

เจ้าพ่อ ไม่ได้เกิดมาเป็น- เขาคูกสร้างขึ้น

กฎสร้างอำนาจและ
อิทธิพลที่ทุกคนทำตามได้



Mindchai

ผู้จัดทำ : ศักดิ์สุตา อินททยานนท์

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

ห้ามทำซ้ำ คัดลอก ดัดแปลง เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

สารบัญ

คำนำ

อำนาจสร้างได้ ไม่ใช่เรื่องฟลุค	7
--------------------------------------	---

PART 1 ปรับความคิดก่อนสร้างอำนาจ

บทที่ 1 คนมีอิทธิพลไม่ใช่คนดัง แต่คือคนที่มีน้ำหนักในทุกคำพูด .	14
บทที่ 2 บารมีเกิดจากการสะสม ไม่ใช่การโชว์	23
บทที่ 3 เข้าใจ Power Dynamics: เกมที่ทุกคนกำลังเล่น แม้ไม่ยอมรับ	36
บทที่ 4 ควบคุมตัวเองก่อนควบคุมคนอื่น	49

PART 2: การออกแบบตัวตน (Persona Engineering)

บทที่ 5 ออรัลเกิดจาก 3 สิ่ง: บุคลิก—จังหวะ—น้ำเสียง	61
บทที่ 6 วิธีเดิน พูด มอง ที่ทำให้คุณดู “ใหญ่กว่าเดิม”	75
บทที่ 7 ใช้คำให้น้อย แต่ทรงพลังมากกว่าเดิม	90
บทที่ 8 วิธีสร้างภาพลักษณ์ที่คนรู้สึกว่าจะใจได้ + เกรงใจ	104

PART 3: เล่นเกมสังคมแบบผู้มีอำนาจ

บทที่ 9 อ่านคนให้ออกภายใน 10 วินาทีแรก.....	116
บทที่ 10 ใช้กฎ Social Hierarchy ให้เป็นประโยชน์	129
บทที่ 11 วิธีเลือกคบคน 3 ชั้น เพื่อสร้างพลังอิทธิพล	142
บทที่ 12 สร้างความสัมพันธ์แบบที่ทำให้คนอยากอยู่ข้างคุณ	156

PART 4: สร้างเครือข่ายและฐานอำนาจ (Power Network)

บทที่ 13 เครือข่ายไม่ใช่จำนวนเพื่อน แต่คือ “ทรัพยากรมนุษย์” .	170
บทที่ 14 วิธีสร้างพันธมิตรแบบเจียบๆ ไม่ต้องเรียกร้อง	183
บทที่ 15 ทำตัวให้ขาดไม่ได้ในทุกวงการที่เข้าไป	193
บทที่ 16 สร้างกองกำลังเงา: คนที่ช่วยคุณโดยไม่ต้องขอ	209

PART 5: เทคนิคสร้างอิทธิพลโดยไม่ต้องใช้คำสั่ง

บทที่ 17 อิทธิพลแบบนุ่ม: ทำให้เขาทำตามโดยคิดว่าเป็นความคิด ของเขาเอง	222
บทที่ 18 การชักนำแบบไร้ร่องรอย (Invisible Persuasion)	236
บทที่ 19 ศิลปะการควบคุมสถานการณ์ด้วยคำพูด 1-2 ประโยค	249

บทที่ 20 ใช้อารมณ์ให้ถูกจังหวะ—ไม่ใช่ให้ถูกใจ	263
---	-----

PART 6: กลยุทธ์การปกป้องอำนาจ

บทที่ 21อย่าให้ใครรู้ว่าคุณคิดอะไร (Rule of Opacity)	278
--	-----

บทที่ 22 วิธีปิดปากข่าวลือและลดแรงเสียดทาน	291
--	-----

บทที่ 23 การใช้ “ความนิ่ง” เป็นอาวุธต่อต้านศัตรู.....	306
---	-----

บทที่ 24 ปิดเกมให้เหนือ—โดยไม่ต้องชนะต่อหน้า	320
--	-----

PART 7: อยู่แบบผู้มีอิทธิพลในระยะยาว

บทที่ 25 วิธีรักษาภาพลักษณ์และบารมีหลังประสบความสำเร็จ .	334
--	-----

บทที่ 26 อำนาจที่ยังอยู่ แม้คุณไม่อยู่ในห้อง.....	349
---	-----

บทส่งท้าย

อย่าเป็นเจ้าพ่อที่น่ากลัว—จงเป็นเจ้าพ่อที่คนเกรงใจ	362
--	-----

คำนำ

อำนาจสร้างได้ ไม่ใช่เรื่องฟลุค

คนส่วนใหญ่ใช้เวลาทั้งชีวิต
ไล่ตามความสำเร็จ

แต่มีคนอีกกลุ่มหนึ่ง
ที่เลือกไล่ตาม
สิ่งที่มีค่ากว่านั้น

พวกเขาสร้าง "อำนาจ"

อำนาจในหนังสือเล่มนี้
ไม่ได้หมายถึงตำแหน่ง
ไม่ได้หมายถึงยศ
และไม่ได้หมายถึงการทำให้คนอื่นหวาดกลัว

แต่มันคือความสามารถ
ในการทำให้คำพูดของคุณ
การตัดสินใจของคุณ
และการมีอยู่ของคุณ
ส่งผลต่อผู้คน

ผมเรียกสิ่งนั้นว่า
"น้ำหนัก"

คุณอาจเคยพบคนแบบนี้

คนที่พูดไม่มาก
แต่เมื่อเขาพูด
ทุกคนตั้งใจฟัง

คนที่ไม่ได้สั่ง
แต่ผู้คนพร้อมให้ความร่วมมือ

คนที่ไม่ต้องประกาศ
ว่าตัวเองสำคัญ

แต่ไม่มีใครมองข้ามเขาได้

หลายคนเชื่อว่า
คนแบบนี้เกิดมาพร้อมบาร์มี
เกิดมาพร้อมออร์่า
หรือโชคดีกว่าคนอื่น

ผมไม่เชื่อเช่นนั้น

ตลอดหลายปีที่ผ่านมา
ผมสังเกตคนที่มีอิทธิพล
ในองค์กร
ในธุรกิจ
และในสังคม

ยิ่งศึกษามากเท่าไร
ยิ่งพบความจริง
ที่เหมือนกันเสมอ

ไม่มีใคร
เกิดมาพร้อม "น้ำหนัก"

ทุกคนค่อย ๆ สร้างมันขึ้นมา
จากวิธีคิด
วิธีวางตัว
วิธีปฏิบัติต่อผู้คน
และการตัดสินใจ
ที่ทำซ้ำครั้งแล้วครั้งเล่า

เมื่อเวลาผ่านไป
สิ่งเล็ก ๆ เหล่านั้น
ค่อย ๆ สะสม
จนกลายเป็น

ความน่าเชื่อถือ
อิทธิพล
และบารมี

ผู้คนจึงไม่ได้รับฟังเขา
เพราะถูกบังคับ
แต่รับฟัง
เพราะเชื่อถือ

นั่นคือเหตุผล
ที่หนังสือเล่มนี้
ไม่ได้สอน
วิธีทำตัวให้ดูมีอำนาจ

แต่มันจะพาคุณ
เรียนรู้วิธี
สร้าง "น้ำหนัก"
ให้กับตัวเอง

ทีละชั้น
อย่างเป็นระบบ

เพราะเมื่อคุณ
สร้างน้ำหนักได้

อำนาจ
อิทธิพล
และบารมี
จะค่อย ๆ ตามมา

และเมื่อถึงวันนั้น
ผู้คนอาจไม่เรียกคุณว่า
"เจ้าพ่อ"

แต่พวกเขาจะปฏิบัติต่อคุณ
ราวกับคุณเป็น

คนที่มีอิทธิพลที่สุด
ในวงของคุณ

เพราะสุดท้ายแล้ว

เจ้าพ่อไม่ได้เกิดมาเป็น

เขาถูกสร้างขึ้น

บทที่ 1

คนมีอิทธิพลไม่ใช่คนดัง แต่คือคนที่มีน้ำหนักใน
ทุกคำพูด

ถ้าคุณถามคนหนึ่งร้อยคนว่า

ใครคือคนที่มีอิทธิพล

หลายคนจะนึกถึง

คนดัง

นักการเมือง

ผู้บริหาร

มหาเศรษฐี

หรือคนที่มีผู้ติดตามจำนวนมาก

เราเคยชินกับการวัดอิทธิพล

จากสิ่งที่มองเห็น

ยังมีชื่อเสียง

ยังมีผู้คนรู้จัก

เรายังคิดว่า

คนคนนั้นมีอำนาจ

แต่โลกความจริง

ไม่ได้ทำงานแบบนั้นเสมอไป

คุณอาจรู้จักคนคนหนึ่งมานานหลายปี

แต่ไม่เคยเชื่อสิ่งที่เขาพูดเลย

ขณะเดียวกัน

คุณอาจพบใครบางคนเพียงไม่กี่ครั้ง

แต่เมื่อเขาแสดงความคิดเห็น

คุณกลับหยุดคิด

และนำไปพิจารณา

ความแตกต่าง
ไม่ได้อยู่ที่ชื่อเสียง

แต่อยู่ที่
"น้ำหนัก"

ตลอดทั้งหนังสือเล่มนี้
ผมจะใช้คำว่า "น้ำหนัก"
ในความหมายเฉพาะ

น้ำหนัก
ไม่ใช่ชื่อเสียง
ไม่ใช่บุคลิกที่ดูน่าเกรงขาม
และไม่ใช้การทำให้ดูยิ่งใหญ่

แต่น้ำหนักคือ
ระดับที่คำพูด
การตัดสินใจ
และการกระทำของคุณ

ส่งผลต่อความคิด
และการกระทำของคุณ

ยิ่งคุณมีน้ำหนักมาก

ผู้คนก็ยิ่งรับฟัง
ยิ่งเชื่อถือ
และยิ่งให้ความสำคัญ
กับสิ่งที่คุณทำ

ในทางกลับกัน

ต่อให้คุณพูดเก่งเพียงใด

ถ้าคำพูดของคุณ
ไม่เคยเปลี่ยนอะไรได้เลย

นั่นแปลว่า
คุณยังไม่มีน้ำหนัก

ลองนึกถึงการประชุมครั้งหนึ่ง

มีคนเสนอความคิดเห็น
ติดต่อกันหลายคน

บางความคิดเห็น
ไม่มีใครตอบสนอง

บทสนทนาเดินหน้าต่อ
ราวกับไม่เคยมีใครพูด

แต่เมื่ออีกคนหนึ่ง
พูดเพียงประโยคเดียว

ทุกคนกลับหยุด
หันมามอง
และเริ่มถกเถียง
จากสิ่งที่เขาพูด

คนคนนั้น
ไม่ได้พูดมากกว่าใคร

แต่คำพูดของเธอ
มีน้ำหนักมากกว่า

น้ำหนัก
ไม่ได้เกิดขึ้น
ในวันที่เธออำปากพูด

มันถูกสร้างมา
ก่อนหน้านั้นนานแล้ว

จากการรักษาคำพูด

จากการรับผิดชอบ

จากการตัดสินใจ
ที่สม่ำเสมอ

และจากการทำให้ผู้คนเห็นว่า
เธอเป็นคนที่ไว้วางใจได้

เมื่อสิ่งเหล่านี้

สะสมมากพอ

คำพูดทุกคำ

จึงมีราคา

โดยที่เา

ไม่ต้องยกเสียง

ไม่ต้องอวดตัว

และไม่ต้องบังคับใคร

นี่คือสิ่งที่

คนส่วนใหญ่มักเข้าใจผิด

พวกเขาพยายาม

เพิ่มจำนวนคนที่รู้จักตัวเอง

แต่ไม่เคยถามว่า

จากคนทั้งหมดนั้น

มีกี่คน

ที่เชื่อถือตัวเองจริง ๆ

ชื่อเสียง

ทำให้คนจำชื่อคุณได้

แต่น้าหนัก

ทำให้คนจำคำพูดของคุณได้

ชื่อเสียง

ทำให้คุณเป็นที่รู้จัก

แต่น้าหนัก

ทำให้คุณเป็นที่ยอมรับ

และเมื่อถึงจุดหนึ่ง

ผู้คนจะไม่ได้ฟังคุณ

เพราะคุณดัง

แต่จะฟังคุณ

เพราะคุณคือคุณ

คนที่มีอิทธิพลอย่างแท้จริง

จึงไม่ใช่คนที่มีคนรู้จักมากที่สุด

แต่คือคน

ที่สามารถทำให้คำพูดเพียงไม่กี่คำ

เปลี่ยนการตัดสินใจของผู้คนได้

นั่นคือจุดเริ่มต้น

ของการสร้างอำนาจ

และนั่นคือสิ่งแรก

ที่คุณต้องสร้าง

ก่อนทุกอย่าง

ไม่ใช่ชื่อเสียง

ไม่ใช่ภาพลักษณ์

แต่คือ

"น้ำหนัก"

บทที่ 2

บาร์มีเกิดจากการสะสม ไม่ใช่การใช้

คนจำนวนมาก

อยากให้คนอื่นมองว่าตัวเองมีบาร์มี

จึงพยายามทำตัวให้น่าเกรงขาม

พูดให้น้อย

ทำหน้าขม

แต่งตัวภูมิฐาน

หรือสร้างระยะห่าง

เพื่อให้ดูมีอำนาจ

สิ่งเหล่านี้

อาจสร้างภาพลักษณ์ได้

แต่สร้างบาร์มีไม่ได้

เพราะบาร์มี

ไม่ใช่สิ่งที่คุณแสดงออก

แต่มันคือสิ่งที่ผู้คนรู้สึกกับคุณ

หลังจากรู้จักคุณมานานพอ

คนที่บาร์มี

จึงไม่จำเป็นต้องบอกว่า

ตัวเองมีบาร์มี

เหมือนคนที่น่าเชื่อถือ

ไม่จำเป็นต้องบอกว่า

ตัวเองน่าเชื่อถือ

ผู้คนจะเป็นคนตัดสินใจ

หลายคนสับสน
ระหว่างความน่าเกรงขาม
กับบารมี

ความน่าเกรงขาม
อาจเกิดขึ้นในวันแรก

แต่บารมี
ต้องใช้เวลา

ความน่าเกรงขาม
อาจเกิดจากตำแหน่ง
เงิน
ชื่อเสียง
หรืออำนาจ

แต่บารมี
เกิดจากประวัติการกระทำ
ที่สม่ำเสมอ

ลองสังเกตคนสองคน

ทั้งคู่เริ่มต้น

จากจุดที่ไม่ต่างกัน

มีโอกาสใกล้เคียงกัน

และรู้จักผู้คน

พอ ๆ กัน

เวลาผ่านไป

คนหนึ่ง

ต้องคอยอธิบายตัวเอง

ทุกครั้งที่พูด

แต่อีกคน

เพียงแสดงความคิดเห็น

ผู้คนก็พร้อมรับฟัง

เมื่อเขาขอความร่วมมือ

หลายคนเต็มใจช่วย

ไม่ใช่เพราะถูกบังคับ

แต่เพราะเชื่อถือ

สิ่งที่ต่างกัน

ไม่ใช่ฐานะ

ไม่ใช่โชค

และไม่ใช่ตำแหน่ง

แต่คือ

บารมี

คนแรก

พยายามทำให้ผู้คน
เชื่อคำพูดของตัวเอง

แต่อีกคน

ทำให้ผู้คน
เชื่อในตัวเอง

ก่อนจะเชื่อคำพูด

บารมี
จึงไม่ใช่สิ่งที่อยู่ในนามบัตร

แต่มันอยู่
ในความทรงจำของผู้คน

ทุกครั้งที่คุณรักษาคำพูด
ผู้คนจะจดจำ

ทุกครั้งที่คุณรับผิดชอบ

แทนที่จะหาข้ออ้าง

ผู้คนจะจดจำ

ทุกครั้งที่คุณให้เครดิตกับคนอื่น

แทนที่จะรับไว้คนเดียว

ผู้คนก็จะจดจำ

ไม่มีเหตุการณ์ใด

สร้างบารมีได้เพียงครั้งเดียว

แต่มันเกิดจากเหตุการณ์เล็ก ๆ

หลายร้อยครั้ง

ที่ผู้คนค่อย ๆ สะสมไว้ในใจ

หลายคน

อยากได้ผลลัพธ์

โดยไม่อยากสะสม

อยากให้คนเคารพ
ตั้งแต่วันแรก

อยากให้คนเชื่อ
ตั้งแต่ครั้งแรกที่พูด

อยากให้คนให้เกียรติ
ทั้งที่ยังไม่เคยสร้างเหตุผล
ให้คนทำเช่นนั้น

แต่โลก
ไม่ทำงานแบบนั้น

บารมี
เหมือนบัญชี
ที่คุณฝากหรือถอนอยู่ทุกวัน

ทุกการกระทำ
คือรายการ
ที่ถูกบันทึกไว้

เมื่อคุณพูดอย่างหนึ่ง
แต่ทำอีกอย่าง

คุณกำลังทอน
ความน่าเชื่อถือ
ออกจากบัญชี

เมื่อคุณรับผิดชอบ
ในสิ่งที่ตัวเองทำ

คุณกำลังฝาก
ความน่าเชื่อถือ
กลับเข้าไป

คนส่วนใหญ่
ไม่เห็นยอดเงิน
ในบัญชีนี้

จนกระทั่ง
วันที่ต้องการใช้มัน

บางคน

ขอความช่วยเหลือ

ไม่มีใครช่วย

บางคน

เพียงเอ่ยปาก

ผู้คนก็พร้อมยื่นมือให้

ไม่ใช่เพราะ

เหตุการณ์วันนั้นต่างกัน

แต่เพราะ

ยอดสะสมก่อนหน้านั้น

ต่างกัน

นี่คือเหตุผล

ที่บาร์มี

ไม่มีทางสร้างด้วยการแสดง

คุณอาจแสดงได้

หนึ่งวัน

หนึ่งเดือน

หรือหนึ่งปี

แต่สุดท้าย

ผู้คนจะเชื่อ

ในสิ่งที่你做ซ้ำ

มากกว่า

สิ่งที่คุณพยายามแสดง

เจ้าพ่อ

ไม่ใช่คน

ที่ทำให้ผู้คนกลัวที่สุด

แต่คือคน

ที่สะสม

ความเชื่อถือ

ครั้งแล้วครั้งเล่า

จนวันหนึ่ง

ผู้คน

เต็มใจ

มอบ "น้ำหนัก"

ให้กับทุกคำพูดของเขา

และเมื่อ

"น้ำหนัก"

สะสมมากขึ้นเรื่อย ๆ

สิ่งที่ผู้คนเรียก

ก็คือ

"บาร์มี"

บทที่ 3

เข้าใจ Power Dynamics: เกมที่ทุกคนกำลังเล่น แม้ไม่ยอมรับ

คนส่วนใหญ่เชื่อว่า

ถ้าพูดเก่งพอ

ผู้คนก็จะเชื่อ

ถ้ามีเหตุผลมากพอ

ผู้คนก็จะทำตาม

แต่เมื่อใช้ชีวิตไปนานพอ

คุณจะพบว่า

โลกไม่ได้ทำงานแบบนั้น

คนสองคน

อาจพูดเรื่องเดียวกัน

ใช้เหตุผลเดียวกัน

แต่กลับได้ผลลัพธ์ไม่เหมือนกัน

คนหนึ่งอธิบายแทบตาย

ไม่มีใครเชื่อ

แต่อีกคน

พูดเพียงไม่กี่ประโยค

ทุกคนกลับพร้อมทำตาม

สิ่งที่ต่าง

ไม่ใช่เหตุผล

แต่คือ