

เคล็ดลับวิธีการจิตวิทยาที่ช่วยให้ใคร
ทำอะไรก็ได้...ตามใจคุณ

หนังสือ
จิตวิทยา
ยอดขายสูงสุด
ตลอดกาล

คู่มือ สะกดใจคน

GET ANYONE TO DO ANYTHING

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ห้องสมุดสาขาโชติเวช

DAVID J. LIEBERMAN



201021434

กิจกรรมมนุษย์



สารบัญ

คำนำ	9
เคล็ดลับภายในหนังสือเล่มนี้ และวิธีการนำไปใช้	11

ส่วนที่ 1

ทำให้ผู้อื่นชอบคุณ รักคุณ หรือคิดว่าคุณเป็นคนสำคัญ!

1	ทำให้ผู้อื่นชอบคุณ...ในทุกโอกาส	19
2	ทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าคุณเป็นคนที่มีความสนใจไม่ไหว	31
3	ทำอย่างไรจึงจะสร้างความประทับใจ เมื่อพบกันครั้งแรก	39
4	ถือไพ่เหนือกว่ากันในทุก ๆ ความสัมพันธ์	45
5	ทำให้ผู้อื่นมองว่าคุณมีค่าดังทองคำบริสุทธิ์	55
6	ทำอย่างไรจึงจะดูสงบเยือกเย็น มั่นใจ และเป็นผู้ควบคุม ในทุกสถานการณ์	58

ส่วนที่ 2

พอกันทีกับการถูกตบตา ต้มตุ๋น ควบคุม หลอกใช้ โทก หรือเอาไรดเอาเปรียบ

- | | | |
|----|---|----|
| 7 | แบบทดสอบหกดาวเพื่อดูว่าใครบางคน
เป็นเพื่อนแท้ของคุณหรือเปล่า | 67 |
| 8 | เรื่องราวของเขาถูกต้องน่าเชื่อถือหรือไม่ | 72 |
| 9 | จะรู้ได้อย่างไรว่าใครบางคนกำลังพยายามหลอกใช้คุณอยู่ | 75 |
| 10 | จะรู้ได้อย่างไรว่าผู้อื่นกำลังปั่นหัวคุณอยู่ | 78 |
| 11 | วิธีมองทะลุจิตใจคน | 82 |
| 12 | ทำให้ผู้อื่นพูดในสิ่งที่เขากำลังคิดอยู่จริง ๆ | 86 |

ส่วนที่ 3

เป็นผู้ควบคุมในทุกสถานการณ์ และสะกดให้ใครทำอะไรก็ได้ตั้งใจ

- | | | |
|----|---|-----|
| 13 | ทำให้ผู้อื่นลงมือปฏิบัติกันในทุกสถานการณ์ | 95 |
| 14 | ทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามคำแนะนำของคุณ | 105 |
| 15 | ทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับคุณ | 110 |
| 16 | เปลี่ยนแปลงความคิดของคนหัวรั้นไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม | 119 |
| 17 | ทำให้ผู้อื่นยื่นมือเข้าช่วยเหลือคุณ | 133 |

- | | | |
|-----------|---|-----|
| 18 | สุดยอดเคล็ดลับทางจิตวิทยาของความเป็นผู้นำ | 144 |
| 19 | ทำให้ผู้อื่นเข้าใจเรื่องที่คุณอธิบายไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม | 151 |
| 20 | กฎแห่งความเป็นคนกลุ่มน้อย | 154 |
| 21 | ทำอย่างไรจึงจะทำให้ทุกคนในกลุ่มเข้ากันได้ดี | 160 |

ส่วนที่ 4

ทำอย่างไรจึงจะเป็นผู้ชนะในทุกเวทีการแข่งกัน :
เอาชนะผู้อื่นในการสมัครงาน การนัดเดท หรือการเล่นเกม

- | | | |
|-----------|--|-----|
| 22 | เคล็ดลับการเป็นผู้ชนะในทุกเวทีการแข่งกัน | 169 |
| 23 | ความผิดพลาดอันดับหนึ่งที่คุณส่วนใหญ่มักทำในชีวิต | 176 |

ส่วนที่ 5

ทำให้ชีวิตง่ายขึ้น : เรียนรู้วิธีเผชิญหน้ากับ
สถานการณ์ที่รบกวนจิตใจ นำชีวิต และนำลำบากใจที่สุด
ในชีวิตได้ในทันที และเป็นฝ่ายได้เปรียบในทุกโอกาส!

- | | | |
|-----------|--|-----|
| 24 | ทำให้ผู้อื่นโทรศัพท์กลับมาหาคุณในทันที | 185 |
| 25 | ทำให้ผู้อื่นยกโทษให้คุณไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม | 188 |
| 26 | วิธีการที่ดีที่สุดในการบอกข่าวร้าย | 199 |

- 27 ทำอย่างไรจึงจะได้สิ่งของที่คุณให้ยืมไปกลับคืนมาโดยเร็ว
โดยปราศจากการทะเลาะเบาะแว้ง 207
- 28 กล่าวคำปฏิเสธโดยไม่ทำให้ผู้อื่นเสียความรู้สึกหรือทำให้คุณรู้สึกผิด 211
- 29 ทำอย่างไรจึงจะเปลี่ยนคนที่หยาบคายและน่ารังเกียจ
ให้กลายเป็นเพื่อนที่ดีที่สุดของคุณ 215
- 30 ทำอย่างไรจึงจะสงบขำสือก่อนที่คุณจะต้องเสียชื่อเสียง 220
- 31 หยุดคำพูดที่ก้าวร้าวรุนแรงในทันที 224
- 32 ทำให้ผู้อื่นเปิดเผยความในใจกับคุณ 227
- 33 จัดการกับคำร้องเรียนใด ๆ ก็ตามอย่างรวดเร็วและง่ายดาย 232
- 34 หยุดพฤติกรรมที่เต็มไปด้วยความอิจฉาในทันที 237
- 35 ทำอย่างไรจึงจะได้รับคำแนะนำที่ดีที่สุดจากผู้อื่น 241
- 36 กล่าวคำวิจารณ์ที่รุนแรงที่สุดโดยไม่สร้างความพุนท้องหมองใจ 245
- 37 ทำให้ผู้อื่นบอกความลับกับคุณ
และสารภาพอย่างหมดเปลือกในทุก ๆ เรื่อง 249
- 38 วิธีรับมือกับคำถามยาก ๆ (หรือคำถามโง่ ๆ) 255
- 39 สำหรับผู้ปกครองโดยเฉพาะ 264
- 40 เอาตัวรอดจากสถานการณ์ที่ถูกทำร้ายร่างกาย
หรือถูกล่วงละเมิดทางเพศ 267

บทสรุป 275

เอกสารอ้างอิง 277

ประวัติผู้เขียน 281

คำนำ

คุณเบื่อไหมกับการถูกคนอื่นควบคุมและเอาไรต์เอาเปรียบ คุณเคยรู้สึก
ว่าบางครั้งก็ไม่มีใครยอมฟังหรือให้ความร่วมมือกับคุณอย่างที่ควรจะเป็น
หรือเปล่า หากคุณอยากเป็นผู้ที่สามารถควบคุมทุกการสนทนาในทุก ๆ
สถานการณ์ได้ละก็ ถึงเวลาแล้วที่คุณจะได้เรียนรู้วิธีปฏิบัติ! ทำไมคุณ
จะต้องดำเนินชีวิตภายใต้การชี้นำของคนอื่นด้วยล่ะ ในเมื่อคุณสามารถ
นำสุดยอดเคล็ดลับตามหลักจิตวิทยาเหล่านี้ไปใช้เพื่อให้ทุกสิ่งเป็นไป
ตามที่คุณต้องการได้...ราวกับมีคู่มือสะกดใจคน...และไม่รู้สึกรำคาญตัวเอง
ไร้อำนาจอีกต่อไป!

ภายในหนังสือเล่มนี้คุณจะได้ก้าวเข้าสู่โลกแห่งจิตวิทยา ซึ่งการ
ตรวจจับการโกหก การเปลี่ยนแปลงจิตใจผู้คน หรือการควบคุม
สถานการณ์จะกลายเป็นเรื่องที่ทำได้อย่างง่ายดาย โดยอาศัยเทคนิค
และกลวิธีที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อนซึ่งเราได้รวบรวมไว้ให้คุณแล้ว

คุณสามารถนำกลวิธีทางจิตวิทยาที่สมบูรณ์แบบที่สุดไป
ประยุกต์ใช้เพื่อเป็นอาวุธชิ้นสำคัญ สิ่งที่น่าสนใจที่สุดคือ คุณควรรู้ว่า
ว่าเราไม่ได้กำลังพูดคุยเกี่ยวกับ “กลอุบาย” ที่ใช้ได้ในบางครั้งกับ
คนบางคน แต่เป็นกลวิธีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการควบคุม

พฤติกรรมของมนุษย์ ซึ่งจะช่วยให้คุณเป็นผู้ที่ฉลาดกว่า คิดได้ลึกซึ้ง
กว่า และตอบโต้ได้ดีกว่า...กับทุกคน ทุกที่ ทุกเวลา กลวิธีเหล่านี้
ได้ผ่านการคิดค้นมาอย่างรอบคอบบนพื้นฐานของหลักการทางจิตวิทยา
โดยเฉพาะ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ในทุกสถานการณ์

ลองคิดว่าชีวิตของคุณจะง่ายขึ้นแค่ไหนหากคุณสามารถคาดเดา
และควบคุมผลลัพธ์ของเหตุการณ์ที่กำลังเผชิญได้ และแทนที่จะนั่ง
นึกสงสัยว่าจะเกิดอะไรขึ้นต่อไป คุณสามารถนำกลวิธีทางจิตวิทยาที่
ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าใช้ได้ผลมาประยุกต์ใช้เพื่อให้ได้รับความร่วมมือ
อย่างเต็มที่จากทุกคนไม่ว่าในสถานการณ์ใดก็ตาม

คุณเคยขอความช่วยเหลือจากใครสักคนแล้วรู้สึกประหลาดใจ
อย่างมากเมื่อเขายินดีช่วยคุณอย่างเต็มใจบ้างไหม หรือบางทีคุณแค่
อยากจะสร้างความประทับใจที่ดีให้อีกฝ่ายแต่กลับทำให้เขารู้สึกว่าคุณ
เป็นคนที่มีเสน่ห์จนห้ามใจไม่ไหวบ้างหรือเปล่า คุณอาจสงสัยว่าเป็น
เพราะโชค อารมณ์ของอีกฝ่าย หรือสถานการณ์กันแน่ แต่อันที่จริง
แล้วคุณอาจนำหลักการที่สามารถควบคุมพฤติกรรมมนุษย์ได้ไปประยุกต์
ใช้โดยไม่รู้ตัว ชาวดีก็คือคุณสามารถทำให้เกิดผลลัพธ์แบบเดิมซ้ำ ๆ ได้
อย่างเป็นระบบทุกครั้งที่คุณต้องการ

หนังสือเล่มนี้แบ่งออกเป็น 40 บทย่อย ๆ โดยแต่ละบทจะ
ครอบคลุมสถานการณ์ในชีวิตจริงที่หลากหลายเพื่อให้คุณเรียนรู้วิธี
ประยุกต์ใช้เคล็ดลับทางจิตวิทยาเหล่านี้ได้อย่างง่ายดาย และที่สำคัญ
ที่สุดคือ เมื่อคุณเริ่มคุ้นเคยกับหลักการทางจิตวิทยาทั้งหลายแล้ว คุณ
จะสามารถนำเทคนิคต่าง ๆ ไปใช้ได้สำเร็จทุกครั้งในทุกสถานการณ์ที่คุณ
กำลังเผชิญอยู่

พร้อมแล้วหรือยังที่จะทำให้ชีวิตของคุณง่ายขึ้นและทำให้ทุกสิ่ง
เป็นไปตามที่คุณต้องการ...ราวกับมีคู่มือสะกดใจคน...และไม่รู้สึกรว่า
ตัวเองไร้อำนาจอีกต่อไป!

เคล็ดลับภายในหนังสือเล่มนี้ และวิธีการนำไปใช้

—
แหล่งรวบรวมสุดยอดกลวิธีทางจิตวิทยา
ที่จะทำให้ทุกสิ่งเป็นไปตามที่คุณต้องการ

อะไรคือสิ่งที่คุณต้องการมากที่สุดถ้าคุณอยากมีชีวิตที่ง่ายขึ้น บางทีคุณอาจต้องการรู้วิธีหลีกเลี่ยงการถูกเขาเบียดเบียนหรือถูกควบคุมไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดในชีวิต คุณอาจอยากมีความสามารถที่จะยุติข้อขัดแย้งต่าง ๆ ได้โดยใช้คำพูดเพียงไม่กี่คำ เข้าใจถึงวิธีการขึ้นน้ำ นิ่มน้าว และชักจูงให้ผู้อื่นคิดตามที่คุณต้องการ รวมทั้งสามารถสร้างมิตรภาพและเปลี่ยนแปลงความคิดของผู้อื่นที่มีต่อคุณในช่วงพริบตา กล่าวโดยสรุปคือ คุณจะทำให้ชีวิตของคุณง่ายขึ้น ต่อจากนี้คุณกำลังจะได้เรียนรู้วิธีการใช้สุดยอดเทคนิคทางจิตวิทยาเพื่อความสำเร็จในทุก ๆ ด้านของชีวิตคุณ

ส่วนที่ 1

ทำให้ผู้อื่นชอบคุณ รักคุณ
หรือคิดว่าคุณเป็นคนสำคัญ!

ถ้าคุณต้องการประสบความสำเร็จในชีวิต บ่อยครั้งที่คุณจำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากผู้อื่น และกฎข้อแรกสำหรับการทำให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่คุณต้องการก็คือการทำให้พวกเขาชอบคุณ ไม่ว่าคุณจะต้องการมี

เพื่อนใหม่หรือหาพันธมิตร กลวิธีทางจิตวิทยาเหล่านี้จะแสดงให้คุณเห็นถึงขั้นตอนในการทำให้ใครก็ตามคิดว่าคุณเป็นคนสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่เกี่ยวกับความรัก คุณจะค้นพบวิธีที่ทำให้อีกฝ่ายมองว่าคุณเป็นคนมีเสน่ห์จนห้ามใจไม่ไหวเลยทีเดียว และเมื่อคุณสร้างความสัมพันธ์ได้สำเร็จแล้วก็ยังสามารถประยุกต์ใช้สุดยอดเคล็ดลับเหล่านี้เพื่อทำให้ตัวเองเป็นฝ่ายได้เปรียบอยู่เสมอ

ส่วนที่ 2

พอกันทีกับการถูกตบตา ต้มตุ๋น ควบคุม หลอกใช้ โทก หรือเอารัดเอาเปรียบ

ถ้าคุณอยากให้ทุกสิ่งเป็นไปตามที่ต้องการ แน่نونว่าคุณย่อมต้องการหลีกเลี่ยงการถูกควบคุม รวมทั้งการตบตาโดยผู้ที่ไม่ประสงค์ดี คุณจำเป็นต้องสามารถ “มองทะลุจิตใจคน” และบอกให้ได้ว่าใครคือผู้ที่พร้อมจะช่วยเหลือคุณและใครคือผู้ที่พร้อมจะตะครุบคุณเป็นเหยื่อ ในเนื้อหาส่วนนี้คุณจะได้เรียนรู้กลวิธีทางจิตวิทยาที่จะช่วยให้คุณตัดสินใจได้ทันทีหากมีใครบางคนกำลังพยายามจะเอาเปรียบคุณ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องส่วนตัวหรือเรื่องงาน คุณจะไม่รู้สึกรู้ว่าตัวเองหมดท่าที่ไปหลงเชื่อคนผิดอีกต่อไป

ส่วนที่ 3

เป็นผู้ควบคุมในทุกสถานการณ์
และสะกดให้ใครทำอะไรก็ได้ดังใจ

การจะให้ทุกสิ่งเป็นไปตามที่ต้องการได้จริง ๆ นั้น คุณจำเป็นต้องควบคุมสถานการณ์ให้ได้ เนื้อหาในส่วนนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้วิธีที่จะ

ทำให้ผู้อื่นคล้อยตามความคิดของคุณได้อย่างง่ายดาย คุณจะทำให้ใครก็ตามเข้าใจ เห็นชอบ และทำในสิ่งที่คุณต้องการได้! ทั้งยังได้เรียนรู้เคล็ดลับที่ทำให้ผู้คนเกิดความไวใจ เชื่อมั่น และปฏิบัติตามคุณ ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นของคนคนเดียวหรือคนทั้งกลุ่มก็ตาม คุณจะมีเครื่องมือที่ทันสมัยที่สุดในการควบคุมพฤติกรรมมนุษย์เพื่อให้พวกเขาทำตามที่คุณต้องการ

ส่วนที่ 4

ทำอย่างไรจึงจะเป็นผู้ชนะในทุกเวทีการแข่งขัน :
เอาชนะผู้อื่นในการสมัครงาน การนัดเดท
หรือการเล่นเกม

ในบางโอกาสคุณจะพบกับสถานการณ์ที่ไม่ใช่เรื่องของการโน้มน้าวใจผู้อื่นให้มาอยู่ข้างเดียวกับคุณ ตัวอย่างเช่น เมื่อคุณต้องแข่งขันกับใครบางคนเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งเดียวกัน คุณจะได้เรียนรู้สุดยอดเทคนิคตามหลักจิตวิทยาที่ช่วยให้คุณเป็นผู้ชนะในทุกเวทีการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นการแข่งเทนนิส การเลื่อนตำแหน่งในหน้าที่การงาน หรือแม้กระทั่งการนัดเดท เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณต้องแข่งขัน คุณจะกลายเป็นฝ่ายชนะเสมอ ในเนื้อหานี้คุณจะได้เรียนรู้วิธีทำให้จิตใจของคุณเป็นอาวุธที่ทรงพลังที่สุด แล้วคุณก็จะกลายเป็นนักรบทางจิตวิทยาที่สมบูรณ์แบบที่สุดด้วย

ส่วนที่ 5

ทำให้ชีวิตง่ายขึ้น : เรียนรู้วิธีเผชิญหน้า
กับสถานการณ์ที่รบกวนจิตใจ น่าอึดอัด
และน่าลำบากใจที่สุดในชีวิตได้ในทันที
และเป็นฝ่ายได้เปรียบในทุกโอกาส!

คงจะดีไม่น้อยเลยใช่ไหมหากทุก ๆ คนจะเป็นคนดีมีน้ำใจเช่นเดียวกับ
คุณ แต่บางคนก็ไม่เป็นเช่นนั้น และพวกเขา ก็มักทำให้เรา “รู้สึก
หงุดหงิดรำคาญใจ” เนื้อหาส่วนนี้จึงเป็นการแนะนำกลวิธีที่ช่วยให้คุณ
จัดการกับสิ่งรบกวนเล็ก ๆ น้อย ๆ ในชีวิต เพียงนำหลักจิตวิทยาไปใช้
เพียงเล็กน้อยก็ช่วยทำให้สถานการณ์ดีขึ้นได้ ไม่ว่าคุณจะต้องการให้
ใครสักคนโทรศัพท์ทักกลับมาหรืออยากให้เขาคนนั้นยกโทษให้คุณ เทคนิค
เหล่านี้จะทำให้ชีวิตของคุณง่ายขึ้น!

หมายเหตุถึงผู้อ่าน : เนื่องจากเทคนิคเหล่านี้มีพื้นฐานมาจากธรรมชาติของมนุษย์ เราจึง
ไม่ได้ให้ความสนใจกับหลาย ๆ ปัจจัย เช่น วัฒนธรรม เชื้อชาติ และเพศ สำหรับกรณี
ตัวอย่างทั้งหมดที่หยิบยกขึ้นมาภายในหนังสือเล่มนี้ จึงได้ใช้สรรพนามกลางเพื่อไม่ให้
เป็นการแบ่งแยกเรื่องเพศ ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าเทคนิคดังกล่าวจะใช้ได้ผลเฉพาะกับ
เพศใดเพศหนึ่งเท่านั้น

บทสรุป

หนังสือเล่มนี้นำเสนอกลวิธีทางจิตวิทยาเพื่อแก้ไขที่ปัญหา ไม่ใช่ที่ตัวบุคคล ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณกำลังอยู่ในความสัมพันธ์ที่ก้าวร้าวรุนแรง หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณควบคุมสถานการณ์ที่อาจเป็นอันตรายได้ แต่ไม่สามารถแก้ไขปัญหานั้นได้ ซึ่งเป็นปัญหาที่นำคุณไปสู่ความสัมพันธ์ดังกล่าว ถ้าหากมีใครกำลังเอาใจเปรียบคุณอยู่ หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณมองเห็นจิตใจของเขาได้ แต่ไม่อาจช่วยให้คุณเลือกคบเพื่อนได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ถ้าคุณทำอะไรลงไปโดยไม่ทันได้ยั้งคิดและต้องการให้อีกฝ่ายยกโทษให้คุณ หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณได้รับการยกโทษ แต่ถ้าคุณเป็นคนที่ต้องคอยขอโทษในสิ่งที่ทำอยู่ตลอดเวลา หนังสือเล่มนี้ก็ไม่ได้ช่วยให้คุณกลายเป็นคนที่รอบคอบขึ้นแต่อย่างใด

ถ้าคนรักของคุณหึงหวงคุณอย่างไม่มีเหตุผล คุณสามารถทำให้ความหึงหวงนั้นหมดไปได้ง่ายดายด้วยเทคนิคทางจิตวิทยาเพียงข้อเดียว ซึ่งใช้เวลาแค่สามสัปดาห์ที่เท่านั้น แต่เทคนิคนี้ไม่ได้ช่วยให้คุณสามารถประเมินความสัมพันธ์นั้นใหม่หรือล่วงรู้ถึงต้นตอที่ทำให้เขาเกิดความหึงหวง

หนังสือเล่มนี้ต่างจากหนังสือในหมวดพัฒนาตนเองเล่มอื่น ๆ เพราะมันจะช่วยให้ชีวิตของคุณง่ายขึ้นได้โดยไม่ต้องใช้ความพยายามมากนัก เพียงแค่นำเทคนิคทางจิตวิทยาไปประยุกต์ใช้ ปัญหาก็จะคลี่คลาย แต่ถ้าคุณพบว่าตัวเองยังคงต้องเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่น่าลำบากใจอยู่ ผมขอแนะนำให้คุณพิจารณาทางเลือกต่าง ๆ ในชีวิตของคุณอย่างละเอียดถี่ถ้วนมากขึ้น

คุณจะสังเกตว่าคุณรู้สึกดีขึ้นมากเกี่ยวกับตัวเองและชีวิตโดยรวม นั่นเป็นเพราะความยุ่งยากและความคับข้องใจในตัวเราเกิดขึ้นจากการที่เราไม่สามารถจัดการกับบุคคลอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงไม่สามารถรับมือกับสถานการณ์หรือความขัดแย้งที่น่าลำบากใจได้ ดังนั้น เมื่อคุณเริ่มนำเทคนิคเหล่านี้ไปประยุกต์ใช้ คุณจะพบว่ามีการเปลี่ยนแปลงใหม่ ๆ เปิดรอคุณอยู่ในห้วงเวลาที่ความรู้สึกดีขึ้นเกี่ยวกับตัวคุณและขีดความสามารถที่คุณมี คุณจะสามารถกำหนดอนาคตของตนเองแทนที่จะตกเป็นเหยื่อของกระแสหน้าที่เขี้ยวกราก คุณจะสามารถกำหนดโชคชะตาของตัวเองและได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่จากของขวัญอันล้ำค่าที่สุดแห่งชีวิต นั่นคือ การทำทุกสิ่งได้ตามที่ใจต้องการ

หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นเพื่อช่วยให้คุณรู้สึกมีพลังและสามารถควบคุมชีวิตของตัวเองได้ และเมื่อคุณสามารถทำได้แล้ว สิ่งก็ตามมาก็คือโอกาสใหม่ ๆ จำนวนมากในชีวิตของคุณ

คุณสามารถทำประโยชน์ให้กับผู้อื่นในแบบที่คุณไม่เคยทำได้มาก่อน เพราะถ้าสิ่งต่าง ๆ ในชีวิตของคุณไม่ได้ดำเนินไปด้วยดี คงเป็นเรื่องยากที่คุณจะยื่นมือออกไปช่วยเหลือผู้อื่น แต่เมื่อทุกอย่างอยู่ภายใต้การควบคุมของคุณแล้ว คุณจะช่วยเหลือผู้อื่นได้มากขึ้นและรู้สึกดีกับตัวเองมากกว่าเดิม การสร้างพลังให้แก่ผู้อื่นจะช่วยให้คุณเติบโตขึ้นอีกระดับ ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณไม่เคยสัมผัสมาก่อนเลยในชีวิต

ขอให้คุณมีความสุขกับชีวิตใหม่ของคุณ

เอกสารอ้างอิง

ส่วนที่ 1

1. Moreland, R. L., and R. B. Zajonc (1982). Exposure effects in person perception: Familiarity, similarity and attraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18.
2. Aronson, E., B. Willerman, and J. Floyd (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4.
3. Montepare, J. M., and L. Zebrowitz-McArthur (1988). Impressions of people created by age-related qualities of their gaits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54.
4. Kellerman, J., J. Lewis, and J. D. Laird (1989). Looking and loving: The effects of mutual gaze on feelings of romantic love. *Journal of Research in Personality*, 23.
5. Walster Hatfield, E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1.
6. Kelly, H. H. (1950). The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality*, 18.
7. Higgins, E. T., W. S. Rholes, and C. R. Jones (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13.

ส่วนที่ 3

1. Freedman, J. L., and S. C. Fraser (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4.
2. Milliman, R. (1982). Using background music to affect the behavior of supermarket shoppers. *Journal of Marketing*, 46.

3. Roballey, T. C., C. McGreevy, R. R. Rongo, M. L. Schwantes, P. J. Steger, M. A. Winger, and E. B. Gardner (1985). *The effect of music on eating behavior. Bulletin of the Psychonomic Society*, 23.
4. Leventhal, H., R. Singer, and S. Jones (1965). The effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2.
5. Lipsitz, A., K. Kallmeyer, M. Ferguson, and A. Abas (1989). Counting on blood donors: Increasing the impact of reminder calls. *Journal of Applied Social Psychology*, 19.
6. Cialdini, R. B., B. L. Green, and A. J. Rusch (1992). When tactical pronouncement of change becomes real change. The case of reciprocal persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6.
7. Sarason, I. G., B. R. Sarason, G. R. Pierce, E. N. Shearin, and M. H. Sayers (1991). A social learning approach to increasing blood donations. *Journal of Applied Social Psychology*, 21.
8. Wing, R. L. (1986). *The Tao of Power*: New York: Doubleday.
9. Wing, R. L. (1986).
10. Wing, R. L. (1986).
11. Vroom, V. H., and P. W. Yetton (1973). *Leadership and Decision-making*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
12. Petty, R. E., J. T. Cacioppo, and R. Goldman (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41.
13. Ross, L., and S. M. Samuels (1993). The predictive power of personal reputation versus labels and construal in the Prisoner's Dilemma game. Unpublished manuscript, Stanford University.

ส่วนที่ 5

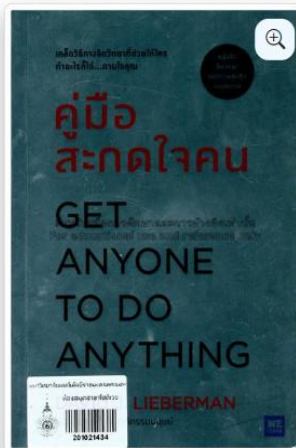
1. Weiner, B., J. Amrikhan, V. S. Folkes, and J. A. Verette (1987). An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naïve theory of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52.

2. Shapiro, D. R., E. H. Buttner, and B. Barry (1992). Explanations: What factors enhance their perceived inadequacy? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1.
3. Loftus, E. F. (1979). *Eyewitness Testimony*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
4. Langer, E., A. Blank, and B. Chanowitz (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36.
5. Curtis, R. C., and K. Miller (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51.
6. Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold and D. Levine, eds. (1969), *Nebraska Symposium on Motivation*, 17. Lincoln: University of Nebraska Press.
7. Strentz, T., and S. M. Auerbach (1988). Adjustment to the stress of simulated captivity: Effects of emotion-focused versus problem-focused preparation on hostages differing in locus of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55.

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/bibitem?bibid=b00109753>

 **คู่มือสะกดใจคน (ฉบับปรับปรุง) = Get Anyonr to do anything / David J. Lieberman, เขียน ; พิชร์ เกรแฮม, แปล.**
ไลเบอร์แมน, เดวิด เจ.



Subject [ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล.](#)
[จิตวิทยาประยุกต์.](#)
[พฤติกรรมมนุษย์.](#)

Details

Added Author [พิชร์ เกรแฮม, ผู้แปล.](#)
Published กรุงเทพฯ : วิไลร์น, 2566.
Detail 279 หน้า ; 21 ซม
ISBN 9786162872136

 3  5  0

 MARC

 Export

 Save

"สำหรับเพื่อการศึกษาและอ้างอิงเท่านั้น"