สารบัญ

SAMPLE

1
แรงขับเคลื่อนทั้งเจ็ด

แรงขับเคลื่อนทั้งเจ็ดในการจูงใจ 15
จะเป็นการควบคุมผู้อื่นมากเกินไปหรือไม่ 21

2
ความต้องการเป็นส่วนหนึ่ง

เมื่อคนรู้สึกเชื่อมโยงกัน พวกเขาจะทุ่มเทมากขึ้น 25
ใช้คำนามแทนคำกริยา 26
ใช้ประโยชน์จากพลังความคิดของผู้อื่น 27
เลือกผู้ร้องขออย่างเหมาะสม 30
สร้างหนี้บุญคุณ 36
ทำให้คนปฏิเสธ 39
ใช้การเลียนแบบ 41

ลอกเลียนภาษากายเพื่อสร้างความเป็นมิตร 43
ผู้คนจะเลียนแบบความรู้สึกของคุณ 45
สร้างกระแส 47
วิทยาศาสตร์ที่ว่าด้วยความผูกพัน 49
วิธีทำให้คนไว้ใจคุณ 54
ทำให้สมองของผู้พูดและผู้ฟังทำงานสอดคล้องกัน 55
ช่วงเวลาที่การแข่งขันใช้ได้ผลและไม่ได้ผล 57
คนเราจะเชื่อฟังผู้นำ 59
คุณใช้มือพูดอะไรได้บ้าง 65
ใบหน้าและดวงตาของคุณก็พูดได้เช่นกัน 68
คุณสื่อความหมายได้ด้วยน้ำเสียง 70
เสื้อผ้าบ่งบอกความเป็นคุณ 72
ทำตัวอย่างไรให้กลายเป็นผู้นำในไม่กี่วินาที 73

3
นิสัย

วิทยาศาสตร์ที่ว่าด้วยนิสัย 77
วิธีสร้างนิสัย 80
วิธีเข้าไปจัดการจิตไร้สำนึก 85
วิธีสร้างนิสัยใหม่ในเวลาไม่ถึงหนึ่งสัปดาห์ 89

SAMPLE

4
พลังของเรื่องราว

ฉันรู้สึกได้ว่าคุณเจ็บปวด! 100

เรื่องราวที่เรามีต่อตัวเองเป็นตัวขับเคลื่อน
พฤติกรรมของเรา 103

วิธีกระตุ้นภาพลักษณ์ 106

กลยุทธ์ “สร้างรอยร้าว” 110

กลยุทธ์ “หลักในการผูกติดกับภาพลักษณ์” 114

เริ่มจากสิ่งเล็ก ๆ 118

เผยแพร่สู่สาธารณะ 120

การเขียนเพิ่มระดับการผูกมัด 123

กระตุ้นเรื่องราวใหม่ 125

5
รางวัลและการลงโทษ

การทำให้ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ โดยอัตโนมัติ 132

สิ่งที่คาสิโนรู้ 134

เลือกจากการเสริมแรงพื้นฐานห้าแบบ 137

การเสริมแรงอย่างต่อเนื่อง : วิธีทำให้คนทำสิ่งใหม่ ๆ 139

ตามจำนวนครั้งแบบไม่กำหนดตายตัว :
วิธีทำให้คนทำสิ่งนั้นต่อไป 140

SAMPLE

ตามช่วงเวลาแบบไม่กำหนดตายตัว :
วิธีทำให้พฤติกรรมคงเส้นคงวา 141
ตามจำนวนครั้งแบบกำหนดตายตัว :
วิธีทำให้พฤติกรรมพุ่งพรวด 143
ทำไมการเสริมแรงตามช่วงเวลา
แบบกำหนดตายตัวจึงใช้ไม่ได้ผลมากนัก 146
ให้รางวัลกับก้าวแรกของการเริ่มต้น 148
เลือกรางวัลให้เหมาะสม 152
เมื่อไหร่ที่ควรให้รางวัล 155
การเสริมแรงทางลบ 156
การลงโทษ 159

6
สัญชาตญาณ

ความกลัว ความสนใจ และความจำ 163
ความกลัวโรคภัยและความตาย 165
ความกลัวการสูญเสีย 167
จำกัดจำนวน 171
เมื่อคนต้องการยี่ห้อที่คุ้นเคย 173
เราชอบเป็นผู้ควบคุม 176
ความปลอดภัยและการมีส่วนร่วม 179
ฉบับปรับปรุงใหม่! 181
ทำให้พวกเขา “ติดใจ” 182
ความแปลกใหม่และโดพามีน 185
อาหารและเซ็กซ์ 186

SAMPLE

7
ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญ

ความเชี่ยวชาญดีกว่าการให้รางวัล 192
ทำให้คนรู้สึกพิเศษ 196
ความท้าทายจูงใจคนได้ 197
ความเป็นอิสระส่งเสริมความเชี่ยวชาญ 200
เมื่อการดิ้นรนต่อสู้เป็นสิ่งที่ดี 201
ให้ข้อมูลป้อนกลับเพื่อรักษาแรงจูงใจให้คงอยู่ต่อไป 202
ปล่อยไปตามภาวะลื่นไหล 206

8
กลอุบายของสมอง

สมองจอมขี้เกียจของคุณ 215
มองหาสาเหตุ 217
ใช้เรื่องราวที่สอดคล้องกัน 220
พลังแห่งการปูพื้นความคิด 221
พูดถึงความตาย 224
การยึดหลัก : เมื่อตัวเลขไม่ได้เป็นเพียงตัวเลข 227
ความคุ้นเคยสร้าง*ความพึงพอใจ* 232
ทำให้อ่านยากเข้าไว้ 235
กล่อมด้วยสภาพปัจจุบัน 237

SAMPLE

ทำให้คนไม่สบายใจ 239
ความกระหายความแน่ใจ 242
อย่าทำให้คนคิดมากเกินไปหรือนานเกินไป 244
หากอยากให้ฟังดูลึกซึ้งต้องใช้คำคล้องจอง 245
ซื่อธรรมดาดีที่สุด 246
วิธีทำให้คนจำได้ 247
โครงสร้างทางความคิดในหัวคุณ 252
เปลี่ยนทุกอย่างได้ด้วยคำถาม 257
คำอุปมามีพลังในการเปลี่ยนวิธีคิด 258
ไขว่คว้าช่วงเวลานี้เอาไว้ 260
เวลาคือเงิน 261
คนให้คุณค่ากับประสบการณ์มากกว่าสิ่งของ 262
อาการใจลอย 264
ทำให้คนหยุดคิด 267
ถ้ารู้อย่างนี้ : พลังของความเสียดาย 269
ถือของหนัก 271

9

กรณีศึกษา : การใช้แรงขับเคลื่อนและกลยุทธ์ในโลกความเป็นจริง

ทำให้คนบริจาคเงิน 277
ทำให้คนเป็นผู้ริเริ่ม 279
ทำให้เขาจ้างคุณเข้าทำงาน 280

SAMPLE

ทำให้คนตกลงเข้าทำงานกับองค์กร 285
ทำให้ลูกค้าตัดสินใจว่าจ้างคุณ 288
ทำให้ลูกฝึกซ้อมดนตรี 291
ทำให้ลูกค้าช่วยแนะนำบอกต่อ 295
ทำให้คนลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง 297
ทำให้คนใส่ใจสุขภาพมากขึ้น 300
ทำให้คนใช้รายการตรวจสอบ 303
ทำให้คนรีไซเคิล 306
ทำให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างแข็งขัน 308
ทำให้คนมองอีกมุมหนึ่ง 311

10
รายการกลยุทธ์

ความต้องการเป็นส่วนหนึ่ง 316
นิสัย 318
พลังของเรื่องราว 319
รางวัลและการลงโทษ 320
สัญชาตญาณ 321
ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญ 323
กลอุบายของสมอง 325

บรรณานุกรม 331
ประวัติผู้เขียน 341

SAMPLE

แรงขับเคลื่อนทั้งเจ็ด

SAMPLE

คุณชอบเข้าครัวไหม แล้วคุณทำอาหารเก่งหรือเปล่า ฉันคิดว่าตัวเองมีฝีมือพอตัวเลยล่ะ หลาย ๆ ครั้งอาหารที่ฉันทำก็ออกมายอดเยี่ยม แต่ก็ยังมีบางครั้งที่ไม่ค่อยได้เรื่องได้ราวเท่าไหร่

ฉันเรียนรู้ทักษะการทำอาหารจากแม่ หาสูตรใหม่ ๆ มาทำตาม และลองผิดลองถูกด้วยตัวเอง ล่าสุดฉันเพิ่งซื้อหนังสือเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การทำอาหารมาเล่มหนึ่ง และตอนนี้ฉันกำลังเรียนรู้ว่าทำไมบางสูตรถึงออกมาอร่อยและบางสูตรไม่ได้เรื่อง หรือทำไมส่วนผสมบางอย่างถึงใช้แทนกันไม่ได้

แทนที่จะทำอาหารตามสูตรแบบไม่มีผิดเพี้ยนหรือลองผิดลองถูกแล้วคาดเดาเอาว่าจะเกิดอะไรขึ้น ตอนนี้ฉันสามารถประยุกต์ความรู้ที่ฉันมีเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การทำอาหารมาใช้ให้เป็นประโยชน์ เช่น ส่วนประกอบทางเคมีในอาหารประเภทใดที่ทำปฏิกิริยากันแล้วทำให้อาหารอ่อนนุ่มหรือมีรสชาติดี แม้ตอนนี้ฉันจะทำอาหารในแบบที่ตัวเองอยากทำ แต่ฉันก็ไม่ลืมที่จะประยุกต์หลักการทางวิทยาศาสตร์ให้เข้ากับสถานการณ์และวัตถุดิบที่มีเพื่อสร้างสรรค์เมนูอาหารแสนอร่อย

ตอนนี้เราลองมาใช้หลักการนี้กับผู้คนกันบ้างดีกว่า

คุณเข้ากับคนอื่นได้ดีหรือไม่ คุณรู้วิธีกระตุ้นให้พวกเขาทำสิ่งต่าง ๆ หรือเปล่า คุณกำลังใช้เคล็ดลับและเทคนิคที่ได้จากคนอื่น หรือลองจูงใจคนด้วยวิธีของคุณเองอยู่ใช่ไหม ถ้าใช่ ฉันมั่นใจว่ามันก็คงเหมือนกับการที่ฉันทำอาหารโดยไม่รู้หลักการทางวิทยาศาสตร์ เป็นไปได้มากว่าบางครั้งกลยุทธ์ของคุณก็ใช้ได้ผลและมีหลายครั้งที่ไม่ได้ผล

แล้วจะเป็นอย่างไรถ้าคุณเข้าใจวิทยาศาสตร์ที่อยู่เบื้องหลังสิ่งที่จูงใจผู้คน คำตอบก็คือ ถ้าคุณเข้าใจวิทยาศาสตร์แขนงนี้และรู้วิธีนำไปประยุกต์ใช้กับคนบางคนหรือคนบางกลุ่มให้เหมาะสมกับสถานการณ์ คุณย่อม

SAMPLE

ทำให้ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ อย่างที่คุณต้องการได้ โดยที่คุณไม่ต้องคาดเดาว่าควรใช้กลยุทธ์ไหนเพราะมันเป็นสิ่งที่คุณรู้ดีอยู่แล้ว

และนั่นคือสิ่งที่หนังสือเล่มนี้กำลังจะบอกคุณ

แรงขับเคลื่อนทั้งเจ็ดในการจูงใจ

ลูก ๆ เป็นผู้ใหญ่แล้วตอนที่ฉันเขียนหนังสือเล่มนี้ ฉันได้ยินลูกพูดอยู่บ่อย ๆ ว่าฉันใช้ความรู้ทางจิตวิทยาที่ตัวเองเชี่ยวชาญกับพวกเขาในช่วงที่กำลังเติบโต และทั้งคู่ก็พูดถูกแล้ว!

ฉันรู้ว่ามันใช้ได้ผลตอนที่ลูกสาววัยสามขวบร้องอาละวาดเพราะอยากได้บางอย่าง แล้วลูกชายวัยห้าขวบก็มองเธอและพูดขึ้นว่า “น้องยังไม่รู้อีกเหรอว่าการร้องอาละวาดไม่ช่วยให้ได้ในสิ่งที่ต้องการ” จากนั้นลูกสาวฉันก็หยุดร้องทันที เพราะรู้ว่าพี่ชายของเธอพูดถูก

ตอนมีลูกฉันทำงานเป็นนักจิตวิทยามากว่า 10 ปีแล้ว ฉันจึงมุ่งมั่นกับการใช้ความรู้ทางจิตวิทยาในการเลี้ยงลูกให้โตมาควบคุมอารมณ์ของตัวเองได้ (รวมถึงเป็นคนที่รู้จักยืดหยุ่น มีความเห็นอกเห็นใจ และขยันขันแข็ง) แต่ที่สำคัญที่สุดฉันไม่อยากให้ลูกร้องอาละวาดเพราะนั่นเป็นพฤติกรรมที่ฉันเกลียด!

ฉันสามารถจัดการกับลูก ๆ ได้ตั้งแต่ตอนพวกเขาเกิด ในขณะที่ฉันไม่อาจทำเช่นนั้นกับคนอื่น ๆ ที่ฉันมีปฏิสัมพันธ์ด้วย แต่ฉันก็ได้เรียนรู้ว่าถ้าคุณเข้าใจว่าอะไรคือสิ่งที่จูงใจผู้คน คุณก็จะปรับเปลี่ยนและพลิกแพลงสิ่งที่คุณทำ สิ่งที่คุณจะเสนอ รวมทั้งวิธีการและสิ่งที่คุณจะขอให้พวกเขาทำ คุณเปลี่ยนกลยุทธ์และชั้นเชิงที่จะทำให้ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ ได้

การวิจัยเชิงประจักษ์ในทางจิตวิทยามีมากว่า 100 ปีแล้ว และงานวิจัยเก่า ๆ บางชิ้นก็ยังคงถูกต้องอยู่เมื่อในปัจจุบันสามารถพิสูจน์ได้จาก

SAMPLE

การสแกนสมอง ซึ่งทำให้เราเข้าใจเกี่ยวกับแรงจูงใจได้อย่างลึกซึ้งยิ่งขึ้น ในหนังสือเล่มนี้ฉันได้ค้นคว้ามาจากงานวิจัยดั้งเดิมรวมถึงการค้นพบใหม่ล่าสุดด้วย

หนังสือเล่มนี้จะพูดถึงแรงขับเคลื่อนทั้งเจ็ดที่ใช้ในการจูงใจผู้คน ได้แก่

- ความต้องการเป็นส่วนหนึ่ง
- นิสัย
- พลังของเรื่องราว
- รางวัลและการลงโทษ
- สัญชาตญาณ
- ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญ
- กลอุบายของสมอง

ฉันจะอธิบายเกี่ยวกับแรงขับเคลื่อนแต่ละประเภทและยกตัวอย่างงานวิจัยมาสนับสนุน รวมทั้งแนะนำกลยุทธ์ที่เฉพาะเจาะจงซึ่งคุณสามารถนำไปใช้ได้

ความต้องการเป็นส่วนหนึ่ง

คุณเคยดูหนังเรื่อง *Cast Away* ไหม ในเรื่องทอม แฮงส์ รับบทเป็นตัวละครที่ประสบอุบัติเหตุเครื่องบินตกและติดอยู่บนเกาะร้างแถวเซาท์-แปซิฟิกตามลำพังนานหลายปี เขาเก็บลูกวอลเลย์บอลลูกหนึ่งได้จึงนำมาวาดหน้าตาและพูดคุยกับมันอยู่เสมอ เขาเรียก **“เพื่อน”** คนนี้ของตัวเองว่าวิลสันตามชื่อยี่ห้อ ในสภาพแวดล้อมที่ไม่มีคนจริง ๆ ให้ปฏิสัมพันธ์ เขาจึงสร้างใครบางคนขึ้นมาทดแทน

ท้ายที่สุดแล้วเราต่างเป็นสัตว์สังคม และความปรารถนาที่จะเชื่อมโยงกับผู้อื่นก็เป็นแรงขับเคลื่อนที่ทรงพลังซึ่งติดตัวเรามาแต่กำเนิด

SAMPLE

เราไม่ได้เกิดมาเพื่ออยู่เพียงลำพัง เราจึงพยายามอย่างหนักเพื่อให้ตัวเองได้รับการยอมรับจากสังคม เราต่างต้องการรู้สึกว่าตัวเองเป็นส่วนหนึ่งของที่ไหนสักแห่งบนโลกใบนี้

ดังนั้น คุณจึงสามารถใช้ความต้องการเป็นส่วนหนึ่งและความปรารถนาที่จะเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพื่อกระตุ้นให้ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ

นิสัย

คุณอาจประหลาดใจถ้ารู้ว่าเราทำสิ่งต่าง ๆ มากมายในชีวิตประจำวันจนเป็นนิสัยโดยไม่ต้องหยุดคิด และเราจำไม่ได้ด้วยซ้ำว่ามันกลายเป็นนิสัยได้อย่างไร

ฉันพนันได้เลยว่าในแต่ละวันคุณมักจะอาบน้ำแบบเดิม และคุณน่าจะมีกิจวัตรยามเช้าในแบบของคุณเอง แต่นิสัยที่ว่านี้มาจากไหนกันล่ะ

ถ้าหลายสิ่งที่เราทำในแต่ละวันเกิดจากนิสัยที่เราสร้างขึ้นโดยไม่รู้ตัว แล้วทำไมการเปลี่ยนนิสัยเหล่านี้หรือการสร้างนิสัยใหม่ ๆ กลับเป็นเรื่องที่ดูจะทำได้ยาก

เรามักได้ยินอยู่เสมอว่าการสร้างนิสัยใหม่ต้องใช้เวลานานหลายเดือน ทำไมจึงเป็นเช่นนั้น ในเมื่อเราดูจะสร้างนิสัยเป็นร้อยอย่างได้ง่าย ๆ โดยไม่รู้ตัวด้วยซ้ำ อันที่จริงแล้ว การสร้างนิสัยใหม่หรือการเปลี่ยนแปลงนิสัยเดิมนั้นทำได้ง่ายมากถ้าคุณเข้าใจวิทยาศาสตร์ที่อยู่เบื้องหลังการสร้างนิสัย

และคุณสามารถใช้ความรู้นี้ช่วยให้ผู้อื่นสร้างนิสัยหรือเปลี่ยนแปลงนิสัยเพื่อทำในสิ่งที่คุณต้องการได้

พลังของเรื่องราว

คุณเป็นคนแบบไหน คุณจะยื่นมือช่วยเหลือคนที่กำลังเดือดร้อนไหม คุณตามกระแสหรือคอยติดตามแฟชั่นใหม่ล่าสุดหรือเปล่า คุณเป็นคนรัก

SAMPLE

ครอบครัวและพร้อมทุ่มเทเวลากับแรงกายทั้งหมดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นใช่หรือเปล่า

เราทุกคนล้วนมีภาพลักษณ์ที่เรามองตัวเอง หรือสิ่งที่เราบอกตัวเองและผู้อื่นว่าเราเป็นใครและทำไมเราถึงทำสิ่งที่ทำอยู่ ภาพลักษณ์และเรื่องราวบางส่วนถูกสร้างขึ้นโดยที่เรารู้ตัว แต่โดยมากแล้วมันถูกสร้างขึ้นโดยที่เราไม่รู้ตัว

เราชอบให้ภาพลักษณ์ของตัวเองคงเส้นคงวา เพราะความรู้สึกที่ว่าเรากำลังทำตัวไม่เสมอต้นเสมอปลายทำให้เรารู้สึกไม่สบายใจ

ถ้าคุณเข้าใจภาพลักษณ์ที่ผู้คนมองตัวเอง คุณก็จะสามารถสื่อสารไปในทิศทางที่สอดคล้องกับเรื่องราวของพวกเขา และด้วยวิธีนี้คุณจะจูงใจให้พวกเขาทำสิ่งต่าง ๆ ได้เช่นกัน

รางวัลและการลงโทษ

คุณเคยเข้าคาสิโนไหม ลองคิดตามดูนะคะ หลายครั้งที่คุณพยายามจูงใจให้ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ คุณอุทิศเวลาและพลังงาน อาจถึงขั้นเสนอรางวัลตอบแทนหรือจ่ายเงินให้พวกเขาด้วยซ้ำ ในขณะที่คาสิโนสามารถทำให้ผู้คนมากมายนำเงินออกมาวางกองด้วยความเต็มใจ!

นี่คือวิทยาศาสตร์ว่าด้วยเรื่องรางวัลและการเสริมแรง คาสิโนใช้วิธีที่เรียกว่า “การให้รางวัลตามจำนวนครั้งแบบไม่กำหนดตายตัว” เพื่อให้คนเล่นครั้งแล้วครั้งเล่าแม้ว่าพวกเขามักจะเสียมากกว่าได้ก็ตาม

คุณสามารถนำสิ่งที่คาสิโนรู้มาใช้ได้ด้วยการประยุกต์ใช้งานวิจัยเกี่ยวกับการให้รางวัลแบบต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้คุณรู้ว่าควรให้รางวัลแบบไหนและเมื่อไหร่ รวมถึงสาเหตุที่การให้รางวัลกำหนดพฤติกรรมได้ดีกว่าการลงโทษ

หลายปีก่อนการศึกษาเรื่องการให้รางวัลหรือการเสริมแรงมีอิทธิพลต่อวงการจิตวิทยาอย่างมาก ตอนนี้เรารู้แล้วว่าแรงขับเคลื่อนอื่น ๆ

SAMPLE

(เช่น สัญชาตญาณ ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญ และความต้องการเป็นส่วนหนึ่ง) มีอิทธิพลและพลังจูงใจมากกว่ารางวัล แต่ก็ยังคงมีบางกรณีที่การให้รางวัลเป็นวิธีที่ดีที่สุดในการกระตุ้นให้ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ

การให้รางวัลมีทั้งวิธีที่ถูกและวิธีที่ผิด ดังนั้น คุณจำเป็นต้องรู้วิธีที่ถูกต้อง

สัญชาตญาณ

ลองจินตนาการว่าคุณกำลังขับรถไปบนถนนและข้างหน้ามีอุบัติเหตุ คุณพยายามห้ามใจไม่ชะลอดู แต่กลับรู้สึกถึงแรงผลักดันที่ไม่อาจต้านทานได้ สุดท้ายคุณก็หันไปมองอยู่ดี

บางครั้งเราอาจลืมไปว่าในฐานะมนุษย์ เราเป็นสมาชิกในอาณาจักรสัตว์เช่นกัน และแน่นอนว่าเราแต่ละคนย่อมต้องมีสัญชาตญาณพื้นฐานเป็นส่วนหนึ่ง ซึ่งรวมไปถึงการอยู่รอด การหาอาหาร และแรงขับทางเพศด้วย สัญชาตญาณเหล่านี้รุนแรง แม้ว่าส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัวแต่ก็มีผลต่อพฤติกรรมของเราอย่างมาก บางครั้งคุณสามารถจูงใจคนให้ทำสิ่งต่าง ๆ ได้เพียงแค่ใช้ประโยชน์จากสัญชาตญาณเหล่านี้

สำหรับพวกคุณบางคน การใช้ความต้องการทางเพศหรืออาหารอาจไม่เหมาะสมหรือไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่คุณต้องการให้คนอื่นทำ แต่สัญชาตญาณการอยู่รอดเป็นสัญชาตญาณที่ทำงานอยู่เสมอและนำมาใช้จูงใจคนได้

จิตไร้สำนึกจะคอยตรวจสอบสิ่งรอบตัวอยู่เสมอเพื่อให้เราปลอดภัยและยังคงมีชีวิตรอด นั่นหมายความว่าเราจะอ่อนไหวเป็นพิเศษกับสิ่งที่คาดไม่ถึงและสิ่งที่สร้างความหวาดกลัว ความกลัวการสูญเสียเป็นปัจจัยจูงใจที่สำคัญมาก และคุณสามารถใช้ประโยชน์จากสัญชาตญาณเหล่านี้เพื่อจูงใจคนให้ทำสิ่งต่าง ๆ ได้

SAMPLE

ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญ

สิ่งที่ทรงพลังมากกว่ารางวัลภายนอกคือความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญ คนเรามีแรงจูงใจอย่างมากที่จะเรียนรู้และสร้างความเชี่ยวชาญในด้านความรู้และทักษะต่าง ๆ

สิ่งนี้เรียกว่าแรงจูงใจภายในเพราะมันอยู่ภายในตัวบุคคล ตรงข้ามกับการให้รางวัลที่เป็นแรงจูงใจภายนอก ทั้งนี้แรงจูงใจภายในมักมีอิทธิพลมากกว่าแรงจูงใจภายนอก และด้วยความที่ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญนั้นเกิดขึ้นภายใน คุณย่อมไม่อาจทำให้มันเกิดขึ้นกับใครได้โดยตรง แต่คุณอาจมุ่งเน้นไปที่สถานการณ์โดยรวมได้

สถานการณ์มีส่วนทำให้ความปรารถนาที่จะเชี่ยวชาญเพิ่มขึ้นหรือลดลง คุณสามารถใช้สิ่งที่คุณรู้จากงานวิจัยเกี่ยวกับความเชี่ยวชาญมาสร้างเงื่อนไขที่จะส่งเสริมและกระตุ้นความปรารถนานี้ แล้วคุณก็จะสามารถจูงใจคนให้ทำสิ่งต่าง ๆ ได้ตามที่ต้องการ

กลอุบายของสมอง

คุณน่าจะเคยเห็นภาพลวงตา มันคือภาพที่เกิดขึ้นเมื่อตาและสมองของคุณคิดว่ามันเห็นบางสิ่งที่แตกต่างจากความเป็นจริง แต่คุณอาจไม่เคยรู้จักภาพลวงตาที่เกิดจากการรับรู้ (cognitive illusion) มาก่อน วิธีคิดของเรานั้นมีอคติหลายอย่างซ่อนอยู่ สมองของเราถูกตั้งค่ามาให้ด่วนสรุปเพื่อให้สามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมรอบตัวได้อย่างรวดเร็ว แต่บางครั้งการด่วนสรุปหรือด่วนตัดสินใจก็นำไปสู่ภาพลวงตาที่เกิดจากการรับรู้ได้

คุณรู้หรือไม่ว่าถ้าคุณพูดถึงเรื่องเงิน ผู้คนมีแนวโน้มจะพึ่งพาตัวเองมากขึ้นและช่วยเหลือผู้อื่นน้อยลง หรือผู้คนมีแนวโน้มจะคัดกรองข้อมูลที่ตัวเองไม่เห็นด้วยทิ้งไป แต่ก็มีวิธีที่คุณจะเอาชนะและทำให้พวกเขารับฟังได้

SAMPLE