

“ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง” โดย โยชิตะ อิชิโนะริ

ปริทัศน์โดย รศ. ดร. สมาน อัครวุฒิ¹

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้เขียน

โยชิตะ อิชิโนะริ เป็นนักจัดรายการวิทยุที่สถานีวิทยุวิทยุ นโปง บรอดคาสติ้ง ชิสเต็ม และ นิตะมินะ เรดิโอ” เกิดที่โตเกียว เมื่อ ค.ศ. 1975 สำเร็จการศึกษาจากคณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเคโอ เคยได้รับรางวัลกาแล็กซี สาขาผู้จัดรายการวิทยุ 2012 และเป็นผู้บริหาร บริษัทโทน คอนเนคต์ ติดต่อเขาได้จาก twitter:@yoshidahisanori

หนังสือเล่มนี้แปลโดย โยซูเกะ

สาระสำคัญของหนังสือ

ก่อนอื่นผู้ปริทัศน์อยากจะบอกว่า เลือกซื้อหนังสือเล่มนี้เพราะคิดว่าจะได้ฟังคำแนะนำที่หวานแหวว ซึ่งจะเป็นคำแนะนำที่ผู้ปริทัศน์สามารถนำไปใช้เพื่อเป็นนักสื่อสารโรแมนติก และเสริมเสน่ห์ให้กับตนเองมากขึ้นเท่านั้น แต่พออ่านจบก็พบว่าหนังสือเกี่ยวกับ “ความเข้าใจและเทคนิคในการสื่อสาร” ที่ไม่ค่อยปรากฏในตำราด้านการสื่อสารทั่วไป จึงตัดสินใจปริทัศน์ครับ อย่างไรก็ตาม คงไม่สามารถที่จะนำสาระทั้งหมดมาสรุปไว้ในปริทัศน์ได้ทั้งหมดครับ

หนังสือเล่มนี้มีทั้งหมด 11 บท ประกอบด้วย 9 บทหลัก บทนำ และบทส่งท้าย คือ บทนำ ผู้เขียนกล่าวถึงว่าคนส่วนใหญ่กลัวที่จะสนทนากับคนอื่น เพราะเป็นคนพูดไม่เป็น แต่หลังจากอ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว “บอกลาคนเก่าของตนเองซึ่งเป็นคนพูดไม่เก่งได้เลย บทที่ 1 กล่าวถึงเป้าหมายในการสื่อสาร ซึ่งตำราทั่วไปบอกว่า เพื่อการสื่อสารสารที่ต้องการสื่อสาร แต่ผู้เขียนบอกว่าจุดมุ่งหมายของการสื่อสาร คือการทำให้รู้สึกดีและผ่อนคลายขณะที่สื่อสารหรือสนทนากัน

บทที่ 2 กล่าวถึงเมื่อผู้เขียนยังมีข้อบกพร่องในการสื่อสาร ซึ่งจริง ๆ ผู้เขียนไม่ค่อยเห็นด้วยในการใช้คำว่า “บกพร่องด้านการสื่อสาร” เพราะหลายคนไม่ค่อยอยากพูด หรือสนทนากับคนอื่นด้วยเกรงว่าจะมีข้อบกพร่องในการสื่อสาร โดยเกรงว่าตนเองจะไม่มีข้อมูลในการสื่อสาร และสื่อสารได้ไม่ดี คนจะไม่เข้าใจสิ่งที่ตนเองสื่อสาร แต่ผู้เขียนเห็นว่าการสื่อสารเป็นเพียงเกม ซึ่งมีกติกาในการเล่น แค่เล่นตามกติกาของเกมเท่านั้น โดยเกมมีจุดมุ่งหมายให้คู่สนทนาารู้สึกดี สนทนากันได้ราบรื่นนั่นเอง

¹ รองศาสตราจารย์, ดร. ชำราชการบำนาญ (Associate Professor, Ph.D., retired government servant service)

บทที่ 3 อธิบายเกี่ยวกับเกมการสื่อสาร เป็นเกมที่ไม่มีคู่ต่อสู้เหมือนเกมอื่น สิ่งที่จะเอาชนะคือ “ความอึดอัด” ของผู้ร่วมสนทนา เป็นเกมที่จำเป็นต้องเล่น (เพราะถ้าไม่เล่น คือไม่พูดคุยกันแล้ว การสนทนาหรือการสื่อสารก็ไม่เกิดขึ้น) และวิธีเอาชนะคือ “การยืดหยุ่น” (คืออย่าเอาจริงเอาจัง เอาแพ้อะชนะกัน)

บทที่ 4 นำเสนอเกี่ยวกับการเตรียมตัวลงสนาม (การสื่อสาร) ควรเข้าใจว่าการสื่อสารก็ต้องหวังผล คือ “ทำให้คู่สนทนารู้สึกดี และอยากสนทนาด้วย” จงอย่าใช้อคติ คือความเอนเอียงจากการไม่รู้ เป็นอุปสรรคในการสื่อสาร แต่ใช้เป็นจุดแสวงหาข้อมูลและความเข้าใจมากขึ้น เปลี่ยนจุดเน้นของการสื่อสารจากการถ่ายทอดเป็นการส่งต่อ คือส่งต่อข้อมูลสู่ผู้รับสาร (ส่วนจะเข้าใจอย่างไรก็แล้วแต่ผู้รับสาร) ใช้ปมด้อยเป็นปมเด่นแทน และคิดว่าการสื่อสารเป็นเดิมพันแบบหนึ่ง ถ้าชนะ (คือพูดคุยกันราบรื่น) ก็ดีแล้ว แต่ถ้าแพ้ (คือทำอะไรก็ยังไม่สนทนากันไม่ราบรื่น) ก็ไม่มีอะไรเสียหาย เพียงแต่ไม่ได้เพิ่มเท่านั้นเอง (ถ้าคิดได้แบบนี้ก็จะไม่กลัวที่จะสนทนากับคนอื่นอีกต่อไป)

บทที่ 5 ผู้เขียนใช้หัวข้อว่า “ความเจียบคือความสำเร็จ” โดยผู้เขียนกล่าวถึงการอ่านบรรยากาศในการพูด และการสร้างบรรยากาศที่ดีระหว่างสนทนา และสุดท้ายกล่าวถึงว่า “บางครั้งความเจียบก็เป็นสิ่งที่ดี ไม่เสียหาย จงอย่าตกใจ ขอเพียงแต่บรรยากาศสนทนาไม่เสียก็พอ

บทที่ 6 กล่าวถึงเทคนิคการพูด เช่น คุยกันเรื่องที่คู่สนทนาสนใจ ตั้งคำถามให้คู่สนทนาได้พูดเยอะ สนใจคู่สนทนาอย่างใส่ใจ พยายามไม่ขัดแย้งกัน ชื่นชมคู่สนทนา ไม่ทำตัวเก่งกว่าคู่สนทนา ทั้งคู่สนทนา และพูดคุยกันให้สนุกเข้าไว้ บทที่ 7 กล่าวถึงแนวทางในการพัฒนาทักษะในการตั้งคำถาม บทที่ 8 กล่าวถึงกลยุทธ์อารมณ์ขัน และบทที่ 9 พฤติกรรมที่ผิดในการพูดคุยกัน คือ พฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ เช่น การโกหก ขัดคอ และโอ้อวด และ ใช้คำว่า “ไม่” บ่อยไป (คือลดพูดคำว่า “ไม่” ครับ)

ส่วนบทส่งท้าย ผู้เขียนได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ในการเขียนหนังสือว่า เขียนแบบพูดคุยกัน โดยมีวัตถุประสงค์เหมือนกับผู้อ่านฟังรายการวิทยุที่ผู้เขียนจัดอยู่ ครับ

ความเห็นและข้อเสนอแนะท้ายเรื่อง

ผู้ปริทัศน์ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า หนังสือเล่มนี้เป็นข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการสื่อสารที่แปลกและแตกต่างไปจากตำราเกี่ยวกับการสื่อสารโดยทั่วไป ดังสาระที่นำเสนอไปแล้ว ซึ่งกล่าวโดยสรุป คือ ผู้เขียนเน้นการสื่อสารแบบพูดคุยกัน หรือการสนทนา ซึ่งคนทั่วไปจะรู้สึกไม่ค่อยกล้าพูดกับคนอื่น โดยเฉพาะคนแปลกหน้า เพราะไม่รู้ว่าจะพูดอะไร หรือพูดไปแล้วเกรงว่าคู่สนทนา หรือผู้อื่นจะเข้าใจว่าเราไม่รู้อะไร หรือไม่น่าสนใจ เป็นต้น แต่ผู้เขียนเสนอว่า “การสื่อสารในการสนทนากันนั้น ไม่มีแพ้ หรือชนะ แต่ทำอะไรจึงจะทำให้การสนทนาดำเนินไปราบรื่น และรู้สึกดี” ความสำเร็จของการสนทนา คือทำให้คู่สนทนาารู้สึกดี และ

ร่วมมือในการสนทนาให้ตลอด ผู้ปริทัศน์เห็นว่าเป็นคำแนะนำที่ดี และได้จากประสบการณ์ตรงของผู้เขียน หลังจากอ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว ผู้ปริทัศน์ได้นำใช้เทคนิคบางประการในการสนทนากับคนแปลกหน้า ก็พบว่าได้ผลเป็นที่น่าประทับใจ จึงฝากผู้อ่านและผู้สนใจได้ศึกษารายละเอียด และนำไปทดลองใช้ดูนะครับ

เอกสารอ้างอิง

โยะชิตะ อิซะโนะริ. (2017). *ทำไมคุยกับคนนี้แล้วรู้สึกดีจัง*. แปลโดยโยซูเกะ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์วีเสิร์น.