

# สารบัญ

บทนำ ..... 9

## ส่วนที่ 1

คุณ “ตัดสินคน  
จากภายนอก”  
ได้หรือไม่ ..... 21

## ส่วนที่ 3

“ความรักชนะทุกสิ่ง”  
จริงหรือ ..... 151

สิ่งที่พอจะดูเหมือน  
บทสรุป ..... 299

## ส่วนที่ 2

“เพื่อนแท้คือ  
เพื่อนในยามยาก”  
จริงหรือ ..... 87

## ส่วนที่ 4

“ไม่มีมนุษย์คนใด  
อยู่ตัวคนเดียวได้”  
จริงหรือ ..... 241

ประวัติผู้เขียน ..... 309

เฮนรี โทมัส เคยกล่าวไว้ว่า

"คนมีปัญญาคุยเรื่องความคิด คนทั่วไปคุยเรื่องทั่ว ๆ ไป  
ส่วนคนด้อยปัญญาคุยเรื่องคน"

ในหนังสือเล่มนี้ผมจะมาคุยเรื่องคน

SAMPLE

# บทนำ

ยังไม่มีใครถูกยิง ใช่ครับ ผมรู้ว่านั่นไม่ใช่คำพูดที่ช่วยให้คุณรู้สึกอุ่นใจสักนิด แต่ในมุมมองของผม มันช่างเป็นคำพูดที่มองโลกในแง่ดีที่สุด ๆ

ชายสองคนพยายามจะปล้นร้านสะดวกซื้อ แต่พนักงานเก็บเงินกดปุ่มแจ้งเหตุฉุกเฉินเสียก่อน เมื่อตำรวจมาถึง คนร้ายจึงหาที่กำบังและจับพนักงานเก็บเงินเป็นตัวประกัน หน่วยบริการฉุกเฉิน (Emergency Service Unit หรือ ESU) ที่ทำหน้าที่คล้ายหน่วยสวาทพากันมาเยือนคุมเชิงอยู่นอกร้าน ส่วนทีมเจรจาช่วยเหลือตัวประกันของกรมตำรวจนิวยอร์กนั้นหาทางติดต่อกับคนร้ายได้แล้ว

วันนี้ทีมเจรจาช่วยเหลือตัวประกันมีแขกพิเศษมาด้วย ก็ผมเองยังงอละครับ ตลอดช่วงเวลาส่วนใหญ่ของชีวิต ผมกลัวว่าจะได้รับอีเมลที่เขียนว่า “จากนักสืบทอมป์สัน กรมตำรวจนิวยอร์ก” แต่ผมอยากเขียนหนังสือเกี่ยวกับการรับมือกับคน จึงมองเรื่องนี้เป็นวิธีเรียนรู้ที่น่าสนุกดี เมื่อผมได้มาอยู่ ณ ที่เกิดเหตุ คำว่า “สนุก” ไม่ใช่คำแรกที่ผุดขึ้นมาในหัวเลย หน่วยบริการฉุกเฉินถูกเรียกมาควบคุมสถานการณ์ที่มีชีวิตคนเป็นเดิมพัน และผมนี่ก็อยากให้ตัวเองเลือกใช้เวลาช่วงสุดสัปดาห์เข้าร่วมงานสัมมนาเรื่องความสัมพันธ์ยุคใหม่ ซึ่งมีคนเลี้ยงปิ่นใส่กันน้อยกว่าที่นี้แทน งานนี้

ผมทำตัวเองแท้ ๆ เลยครับ เวลาห้านาทีข้างหน้าจะกลายเป็นช่วงเวลาที่ยาวนานและตึงเครียดที่สุดในชีวิตของผมเลยก็ว่าได้

น่าแปลกกว่าชายที่อยู่ปลายสายดูจะเป็นคนดีทีเดียว แต่ยิ่งเร็วเกินไปที่ผมจะมองสถานการณ์ในแง่ดี ครั้งชั่วโมงแรกของการเจรจาช่วยเหลือตัวประกันเป็นช่วงที่อันตรายที่สุด เพราะต่างฝ่ายต่างยังไม่ทันได้สร้างความไว้วางใจ ถ่ายโอนความรู้สึก หรือหาตัวช่วยในกรณีนี้ที่ทุกอย่างมืดมน จะมีก็แต่อะดรีนาลินที่พุ่งพล่านและความกลัวเท่านั้น

เมื่อนักเจรจาต่อรองเริ่มพูดคุยกับคนร้าย ผมก็ทวนนึกถึงขั้นตอนปฏิบัติที่เหมาะสม ไล่ตั้งแต่การทำทุกสิ่งอย่างค่อยเป็นค่อยไป การฟังเชิงรุก (active listening) การให้ความสำคัญกับน้ำเสียง ไปจนถึงจำไว้ว่า การกระทำของคุณมีผลต่อการกระทำของคนอื่น แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดในตอนนี้ก็คือ การทำให้อีกฝ่ายพูดต่อไปเรื่อย ๆ เพราะถ้าเขากำลังคุยกับคุณอยู่ก็จะมีเวลาไปยิงใคร น่าเสียดายที่ตอนนี้คนร้ายเลิกคุยกับเราแล้ว สายเพิ่งถูกตัดไป ไม่มีอะไรจะแย่งไปกว่านี้อีกแล้ว...

แน่นอนว่ายังมีที่แยกว่านี้อีกครับ เขาโทรศัพท์ทักกลับมา แต่ไม่ใช่เขาคงเดิม ทว่าเป็นชายอีกคนซึ่งพูดเร็วและพ่นคำมรุตวาทออกมาไม่หยุด แม้จะฟังได้ไม่ครบทั้งหมดว่าชายคนนั้นพูดอะไรบ้าง แต่ผมก็พอจับใจความเรื่องที่เขาอ้างว่าเคยต้องโทษคดีอาญาเพราะฆ่าคนไปสองคนเมื่อหลายปีก่อน แถมยังเคยก่อเหตุอุกฉกรรจ์มาแล้วหลายครั้ง

“อย่าสติแตก” ผมบอกตัวเองทั้งที่กำลังสติแตกเต็มที่ ในตอนท้ายของภาพยนตร์หลายเรื่องมักมีข้อความแจ้งว่า “ไม่มีสัตว์ตัวไหนได้รับอันตรายจากการถ่ายทำภาพยนตร์เรื่องนี้” ส่วนในหนังสือของผมอาจต้องเขียนข้อความกำกับไว้ว่า “แทบไม่มีมนุษย์คนไหนได้รับอันตรายจากการเขียนหนังสือเล่มนี้”

นักเจรจาต่อรองตอบคนร้ายไปว่า “ดูเหมือนนายกำลังร้อนใจนะ” ใช้คำรับ คำพูดนั้นฟังดูเบาว่าความเป็นจริงมาก แต่ก็ถือเป็นเทคนิคขั้นพื้นฐานของการฟังเชิงรุก นั่นคือ การแปะป้าย (labeling) หรือการหาคำมาเรียกอารมณ์ของคนร้าย งานวิจัยด้านประสาทวิทยาศาสตร์โดยแมทธิว ลีเบอร์แมน จากมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย ลอสแอนเจลิส ได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าการแปะป้ายช่วยบรรเทาอารมณ์ที่กำลังคุกรุ่นแถมยังช่วยสร้างความไว้วางใจด้วยการแสดงให้อีกฝ่ายเห็นว่าคุณเข้าใจความรู้สึกของพวกเขาอีกด้วย

“ก็ร้อนใจจริง ๆ นี่หว่า! พวกแกเล่นเรียกหน่วยพิเศษให้ยกโขยงกันมาแบบนี้ หลานชายฉันกลัวจะแยะอยู่แล้ว!”

“หลานชายเหวอ” การสะท้อน (mirroring) ถือเป็นอีกหนึ่งเทคนิคสำคัญของการฟังเชิงรุก โดยให้ทวนคำพูดล่าสุดของอีกฝ่ายในรูปของคำถามเพื่อตั้งให้พวกเขาพูดต่อไป ในขณะที่คุณพยายามล้างข้อมูลและสร้างความไว้วางใจไปด้วย

“ใช่ ก็คนที่แกเพิ่งคุยด้วยไงล่ะ...ฟังนะ ฉันมันพวกซี้ๆก็จริง แต่ฉันไม่อยากให้หลานต้องมาเป็นแบบฉัน”

“ฟังดูเหมือนนายจะเป็นห่วงอนาคตของเขา และอยากให้เขาออกจากที่นั่นอย่างปลอดภัย” ฝ่ายเราพยายามแปะป้ายและสร้างความไว้วางใจเพิ่มขึ้น เพื่อค่อย ๆ ผลักดันเขาไปในทิศทางที่ต้องการ

ขณะที่การเจรจาดำเนินต่อไป น้ำเสียงของอีกฝ่ายเปลี่ยนไปที่ละน้อย ความเป็นปรปักษ์เริ่มจางหายไป จนดูราวกับว่าสองฝ่ายกำลังพยายามหาทางแก้ไขปัญหานี้ร่วมกัน ไม่นานหลังจากนั้นคนร้ายก็ส่งตัวพนักงานเก็บเงินออกมา ตามด้วยหลานชายของเขา และสุดท้ายเขาก็ยอมมอบตัว

การได้เห็นพลังของการฟังเชิงรุกกับตัวตัวเองนั้นช่างน่าประทับใจ ยิ่งนัก ผมรู้สึกเหมือนเพิ่งได้ชมการแสดงมายากล แต่แทนที่นักมายากล จะล้วงเข้าไปในหมวกและดึงกระต่ายออกมา เขากลับดึงรถเลกซ์ออกมา วิธีนี้ไม่เพียงเปลี่ยนแปลงความคิดคนได้เท่านั้น แต่ยังทำให้คนวางปืนและยอมรับโทษจำคุกอีกด้วย ผมรู้สึกดีใจจนบอกไม่ถูกที่มีข้อมูลสำคัญสำหรับเขียนหนังสือเล่มต่อไป และตั้งใจที่คนคุยโทรศัพท์ไม่ใช่ผม

นักเจรจาต่อรองหันมาพูดกับผมว่า “เอริก ถึงตาคุณเป็นฝ่ายคุยโทรศัพท์แล้ว”

ผมลืมบอกไปหรือเปล่าครับว่านี่เป็นการฝึกแบบจำลองสถานการณ์แย่งชิง (ได้โปรดอย่าเรียกผมว่า “นักเล่าเรื่องที่ไม่น่าเชื่อถือ” นะครับ เดี่ยวแม่ของผมจะไม่ยอมเชื่อว่าผมเป็นนักเขียนที่จ่ายค่าเช่าบ้านตรงเวลา) ถึงแม้เหตุการณ์นี้จะ เป็น “การเล่นละคร” แต่ก็มีความเหมาะสมควรที่ทำให้ อะดรีนาลินของผมพุ่งพล่าน เพราะศูนย์ฝึกของกรมตำรวจนิวยอร์กนั้น น่าทึ่งมาก มันมีขนาดเท่ากับอาคารผู้โดยสารของสนามบินและชวนให้นึกถึงฉากถ่ายทำในสตูดิโอของฮอลลีวูด โดยมีการจำลองสถานที่เกิดเหตุ จับตัวประกันที่พบเห็นได้บ่อยที่สุดอย่างสมจริง ไล่ตั้งแต่ลิบบัธอาคารแดนแรกกับผู้ต้องขัง ดาดฟ้าตึก (กรณีที่มีคนโดดตึก) ไปจนถึงร้านสะดวกซื้อ (มีแม้กระทั่งขนมไอรีโอ) นักแสดงมืออาชีพรับบทเป็นคนร้าย และตัวประกัน กรมตำรวจนิวยอร์กจริงจังกับเรื่องนี้มากกว่าที่ผมเคยจริงจังกับเรื่องอะไรก็ตาม ซึ่งก็สมควรแล้วครับ (อันที่จริงพวกเขาได้ขอให้ผมปรับเปลี่ยนองค์ประกอบบางอย่างของสถานการณ์จำลองเพื่อรักษาความลับของระเบียบการฝึกอบรม)

หลังเผชิญกับสถานการณ์จำลองอันน่าหวาดหวั่น ผมรู้สึกถึงโลดอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน จึงป็นขี้นยอดเขาเพื่อฝึกทักษะการรับมือกับคนจากปรมาจารย์เซนจนมีความรู้แตกฉานในเรื่องของความสัมพันธ์ ผม

ยังคงลึงโลดขณะที่เรานั่งคุยกันหลังการฝึก เพราะคิดว่าได้ค้นพบกุญแจ  
สู่การสื่อสารระหว่างมนุษย์ด้วยกันแล้ว นั่นคือ การฟังเชิงรุก ตอนนี่  
ผมรู้แล้วว่าปัจจัยอะไรที่สามารถปรับปรุงความสัมพันธ์ภายในบ้านของเรา  
ทุกคนให้ดีขึ้น...

“จริงสิ วิธีนี้ใช้ที่บ้านไม่ได้ผลหรอกนะ” นักเจรจาต่อรองคนหนึ่ง  
พูดขึ้นมา

ว่าไงนะ ผมรู้สึกราวกับหัวใจหยุดเต้นไปชั่วขณะ

“คุณใช้เทคนิคพวกนี้กับคนรักของคุณไม่ได้แน่ ๆ” นักเจรจาต่อรอง  
อีกคนหนึ่งพยักหน้าและหัวเราะเบา ๆ ราวกับจะบอกว่า “จริงที่สุด” ผม  
อ้าปากค้าง พร้อมกับหมดกำลังใจจะมีชีวิตอยู่ นี่แปลว่าวิธีอันน่าทึ่งสำหรับ  
รับมือกับคนจะใช้ไม่ได้ผลเมื่อภรรยากำลังโกรธหรือสามีทำตัวเง่าอย่างนั้น  
หรือ มันช่วยชีวิตคนได้แต่กับชีวิตแต่งงานไม่ได้เนี่ยนะ ผมอยากตะโกน  
ใส่หน้าพวกเขาว่า พวกคุณไม่รู้หรือว่าผมต้องเขียนหนังสือและต้องการ  
คำตอบดี ๆ ที่ผู้คนจะจดจำได้ง่าย ๆ

แต่ผมก็ไม่ได้ทำ และได้แต่สุดท้ายใจลึก ผมอาจไม่รู้อะไรมากนัก  
เกี่ยวกับการรับมือกับใจปล้นธนาคารที่פקป็น แต่ผมรู้เรื่องจิตวิทยามากพอ  
สมควร และการบำบัดชีวิตแต่งงานแทบทุกรูปแบบก็แนะนำให้ใช้การฟัง  
เชิงรุกระหว่างเกิดความขัดแย้ง หลังจากกลับไปไปที่โรงแรมแล้วตรวจสอบดู  
อีกครั้ง ผมก็พบว่าตัวเองคิดถูก ใคร ๆ ต่างก็แนะนำวิธีนี้กันทั้งนั้น...

แต่วิธีนี้ไม่ได้ผลครับ นักบำบัดชีวิตแต่งงานทุกคน (รวมทั้งผม)  
คิดผิดกันหมด นักเจรจาต่อรองพูดถูกแล้ว จอห์น กอตต์แมน ศาสตราจารย์  
กิตติคุณด้านจิตวิทยาจากมหาวิทยาลัยวอชิงตันได้ทำการทดสอบเรื่องนี้  
จริง ๆ การฟังเชิงรุกเป็นวิธีที่ดี ซึ่งใช้ได้ผลดีในสถานการณ์อย่างการเจรจา  
ช่วยเหลือตัวประกัน รวมถึงการบำบัดโดยผู้เชี่ยวชาญที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ  
และไม่ได้รับผลกระทบจากปัญหาโดยตรง แต่การโต้เถียงระหว่างคู่แต่งงาน



นั่นแตกต่างออกไปครับ มันอาจเกิดจากการที่คุณไม่ยอมเอาชนะออกไปทิ้ง ซึ่งถ้าจะให้ใช้เทคนิคการสะท้อน การแปะป้าย และการทบทวนอารมณ์ ทั้งหมดขณะที่คุณถูกคนรักแฉดเสียงใส่ยอมเป็นการฝืนธรรมชาติเอามาก ๆ ไม่ต่างอะไรกับการบอกใครสักคนว่าอย่าวิ่งหนีหรือตอบโต้เมื่อถูกทำร้าย ร่างกาย กอดต็มแขนพบว่าคนเราไม่สามารถทำแบบนั้นได้ในระหว่างที่กำลังโต้เถียงกันอย่างดุเดือด ในการศึกษาติดตามผลคู่สามีภรรยาไม่กี่คู่ที่สามารถใช้การฟังเชิงรุกได้จริง ๆ วิธีนี้นำมาซึ่งผลประโยชน์ระยะสั้นเท่านั้น เพราะทำแบบนั้นได้ไม่นานก็ล้มเลิก

ในการเจรจาช่วยเหลือตัวประกัน ผลประโยชน์ระยะสั้นถือว่าเพียงพอครับ ขอเพียงวิธีนี้ใช้ได้ผลเป็นเวลานานพอให้จับคนร้ายใส่กุญแจมือได้ก็ถือว่ายอดเยี่ยมแล้ว แต่ในชีวิตแต่งงานที่ (หวังว่า) จะกินเวลานานกว่านั้นหลายชั่วโมงหรือหลายวัน ผลประโยชน์ระยะสั้นถือเป็นหายนะ นักบำบัดแนะนำวิธีนี้ แต่ไม่มีใครลงมือทดสอบกันจริง ๆ ก่อน กอดต็มแขนเลย ยกเว้นนักเจรจาช่วยเหลือตัวประกัน บางทีนั่นอาจเป็นเหตุผลที่งานวิจัยแสดงให้เห็นว่า มีคู่สามีภรรยาเพียง 18-25 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่รายงานว่าคุณสัมพันธ์ของพวกเขาดีขึ้นหลังจากเข้ารับการบำบัดชีวิตแต่งงานได้หนึ่งปี

จำเอาไว้นะครับ สิ่งที่ถูกออกแบบมาสำหรับผู้ก่อการร้ายและคนที่อารมณ์ปั่นป่วนไม่เหมาะสำหรับครอบครัวของคนทั่วไป (เป็นไปได้ว่าสิ่งที่ถูกออกแบบมาสำหรับผู้ก่อการร้ายและคนที่อารมณ์ปั่นป่วนอาจเหมาะสำหรับครอบครัวของคุณ แต่ผมจะไม่ทักท้วงเอาเอง) มนุษย์มีความซับซ้อน เช่นเดียวกับหมากรุกสามมิติ ผมคงรู้เพียงสาเกินไปที่คิดว่าสิ่งที่ซับซ้อนขนาดนั้นจะมีกุญแจไขปัญหาทุกอย่างได้โดยง่าย

สิ่งที่ผมเคยทักท้วงเอาเองเกี่ยวกับวิธีรับมือกับคนเป็นความคิดที่ผิด สิ่งนี้นักบำบัดชีวิตแต่งงานทุกคนเชื่อเป็นความคิดที่ผิด และหลายสิ่งที่คุณ

คิดว่าตัวเองรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ก็เป็นความคิดที่ผิด ใจเย็น ๆ นะครับ ไม่ใช่ความผิดของคุณหรอก เราทุกคนได้รับข้อมูลที่ขัดแย้งกันเองในตัวเอง นี่มาตลอดชีวิตอยู่แล้ว ตัวอย่างเช่น

- “ไถ่ถามเพราะชน คนงามเพราะแต่ง” จริงหรือ แต่ก็มีความบางคนบอกผมว่า “อย่าตัดสินคนจากภายนอก”
- “กาเข้าฝูงกา หงส์เข้าฝูงหงส์” จริงหรือ เดียวนะ ผมเคยได้ยินว่า “คนที่แตกต่างกันมักดึงดูดกัน” ไม่ใช่หรือ
- คุณควร “เป็นตัวของตัวเอง” หรือว่า “เข้าเมืองตาหลิ่ว ต้องหลิ่วตาตาม” กันแน่

แน่นอนว่ามันทำให้เราสับสนจนหลงเชื่อเรื่องไร้สาระ จะไม่ให้เราสับสนได้อย่างไรละครับ แต่เรื่องนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งและไม่ได้มีประโยชน์แค่ใช้เป็นคำคมหรือข้อความหวานเลี่ยนบนการ์ดอวยพร ลองพิจารณารณีนี้นิดก็ได้ครับ การศึกษาแกรนต์ (Grant Study) ที่โรงเรียนแพทย์ของมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ดได้ติดตามเก็บข้อมูลผู้ชายจำนวน 268 คน เป็นเวลานานกว่า 80 ปี ข้อมูลที่รวบรวมได้นั้นมีปริมาณมหาศาล แถมยังมีข้อมูลเชิงลึกมากมายเกี่ยวกับสิ่งที่ทำให้ชีวิตยืนยาวและมีความสุข แต่พอจอร์จ เวลแลนด์ ซึ่งเป็นผู้นำการศึกษาครั้งนี้มาเกือบทั้งชีวิตถูกถามถึงสิ่งที่เขาเรียนรู้จากผู้ชายเหล่านี้มานานหลายทศวรรษ เขากลับตอบคำถามแค่ประโยคเดียวว่า

สิ่งเดียวที่สำคัญที่สุดในชีวิตคือความสัมพันธ์ของคุณกับคนอื่น ๆ

อาจดูเหมือนน่าขำที่การศึกษาจำนวนมากช่วยให้เราได้ข้อสรุปแค่เพียงประโยคเดียว แต่ก็มันจะเป็นเรื่องจริงครับ เราใช้เวลามากมายไปกับการไล่ตามสิ่งที่ตื่นขึ้นในชีวิต แต่พอเกิดโศกนาฏกรรมหรือพอดตกึก

แล้วผมมองตั้งคำถามมากมายกับตัวเอง เราอย่ามั่วคิดว่าความสัมพันธ์สำคัญที่สุด ฉันทจะเชื่อใจใครได้บ้าง มีใครรู้จักฉันจริงบ้างไหม มีใครห่วงใยฉันจริงบ้างหรือเปล่า ไม่ว่าจะเนิ่นถึงช่วงเวลาที่มีความสุขที่สุดหรือเจ็บปวดที่สุด มันก็มักเกี่ยวข้งกับผู้คนเสมอ ความสัมพันธ์ของเรากับคนอื่น เป็นสิ่งที่สร้างสรรค์หรือทำลายชีวิตเราได้เลยทีเดียว

มนุษย์ต้องรับมือกับความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ด้วยกันมาหลายพันปีแล้ว แต่เราก็ยังทำมันให้ถูกต้องไม่ได้ ทำไมเราถึงไม่มีคำตอบดี ๆ สำหรับเรื่องนี้ล่ะครับ สิ่งสำคัญที่สุดเพียงหนึ่งเดียวในชีวิตถูกปล่อยไปเป็นเรื่องของความสามารถโดยกำเนิด คำบอกเล่า และความเข้าใจเพียงน้อยนิดผ่านประสบการณ์อันโหดร้ายจากการเผชิญกับความเจ็บปวดและการถูกปฏิเสธ บางคนอาจบอกว่ามีตำรามากมายเกี่ยวกับเรื่องนี้ แต่ผู้คนมักพูดถึงตำราความสัมพันธ์ในทำนองเดียวกับรายการขายของทางโทรทัศน์ เพราะต่างก็นำเสนอข้อมูลความเห็นที่น่าฟังแต่เชื่อไม่ได้ แต่มันยังมีความแม่นยำทางวิทยาศาสตร์เทียบเท่ากับลูกแก้วพยากรณ์ เราต้องการคำตอบที่แท้จริง

ซิกมันด์ ฟรอยด์ กล่าวไว้ว่า “ความรักและการงานเป็นรากฐานสำคัญแห่งความเป็นมนุษย์” หนังสือเล่มแรกของผมมีเนื้อหาเกี่ยวกับงานครับ ผมรับบทเป็นนักทำพิสูจน์หลักคำสอนสู่ความสำเร็จที่เราทุกคนรู้กันมาตั้งแต่เด็กเพื่อดูว่ามันเป็นเรื่องจริงหรือไม่ (โชคดีที่หนังสือเล่มนั้นติดอันดับขายดีครับ เพราะถ้าคุณเขียนหนังสือเกี่ยวกับความสำเร็จแล้วไม่ประสบความสำเร็จ มันก็น่าจะเป็นหลักฐานยืนยันชั้นดีว่าคุณไม่ได้มีความรู้ในเรื่องที่เขียนเลยสักนิด) และตอนนี้เราจะไปเจาะลึกคำกล่าวของฟรอยด์ในเนื้อหาส่วนแรกเกี่ยวกับความสัมพันธ์

หนังสือเล่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวกับสิ่งที่เราเข้าใจผิดเมื่อพูดถึงเรื่องความสัมพันธ์ และวิธีทำให้เราเข้าใจเรื่องนี้อย่างถูกต้องมากขึ้นสักนิด

เราจะทดสอบหลักคำสอนที่รู้จักกันมาตั้งแต่เด็กเพื่อดูว่ามันถูกต้องตามหลักวิทยาศาสตร์หรือไม่ ดังนี้

- คุณ “ตัดสินคนจากภายนอก” ได้ไหม หรือนั่นเป็นสิ่งที่ไม่มีแต่เซอร์ลือก โฮล์มส์ เท่านั้นที่สามารถทำได้
- “เพื่อนแท้คือเพื่อนในยามยาก” จริงหรือ ว่าแต่วลีนี้มีความหมายอย่างไรกันแน่
- “ความรักชนะทุกสิ่ง” จริงไหม หรือว่ายังมีเหตุผลที่อธิบายอัตราการหย่าร้างที่สูงมากได้อย่างแม่นยำจนน่าเศร้า
- “มนุษย์ไม่ใช่สัตว์โดดเดี่ยวที่จะอยู่รอดได้ด้วยตัวคนเดียว” จริงหรือ (บอกตามตรง ผมรู้สึกมาโดยตลอดว่าตัวเองเป็นสัตว์สังคม)

เราจะอาศัยหลักฐานที่ดีที่สุดที่มีอยู่เป็นเครื่องพิสูจน์ ไม่ใช่คำสอนแต่โบราณหรือความเชื่อเรื่องโชคลาง (ผมไม่เชื่อเรื่องการเป่าลูกเต๋าก่อนทอยเพื่อนำโชค ผมเชื่อเรื่องการนับไฟ) และเราจะพิจารณาแง่มุมของปัญหาในหลาย ๆ ด้านก่อนจะทำการตัดสิน สิ่งที่คุณพบอาจน่าประหลาดใจและสวนทางกับสัญชาตญาณ กระทั่งสามารถปล้ำกระแสความเชื่อดั้งเดิม เราจะทำลายมายาคติเพื่อหาคำตอบที่แท้จริง จากนั้นก็เรียนรู้ว่าเราสามารถนำข้อมูลนั้นในการดำเนินชีวิตให้เปี่ยมด้วยความรัก ความอบอุ่น และความเมตตาได้อย่างไร โดยที่ไม่ได้บีบบังคับใครไปด้วยในระหว่างกระบวนการ

ผมใช้เวลาตลอดสิบปีที่ผ่านมาไปกับการศึกษาศาสตร์เกี่ยวกับพฤติกรรมมนุษย์บนบด็อกของผมที่มีชื่อว่า Barking Up the Wrong Tree

แม้ผมจะเรียนจบปริญญาเลศหลูหลายใบและสามารถเอาชีวิตรอดจากการเติบโตมาในรัฐนิวเจอร์ซีย์ แต่นั่นไม่ใช่เหตุผลที่คุณควรไว้วางใจให้ผมเป็นคนนำทางพาคุณท่องนรกแห่งความสัมพันธ์หรือครับ

มีคนเคยพูดถึงผมหลายแบบในชีวิตนี้ แต่ยังไม่เคยมีใครเรียกผมว่า “คนที่มีความสัมพันธ์ดี” ความโง่เขลาอ่อนน้อมตามเป็นหนึ่งในห้าคุณลักษณะพื้นฐานที่นักจิตวิทยาใช้เพื่อประเมินบุคลิกภาพของใครบางคน ผมได้ 4 คะแนนในหัวข้อนี้...จากคะแนนเต็ม 100 คะแนน แย่ละสิ ผมดำเนินชีวิตเหมือนใส่เบรกมือในเรื่องความสัมพันธ์มาโดยตลอด เหตุผลข้อหนึ่งที่ผมเริ่มศึกษาด้านจิตวิทยาสังคมก็คือ ผมเข้ากับคนอื่นได้ไม่ดี เอาเสียเลยและอยากเข้าใจว่าเพราะอะไร ดังนั้น นี่จึงไม่ใช่หนังสือที่เขียนโดยคนเป็นผู้เชี่ยวชาญที่จะมาบอกให้คุณทำตาม แต่เป็นหนังสือที่เขียนโดยคนที่ไม่รู้ว่าคุณกำลังทำอะไรอยู่ก็เลยพูดคุยกับคนมากมายที่ฉลาดกว่า (ทั้งคุณและผมเอง) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ไม่ว่าคุณจะต้องการคำตอบเหล่านี้มากแค่ไหน ไม่ว่าคุณจะเคยล้มเหลวกับความสัมพันธ์ อยู่อย่างโดดเดี่ยว ถูกกันออกนอกวง หรือเป็นแค่คนที่ไม่เคยเข้ากับใครได้เลยมากแค่ไหน ผมก็จะอยู่เคียงข้างคุณ เราจะฝ่าฟันการเดินทางครั้งนี้ไปด้วยกัน

เราจะได้เห็นว่าคุณโดยเนื้อแท้แล้วความสัมพันธ์ก็คือเรื่องราวที่สมองของเราเรียงร้อยเพื่อสร้างตัวตน ตัวแทน และสังคมขึ้นมา อีกทั้งยังจะได้เห็นว่าเรื่องราวเหล่านั้นไม่เพียงแต่ผูกเราเข้าไว้ด้วยกัน แต่ยังสามารถแยกเราออกจากกันได้หากไม่ระวัง

จากนั้นผมจะอธิบายความหมายของชีวิต เรื่องจริงนะครับ (อย่าให้ใครพูดได้ว่าแพทริเซีย บาร์เกอร์ เลี้ยงลูกมาให้เป็นคนไม่มีเป้าหมายในชีวิต)

ความสัมพันธ์ทำให้เราขึ้นสู่จุดสูงสุดและลงสู่จุดต่ำสุดชนิดที่ต้องบอกว่า พระเจ้าช่วย ฉันไม่นึกว่าจะตกต่ำได้ขนาดนี้ เราทุกคนกลัวว่าตัวเองจะอ่อนแอหรืออับอาย บางครั้งยังอดสงสัยไม่ได้ว่าตัวเองอาจถูกสาปให้ต้องพบแต่ความผิดหวัง เราหยุดคลื่นไม่ได้ แต่เราเรียนรู้ที่จะโต้คลื่นได้ไม่ว่าเราจะเข้ากับคนอื่นได้ดีหรือเป็นคนเก็บตัวที่กังวลเรื่องการเข้าสังคม เราก็สามารถสร้างมิตรภาพที่ดีขึ้น มีความรัก จุดไฟรักขึ้นมาใหม่ และสนิทสนมกับคนอื่นมากขึ้นในยุคที่ความห่างเหินทางอารมณ์และความเหงามีแต่จะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

บ่อยครั้งเวลาที่เรามีปัญหากับคนอื่นมักมีจุดเริ่มต้นจากการรับรู้ที่ไม่ถูกต้องเกี่ยวกับพวกเขา เราทุกคนล้วนเคยพลาดหลังจากการพยายามตัดสินคนอื่น มีทางไหนใหม่ที่จะช่วยให้เราประเมินคนอื่นได้อย่างแม่นยำ อ่านใจพวกเขาโดยอาศัยหลักวิทยาศาสตร์ จีบโกหก หรืออ่านภาษากายได้ดียิ่งขึ้น (โดยเนื้อหาทั้งหมดถูกเรียบเรียงไว้ไม่เกิน 60 หน้ากระดาษ)

พูดง่าย ๆ ก็คือ เราสามารถ “ตัดสินคนจากภายนอก” ได้หรือไม่ มาเริ่มกันเลยครับ...

SAMPLE