

# สารบัญ

บทนำ โอิชของคุณจะเปลี่ยนโลก

13

บทที่ 1

## เหตุผลที่ “โอช” จะกลายเป็น ทักษะในการเอาตัวรอดของยุคเระ

ยุคแห่งการมีนักข่าวนับร้อยล้านคน  
กับความหมายของการเปลี่ยนความชอบเป็นถ้อยคำ

ณ ตอนนี้ที่อินเทอร์เน็ตกำลังไล่ถึงขีดจำกัด

แล้วนี่แหละที่การพูดออกไปว่า “ชอบอะไร”

หรือ “ชอบใคร” มีความหมาย

25

ความปรารถนาอยากดับโอชของมนุษย์ที่เห็นได้จาก

“วิวาทะว่าด้วยใครตลกกว่าใน ‘M-1’ ” และอิทธิพลของ “โอช”

ที่ก้าวข้ามความเป็นเพียงแค่อีเมลล์ในอินเทอร์เน็ต

28

ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจของ “โอช”

ที่แม้แต่บริษัทใหญ่ ๆ หรือบริษัทโฆษณาก็ยังสู้ไม่ได้

31

การตลาดของบริษัทระดับโลกอย่างนินเทนโด กับวิธีดั้งเดิม “โดยตรง”	34
พอเห็นคนอื่นเล่นเกมแล้วก็ชักอยาก ซื้อเกมมาเล่นบ้าง นี่คือเหตุผลที่นินเทนโด ยอมให้คนทั่วไป “สตรีมเกม” ได้อย่างอิสระ	39
การโฆษณาเพื่อกระตุ้นให้ซื้อใช้ไม่ได้ผลอีกต่อไป จากยุคแห่งการโฆษณาสู่ยุคแห่งการมีคนมาโฆษณาให้	42
ตัวอย่างความสำเร็จที่เกิดจากการมองการณ์ไกล แล้วตัดสินใจเลือกทำการตลาดบนอินเทอร์เน็ต : เวิร์กแมน	44
หัวใจของการ “ดิน” อยู่ที่คนธรรมดาอย่างพวกเรา มาคุยเรื่อง “ทำอย่างไรถึงจะให้คนอื่นรู้สึกร่วมไปกับเราได้”	48

## บทที่ 2

### เตรียมความพร้อม ในการเขียนต้นโออี

สิ่งที่คุณชอบไม่ว่าจะเป็นสิ่งของ ผู้คน  
หรือเรื่องราวต่าง ๆ กำลังรอคุณค้นให้อยู่

---

สิ่งที่ต้องการไม่ใช่แค่เพื่อนที่เล่นเกมด้วยได้ แต่เป็นเพื่อนที่ “คุย” ด้วยได้ ความเหงาของการอยากคุยแต่คุยไม่ได้	55
อะไรคือสิ่งที่คุณ “ชอบ” จนอยากเปลี่ยนความรู้สึกนั้น เป็นถ้อยคำเพื่อทำให้คนจำนวนมากรู้สึกร่วมไปกับด้วย	57

บทความที่พลิกชะตาบลิ๊อกที่ไม่มีคนอ่าน “จริงด้วยสิ แค่ดินทองที่เราชอบก็พอ”	59
สิ่งที่ต้องตระหนักไว้เวลาอยากทำให้ คนอื่นรู้สึกร่วมไปด้วย	61
กระบวนการค้นไอซี “ค้นพบ” → “ประทับใจ” → “บอกต่อ” → “สะท้อนร่วม”	63
<b>ขั้นตอนที่ ① “ค้นพบ”</b> ถ้าอยากเจอเลมอนก็ต้องกล้าคว้าเลมอน	67
<b>ขั้นตอนที่ ② “ประทับใจ”</b> ความประทับใจไม่ใช่สิ่งที่เรา “ทำ” แต่เป็นสิ่งที่ “ถูกทำ”	71
<b>ขั้นตอนที่ ③ “บอกต่อ”</b> ท่ามกลางตัวเลือกมากมายนับไม่ถ้วน คุณจะไปบอกต่อที่ไหนดี	74
<b>ขั้นตอนที่ ④ “สะท้อนร่วม”</b> จากนี้ไปอินฟลูเอนเซอร์ จะเป็นคนที่อยู่ “ระหว่างวง”	77
แค่ชอบหรือรู้สึกยังไม่พอ สิ่งสำคัญที่สุด ในการค้นไอซีคือ “ใจ” กับ “ความเข้าใจ”	79

## บทที่ 3

### เทคนิคเขียนต้น

18 เทคนิคการเขียนเรียกอารมณ์ร่วม  
ที่คิดค้นโดยไอตาคุผู้ต้นโอชิม่าอย่างต่อเนื่อง

#### เทคนิคเขียนต้น ①

การบอกไปตรง ๆ ว่า “เร็ด!” ไม่ช่วยให้คนอื่นเข้าใจ เพราะเร็ดนี้แหละถึงต้องคืนแบบอ้อม ๆ ลองคิดว่า โอชิของคุณคล้ายกับอะไรบ้าง นี่คือเทคนิค “ต้นด้วยอุปมา” 87

#### เทคนิคเขียนต้น ②

“ต้น 3 เรื่อง” ที่เป็นจุดที่ชอบ 92

#### เทคนิคเขียนต้น ③

อะไรที่ไม่ควรเขียนก็อย่าเขียน ตัดชื่อเฉพาะกับคำคุณศัพท์ออกแล้ว “แทนที่” 96

#### เทคนิคเขียนต้น ④ รวมรูปแบบประโยคเด็ด I

พลังแห่งความตรงไปตรงมาของ “ตอนนี้ลศเหลือแค่ครึ่งราคา...” 101

#### เทคนิคเขียนต้น ⑤ รวมรูปแบบประโยคเด็ด II

ต้นด้วยเสน่ห์ของ “คนมีชื่อเสียง” “คนนั้นน่าเป็นตัวเอก...” 104

#### เทคนิคเขียนต้น ⑥ รวมรูปแบบประโยคเด็ด III

เทคนิค “ต้นด้วยกระแสนิยม” 107

### เทคนิคเขียนต้น ๗

เล่า “เรื่องราวของตัวเอง” ได้เลย  
หากโอซีเป็นสิ่งที่ “ใคร ๆ ก็รู้จัก” 109

### เทคนิคเขียนต้น ๘

ลงรายละเอียดให้เห็นภาพตามด้วยเทคนิค  
“ต้นด้วยการใช้ประสาทสัมผัสทั้ง 5” 115

### เทคนิคเขียนต้น ๙

สนใจไต่ถามคู่ด้วยกันด้วยเทคนิค “ต้นด้วยการตีความ” 120

### เทคนิคเขียนต้น ๑๐

เทคนิค “ต้นด้วยการจัดอันดับ”  
ที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่ามีประสิทธิภาพ 125

### เทคนิคเขียนต้น ๑๑

เพราะเป็นโอซีถึงได้โกรธ  
เทคนิค “ต้นแบบจวนผ่าซาก” ที่จะทำให้อีตาคูด้วยกันเชื่อถือ 128

### เทคนิคเขียนต้น ๑๒

“ต้นด้วยอารมณ์ขัน” ที่แค่ต้นก็ฮาแล้ว 130

### เทคนิคเขียนต้น ๑๓

ยิ่งเร็วยิ่งดี!  
ความรู้สึกก็เหมือนของสด  
หากอยากคืนเงินมาก็ “คืนทันที” อย่างลึกลับ 134

#### เทคนิคเขียนต้น ⑭

ถ้าต้นแบบตรงไปตรงมาไม่ได้  
ก็ต้องรู้จักพลิกเพลงด้วยการใช้เทคนิค  
“ต้นด้วยความต่าง” 137

#### เทคนิคเขียนต้น ⑮

ถ้าเจอ “ไอซีระดับเทพ” ให้ต้นด้วย  
“ปราคาการแห่งความชอบ” 141

#### เทคนิคเขียนต้น ⑯

ยังสั้นยังเข้าใจง่าย  
เทคนิค “ต้นด้วยความเรียบง่าย” 145

#### เทคนิคเขียนต้น ⑰

ถ้าทำให้เห็นภาพได้ถือว่าสำเร็จ  
เทคนิค “ต้นด้วยการทำให้เห็นภาพ” 150

#### เทคนิคเขียนต้น ⑱

อุปสรรคที่เสียไม่ได้ของไอซีเขามีเดียว  
เมื่อไม่เข้าใจ “ความรู้สึกของทุกคน” ก็จงดั้นเพื่อคน 1 คน 153

#### วิธีเตรียมใจเพื่อการดั้น ①

จงเชื่อในไอซี 158

#### วิธีเตรียมใจเพื่อการดั้น ②

ไอซีของอีกฝ่ายก็เร็ด 161

#### วิธีเตรียมใจเพื่อการดั้น ③

สนุกกับการดั้น 162

บทส่งท้าย

## การชอบอะไรสักอย่างได้จากใจจริง ถือเป็นพรสวรรค์

แค่ต้นสังกัดที่ชอบก็เปลี่ยนชีวิตได้

แต่ทุกคนที่รักสิ่งที่ “มนุษย์สร้าง”	167
ผลงานชิ้นเยี่ยมล้วนสนุกแทบจะร้อยทั้งร้อย	169
ความเจ็บใจที่ตะโกนออกไปดัง ๆ ไม่ได้ว่าชอบ	172
ทักษะการเขียนที่แท้จริงคืออะไรกันแน่	175
ผลลัพธ์รองการ “ดันโอดี” เป็นสิ่งที่ไม่อาจประเมินได้ด้วยตัวเลข	178
ก้าวข้ามอุปสรรคด้วยการดันโอดีที่คุณค่า	181
เพื่ออัจฉริยะที่ไม่มีใครรู้จักนอกจากเรา	184
ความยากแบบคาดไม่ถึงของการบอกว่า “เยี่ยม” แบบตรง ๆ	187
จากผู้เขียน การดันโอดีคือการรู้จักตัวเอง	191
ประวัติผู้เขียน	197

SAMPLE



## ไอซีของคุณจะเปลี่ยนโลก

ในเดือนกุมภาพันธ์ปี 2020 เกิดปรากฏการณ์  
กระดาศาซาระอันตรธานหายวับไปจากร้านค้าทั่วญี่ปุ่น

สาเหตุนั้นเนื่องมาจากชาวปลอมที่แพร่สะพัดใน  
โซเชี่ยลมีเดียในช่วงที่เริ่มมีการระบาดของโควิด-19 ทำให้  
ญี่ปุ่นตกอยู่ในความหวาดกลัวไวรัสสายพันธุ์ใหม่ที่ยังไม่เป็น  
ที่รู้จักดีในขณะนั้น

ในช่วงแรก ๆ ของที่ถูกกว้านซื้อไปขายต่อตามเว็บไซต์  
หรือแอปพลิเคชันประมูลในราคาสูงลิบก่อนใครเพื่อนคือของ  
ที่เกี่ยวกับการป้องกันการติดเชื้ออย่างหน้ากากอนามัยและ  
เจลแอลกอฮอล์ จากนั้นก็เริ่มมีการพูดกันในโซเชี่ยลมีเดีย  
อย่างทวีตเตอร์กับเฟซบุ๊กว่า “กระดาศาซาระกับผ้าอนามัย  
จะหายเป็นอย่างไรต่อไป” แน่หนอนว่านี่เป็นชาวปลอมที่ไม่มี

มูลความจริงเลยแม้แต่น้อย แต่ไม่ว่ากระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรมหรือคนในแวดวงที่เกี่ยวข้องโดยตรง จะออกมาปฏิเสธแค่ไหน การกว้านซื้อเพื่อกักตุนสินค้าก็ยังคงดำเนินต่อไป ส่งผลให้คนที่จำเป็นต้องใช้จริง ๆ ต้องพากันไปต่อคิวยาวเหยียดหน้าซูเปอร์มาร์เกตที่ยังพอมือของท่ามกลางอากาศที่หนาวเหน็บ

สังคมข้อมูลข่าวสารที่ใคร ๆ ก็พิมพ์และแชร์ข้อมูลให้กันได้เป็นสังคมที่ทำให้ชีวิตของเราสะดวกสบายขึ้นมากก็จริง แต่พร้อมกันนั้นมันก็แลกมาด้วยราคาที่ต้องจ่าย ดูได้จากตอนเกิดเหตุแผ่นดินไหวและสึนามิในเดือนมีนาคมปี 2011 ที่ชาวปาลอมซ้าเต็มให้เกิดความสับสนอลหม่านเพิ่มขึ้นไม่รู้กี่เท่า หรือในกรณีที่เลวร้ายมาก ๆ ก็อาจถึงขั้นนำไปสู่การเหยียดหรือกดขี่คนบางกลุ่มบางเพศได้เลยทีเดียว

ชาวปาลอมที่ยุ่งและสร้างความเกลียดชังไม่ได้เป็นปัญหาแค่ในญี่ปุ่น ที่เมืองหนึ่งของเม็กซิโกในปี 2018 เกิดเหตุชาวบ้านรุมประชาทัณฑ์ชาย 2 คนจนเสียชีวิตเพราะเชื่อว่าชาวปาลอมที่ว่ามีการ “ลักพาตัวเด็กเพื่อเอาอวัยวะไปขาย” เหตุการณ์ทำนองเดียวกันนี้ยังเกิดขึ้นที่รัฐอัสสัมของอินเดีย และเมืองธากาของบังกลาเทศ และนอกจากนี้ ก็ยังมีกรณีของบริษัทเคมบริดจ์แอนะลิติกา บริษัทที่ปรึกษาด้านการเมืองของอังกฤษที่เอาข้อมูลส่วนบุคคลที่ได้จากโซเชียลมีเดียมาใช้ในการสร้างโฆษณาชวนเชื่อจนทำให้

โด널ด์ ทรัมป์ ที่ตอนนั้นไม่มีใครคิดว่าจะชนะการเลือกตั้ง กลายเป็นประธานาธิบดีของสหรัฐอเมริกาได้ ส่งผลให้มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก ซีอีโอของเฟซบุ๊กต้องเข้าชี้แจงและกล่าวขอโทษต่อหน้าสภาของเกรส

ทุกวันนี้คนที่ยังเชื่อว่าอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดีย คือ “เทคโนโลยีในฝัน” เหลืออยู่น้อยเต็มที เพราะเราได้เห็นแล้วว่ามันสามารถนำความอ่อนแอของมนุษย์มาใช้ประโยชน์ได้อย่างไรบ้าง ไม่ว่าจะเป็นการปั่นน้ำเป็นตุเพื่อสร้างความเกลียดชัง การหลอกหลวงว่ามี “วิธีเพิ่มรายได้ให้มากกว่าเดิม 100 เท่า” การรับจ้างเขียนรีวิวดำลบสิ่ง หรือการเอาข้อมูลส่วนบุคคลไปใช้อย่างฉ้อฉลจนส่งผลกระทบต่อเรื่องใหญ่ระดับการเลือกตั้ง

จากเหตุการณ์ข้างต้น ผมเชื่อว่าแม้แต่พวกเราที่ใช้ประโยชน์จากสมาร์ทโฟนอยู่ทุกเมื่อเชิวันก็ังรู้ดีว่าเทคโนโลยีนี้ไม่ได้ถูกสร้างขึ้นมาจากเจตนาที่ดีงามแต่เพียงอย่างเดียว

อย่างไรก็ตาม ในฐานะที่เป็นคนรุ่นดิจิทัลเนทีฟที่เกิดและเติบโตมาพร้อม ๆ กับการเฟื่องฟูของอินเทอร์เน็ต ผมไม่เห็นด้วยกับการมองอินเทอร์เน็ตในแง่ร้ายสุดโต่งแบบในปัจจุบัน แน่หนอนว่าการที่ใคร ๆ ก็สามารถพิมพ์และส่งต่อข้อมูลอะไรก็ได้เป็นสาเหตุหนึ่งของปัญหา แต่ถ้ามองอีกมุม

การที่ใคร ๆ ก็ทำได้นี่ย่อมหมายถึงเราทุกคนสามารถช่วยกัน  
เปลี่ยนแปลงมันได้ เราควรหันมาทบทวนว่าควรใช้งาน  
และรับมือกับอินเทอร์เน็ตอย่างไรกันดูอีกสักตั้ง และไม่มี  
เวลาไหนที่เหมาะสมจะทำแบบนี้มากไปกว่าในปี 2020 ที่  
คนจำนวนมากเริ่มมีทัศนคติในแง่ลบต่ออินเทอร์เน็ตอีกแล้ว

แต่จะทำแบบนี้ได้อย่างไรล่ะ ผมลองคิดดู แล้ว  
คำตอบที่ได้ก็คือ “โอชิ”

คำว่า “โอชิ” เป็นศัพท์สแลงในอินเทอร์เน็ตซึ่งสื่อ  
ถึงการนิยมชมชอบอะไรบางอย่าง มันสามารถเป็นได้ทั้ง  
คำกริยาที่หมายถึงการปลุกดันหรือการแนะนำ และเป็น  
คำนามที่หมายถึงสิ่งที่เรากำลังไล่ การโอชิอะไรสักอย่างจึง  
เป็นการสื่อให้คนรอบข้างรู้ถึงเสน่ห์และคุณค่าของโอชิของเรา  
จะเรียกว่าเป็นการ “ดันโอชิ” ก็ได้

ทุกอย่างสามารถเป็นโอชิของเราได้ ไม่ว่าจะเป็น  
ภาพยนตร์เรื่องโปรด คนดังที่นับถือ รายการวิทยุที่ติดตาม  
หรือร้านเหล้าเจ้าประจำ จะเป็นอะไรก็ได้ทั้งนั้นครับ แต่  
“ดันโอชิ” โดยบอกคนอื่นผ่านโซเชียลมีเดียว่าเรา “ชอบ  
สิ่งนี้” จากนั้นพยายามทำให้พวกเขาสนใจโอชิของเราเพื่อ  
เผยแพร่มันออกไปในวงกว้างขึ้นเรื่อย ๆ ที่จริงแล้วไม่ว่าจะ  
นินเทนโด เวิร์กแมน หรือซานมิชเมกเองก็ล้วนขายดิบ  
ขายดีได้เพราะมีคนทำแบบนี้บนโซเชียลมีเดียให้มันแหละ

ถ้าเราไม่ปล่อยให้โอชิตของตัวเองหยุดอยู่แค่ความชอบส่วนตัว แต่พยายามนำไปบอกให้คนอื่น ๆ รับรู้ เราจะสามารถทำให้พวกเขารับรู้ถึงความประทับใจแบบเดียวกับที่เรารู้สึกได้

ตัวผมเองเริ่มต้นโอชิตซึ่งคือเกมที่ชอบอย่างต่อเนื่องในบล็อกมาตั้งแต่ปี 2014 ด้วยความที่มีผู้อ่านบล็อกนั้นมากถึง 25 ล้านครั้ง รายการวิทยุและสื่อต่าง ๆ เลยมาขอให้ผมไปร่วมรายการโดยบอกว่า “อยากให้มาคุยเรื่องโอชิตของคุณให้เราฟังหน่อย” เรื่องนี้เป็นหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่าการเผยแพร่เทคนิคการอธิบายว่าสิ่งที่เราชอบมีได้อย่างไร และทำไมถึงดึงดูดใจผู้คนได้ขนาดนั้นสามารถเป็นงานที่ใช้เลี้ยงตัวเองได้เช่นกัน

ทุกวันนี้คนญี่ปุ่นที่ใช้สมาร์ตโฟนมีอยู่มากถึง 80 เปอร์เซ็นต์ อาจพูดได้ว่าเรามาถึงจุดอิ่มตัวจนเริ่มสัมผัสได้ถึงขีดจำกัดของสิ่งที่เรียกว่าอินเทอร์เน็ตแล้ว แต่ในห้วงเวลาที่โลกออนไลน์เต็มไปดด้วยข่าวปลอมและความเกลียดชังแบบดอนนี่นี่แหละที่เราควรใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อกับคนอื่นแล้วแชร์ “ความชอบ” ร่วมกัน หากทำได้มันคงวิเศษมากเลยว่ใหม่ครับ

อาจมีบางคนสงสัยว่าข้อมูลดี ๆ มีอยู่มากมาย หลากหลายประเภท ทำไมผมถึงบอกให้แชร์แค่ความชอบล่ะ

คำตอบคือเพราะ “ความชอบ” เป็นข้อมูลที่มีประสิทธิภาพสูงสุด ในยุคที่ผู้คนถูกรายล้อมไปด้วยข้อมูลปริมาณมหาศาล ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ชอบนี้แหละที่เป็นข้อมูลที่มนุษย์แทบทุกคนรู้สึกว่าคุณค่ากับตัวเองจริง ๆ และคนที่สามารถถ่ายทอดข้อมูลนั้นออกมาเป็นถ้อยคำได้จะถือเป็นบุคลากรที่ล้ำค่า หรือพูดอีกอย่างก็คือ คนที่ “ดันเป็น” จะกลายเป็นคนเก่งของโลกยุคปัจจุบันนั่นเอง

ด้วยเหตุนี้ ผมจึงอยากนำเสนอ “เทคนิคเขียนดันไอชิ” ที่จะช่วยสร้างเพื่อนที่รู้สึกร่วมไปกับเราและสามารถทลายได้แม้แต่ข่าวปลอมหรือความเกลียดชังให้กับทุกท่านที่หยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา

เอาละ มาดันสิ่งของ ผู้คน หรือเรื่องราวที่ชอบแบบสุดฝีมือกันเถอะครับ

แทนที่จะพูดถึงของหรือคนที่ไม่ชอบ มาพูดถึงของหรือคนที่ชอบกันดีกว่า ผมซึ่งเคยมีประสบการณ์ “ดันไอชิ” จนดึงดูดผู้คนได้ถึง 10 ล้านคนมาแล้วจะบอกเคล็ดลับทั้งหมดให้เอง

แน่นอนว่าการอ่านหนังสือเล่มนี้ไม่ช่วยให้คุณมีเงินหลายร้อยล้านเยนหรือมียอดผู้ติดตามเพิ่มขึ้นหลายหมื่นคนได้ในพริบตา แต่สิ่งที่คุณจะได้อย่างแน่นอนคือทักษะในการ

ทำให้สังคมได้รับรู้และยอมรับในสิ่งที่ก่อนหน้านี้มีแต่คุณเท่านั้นที่รู้ว่ามันดี คุณจะมีทักษะที่ทำให้ผู้คนต่างพากันร้องว่า “ไม่รู้มาก่อนเลยว่ามียะไรที่ยอดเยี่ยมขนาดนี้ด้วย!” ทักษะนี้จะติดตัวคุณไปและทำประโยชน์ให้อย่างมั่นคงถาวร ยิ่งกว่าเว็บไซต์หรือยอดผู้ติดตามที่ไม่ว่าจะหายไปวันไหนแบบเทียบไม่ติด

คุณไม่ยากทำให้ไอชิตของตัวเอง ไม่ว่าจะเป็นศิลปิน ภาพยนตร์ เกม แอนิเมชัน งานอีเวนต์ จักรยานยนต์ สถานที่ ไอดอล เหล้า กีฬา รถยนต์ เสื้อผ้า อุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ เฟอ์ริเจอร์ ครอบครั้ว คนรัก หรือแม้แต่คนใกล้ตัวที่แสนวิเศษแต่ถูกคนอื่นมองข้ามความยอดเยี่ยมไปกลายเป็นที่ยอมรับขึ้นมาหรือครับ

ถ้าคำตอบของคุณคืออยากละก็ มาทำให้โลก อินเทอร์เน็ตเต็มไปด้วย “โลก!” ไปพร้อม ๆ กันกับผมเลยดีกว่าครับ

เมษายนปี 2020

Jini เจ้าของบล็อก “Gamer Nichinichi Shimbun”