิ่งที่อีกฝ่ายสนใจ พักหน้า และดำเนินบทสนทนาต่อไป

คุณไม่จำเป็นต้องให้ข้อมูลเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับอีกฝ่าย และไม่จำเป็นต้องสร้างความตื่นเต้นเร้าใจ หากสิ่งที่อีกฝ่ายกำลังพูดนั้นน่าสนใจ เพียงแค่หัวเราะในแบบของคุณก็พอ

อย่างไรก็ตาม มีบางสิ่งที่คุณไม่ควรทำเมื่อกำลังพูดคุยกับอีกฝ่าย นั่นคือ

- การปฏิเสธ
- การเปรียบเทียบ
- การพูดถึงตนเอง

ทั้ง 3 สิ่งนี้คือประเด็นสำคัญที่สุดในหนังสือเล่มนี้ ผมจึงอยากให้คุณอ่าน 3 บรรทัดนี้ซ้ำแล้วซ้ำอีก และจดจำไว้ให้ขึ้นใจ

นี่เป็นมารยาทพื้นฐานที่คุณไม่ควรทำในการสนทนา เรามาดูตัวอย่างที่ไม่ดีของการสนทนายาระหว่างคุณกับพนักงานหญิงที่ชอบไปร้านกินดื่มกันดีกว่า

กรณีศึกษา 1 การปฏิเสธ

อีกฝ่าย : ฉันอยากไปร้านอาหารเก่าๆ มีสไตล์ แต่สุดท้ายก็ต้องไปร้านอิซากายะ¹ ระหว่างทางกลับบ้านจากที่ทำงานจนได้

ตัวคุณ : อิซากายะเป็นร้านแบบแฟรนไชส์หรือเปล่า คุณไปสาขาไหนมา

อีกฝ่าย : ฉันไปแถวอิเคบูกุโระบ้างเป็นบางครั้ง เพราะใกล้ที่ทำงาน

ตัวคุณ : อิเคบูกุโระไม่ดีเลยนะ ผมจะไปแถวอาโอยามะหรือไม่กี่อาซาบุที่มีเซฟต์วัวร์จริงอยู่จะดีกว่า

แม้ว่าคุณจะอยากแนะนำร้านย่านอาโอยามะหรืออาซาบุที่ทันสมัยกว่าก็ตาม แต่ทันทีที่คุณพูดเชิงปฏิเสธ ทุกอย่างก็พังหมด ความกระตือรือร้นของอีกฝ่ายจะลดลง และความเจ็บปวดจะตามมาในไม่ช้า

หากคุณต้องการแนะนำร้านย่านอาโอยามะหรืออาซาบุ ช่วงจังหวะเวลานั้นผิดพลาดอย่างสิ้นเชิง มันยังเร็วเกินไป

เราได้ยินเรื่องเกี่ยวกับร้านที่อิเคบูกุโระของอีกฝ่ายจากคำถามของคุณ และถ้ามีจังหวะที่ทำให้ยืนยันได้ว่าอีกฝ่ายต้องการรู้จักร้านใหม่ๆ เพิ่มเติม ผมจึงจะค่อยแนะนำร้านที่อาโอยามะหรืออาซาบุให้

ถ้าจังหวะยังไม่เหมาะสม ผมจะไม่พูดแนะนำครับ

การปฏิเสธเป็นการกระทำที่ทำลายการสนทนา

¹ร้านอาหารแนวกินดื่มสไตล์ญี่ปุ่น เน้นขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และอาหารแนวกับแก้ม ราคาขอมเยา จัดเป็นสถานที่สบายๆ สำหรับนั่งดื่มหลังเลิกงาน