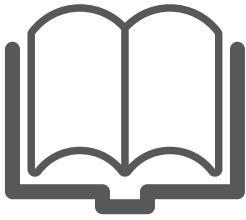
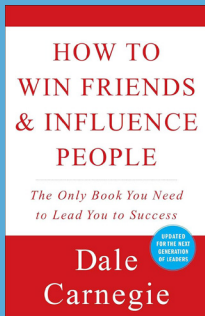


## Book Review โดย.. *ดร.อุกค สุปวิธ*



ศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาบริหารการปฏิบัติการ  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สิ่งสำคัญมากในการประสบความสำเร็จคือ การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคนอื่น หนังสือเล่มหนึ่งที่จะเรียกได้ว่าเป็นผลงานที่ได้รับการยอมรับมาอย่างยาวนานคือ หนังสือ How to win friends & influence people ที่เขียนโดย Dale Carnegie หนังสือเล่มนี้มีหลายเวอร์ชันมาก เนื่องจากเวลาที่เปลี่ยนแปลงไปตัวอย่างบางตัวอย่างก็ได้ถูกทำให้ทันสมัยมากขึ้น แต่หลักการในหนังสือยังคงเหมือนเดิม เล่มที่นำมารีวิวไว้ตอนนี้เป็นเล่มแปลของสำนักพิมพ์ Bear จัดพิมพ์ในปี 2567



**Book Review: How to Win Friends & Influence People**

**Publisher: Gallery Books**

**Publication Year: 1998**

**Author: Dale Carnegie**

**Language: English**

**Number of Pages: 320**

หนังสือเล่มนี้แบ่งเป็น 4 ตอนหลัก โดยตอนแรกจะเป็นเทคนิคพื้นฐานในการรับมือคน ซึ่งประกอบไปด้วยกฎ 3 ข้อ โดยกฎข้อแรกคือ การเลิกตำหนิตัวคนอื่น เพราะนอกจากจะทำให้ผู้ฟังไม่ชอบตัวเราแล้ว เรายังไม่เปลี่ยนตัวเองอย่างที่เรากำลังต้องการให้เขาทำอีกด้วย ข้อที่ 2 คือ ให้เราชื่นชมผู้คนด้วยความจริงใจ ไม่มีใครไม่ชอบคำชม แต่เราควรชมอย่างจริงใจ ไม่ใช่เป็นการหลอกลวงเพื่อเอาใจเท่านั้น และข้อที่ 3 คือ เราควรปลูกเร้าความต้องการของคนอื่น ซึ่งจะ使人ฟังรู้สึกตื่นเต้นและอยากทำให้เรื่องต่าง ๆ ที่เราแนะนำให้เขาทำ

ในตอนที่ 2 ของหนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องเทคนิค 6 ประการที่จะทำให้ผู้อื่นชอบเรา โดยเทคนิคแรกคือ การให้ความสำคัญกับผู้คนด้วยความจริงใจ ทุกคนอยากเป็นคนสำคัญ เทคนิคที่ 2 คือ การยิ้ม ซึ่งเป็นเทคนิคที่ทรงพลังมาก คนชอบและอยากอยู่ใกล้กับคนที่มีความสุข ซึ่งมักจะแสดงออกด้วยการยิ้ม เทคนิคที่ 3 คือ จำชื่อคนให้ได้ ในหนังสือได้บอกไว้ว่าเสียงที่ไพเราะมากที่สุดที่เราชอบฟังคือ เสียงคนที่เรียกชื่อเรา เทคนิคที่ 4 คือ การเป็นผู้ฟังที่ดีและกระตุ้นให้ผู้สนทนาพูดเรื่องของตัวเอง เพราะคนส่วนใหญ่อยากเล่าเรื่องของตัวเองให้กับคนอื่นฟัง เทคนิคที่ 5 คือ การพูดคุยในเรื่องที่อีกฝ่ายสนใจ ผู้คนชอบพูดคุยกับเรา ไม่ใช่เพราะเราพูดเรื่องที่น่าสนใจ แต่เป็นเพราะเขาได้พูดเรื่องที่เขาสนใจให้เราฟังมากกว่า เทคนิคที่ 6 คือ การทำให้อีกฝ่ายรู้สึกว่าคุณเป็นคนที่สำคัญ ถ้าให้ความสำคัญกับเขา เขาย่อมรักและชอบเรา เพียงแต่เราต้องทำด้วยความจริงใจ ไม่ใช่แค่แกล้งทำ

ตอนที่ 3 เป็นกฎ 12 ข้อที่ใช้ในการจูงใจคนให้ทำในสิ่งที่เราต้องการ โดยข้อแรกคือ การเลิกการโต้แย้งกับคนอื่น เพราะเราไม่สามารถจูงใจคนได้จากการโต้แย้งเพื่อเอาชนะ ข้อที่ 2 คือ การเคารพความคิดเห็นของผู้อื่น ให้หลีกเลี่ยงการโจมตีผู้อื่นว่าเป็นฝ่ายผิด ข้อที่ 3 คือ เราต้องรู้จักยอมรับผิดเมื่อเราเป็นฝ่ายผิด ข้อที่ 4 คือ เริ่มต้นด้วยท่าทางที่เป็นมิตร เพราะคนชอบที่จะคุยกับคนที่เป็มิตรมากกว่าเป็นศัตรู ข้อที่ 5 คือ พยายามให้อีกฝ่ายพูดว่าใช่ เมื่อเขาพูดว่าใช่บ่อย ๆ เขาจะรู้สึกว่าเขายู่ข้างเดียวกับเรา แล้วทุกอย่างหลังจากนั้นจะง่ายขึ้น ข้อที่ 6 คือ เราควรปล่อยให้คนอื่นเป็นคนพูดส่วนใหญ่ คนมักจะชอบพูดมากกว่าชอบฟัง เมื่อเขาได้พูดเขาจะรู้สึกดี ข้อที่ 7 เราต้องทำให้อีกฝ่ายรู้สึกว่าคุณคิดนั้นเป็นของเขา เมื่อเขาเชื่อว่าความคิดนั้นเป็นของเขา เขาจะอยากทำสิ่งนั้นมากกว่าเราไปบอกให้เขาทำ ข้อที่ 8 พยายามมอง



โดยสรุปแล้วหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่เรียกได้ว่า Classic มากที่สุดเล่มหนึ่งของโลกเลยก็ว่าได้ ไม่ว่าโลกจะมีความก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วมากเพียงใด ความรู้จะล้าสมัยได้อย่างรวดเร็วขนาดไหน แต่เรื่องความสัมพันธ์ของคนจะเป็นเรื่องที่แทบจะไม่เปลี่ยนแปลง



ในมุมมองของคนอื่น การมองในมุมของคนอื่นจะทำให้เราเข้าใจอีกฝ่ายมากขึ้น และรู้ว่าอะไรเป็นอุปสรรคที่ทำให้เขาไม่ทำตามสิ่งที่เราแนะนำให้เขาทำ

ข้อที่ 9 เราควรแสดงความเห็นอกเห็นใจต่อความคิดและความปรารถนาของคนอื่น การแสดงความเห็นอกเห็นใจทำให้อีกฝ่ายรู้สึกดีกับเรา ถึงแม้ว่าความเห็นของเรายังไม่ตรงกันก็ตาม ข้อที่ 10 คือ การทำให้อีกฝ่ายเห็นว่าสิ่งที่เราขอ นั้นเป็นสิ่งที่ดีที่ควรทำ ซึ่งจะช่วยให้โอกาสที่เขาจะทำสิ่งนั้นเพิ่มมากขึ้น ข้อที่ 11 นำเสนอความคิดด้วยความเข้าใจ ซึ่งจะช่วยให้โอกาสที่ผู้ฟังจะทำตามสิ่งที่เราพูดก็จะมีสูง และข้อที่ 12 กระตุ้นความท้าทาย หลายคนชอบความท้าทาย หากเรากระตุ้นสิ่งนี้ให้เกิดขึ้นได้ เขาก็อยากจะทำตามสิ่งที่เราพูด

ส่วนสุดท้ายของหนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องของความเป็นผู้นำและการเปลี่ยนแปลงคนที่จะไม่ก่อให้เกิดความบาดหมาง โดยมีกฎ 9 ข้อดังต่อไปนี้ ข้อแรก เราควรเริ่มต้นด้วยคำชมด้วยความจริงใจ ข้อที่ 2 เราควรชี้ให้อีกฝ่ายเห็นข้อผิดพลาดแบบอ่อน ๆ เพื่อไม่ทำให้คนฟังรู้สึกเสียหน้า ข้อที่ 3 พูดถึงความผิดพลาดของตัวเองก่อนที่จะตำหนิคนอื่น วิธีนี้จะเป็นการลดกำแพงลง เพราะเป็นการแสดงให้เห็นว่าความผิดพลาดเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้กับทุกคน ข้อที่ 4 ตั้งคำถามแทนการออกคำสั่งโดยตรง ไม่มีใครชอบถูกสั่ง การตั้งคำถามแทนคำสั่งเป็นวิธีที่นุ่มนวลกว่า

ข้อที่ 5 รู้จักไว้หน้าคนอื่น ไม่มีใครชอบเสียหน้า ยิ่งเขาเสียหน้าเขายิ่งไม่ยอมทำตามสิ่งที่เราแนะนำ ข้อที่ 6 รู้จักชื่นชมคนอื่น ถึงแม้ว่าจะเป็นเรื่องเล็กน้อย การชื่นชมจะทำให้ผู้ฟังอยากทำตามสิ่งที่เราแนะนำมากขึ้น ข้อที่ 7 มอบกิตติศัพท์ที่ดีให้กับผู้คน ถ้าเราตั้งชื่อหรือกิตติศัพท์ที่ดีให้กับใคร คน ๆ นั้นก็จะมีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับกิตติศัพท์นั้น เช่น ถ้าเราบอกว่าคนนี้เป็นคนขยันที่สุดในบริษัท เขาก็อยากที่จะทำงานอย่างขยันต่อไป ข้อที่ 8 ให้กำลังใจกับคนที่ทำผิดพลาด และแสดงให้เห็นว่าความผิดพลาดนั้นแก้ไขได้ และข้อที่ 9 ทำให้คนอื่นมีความสุขที่ได้ทำในสิ่งที่เราเสนอแนะ ซึ่งจะทำให้เขาก็จะอยากทำสิ่งนั้นต่อไป

โดยสรุปแล้วหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่เรียกได้ว่า Classic มากที่สุดเล่มหนึ่งของโลกเลยก็ว่าได้ ไม่ว่าโลกจะมีความก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วมากเพียงใด ความรู้จะล้าสมัยได้อย่างรวดเร็วขนาดไหน แต่เรื่องความสัมพันธ์ของคนจะเป็นเรื่องที่แทบจะไม่เปลี่ยนแปลง

หนังสือเล่มนี้จึงเหมาะเป็นอย่างยิ่งสำหรับคนที่มืออาชีพที่ต้องใช้ทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้คน เช่น งานขาย หรือคนที่เป็ผู้นำทีมหรือองค์กร และเป็นประโยชน์กับทุกคนที่ต้องใช้ชีวิตประจำวันกับคนอื่น ๆ ความสุขของชีวิตก็คือ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนรอบตัว หนังสือเล่มนี้เป็นเล่มหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนชีวิตเราไปในทางที่ดีที่สุดในที่สุด

## REFERENCES

Carnegie, D. (1998). *How to win friends & influence people: Updated for the Next Generation of Leaders*. New York: Gallery Books.