

ทักษะการเล่นของคนที่ประสบความสำเร็จระดับโลก

# อย่าเป็นคนเก่ง ที่คุยไม่เป็น

超一流の雑談力

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



ห้องสมุดเทเวศร์



401017036

...หรือคนชั้นแนวหน้า

ที่ "ทักษะ" นี้

าดาชิ เจียน

WE  
LEARN

# สารบัญ

บทนำ	เปลี่ยน “การคุยเล่นที่ไร้สาระ” ให้เป็น “การคุยเล่นแบบคนชั้นแนวหน้า”	15
------	------------------------------------------------------------------------	----

## บทที่ 1

### วิธีเริ่มต้น “คุยเล่นแบบคนชั้นแนวหน้า”

- 1 นำเสนอตัวเองให้คู่สนทนารู้สึก  
“ชื่นชอบ” และ “ไว้วางใจ” ในตัวเรา  
อีกฝ่ายจะตัดสินตัวตบของเรา  
ตั้งแต่นาทีแรกที่เริ่มสนทนา 25
- 2 คำเสียนเสียงที่คนในวงการบันเทิงชอบใช้  
เทคนิคเล่าเรื่องที่ดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง 31
- 3 เปลี่ยน “การคุยเล่นแบบไร้การวางแผน”  
ให้เป็น “การคุยเล่นแบบมีแผนการ”  
สาเหตุที่คนพูดไม่เก่งมักจะถูกเย้ยหยัน 36

- 4 พูดโดยใช้ระดับเสียง “ฟา” หรือ “ซอล”  
การพูดเสียงต่ำจะทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่ดี 40
- 5 พูดว่า “ขอฝากเนื้อฝากตัวด้วย!”  
ในช่วงต้นของการสนทนา 43  
ไม่มีใครปฏิเสธคำพูดฝากเนื้อฝากตัวของคนอื่น
- [สัมภาษณ์เกี่ยวกับการคุยเล่น 1]**  
“สมบัติของชีวิต” ที่นักลงทุนอันดับหนึ่ง  
ของโลกบอกกับนักเรียน 46

## บทที่ 2

### ต้องใช้หัวข้อสนทนาแบบไหน การคุยเล่นจึงจะสนุกสนาน

- 6 เลือกเรื่องเบา ๆ ที่ไม่ส่งผลกระทบต่อ  
ผู้อื่นมาเป็น “หัวข้อสนทนาแรก” 51  
หัวข้อสนทนาเป็นสิ่งที่เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ
- 7 สิ่งจำเป็นไม่ใช่หัวข้อสนทนาที่  
“ตลกขบขัน (Funny)” แต่เป็น 58  
หัวข้อสนทนาที่ “น่าสนใจ (Interesting)”  
“เรื่องสนุก” ที่ดึงดูดความสนใจของผู้คนได้

- 8 สิ่ง que ช่วยให้พูดจับใจคนได้  
ไม่ใช่ “ความรู้เบ็ดเตล็ด”  
แต่เป็น “ความรู้ที่นำไปใช้งานได้” 63  
วิธีดึงดูคความสนใจของอีกฝ่าย
- 9 หาข้อมูลจากหนังสือพิมพ์  
ไม่ใช่เว็บไซต์ข่าวออนไลน์ 67  
แหล่งข้อมูลที่ช่วยพัฒนาทักษะการคุยเล่น
- [สัมมนาเกี่ยวกับการคุยเล่น 2]  
ทำโมทั้งที่มความรู้แต่กลับคุยไม่เก่ง 74

### บทที่ 3

## วิธีฟังที่ทำให้คู่สนทนา เปิดใจให้โดยไม่รู้ตัว

- 10 การพูดว่า “อย่างนี้เอง” “นั่นสินะ”  
เป็นการแสดงออกว่า “ไม่ได้ฟังคำพูดของอีกฝ่าย” 79  
วิธีตอบรับที่ทำให้อีกฝ่ายเกิดความรู้สึกร่วม
- 11 มองคู่สนทนาอย่างอ่อนโยน  
และพูดตอบรับเป็นช่วง ๆ 84  
มองตาอีกฝ่าย และพูดตอบรับ  
ตามจังหวะการพูดของเขา

- 12 “บอกความคิดเห็นแบบสั้น ๆ”  
แทนการพูดตอบรับว่า “นั่นสินะ”  
เพื่อให้การสนทนาสั้นไหลต่อเนื่อง  
ต่อบทสนทนาเหมือนกับการเล่นเกมเชื่อมโยงคำพูด 88
- 13 ทำให้อีกฝ่ายอยากคุยด้วยการถามว่า  
“คุณทำอะไรเป็นพิเศษบ้างหรือเปล่า”  
คำถามที่กระตุ้นให้อีกฝ่ายอยากพูดเอง 93
- 14 ตั้งคำถามที่สามารถดึงภูมิหลัง  
หรือความทรงจำของอีกฝ่ายออกมาได้  
คำถามที่ทำให้บรรยากาศดี  
กับคำถามที่ทำให้ลายบรรยากาศ 98
- 15 “ทำไมละ” เป็นคำถามสั้นคิด  
คำถามที่ไม่ควรใช้ในการคุยเล่น 107
- 16 การแกล้งทำเป็นเข้าใจจะทำให้เราดูมองว่า  
“ไม่ใส่ใจ” การถามอย่างกระตือรือร้น  
จะทำให้เราดูมองว่า “ตั้งใจฟัง”  
เทคนิคการถามตอนเจอหัวข้อสนทนาที่ไม่เข้าใจ 110
- 17 เมื่อคุยจบแล้วให้จดโน้ตทันที  
จดโน้ตเนื้อหาการคุยเล่นเพื่อบันทึกความทรงจำ
- [สิ้นมนาทีเกี่ยวกับการคุยเล่น 3]**  
“การฟัง” ใช้พลังงานมากกว่า “การพูด”  
ถึง 3 เท่า 117

## บทที่ 4

# วิธีที่ช่วยให้สามารถ ลดระยะห่างได้ทันทีที่เจอกัน

- 18 ความประทับใจแรกพบจะถูกตัดสิน  
จากองค์ประกอบ 14,000 อย่าง  
ภายในเวลา 2 วินาที 121  
ไม่มีใครอยากเจอกับคนสกปรกหรือเซย
- 19 “ฝึกเล่าเกินจริง” เพื่อให้สามารถ  
เล่าเรื่องที่ดึงดูดความสนใจคนฟังได้ 126  
การเล่าเกินจริงเล็กน้อยจะทำให้เรื่องเล่า  
ฟังดูน่าสนใจขึ้นในช่วงพริบตา
- 20 เวลาที่ความคิดเห็นขัดแย้งกัน  
ให้คุณพูดว่า “ผมไม่กันได้คิดให้รอบคอบเอง!” 131  
วิธีหลีกเลี่ยงการโต้แย้งของอีกฝ่าย
- 21 เวลาชมให้ “พึมพำชม” 134  
จังหวะเหมาะในการสะสายตาจากคู่สนทนา
- 22 มัดใจอีกฝ่ายด้วยการถามว่า  
“ขอเป็นแฟนคลับได้ไหม” 137  
เพิ่มความประทับใจดี ๆ ในตอนท้ายของการสนทนา
- [สิ้นบทเกี่ยวกับการคุยเล่น 4]**  
การซื้อขายมูลค่าหลักร้อยล้านเยน  
บางครั้งก็ตัดสินใจผลกันที่การคุยเล่น 140

## วิธีคุยเล่นในการเจอกันครั้งถัดไป ที่ช่วยให้ความสัมพันธ์ดียิ่งขึ้น

- 23 บอกรับอีกฝ่ายในการเจอกันครั้งถัดไปว่า  
“ผมได้ลอง ○○ ตามที่คุณเคยแนะนำแล้วครับ...” 145  
ให้คนที่เคยเจอกันเป็นเมนเทอร์ของตัวเอง
- 24 มอบของฝากราคา 500 เยน  
ไม่ใช่ของฝากราคาแพง 149  
ตัวอย่างของฝากที่ทำให้ผู้บริหารดีใจ
- 25 ถึงแม้อีกฝ่ายจะไม่อยู่  
ก็ต้องพูดถึงอย่างสุภาพอ่อนน้อม 153  
พยายามพูดอย่างสุภาพและเป็นมิตร
- 26 คุยโทรศัพท์ให้เหมือนตอนคุยกับ  
เพื่อนที่คบหากันมานานหลายสิบปี 157  
วิธีโทรศัพท์ที่ทำให้อีกฝ่ายประทับใจ  
ในตัวเรามากยิ่งขึ้น
- [สัมภาษณ์เกี่ยวกับการคุยเล่น 5]**  
แก่นแท้ของการสื่อสารที่ได้เรียนรู้จาก  
ประเทศอังกฤษ 161

## บทที่ 6

# เปลี่ยนหัวข้อสนทนา และวิธีพูดตามคู่สนทนา

- 27 คนบางคนก็ไม่ควรคุยเล่นด้วย  
วิธีเข้าหาคนแต่ละประเภท 165
- 28 เอ่ยชมคนที่มีความภูมิใจในตัวเองสูง  
วิธีรับมือคนประเภท “เจ้านาย” 167  
ซึ่งพูดสิ่งที่อยากพูดแบบตรง ๆ
- 29 คนที่อ่อนโยนและคุยด้วยงายนั้น  
อันตรายกว่าที่คิด 170  
วิธีรับมือคนประเภท “คนดี” ที่อ่อนโยน
- 30 บอกข้อดีของเรื่องที่กำลังพูด  
ให้กับคนที่อยากรู้ข้อสรุปเร็ว ๆ 173  
วิธีรับมือคนประเภท “นักวิเคราะห์”  
ที่พูดจาได้อย่างเฉียบคม
- 31 เล่าเรื่องสนุก ๆ ให้คนที่ชอบเข้าสังคมฟัง 176  
วิธีรับมือคนประเภท “สดใสรั้าแรง”
- 32 พูดแบบเนิบ ๆ ให้เข้ากับจังหวะการพูด  
ของคนเรียบร้อย 180  
วิธีรับมือคนประเภท “ჭჭกรงใจ”  
ที่ไม่ค่อยแสดงความคิดเห็น



**[สัมมนาเกี่ยวกับการคุยเล่น 6]**

จะนำฐานะทางสังคมมาใช้ตัดสิน

ว่าใครเป็นตัวแปรสำคัญไม่ได้

183

**บทที่ 7**

**วิธีพูดเข้าประเด็นสำคัญ  
ต่อจากการคุยเล่น**

- 33 การพูดว่า “ว่าแต่วันนี้...”  
เป็นการเปิดประเด็นที่แย่มากที่สุด  
อย่าทำลายความต่อเนื่องของการสนทนา 187
- 34 พูดเข้าประเด็นสำคัญบนพื้นฐาน  
คำใบ้ที่ได้จากการคุยเล่น  
หาจุดเชื่อมโยงระหว่างเรื่องที่อีกฝ่ายพูด  
กับประเด็นสำคัญของเรา 190
- 35 ก่อนจะพูดเรื่องสำคัญให้เว้นช่วงเล็กน้อย  
เว้นช่วงก่อนพูดเพื่อให้อีกฝ่ายตั้งใจฟังมากขึ้น 194
- 36 บอกล่วงหน้าว่า “ประเด็นสำคัญมี 3 ข้อ”  
วิธีพูดที่ทำให้อีกฝ่ายนี้ก็อยากจดโน้ตขึ้นมา  
โดยอัตโนมัติ 197

- 37 บอกว่าจะพูดเกี่ยวกับเรื่องอะไร  
ภายในเวลา 10 วินาที  
เคล็ดลับในการทำให้อีกฝ่าย  
จำเนื้อหาที่คุยกันได้อย่างแม่นยำ 199
- 38 รออีกฝ่ายพูดด้วยสีหน้าอ่อนโยน  
และไม่กลัวความเงียบ  
สีหน้าตอนรอให้อีกฝ่ายพูด 202
- [สัมมนาเกี่ยวกับการคุยเล่น 7]**  
สีหน้าของเคนต์ เบซี คือแบบอย่าง  
ของสีหน้าอ่อนโยน 204

## บทที่ 8

### เริ่มฝึกคุยเล่นตั้งแต่วันนี้

- Level 1** เวลาอยู่ในลิฟต์ให้ถามว่า  
“จะไปชั้นไหน” 209
- Level 2** พูดคุยสั้น ๆ กับพนักงานร้านตอนจ่ายเงิน 211
- Level 3** เรียกพนักงานในร้านเหล่าที่มี  
คนแน่นร้านอย่างชาญฉลาด 213
- Level 4** เข้าร่วมงานเลี้ยงสังสรรค์ที่ไม่มีคนรู้จัก 216




สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/catalog/BibItem.aspx?BibID=b๐๐๑๐๘๓๗๕>



**อย่าเป็นคนเก่งที่คุณไม่เป็น / ยาซุตะ ทาดาชิ, เชียน ; ซอลดา เจียมวิจักษณ์, แปล.**

Author	ทาดาชิ, ยาซุตะ
Published	กรุงเทพฯ : อมรินทร์สวทอ อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง, 2562
Edition	พิมพ์ครั้งที่ 1
Detail	229 หน้า : ภาพประกอบ ; 18 ซม
Subject	ความสำเร็จ จิตวิทยาประยุกต์
Added Author	ซอลดา เจียมวิจักษณ์, ผู้แปล
ISBN	9786162873829
ประเภทแหล่งที่มา	 Book



Multi view



View map

สำหรับการศึกษาระดับปริญญาตรีและการอ้างอิงเท่านั้น