

# วิธีชนะใจคนทุกสถานการณ์

## The Power of Charm

### How to Win Anyone Over Any Situation



อะไรคือคุณสมบัติที่สำคัญที่สุดเพียงหนึ่งเดียวซึ่งเราควรมีเมื่อพยายามจะพิชิตใจใครบางคน ไม่ว่าจะในด้านการงานหรือชีวิตส่วนตัว สิ่งนั้นก็ คือเสน่ห์ อันหมายถึงความสามารถที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่ไม่ธรรมดากับใครก็ได้ และทำให้ใครคนนั้นรู้สึกว่าเป็นคนพิเศษจริงๆ เมื่ออยู่ต่อหน้าคุณ

#### The Power of Charm จะเปลี่ยนชีวิตคุณ ด้วยข้อแนะนำในการ

- ยืดกุมความสนใจ และความไว้วางใจของใคร ๆ ได้ภายในไม่กี่วินาทีแรกของการพบปะ
- ได้รับการสนับสนุนจากคนอื่น ๆ ที่สามารถช่วยให้คุณบรรลุเป้าหมายได้
- เป็นเจ้าแห่งภาษากาย และเทคนิคการฟังชั้นสูง ซึ่งจะ使人อื่น ๆ รู้สึกว่าได้รับความสนใจอย่างจดจ่อจากคุณ
- พูดและนำเสนองานได้อย่างมีพลัง และจับใจมากขึ้น
- พัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองของคุณอย่างชัดเจน
- เปิดโอกาสทางธุรกิจได้มากขึ้น รวมทั้งความก้าวหน้าในงาน

ถ้าคุณทำให้คนอื่นรู้สึกสำคัญต่อหน้าคุณมากเท่าไร พวกเขาจะรับรู้ว่าคุณมีเสน่ห์มากขึ้น สามารถสรุปพฤติกรรมได้ 5 ประการ (5 A) ดังนี้

1. Acceptance (การยอมรับ) เป็นการยอมรับตัวตนของคนอื่นอย่างสิ้นเชิงโดยไร้ข้อจำกัดใดๆ ทั้งไม่วิพากษ์วิจารณ์ หรือจับผิด ยอมรับทุก ๆ อย่างเกี่ยวกับพวกเขา เวลาที่คุณยิ้มอย่างมีความสุขเมื่อเห็นใครบางคน ความนับถือตัวเองของพวกเขาจะพุ่งขึ้นโดยอัตโนมัติในทันที พวกเขาจะรู้สึกดีต่อตัวเอง รู้สึกว่าตัวเองมีความสำคัญ และมีคุณค่า ทำให้พวกเขารู้สึกว่าคุณมีเสน่ห์ แม้ว่าคุณจะยังไม่ได้พูดอะไรเลย
2. Appreciation (การซาบซึ้ง) เวลาที่คุณแสดงความซาบซึ้งสำหรับสิ่งที่พวกเขาทำให้ ความนับถือตัวเองของพวกเขาจะเพิ่มสูงขึ้น เขาจะรู้สึกว่าคุณมีคุณค่า มีความสำคัญ มีความสามารถ เพียงคุณพูด "ขอบคุณ" ในทุก ๆ โอกาส

3. Approval (การเห็นชอบ) นิยามของการเห็นชอบคือ "การสรรเสริญ" เมื่อคุณยกย่องสรรเสริญคนในสิ่งที่พวกเขาทำ ความนับถือตัวเองของพวกเขาจะพุ่งสูงขึ้น ทำให้พวกเขารู้สึกว่าคุณน่าสนใจ น่ายอมรับ น่าชื่นชมมากขึ้น และเป็นคนที่มีความสนใจ
4. Admiration (การชื่นชม) เวลาที่คุณเอ่ยชมคนอย่างจริงใจ พวกเขาจะรู้สึกดีขึ้นกับตัวเอง รู้สึกถึงการเป็นที่ยอมรับ พวกเขาจะชอบตัวเอง และชอบคุณมากขึ้น
5. Attention (การสนใจ) นับเป็นคุณสมบัติสำคัญที่สุด เมื่อคุณให้ความสนใจอย่างจริงจัง พวกเขาจะรู้สึกถึงความสำคัญ และคุณค่าของตัวเองมากขึ้น และจะชอบคุณมากขึ้น

### เคล็ดลับการฟังที่มีประสิทธิภาพ 4 ประการ

- ฟังอย่างสนใจ ไม่ขัดจังหวะ ฟังอย่างเงียบโดยสิ้นเชิง เวลาที่คนหนึ่งได้รับการตั้งใจฟังจากอีกคนหนึ่ง เขาจะได้รับผลทางชีววิทยา สมองของเขาจะหลั่งสารเอ็นโดรฟินส์ "ยาแก้ความทุกข์" แห่งธรรมชาติออกมา ทำให้รู้สึกดีต่อตัวเอง เขาจะไว้วางใจคุณมากขึ้นจากการที่คุณตั้งใจฟังเขา
- หยุดก่อนตอบ เป็นการไม่ขัดจังหวะของอีกฝ่ายหนึ่ง ถ้าเขาหยุดเพื่อเรียบเรียงความคิดก่อนพูดต่อ และทำให้เขารู้สึกว่าสิ่งที่เขากำลังพูดมีความสำคัญ เป็นการเสริมคุณค่าในตัวผู้พูด และทำให้เขามองคุณมีเสน่ห์ และฉลาดด้วย
- ถามเพื่อความชัดเจน อย่างเช่น คุณหมายความว่าอย่างไร คนที่ถามย่อมเป็นคนควบคุมคนที่ตอบคำถามย่อมถูกควบคุมโดยคนที่ถาม
- ป้อนกลับ หรือ ทวนความด้วยถ้อยคำของคุณเอง เป็นการทดสอบการฟังที่มีประสิทธิภาพ เป็นข้อพิสูจน์ว่าคุณตั้งใจฟังจริงๆ เป็นการถามคำถามหรือแสดงความคิดเห็นต่อสิ่งที่พูด

The Power of Charm นำเสนอวิธีที่คุณจะเปลี่ยนพฤติกรรมภายนอกของคุณด้วยการพัฒนา และใช้ทักษะที่จะช่วยให้คุณควบคุมภาพลักษณ์ส่วนตัวที่คุณอยากจะทำให้คนอื่นมองเห็น ปล่อยให้กลไกภายในดำเนินไปตามธรรมชาติ อย่ากังวลมากเกินไปกับเรื่องการเปลี่ยนความคิด และความรู้สึกภายใน ขอให้เน้นพฤติกรรมภายนอก ลองเลือกใครคนหนึ่งที่คุณรู้สึกว่าเขามีเสน่ห์ แล้วคิดว่าเขาปฏิบัติตัวต่อคนอื่นอย่างไรในการสนทนา จากนั้นก็ให้ลองพยายามทำแบบเดียวกันเวลาที่คุยกับคนอื่น

- เวลาที่ใครบางคนกำลังพูดกับคุณ โดยเฉพาะพูดเรื่องที่สำคัญสำหรับเขา ขอให้คุณลองเอียงศีรษะไปด้านใดด้านหนึ่งเล็กน้อย เป็นกฎเอียงศีรษะเวลาฟัง ตั้งศีรษะตรงเวลาพูด ใช้การสบตากับแต่ละคนในทุกการสนทนา เป็นสัญญาณที่นักฟังชั้นยอดใช้ในการบ่งบอกว่าฉันกำลังจดจ่ออยู่กับสิ่งที่กำลังพูดอย่างเต็มที่ ถือว่ามีส่วนร่วมในการสนทนาด้วย

- การผกผันคือการส่งสัญญาณบอกคนอื่นว่า คุณเป็นคนอบอุ่น เป็นมิตร และให้ความสนใจ นับเป็นองค์ประกอบสำคัญหนึ่งของเสน่ห์
- พูดด้วยร่างกายของคุณ เวลาคุยกับใครก็ตาม ขอให้หันตัวทั้งตัวของคุณเข้าหาเขาแล้ว ห่อหุ้มความสนใจทั้งหมดของคุณให้กับเขา ถ้าคุณนั่ง ก็ให้โน้มตัวเข้าหาเขา รวากับว่าคุณกำลังจดจ่ออยู่กับทุก ๆ คำพูดของเขา ตาจ้องอยู่ที่ปากและตาของเขา ค่อย ๆ เคลื่อนสายตาดวงตาข้างหนึ่งไปยังอีกข้างหนึ่ง ขณะที่กำลังฟังเขาพูด ขอให้พยายามโน้มตัวไปข้างหน้า แทนการนั่งหลังตรงหรือเอนตัวไปด้านหลังเวลาอื่นให้รักษาระยะความสบายใจระหว่างคุณกับอีกฝ่าย หันหน้าเข้าหาตรง ๆ ยืนให้ห่างจากเขาสัก 2-4 ฟุต อย่ากอดอก สัญญาณทั้งหมดนี้จะบ่งชี้ว่า คุณกำลังตื่นเต้นสนใจในสิ่งที่อีกฝ่ายกำลังพูด เทคนิคเหล่านี้ช่วยให้พวกเขา รู้สึกดี และจะชอบคุณที่คุณทำอย่างนั้นด้วย
- ถ้าคุณกำลังฟังอย่างสนใจ และอีกฝ่ายที่พูดดูกำลังมีอาการ ก็ขอให้ฟังโดยเพิ่มความอดทนเข้าไปให้มากขึ้นก่อนที่คุณจะพูดอะไรออกไป ปลอบใจเขาได้พูดและระบายอารมณ์โกรธหรืออารมณ์อื่น ๆ ออกมาจนหมด ก่อนที่คุณจะพยายามกระโดดเข้าไปเสนอความเห็นที่สำคัญที่สุดขอให้ระมัดระวังในการให้คำแนะนำ นอกจากจะมีคำร้องขอจริง ๆ การฟังด้วยความเห็นใจของคุณย่อมจะได้รับการชื่นชม
- เทคนิคการพูด ใช้น้ำเสียงทุ้มลึกบอ ๆ ทำให้คุณเป็นคนมีน้ำเสียงน่าฟัง และอบอุ่น ทั้งยังเป็นคนที่มีความมั่นใจมากขึ้นด้วย การลดจังหวะความเร็วในการพูด การเว้นจังหวะการพูดทำให้มีเวลาคิด ขอให้ฝึกการหยุดเมื่อสิ้นสุดแนวคิดหนึ่ง หรือหลังจากที่เพิ่งพูดประเด็นสำคัญจบไป คุณควรเว้นจังหวะการพูดเสมอ หลังจากที่คุณเพิ่งพูดบางอย่างที่สำคัญ ที่ซับซ้อนหรือที่ผิดแปลกออกไปการเป็นคนมีเสน่ห์ ไม่ใช่การมุ่งเอาชนะ การโต้เถียง หรือการทำให้คนอื่นประทับใจในความฉลาดของคุณ
- หลีกเลี่ยงความขัดแย้งอย่างสุดความสามารถ มันคือตัวทำลายเสน่ห์
- เสนอความคิดเห็นของคุณอย่างนุ่มนวล น่าสนใจ อย่าพยายามเอาชนะเป็นอันขาด
- ปฏิบัติตัวต่อทุกคนที่คุณพบราวกับว่าเขาเป็นลูกค้ำมูลค่าล้ำนเหรียญของคุณ เหมือนกับเขาเป็นบุคคลที่สำคัญที่สุดในโลก เมื่อคุณเข้าหาคนด้วยวิธีนี้ คุณก็จะทำให้พวกเขา รู้สึกดีกับตัวเองและพวกเขาก็จะรู้สึกว่าคุณมีเสน่ห์อีกด้วย

ขอจงผสมผสานความสามารถทั้งหมดของคุณให้เป็นศิลปะแห่งเสน่ห์ โดยการใส่ทัศนคติเหล่านี้เข้าไปในนิสัยการฟังและการพูดของคุณ นี่เป็นการอุทิศตัวที่จะนำความสุขมาสู่คุณและคนอื่น ๆ

- ตั้งใจที่จะชื่นชม และชื่นชอบทุกคนที่คุณพบ
- ตั้งใจที่จะเมตตา กรุณา และเข้าใจ ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้นก็ตาม
- ตั้งใจที่จะใส่ใจ มีน้ำใจ และไม่ตัดสิน
- ตั้งใจที่จะยิ้ม และชมเชยง่าย ๆ

ในโลกแห่งการแข่งขันทักษะเสน่ห์ของคุณจะช่วยให้คุณได้เปรียบมาก เพื่อนร่วมงานและหัวหน้างานของคุณจะรอคอยที่จะได้ใช้เวลากับคุณ ไม่ใช่เพราะคุณฉลาดเท่านั้น แต่เพราะเสน่ห์ของคุณด้วย คุณจะได้รับการเลื่อนตำแหน่งเร็วขึ้น คนที่สามารถช่วยคุณได้จะเปิดประตูรับคุณ และโอกาสความก้าวหน้าก็จะเพิ่มขึ้นด้วย

ทั้งหมดก็ขึ้นอยู่กับตัวคุณเอง คุณไม่มีอะไรจะเสีย แต่จะได้ทุกสิ่งทุกอย่างที่เดียว มีใครบ้างที่ไม่ชอบอยู่กับคนที่ดูเหมือนจะชื่นชมพวกเขา เป็นห่วงเป็นใยพวกเขา ฟังพวกเขา ตอบสนองต่อพวกเขา คนที่ทำให้พวกเขารู้สึกเป็นคนสำคัญ และมีคุณค่า ใครบ้างที่ไม่อยากใช้เวลากับคนมีเสน่ห์

**ความสำเร็จแห่งการกระทำของบุคคลที่ยิ่งใหญ่ทั้งหลายนั้น  
ขึ้นอยู่กับจิตใจที่ตรงตาม  
ของเขามากกว่าวิธีการกระทำของเขา**