

บทความวิจารณ์หนังสือ แคล้ใช้คำให้ฉลาด ก็เพิ่มโอกาสจาก 0 เป็น 100

ผู้เขียน : ซาซากิ เคอิจิ

ผู้แปล : ทินภาส พาหะนิชย์

วิจารณ์โดย

สมพล ดำรงเสถียร

Sompol Dumrongsatian

sompol.du@kmitl.ac.th

ภาควิชาครุศาสตร์สถาปัตยกรรมและการออกแบบ คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรมและเทคโนโลยี

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520

Department of Architecture and Design Education, Faculty of Industrial Education and Technology,

King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang, Bangkok 10520 Thailand

เคล็ดลับ “การใช้คำ” จากนักคิดคำโฆษณามือหนึ่งของญี่ปุ่น  
แค่ทำตามนี้...แล้วโอกาสดี ๆ จะถล่มเข้ามาหาคุณ!

แค่ **ใช้คำ**  
ให้ฉลาด  
ก็ **เพิ่มโอกาส** จาก **0**  
เป็น **100**

伝え方が9割

ซาซากิ เคอิจิ เขียน



“ชีวิตคุณจะเป็นอย่างไรขึ้นอยู่กับคำที่คุณเลือกใช้”

“ห้ามจอตรก”

ทุกคนคงเคยเห็นคำๆ นี้ปรากฏในที่ต่างๆ มากมาย  
 และ  
 เชื่อว่าทุกคนก็ต้องเห็นมีทั้งคนเชื่อฟัง คือ ไม่จอตรด  
 และ  
 เชื่อว่าทุกคนก็ต้องเห็นคนจอตรด..! ตรงที่มีคำๆ นี้  
 และ  
 ถ้าต้องการให้คนส่วนใหญ่เชื่อฟังคำๆ นี้...จะต้องทำอย่างไร

#### .....หนังสือเล่มนี้มีคำตอบ.....

“แค่ใช้คำให้ฉลาด ก็เพิ่มโอกาสจาก 0 เป็น 100” เป็นหนังสือที่เขียนโดย ซาซากิ เคอิจิ ผู้เขียนบอกก่อนว่า หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่หนังสือสำหรับศึกษาวิธีใช้ภาษาอย่างถูกต้องและสละสลวยเพราะในหนังสือเล่มนี้มีการใช้ภาษาที่ผิดรวมทั้งมีวิธีการเขียนและการใช้คำแบบแหวกแนวที่อาจถูกโรงเรียนตำหนิ หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือสำหรับผู้ที่ต้องการเรียนรู้เทคนิคการใช้คำให้โดนใจเพื่อให้ประสบความสำเร็จในชีวิต หรือการทำ ธุรกิจหนังสือเล่มนี้เป็นเหมือนทางลัดของคุณเพื่อที่จะเปลี่ยนการปฏิเสธเป็นการตอบตกลงให้ได้มากที่สุด

หนังสือเล่มนี้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 บท และหากผู้อ่านได้อ่านหนังสือเล่มนี้เพียงรอบเดียวและไม่สามารถจำวิธีการได้ ผู้อ่านไม่จำเป็นต้องอ่านใหม่ทั้งหมดอีกรอบ เพียงคุณอ่านสารบัญที่เขียนอย่างละเอียดก็เหมือนเป็นการทบทวนเนื้อหา และวิธีการต่างๆ ได้แล้ว

เนื้อหาที่ปรากฏตามสารบัญ ประกอบด้วย

บทนำ..การใช้คำให้ได้ผลไม่ใช่เรื่องยาก

บทที่ 1 การใช้คำก็มีเทคนิคเหมือนกันนะ

- แค่อัปเปลี่ยนถ้อยคำ โอกาสก็ไม่มีทางเป็นศูนย์.....หากคุณทำทุกวิถีทางเพื่อเพิ่มโอกาส ชีวิตคุณจะเปลี่ยนไป
- เรารู้ว่า “วิธีการใช้คำ” เป็นสิ่งสำคัญแต่ไม่มีใครฝึกฝน.....โรงเรียนไม่ได้สอนวิธีการใช้คำ แต่ถ้าคุณรู้ก็จะตอบโต้ได้อย่างตรงจุดในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิต
- ผมเคยใช้คำไม่เก่ง.....แต่ก็สละสลวยทุกข และฝ่าฟันจนพบทางออกได้ในที่สุด
- ค้นพบว่า “การใช้คำก็มีเทคนิคเหมือนกันนะ” .....การรู้ว่าตัวเองใช้คำไม่เก่ง ช่วยให้ค้นพบเทคนิคการใช้คำอย่างเป็นระบบ
- ถ้าคุณรู้เทคนิคการใช้คำ เทคนิคนั้นจะกลายเป็นอาวุธคู่กายคุณไปตลอดชีวิต เทคนิคการใช้คำเหมือนกับดาบที่ยิ่งใช้ยิ่งคม
- จงเรียนรู้เทคนิคการใช้คำเป็นอันดับแรก....เทคนิคการใช้คำจะช่วยเหลือคุณจนวินาทีสุดท้ายไม่ว่าจะเป็นการหางานหรือการเลื่อนตำแหน่ง
- ความเห็นส่วนตัวเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับยุคนี้....เมนูแนะนำของยุคก็ (นักจัดรายการวิทยุ) เป็นที่ต้องการมากกว่าเมนูแนะนำของร้าน
- บอกเล่าความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับภาษาญี่ปุ่น...ภาษาญี่ปุ่นในหนังสือเรียนที่สอนการใช้ภาษาให้ถูกต้องนั้นใช้ไม่ได้ผล
- คนส่วนใหญ่ชอบเรียนรู้ด้วยตนเองครั้งที่แค่เรียนรู้จากมีอาชีพทักษะก็พุ่งพรวด...ผมเห็นว่านี่คือโอกาสเรียนรู้สิ่งที่ยังไม่มีใครรู้
- สรุปเนื้อหาบทที่ 1

บทที่ 2 เทคนิคเปลี่ยน “การปฏิเสธ” ให้เป็น “การตอบตกลง”...จากนี้ไปคำขอร้องของคุณจะได้รับการตอบตกลงด้วยเทคนิคที่จับต้องได้

- ถ้อยคำเป็นสิ่งที่เรา “สร้างได้” ไม่ใช่ “นึกขึ้นมาได้” เทคนิคสร้างถ้อยคำที่ใครๆ ก็ทำได้เพียงแต่ยังไม่เคยถูกเปิดเผย
- เทคนิคสร้าง “คำขอ” เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามความต้องการ
- 3 ขั้นตอนเปลี่ยนคำขอเพื่อให้อีกฝ่าย “ตอบตกลง”
  - ขั้นตอนที่ 1 ไม่พูดตามใจที่คิด
  - ขั้นตอนที่ 2 คาดเดาความคิดของอีกฝ่าย
  - ขั้นตอนที่ 3 ขอในสิ่งที่ประโยชน์ต่อทั้งสองฝ่าย
- ช่วงแรกให้สร้างคำขอตามสูตรสำเร็จไปก่อน
- 7 เทคนิคเพื่อเพิ่มโอกาสตอบตกลง
  - “สิ่งที่อีกฝ่ายชอบ”
  - “สิ่งที่อีกฝ่ายไม่ชอบ”
  - “เลือกได้อย่างเสรี”
  - “อยากเป็นที่ยอมรับ”
  - “พิเศษเฉพาะคุณ”
  - “ทำกันเป็นทีม”
  - “ขอบคุณ”
- คำขอต้องอาศัยความร่วมมือจากอีกฝ่าย
- ลองใช้เทคนิคที่คุณได้เรียนรู้นับตั้งแต่วินาทีนี้ไป
  - สถานการณ์ที่ 1 “ห้ามจอดจักรยาน”
  - สถานการณ์ที่ 2 “ปิดไฟดวงที่ไม่ใช้”
- ฝ่าฟันอุปสรรคด้วยพลังของถ้อยคำ...ถ้อยคำเปลี่ยนความรู้สึกของอีกฝ่ายได้โดยไม่ต้องเอาของมาล่อ
- ใช้เทคนิคเปลี่ยน “การปฏิเสธ” ให้เป็น “การตอบตกลง” ให้ได้ทุกวัน...การเลือกใช้คำที่ช่วยให้ผมได้มือถือสี่ขาทั้งที่ความจริงแล้วเลือกสีไม่ได้
- ใช้โพสต์อิทอย่างสร้างสรรค์...คุณใช้ศักยภาพของโพสต์อิทไปแค่ 10%
- สรุปเนื้อหาบทที่ 2

บทที่ 3 เทคนิคการสร้างคำทรงพลัง....คุณเองก็เขียนสุนทรพจน์น่าประทับใจหรือวลีเด็ดในภาพยนตร์ได้

- ไม่ว่าใครก็สร้างคำทรงพลังได้...การสร้างคำที่น่าประทับใจไม่ได้ยากอย่างที่คิด
- แค่เพียง 10 ปีปริมาณข้อมูล 1 ลูกเพิ่มขึ้นถึง 530 เท่า...ยุคที่ผู้คนมองข้ามถ้อยคำที่ไม่โดนใจ
- บางถ้อยคำมีพลังมาก บางถ้อยคำมีพลังน้อย ทั้ง ๆ ที่ใจความเหมือนกัน
- “คำทรงพลัง” คืออะไร
- พลังของคำเกิดขึ้นได้อย่างไร
- 5 เทคนิคการสร้าง “คำทรงพลัง”
  - เทคนิค Surprise...เทคนิคง่ายสุด ๆ ที่แม้แต่มีออซีฟก็ยังใช้
  - เทคนิคความรู้ขัดแย้ง...เทคนิคจูงใจคนที่ประธานาธิบดีโอบามา และนักเขียนชื่อดังอย่างมูราคามิ ฮารุกิ ก็ใช้
  - เทคนิคปฏิกิริยาของร่างกาย...เทคนิคเปลี่ยนถ้อยคำของคุณให้มีสำนวนเหมือนมีออซีฟ
  - เทคนิคทำซ้ำ...เทคนิคถ่ายทอดความรู้สึกให้ตราตรึงในความทรงจำของอีกฝ่าย
  - เทคนิคล้นระทึก...เทคนิคถ่ายทอดข้อความดูเด็ดที่ช่วยปลุกคนนอนหลับ
- แค่ใช้ 5 เทคนิคนี้ให้คล่อง ก็สร้างถ้อยคำได้อย่างไรซ์ติดจำกั๊ด...ในวันที่คนรอบข้างทักว่า “คำพูดที่ใช้เปลี่ยนไปนะ”

- ถ้อยคำที่มาจากสัญญาชานของมนุษย์สามารถนำไปใช้ได้ทั่วโลก...เทคนิคที่นำไปใช้ได้ในทุกประเทศและกับทุกเชื้อชาติ
  - เทคนิค “ทำข้อความยาว ๆ ให้มีพลังดึงดูด” ภายใน 10 นาที....เทคนิคง่าย ๆ ในการเปลี่ยนข้อความยาวและบทความที่ดูน่าเบื่อให้อ่านง่าย
  - แต่ง “ประโยคแรก” ให้อ่านง่ายต่อ
  - แต่ง “ประโยคสุดท้าย” ให้อ่านจบแล้วรู้สึกดี
  - ตั้ง “ชื่อเรื่อง” ให้ตรงประเด็น
  - สำหรับผู้ที่ใช้เวลาควรเพิ่มคำทรงพลังในทุกส่วนของข้อความยาวๆ !
  - แสดงความรู้สึกในอีเมลเพิ่มขึ้น 30 เปอร์เซ็นต์ที่จะออกมากำลังดี...คุณควรเข้าใจว่าตัวอักษรในคอมพิวเตอร์ให้ความรู้สึกเย็นชา
  - สิ่งที่น่าใจผู้อื่นได้คือความประทับใจไม่ใช่คนเก่ง....มนุษย์จะคล้อยตามก็ต่อเมื่อประทับใจ
  - สรุปเนื้อหาบทที่ 3
- บทส่งท้าย ค้นหาแผนที่ชุมชนทรัพยากรของคุณ
- ประวัติผู้เขียน

และต่อไปนี้เป็นสามตัวอย่างการใช้คำในหนังสือเล่มนี้เพื่อเปลี่ยนการ “ปฏิเสธ” เป็น “ตกลง”

- ระหว่างเดินทางไปทำงานวันหนึ่ง ผมอยากหาอะไรกินง่าย ๆ แล้วก็เจอร้านอาหารฟาสต์ฟู้ดพอดี จึงรีบเข้าไปในร้านแล้วสั่งพิซซ่าเบอร์เกอร์ ผมรออาหารอยู่นานมาก และในจังหวะที่คิดว่า “เดินออกไปเลยดีกว่า” พนักงานก็พูดกับผมว่า  
**“ทางร้านกำลังทำเบอร์เกอร์ให้ใหม่รบกวนรอสักประมาณ 4 นาทีได้ไหมคะ”**  
 คำพูดนั้นทำให้ผมตัดสินใจ เพราะเบอร์เกอร์ที่ทำเสร็จใหม่ ๆ น่าจะอร่อย ซึ่งหากดูดีๆ มันก็คือเรื่องปกติเพราะเบอร์เกอร์ที่ทำใหม่น่าจะอร่อยกว่าที่ทำเสร็จนานแล้ว คำพูดของพนักงานร้านนี้ใช้เทคนิคการพูดในสิ่งที่อีกฝ่ายชอบ ซึ่งมันสามารถพิชิตใจผมได้ แต่ถ้าพนักงานขอร้องโดยนึกถึงแต่ประโยชน์ของตัวเองว่า “รบกวนรอสักประมาณ 4 นาทีได้ไหมคะ” ผมคงเดินออกจากบ้านไปแล้ว เพราะผมต้องการความรวดเร็ว เพราะไม่ว่าคำไหนก็มีความหมายว่าให้รอ 4 นาทีเหมือนกัน
- คุณกำลังประสบปัญหามีคนมาจกักรยานมาจอดหน้าบ้านคุณเป็นประจำ คุณจะเขียนป้ายประกาศว่าอย่างไรดีครับ “ห้ามจอดจักรยานทิ้งไว้” หรือ “ห้ามจอดจักรยาน” สุดท้ายก็ยังต้องมีคนนำจักรยานมาจอดทิ้งไว้อยู่ดี เจ้าของจักรยานคิดว่า “ถึงห้ามก็จะจอด” ที่นี้ลองเลือกใช้เทคนิคการใช้คำพูดโดยดูจากสิ่งที่อีกฝ่ายไม่ชอบ โดยใช้ข้อความว่า  
**“จักรยานจะหายถ้าจอดไว้ที่นี่”**  
 มันเป็นคำที่ทำให้คุณ และอีกฝ่ายต่างก็ได้ประโยชน์ทั้งคู่ เพราะคุณไม่อยากให้ใครมาจอดจักรยานตรงนี้ และอีกฝ่ายก็คิดว่าถ้าจักรยานหายคงลำบาก ในเมื่อคุณเลือกใช้คำพูดที่มาจากความคิดของอีกฝ่ายก็จะสามารถจูงใจอีกฝ่ายได้
- ครอบครัวของคุณชอบเปิดไฟทิ้งไว้ และพอบอกให้ปิดไฟดวงที่ไม่ใช่ก็ไม่มีใครฟัง คุณๆ จะพูดอย่างไรให้พวกเขาปิดไฟ ถึงคุณจะไม่บอกว่าคุณปิดไฟดวงที่ไม่ใช่ แต่อีกฝ่ายก็ไม่ยอมเปลี่ยนพฤติกรรม ผู้เขียนเลือกใช้เทคนิคสิ่งที่อีกฝ่ายชอบ และอยากเป็นที่ยอมรับมาเขียนเป็นข้อความใหม่เพื่อให้ได้คำตอบประมาณว่าอยากให้คนอื่นยอมรับว่าตัวเองทำเรื่องดีๆ  
**“ถ้าปิดไฟจะมองเห็นดาวนะ”**  
 คำนี้ใช้เทคนิคสิ่งที่อีกฝ่ายชอบ และในกรณีที่อีกฝ่ายเป็นคนรักของคุณและเป็นคนโรแมนติก ถ้อยคำนี้จะใช้ได้ผลอย่างดีเยี่ยม ถ้าพูดแบบนี้กับคนรักต่อการปิดไฟเป็นเรื่องยุ่งยากสักแค่ไหนก็ต้องยอมปิดไฟแน่นอน

คุณคงเข้าใจแล้วว่าแม้จะเป็นคำขอร้องที่มีจุดมุ่งหมายเดียวกันแต่ **แค่ปรับเปลี่ยนถ้อยคำ** คุณก็สามารถเปลี่ยนผลลัพธ์จากการ “ปฏิเสธ” ให้เป็นการตอบ “ตกลง” ได้

ในแต่ละวันเวลาที่คุณสื่อสารกับคนอื่นมีคำมากมายที่คุณพูดและเขียนออกไป แต่คุณรู้หรือไม่ว่าในบรรดาคำเหล่านั้นมีคำเพียงไม่กี่คำที่มีพลังถึงขั้นเปลี่ยนชีวิตคนได้จริง ๆ แล้วคุณจะไปเอาคำเหล่านั้นมาจากไหน...หนังสือเล่มนี้มีคำตอบ !

คุณจะได้พบกับเคล็ดลับการใช้คำจากนักคิดคำโฆษณามือหนึ่งของญี่ปุ่นซึ่งจะพลิกให้คุณกลับมาเป็นต่อในทุกด้านไม่ว่าจะเป็นด้านการทำงาน การทำธุรกิจ การเรียนหรือแม้แต่การหาคู่ครอง เช่น

- จะพูดว่าวันนี้อากาศดีจังอย่างไรให้คนที่ได้ฟังประทับใจไม่รู้ลืม
- วิธีการขอลื่อนกำหนดส่งงานให้หัวหน้ามองว่าคุณเป็นคนตั้งใจทำงาน
- ประโยคที่พูดแล้วลูกจะเลิกเล่นเกมแล้วรีบไปอ่านหนังสือทันที
- เขียนป้ายเตือนอย่างไรให้โจรกังเงงในไม่กล้าออกอาละวาดอีกเลย
- ให้คำชวนอย่างไรให้คนที่คุณขอยกไปออกเดทกับคุณ
- เขียนข้อความบนโพสต์อิทอย่างไรให้อีกฝ่ายตกลงทำตามคำขอของคุณทันที
- กลเม็ดการพูดที่จะทำให้ลูกคำกลับมาอุดหนุน..แม้อาหารร้านคุณจะอร่อยสู้ร้านอื่นไม่ได้
- วิธีเขียนเพลงประโยคเดียวแล้วจะไม่มีใครเอารัดมาจอตขวางหน้าบ้านคนอื่นอีกเลย

และอื่น ๆ อีกมากมาย ชีวิตคุณจะเป็นอย่างไรขึ้นอยู่กับคำที่คุณเลือกใช้แค่ใช้คำอย่างฉลาดคุณก็สามารถเพิ่มโอกาสจาก 0 เป็น 100 ได้อย่างง่ายดาย

ซาซากิ เคอิจิ. 2556. **แค่ใช้คำให้ฉลาด ก็เพิ่มโอกาสจาก 0 เป็น 100**. แปลโดย ทินภาส พาหะนิชย์. กรุงเทพฯ: วีเลิร์น.