

รู้ 9

ภาษากาย

สบายทั้งชีวิต



ไขรหัสลับจิตวิทยาเพื่อสร้างเชื่อมโยง
ความสำเร็จ และความสุข



โดย

ลุงตี๋

รู้ 9 ภาษากาย สบายทั้งชีวิต

ไขรหัสลับจิตวิทยาเพื่อสร้างเชื่อมโยง ความสำเร็จ และความสุข

โดย ลุงตี๋

สารบัญ

คำนำ — จุดเริ่มต้นของการเข้าใจภาษากาย

บทที่ 1 — ภาษากายที่ 1 — ดวงตา บอกทุกสิ่งที่ปากไม่กล้าพูด

บทที่ 2 — ภาษากายที่ 2 — รอยยิ้มและการแสดงออกทางใบหน้า

บทที่ 3 — ภาษากายที่ 3 — ท่าทางของมือและแขน

บทที่ 4 — ภาษากายที่ 4 — การยืน การนั่ง และท่าทางของร่างกาย

บทที่ 5 — ภาษากายที่ 5 — ระยะห่างและพื้นที่ส่วนตัว

บทที่ 6 — ภาษากายที่ 6 — การสัมผัสและการจับมือ

บทที่ 7 — ภาษากายที่ 7 — น้ำเสียงและจังหวะการพูด

บทที่ 8 — ภาษากายที่ 8 — ภาษากายในที่ทำงานและการเจรจา

บทที่ 9 — ภาษากายที่ 9 — ภาษากายแห่งความรักและความสัมพันธ์

บทสรุป — เมื่อคุณเข้าใจภาษากาย ชีวิตจะสบายทั้งชีวิต



คำนำ — จุดเริ่มต้นของการเข้าใจภาษากาย

"สิ่งที่คนไม่ได้พูดออกมา บ่อยครั้งสำคัญกว่าสิ่งที่เขาพูด"

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ผมเคยสูญเสียโอกาสสำคัญในชีวิต
ไปครั้งหนึ่ง

วันนั้นผมนั่งอยู่ในห้องประชุม เตรียมตัวนำเสนองานที่
ทุ่มเทมาหลายเดือน ข้อมูลครบ สไลด์สวย เนื้อหาแน่น ผม
มั่นใจว่าทุกอย่างจะราบรื่น แต่พอพูดไปได้ไม่ถึงสิบนาที

ผมสังเกตเห็นว่าผู้บริหารที่นั่งอยู่ตรงข้ามเริ่มเอนหลังพิง
เก้าอี้ กอดอกเบาๆ และสายตาเหม่อมองไปทางหน้าต่าง
ผมไม่ได้สนใจสัญญาณเหล่านั้นเลย ยังคงพูดต่อไปอย่าง
เมามัน จนจบการนำเสนอด้วยความภูมิใจ แต่ผลลัพธ์กลับ
ตรงข้าม โครงการถูกปฏิเสธ และผมก็ไม่เข้าใจว่าเพราะ
อะไร

จนกระทั่งหลายปีต่อมา เมื่อผมเริ่มศึกษาเรื่องภาษากาย
อย่างจริงจัง ผมถึงย้อนกลับไปเข้าใจว่าวันนั้นเกิดอะไรขึ้น
ท่าทางของผู้บริหารท่านนั้นบอกชัดเจนว่าเขาหมดความ
สนใจไปแล้วตั้งแต่นาทีที่แปด หากผมอ่านสัญญาณนั้น
ออก ผมอาจเปลี่ยนวิธีนำเสนอ ถามคำถาม หรือปรับ
จังหวะการพูดได้ทัน

เหตุการณ์นั้นเปลี่ยนชีวิตผมไปตลอด

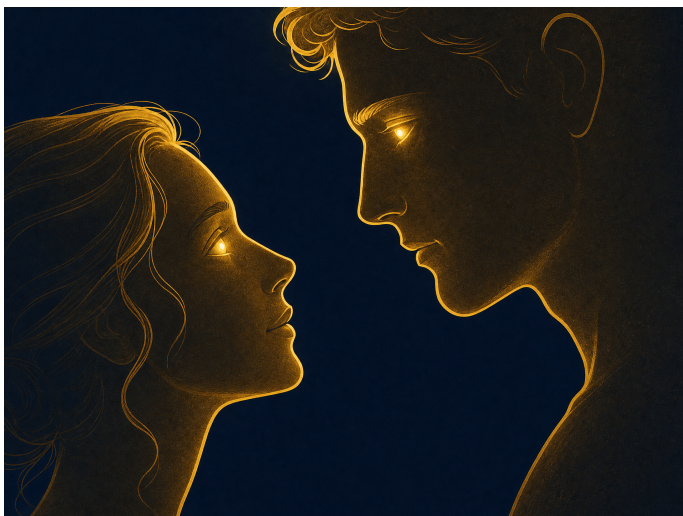
ผมใช้เวลาหลายสิบปีหลังจากนั้นศึกษา สังเกต และเรียนรู้
เรื่องภาษากายจากทั้งตำราวิชาการ งานวิจัยทางจิตวิทยา

และที่สำคัญที่สุดคือจากการสังเกตผู้คนในชีวิตจริง ผมพบว่าร่างกายของคนเรานั้นพูดตลอดเวลา แม้ปากจะปิดสนิท มือ ตา ไหล่ ท่า นั่ง ระยะเวลา ทุกอย่างล้วนเป็นภาษาที่มีความหมาย

และที่น่าทึ่งคือ เมื่อเราเริ่มอ่านภาษากายออก ชีวิตเปลี่ยนไปอย่างไม่น่าเชื่อ เราเข้าใจคู่สนทนามากขึ้น รู้ว่าเมื่อไหร่ควรพูดต่อ เมื่อไหร่ควรหยุดฟัง รู้ว่าใครกำลังเปิดใจ ใครกำลังปิดกั้น ความสัมพันธ์ทั้งในครอบครัว ที่ทำงาน และกับคนรอบข้างดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

หนังสือเล่มนี้ผมคัดเอาภาษากายเก่าแบบที่สำคัญที่สุด ที่ใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน มาเรียบเรียงให้อ่านง่าย เข้าใจ ได้ทันที และนำไปปรับใช้ได้เลยตั้งแต่วันนี้ ไม่ต้องท่องทฤษฎีให้ปวดหัว ไม่ต้องเรียนจบจิตวิทยามาก่อน แค่เปิดใจและเริ่มสังเกต

ผมเชื่อว่าถ้าคุณเข้าใจภาษากายเพียงเก้าแบบนี้ ชีวิตของ
คุณจะสบายขึ้นในแบบที่คุณอาจนึกไม่ถึง เพราะเมื่อเรา
เข้าใจคน คนก็จะเข้าใจเรา



บทที่ 1 — ภาษากายที่ 1 — ดวงตา บอกทุก สิ่งที่ปากไม่กล้าพูด

"ดวงตาคือหน้าต่างของหัวใจ แต่น้อยคนนักที่รู้จักมอง
ออกไปนอกหน้าต่างบานนั้นอย่างแท้จริง"

เคยไหมครับ ที่คุณนั่งฟังใครสักคนพูดว่า "ไม่เป็นไร สบาย
ดี" แต่สายตาของเขากลับบอกเล่าเรื่องราวที่ตรงกันข้าม
อย่างสิ้นเชิง ดวงตาที่หม่นลง หน้่งตาที่หนักอึ้ง แววตาที่

ดับวูบลงเพียงเสี้ยววินาที ทั้งหมดนี้คือภาษาที่ซื่อสัตย์
ที่สุดของมนุษย์ เพราะดวงตาไม่เคยเรียนรู้ที่จะโกหก

ผมจำได้ดีถึงเหตุการณ์เมื่อหลายสิบปีก่อน สมัยที่ยังเป็น
อาจารย์หนุ่มสอนหนังสืออยู่ในมหาวิทยาลัย มีนักศึกษา
คนหนึ่งเข้ามาขอคำปรึกษา เขาบอกว่าทุกอย่างในชีวิต
ราบรื่นดี แต่ขณะที่พูด สายตาของเขาหลบหลีกไปทาง
ซ้ายล่างตลอดเวลา มือกุมกันแน่นจนข้อนิ้วขาว ผมรู้ทันที
ว่าสิ่งที่เขาพูดกับสิ่งที่เขารู้สึกนั้นห่างไกลกันราวฟ้ากับดิน
วันนั้นผมจึงไม่ถามต่อว่าเขาสบายดีจริงหรือเปล่า แต่ถาม
เบาๆ ว่า "แล้วคืนนี้นอนหลับสบายไหม" เขาเงิบไปครู่
หนึ่ง แล้วน้ำตาก็ไหล

นั่นคือพลังของการอ่านภาษาตา

ดวงตาของมนุษย์เป็นอวัยวะเดียวที่เชื่อมต่อโดยตรงกับ
สมอง ปฏิกริยาของม่านตา การกระพริบ ทิศทางการมอง
ล้วนถูกควบคุมโดยระบบประสาทอัตโนมัติที่เราแทบไม่

สามารถบังคับได้ นี่คือเหตุผลว่าทำไมดวงตาจึงเป็นภาษา
กายที่น่าเชื่อถือที่สุดในบรรดาสัญญาณทั้งหมดที่ร่างกาย
ส่งออกมา

สัญญาณจากดวงตาที่พบบ่อยในชีวิตประจำวันมีหลาย
แบบ ลองสังเกตดูนะครับ

การสบตที่ยาวนานและนุ่มนวล มักบ่งบอกถึงความสนใจ
ความเชื่อมั่น และความจริงใจ คนที่กล้าสบตาคุณขณะ
สนทนาโดยไม่หลบหลีก มักเป็นคนที่มีรู้สึกสบายใจกับคุณ
อย่างแท้จริง

การหลบสายตาทบ่อยครั้ง อาจหมายถึงความไม่สบายใจ
ความอาย หรือการปกปิดบางสิ่ง แต่ต้องระวังนะครับ
เพราะในบางวัฒนธรรม การไม่สบตาผู้อาวุโสถือเป็น
มารยาทที่ดี ไม่ใช่การโกหก

ม่านตาที่ขยายกว้าง เป็นสัญญาณของความตื่นเต้น ความ
สนใจ หรือความดึงดูดใจ เวลาที่เราเห็นสิ่งที่ชอบ ม่านตา

จะขยายออกโดยอัตโนมัติ ช่างทองในสมัยโบราณรูปร่างนี้
ดี พวกเขาสังเกตมันตาถูกค่าเพื่อดูว่าขึ้นไหนที่ถูกค่า
สนใจจริงๆ แม้ปากจะบอกว่ายังไม่ถูกใจก็ตาม

การกระพริบตาถี่ผิดปกติ มักเกิดขึ้นเมื่อคนเรารู้สึกกดดัน
หรือเครียด เป็นสัญญาณที่บอกว่าจิตใจกำลังทำงานหนัก
กว่าปกติ

การมองขึ้นด้านบน มักเกี่ยวข้องกับการนึกภาพหรือ
จินตนาการ ส่วนการมองลงด้านล่างมักเกี่ยวข้องกับการ
อารมณ์ความรู้สึกหรือการพูดคุยกับตัวเอง

ที่นี้จะอ่านและตีความอย่างไรให้ถูกต้อง ที่สำคัญที่สุด
คือ อย่าตัดสินจากสัญญาณเดียว ให้มองภาพรวมของ
บริบท สถานการณ์ และสัญญาณอื่นๆ ประกอบกันเสมอ
คนที่หลบตาอาจไม่ได้โกหก เขาอาจแค่เหนื่อย อาจแค่คิด
เรื่องอื่น หรืออาจเป็นนิสัยส่วนตัว สิ่งที่เราควรทำคือสังเกต
"ความเปลี่ยนแปลง" จากพฤติกรรมปกติของคนคนนั้น ถ้า

ปกติเขาสบตาดี แล้ววันนี้หลบตาผิดสังเกต นั่นแหละคือ สัญญาณที่ควรใส่ใจ

ในชีวิตประจำวัน คุณสามารถใช้ภาษาตาให้เป็นประโยชน์ ได้หลายทาง เวลาพูดคุยกับใคร ให้สบตาอย่างนุ่มนวล ประมาณร้อยละหกสิบถึงเจ็ดสิบของเวลาทั้งหมด ไม่ต้องจ้องตลอดเพราะจะกลายเป็นการข่มขู่ แต่ก็อย่าหลบจน ดูเหมือนไม่สนใจ เวลาฟังคนอื่นพูด ให้มองที่บริเวณ สามเหลี่ยมระหว่างตาทั้งสองข้างกับจมูก จะทำให้อีกฝ่าย รู้สึกว่าคุณตั้งใจฟังโดยไม่รู้สึกรีดอัด

ข้อควรระวังที่สำคัญคือ อย่าเป็นคนที่ "จ้องจับผิด" ดวงตา คนอื่นตลอดเวลา การอ่านภาษากายควรเป็นไปอย่างเป็น ธรรมชาติ ไม่ใช่การสอดส่องจนทำให้คนรอบข้างอึดอัด และที่สำคัญที่สุด อย่าด่วนสรุปว่าใครโกหกเพียงเพราะ เขาไม่สบตา เพราะมนุษย์มีความซับซ้อนมากกว่าสูตร สำเร็จใดๆ

ดวงตาบอกความจริงก็จริง แต่ความจริงนั้นต้องอาศัย
หัวใจที่เปิดกว้างในการรับฟังด้วยเช่นกันครับ



บทที่ 2 — ภาษากายที่ 2 — รอยยิ้มและการแสดงออกทางใบหน้า

"ใบหน้าคือเวทีละครที่ไม่เคยปิดม่าน ทุกอารมณ์ล้วนแสดงตัวอยู่บนนั้น แม้เจ้าของจะไม่รู้ตัวก็ตาม"

ลองนึกภาพตอนที่คุณเดินเข้าไปในห้องประชุม ยังไม่ทันได้พูดอะไรสักคำ แต่ทุกคนในห้องกลับรู้สึกถึงบางอย่างจากคุณแล้ว พวกเขาอ่านอะไรได้จากตัวคุณ คำตอบก็คือ ใบหน้าของคุณนั่นเอง

ใบหน้ามนุษย์มีกล้ามเนื้อมากกว่าสี่สิบมัดที่ทำงานร่วมกัน
สร้างการแสดงออกได้นับพันรูปแบบ นักวิจัยพบว่าเรา
สามารถแยกแยะอารมณ์พื้นฐานได้อย่างน้อยเจ็ดอย่าง
จากใบหน้า ได้แก่ ความสุข ความเศร้า ความโกรธ ความ
กลัว ความประหลาดใจ ความรังเกียจ และความดูถูก สิ่ง
ที่น่าทึ่งคือ ไม่ว่าคุณจะเกิดที่ไหนบนโลก พูดภาษาอะไร การ
แสดงออกทางใบหน้าเหล่านี้เป็นสากล คนเผ่าพื้นเมืองใน
ป่าลึกที่ไม่เคยดูโทรทัศน์ก็ยังอ่านรอยยิ้มของคนแปลก
หน้าออกว่าหมายถึงมิตรไมตรี

เรื่องของรอยยิ้มนั้นน่าสนใจเป็นพิเศษ เพราะรอยยิ้มไม่ได้
มีแค่แบบเดียว

รอยยิ้มที่จริงใจซึ่งนักจิตวิทยาเรียกว่า "รอยยิ้มแบบดู
เซนน" ตามชื่อนักวิทยาศาสตร์ชาวฝรั่งเศสที่ค้นพบ จะมี
ลักษณะเฉพาะคือ ไม่ใช่แค่มุมปากยกขึ้น แต่กล้ามเนื้อ
รอบดวงตาจะหดตัวด้วย ทำให้เกิดรอยย่นเล็กๆ ที่หางตา

ตาจะหริ่งเล็กน้อย แก้มยกสูงขึ้น ดูบ่อ่นและเป็น
ธรรมชาติ นี่คือนรอยยิ้มที่คนรับรู้ได้ว่าจริงใจ

ส่วนรอยยิ้มแบบสุภาพหรือรอยยิ้มเพื่อสังคม จะเห็นแค่
ริมฝีปากขยับ แต่ดวงตาไม่มีส่วนร่วม เหมือนสวมหน้ากาก
ไว้ครึ่งหนึ่ง คนส่วนใหญ่สัมผัสได้ว่ามีบางอย่างไม่ลงตัว
แม้จะอธิบายไม่ถูกว่าเป็นเพราะอะไร

ผมเคยมีลูกศิษย์คนหนึ่งเป็นพนักงานขาย เขาบอกว่ายิ้ม
ทั้งวันจนปวดแก้ม แต่ยอดขายกลับไม่ดีเท่าที่ควร พอผม
ให้เขาลองสังเกตตัวเอง เขาก็พบว่ารอยยิ้มของเขาเป็น
แบบเครื่องจักร ยิ้มแต่ปากในขณะที่สายตาวอกแวก คิด
เรื่องอื่น ลูกค้ารับรู้ได้โดยไม่รู้ตัวว่าความสนใจนั้นไม่จริง
เมื่อเขาเปลี่ยนมาฝึกโฟกัสที่ลูกค้าจริงๆ สบตาด้วยความ
ใส่ใจ รอยยิ้มก็เปลี่ยนไปเอง เพราะเมื่อใจอยู่กับคนตรง
หน้า ใบหน้าก็แสดงออกอย่างจริงใจตามธรรมชาติ

นอกจากรอยยิ้มแล้ว สัญญาณอื่นบนใบหน้าก็บอก
เรื่องราวมากมาย คิ้วที่ขมวดเข้าหากันบอกถึงความสับสน
หรือไม่เห็นด้วย ริมฝีปากที่แน่นบอกลถึงความอัดอัด
หรือกำลังกลั้นบางอย่างไว้ ดวงตาที่เบิกกว้างบอกถึงความ
ตกใจหรือสนใจ จมูกที่ย่นขึ้นบอกถึงความไม่พอใจ

วิธีอ่านการแสดงออกทางใบหน้าให้แม่นยำนั้น หัวใจ
สำคัญอยู่ที่การดูบริบทประกอบ อย่าตัดสินจากสัญญาณ
เดียวโดดๆ คนที่ขมวดคิ้วอาจไม่ได้โกรธ แต่อาจแค่มอง
อะไรไม่ชัดเพราะลืมใส่แว่น คนที่ไม่ยิ้มอาจไม่ได้ไม่พอใจ
แต่อาจเป็นคนที่ใบหน้าขณะพักดูเรียบเฉยเป็นปกติ ดังนั้น
ให้สังเกตว่าการแสดงออกนั้นเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม
อย่างไร มากกว่าจะตัดสินจากภาพนิ่งเพียงขณะเดียว

สิ่งที่ควรฝึกในชีวิตประจำวันคือ หนึ่ง ฝึกยิ้มจากข้างใน
หมายความว่าก่อนจะยิ้ม ให้นึกถึงสิ่งดีๆ เกี่ยวกับคนตรง
หน้าหรือสถานการณ์นั้น แม้เพียงเสี้ยววินาที รอยยิ้มที่

ออกมาจะแตกต่างอย่างสิ้นเชิง สอง ผีก็สังเกตเห็นใบหน้าตัวเองผ่านกระจกบ้าง ไม่ใช่เพื่อแต่งหน้า แต่เพื่อรู้ว่าเวลาคุณคิดอะไร ใบหน้าคุณแสดงออกอย่างไร หลายคนไม่รู้ตัวเลยว่าตอนตั้งใจฟัง หน้าตัวเองดูเหมือนกำลังโกรธ สาม ผีก็ตอบสนองต่อการแสดงออกของคนอื่น เมื่อเห็นคนยิ้มให้ ให้ยิ้มตอบ เมื่อเห็นคนดูเศร้า ให้แสดงความห่วงใยผ่านสีหน้าก่อนจะถามด้วยคำพูด

ข้อควรระวังที่สำคัญคือ อย่าพยายามปลอมแปลงการแสดงออกทางใบหน้านามากเกินไป เพราะสมองของมนุษย์ถูกออกแบบมาให้ตรวจจับความไม่สอดคล้องได้ดีมาก เมื่อคำพูดบอกว่าดีใจ แต่ใบหน้าบอกเป็นอย่างอื่น คนฟังจะเชื่อใบหน้ามากกว่าคำพูดเสมอ การฝืนยิ้มตลอดเวลาจึงอาจส่งผลกระทบข้ามกับที่ตั้งใจ ทำให้คนรู้สึกว่าคุณไม่จริงใจ อีกข้อหนึ่งที่หลายคนเข้าใจผิดคือ คิดว่าคนที่ยิ้มเก่งคือคนที่ไวใจได้เสมอ ความจริงแล้วรอยยิ้มเป็นเครื่องมือทาง

สังคมที่ทุกคนใช้ได้ ทั้งคนดีและคนไม่ดี สิ่งที่ต้องดูคือ
ความสอดคล้องระหว่างรอยยิ้มกับสายตา น้ำเสียง และ
พฤติกรรมโดยรวม

ไบรน์เป็นหนังสือที่เปิดอยู่ตลอดเวลา เพียงแต่เราต้อง
เรียนรู้ที่จะอ่านมันอย่างละเอียดอ่อน ด้วยความเข้าใจ ไม่
ใช่ด้วยการตัดสิน เมื่อคุณอ่านไบรน์คนอื่นเป็น และรู้จัก
ใช้ไบรน์ตัวเองอย่างจริงจัง การสื่อสารของคุณจะเปลี่ยน
ไปอย่างที่คุณคาดไม่ถึง



บทที่ 3 — ภาษากายที่ 3 — ท่าทางของมือ และแขน

"มือคือปากอีกคู่หนึ่งของมนุษย์ มันพูดตลอดเวลาแม้
เจ้าของจะนิ่งเงียบ"

ลองนึกภาพตามนะครับ คุณกำลังนั่งประชุมอยู่ หัวหน้า
พูดถึงโปรเจกต์ใหม่ที่ทุกคนต้องรับผิดชอบเพิ่ม เพื่อนร่วม
งานคนหนึ่งพยักหน้ารับ ปากบอกว่า "ได้ครับ ไม่มีปัญหา"

แต่เมื่อทั้งสองข้างกอดอกแน่น นิ้วบีบต้นแขนตัวเองจนข้อ
นิ้วขาว คุณคิดว่าเขาโอเคจริงไหมครับ

นี่แหละครับคือพลังของท่าทางมือและแขน มันเป็นภาษา
กายที่ "หลุด" ออกมาง่ายที่สุด เพราะเราใช้มือสื่อสารมา
ตั้งแต่ยังพูดไม่ได้ ตั้งแต่เป็นทารกที่เอื้อมมือหาแม่ จนถึง
วันนี้ที่เราโบกมือทักทายคนรู้จัก มือและแขนทำหน้าที่เป็น
เครื่องขยายเสียงของจิตใจมาโดยตลอด

ความสำคัญของมือและแขนในการสื่อสาร

นักจิตวิทยาการสื่อสารพบว่า คนที่ใช้มือประกอบการพูด
อย่างเป็นธรรมชาติ จะถูกมองว่าน่าเชื่อถือมากกว่าคนที่
ยืนนิ่งโดยไม่ขยับมือเลย เหตุผลก็ง่ายๆ ครับ สมัย
บรรพบุรุษของเรา การเปิดมือให้เห็นหมายความว่า "ฉัน
ไม่มีอาวุธ ฉันไม่เป็นอันตราย" สัญชาตญาณนี้ยังฝังอยู่ใน
สมองเราจนถึงทุกวันนี้

ดังนั้น ท่าทางของมือและแขนจึงเป็นตัวบอกระดับความเปิดเผย ความมั่นใจ และอารมณ์ภายในของคนตรงหน้าได้อย่างแม่นยำ

สัญญาณที่พบบ่อยและความหมาย

ผมขอยกตัวอย่างท่าทางที่เราเห็นกันทุกวันนะครับ

ท่ากอดอก เป็นท่าที่ถูกตีความมากที่สุด โดยทั่วไปมันบ่งบอกถึงการตั้งรับ การปกป้องตัวเอง หรือความไม่เห็นด้วย เหมือนสร้างกำแพงกั้นระหว่างตัวเองกับคนตรงหน้า แต่บางครั้งก็แค่หนาวหรือเป็นท่าที่สบายของคนคนนั้น เราต้องดูบริบทประกอบเสมอ

ท่าแบมือหงายขึ้น สื่อถึงความเปิดเผย ซื่อสัตย์ และเชิญชวน คนที่พูดพร้อมแบมือให้เห็นฝ่ามือมักทำให้ผู้ฟังรู้สึกไว้วางใจ

ท่าชั๊ว เป็นท่าที่สร้างความรู้สึกเชิงลบได้ง่าย เพราะมันให้ความรู้สึกเหมือนถูกกล่าวหาหรือข่มขู่ ผู้นำที่เก่งมักเปลี่ยนจากการชั๊วเป็นการใช้มือทั้งฝ่ามือชี้ทิศทางแทน

ท่ามือประสานกันวางบนโต๊ะ สื่อถึงความมั่นใจและพร้อมรับฟัง เป็นท่าที่นักเจรจาต่อรองระดับสูงนิยมใช้

ท่าเอามือล้วงกระเป๋า บ่งบอกถึงความไม่มั่นใจ ต้องการซ่อนบางอย่าง หรือรู้สึกไม่สบายใจกับสถานการณ์ตรงหน้า

ท่าจับหรือลูบคอ มักเกิดขึ้นเมื่อคนรู้สึกไม่สบายใจ กังวล หรือกำลังพูดไม่ตรงกับความจริง

วิธีอ่านและตีความให้แม่นยำ

หลักสำคัญที่สุดคือ อย่าอ่านท่าทางเดียวๆ ครับ ให้มองเป็นกลุ่มสัญญาณ เหมือนอ่านประโยค ไม่ใช่อ่านทีละตัวอักษร

ผมมีเพื่อนคนหนึ่งเป็นนักขายประกันมือทอง เขาเล่าให้ฟังว่า เวลาเสนอแผนประกันให้ลูกค้า ถ้าลูกค้าเริ่มกอดอก เอนตัวถอยหลัง แล้วมือเริ่มจับคาง เขาจะรู้ทันทีว่าลูกค้ากำลังปิดกั้นและประเมนอยู่ เขาจะหยุดพูดเรื่องตัวเลข แล้วเปลี่ยนมาถามคำถามเปิดเพื่อให้ลูกค้าได้พูดแทน พอลูกค้าเริ่มพูด มือก็จะค่อยๆ คลายออก ท่าทางก็ผ่อนคลาย นั่นคือสัญญาณว่าเริ่มเปิดใจแล้ว

การอ่านท่าทางมือและแขนจึงต้องควบคู่กับสีหน้า น้ำเสียง ทิศทางลำตัว และบริบทของสถานการณ์ด้วยเสมอ

วิธีใช้ให้เกิดประโยชน์ในชีวิตจริง

เวลาพูดคุยกับใคร ให้เปิดมือ อย่ากำมือแน่น ปล่อยแขนอยู่ข้างลำตัวหรือวางบนโต๊ะในท่าผ่อนคลาย เวลาพูดนำเสนอ ให้ใช้มือประกอบท่าทางในระดับระหว่างหน้าอกถึง

เอว อย่าสูงเกินหัวหรือต่ำเกินสะเอว เพราะจะดูเป็น
ธรรมชาติที่สุด

เวลาต้องการสร้างความไว้วางใจ ให้หงายฝ่ามือขึ้นขณะ
พูด เวลาต้องการแสดงความมั่นคง ให้ประสานมือวางนิ่ง
บนโต๊ะ และเวลาต้องการแสดงความเห็นด้วย ให้ยกมือขึ้น
เล็กน้อยพร้อมพยักหน้า

ข้อควรระวังและความเข้าใจผิดที่พบบ่อย

ความเข้าใจผิดอันดับหนึ่งคือ "กอดอกเท่ากับโกหก" ซึ่งไม่
จริงเสมอไป บางคนกอดอกเพราะเป็นนิสัย บางคนหนาว
บางคนแค่ไม่รู้จะเอามือไว้ตรงไหน

อีกข้อที่ต้องระวังคือ ความแตกต่างทางวัฒนธรรม ท่าชูนิ้ว
โป้งในบางประเทศหมายถึง "ดีมาก" แต่ในบางวัฒนธรรม
กลับเป็นคำดูถูก ดังนั้นเมื่ออยู่ในบริบทข้ามวัฒนธรรม ให้
สังเกตก่อนตัดสินใจ

สุดท้ายครับ อย่าพยายามควบคุมมือมากเกินไปจนดูแข็ง
ทื่อ ภาษากายที่ดีที่สุดคือภาษากายที่เป็นธรรมชาติ เพียง
แค่ "รู้" ว่ามือกำลังบอกอะไร แล้วค่อยๆ ปรับให้สอดคล้อง
กับสิ่งที่เราต้องการสื่อ เท่านั้นมือทั้งสองข้างก็จะกลายเป็นผู้
ช่วยที่ทรงพลังที่สุดในการสื่อสารของคุณ



บทที่ 4 — ภาษากายที่ 4 — การยืน การนั่ง และท่าทางของร่างกาย

"ร่างกายของคุณพูดก่อนที่ปากจะเอ่ย และคนรอบข้างก็
ฟังร่างกายคุณดังกว่าคำพูดเสมอ"

ลองนึกภาพตามนะครับ คุณเดินเข้าไปในห้องประชุม มี
คนนั่งอยู่สองคน คนแรกนั่งหลังตรง ไหล่ผายออก มือวาง
บนโต๊ะอย่างผ่อนคลาย คนที่สองนั่งหลังค่อม ไชว้แขน
แน่น เท้าไขว้กันซ้อนไปซ้อนมา ยังไม่ทันได้ยินใครพูดสัก

คำ คุณก็รู้สึกได้แล้วว่าใครพร้อมรับฟัง และใครกำลังปิด
กั้นตัวเอง

นี่คือพลังของท่าทางร่างกาย ภาษากายที่พูดเสียงดังที่สุด
โดยไม่ต้องเปล่งเสียงแม้แต่คำเดียว

ความหมายและความสำคัญของท่าทางร่างกาย

การยืน การนั่ง และท่าทางต่างๆ ของร่างกายเป็นภาษา
กายที่แสดงออกถึงสภาพจิตใจภายในได้อย่างตรงไปตรง
มา เพราะท่าทางเหล่านี้มักเกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ เราไม่ค่อย
ได้คิดว่าตัวเองกำลังนั่งอย่างไร ยืนท่าไหน แต่คนรอบข้าง
มองเห็นและตีความได้ทันที

ท่าทางร่างกายบอกได้ทั้งระดับความมั่นใจ อารมณ์ใน
ขณะนั้น ความเปิดกว้างหรือปิดกั้น รวมถึงสถานะทาง
สังคมที่เราไม่ได้ตั้งใจแสดงออก ในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็น
เป็นการสัมภาษณ์งาน การเจรจาธุรกิจ หรือแม้แต่การนั่ง

คุยกับคนรัก ทำทางร่างกายล้วนมีอิทธิพลต่อผลลัพธ์ของ
การสื่อสารทั้งสิ้น

สัญญาณภาษากายที่พบบ่อยและความหมาย

เรามาดูท่าทางที่เราเจอกันทุกวันแต่อาจไม่เคยสังเกต กันครับ

การนั่งหลังตรงแต่ไม่แข็งทื่อ บ่งบอกถึงความมั่นใจและ
ความพร้อมที่จะมีส่วนร่วม คนที่นั่งแบบนี้มักให้ความรู้สึก
น่าเชื่อถือ

การนั่งเอนหลังพิงพนักเก้าอี้จนสุด อาจหมายถึงความ
ผ่อนคลาย แต่ในบางบริบทอาจสื่อถึงความไม่สนใจหรือ
รู้สึกเหนือกว่า

การนั่งโน้มตัวไปข้างหน้าเล็กน้อย เป็นสัญญาณของความ
สนใจและการมีส่วนร่วม เหมือนร่างกายกำลังบอกว่า "ฉัน
อยากฟังสิ่งที่คุณพูด"

การยืนกางขาเท่าช่วงไหล่ มือปล่อยข้างลำตัว แสดงถึงความมั่นคงและเปิดรับ ตรงข้ามกับการยืนไขว้แขน ซึ่งมักสื่อถึงการตั้งรับหรือไม่เห็นด้วย

การนั่งไขว้ห้าง หากปลายเท้าชี้เข้าหาคู่สนทนา แสดงถึงความสนใจ แต่หากปลายเท้าหันออกไปทางประตู อาจหมายความว่าคนนั้นอยากจะไปจากที่นี่แล้ว

ผมมีลูกศิษย์คนหนึ่งเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย เขาเล่าให้ฟังว่า เคยนำเสนองานกับลูกค้ารายใหญ่ ระหว่างที่พูดอยู่นั้น เขาสังเกตว่าลูกค้าค่อยๆ เปลี่ยนจากนั่งโน้มตัวมาข้างหน้า กลายเป็นเอนหลังพิงเก้าอี้แล้วไขว้แขน เขาจึงหยุดพูดเรื่องตัวเลข แล้วถามลูกค้าว่ามีข้อกังวลอะไรไหม ปรากฏว่าลูกค้ามีคำถามสำคัญที่ยังไม่ได้ถาม พอได้คุยกันตรงๆ ทุกอย่างก็ราบรื่น สุดท้ายปิดการขายได้สำเร็จ

วิธีอ่านและตีความให้ถูกต้อง

หลักสำคัญในการอ่านท่าทางร่างกายคือ อย่าดูแค่ท่าเดียว แล้วสรุป ให้มองเป็นกลุ่มของสัญญาณ เช่น ถ้าคนหนึ่งนั่งไขว่แขน แต่ยิ้ม สบตา และโน้มตัวมาข้างหน้า เขาอาจแค่รู้สึกหนาวหรือเป็นท่าที่ถนัด ไม่ได้หมายความว่าปิดกั้น

ให้สังเกตการเปลี่ยนแปลงของท่าทาง มากกว่าท่าทางในขณะใดขณะหนึ่ง เพราะการเปลี่ยนแปลงบอกเราว่ามีบางอย่างเกิดขึ้นในใจของอีกฝ่าย

วิธีใช้ท่าทางร่างกายให้เป็นประโยชน์

ในชีวิตประจำวัน เราสามารถปรับท่าทางร่างกายเพื่อสร้างผลลัพธ์ที่ดีได้ทันที

เวลาต้องการสร้างความน่าเชื่อถือ ให้ยืนหรือนั่งหลังตรง ไหล่ผายเล็กน้อย เปิดหน้าอกออก ทำนี้ไม่เพียงทำให้คนอื่นมองเราดีขึ้น แต่ยังส่งผลย้อนกลับมาที่จิตใจของเราเอง ทำให้รู้สึกมั่นใจขึ้นจริงๆ

เวลาอยากให้อีกฝ่ายรู้สึกที่เราสนใจ ให้โน้มตัวไปข้างหน้า
เล็กน้อย หันลำตัวเข้าหาเขา วางมือในท่าเปิด ไม่กอดอก

เวลาต้องการลดความตึงเครียดในบทสนทนา ให้
ผ่อนคลายไหล่ลง นั่งในท่าที่สบายแต่ไม่หลวมเกินไป
ร่างกายที่ผ่อนคลายจะส่งสัญญาณความปลอดภัยไปยังคู่
สนทนาโดยไม่ต้องพูดอะไรเลย

ข้อควรระวังและความเข้าใจผิดที่พบบ่อย

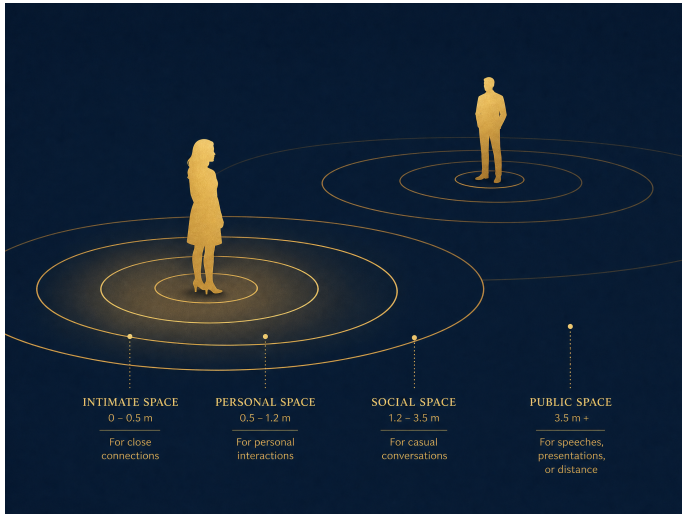
ข้อผิดพลาดที่พบบ่อยที่สุดคือการตีความท่าทางเดียวๆ
โดยไม่ดูบริบท การไขว้แขนไม่ได้แปลว่าปฏิเสธเสมอไป
การนั่งไขว้ห้างไม่ได้แปลว่าไม่สนใจทุกครั้ง บางคนมี
ท่าทางติดตัวที่เป็นนิสัยส่วนตัว ไม่ได้สื่อความหมายอะไร
เป็นพิเศษ

อีกข้อหนึ่งที่สำคัญคือ อย่าพยายามควบคุมท่าทางมากเกินไป
เพราะจะกลายเป็นความไม่เป็นธรรมชาติ ซึ่งคน

รอบข้างสัมผัสได้ว่ามีบางอย่างผิดปกติ แม้จะอธิบายไม่ได้
ว่าคืออะไร

ท่าทางร่างกายที่ดีที่สุดคือท่าทางที่เกิดจากความรู้สึก
ภายในที่แท้จริง เมื่อเรามั่นใจจากข้างใน ร่างกายจะ
แสดงออกมาเอง แต่ในระหว่างที่ฝึกฝน การปรับท่าทาง
ภายนอกก็ช่วยปลูกความรู้สึกภายในได้เช่นกัน เหมือนที่มี
คนเคยบอกว่า บางครั้งเราต้องแสดงบทบาทก่อน แล้ว
ความรู้สึกจะตามมาทีหลัง

จำไว้ว่า ร่างกายของคุณคือเวทีที่ไม่เคยปิดม่าน ทุกขณะที่
คุณยืนหรือนั่งอยู่ต่อหน้าใครสักคน คุณกำลังเล่าเรื่องราว
บางอย่างให้เขาฟังอยู่เสมอ จงเลือกเล่าเรื่องที่คุณอยากให้
เขาได้ยินครับ



บทที่ 5 — ภาษากายที่ 5 — ระยะห่างและพื้นที่ส่วนตัว

"ระยะห่างระหว่างเรากับคนอื่น บอกระยะห่างระหว่างใจ
ได้ชัดกว่าคำพูดใดๆ"

คุณเคยรู้สึกอึดอัดไหม เวลามีคนแปลกหน้ามายืนชิดเรา
ในลิฟต์ หรือเวลานั่งรถเมล์แล้วมีคนมานั่งติดทั้งที่เก้าอี้
ว่างอีกตั้งหลายที่ ความรู้สึกไม่สบายใจนั้นไม่ได้เกิดขึ้น

เพราะเราเรื่องมาก แต่เพราะ "พื้นที่ส่วนตัว" ของเราถูกรุกล้ำ

พื้นที่ส่วนตัวเปรียบเหมือนฟองอากาศล้อมรอบตัวเรา มองไม่เห็น จับต้องไม่ได้ แต่รู้สึกได้ทันทีเมื่อมีใครก้าวเข้ามาใกล้เกินไป นักจิตวิทยาชื่อ เอ็ดเวิร์ด ฮอลล์ เคยศึกษาเรื่องนี้อย่างจริงจัง และแบ่งระยะห่างระหว่างคนเราออกเป็นสี่ระดับ ซึ่งแต่ละระดับสื่อความหมายต่างกันอย่างน่าสนใจ

ระดับแรกคือ "ระยะสนิท" ตั้งแต่สัมผัสตัวจนถึงประมาณหนึ่งคืบครึ่ง ระยะนี้สงวนไว้สำหรับคนที่เราไว้วางใจที่สุด คนรัก พ่อแม่ ลูก เพื่อนสนิท เวลาเราเห็นสองคนยืนอยู่ในระยะนี้ เราแทบไม่ต้องถามก็รู้ว่าพวกเขาสนิทกัน

ระดับที่สองคือ "ระยะส่วนตัว" ประมาณหนึ่งช่วงแขน ระยะนี้ใช้กับเพื่อนร่วมงาน คนรู้จัก หรือเพื่อนทั่วไป ลองนึกถึงตอนที่เราคู่กับเพื่อนร่วมงานตอนพักเที่ยง เราจะ

ยืนห่างกันพอดีที่จะคุยกันสบายๆ ไม่ไกลจนต้องตะโกน
ไม่ใกล้จนอึดอัด

ระดับที่สามคือ "ระยะสังคม" ประมาณหนึ่งถึงสามเมตร
ระยะนี้ใช้ในการติดต่อทางธุรกิจ การประชุม หรือพูดคุย
กับคนที่เพิ่งรู้จัก

ระดับสุดท้ายคือ "ระยะสาธารณะ" ตั้งแต่สามเมตรขึ้นไป
เป็นระยะที่ใช้เมื่อพูดต่อหน้าคนจำนวนมาก เช่น การ
บรรยายหรือการแสดง

ผมมีเรื่องจะเล่าให้ฟัง สมัยที่ผมเป็นที่ปรึกษาให้บริษัท
แห่งหนึ่ง มีผู้จัดการคนหนึ่งชื่อคุณวิทย์ เขาเป็นคนเก่ง
ตั้งใจทำงาน แต่ลูกน้องไม่ค่อยอยากเข้าหา ผมสังเกตอยู่
หลายวันจึงพบสาเหตุ ทุกครั้งที่คุณวิทย์เดินไปคุยกับ
ลูกน้อง เขาจะเข้าไปยืนใกล้มาก เกือบจะชิดตัวเลย เขาไม่
ได้มีเจตนาร้าย แต่ลูกน้องรู้สึกถูกคุกคามโดยไม่รู้ตัว พอ
ผมแนะนำให้เขาถอยออกมาสักก้าว ยืนในระยะส่วนตัวที่

เหมาะสม บรรยากาศในที่นี้ก็เปลี่ยนไปอย่างเห็นได้ชัด
ภายในสัปดาห์เดียว

การอ่านภาษากายเรื่องระยะห่างนั้น ให้สังเกตว่าอีกฝ่าย
ตอบสนองอย่างไรเมื่อเราเข้าใกล้ ถ้าเขาถอยหลัง เอนตัว
ออก หันลำตัวเฉียง หรือเอามือมากอดอก นั้นหมายความว่า
เราเข้าไปใกล้เกินความสบายใจของเขาแล้ว ในทาง
กลับกัน ถ้าเขาเอนตัวเข้าหา ขยับเก้าอี้เข้ามาใกล้ หรือลด
เสียงลงเหมือนอยากคุยเรื่องส่วนตัว นั้นแปลว่าเขาเปิดรับ
และอยากใกล้ชิดซิดเรามากขึ้น

วิธีใช้ความรู้เรื่องระยะห่างให้เป็นประโยชน์ในชีวิตประจำวัน
วันนั้นมีหลายทาง ในที่ทำงาน ถ้าคุณอยากสร้างความไว
วางใจกับเพื่อนร่วมงาน ให้ค่อยๆ ลดระยะห่างลงทีละนิด
สังเกตปฏิกิริยาของอีกฝ่าย แล้วปรับตาม อย่าเร่งรีบ ใน
การเจรจาธุรกิจ การนั่งห่างเกินไปอาจทำให้ดูเย็นชา แต่

นั่งใกล้เกินไปก็อาจทำให้อีกฝ่ายรู้สึกถูกกดดัน ระยะที่
พอดีคือระยะที่ทั้งสองฝ่ายรู้สึกสบาย

สำหรับคนที่ทำงานขาย ลองสังเกตดูว่าลูกค้าเปิดพื้นที่ให้
เราแค่ไหน ถ้าลูกค้ายืนเฉยตัว ไขว้แขน หรือวางกระเป๋า
ไว้ระหว่างเรากับเขา นั่นคือสัญญาณว่ายังไม่พร้อมรับฟัง
ให้ถอยออกมาสักนิด พุดคุยเบาๆ ก่อน เมื่อเขาเริ่ม
ผ่อนคลาย เขาจะเปิดพื้นที่ให้เราเองโดยธรรมชาติ

ข้อควรระวังที่สำคัญคือ เรื่องระยะห่างนั้นขึ้นอยู่กับ
วัฒนธรรมอย่างมาก คนไทยโดยทั่วไปจะชอบระยะห่าง
มากกว่าคนในวัฒนธรรมละตินหรือตะวันออกกลาง ซึ่ง
ผู้คนมักยืนใกล้กันเป็นเรื่องปกติ อย่าด่วนตัดสินว่าคนที่ยืน
ใกล้เราจนเกินไปนั้นมีเจตนาไม่ดีเสมอไป บางทีเขาอาจ
เติบโตมาในวัฒนธรรมที่ระยะห่างระหว่างบุคคลแคบกว่า
ของเรา

อีกเรื่องหนึ่งที่คนมักเข้าใจผิดคือ คิดว่าคนที่ยืนห่างจากเราหมายความว่าเราไม่ชอบเรา ความจริงบางคนเป็นคนที่ต้องการพื้นที่ส่วนตัวมากกว่าคนอื่น ไม่เกี่ยวกับความรู้สึกที่มีต่อเรา ให้สังเกตว่าเขาทำแบบนี้กับทุกคนหรือเฉพาะเรา ถ้าเขาทำกับทุกคน นั่นคือนิสัยส่วนตัวของเขา ไม่ใช่สัญญาณปฏิเสธ

จำไว้ว่า ระยะห่างที่ดีที่สุดคือระยะที่ทั้งสองฝ่ายหายใจได้สะดวก คุยกันได้สบาย และไม่มีใครรู้สึกว่าถูกบีบหรือถูกผลักออก เมื่อเราเคารพพื้นที่ส่วนตัวของคนอื่น คนอื่นก็จะเปิดใจให้เราเข้าใกล้มากขึ้นเอง เพราะความไว้วางใจไม่เคยเกิดจากการบุกรุก แต่เกิดจากการรอคอยอย่างอดทน จนอีกฝ่ายพร้อมเปิดประตูต้อนรับเราด้วยตัวเอง



บทที่ 6 — ภาษากายที่ 6 — การสัมผัสและการจับมือ

"มือที่สัมผัสกันเพียงไม่กี่วินาที บอกเรื่องราวได้มากกว่าคำพูดนับพันคำ"

เมื่อยี่สิบกว่าปีก่อน ผมเคยไปสัมภาษณ์งานที่บริษัทแห่งหนึ่ง ทุกอย่างเตรียมมาอย่างดี ทั้งเรซูเม่ ทั้งคำตอบที่ซ้อมไว้ แต่พอเดินเข้าห้อง ผมยื่นมือจับมือผู้สัมภาษณ์ด้วยมือที่เปื่อยขึ้นและแรงบีบที่อ่อนปวกเปียก สีหน้าของเขา

เปลี่ยนไปเพียงเสี้ยววินาที แต่ผมจับได้ บรรยากาศทั้งห้อง
เปลี่ยนไปตั้งแต่วินาทีนั้น

ผมไม่ได้งานนั้น

วันนั้นสอนผมว่า การจับมือเพียงครั้งเดียวสามารถกำหนด
ทิศทางของความสัมพันธ์ทั้งหมดได้ และนั่นคือเหตุผลที่
ภาษากายเรื่องการสัมผัสสำคัญยิ่งนัก

การสัมผัสเป็นภาษากายที่ทรงพลังที่สุดในบรรดา
สัญญาณทั้งหมดที่ร่างกายเราส่งออกไป เพราะมันเป็น
การสื่อสารเพียงรูปแบบเดียวที่ต้องอาศัยการเชื่อมต่อทาง
กายภาพระหว่างคนสองคน ไม่เหมือนสายตาที่มองข้าม
ห้องได้ ไม่เหมือนท่าทางที่แสดงจากระยะไกล การสัมผัส
บอกว่า "ฉันเข้ามาใกล้คุณแล้ว และฉันเลือกที่จะเชื่อมต่อ
กับคุณ"

งานวิจัยทางจิตวิทยาพบว่า การสัมผัสที่เหมาะสมทำให้
ร่างกายหลั่งสารออกซิโทซิน ซึ่งเป็นสารแห่งความผูกพัน

และความไว้วางใจ นั้นหมายความว่าเพียงการแตะแขนเบาๆ หรือจับมือที่มั่นคง ก็สามารถสร้างความรู้สึกเชื่อมั่นในตัวคุณได้ภายในเวลาไม่กี่วินาที

ลองมาดูสัญญาณที่พบบ่อยในชีวิตประจำวัน

การจับมือแน่นพอดี ไม่แรงเกินไป ไม่เบาเกินไป บ่งบอกถึงความมั่นใจ ความจริงใจ และความเคารพซึ่งกันและกัน คนที่จับมือแบบนี้มักได้รับความไว้วางใจจากคนรอบข้างอย่างเป็นธรรมชาติ

การจับมือแบบบีบแน่นจนเจ็บ มักบ่งบอกถึงความต้องการแสดงอำนาจเหนือกว่า คนที่ทำแบบนี้อาจรู้สึกไม่มั่นคงภายใน จึงพยายามแสดงความเหนือกว่าผ่านแรงบีบ

การจับมือแบบปลายนิ้ว แค่วางเป็นพิธี สื่อถึงความไม่อยากเข้าใกล้ ความเฉยชา หรือบางทีอาจเป็นความไม่สบายใจที่ต้องสัมผัสร่างกายคนอื่น

การตะแคงไหล่เบาๆ ระหว่างพูดคุย เป็นสัญญาณของความ
เป็นมิตร ความห่วงใย และความต้องการสร้างความใกล้ชิด
ชิด พนักงานขายที่เก่งหลายคนใช้เทคนิคนี้โดยไม่รู้ตัว

การวางมือบนหลังขณะเดินนำทาง บ่งบอกถึงความเป็น
ผู้นำ ความดูแลเอาใจใส่ หรือบางครั้งก็เป็นการแสดงความ
เป็นเจ้าของ

แล้วเราจะอ่านและตีความการสัมผัสอย่างไรให้ถูกต้อง

สิ่งสำคัญที่สุดคือดูบริบท การตะแคงเบาๆ ระหว่าง
เพื่อนร่วมงานที่คุยกันสนุก กับการตะแคงจากคนแปลก
หน้าในลิฟต์ ให้ความรู้สึกต่างกันโดยสิ้นเชิง ให้สังเกตว่า
การสัมผัสนั้นเกิดขึ้นในสถานการณ์ไหน ความสัมพันธ์
ระหว่างสองคนเป็นอย่างไร และสีหน้าท่าทางอื่นๆ
สอดคล้องกันหรือไม่

ให้สังเกตระยะเวลาของการสัมผัสด้วย การจับมือที่ยาว
นานกว่าปกติอาจหมายถึงความต้องการแสดงความใกล้ชิด

ชนิดพิเศษ หรืออาจเป็นการแสดงอำนาจ ขึ้นอยู่กับว่าใคร
เป็นฝ่ายไม่ยอมปล่อยมือก่อน

สำหรับวิธีใช้การสัมผัสให้เกิดประโยชน์ในชีวิตประจำวัน
ผมมีหลักง่ายๆ

เวลาจับมือ ให้ฝ่ามือตั้งตรง ไม่คว่ำลง ไม่หงายขึ้น บีบพอดี
มือ สบตาพร้อมยิ้ม ทำเพียงเท่านี้ คุณจะสร้างความ
ประทับใจแรกที่ดีได้ทันที

ในการสนทนาที่ต้องการสร้างความไว้วางใจ ลองแตะท่อน
แขนของอีกฝ่ายเบาๆ สั้นๆ ระหว่างพูดประเด็นสำคัญ จะ
ช่วยให้สิ่งที่คุณพูดมีน้ำหนักมากขึ้น

เวลาปล่อยให้ใครสักคน บางทีคำพูดไม่จำเป็นเลย แค่
วางมือบนไหล่เบาๆ หรือจับมือเฉยๆ ก็เพียงพอที่จะบอก
ว่า "ฉันอยู่ตรงนี้"

แต่ทั้งหมดนี้มีข้อควรระวังที่สำคัญมาก

ความเข้าใจผิดที่พบบ่อยที่สุดคือ การคิดว่าการสัมผัสจะให้ผลดีเสมอ ความจริงคือ การสัมผัสที่ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์หรือความสัมพันธ์ จะให้ผลตรงกันข้ามทันที จากความรู้สึกอบอุ่นกลายเป็นอึดอัด จากความไว้วางใจ กลายเป็นความหวาดระแวง

ในวัฒนธรรมไทยเรา การสัมผัสมีกรอบที่ละเอียดอ่อน ศีรษะถือเป็นส่วนที่สูงส่ง ไม่ควรลูบหัวคนที่ไม่สนิทหรือคนที่อาวุโสกว่า การสัมผัสระหว่างเพศตรงข้ามในที่สาธารณะก็มีขอบเขตที่ต้องระวัง

อีกข้อที่ต้องจำไว้คือ บางคนไม่ชอบให้คนอื่นสัมผัสร่างกาย ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลส่วนตัวหรือประสบการณ์ในอดีต ถ้าสังเกตว่าอีกฝ่ายถอยหลังเมื่อคุณเข้าใกล้ หรือตัวแข็งเมื่อถูกสัมผัส จงเคารพขอบเขตนั้นโดยไม่ต้องถาม

การสัมผัสที่ดีที่สุดคือการสัมผัสที่เกิดขึ้นอย่างเป็น
ธรรมชาติ ไม่ฝืน ไม่สนใจมากเกินไป เมื่อคุณฝึกสังเกตและ
เข้าใจจังหวะของมัน คุณจะพบว่ามือของคุณกลายเป็น
เครื่องมือสื่อสารที่ทรงพลังอย่างน่าอัศจรรย์ เพียงสัมผัส
เดียวก็เปลี่ยนบรรยากาศทั้งห้องได้



บทที่ 7 — ภาษากายที่ 7 — น้ำเสียงและ จังหวะการพูด

"คนเราไม่ได้ฟังแค่สิ่งที่คุณพูด แต่ฟังว่าคุณพูดมัน
อย่างไร"

คุณเคยสังเกตไหมว่า ประโยคเดียวกันทุกตัวอักษร แต่พอ
คนละคนพูด ความรู้สึกที่ได้รับกลับต่างกันราวฟ้ากับดิน
คำว่า "ไม่เป็นไร" ที่แม่พูดด้วยน้ำเสียงอ่อนโยนขณะลูบหัว
ลูก กับคำว่า "ไม่เป็นไร" ที่คนรักพูดด้วยเสียงแข็งกร้าว

พร้อมหันหลังเดินจากไป สองคำนี้มีความหมายต่างกัน
สิ้นเชิง

นี่คือพลังของน้ำเสียงและจังหวะการพูด ภาษากายที่มอง
ไม่เห็นด้วยตา แต่สัมผัสได้ด้วยหัวใจ

ความหมายและความสำคัญ

นักจิตวิทยาเรียกสิ่งนี้ว่า "ภาษาเหนือถ้อยคำ" หรือ
Paralanguage หมายถึงทุกสิ่งประกอบอยู่ในการพูด
ของเรา นอกเหนือจากตัวคำ ไม่ว่าจะเป็นระดับเสียงสูงต่ำ
ความเร็วช้า น้ำหนักเสียงที่กดหรือเน้น รวมไปถึงการหยุด
เว้นจังหวะ สิ่งเหล่านี้ล้วนส่งสารบางอย่างไปถึงคนฟังโดย
ที่เราอาจไม่รู้ตัว

งานวิจัยของอัลเบิร์ต เมห์ราเบียน ชี้ให้เห็นว่าเมื่อคนเรา
สื่อสารเรื่องอารมณ์และทัศนคติ น้ำเสียงมีอิทธิพลถึง
ร้อยละสามสิบแปด ในขณะที่ตัวคำพูดมีอิทธิพลเพียง

ร้อยละเจ็ด นั่นหมายความว่าวิธีที่เราพูดสำคัญกว่าสิ่งที่เราพูดหลายเท่าตัว

สัญญาณที่บ่งบอกและ ความหมายที่ซ่อนอยู่

เสียงสูงขึ้นกว่าปกติ มักบ่งบอกถึงความตื่นเต้น ความกังวล หรือบางครั้งคือการโกหก เพราะเมื่อคนเราเครียด กล้ามเนื้อรอบสายเสียงจะตึงตัว ทำให้เสียงแหลมขึ้นโดยไม่ตั้งใจ

เสียงต่ำลงช้าลง มักสื่อถึงความมั่นใจ ความจริงจัง หรือความต้องการให้คนฟังตั้งใจ ลองนึกถึงตอนที่พ่อพูดกับลูกด้วยเสียงทุ้มต่ำ "พ่อพูดจริงนะ" เราจะรู้สึกถึงน้ำหนักของคำทันที

การพูดเร็วขึ้นผิดปกติ อาจหมายถึงความกระวนกระวาย ต้องการปกปิดบางอย่าง หรือกลัวว่าจะถูกขัดจังหวะ คนที่กำลังแก้ตัวมักพูดเร็วพรั่งพรูราวกับกลัวว่าถ้าหยุดแม้แต่วินาทีเดียว อีกฝ่ายจะแทรกคำถามเข้ามา

การหยุดเว้นจังหวะ เป็นเครื่องมือทรงพลังที่สุดอย่างหนึ่ง
คนที่มั่นใจกลัวหยุด กลัวเจ็บ กลัวปล่อยให้ความเจ็บ
ทำงาน ในขณะที่คนขาดความมั่นใจมักหยุดไม่หยุดเพราะ
กลัวช่องว่าง

วิธีอ่านและตีความให้แม่นยำ

หลักสำคัญที่สุดคือการเปรียบเทียบกับ "เส้นฐาน" ของคน
คนนั้น ทุกคนมีจังหวะการพูดเฉพาะตัว บางคนพูดเร็วเป็น
นิสัย บางคนพูดช้าเป็นปกติ สิ่งที่เราต้องสังเกตคือ "ความ
เปลี่ยนแปลง" จากปกติ ไม่ใช่ตัดสินจากครั้งเดียว

ผมเคยมีลูกศิษย์คนหนึ่งเป็นหัวหน้าทีมขาย เขาเล่าว่า
ลูกน้องคนหนึ่งปกติพูดช้า ชัด มั่นคง แต่วันหนึ่งมา
รายงานยอดขายด้วยเสียงสูงกว่าปกติ พูดเร็วขึ้น และมีคำ
ว่า "จริง ๆ นะครับ" แทรกอยู่บ่อยครั้ง หัวหน้าจึง
ตรวจสอบตัวเลขอย่างละเอียด และพบว่ายอดขายถูก
ตกแต่งจริง ไม่ใช่เพราะเขาเก่งจับโกหก แต่เพราะเขา

สังเกตความเปลี่ยนแปลงของน้ำเสียงจากเส้นฐานที่คุ้นเคย

วิธีใช้น้ำเสียงให้เป็นประโยชน์ในชีวิตประจำวัน

ประการแรก ฝึกลดระดับเสียงลงเล็กน้อยเมื่อต้องการสร้างความน่าเชื่อถือ ไม่ใช่พูดเสียงทุ้มจนผิดธรรมชาติ แต่ลดลงจากปกติสักหนึ่งระดับ คนฟังจะรู้สึกที่เราหนักแน่นและไว้วางใจได้

ประการที่สอง ฝึกหยุดก่อนพูดประเด็นสำคัญ การเว้นจังหวะสักสองสามวินาทีก่อนพูดสิ่งที่ต้องการเน้น จะทำให้คนฟังตั้งใจฟังมากขึ้น เหมือนนักดนตรีที่รู้ว่าความเงียบระหว่างโน้ตสำคัญไม่แพ้ตัวโน้ตเอง

ประการที่สาม ปรับจังหวะให้สอดคล้องกับคู่สนทนา ถ้าอีกฝ่ายพูดช้า เราก็อ่อน ๆ ชะลอจังหวะลง ถ้าอีกฝ่ายพูดเร็วกระฉับกระเฉง เราก็เพิ่มความคึกคักขึ้น การปรับ

จังหวะให้เข้ากันเช่นนี้จะสร้างความรู้สึกว่าเรายู่ฝ่ายเดียวกัน

ข้อควรระวังและความเข้าใจผิดที่พบบ่อย

หลายคนเข้าใจผิดว่าคนพูดเสียงเบาคือคนไม่มั่นใจเสมอไป ความจริงแล้วบางวัฒนธรรมถือว่าการพูดเสียงเบาคือมารยาท และบางคนพูดเบาเพราะต้องการให้คนฟังเอนตัวเข้ามาใกล้ ซึ่งเป็นเทคนิคสร้างความใกล้ชิดอย่างแยบยล

อีกข้อที่ต้องระวังคือ อย่าตีความน้ำเสียงโดยไม่ดูบริบท คนที่เพ่งวิ่งมาอาจพูดเร็วหอบ ไม่ได้หมายความว่ากำลังโกรธ คนที่เป็นหวัดอาจเสียงต่ำผิดปกติ ไม่ได้หมายความว่ากำลังเศร้า ให้มองภาพรวมทุกครั้ง อย่าตัดสินจากสัญญาณเดียว

สุดท้าย จงระวังเรื่องการปลอมน้ำเสียง การฝืนพูดเสียงทุ้มหรือพยายามควบคุมจังหวะมากเกินไป จะทำให้ฟังดู

ไม่เป็นธรรมชาติ คนฟังจะรู้สึกได้ว่ามีบางอย่างไม่ลงตัว
แม้อธิบายไม่ถูกกว่าคืออะไร เคล็ดลับคือฝึกจนเป็นนิสัย ไม่ใช่แค่แสดง เพราะน้ำเสียงที่แท้จริงเกิดจากความรู้สึกข้างใน ถ้าใจเราจริง เสียงเราก็จะจริงตามไปด้วย



บทที่ 8 — ภาษากายที่ 8 — ภาษากายในที่ ทำงานและการเจรจา

"คนที่ชนะการเจรจา ไม่ใช่คนที่พูดเก่งที่สุด แต่คือคนที่
อ่านร่างกายอีกฝ่ายออกก่อนที่จะเขาจะเอ่ยปาก"

เมื่อสี่ปีก่อน ผมเคยนั่งอยู่ในห้องประชุมแห่งหนึ่ง เป็น
การเจรจาธุรกิจระหว่างบริษัทไทยกับบริษัทญี่ปุ่น ฝ่าย
ไทยเตรียมข้อมูลมาอย่างดี นำเสนอตัวเลขชัดเจน เหตุผล
หนักแน่น แต่สุดท้ายกลับไม่ได้ข้อตกลงกลับบ้าน ผม

สังเกตว่าตลอดการนำเสนอ ผู้จัดการฝ่ายญี่ปุ่นค่อยๆ เอนตัวถอยห่างจากโต๊ะ กอดอกเบาๆ และพยักหน้าเร็วขึ้นเรื่อยๆ สัญญาณเหล่านี้บอกชัดเจนว่าเขาเริ่มไม่สบายใจ แต่ฝ่ายไทยไม่ได้สังเกต ยังคงเดินหน้าพูดต่อไปอย่างมั่นใจ นี่คือบทเรียนที่ทำให้ผมเข้าใจว่า ภาษากายในที่ทำงาน และการเจรจาไม่ใช่เรื่องเล็กน้อย มันคือเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดในการทำงานร่วมกับผู้คน ไม่ว่าจะเป็นการประชุม การสัมภาษณ์งาน การเจรจาต่อรอง หรือแม้แต่การพูดคุยกับหัวหน้าเรื่องขอขึ้นเงินเดือน

ความสำคัญของภาษากายในที่ทำงานนั้นอยู่ตรงที่ว่า ในสถานการณ์เหล่านี้ คนมักจะ "ปิดบัง" ความรู้สึกที่แท้จริงด้วยคำพูด คนไม่ค่อยพูดตรงๆ ว่า "ผมไม่เห็นด้วย" หรือ "ข้อเสนอนี้แย่มาก" แต่ร่างกายของเขาจะบอกความจริงออกมาเสมอ ถ้าเราอ่านออก เราก็จะได้เปรียบอย่างมหาศาล

สัญญาณภาษากายที่พบบ่อยในที่ทำงานและการเจรจา มีหลายรูปแบบ ลองมาดูกันทีละอย่าง

ประการแรก การเอนตัวเข้าหาหรือถอยห่าง เมื่อคนสนใจในสิ่งที่เราพูด เขาจะเอนตัวเข้ามาหาเราโดยไม่รู้ตัว ราวกับถูกดึงดูด แต่เมื่อเริ่มไม่เห็นด้วยหรือรู้สึกอึดอัด เขาจะค่อยๆ เอนถอยออกไป บางที่อาจฟังพนักเก้าอี้แบบผ่อนคลาย แต่ความหมายที่แท้จริงคือ "ฉันกำลังถอยออกจากเรื่องนี้"

ประการที่สอง การจับปากกาหรือสิ่งของบนโต๊ะ คนที่กำลังคิดหนักมักจะหยิบปากกาขึ้นมาหมุนเล่น หรือจับแก้วน้ำไว้โดยไม่ดื่ม นี่คือสัญญาณว่าเขากำลังประมวลผลข้อมูล ยังไม่ตัดสินใจ อย่าเพิ่งเร่งรัดเขาในจังหวะนี้

ประการที่สาม การพยักหน้า ถ้าพยักหน้าช้าๆ หมายความว่าเขากำลังฟังและเข้าใจ แต่ถ้าพยักหน้าเร็วๆ ถึๆ มักจะ

หมายความว่า "พอแล้ว ฉันเข้าใจแล้ว หยุดพูดได้" หรือ
อาจหมายความว่าเขาอยากพูดบ้าง

ประการที่สี่ การสบตา คนที่มั่นใจในข้อเสนอจะสบตา
สม่ำเสมอ ไม่จ้องจนน่ากลัว แต่ก็ไม่หลบตาจนดูไม่น่า
เชื่อถือ ในทางกลับกัน ถ้าคู่เจรจาเริ่มมองไปทางอื่นบ่อย
ครั้ง อาจหมายความว่าเขากำลังคิดหาทางปฏิเสธ หรือไม่
สนใจในสิ่งที่เราพูดแล้ว

วิธีอ่านและตีความภาษากายในที่ทำงานให้ถูกต้องนั้น
หลักสำคัญคือต้องดูเป็น "กลุ่มสัญญาณ" ไม่ใช่ดูแค่ท่าทาง
เดียวแล้วสรุป เช่น ถ้าคู่เจรจากอดอก เอนตัวถอย และ
หลบตาพร้อมกัน นั้นค่อนข้างชัดเจนว่าเขาไม่เปิดรับ แต่
ถ้าเขากอดอกอย่างเดียวในห้องที่เปิดแอร์เย็นมาก อาจ
เป็นแค่เพราะหนาวก็ได้

อีกเทคนิคหนึ่งที่ใช้ได้ดีคือ การสังเกต "จุดเปลี่ยน" ของ
ภาษากาย เช่น ตอนที่เราพูดถึงราคา คู่เจรจาเปลี่ยน

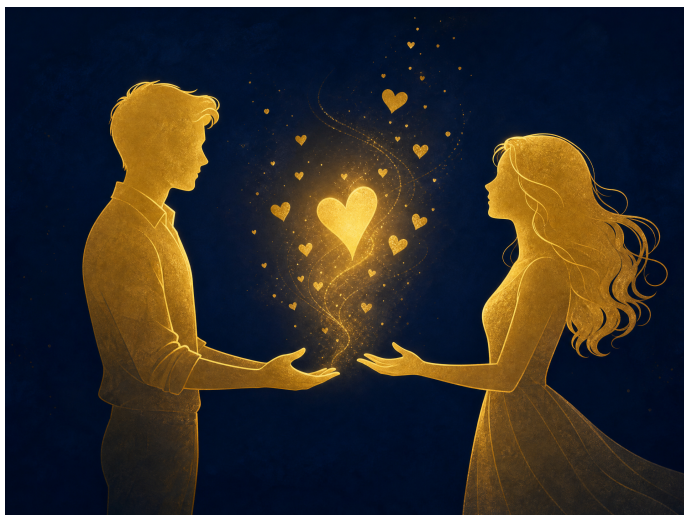
ท่าทางทันที จากนั้นสบายกลายเป็นนั่งตัวตรง นั่นหมายความว่าเรื่องราคาคือจุดที่เขาให้ความสำคัญมากที่สุด เราสามารถใช้ข้อมูลนี้ในการปรับกลยุทธ์ได้ทันที สำหรับวิธีใช้ภาษากายให้เกิดประโยชน์ในการทำงาน ผมแนะนำหลักง่ายๆ คือ "เปิด อุ่น มั่นคง" เปิดหมายถึงไม่กอดอก ไม่ปิดกั้นตัวเอง วางมือบนโต๊ะหรือบนตักอย่างผ่อนคลาย อุ่นหมายถึงยิ้มพอประมาณ สบตาด้วยความเป็นมิตร พยักหน้ารับฟัง มั่นคงหมายถึงนั่งตัวตรงแต่ไม่แข็งทื่อ ไม่ขยับตัวไปมาจนดูกระวนกระวาย ไม่เล่นมือถือระหว่างประชุม

ในการเจรจาต่อรอง ให้ใช้เทคนิค "กระจก" คือค่อยๆ ปรับท่าทางให้คล้ายคลึงกับคู่เจรจา ถ้าเขาเอนตัวมาข้างหน้า เราก็ค่อยๆ เอนตามเบาๆ เทคนิคนี้ช่วยสร้างความรู้สึกที่เราอยู่ "ฝ่ายเดียวกัน" โดยที่อีกฝ่ายไม่รู้ตัวเลย

ข้อควรระวังที่สำคัญคือ อย่าอ่านภาษากายแบบตายตัวเกินไป วัฒนธรรมที่แตกต่างกันมีความหมายของท่าทางที่ต่างกัน คนญี่ปุ่นอาจพยักหน้าเพื่อแสดงว่ากำลังฟัง ไม่ได้หมายความว่าเห็นด้วย คนตะวันตกอาจสบตาตรงๆ เพื่อแสดงความจริงใจ แต่ในบางวัฒนธรรมการสบตาตรงๆ กับผู้ใหญ่ถือว่าไม่สุภาพ

อีกข้อที่คนเข้าใจผิดบ่อยคือ คิดว่าตัวเองซ่อนความรู้สึกได้ดี ความจริงแล้วร่างกายเราบอกความจริงตลอดเวลา ถ้าเราเข้าประชุมด้วยความไม่มั่นใจ ไม่ว่าจะพูดดีแค่ไหน คนรอบข้างก็จะรู้สึกได้ ดังนั้นสิ่งที่ดีที่สุดคือการฝึกให้ร่างกายและจิตใจสอดคล้องกัน เมื่อเราเชื่อมั่นในสิ่งที่พูดจริงๆ ภาษากายที่น่าเชื่อถือจะตามมาเอง

จำไว้ว่าในที่ทำงานและการเจรจา คำพูดคือสิ่งที่คนเลือกจะให้เราได้ยิน แต่ภาษากายคือสิ่งที่เขาไม่ได้ตั้งใจจะบอก และนั่นแหละคือความจริง



บทที่ 9 — ภาษากายที่ 9 — ภาษากายแห่ง ความรักและความสัมพันธ์

"ความรักไม่ต้องพูดให้มาก เพราะร่างกายบอกทุกอย่าง
ก่อนที่ปากจะทันเอ่ย"

มีคู่สามีภรรยาคนหนึ่งมาปรึกษาผม ทั้งคู่แต่งงานกันมาสิบ
ห้าปี ภรรยาบอกว่าสามีไม่รักเหมือนเดิมแล้ว สามีก็ยืนยัน
ว่ารักเหมือนเดิมทุกประการ แต่พอผมสังเกตดู ระหว่างที่
ทั้งคู่นั่งอยู่ตรงหน้า สามีนั่งหันลำตัวเฉียงออกจากภรรยา

เล็กน้อย วางแขนไขว้กันเบาๆ สายตามองไปทางอื่นขณะที่ภรรยาพูด ส่วนภรรยาเอนตัวเข้าหาสามีตลอดเวลา มีอวางบนเข้าตัวเองแต่น้ำขึ้นไปทางสามี

ผมไม่ได้บอกว่าสามีโกหก แต่ร่างกายของเขากำลังเล่าเรื่องที่แตกต่างจากคำพูด

นี่คือพลังของภาษากายแห่งความรักและความสัมพันธ์มันเป็นภาษากายที่ละเอียดอ่อนที่สุดในบรรดาภาษากายทั้งเก้าแบบที่เราพูดถึงกันมาตลอดเล่ม เพราะมันเกี่ยวข้องกับการสัมผัสที่ลึกซึ้ง ความผูกพัน ความไว้วางใจ และความปรารถนาที่จะอยู่ใกล้ชิดกับอีกคนหนึ่ง

ความรักและความสัมพันธ์ที่ดีไม่ได้วัดจากคำพูดหวานๆ เพียงอย่างเดียว แต่วัดจากสิ่งที่ร่างกายสื่อสารออกมาโดยไม่รู้ตัว คนที่รักกันจริงจะมีภาษากายที่ "เปิดรับ" และ "เข้าหา" กันอย่างเป็นธรรมชาติ ในขณะที่คนที่ห่างเหินกันแล้ว

ร่างกายจะค่อยๆ ถอยออกไปทีละนิดโดยเจ้าตัวอาจไม่รู้สึกละเลย

สัญญาณภาษากายที่บอกว่าความรักยังมีชีวิตอยู่นั้นมีหลายแบบ แบบแรกคือ "การสะท้อนท่าทาง" คู่รักที่ยังรักกันดีมักจะท่าทางคล้ายกันโดยไม่ได้นัดหมาย คนหนึ่งยกแก้วน้ำขึ้นดื่ม อีกคนก็หยิบแก้วขึ้นมาดื่มตาม คนหนึ่งเอนตัวไปข้างหน้า อีกคนก็เอนตามไปด้วย นี่คือนิยามของความกลมกลืนทางอารมณ์

แบบที่สองคือ "การสัมผัสเล็กๆ น้อยๆ" มือที่แตะหลังเบาๆ ขณะเดินผ่าน นิ้วที่ลูบแขนระหว่างสนทนา แท้ที่แท้กันใต้โต๊ะอาหาร การสัมผัสเหล่านี้ดูเหมือนไม่สำคัญ แต่มันคือเส้นเลือดฝอยที่หล่อเลี้ยงความสัมพันธ์ให้มีชีวิตชีวา

แบบที่สามคือ "ทิศทางของเท้า" เรื่องนี้น่าสนใจมาก เพราะเท้าเป็นอวัยวะที่โกหกยากที่สุด คนเราควบคุม

สีหน้าได้ ควบคุมมือได้ แต่มักลืมควบคุมเท้า ถ้าคุณนั่งคุยกับคนรัก แล้วเท้าของเขาชี้ไปทางคุณ นั้นหมายความว่าความสนใจของเขาอยู่ที่คุณจริงๆ แต่ถ้าเท้าชี้ไปทางประตูใจเขาอาจอยากไปที่อื่นแล้ว

แบบที่สี่คือ "สายตา" คู่รักที่ผูกพันกันลึกซึ่งจะมีช่วงเวลาที่สบตากันนานกว่าปกติ ไม่ใช่การจ้องแบบน่ากลัว แต่เป็นการมองที่อบอุ่น ม่านตาขยายเล็กน้อย มุมตามีรอยยิ้ม แม้ปากจะยังไม่ได้ยิ้มออกมา

ที่นี้มาพูดถึงวิธีอ่านภาษากายในความสัมพันธ์ให้ถูกต้อง หลักสำคัญคืออย่าดูแค่สัญญาณเดียวแล้วตัดสิน ผมเคยเห็นคนทะเลาะกับแฟนเพราะตีความภาษากายผิด เช่น แฟนกอดอกขณะคุยกัน ก็คิดว่าอีกฝ่ายปิดกั้น ทั้งที่จริงๆ แค่นไหวหรือเป็นท่า นั่งที่สบาย ต้องดูหลายสัญญาณประกอบกัน และดูในบริบทที่เหมาะสม

วิธีนำภาษากายแห่งความรักไปใช้ในชีวิตจริงนั้นไม่ยาก
เริ่มจากสิ่งเล็กๆ ก่อน เวลาคนรักพูดด้วย ให้หันลำตัวเข้าหาเต็มที่ วางมือถือลง สบตาอย่างตั้งใจ เอนตัวเข้าไปเล็กน้อย สิ่งเหล่านี้ส่งสัญญาณว่า "ตอนนี้เธอสำคัญที่สุดสำหรับฉัน" ลองเพิ่มการสัมผัสเล็กๆ น้อยๆ ระหว่างวัน จับมือขณะเดินข้ามถนน ตะไหล่เบาๆ ตอนส่งกาแฟให้ ลูบหลังตอนผ่านกันในครัว

สำหรับคนที่กำลังเริ่มต้นความสัมพันธ์ใหม่ ภาษากายช่วยให้คุณอ่านออกว่าอีกฝ่ายสนใจคุณหรือไม่ ถ้าเขาเอนตัวเข้าหา สะท้อนท่าทางของคุณ เล่นผม จัดเสื้อผ้า หรือหาเหตุให้ได้สัมผัสคุณเบาๆ เหล่านี้ล้วนเป็นสัญญาณบวก

แต่มีข้อควรระวังที่สำคัญมาก อย่าใช้ภาษากายเป็นเครื่องมือจับผิดคนรัก การคอยจ้องสังเกตทุกความเคลื่อนไหวของอีกฝ่ายจะทำให้ความสัมพันธ์อึดอัด ภาษากายควรเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้คุณ "เข้าใจ" ไม่ใช่เครื่องมือ

ที่ใช้ "ตัดสิน" อีกข้อหนึ่งคือ คนแต่ละคนมีธรรมชาติไม่เหมือนกัน บางคนไม่ชอบสัมผัสแต่รักลึกซึ้ง บางคนไม่สบตาดูแต่ฟังทุกคำที่คุณพูด จงเรียนรู้ภาษากายเฉพาะตัวของคนที่คุณรัก ไม่ใช่เอาตำราไปวัดทุกคนเท่ากันหมด

กลับมาเรื่องคู่สามีภรรยาที่ผมเล่าตอนต้น หลังจากผมชี้ให้สามีเห็นภาษากายของตัวเอง เขาตกใจ เขาไม่รู้ตัวเลยว่าร่างกายถอยห่างไปมากขนาดนั้น เขาเริ่มตั้งใจค้นหาภรรยามากขึ้น สัมผัสมากขึ้น สบตามากขึ้น และภายในไม่กี่สัปดาห์ ภรรยาบอกว่ารู้สึกว่สามีกลับมารักเหมือนเดิมแล้ว ทั้งที่เขาไม่ได้เปลี่ยนคำพูดอะไรเลย

ภาษากายแห่งความรักจึงเป็นบทสุดท้ายของหนังสือเล่มนี้ เพราะมันคือภาษากายที่สำคัญที่สุด ความสัมพันธ์ที่ดีคือรากฐานของชีวิตที่มีความสุข และภาษากายคือสะพานที่เชื่อมหัวใจสองดวงเข้าหากัน โดยไม่ต้องรอให้ปากเอ่ยคำใดเลย



บทสรุป — เมื่อคุณเข้าใจภาษากาย ชีวิตจะ สบายทั้งชีวิต

"คนที่อ่านคนออก ไม่จำเป็นต้องพูดเก่ง แต่เขาจะไม่
พลาดในเรื่องสำคัญของชีวิต"

ตลอดทั้งเล่มที่ผ่านมา เราได้เดินทางร่วมกันผ่านภาษา
กายทั้ง 9 ประการ ซึ่งล้วนเป็นเครื่องมือที่ธรรมชาติมอบ
ให้มนุษย์ทุกคนตั้งแต่เกิด เพียงแต่เราไม่เคยถูกสอนให้
สังเกตและใช้มันอย่างเต็มศักยภาพ

ข้อแรก สายตาและการสบตา สอนให้เรารู้ว่าดวงตาคือ
หน้าต่างที่ซื่อสัตย์ที่สุดของหัวใจ คนที่สบตาเราอย่าง
นุ่มนวลคือคนที่เปิดใจ ส่วนคนที่หลบตาอยู่เสมออาจกำลัง
ปิดบังบางสิ่งไว้

ข้อสอง รอยยิ้มและสีหน้า ทำให้เราแยกแยะได้ว่ารอยยิ้ม
ไหนจริงใจ รอยยิ้มไหนเป็นเพียงมารยาท ความสามารถนี้
ช่วยให้เราเลือกคบคนได้ดีขึ้นอย่างมาก

ข้อสาม ท่าทางของมือและแขน บอกเราว่าคนตรงหน้า
กำลังเปิดรับหรือกำลังตั้งกำแพง เมื่อเห็นแขนกอดอก เรา
จะไม่รีบเสนอความคิดเห็น แต่จะหาทางทำให้เขา
ผ่อนคลายก่อน

ข้อสี่ การเอียงและหันของลำตัว เผยให้เห็นว่าใครสนใจ
เราจริงและใครแค่แสร้งทำ เพราะร่างกายไม่เคยโกหก แม้
ปากจะพูดว่าฟังอยู่ แต่ลำตัวที่หันออกบอกความจริงอีก
แบบ

ข้อห้า ระยะห่างระหว่างบุคคล สอนให้เราเคารพพื้นที่
ส่วนตัวของผู้อื่น และรู้จักอ่านสัญญาณว่าเมื่อไหร่ควรเข้า
ใกล้ เมื่อไหร่ควรถอยออก

ข้อหก การสัมผัส ช่วยให้เราเข้าใจว่าการแตะไหล่เบาๆ
หรือการจับมือในจังหวะที่เหมาะสม สามารถสร้างความไว
วางใจได้มากกว่าคำพูดร้อยคำ

ข้อเจ็ด น้ำเสียงและจังหวะการพูด ทำให้เราฟังได้ลึกกว่า
เนื้อหา เพราะคนเราพูดอะไรสำคัญก็จริง แต่พูดอย่างไร
สำคัญกว่า

ข้อแปด ท่าทางการเดินและการนั่ง สะท้อนความมั่นใจ
สถานะ และอารมณ์ภายในของคนคนนั้น เราสามารถปรับ
ท่าทางของตัวเองเพื่อสร้างบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือได้ทันที

ข้อเก้า สัญญาณเล็กๆ ที่คนมักมองข้าม ไม่ว่าจะเป็นการ
เล่นผม การขยับเท้า หรือการหายใจที่เปลี่ยนไป ล้วนเป็น
เบาะแสที่บอกความรู้สึกแท้จริงของคนตรงหน้า

ทั้ง 9 ข้อนี้ไม่ใช่ทฤษฎีที่ต้องท่องจำ แต่เป็นทักษะที่ต้องฝึกฝนในชีวิตจริง เริ่มจากวันนี้ ลองสังเกตคนรอบข้างสักวันละหนึ่งคน ลองอ่านสัญญาณที่เขาส่งออกมาโดยไม่ต้องถาม แล้วคุณจะพบว่าโลกของการสื่อสารเปิดกว้างขึ้นอย่างน่าอัศจรรย์

คุณไม่จำเป็นต้องเก่งทั้ง 9 ข้อในวันเดียว แค่เริ่มจากข้อที่คุณรู้สึกว่าจะทำได้ง่ายที่สุด แล้วค่อยๆ เพิ่มทีละข้อ ภายในไม่กี่สัปดาห์ คุณจะรู้สึกได้ว่าความสัมพันธ์รอบตัวเปลี่ยนไป คนเริ่มเปิดใจกับคุณมากขึ้น และคุณเองก็มั่นใจในตัวเองมากขึ้นด้วย

จงจำไว้ว่า คนที่เข้าใจภาษากาย ไม่ได้แค่อ่านคนอื่นออก แต่เขายังรู้จักตัวเองดีขึ้นด้วย เพราะเมื่อเราสังเกตร่างกายของตัวเอง เราจะเข้าใจอารมณ์ของตัวเองก่อนที่มันจะพาเราไปในทิศทางที่ผิด

ชีวิตที่สบายไม่ได้เกิดจากโชค แต่เกิดจากความเข้าใจ
เข้าใจตัวเอง เข้าใจคนอื่น และเข้าใจสิ่งที่ไม่ได้พูดออกมา
นั่นคือของขวัญที่ภาษากายมอบให้คุณตลอดชีวิต

ภาษาคือพลัง ที่เปลี่ยนชีวิตคุณได้จริง



หนังสือที่จะเปลี่ยน “ภาษา” ให้เป็นพลัง
เปลี่ยน “คำพูด” ให้เป็นชัยชนะตลอดชีวิต



เข้าใจคนอื่นได้ง่าย
ด้วยภาษากาย



สร้างความเชื่อใจ
และความสัมพันธ์
ที่ยั่งยืน



เพิ่มโอกาส
ความสำเร็จ
ในทุกด้าน



ใช้ได้ทั้งชีวิต
ทั้งเรื่องส่วนตัว
และการทำงาน

“คนที่เข้าใจภาษากาย
มักได้เปรียบในทุกการสื่อสาร
และชนะในทุกความสัมพันธ์”



หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับ

- ✓ คนที่อยากพัฒนาตัวเอง
- ✓ นักธุรกิจและผู้ประกอบการ
- ✓ พนักงานทุกระดับ
- ✓ ผู้ที่ต้องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี
และประสบความสำเร็จในชีวิต

“ศึกษาง่าย เข้าใจได้ทันที
พร้อมตัวอย่างจริง

อ่านจบ ใช้ได้เลย
เห็นผลตั้งแต่วันแรก

