สารบัญ

บทนำ 9

ส่วนที่หนึ่ง

เผยจิตใต้สำนึก

บทที่ 1 ***จริง ๆ แล้ว***พวกเขาคิดอะไรอยู่ 17

บทที่ 2 คนเรามองหรือรู้สึกกับคนอื่นอย่างไร 30

บทที่ 3 การเผชิญหน้าอย่างจัง 40

บทที่ 4 อำนาจและสถานะในความสัมพันธ์ 50

บทที่ 5 การอ่านอารมณ์ 61

SAMPLE

ส่วนที่สอง

เครื่องจับเท็จมนุษย์

บทที่ 6 ประเมินความจริงใจและความซื่อตรง 81

บทที่ 7 ศิลปะการอ่านคนเสแสร้ง 93

บทที่ 8 การแต่งเรื่อง : แก้ต่างและเกลี้ยกล่อม 105

บทที่ 9 กลอุบายจากผู้เชี่ยวชาญ 122

ส่วนที่สาม

วิเคราะห์ลักษณะทางจิตวิทยา

บทที่ 10 แอบส่องบุคลิกภาพและสุขภาพจิต 137

บทที่ 11 ตัวตนตามเรื่องเล่า :
อ่านความคิดและจิตวิญญาณ 156

บทที่ 12 การเปิดโครงข่ายป้องกันตัว 166

บทที่ 13 ความหมายของค่านิยม 176

บทที่ 14 ปัจจัยของความยืดหยุ่น 183

SAMPLE

ส่วนที่สี่

สร้างระบบวิเคราะห์ลักษณะทางจิตวิทยา

บทที่ 15 ค้นหาจิตใจที่มั่นคง 195

บทที่ 16 จิตวิทยาของการเห็นคุณค่าในตัวเอง 210

บทที่ 17 เปิดหน้ากากความผิดปกติทางบุคลิกภาพ 221

บทที่ 18 ภาพสะท้อนของความสัมพันธ์ 231

บทที่ 19 ความสุข ความเศร้า และความทุกข์ทรมานระหว่างกลาง 245

บทที่ 20 เมื่อไหร่ที่ควรระวัง : สัญญาณอันตรายและสัญญาณเตือน 262

บทสรุป ต้องทำอะไรต่อกับสิ่งที่ได้เรียนรู้ 273

ประวัติผู้เขียน 275

SAMPLE

บทนำ

เป็นเวลาร่วมสามสิบปีแล้วที่ผมได้พัฒนาความเข้าใจทางจิตวิทยาเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์โดยใช้กลวิธีต่าง ๆ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและความสัมพันธ์ของผู้คน ในปี 1998 ผมเขียนหนังสือเรื่อง *Never Be Lied to Again* ซึ่งแนะนำเทคนิคเฉพาะที่คิดค้นขึ้นมาเพื่อช่วยให้ผู้คนสังเกตเห็นการหลอกลวงในชีวิตประจำวัน หลังจากนั้นเกือบสิบปี ผมได้เขียนหนังสือเรื่อง *You Can Read Anyone* ซึ่งมีเนื้อหาต่อเนื่องจากหนังสือเล่มแรก และปรับปรุงเนื้อหาเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์ในการอ่านใจคนให้เป็นปัจจุบันมากขึ้น อีกราวสิบปีต่อมาซึ่งก็คือตอนนี้ ผมต้องขอบคุณองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นทั้งในด้านภาษาศาสตร์เชิงจิตวิทยา ประสาทวิทยาศาสตร์ รวมถึงวิทยาศาสตร์ด้านการรู้คิดและพฤติกรรมศาสตร์ที่ทำให้หนังสือเล่มใหม่นี้มีเนื้อหาที่ดีขึ้นอย่างก้าวกระโดด ผมจะแนะนำวิธีการอ่านคนขั้นสูงและทันสมัยที่สุด ซึ่งจะช่วยให้คุณสามารถอ่านใจคนได้ราวกับใช้โทรจิต คุณจะสามารถมองเห็นสิ่งที่ผู้คนกำลังคิดและรู้สึกจริง ๆ ไม่ใช่สิ่งที่พวกเขากล่าวอ้าง ไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์แบบใดก็ตาม ไล่ตั้งแต่การสนทนาในชีวิตประจำวันไปจนถึงการเจรจาต่อรองที่

SAMPLE

ลึกซึ้ง คุณจะล่วงรู้ความลับที่อยู่ในส่วนลึกของจิตใต้สำนึกของพวกเขา แม้แต่ในช่วงที่พวกเขาอาจไม่ยอม (หรือไม่สามารถ) เผชิญหน้ากับความคิด ความรู้สึก และความกลัวของตัวเองด้วยซ้ำ

หนังสือเล่มนี้จะพูดถึงพื้นฐานความรู้ใหม่ ๆ โดยอ้างอิงถึงความรู้เกี่ยวกับสัญญาณและภาษากายแบบเก่าซึ่งล้าสมัยไปแล้วเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ตัวอย่างเช่น ผู้เชี่ยวชาญมากมายมักตีความการกอดอกและนั่งไขว่ห้างว่าเป็นการป้องกันตัวหรือแสดงความไม่เห็นด้วย ซึ่งในทางเทคนิคแล้วการตีความแบบนี้ก็ไม่ได้ผิดอะไร แต่หลายครั้งคุณจะได้ผลบวกลวง (false positive) หากผู้ถูกทดสอบนั่งอยู่บนเก้าอี้ที่ไม่มีที่เท้าแขนในห้องที่อากาศเย็น และใช่ครับ การไม่ยอมสบตาเป็นสัญญาณแห่งการหลอกลวงที่เราคุ้นเคยกันมานาน แต่เหล่านักต้มตุ๋นก็รู้หลักการข้อนี้เหมือนกัน ดังนั้น หากอีกฝ่ายไม่ใช่เด็กน้อยวัยห้าขวบที่ถูกจับได้คาหนังคาเขาว่ากำลังขโมยคุกกี้อยู่ละก็ คุณจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ที่มีชั้นเชิงกว่านั้น สิ่งที่น่ากลัวยิ่งกว่าคือหากต้องเผชิญหน้ากับคนโรคจิตซึ่งเชื่อในคำโกหกของตัวเอง คุณจะอ่านเขาออกได้อย่างไร หรือถ้าต้องเผชิญหน้ากับคนที่มีบุคลิกภาพแบบต่อต้านสังคม (sociopath) ซึ่งกล้าสบตากับคุณตรง ๆ และสาบานต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์ว่ากำลังพูดความจริง คุณจะอ่านเขาออกได้อย่างไร

เราสามารถก้าวข้ามกลวิธีอ่านคนที่มีแบบแผนตายตัว ซึ่งผู้คนอ้างว่าสามารถเปิดเผยความคิดในส่วนลึกของจิตใจได้อย่างน่าทึ่งด้วยการสังเกตแค่จากการแต่งตัว คำถามคือการสวมสร้อยที่มีสัญลักษณ์ทางศาสนาสะท้อนถึงการยึดถือค่านิยมทางจิตวิญญาณอย่างแรงกล้าได้จริงหรือ คำตอบคือไม่จริงเสมอไป คนคนนั้นอาจสวมมันเพื่อชดเชยความรู้สึกผิดบาปที่ทำตัวตรงกันข้ามกับหลักการสูงส่งนั้นอยู่ หรือบางทีเธออาจสวมมันด้วยเหตุผลทางความรู้สึก เช่น สร้อยเส้นนั้นเป็นของ

SAMPLE

ตกทอดจากคุณยายของเธอก็เป็นได้ หากสูทเต็มยศกับรองเท้าหนังเงาวับบ่งบอกถึงความทะเยอทะยาน แล้วกางเกงผ้ายืดแสดงถึงความเกียจคร้านหรือเปล่า ไม่ใช่เลยสักนิด คนที่แต่งตัวตามสบายอาจทำไปเพราะมั่นใจในตัวเองและไม่สนใจว่าใครจะคิดอย่างไร หรือเขาอาจรู้สึกไม่มั่นคงแต่พยายามแสดงออกว่าไม่สนใจใครก็ได้

อีกกลวิธีหนึ่งที่นิยมใช้กันคือการสันนิษฐานจากพฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่ง ซึ่งไม่สมเหตุสมผลเลยสักนิด เพียงเพราะเพื่อนของคุณมาสายบ่อย ๆ ไม่ได้หมายความว่าเขาเป็นคนไม่ใส่ใจคนอื่น บางทีเขาอาจเป็นพวกรักความสมบูรณ์แบบเสียจนต้องจัดแจงทุกอย่างให้พร้อมก่อนจะออกจากบ้านก็ได้ หรือเขาอาจเป็นคนที่ตื่นตัวทำสิ่งต่าง ๆ ในนาทีสุดท้าย แม่ของเขาอาจชอบจู้จี้ให้เขาตรงต่อเวลาเสมอจนนำไปสู่การต่อต้านในจิตใต้สำนึก หรือเขาอาจใจลอยจนลืมเวลา ถ้าคุณพึ่งการสันนิษฐานแบบผิวเผินเหล่านี้ คุณก็จะมีโอกาสอ่านคนผิดอยู่เรื่อย ๆ

แล้วอะไรล่ะที่ใช้ได้จริง เทคนิคที่ผมนำมาสอนคุณในหนังสือเล่มนี้มาจากหลายสาขาวิชา และเป็นเทคนิคเดียวกับที่ผมได้นำไปสอนหน่วยวิเคราะห์พฤติกรรมอาชญากรของเอฟบีไอ ซีไอเอ สำนักงานความมั่นคงแห่งชาติ แทบทุกหน่วยในกองทัพสหรัฐ และหน่วยงานบังคับใช้กฎหมายต่าง ๆ ทั่วโลก ทั้งหมดที่คุณต้องทำคือจดจ่อกับองค์ประกอบสำคัญบางข้อซึ่งจะเป็นแว่นขยายที่เผยให้เห็นภาวะทางจิตใจ ความคิด ความรู้สึก รวมถึงสิ่งที่มีค่าที่สุด นั่นคือระดับความซื่อสัตย์และสุขภาวะทางอารมณ์ของอีกฝ่าย

ยิ่งไปกว่านั้น คุณยังสามารถนำหลายเทคนิคไปใช้ได้โดยไม่ต้องพบหน้าอีกฝ่ายจริง ๆ เพราะบ่อยครั้งคุณก็ได้ฟังอีกฝ่ายผ่านบันทึกการสนทนา สุนทรพจน์ เทปบันทึกเสียง ข้อความเสียง หรือแม้กระทั่งได้อ่านจากอีเมล ความสามารถในการอ่านใจคนโดยไม่ต้องพบกับ

SAMPLE

อีกฝ่ายโดยตรงมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นในยุคที่ผู้คนต้องสวมหน้ากากอนามัยหรือประชุมออนไลน์ซึ่งไม่สามารถอ่านสีหน้าหรือภาษากายกันได้อย่างสิ้นเชิง

ในแต่ละบทต่อจากนี้ ผมจะแสดงวิธีการอย่างเป็นขั้นเป็นตอนเพื่อช่วยให้คุณบอกได้อย่างแม่นยำว่าคนอื่นกำลังคิดอะไรอยู่ในสถานการณ์จริง เช่น คุณจะรู้วิธีแยกแยะว่าคนคนนั้นซื่อสัตย์หรือไม่ เพื่อนร่วมงานเป็นตัวปัญหาหรือแค่เป็นคนหงุดหงิดง่ายเฉย ๆ เดตแรกของคุณจะรุ่งหรือร่วง และในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยง ไม่ว่าจะเป็นในการเจรจาต่อรอง การสอบสวน การตั้งคำถามที่บ่งบอกถึงการคุกคาม การโจรกรรม หรือการฉ้อฉล นอกจากนี้ คุณจะได้เรียนรู้วิธีป้องกันไม่ให้ตัวเองต้องเสียเวลา เงินทอง พลังงาน และความรู้สึกไปกับการหลอกลวง ด้วยการระบุว่าใครบ้างที่หวังดีกับคุณจากใจ และใครบ้างที่ไม่เป็นเช่นนั้น

สาเหตุที่งานของผมถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายโดยหน่วยงานบังคับใช้กฎหมายเป็นเพราะเทคนิคต่าง ๆ นั้นใช้งานง่ายและให้ผลลัพธ์ที่แม่นยำจนน่าประหลาดใจเมื่อใช้อย่างมีความรับผิดชอบ ผมจึงอยากขอให้คุณอย่าละทิ้งเหตุผลและสามัญสำนึก หรือตัดสินความสัมพันธ์โดยอาศัยการอ่านคนแบบผิวเผินในเวลาเพียงสองวินาที คงเป็นการประมาทไปหน่อยถ้าคุณตัดสินความซื่อสัตย์ ความซื่อตรง เจตนา และสุขภาพจิตของใครสักคนจากคำพูดลอย ๆ เพียงประโยคเดียวหรือการพบปะชั่วครั้งชั่วคราว

ประโยคตัวอย่างแต่ละประโยคในหนังสือเล่มนี้ถูกใช้เพื่อจำลองให้เห็นหลักจิตวิทยาที่อยู่เบื้องหลังเท่านั้น จะดีกว่ามากหากในชีวิตจริงคุณอาศัยตัวอย่างคำพูดหรือข้อเขียนที่ยาวกว่านั้นในการตัดสินใจ ดังที่คุณจะได้เห็นต่อไปในเล่มว่าการอ้างอิงคำพูดทั่ว ๆ ไปเพียงคำพูดเดียวอาจ

SAMPLE

ไม่มีความหมายอะไรเลย แต่แบบแผนที่สม่ำเสมอในการใช้รูปประโยคบางอย่างจะเปิดเผยทุกสิ่ง

หากอยู่ในสถานการณ์ที่มีเดิมพันสูง ขอให้คุณค่อย ๆ ใช้เวลาในการทำความเข้าใจอีกฝ่ายให้ถ่องแท้ เนื้อหาของหนังสือเล่มนี้ถูกแบ่งออกเป็นหลายส่วนและแยกเป็นบท ๆ โดยเทคนิคที่ผมตั้งใจจะสอนคุณในแต่ละบทถูกออกแบบมาให้ต่อยอดจากบทก่อนหน้า และควรนำไปใช้ประกอบกระบวนการวิเคราะห์เพื่อให้การอ่านคนของคุณมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ระหว่างที่คุณเรียนรู้เกี่ยวกับผู้อื่นมากขึ้น ผมหวังว่าคุณจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับตัวเองมากขึ้นเช่นกัน และเมื่อคุณตระหนักรู้ในตัวเองมากขึ้น คุณจะมีโอกาสทำให้ตัวเองมีสุขภาพจิต ชีวิต และความสัมพันธ์ที่ดีขึ้น คุณจะมีข้อได้เปรียบในการวิเคราะห์ทุกการสนทนาและทุกสถานการณ์ในชีวิต เมื่อคุณพัฒนาความสามารถในการหยั่งรู้ว่าคนรอบตัวคิดอย่างไร ต้องการอะไร และเป็นคนอย่างไรเรียบร้อยแล้ว

มุมโป๊กเกอร์

เกมไพ่โป๊กเกอร์มีหลายแง่มุมที่เหมือนห้องวิจัยพฤติกรรมมนุษย์และสามารถนำมาเทียบเคียงกับชีวิตจริงได้อย่างดีเยี่ยม เนื่องจากมีกลยุทธ์โป๊กเกอร์หลายแบบที่นำมาปรับใช้ในการอ่านคนได้ แม้ว่าคุณจะไม่คุ้นเคยกับเกมไพ่ชนิดนี้มาก่อน แต่ผมคิดว่าคุณน่าจะสนุกไปกับข้อมูลเชิงลึกและการประยุกต์ใช้ผ่านเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้

SAMPLE

ส่วนที่หนึ่ง

เผยจิตใต้สำนึก

ค้นหาว่าแท้จริงแล้วผู้คนคิดและรู้สึกอย่างไร ไล่ตั้งแต่ในการสนทนาทั่ว ๆ ไป ไปจนถึงในการเจรจาต่อรองอันลึกซึ้ง คุณจะได้ล่วงรู้ความลับที่อยู่ในส่วนลึกของจิตใต้สำนึกของพวกเขา แม้แต่ตอนที่พวกเขาเองอาจไม่ยอมรับและไม่ยินดี หรือไม่สามารถที่จะเผชิญหน้ากับความคิด ความรู้สึก และความกลัวของตัวเองในระดับจิตสำนึกด้วยซ้ำ จงหาคำตอบว่าแท้จริงแล้วผู้คนคิดอย่างไรเกี่ยวกับคุณ แล้วพวกเขาเชื่อว่าตัวเองมีพลังอำนาจในการควบคุมความสัมพันธ์ต่าง ๆ มากน้อยเพียงใด ทั้งในแง่ชีวิตส่วนตัวและการทำงาน

SAMPLE

บทที่ 1

*จริง ๆ แล้ว*พวกเขาคิดอะไรอยู่

SAMPLE

หากตั้งใจพิจารณาสิ่งที่ผู้คนพูดและวิธีที่พวกเขาพูด ทั้งรูปแบบภาษาและโครงสร้างประโยค คุณจะมองออกว่าพวกเขาคิดอะไรอยู่ เพื่อแสดงให้เห็นว่าการวิเคราะห์นี้ทำงานอย่างไร ผมจะเริ่มจากบทเรียนไวยากรณ์แบบง่าย ๆ ที่ใช้เวลาไม่นาน

สรรพนามแทนบุคคลหรือบุรุษสรรพนาม (ในเชิงไวยากรณ์) นั้นใช้เพื่ออ้างอิงถึงบุคคลหรือกลุ่มบุคคลหนึ่ง ๆ บุรุษสรรพนามสามารถเป็นได้ทั้งประธาน กรรม และคำแสดงความเป็นเจ้าของ โดยขึ้นอยู่กับการเลือกใช้ ถ้าพูดกันในเชิงไวยากรณ์แล้ว การสนทนาของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลจะแบ่งออกได้เป็น 3 มุมมองต่อไปนี้

- สรรพนามบุรุษที่หนึ่งหรือผู้พูด (ได้แก่ *ฉัน*และ*ของฉัน* หรือ*เรา*และ*ของเรา*)
- สรรพนามบุรุษที่สองหรือผู้ฟัง (ได้แก่ *คุณ*และ*ของคุณ*)

- สรรพนามบุรุษที่สามหรือผู้ที่ถูกกล่าวถึง (ได้แก่ *เขา* และ*ของเขา* *เธอ*และ*ของเธอ* หรือ*พวกเขา*และ*ของพวกเขา*)

เมื่อมองเผิน ๆ สรรพนามเหล่านี้อาจดูเหมือนคำที่ใช้แทนคำนาม เพื่อไม่ให้ต้องพูดคำเดิมซ้ำแล้วซ้ำเล่า เช่น "จอห์นทำกระเป๋าสตางค์ของจอห์นหายที่ไหนสักแห่งในบ้านของจอห์น" ซึ่งไม่ใช่ประโยคที่สวยงามนัก แต่ถ้าเป็น "จอห์นทำกระเป๋าสตางค์ของเขาหายที่ไหนสักแห่งในบ้านของเขา" ย่อมฟังดูดีกว่า แต่ถ้ามองในมุมภาษาศาสตร์เชิงจิตวิทยา (psycholinguistic) สรรพนามสามารถเผยให้เห็นว่าคนคนนั้นกำลังพยายามรักษาระยะห่างหรือแยกตัวออกจากคำพูดของตัวเองโดยสิ้นเชิงอยู่หรือไม่ ในทำนองเดียวกับที่คนโกหกอย่างไร้เล่ห์เหลี่ยมอาจหลบตาคุณ เพราะการสบตาคือการเพิ่มความใกล้ชิดและทำให้คนที่กำลังโกหกรู้สึกผิดมากขึ้นเรื่อย ๆ จิตใต้สำนึกของคนเหล่านี้จึงมักหาวิธีเว้นระยะห่างจากคำพูดของตัวเอง สรรพนามแทนตัวเอง (เช่น *ฉัน* และ*ของฉัน*) บ่งบอกว่าคนคนนั้นยอมรับและมั่นใจในคำพูดของตัวเอง ดังนั้น การเลี่ยงไม่ใช้สรรพนามแทนตัวเองจึงเป็นการกระทำที่ส่งสัญญาณว่าคนคนนั้นไม่อยากรับผิดชอบในคำพูดของตัวเอง

ในทำนองเดียวกับที่คนโกหกอย่างไร้เล่ห์เหลี่ยมอาจหลบตาคุณ เพราะการสบตาคือการเพิ่มความใกล้ชิดและทำให้คนที่กำลังโกหกรู้สึกผิดมากขึ้นเรื่อย ๆ จิตใต้สำนึกของคนเหล่านี้จึงมักหาวิธีเว้นระยะห่างจากคำพูดของตัวเอง

ลองมาดูตัวอย่างการกล่าวคำชมในชีวิตประจำวันกันสักหน่อย ถ้าผู้หญิงคนหนึ่งเชื่อมั่นในคำพูดของตัวเอง เธอมักจะใช้สรรพนามแทนตัวเอง เช่น "ฉันชอบการนำเสนอของคุณจริง ๆ" หรือ

SAMPLE

“ฉันชื่นชมสิ่งที่คุณพูดในที่ประชุมมากเลย” แต่หากเธอกำลังพยายามประจบประแจงอย่างไม่จริงใจก็อาจใช้คำพูดว่า “การนำเสนอยอดเยี่ยมเลย” หรือ “ดูเหมือนจะค้นคว้ามาอย่างหนักเลยนะ” วิธีพูดแบบนี้แสดงให้เห็นว่าเธอดึงตัวเองออกจากการสนทนาโดยสิ้นเชิง ผู้ที่อยู่ในแวดวงการบังคับใช้กฎหมายคุ้นเคยกับหลักการนี้เป็นอย่างดี และรู้ได้ทันทีเมื่อมีคนแจ้งความเท็จว่ารถยนต์ถูกขโมย เพราะคนที่แจ้งความเท็จมักจะพูดว่า “รถนั่น” หรือ “รถคันนั้น” แทนที่จะพูดว่า “รถของฉัน” หรือ “รถของเรา” แน่นอนครับว่าเราไม่สามารถตัดสินความซื่อสัตย์ของใครได้จากการฟังคำพูดเพียงประโยคเดียว แต่มันถือเป็นเบาะแสแรกที่สำคัญ

สร้างระยะห่างผ่านการใช้ภาษา

แม้ว่าจะใช้สรรพนามแทนตัวเอง แต่การเปลี่ยนรูปประโยคที่*ประธานเป็นผู้กระทำ (active voice)* ไปเป็นรูปประโยคที่*ประธานเป็นผู้ถูกกระทำ (passive voice)* ก็อาจบ่งบอกถึงความไม่จริงใจได้ การใช้รูปประโยคที่ประธานเป็นผู้กระทำนั้นมีความชัดเจนและตรงไปตรงมา โดยแสดงออกว่าคนคนนั้นหรือคนกลุ่มนั้นเป็นผู้กระทำอะไรบางอย่างในประโยคด้วยตัวเอง ส่วนการใช้รูปประโยคที่ประธานเป็นผู้ถูกกระทำเป็นการบ่งบอกว่าประธานเป็นฝ่ายถูกกระทำโดยคนอื่นหรือสิ่งอื่น

ตัวอย่างเช่น “ฉันให้ปากกานั่นกับเธอ (I gave her the pen.)” เป็นประโยคที่ประธานเป็นผู้กระทำ ในขณะที่ “ปากกานั่นเธอได้ไปจากฉัน (The pen was given to her by me.)” เป็นประโยคที่ประธานเป็นผู้ถูกกระทำ ให้สังเกตว่าการปรับเปลี่ยนรูปประโยคและผลลัพธ์ไปลดความรับผิดชอบของผู้พูดลงอย่างง่ายดายได้อย่างไร เพื่อให้เห็น

SAMPLE

ภาพชัดเจนขึ้น ลองนึกถึงเด็กสองคนที่กำลังเล่นกันแล้วคนหนึ่งเริ่มร้องไห้ บ่อยครั้งเมื่อพ่อหรือแม่ถามว่าเกิดอะไรขึ้น เด็กคนหนึ่งมักตอบเหตุผลที่เด็กอีกคนร้องไห้ในทำนองว่า "เขาล้ม" "เขาเจ็บ" หรือ "เขาหัวกระแทก" แต่ไม่ค่อยพูดว่า "หนูทำ (การกระทำ A) ก็เลยทำให้ (เกิดผลลัพธ์ B)" จริง ๆ แล้วคงเป็นเรื่องแปลกเสียด้วยซ้ำถ้าเด็ก (ซึ่งปกติจะมองตัวเองเป็นศูนย์กลาง) จะแสดงความรับผิดชอบด้วยการสารภาพว่า "หนูผลักเขาไปที่กำแพง เขาเลยหัวกระแทก" หรือ "หนูน่าจะระวังมากกว่านี้ตอนเขามาเกาะหลังหนู"

ลองมาดูกันในอีกบริบทหนึ่ง ในการศึกษาชื่อ "Words That Cost You the Job Interview (ถ้อยคำที่ทำให้ไม่ผ่านการสัมภาษณ์งาน)" นักวิจัยประเมินภาษาที่ผู้สมัครหลายแสนคนเลือกใช้ในการสัมภาษณ์งาน เมื่อดูจากรูปแบบการใช้ภาษาเพียงอย่างเดียว พวกเขาก็สามารถแบ่งผู้สมัครออกเป็นผู้สมัครประสิทธิภาพต่ำและผู้สมัครประสิทธิภาพสูง ต่อไปนี้คือสิ่งที่พวกเขาค้นพบ

- คำตอบของผู้สมัครประสิทธิภาพสูงมีสรรพนามบุรุษที่หนึ่ง (เช่น *ฉัน ผม หรือเรา*) อยู่ราว 60 เปอร์เซ็นต์
- คำตอบของผู้สมัครประสิทธิภาพต่ำมีสรรพนามบุรุษที่สอง (เช่น *คุณหรือของคุณ*) อยู่ราว 400 เปอร์เซ็นต์
- คำตอบของผู้สมัครประสิทธิภาพต่ำมีสรรพนามบุรุษที่สาม (เช่น *เขา เธอ หรือพวกเขา*) อยู่ราว 90 เปอร์เซ็นต์

ผู้สมัครประสิทธิภาพสูงจะวางตัวเองไว้ในตำแหน่งที่สำคัญที่สุดของการกระทำ เพราะพวกเขากำลังพูดถึงประสบการณ์ตรงในชีวิตจริง

SAMPLE

ตรงกันข้ามกับผู้สมัครประสิทธิภาพต่ำที่พูดแบบนั้นไม่ได้ จึงมักจะพูดเป็นเชิงนามธรรมหรือใช้การสมมุติ เพราะพวกเขาขาดประสบการณ์และความสำเร็จในชีวิตจริง

ผู้สมัครประสิทธิภาพสูงจะใช้ภาษาอย่าง "ผมโทรหาลูกค้าของผมทุก ๆ เดือนเพื่อติดตามว่าพวกเขาเป็นยังไงบ้าง" หรือ "ตอนทำงานที่บริษัท ABC ฉันโทรศัพท์วันละสองร้อยครั้ง"

ส่วนผู้สมัครประสิทธิภาพต่ำจะใช้ภาษาอย่าง "ลูกค้าควรได้รับการติดต่ออย่างสม่ำเสมอ" หรือ "คุณ (หรือใครสักคน) ควรจะโทรหาลูกค้าบ่อย ๆ แล้วขอให้พวกเขาเล่าถึง..."

เมื่อคุณใช้ภาษาในแบบที่ดึงตัวเองออกจากการเป็นผู้กระทำ ก็เหมือนกับคุณได้ส่งข้อความที่ซ่อนไว้ (ซึ่งอาจเป็นสิ่งที่คุณคิดอยู่ในใจ) ออกไป คุณลองถามเด็กคนหนึ่งถึงการไปเข้าค่ายวันแรกแล้วสังเกตว่าบทสรุปของเหตุการณ์เดียวกันแสดงให้เห็นว่าเธอรู้สึกต่อประสบการณ์นั้นแตกต่างกันอย่างไรสิครับ ถ้าคำตอบของเธอเป็นแบบแรกก็แสดงว่าเธอรู้สึกตื่นเต้น แต่ถ้าคำตอบของเธอเป็นแบบหลังก็แสดงว่าเธอรู้สึกเบื่อหน่าย

คำตอบ A : "หนูกินมื้อเช้า แล้วเราก็ไปที่สวนสาธารณะเพื่อเล่นชิงช้ากันจนถึงเวลาที่หนูได้ว่ายน้ำ"

คำตอบ B : "อย่างแรกคือกินมื้อเช้า แล้วพวกเขาก็พาเราไปที่สวนสาธารณะเพื่อเล่นชิงช้าจนถึงเวลาที่พวกเขาส่งเราไปที่สระว่ายน้ำ"

SAMPLE

การใช้รูปประโยคที่ประธานเป็นผู้ถูกกระทำหรือเลี่ยงไม่ใช้บุรุษสรรพนามจะช่วยลดแรงกระแทกของข้อความที่อาจถูกตีความแบบผิด ๆ หรือก่อให้เกิดการเผชิญหน้า ตัวอย่างเช่น ผู้คนมักป่าวประกาศอย่างตื่นเต้นว่า “เราชนะเกมนี้ได้แล้ว!” ไม่ใช่ “เกมถูก (เรา) พิชิตแล้ว” เพราะรูปประโยคที่ประธานเป็นผู้กระทำและมีการใช้สรรพนามแทนตัวเองจะถ่ายทอดความหนักแน่นไปที่ข้อความ จึงเป็นการบ่งบอกถึงความพึงพอใจและความภาคภูมิใจด้วย เช่นเดียวกับที่นักการเมืองมักใช้รูปประโยคแบบที่ดูไม่เต็มใจแต่ฟังดูสวยหรูในการสารภาพหรือขอโทษเพื่อลดความรับผิดชอบโดยตรง เช่น “มีข้อผิดพลาดเกิดขึ้น” “ความจริงแล้วมีข้อบกพร่องบางประการ” หรือ “ประชาชนควรได้รับสิ่งที่ดีกว่า” การใช้ถ้อยคำจึงบ่งบอกอุปนิสัยของผู้พูดได้ด้วย ตัวอย่างเช่น ถ้าช่างตัดเสื้อของคุณบอกกับคุณว่า “ผมเย็บชายเสื้อของคุณพลาด” แทนที่จะบอกว่า “มีข้อผิดพลาดเกิดขึ้นครับ” แบบนี้คุณก็พอจะเดาได้ว่าเขาทำงานด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์อย่างยิ่ง

จุดแบ่งแยกสำคัญ

การใช้ภาษาเพื่อสร้างระยะห่างมีอยู่หลายประเภท ลองสังเกตคู่ประโยคต่อไปนี้แล้วถามตัวเองว่าประโยคไหนดูน่าเชื่อถือมากกว่ากัน

“ฉันนี่ยืนตกตะลึงเลยทีเดียว” กับ “ฉันตะลึงไปเลย”

“ฉันรู้สึกเต็มตื้นไปด้วยความภาคภูมิใจ” กับ “ฉันภาคภูมิใจมาก”

“ฉันคนหนึ่งล่ะที่ยินดีอย่างยิ่ง” กับ “ฉันยินดีอย่างยิ่ง”

SAMPLE

“ฉันเป็นหนึ่งในคนที่ชื่นชอบอย่างมาก” กับ “ฉันชื่นชอบอย่างมาก”

ประโยคแบบแรกนั้นเต็มไปด้วยความพยายามที่จะสร้างความประทับใจด้วยการใช้ถ้อยคำที่เต็มไปด้วยความรู้สึก แต่ยังไม่สามารถโน้มน้าวนักสังเกตที่หลักแหลมได้ด้วยจุดสังเกตทางภาษาสองประการ ประการแรกคือภาวะทางความรู้สึกที่รุนแรงมีความสัมพันธ์กับโครงสร้างไวยากรณ์ที่เรียบง่ายกว่า ไม่ใช่โครงสร้างที่หรูหรากว่า ประโยคที่เต็มไปด้วยความรู้สึกและความจริงใจจะกระชับและตรงประเด็น ลองนึกถึงคำว่า “ช่วยด้วย!” หรือ “ฉันรักคุณ” ก็ได้ ประการที่สองคือผู้พูดสร้างกำแพงระหว่างตัวเอง (ในที่นี้คือ “ฉัน”) กับส่วนที่พูดถึงความรู้สึก ทีนี้ลองดูว่าข้อความใดต่อไปนี้น่าเชื่อถือมากกว่ากัน

ข้อความ A : “ผมรู้สึกขอบคุณเหลือเกินที่ภรรยาของผมยังมีชีวิตอยู่ ผมเป็นหนี้บุญคุณเจ้าหน้าที่กู้ภัยทุกคน”

ข้อความ B : “ผมเป็นคนหนึ่งที่รู้สึกขอบคุณอย่างยิ่งที่ภรรยาของผมยังมีชีวิตอยู่ ผมถือว่าตัวเองเป็นหนี้บุญคุณเจ้าหน้าที่กู้ภัยทุกคน”

ข้อความ A สะท้อนสิ่งที่พูดออกมาจากใจ ในขณะที่ข้อความ B เหมือนกับข้อความในข่าวประชาสัมพันธ์ หากผู้พูดมีเวลามากพอให้เรียบเรียงประโยคและความคิด ข้อความ B ก็ไม่น่าแปลกอะไร แต่ในสถานการณ์ที่ไม่มีเวลาพอให้ตั้งตัวและต้องแสดงออกถึงความรู้สึกแบบนี้ รูปแบบภาษาที่ใช้ควรจะเหมือนกับข้อความ A มากกว่า

SAMPLE

บางครั้งการใช้มุกซ้ำซากและการเปรียบเปรยก็น่าสงสัยมากเช่นกัน บางคนมักใช้สิ่งเหล่านี้เพื่อสร้างภาพให้ตัวเองดูเป็นคนอ่อนไหว ซึ่งเป็นการพยายามถ่ายทอดความรู้สึกที่ไม่มีอยู่จริงอย่างไม่ลงทุนเอาเสียเลย การผลิตความรู้สึกกินพลังทางความคิดอย่างมาก คนเหล่านี้จึงหันไปใช้คำพูดที่หยิบยืมมา ตัวอย่างเช่น หากลองถามเหยื่อผู้บาดเจ็บถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น คำตอบที่คุณได้รับคงไม่ใช่คำคมจากนีตเชออย่าง “การมีชีวิตคือความเจ็บปวด การอยู่รอดให้ได้คือการแสวงหาความหมายจากความเจ็บปวดนั้น” หรือวลีที่ใช้กันเกร่ออย่าง “ชีวิตก็อย่างนี้แหละ”

แน่นอนว่าเมื่อเวลาผ่านไปและทัศนคติเปลี่ยนไปเราก็อาจมีมุมมองในเชิงปรัชญามากขึ้น ทว่าไม่มีใครถ่ายทอดความรู้สึกของตัวเองด้วยคำคมเกี่ยวกับความงดงามของความเจ็บปวดที่หยิบมาจากพินเทอเรสต์หรอก ในทำนองเดียวกัน หากใครบางคนบอกว่าประสบการณ์ที่เจ็บปวดคือ “สิ่งที่ติดค้างอยู่ในสมองส่วนอมิกดาลาของฉัน” (ความทรงจำด้านความรู้สึกที่รุนแรงจะถูกบันทึกไว้ในสมองส่วนนี้) มันก็ดูไม่ใช่สิ่งที่ออกมาจากใจจริง การถ่ายทอดความรู้สึกนั้นควรมีความพอเหมาะพอควร

งานวิจัยในวงกว้างครั้งหนึ่งพบว่า เมื่อต้องการดึงความสนใจจากสาธารณชนให้ยื่นมือช่วยเหลือในสถานการณ์หน้าสิ่วหน้าขวานอย่างกรณีญาติหายตัวไป คำขอร้องที่จริงใจนั้นมักประกอบด้วยคำพูดที่แสดงถึงความหวังว่าจะพบตัวญาติขณะยังมีชีวิตอยู่ แสดงความรู้สึกที่เป็นไปในทางบวกเกี่ยวกับญาติคนนั้น และหลีกเลี่ยงการใช้ภาษาที่โหดร้ายหรือรุนแรง พูดง่าย ๆ ก็คือ คำขอร้องเหล่านั้นจะเต็มไปด้วยการสื่อความรู้สึกออกไปแบบที่อ ๆ และมองโลกในแง่ดีมากกว่าจะใช้คำคมหรือคำขวัญที่สละสลวยแต่เต็มไปด้วยความรู้สึกในทางลบ

SAMPLE

การใช้คำสุภาพ

ผ้าไหมเทียมคือผ้าใยสังเคราะห์ ส่วนหนังเทียมก็ทำจากพลาสติก ผู้ผลิตสินค้าต่าง ๆ ไม่ได้มีเจตนาเปลี่ยนคำเพื่อหลอกลวง แต่ตั้งใจเปลี่ยนคำเพื่อชี้นำความคิดมากกว่า เนื่องจากคำบางคำจะกระตุ้นความรู้สึกเชิงลบ ส่วนคำสุภาพ (euphemisms) ช่วยลดผลกระทบทางความรู้สึกได้ นี่จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมพนักงานขายที่ดีจึงไม่บอกคุณว่า "ลงชื่อในสัญญานี้ครับ" แต่มักจะให้คำแนะนำว่า "ลองดูว่าเอกสารโอเคไหมครับ" แม้ว่าทั้งสองประโยคจะนำไปสู่การกระทำเดียวกัน แต่โดยสัญชาตญาณลึก ๆ แล้วเราจะรู้สึกระแวดระวังเมื่อต้องลงชื่อในสัญญาโดยไม่มีโอกาสให้ทนายตรวจสอบเสียก่อน ในขณะที่การดูว่าเอกสารโอเคไหมเป็นสิ่งที่เราทำได้โดยไม่ต้องกังวลอะไรมาก จริงไหมครับ

พนักงานสอบสวนที่มีฝีมือจะรู้วิธีหลีกเลี่ยงคำหรือวลีที่น่าอึดอัดใจ เช่น *การฉ้อโกง ฆาตกรรม การโกหก* หรือ*การรับสารภาพ* และไม่ใช้ภาษาที่ทำให้ขัดแย้งกับคู่สนทนา ตัวอย่างเช่น แทนที่จะยืนกรานว่า "หยุดโกหกและพูดความจริงกับฉันได้แล้ว" พวกเขาจะพูดว่า "ตกลงเรื่องทั้งหมดมันเป็นยังไง" หรือ "เรามาคุยกันให้ชัดเจนเพื่อประโยชน์ของทุกฝ่ายดีกว่า"

เหล่านักการเมืองเข้าใจถึงพลังของคำพูดในการโน้มน้าวความคิดเห็นและพฤติกรรมมากกว่าคนส่วนใหญ่ ในปฏิบัติการทางทหารเรามักจะได้ยินรายงานว่า "เกิดความเสียหายที่เลี่ยงไม่ได้" มากกว่าได้ยินว่ามีพลเรือนถูกฆ่าโดยไม่เจตนา เรารู้สึกไม่สบายใจกับการได้ยินวลีที่ว่า "การยิงจากพันธมิตร" น้อยกว่าการได้ยินว่าทหารฝ่ายเรายิงกันเอง และแน่นอนว่าหากเราดูข่าวช่วงเช้า ผู้ประกาศข่าวจะใช้คำว่า "ผู้เคราะห์ร้าย" แทนคำว่า*ผู้ตาย*เพื่อให้เรารู้สึกสะเทือนใจน้อยลง

SAMPLE

ในชีวิตประจำวันเราก็ทำแบบเดียวกัน ตัวอย่างเช่น เราอาจเรียกส้วมว่าห้องน้ำหญิง ห้องน้ำชาย สุขาหญิง หรือสุขาชาย เวลาแจ้งเหตุกับบริษัทประกันเรามักพูดว่า "เกิดอุบัติเหตุนิดหน่อย" แทนที่จะบอกว่า*ขับรถชน* และเวลามีการให้พนักงาน "ออกจากงาน" เราจะบอกเขาว่าเรามีการ "ปรับลดพนักงาน" ซึ่งเป็นคำพูดที่รื่นหูกว่าการใช้คำว่า "ไล่ออก"

การใช้คำสุภาพบอกเรากลาย ๆ ว่าผู้พูดต้องการลดทอนหรือเบนความสนใจจากความตรงไปตรงมาและอาจจะ (a) พยายามลดข้อเรียกร้องหรือภาระรับผิดชอบ (b) กังวลว่าสิ่งที่พูดไปจะไม่ได้รับการยอมรับ (c) รู้สึกไม่ดีกับสิ่งที่กำลังพูด หรือ (d) ทุกข้อรวมกัน

*นี่*กับ*นั่น*

จิตใต้สำนึกของผู้พูดมักเชื่อมโยงกับตัวผู้พูด ผู้ฟัง เนื้อหาของการสนทนา หรือวัตถุประสงค์ของการสนทนา ซึ่งมักจะเชื่อมโยงผ่านสิ่งที่เรียกว่า*ความใกล้ชิดเชิงพื้นที่ (spatial immediacy)* คำกริยาวิเศษณ์อย่าง *นี้*กับ*นั้น เหล่านี้*กับ*เหล่านั้น* และ*นี่*กับ*นั่น* แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างคนหรือสิ่งของต่าง ๆ กับตัวผู้พูด ทั้งยังแสดงถึงระยะห่างทางอารมณ์ด้วย บ่อยครั้งเราใช้ความใกล้ชิดเชิงพื้นที่เพื่อพูดถึงบางคนหรือบางสิ่งที่เรารู้สึกดีด้วยและต้องการเชื่อมโยงด้วย (เช่น "ไอเดียนี้เป็นไอเดียที่น่าสนใจนะ" หรือ "*นี่*เป็นไอเดียที่น่าสนใจนะ") สิ่งสำคัญคือเราต้องรู้ว่าการเปลี่ยนมาใช้คำเหล่านี้สื่ออะไรได้ไม่มากนัก หากเพื่อนร่วมงานคนหนึ่งพูดขึ้นมาว่า "นั่นเป็นไอเดียที่ดีนะ" ก็ไม่ได้แปลว่าเขากำลังแสร้งทำเป็นสนใจเสมอไป ภาษาที่สะท้อนถึงความใกล้ชิดและการเชื่อมโยงมีความสัมพันธ์กับความรู้สึกของผู้พูดก็จริง แต่ไม่ควรด่วนสรุปว่ามันเหมือนกับการใช้ภาษาเพื่อสร้างระยะห่าง

SAMPLE

เรื่องนี้มีความซับซ้อนทางจิตวิทยาอยู่มากมายเนื่องจากการใช้ภาษาเพื่อสร้างระยะห่างนั้นอาจสะท้อนถึงกลไกการป้องกันตัวทางจิตวิทยาที่เรียกว่า*การแยกตัว (detachment)* ตัวอย่างเช่น ในการบำบัดนักจิตวิเคราะห์ที่มีไหวพริบจะสังเกตเห็นเวลาคนไข้หลีกเลี่ยงหรือไม่ใช้สรรพนามแทนตัวเองบ่อย ๆ โดยคนไข้อาจกำลังพยายามหลีกเลี่ยงความใกล้ชิด ความตรงไปตรงมา หรือความรับผิดชอบอยู่ ให้คอยระวังการใช้สรรพนามบุรุษที่สอง เช่น *คุณ* หรือคำแทนสรรพนามบุรุษที่สามอย่าง*คนเรา* แม้ว่าคำเหล่านี้จะถูกใช้บ่อยในบริบททั่ว ๆ ไปที่เป็นจริงสำหรับทุกคน (**"**คุณควรพูดว่า*ได้โปรด*และ*ขอบคุณ*เสมอนะ**"**) แต่การใช้คำว่า*คุณ*หรือ*คนเรา*เมื่อต้องการสื่อถึง*ฉัน*หรือ*ของฉัน*อาจสะท้อนถึงความไม่สบายใจของผู้พูด ตัวอย่างเช่น ลองนึกภาพผู้จัดการบอกพนักงานคนหนึ่งให้รู้จักจัดกระบวนการทำงานให้ดีขึ้นและแก้ปัญหาสำคัญโดยไม่รอให้ถึงนาทีสุดท้าย แล้วพิจารณาคำตอบสองแบบต่อไปนี้

คำตอบ A : "ผมรู้ครับ แต่ผมไม่สามารถคาดการณ์ได้เสมอไปว่าจะเกิดอะไรขึ้นบ้าง**"**

คำตอบ B : "คุณก็รู้นี่ว่าคุณไม่สามารถคาดการณ์ได้เสมอไปว่าจะเกิดอะไรขึ้นบ้าง**"**

แม้ว่าคำตอบทั้งสองแบบจะสะท้อนถึงการไม่ยอมรับคำตำหนิเหมือนกัน แต่คำตอบ B คือการปฏิเสธคำตำหนินั้นโดยสิ้นเชิง เพราะพนักงานให้เหตุผลว่าการคาดการณ์อะไรล่วงหน้าเป็นเรื่องที่ไม่มีใครทำได้แทนที่จะยอมรับว่าตัวเขาเองจัดการเวลาได้ไม่ดี ในบทที่ 12 คุณจะได้

SAMPLE

เรียนรู้วิธีระบุว่าเมื่อไหร่ที่บทสนทนากำลังจี้ใจดำอีกฝ่าย และแยกแยะคนที่กำลังโกหกคุณกับคนที่กำลังโกหกตัวเองออกจากกัน

มุมโป๊กเกอร์

งานวิจัยที่น่าสนใจจำนวนไม่น้อยพบว่าในระดับจิตใต้สำนึกแล้ว ผู้คนจะเชื่อมโยงการใช้มือข้างที่ถนัด (ไม่ว่าจะเป็นมือซ้ายหรือมือขวา) กับการกระทำและความคิดในแง่บวก และเชื่อมโยงการใช้มือข้างที่ไม่ถนัดกับการกระทำและความคิดในแง่ลบ งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าความเชื่อมโยงระหว่าง *ความดีงาม*กับ*ความถนัด*นั้นปรากฏอยู่ในหลาย ๆ ด้านของชีวิตเรา (วิธีระบุว่าใครถนัดซ้ายหรือขวาให้สังเกตเวลาคนคนนั้นเอื้อมมือรับสิ่งของ หรือให้ดีกว่านั้นคือตอนรับสิ่งของที่ถูกโยนให้ตรงหน้า เมื่อมือทั้งสองข้างมีระยะห่างจากสิ่งของเท่า ๆ กัน) การวิจัยส่วนตัวของผมพบว่าในการเดิมพันกว่าครึ่ง ผู้เล่นที่กำลังบลัฟ (ให้ผู้เล่นคนอื่นเข้าใจว่าตัวเองถือไพ่เหนือกว่า) จะใช้มือข้างที่ไม่ถนัดหยิบชิปเดิมพันใส่ในกองกลาง แม้ว่าข้อสังเกตนี้จะไม่ใช่กฎตายตัว แต่มันก็เป็นข้อบ่งชี้ที่น่าเชื่อถือข้อหนึ่งเมื่อนำไปพิจารณาร่วมกับสัญญาณอื่น ๆ

บทนี้แนะนำเพียงพื้นฐานของการใช้ภาษาซึ่งส่วนใหญ่ยังอยู่ในวงแคบ ๆ เกี่ยวกับไวยากรณ์ ผมเลยต้องขอย้ำเตือนอีกครั้งว่าคงเป็นเรื่องไร้สาระหากจะให้คำแนะนำว่าคำพูดเพียงประโยคเดียวสามารถ

SAMPLE

พิสูจน์ได้ทุกอย่าง ตัวอย่างเช่น ลองคิดดูว่าคนที่มีบุคลิกแบบเปิดเผย (extrovert) มักชื่นชอบการพูดจากมุมมองของตัวเอง (เช่น “ฉันว่ามันน่าสนใจดีนะ”) ส่วนคนที่มีบุคลิกแบบเก็บตัว (introvert) มักเว้นระยะปลอดภัยไว้หนึ่งช่วงแขนเสมอ (เช่น “มันก็น่าสนใจดีนะ”) คำพูดเพียงประโยคเดียวนี้ไม่สามารถนำมาใช้ยืนยันได้ว่าแต่ละคนมีความน่าเชื่อถือมากน้อยเพียงใด เราได้เรียนรู้ไปแล้วว่าการใช้รูปประโยคที่ประธานเป็นผู้กระทำนั้นน่าเชื่อถือกว่า แต่ความน่าเชื่อถือก็อาจจะถูกลดทอนลงได้หากผู้พูดเลี่ยงการใช้สรรพนามแทนตัวเอง ตัวอย่างเช่น “หนังสือเล่มนั้นน่าดึงดูดใจ” ประโยคนี้เป็นประโยคที่ประธานเป็นผู้กระทำ ในขณะที่ “ฉันถูกดึงดูดใจด้วยหนังสือเล่มนั้น” ประโยคหลังนี้มีคำว่า “ฉัน” ก็จริง แต่เป็นประโยคที่ประธานเป็นผู้ถูกกระทำ หากใช้ข้อสังเกตเพียงอย่างเดียวก็แทบจะแยกความแตกต่างระหว่างการหลอกลวงกับการแยกตัวไม่ออก

เมื่อคุณอ่านหนังสือเล่มนี้ไปเรื่อย ๆ คุณจะพบกับหลักจิตวิทยาที่ยากกว่าและกลวิธีที่ซับซ้อนกว่า นี่เพิ่งเริ่มต้นเองครับ!

SAMPLE