howto

สร้างคอนเน็กชั่นแกร่ง ด้วยจุดแข็งของ มนุษย์อินโทรเวิร์ต

コミュ障でも 5分で増やせる 超人脈術

Mentalist
DaiGo

คอนเฟิร์ม! ด้วยยอดขายรวม
กว่า 4,000,000 เล่ม

ความสัมพันธ์อันยอดเยี่ยม
องมนุษย์อินโทรเวิร์ตที่ชอบอยู่กับตัวเอง
และเห็นรายละเอียดมากกว่าคนอื่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
ห้องสมุดพระนครเหนือ
501031958

สำหรับเพื่อการศึกษาและอ้างอิงเท่านั้น

งฤทัย ปราดเปรียว แปล

คำนำสำนักพิมพ์

หลายคนมักเข้าใจผิดว่า "คอนเน็กชั่น" เป็นเรื่องของนักธุรกิจ นักพูด นักขาย หรือใครก็ตามที่มีความสามารถในการพูดคุยและคบหาผู้คน ส่วนคนที่มองว่าตัวเองไม่ได้เป็นแบบนั้นก็ดีตัวออกห่าง และพอใจที่ได้อยู่กับตัวเอง หรือคนกลุ่มเล็กๆ นั่นก็ไม่ผิด แต่ถ้าคุณรู้พลังที่ซ่อนอยู่ของคอนเน็กชั่นก็อาจเปลี่ยนใจทันที

คอนเน็กชั่นช่วยให้คุณได้พบเจอคนใหม่ๆ ที่จะเปิดโลกและโอกาสมากมาย คุณไม่จำเป็นต้องเก่งทุกเรื่อง เพราะเพียงแค่มีคอนเน็กชั่นดี ก็ขอความช่วยเหลือจากคนเหล่านั้นได้ แถมยังมีงานวิจัยช่วยยืนยันว่า คอนเน็กชั่นเป็นแรงสนับสนุนให้ใช้ชีวิตอย่างมีความสุข เพราะแค่มีเพื่อนเกิน 3 คน ระดับความพึงพอใจในชีวิตก็สูงขึ้นถึง 96 เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ยังทำให้อายุขัยยืนยาวขึ้นถึง 15 ปี

ไม่ต้องกลัวว่าคนเก็บตัวจะนำเทคนิคในหนังสือเล่มนี้ไปใช้ไม่ได้ เพราะ Mentalist DaiGo หรือนักอ่านใจไดโกะ ผู้เขียนหนังสือเล่มนี้ ก็เป็นคนเก็บตัว และเคยมีปัญหาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมาก่อน และในที่สุดเขาก็ค้นพบเคล็ดลับการสร้างคอนเน็กชั่นตามฉบับของคนที่พูดคุยไม่เก่งและขี้อาย พร้อมกับหยิบยกงานวิจัยและการทดลองจากมหาวิทยาลัยชื่อดังทั่วโลกมาอธิบายประกอบ จึงมั่นใจได้เลยว่า ต่อให้มีมนุษยสัมพันธ์น้อยขนาดไหน ก็พัฒนาเป็นคนที่ใครๆ อยากคบหาได้ง่ายๆ

ไม่ต้องเลียนวิธีคนอื่น ใช้นิสัยแบบของคุณเองนี่แหละ สร้างคอนเน็กชั่นอันสุดยอดกันเถอะ

howto

สารบัญ

บทที่ 1 : 5 ความเข้าใจผิดที่เป็นอุปสรรค
ต่อการสร้างคอนเน็กชั่น | 1

- เรื่องราวของผมที่เป็นคนมีบุคลิกเก็บตัวและขี้อาย | 2
- "การสร้างคอนเน็กชั่น" ในรูปแบบของคนประเภทเข้าหาสังคม
ไม่มีประโยชน์สำหรับคนมีบุคลิกเก็บตัว | 4

ความเข้าใจผิดที่ 1 ถ้าไม่มีแรงดึงดูดติดตัวมาตั้งแต่แรก ผู้คนจะไม่เข้าหา

- เหตุผลว่าทำไมคนประเภทเข้าหาสังคมไม่เป็นที่ถูกใจ
ทั้งที่ช่างพูดและผลักดัน | 8
- คนที่มีบุคลิกเก็บตัวมีประสบการณ์คบหากับคนอื่นน้อย
(Experience Point) จึงต้องใช้เทคนิคช่วย | 10

ความเข้าใจผิดที่ 2 ยิ่งเชื่อมโยงกับคนจำนวนมากยิ่งดี

- ความสำคัญของคอนเน็กชั่นไม่ใช่จำนวน แต่เป็นคุณภาพ | 14
- ถ้าสร้างสายสัมพันธ์เก่ง จะมีความก้าวหน้าใน 9 เดือน
แต่ถ้าไม่เก่งก็ 48 เดือน | 16

ความเข้าใจผิดที่ 3 ต้องใช้ทั้งเวลาและพลังงานในการสร้างคอนเน็กชั่น

- เป็นผู้ให้โดยใช้ "กฎ 5 นาที" | 21

ความเข้าใจผิดที่ 4 คนที่มีบุคลิกเก็บตัว พูดไม่เก่ง
จึงไม่ถนัดในการคบหากับผู้อื่น

- คนที่มีบุคลิกเก็บตัว = อ่อนไหวต่อแรงกระตุ้นภายนอก | 24
- แค่ระวังตัวมากขึ้นตอนเพิ่งเจอกันครั้งแรก หลังจากนั้น
คนที่มีบุคลิกเก็บตัวจะได้เปรียบ | 27

ความเข้าใจผิดที่ 5 การมีสายสัมพันธ์กว้างขวาง
ใช่ว่าจะทำให้มีความสุขเสมอไป

• มีเพื่อนในที่ทำงาน 3 คน ระดับความพึงพอใจในชีวิต
จะสูงขึ้นถึง 96 เปอร์เซ็นต์ | 31

บทที่ 2 : "คอนเน็กชั่น" ที่ทำให้คุณมีความสุขคืออะไร | 35

• วางรูปแบบคอนเน็กชั่นในอุดมคติไว้เป็นเป้าหมาย | 36
• ต้องปรับเปลี่ยนวิธีการสร้างคอนเน็กชั่นให้เข้ากับนิสัยตัวเอง | 39
• ประเด็นคือ ต้อง "ขยาย" ฐานคอนเน็กชั่น "อีกหน่อย" | 41
• ใช้ชีวิตอยู่ใกล้ใคร เราจะเข้าใกล้ในสิ่งที่เขาเป็น | 43
• ลักษณะพิเศษของคนที่คบด้วยแล้วเกิดผลเสียตามมา | 45
• เทคนิคที่ใช้ได้ในการทำงานและชีวิตส่วนตัว | 47

บทที่ 3 : เทคนิคสร้างความเชื่อมโยงกับ "ซูเปอร์คอนเน็กเตอร์" 51

• กุญแจสำคัญ (Keyman) ที่จะเปลี่ยนคอนเน็กชั่นของคุณ
จากหน้ามือเป็นหลังมือ | 52
• ซูเปอร์คอนเน็กเตอร์รู้เคล็ดลับว่าทำอย่างไรให้คนชอบ | 55
• เพิ่มซูเปอร์คอนเน็กเตอร์เข้าไปในคอนเน็กชั่นของคุณ | 57

เทคนิคที่ 1 ตามหาด้วยการใช้แผนผังสายสัมพันธ์

• พบเจอใคร ใครเป็นคนแนะนำ แนะนำให้ใคร | 62
• ถ้าคบแค่เพราะสบายใจ คุณภาพของสายสัมพันธ์ยิ่งลดต่ำ | 66

สำนักวิทยบริการฯ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เทคนิคที่ 2 ติดต่อกันอีกครั้ง (Reconnecting)
- คนเราไม่ได้แค่ช่วยคนที่เราชอบ แต่จะชอบคนที่เราช่วยเช่นกัน | 70
- เข้าหาอย่างไรให้โอกาสประสบผลสำเร็จเพิ่มจาก 8 เปอร์เซ็นต์ เป็น 42 เปอร์เซ็นต์ | 72

เทคนิคที่ 3 ย่นระยะห่างด้วยการ "มีปฏิสัมพันธ์ด้วยจำนวนครั้งอันเหมาะสม"
- มีปฏิสัมพันธ์กี่ครั้งอีกฝ่ายถึงจะรู้สึกดี จำนวนครั้งที่ได้รับการยืนยันเชิงวิทยาศาสตร์ | 77

เทคนิคที่ 4 เพิ่มความสนิทสนมด้วย "การซุบซิบเชิงบวก" (Positive Gossiping)
- เทคนิคสนทนาเพื่อเพิ่มความสนิทสนมกับซูเปอร์คอนเน็กเตอร์ | 83
- สองคำถามเรียบง่ายที่ช่วยให้อีกฝ่ายรู้สึกสนิทสนมกับเรามากขึ้น | 85

บทที่ 4 : วิธีสร้าง "เพื่อนสามคน" ที่ทำให้มีความสุข 89

- "คอนเน็กชั่นในการสร้างเพื่อน" ช่วยให้ชีวิตสมบูรณ์ทั้งกายและใจ | 90
- เพื่อช่วยให้ชีวิตมีความสมบูรณ์มากกว่าเงิน | 92
- เมื่อมีเพื่อนสนิทในที่ทำงาน ความพึงพอใจในเงินเดือนจะเพิ่ม 3 เท่า | 95
- นักลงทุนอันดับ 1 ของโลกแนะนำคนเพิ่งเริ่มทำงานว่าอย่างไร | 98

วิธีที่ 1 ทำให้อีกฝ่ายเปิดใจรับด้วย "การเปิดเผยตนเอง" (Self-disclosure)
10 หัวข้อที่เหมาะสำหรับใช้เปิดเผยตัวเอง | 103
"ลำดับ สัดส่วน หัวข้อ" 3 จุดพึงใส่ใจเวลาเปิดเผยตัวเอง | 108

วิธีที่ 2 ทำให้อีกฝ่ายไว้เนื้อเชื่อใจด้วย "If/Then Profile"
- การมีรูปแบบพฤติกรรมที่สม่ำเสมอ ช่วยให้มีเพื่อนง่ายขึ้น | 112

วิธีที่ 3 ใช้หลัก "ความคล้ายคลึง" และ "ความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มก้อน" สร้างความคุ้นเคย
- ความคล้ายคลึงกันในแง่ความเป็นจริง และความคล้ายคลึงจากมุมมองนั้นแตกต่างกัน | 116

• ต้องทำให้อีกฝ่ายคิดว่า "คนคนนี้เหมือนเราเลย!" | 119

วิธีที่ 4 สนิทสนมกันมากขึ้นในอึดใจด้วย "การทำงานแบบหัวเราะร่วมกัน"

• ไม่จำเป็นต้องเล่นมุกเก่งหรือมีความฮาเฉพาะตัว | 122

วิธีที่ 5 ใช้ "โซเชียลมีเดีย" รักษาความสัมพันธ์

• การพูดคุยทางข้อความช่วยสื่อความรู้สึกถึงกันได้ดีกว่าการสนทนาต่อหน้า | 126

• นำ "36 คำถามช่วยให้สนิทสนมกับใครก็ได้" มาเป็นวัตถุดิบเขียนข้อความ | 129

บทที่ 5 : มองให้ออกว่าอะไรเป็นกับดักให้สัมพันธภาพระหว่างบุคคลกลายเป็นความเครียด 135

• ป้องกันไม่ให้คอนเน็กชั่นกลายเป็นความเครียด | 136

• ถ้ากำหนดเพดานไว้ที่ 30 คนจะสบายขึ้น | 138

• ฝึกเทคนิคเพื่อมองให้ออกว่าคนไหนคบแล้วยุ่งยากและถอยห่างออกมา | 141

ความเครียดที่ 1 กับดักของ "การสร้างแบรนด์" (Brand Building) แบบมั่นใจในตัวเองมากเกินไป

• งานวิจัยของมหาวิทยาลัยบอสตันพบว่าความมั่นใจในตัวเองเกินไปทำให้ก้าวหน้าช้า | 145

• เทคนิคที่ช่วยให้เราไม่ทำ Brand Building เสียเอง | 148

ความเครียดที่ 2 กับดักของ "ความปั่นป่วน" ที่ทำให้รอบด้านลุกเป็นไฟ

• ลักษณะร่วม 4 อย่างของคนที่ไม่ควรเข้าใกล้ | 152

• วิธีมองออกง่าย ๆ ว่าคนคนนี้เป็นพวกบ่อนทำลายกลุ่ม | 154

• ทำอย่างไรไม่ให้ตัวเองเป็น "พวกก่อความปั่นป่วน" เสียเอง | 157

ความเครียดที่ 3 กับดักของ "คนประเภทพูดจาแง่ลบ" ที่ชอบล้อเลียนคนอื่น

• หลักเกณฑ์ช่วยให้ตัดความสัมพันธ์อย่างไม่ลังเล | 161

• ทำอย่างไรไม่ให้คุณกลายเป็นพวกพูดจาแง่ลบเสียเอง | 163

บทที่ 6 : ทำอย่างไรให้มีเสน่ห์ดึงดูดใจผู้คน 167

- Extra Stage อันเป็นขั้นตอนสุดท้าย | 168
- งานวิจัยพิสูจน์แล้วว่าคนเราเพิ่มเสน่ห์ดึงดูดได้ | 171
- แบบทดสอบเพื่อรู้ระดับของเสน่ห์ดึงดูดใจในปัจจุบันของตัวเอง | 173
- 6 ความสามารถช่วยดึงดูดใจคนจำนวนมาก | 175
- 5 วิธีพัฒนาเสน่ห์ดึงดูดใจคน | 179

วิธีที่ 1 Active Listening

- ตอบกลับเร็ว แต่พอเริ่มตอบให้ค่อย ๆ พูดด้วยโทนเสียงต่ำ | 183

วิธีที่ 2 Drama Training แบบไร้เสียง

- การเลือกหัวข้อคุยอย่างมีเสน่ห์ดึงดูด จากงานวิจัยของมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด | 187

วิธีที่ 3 Story Share

- การเล่าเรื่องต้องขมวดเป็น 3 ส่วน "จุดเริ่มต้น เหตุการณ์สืบเนื่องจากจุดเริ่มต้น และผลลัพธ์" | 191

วิธีที่ 4 Rhetorical Question

- ทำให้คนอื่นรู้สึกว่า "เสียงหัวใจของฉัน คุณเป็นคนบอกให้ฉันฟัง" | 195

วิธีที่ 5 นำเสนออนาคตด้วยคำพูดแบบเห็นภาพ

- เมื่อเราเพิ่มพูนเสน่ห์ดึงดูดใจได้ คอนเน็กชั่นอันยอดเยี่ยมจะรออยู่ ณ ปลายทาง | 199

บทส่งท้าย | 201

ประวัติผู้เขียน | 203

สำนักวิทยบริการฯ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

5 ความเข้าใจผิดที่เป็นอุปสรรคต่อการสร้างคอนเน็กชั่น

สำหรับการศึกษาในห้องเรียนเท่านั้น

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ WALAI AutoLib

https://lib.rmutp.ac.th/catalog/BibItem.aspx?BibID=b00107003

สร้างคอนเน็กชั่นแกร่งด้วยจุดแข็งของมนุษย์อินโทรเวิร์ต = Connection / Mentalist DaiGo, เขียน ; หนึ่งฤทัย ปราดเปรียว, แปล.

Author	เมนทาลิส, ไดโก
Published	กรุงเทพฯ : อมรินทร์ฮาวทู พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง, 2564
Edition	พิมพ์ครั้งที่ 1
Detail	203 หน้า : ภาพประกอบ ; 21 ซม
Subject	การสื่อสารทางธุรกิจ(+) การสื่อสารระหว่างบุคคล(+) มนุษยสัมพันธ์(+)
Added Author	หนึ่งฤทัย ปราดเปรียว, ผู้แปล
ISBN	9786161841041
ประเภทแหล่งที่มา	Book

สำหรับเพื่อการศึกษาและอ้างอิงเท่านั้น