

## สุดยอดเทคนิคอ่านใจคน จากนักจิตวิทยาสาย FBI

การทำความเข้าใจจิตใจและพฤติกรรมของผู้คน ผ่านการสังเกตภาษาพูด ภาษากาย และบริบทของสถานการณ์ต่างๆ ศาสตร์นี้ช่วยให้เราตีความความคิดและอารมณ์ของผู้อื่นได้ดีขึ้น โดยอ้างอิงจากงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์และเทคนิคที่สามารถนำไปใช้จริง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการสื่อสารและสร้างความเข้าใจที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้น ลองจินตนาการดูว่าหากคุณสามารถอ่านใจคนได้ ความสามารถนี้จะช่วยให้คุณตัดสินใจได้ดีขึ้นในทุกด้านของชีวิต การสังเกตพฤติกรรมของมนุษย์อย่างละเอียดสามารถให้ผลลัพธ์ที่แม่นยำจนดูคล้ายพลังวิเศษเลยทีเดียว

แนวคิดในการทำความเข้าใจพฤติกรรมของผู้คนมี 4 ข้อ คือ

### แนวคิดที่ 1: การสังเกตว่าสิ่งที่คนพูดสะท้อนความคิดที่แท้จริงของพวกเขา

#### การสังเกตภาษาพูดและสรรพนาม

คำพูดของแต่ละคนมักเผยให้เห็นความคิดและเจตนาที่แท้จริง หนึ่งในเทคนิคที่น่าสนใจคือการวิเคราะห์การใช้สรรพนาม ตามหลักจิตวิทยาภาษาศาสตร์ คนที่มีความมั่นใจหรือพูดความจริงมักใช้สรรพนามบุคคลที่ 1 เช่น "ฉัน" หรือ "ผม" เพราะพวกเขาเต็มใจเป็นเจ้าของคำพูดของตัวเอง ตรงกันข้าม คนที่ต้องการสร้างระยะห่างจากคำพูด เช่น คนที่โกหก มักหลีกเลี่ยงการใช้สรรพนามบุคคลที่ 1 หรือพูดอย่างคลุมเครือ

ตัวอย่างเช่น:

- คำพูดที่จริงใจ: "ฉันขอแนะนำเสนอของคุณมาก"
- คำพูดที่ดูห่างเหินหรือประจบ: "นำเสนอได้ดีค่ะ" หรือ "ดูเหมือนคุณจะทำได้ดี"

ในทางเดียวกัน เจ้าหน้าที่ FBI ใช้หลักการนี้ในการตรวจจับคำให้การเท็จ เช่น เมื่อตรวจสอบคดีฆาตกรรม คนที่โกหกมักจะพูดว่า "รถคันนั้นถูกขโมย" แทนที่จะพูดว่า "รถของฉันถูกขโมย" เพราะพวกเขาไม่ต้องการเชื่อมโยงตัวเองเข้ากับคำโกหก

#### การประยุกต์ใช้ในธุรกิจและชีวิตประจำวัน

แนวคิดนี้สามารถนำไปใช้ในหลายด้านของชีวิต เช่น

- **ในที่ทำงาน:** พนักงานที่รู้สึกผูกพันกับองค์กรจริงๆ มักจะพูดว่า "บริษัทของเรา" มากกว่า "บริษัทนั้น" ซึ่งสะท้อนถึงความรู้สึกเป็นเจ้าของและความจงรักภักดี
- **ในวงการกีฬา:** แพนบอลตัวจริงจะพูดว่า "เราชนะ!" เมื่อทีมของตนชนะ แต่ถ้าแพ้ พวกเขาอาจพูดว่า "พวกเขาแพ้" เพื่อแยกตัวเองออกจากความล้มเหลว

แม้ว่าการใช้สรรพนามจะเป็นหนึ่งในเครื่องมือที่มีประโยชน์ แต่เราไม่ควรใช้เพียงสิ่งนี้เพื่อตัดสินความซื่อสัตย์ของใครบางคน จำเป็นต้องพิจารณาร่วมกับพฤติกรรมอื่นๆ เช่น ท่าทาง น้ำเสียง และบริบทของสถานการณ์

หากคุณต้องการเพิ่มความน่าเชื่อถือในการพูด ลองใช้หลักการนี้กับตัวเอง เวลานำเสนอหรือสื่อสารกับผู้อื่น ควรใช้สรรพนามบุคคลที่ 1 เพื่อแสดงถึงความมั่นใจและความจริงใจของคุณ

## แนวคิดที่ 2: ศิลปะการอ่านกลลวง

ซุนวูเคยกล่าวไว้ใน *The Art of War* ว่า:

"หากแข็งแรงแรง จงแสดงออกว่าอ่อนแอ หากคล่องแคล่ว จงแสดงออกว่าเชื่องช้า หากอยู่ไกล จงแสดงออกว่าอยู่ใกล้ หากอยู่ใกล้ จงแสดงออกว่าอยู่ไกล"

แนวคิดนี้สะท้อนถึงหลักจิตวิทยาของ "กลลวง" ซึ่งเป็นเทคนิคที่ใช้เพื่อชักนำผู้อื่นไปในทิศทางที่ต้องการ คนที่ใช้กลลวงมักพยายามสร้างความประทับใจให้คุณ โดยเจตนาให้คุณเชื่อในสิ่งที่พวกเขาอยากให้คุณเชื่อ ตรงกันข้าม คนที่จริงใจจะไม่พยายามสร้างภาพลักษณ์เพื่อจูงใจผู้อื่น เพราะพวกเขาไม่ได้กังวลว่าคนอื่นจะมองตนเองอย่างไร

### สังเกตอย่างไรว่าใครกำลังใช้กลลวงกับคุณ?

ผู้ที่ใช้กลลวงมักจะแสดงออกเกินจริง และพยายามอย่างหนักในการควบคุมภาพลักษณ์ของตน ตัวอย่างเช่น แก๊ง *Call Center* พวกเขาใช้เทคนิคการโน้มน้าวและสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อให้เหยื่อหลงเชื่อ

หรือ โป๊กเกอร์ บางคนใช้กลลวงโดยพยายามแสดงออกว่าไฟของตนดีมาก ทั้งที่ความจริงอาจไม่เป็นเช่นนั้น พวกเขาจะทำให้คู่แข่งกลัวและตัดสินใจผิดพลาด ในทางกลับกัน คนที่ถือไพ่ดีจริงๆ มักจะพยายามซ่อนความได้เปรียบของตน ด้วยท่าทีสงบและไม่แสดงอารมณ์ออกมา

### วิธีจับผิดกลลวง

- **การแสดงออกที่มากเกินไป** → คนที่ใช้กลลวงมักจะโอเวอร์แอ็กติ้ง แสดงความมั่นใจเกินจริง
- **พฤติกรรมที่พยายามมากเกินไป** → หากใครบางคนดูพยายามทำให้คุณเชื่อบางอย่างมากเกินไปผิดปกติ ให้ตั้งข้อสงสัย
- **การใช้ภาษากายที่ไม่เป็นธรรมชาติ** → คนที่จริงใจมักจะแสดงออกอย่างผ่อนคลาย ขณะที่คนใช้กลลวงจะมีท่าทางแข็งทื่อหรือฝืนเกินไป

### ตัวอย่างจากการสืบสวนของ FBI

เจ้าหน้าที่ FBI พบว่า ผู้ต้องสงสัยที่ใช้กลลวงมักแสดงออกใน 2 ลักษณะ

1. **แสร้งทำเป็นผ่อนคลายเกินไป** – บางคนแสดงออกว่าไม่สนใจ เช่น หาว, เอนตัวพิงเก้าอี้, หรือขยายอาณาเขตของตัวเองเพื่อแสดงให้เห็นว่าพวกเขา "ไม่กลัว"
2. **ทำท่าที่หมกมุ่นกับสิ่งเล็กน้อย** – เช่น ดึงเสื้อ ดึงผ้ากางเกง เล่นกับปากกา เพื่อพยายามเบี่ยงเบนความสนใจจากความจริง

### ข้อสรุป

เมื่อได้ก็ตามที่คุณรู้สึกว่ใครบางคน "พยายามมากเกินไป" ไม่ว่าจะป็นคำพูด ท่าทาง หรือพฤติกรรม อาจเป็นไปได้ว่าพวกเขากำลังใช้กลลวงกับคุณ การเรียนรู้ที่จะอ่านสัญญาณเหล่านี้จะช่วยให้คุณไม่ตกเป็นเหยื่อของการโน้มน้าวที่ไม่จริงใจ

### แนวคิดที่ 3: เข้าใจคนผ่านเรื่องเล่าส่วนตัว

เรื่องเล่ามีพลังอย่างมากต่อความคิดและการรับรู้ของผู้คน ลองสังเกตดูว่า เมื่อมีใครบางคนนำเรื่องราวส่วนตัวของตนเองมาเล่าให้เราฟัง โดยเฉพาะถ้าเป็นเรื่องที่มีอารมณ์ร่วม เช่น เรื่องตลกหรือประสบการณ์ที่สะเทือนใจ เรามักจะจดจำเรื่องนั้นได้ดี เพราะมันสร้างความรู้สึกและเชื่อมโยงกับตัวเรา

ในความเป็นจริง *ทุกคนมีเรื่องเล่าของตัวเอง* เรื่องเล่านี้คือชุดของความเชื่อที่แต่ละคนใช้กำหนดตัวตนของตนเอง และอธิบายว่าโลกเป็นอย่างไร ทำไมสิ่งต่างๆ จึงเป็นแบบนั้น มันมีผลอย่างมากต่อวิธีที่พวกเขา มองโลกและตีความสิ่งรอบตัว

### ตัวอย่างของอคติจากเรื่องเล่าส่วนตัว

มีเรื่องเล่าหนึ่งเกี่ยวกับชายคนหนึ่งที่ได้ตื่นขึ้นมาแล้วเชื่อว่าตัวเองเป็นชอมบี้ แม้ว่าภรรยาและแม่ของเขาจะพยายามอธิบายว่ามันเป็นไปได้ เขาก็ยังยืนยันในความเชื่อนี้ จนกระทั่งถูกพาไปหาหมอ

คุณหมอพยายามใช้เหตุผล โดยบอกว่า *ชอมบี้ไม่มีเลือดไหลเวียน แต่เขายังมีเลือดอยู่* ทว่าชายคนนั้นก็กลับสรุปว่า "อ้อ! ที่แท้ชอมบี้ก็มีเลือดไหลเวียนได้เหมือนกัน!"

นี่คือตัวอย่างของ *อคติยืนยัน (Confirmation Bias)* ลึกลับๆ แล้วคนที่เชื่ออะไรบางอย่าง พวกเขาจะหาหลักฐานมาเสริมความเชื่อ นั้นให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น และเมินเฉยต่อข้อมูลที่ขัดแย้งกับสิ่งที่ตนเองเชื่อ เช่น

- คนที่เชื่อว่าโลกแบน จะหาหลักฐานทุกอย่างมาสนับสนุนทฤษฎีของตนเอง
- มิจฉาชีพทำให้เหยื่อ "เชื่อ" บางสิ่งก่อน เช่น "คุณได้รับรางวัล" หรือ "บัญชีของคุณมีปัญหา" เมื่อเหยื่อเชื่อแล้ว พวกเขาจะโน้มน้าวเราต่อไปว่าเรื่องนั้นเป็นจริง แล้วให้เราทำทุกอย่างด้วยตัวเอง ให้สอดคล้องกับความเชื่อนั้น

### ทำไมเรื่องเล่าถึงมีอิทธิพลต่อมุมมองของเรา?

เมื่อเรามีความเชื่อบางอย่าง *เราจะมองโลกผ่านกรอบของความเชื่อนั้น* แม้ว่าความเชื่อนั้นอาจบิดเบือนจากความเป็นจริงก็ตาม และยิ่งเรามี *อีโก้สูง* เรายิ่งต้องการควบคุมสิ่งรอบตัวมากขึ้นและปรับทุกสิ่งให้เข้ากับเรื่องเล่าของเรา

### วิธีทำความเข้าใจคนจากรเรื่องเล่าของเขา

หากคุณต้องการเข้าใจใครสักคน ให้สังเกตว่า

1. **เขามองตัวเองและโลกอย่างไร?**
  - คนที่คิดว่าตัวเองสูงส่ง มักจะมองว่าคนรอบข้างด้อยกว่าตนเอง
  - คนที่เชื่อว่าตัวเองเป็นเหยื่อ มักจะมองว่าโลกไม่ยุติธรรม
2. **อะไรดึงดูดความสนใจของเขา และอะไรที่เขาหลีกเลี่ยง?**
  - สิ่งที่เขาหลีกเลี่ยง บ่งบอกว่าสิ่งนั้นอาจขัดแย้งกับความเชื่อของเขา แม้ว่ามันจะเป็นความจริงก็ตาม
3. **เขาวิพากษ์วิจารณ์และปกป้องอะไร?**
  - สิ่งที่เขาวิจารณ์ อาจสะท้อนถึงความไม่มั่นคงของเขาเอง
  - สิ่งที่เขาปกป้อง อาจเป็นสิ่งที่เขายึดถือและใช้กำหนดตัวตน

## บทสรุป

เมื่อเราเข้าใจว่า **ทุกคนมองโลกผ่านเรื่องเล่าของตนเอง** เราจะเปิดใจรับฟังมากขึ้น และตระหนักว่าหลายครั้งคนไม่ได้เห็นโลกตามความเป็นจริง แต่เห็นในแบบที่สอดคล้องกับเรื่องเล่าของพวกเขา สิ่งนี้ช่วยให้เราเข้าใจพฤติกรรมของผู้อื่นมากขึ้น ลดอคติ และสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพขึ้น ซึ่งนำไปสู่ความสัมพันธ์ที่ดีขึ้นในระยะยาว

## แนวคิดที่ 4: กระจกสองใจ – มุมมองต่อโลกสะท้อนตัวตน

"เรามองโลกอย่างไร นั่นคือภาพสะท้อนของตัวเราเอง" ความคิดเห็นที่เรามีต่อโลก ไม่เพียงบ่งบอกถึงสิ่งที่อยู่ภายนอก แต่ยังสะท้อนถึงสิ่งที่อยู่ภายในใจของเราเอง ถ้าเรามองว่าโลกนี้เต็มไปด้วยการคอร์รัปชันหรือคนไม่ซื่อสัตย์ อาจเป็นไปได้ว่าลึกๆ แล้ว เราเองก็มีแนวโน้มที่จะเกี่ยวข้องกับเรื่องเหล่านี้ ไม่ทางตรงก็ทางอ้อม ในทางตรงกันข้าม ถ้าเรามองโลกว่าเต็มไปด้วยคนทำงานสุจริตและตั้งใจทำดี ก็แสดงว่าเราก็มีแนวโน้มไปในทางเดียวกัน นี่คือเหตุผลว่าทำไม **นักต้มตุ๋น มักจะเป็นคนแรกที่กล่าวหาคนอื่นว่าโกง** เพราะพวกเขามองโลกผ่านกระจกของตัวเอง พฤติกรรมของพวกเขาสะท้อนให้เห็นถึงสิ่งที่อยู่ในจิตใจของพวกเขา มากกว่าสิ่งที่เป็นอย่างจริง

## งานวิจัยเกี่ยวกับมุมมองต่อผู้อื่น

มีงานวิจัยพบว่า **เมื่อเราขอให้ใครสักคนประเมินบุคลิกของผู้อื่น** เช่น เพื่อนร่วมงานหรือคนรู้จัก คำตอบที่ได้มักจะสะท้อนบุคลิกภาพและสุขภาพจิตของผู้ให้คำตอบเอง มากกว่าที่จะสะท้อนบุคลิกของคนที่ถูกประเมิน

## ทำไมเราจึงมองเห็นข้อเสียของคนอื่น?

เวลาที่เราเห็นข้อเสียของใครสักคน โดยเฉพาะสิ่งที่ทำให้เรารู้สึกไม่พอใจ หรือหงุดหงิดบ่อยๆ จริงๆ แล้วมันอาจสะท้อน **"ปมในใจของเราเอง"** เช่น

- หากเรารู้สึกว่า **คนๆ นั้นชอบคิดวนเวียน ไม่สามารถปล่อยวางได้** อาจเป็นไปได้ว่า **ตัวเราเองก็มีลักษณะนั้นเช่นกัน** เพียงแค่เราพยายามปฏิเสธมัน
- หากเรารู้สึกหงุดหงิดกับ **คนที่ทำอะไรไม่สมบูรณ์แบบ** อาจเป็นไปได้ว่า **ตัวเราเองก็มีแนวโน้มเป็นคน** ผู้ชอบความสมบูรณ์แบบ (Perfectionist) และสะท้อนถึงการถูกเลียดูมาในสภาพแวดล้อมที่ต้องการความสมบูรณ์แบบ เช่น การที่พ่อแม่ให้รางวัลกับเราที่ต่อเมื่อเราทำอะไรได้ดีเท่านั้น

ยิ่งเรามีปฏิกริยารุนแรงกับบางสิ่งเท่าไร มันยังมีแนวโน้มว่าสิ่งนั้นสะท้อนตัวตนที่แท้จริงของเรามากขึ้นเท่านั้น

## มุมมองเชิงบวก vs. มุมมองเชิงลบ

- **คนที่มองโลกในแง่ลบ** มักมีบุคลิกภาพที่โน้มเอียงไปทางลบ มีแนวโน้มเป็นโรคซึมเศร้า หรือมีปัญหาทางบุคลิกภาพ เช่น **ภาวะหลงตัวเอง (Narcissism)** หรือพฤติกรรมต่อต้านสังคม
- **คนที่มองโลกในแง่ดี** มักเป็นคนที่มีความสุข มีจิตใจดี และมีความมั่นคงทางอารมณ์

สุขภาพจิตที่ไม่ดีทำให้เรามองโลกแง่ลบ ยิ่งคนมีสุขภาพจิตที่แย่ พวกเขาจึงมองโลกในแง่ลบเพื่อชดเชยความไม่มั่นคงในใจของตนเอง นั่นหมายความว่า เวลาใครปฏิบัติต่อคุณไม่ดี สิ่งนั้นสะท้อนถึง ตัวเขาเองมากกว่าตัวคุณ

## บทสรุป

มุมมองของเราเป็นเหมือนกระจกสะท้อนตัวตนของเราเอง หากเราอยากมีชีวิตที่ดีขึ้น เราควรฝึกฝนให้ตัวเองมีมุมมองที่เป็นกลางและมองโลกอย่างเข้าใจมากขึ้น แนวคิดนี้ไม่ได้มีไว้เพียงเพื่อสังเกตคนอื่นเท่านั้น แต่ยังช่วยให้เรา *เข้าใจตัวเอง* และปรับปรุงตัวเองได้ดีขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม เราควรใช้สิ่งเหล่านี้อย่างมีความรับผิดชอบ และไม่ใช้เพื่อเอาเปรียบผู้อื่น เพราะเป้าหมายที่แท้จริงของการเข้าใจจิตวิทยามนุษย์คือ *การพัฒนาชีวิตให้ดีขึ้น ไม่ใช่การควบคุมหรือทำร้ายใคร*