

บทปริทัศน์หนังสือ (Book Review)



อย่าเป็นคนเก่งที่คุยไม่เป็น

เขียนโดย Tadashi Yasuda (ทาดาชิ ยาซูดะ)

ผู้แปล ช่อลดา เจียมวิจักขณ์

บทวิจารณ์โดย

ชเนตติ พุ่มพฤษฯ¹

อย่าเป็นคนเก่งที่คุยไม่เป็น เป็นหนังสือที่เผยแพร่ทักษะการคุยของคนชั้นแนวหน้าในทุกวงการ ซึ่งช่วยให้พวกคนเหล่านั้นก้าวเข้าสู่จุดสูงสุดของอาชีพได้ ทั้งที่หลายคนไม่ใช่คนที่คุยเก่งมาตั้งแต่แรกก็ตาม เริ่มต้นที่การพูดโดยใช้เสียงในระดับ "ฟา" หรือ "ซอล" ตามด้วยการฝึกหัดเล่าเรื่องซึ่งเป็นความผิดพลาดเล็กน้อยที่เกิดขึ้นของตนเอง ถัดมาเป็นการฝึกชม รวมทั้งการใช้คำถามทำไม และอื่น ๆ อีกมากมาย นอกจากนี้ยังอธิบายเทคนิคในการพัฒนาทักษะการคุยเล่น โดยหยิบยกวิธีการที่นำไปทดลองปฏิบัติจริง และนำผลมาสรุปเป็นคำแนะนำที่ละเอียดชัดเจน เพื่อให้ผู้อ่านทุกคนสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ง่ายขึ้น อีกทั้งชวนให้ติดตามอ่านตั้งแต่ต้นจนจบ โดยผู้เขียนได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 7 บทด้วยกัน โดยในแต่ละบทมีความสำคัญและเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบนอกจากนี้ผู้เขียนยังมีสรุปท้ายบทไว้ให้ผู้อ่านได้ทบทวนความเข้าใจอย่างชัดเจน โดยเนื้อหาของแต่ละบทมีรายละเอียดสำคัญที่น่าสนใจดังต่อไปนี้

บทที่ 1 คุยเล่นแบบคนชั้นแนวหน้า ในปฐมบทนี้เน้นนำเสนอตัวเองให้คู่สนทนารู้สึกชื่นชอบและเกิดความไว้วางใจในตัวเราภายใน 30 วินาที จากนั้นเชื่อมโยงให้ผู้อ่านทดลองเล่าเรื่องที่ตนเองเคยทำผิดพลาดเล็กน้อยด้วย เพื่อไม่ให้ดูเป็นการโอ้อวดตัวเองจนเกินไป รวมทั้งเวลาคุยเล่นให้เล่าเรื่องของตัวเองเพียงพอให้เขารู้จักเรา แต่ไม่ต้องมากเกินไปจนถึงขั้นที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าผู้พูดนี่ก็ถึงแต่ตนเอง

¹ อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต อีเมล: chanattee.m@gmail.com

บทที่ 2 ต้องใช้หัวข้อสนทนาแบบไหน การคุยเล่นจึงจะสนุกสนาน การใช้เกร็ดเล็กเกร็ดน้อยที่นำมาเสนอการพูดได้ดีเป็นอีกเรื่องที่สำคัญ ได้แก่ คำเลียนเสียง เช่น ฝนตกโครมลงมา แทนการพูดว่า ฝนตกหนัก รวมทั้งภาษากายและภาษามือ จะช่วยให้เรื่องที่พูดมีความน่าดึงดูดมากขึ้น และให้แบ่งคำพูดออกเป็นประโยคสั้นๆ และพูดอย่างมีจังหวะจะโคน

บทที่ 3 วิธีที่ทำให้คู่สนทนาเปิดใจให้โดยไม่รู้ตัว เป็นการเชิญชวนให้ผู้อ่านวางแผนการสนทนามากยิ่งขึ้น โดยการตั้งคำถามกันตนเองว่าอยากถ่ายทอดเรื่องอะไร อยากรู้อะไร อยากพูดคุยเพื่ออะไร มีการกำหนดตอนจบหรือข้อสรุป เพื่อให้เกิดการต่อยอดการสนทนาเกิดประสิทธิภาพ เช่น การใช้คำพูดว่า “ขอฝากเนื้อฝากตัวด้วยนะ” ในช่วงต้น จะทำให้ผู้ฟังต้องหยุดฟังผู้พูดง่ายขึ้น

บทที่ 4 วิธีที่ช่วยให้สามารถลดระยะห่างได้ทันทีที่เจอกัน การอาศัยลูกเล่นโดยฝึกเล่าเกินจริง เพื่อให้สามารถเล่าเรื่องที่ดึงดูดความสนใจได้ ส่วนสำคัญในการพูดคุยคือช่วงต้นและช่วงท้าย ซึ่งมนุษย์มีกฎการตอบแทนที่อยากตอบแทนความรู้สึกที่ดีที่ได้รับจากอีกฝ่ายเสมอ

บทที่ 5 วิธีคุยเล่นในการเจอกันครั้งถัดไปที่ช่วยให้ความสัมพันธ์ดีขึ้น การให้ผู้พูดเอ่ยถึงเรื่องที่อีกฝ่ายเคยบอกเมื่อครั้งก่อน และผู้ฟังได้นำสิ่งที่เขาบอกไปทำอะไรต่อ และรู้สึกอย่างไรหลังจากทำสิ่งนั้นแล้ว และเสริมด้วย “ไว้นะน่าอีกได้ไหม” ยิ่งเป็นส่วนเสริมข้อมูลให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น และไม่มอบของกำนัลที่มีมูลค่าสูงเกินไปให้กับผู้อื่น

บทที่ 6 เปลี่ยนหัวข้อสนทนาและวิธีพูดตามคู่สนทนา เป็นข้อสังเกตที่ดีที่ผู้เขียนให้ทัศนะไว้ว่า คนบางคนก็ไม่ควรคุยเล่นด้วย ดังนั้น จึงควรพูดเรื่องที่เป็นประโยชน์กับผู้ฟังกลุ่มนี้มากกว่าพูดเล่น การเอ่ยชมคนที่มีความภูมิใจในตัวเองสูง การสังเกตคนที่อ่อนโยนและคุยด้วยง่ายนั้น มักจะไม่ค่อยตัดสินใจ การเล่าเรื่องสนุกสนานให้คนที่ชอบเข้าสังคมฟัง

บทที่ 7 วิธีพูดเข้าประเด็นสำคัญต่อจากการคุยเล่น ทักษะที่ดีของการพูดเข้าประเด็นสำคัญต้องอยู่บนพื้นฐานของคำใบ้ที่ได้จากการคุยเล่น หรือใช้ช่วงเวลาในการเชื่อมโยงเข้าประเด็น เตรียมประเด็นสำคัญที่จะพูดล่วงหน้าและบอกแก่ผู้ฟังไว้ก่อนล่วงหน้า เพื่อคนฟังจะได้จับประเด็นได้ง่าย และผู้พูดไม่หลงประเด็น ลดปัญหาการพูดนอกเรื่อง และไม่ต้องกลัวความเจ็บจากการไม่มีปฏิสัมพันธ์กลับของผู้ฟัง

กล่าวโดยสรุปจากหนังสือ “อย่าเป็นคนเก่งที่คุยไม่เป็น” จากมุมมองของผู้อ่าน พบว่า การเรียบเรียงเนื้อหาที่ดีมากเล่มหนึ่ง เริ่มต้นตั้งแต่วิธีการเริ่มต้นในการสนทนา การคุยซ้ำ จนถึงการดึงเข้าประเด็นสำคัญ และวิธีการฝึกซ้อม ซึ่งในชีวิตประจำวันของคนเราทุกคนล้วนมีการสนทนาที่ต่างประสพกับเหตุการณ์และมีเรื่องราวตามที่คุณแต่งเขียนขึ้นอยู่แล้ว แต่ไม่เคยคิดจะปฏิบัติให้ถูกให้ควรเท่านั้นเอง ซึ่งหนังสือเล่มนี้เปรียบเหมือนข้อสรุปที่ช่วยเน้นย้ำสิ่งที่ควรทำในการพูดคุยเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับคนแบบเข้าใจง่ายมากยิ่งขึ้น พร้อมตัวอย่าง สะท้อนมุมมองที่ดีของการพูดคุยที่เป็นดังเครื่องมือช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีที่ช่วยให้ผู้อ่านหนังสือเล่มนี้ประสบความสำเร็จในการสื่อสาร ก่อให้เกิดผลกระทบดี ๆ ต่อชีวิตอย่างมหาศาล