

สารบัญ

บทนำ

13



บทที่
1

ทำไมถึงอธิบายไม่รู้เรื่อง 3 สาเหตุหลัก

สาเหตุ ① เพราะไม่ได้ใช้ “คำกระทำ”

- ความแตกต่างระหว่าง “คำกริยา” กับ “คำกระทำ” 21
- จะเปลี่ยนให้เป็น “คำกระทำ” ได้อย่างไร 23

- คนทำงานใช้ “คำกริยา” กันมากถึง 80 เปอร์เซนต์! 25
- คุณเองก็อาจเป็น “มนุษย์กริยา” อยู่โดยไม่รู้ตัว 27
- 3 ปัญหาที่เกิดจากการใช้ “คำกริยา” 28
- วิธี “ตระหนัก” ถึง “แนวทางการดำเนินงาน” แบบลงมือทำได้จริง 30
- ลักษณะเด่นของ “มนุษย์กริยา” 32
- สาเหตุที่อธิบายไม่รู้เรื่องอยู่ “ตรงนี้” 34

สาเหตุ ② เพราะมี “ปริิบาล” มากเกินไป

- “รู้” กับ “ใช้เป็น” แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง 37
- ทำไมถึงนำ “ข้อมูล” มาใช้ให้เกิดประโยชน์ไม่ได้ 40
- เคล็ดลับช่วยจำสำหรับคนจำไม่เก่ง 41
- เรียบเรียงให้ชัดเจนเป็นข้อ ๆ 43
- รอบตัวคุณมี “มนุษย์ล้นเกิน” อยู่หรือไม่ 46

สาเหตุ ③ เพราะอธิบายแบบ “เหวี่ยงแห”

- ควร “อธิบาย” มากแค่ไหน 49
- สาเหตุที่ทำให้ “สรุปเรื่องที่ยากพูดไม่ได้” 51
- ต้องหัด “กล้าที่จะทิ้ง” ข้อมูล 53
- การ “คัดสรร” ช่วยนำเรา
ไปสู่การ “ทำได้จริง” 54
- สรุปบทที่ 1 57



บทที่
2

อะไรคือองค์ประกอบของ การ “อธิบายให้เข้าใจง่าย” 3 องค์ประกอบหลัก

- การ “เข้าใจ” คือภาวะอย่างไร 60
- สิ่งสำคัญคือการทำให้อีกฝ่าย
“ตั้งใจที่จะเข้าใจ” 64
- 3 องค์ประกอบหลักของการ
“อธิบายให้เข้าใจง่าย” 65

องค์ประกอบ

① กัดให้เหลือ “3”

② ใช้ “โครงสร้าง”

③ ใช้ “คำกระทำ”

• “การอธิบาย” มี 3 ขั้นตอน	69
• เปลี่ยนความ “ซับซ้อน” ให้กลายเป็นความ “เรียบง่าย”	70
• วิธี “จัดระเบียบข้อมูล” ที่ใช้ได้ผล	71
• ประโยชน์ที่สำคัญที่สุดของการเขียน ลงใน “กระดาษแผ่นเดียว”	76
• ไม่ต้องสนใจว่าข้อมูลจะตกหล่นหรือไม่	78
• “ทิ้ง” ก่อนจัดระเบียบ	79
• เคล็ดลับ “จัดระเบียบข้อมูล” สำหรับคนไม่ถนัดจัดห้อง	80
• วิธี “สรุป” ที่ทำตามได้จริง	82
• สาเหตุที่ “เลือกไม่ได้”	85
• กระบวนการถ่ายทอดให้เข้าใจง่าย	86
สรุปบทที่ 2	91



บทที่
3

วิธีอธิบายให้เข้าใจง่าย

ยึด 3 เป็นหลัก

- ยึดหลัก “คัดให้เหลือ 3”

94

เทคนิค ① “จัดระเบียบข้อมูล” ด้วย “3 มุมมอง”

- เวลาเจอ “คนที่เพิ่งพบกันครั้งแรก”
จะมองตรงไหน 97
- จัดระเบียบข้อมูลด้วยหลัก “3C” 98
- “เว็บไซต์อันดับหนึ่งของญี่ปุ่น”
เกิดขึ้นได้เพราะแบบนี้ 100
- แค่ “เขียนใส่กระดาษ” ก็พอ 103
- จัดระเบียบข้อมูลด้วยหลัก
“เวลา / สถานที่ / มนุษย์” 108
- จัดระเบียบข้อมูลด้วยหลัก
“สมอง / จิตใจ / ร่างกาย” 111
- เพิ่มความเร็วในการทำงาน
ด้วยการ “ทำไปก่อน” 116

เทคนิค ② “สรุป” ด้วย “โครง 3 โครง”

- พอ “ร่างกาย” ขยับ
“ความคิด” ก็จะขยับตาม 121
- ตัวเลขมหัศจรรย์ที่ช่วยเสริมสร้าง
“ความเข้าใจ” “ความจำ” และ
“การลงมือทำ” 123
- สรุปโดยใช้โครง “Why / What / How” 126
- สรุปโดยใช้โครง “อดีต / ปัจจุบัน / อนาคต” 132
- สรุปโดยใช้โครง “สน / ไผ่ / บัว” 136
- การใช้แผนภาพไม่ได้ช่วยให้
เข้าใจง่ายเสมอไป 139

เทคนิค ③ “ถ่ายทอด” ด้วย “3 คำกระทำ”

- “มีประเด็นอยู่ 3 ประเด็น” 143
- ทางลัดที่ดีที่สุดในการเพิ่มทักษะการอธิบาย 145
- ยิ่งอธิบายเก่งก็ยิ่งพูดแบบ “ขอไปที” 147
- “3 คำกระทำ” ที่ช่วยให้ “ถ่ายทอด
ได้เข้าใจง่าย” อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด 149
 - โผล่ทำ
 - ให้ดู
 - ชี้นิ้ว

• “ถ่ายทอด” ด้วยการ “กระทำ”	151
• ทำไมนักกีฬาระดับโลกถึงมี “รูทึน”	153
• แค่ “ดัดแปลง” นิดเดียวก็ง่ายขึ้น แบบไม่น่าเชื่อ	155
• สิ่งสูญหายไปจากการไม่ใช้กระดาด	158
• อีกหนึ่ง “คำกระทำ” ที่คนอธิบายเก่ง นำไปทำตามเสมอ	161
• “ควบคุมสายตา” ด้วยการขยับนิ้ว	163
แผนการสรุปบทที่ 3 : การเริ่มต้นที่แท้จริง เกิดจากการ “ตั้งใจที่จะเข้าใจ”	166

บทส่งท้าย	169
------------------	-----

ประวัติผู้เขียน	175
------------------------	-----

บทนำ

“ฟังแล้วเห็นภาพเลยคะ!”

“เนื้อหาเข้าใจง่ายมาก แถมวิธีอธิบายก็เอาไปใช้ต่อได้ด้วย ฟังเพลินตั้งแต่ต้นจนจบเลยครับ”

“เรื่องเนื้อหาถือว่าติดหนึ่งในสามที่ดีที่สุดเท่าที่เคยฟังมา แต่ถ้าเรื่องเอาไปใช้ได้จริงยกให้เป็นทีหนึ่งเลย ฟังแล้วรู้สึกคุ้มค่าคุ้มเวลาจริง ๆ”

นี่เป็นความเห็นส่วนหนึ่งของคนที่ได้ฟังการบรรยายของผม

หลังจากที่ก่อตั้งบริษัทของตัวเองมาได้ 5 ปี ทุกวันนี้อาชีพหลักของผมคือการ “อธิบาย” ต่อหน้าผู้คนในที่สาธารณะ ไม่ว่าจะเป็นในงานสัมมนาหรือการฝึกอบรม โดยเนื้อหาหลัก ๆ ก็เห็นจะหนีไม่พ้นเรื่อง “ทำอย่างไรถึงจะสื่อสารให้คนอื่นเข้าใจได้ง่าย ๆ”

จากวันนั้นจนถึงวันนี้ ผู้เข้าฟังการบรรยายของผมมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนทะลุ 5,000 คน แถมยังมาจากทั่วประเทศตั้งแต่เหนือสุดอย่างฮอกไกโดจนถึงใต้สุดอย่างคิชูและโอกินาวา และมีไม่น้อยเลยที่ให้ความเห็นอย่างที่ผมได้หยิบยกมาให้อ่านข้างต้น

นอกจากนี้ หนังสือเรื่อง “เทคนิคสรุปทุกอย่างลงในกระดาษแผ่นเดียวที่ฉันเรียนรู้มาจากโตโยต้า” ก็กลายเป็นหนังสือขายดีที่ขายได้กว่า 2 แสนเล่ม มีการนำไปแปลและตีพิมพ์แล้วใน 5 ประเทศ ทุกวันนี้ผมก็ยังได้รับอีเมลจากผู้อ่านชาวเอเชียมากมาย ไม่ว่าจะเป็นจากเกาหลีใต้หวัน หรือประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม ถ้าถามว่าผมที่ทำงานเกี่ยวกับการสื่อสารโดยตรงเป็นคนพูดเก่งอธิบายเก่งมาตั้งแต่แรกแล้วหรือไม่ ก็บอกได้ตรงนี้เลยว่าไม่ ตรงกันข้าม **ผมไม่ถนัดเรื่องการสื่อสารและรู้สึกมีปมด้อยกับเรื่องนี้เอามาก ๆ มาตั้งแต่เด็กแล้ว**

ผมเป็นเด็กขี้อายที่เอาแต่แอบอยู่หลังพ่อแม่ ตอนเป็นนักเรียนเวลาต้องออกไปพูดหน้าชั้นก็กลัวจะพูดอะไร ได้แต่พูดพิมพ์อ้ออยู่ในคอ

แต่จุดเปลี่ยนก็มาถึงตอนเรียนจบแล้วต้องหางานทำ ตอนนั้นเป็นช่วงที่ฟองสบู่เพิ่งแตก ไม่ใช่ช่วงที่หางานง่ายก็จริง แต่ถึงอย่างนั้นการส่งใบสมัครไป 20 บริษัทแล้วขอหมด

ทุกทีก็ต้องถือว่าเข้าขั้นน่าเป็นห่วง ทั้งนี้เพราะแม้ว่าไบสมัคร จะเข้าตา แต่ถ้าเรียกมาสัมภาษณ์แล้วพูดไม่รู้เรื่อง สุดท้ายก็จะถูกคัดออกอยู่ดี

เวลาผ่านไปจนถึงกลางเดือนเมษายนแล้ว แต่ผมก็ยัง ไม่ได้งานทำ มีวันหนึ่งผมถึงกับเดินคอตกท่ามกลางสายฝน เพราะหุดหู่จนไม่มีอารมณ์ก้าวร่ว ทุกวันนี้เวลาเห็นตัวอักษร คำนจคำว่า “สิ้นหวัง” ที่ไร ภาพของตัวเองในวันนั้น กลิ่นฝน ความหนาวสะท้าน หรือแม้แต่ความรู้สึกตอน กัดฟันก็ยังผุดขึ้นมาโดยอัตโนมัติ

แต่เมื่อได้ลองทำตาม “หลักง่าย ๆ” อย่างหนึ่งเข้า การสื่อสารที่เคยไม่ได้เรื่องของผมก็เปลี่ยนไปชนิด พลิกหน้ามือเป็นหลังมือ



คนรอบข้างเริ่มบอกว่าผมเป็นคน “อธิบายเก่ง” ตอนถูกถามคำถามระหว่างสัมภาษณ์ก็สามารถตอบได้อย่างฉะฉานและมั่นใจ

ผลของมันทำให้ผมได้งานที่บริษัทโตโยต้า ซึ่ง ณ ตอนนั้นถือเป็นบริษัทอันดับ 1 ที่เด็กจบใหม่ทุกคนไม่ว่าจะสายวิทย์หรือสายศิลป์ก็ล้วนอยากทำงานด้วย

เมื่อได้ทำงานที่โตโยต้า รอบตัวผมรายล้อมไปด้วยบุคลากรของโตโยต้าที่ขึ้นชื่อว่า “อธิบายเก่ง” มันเปิดโอกาสให้ผมได้สั่งสมความรู้เกี่ยวกับ “วิธีอธิบายให้เข้าใจง่าย” และพัฒนาตัวเองมาถึงขั้นที่ได้รับการประเมินว่าเป็นที่หนึ่งของญี่ปุ่นในหลาย ๆ งานที่ได้รับมอบหมาย

หลังจากนั้นเมื่อเปลี่ยนงาน “หลักง่าย ๆ” นี้ก็ช่วยให้ผมได้งานที่โรงเรียนธุรกิจโกลบิส ซึ่งเป็นโรงเรียนธุรกิจอันดับหนึ่งของญี่ปุ่นสำหรับคนทำงาน โดยหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายคือการสอนและอบรมเกี่ยวกับ “วิธีอธิบายให้เข้าใจง่าย”

ไม่เพียงเท่านั้น หนังสือที่ผมเขียนยังได้รับการตีพิมพ์และทำยอดขายรายเดือนเป็นอันดับ 1 ของญี่ปุ่นอีกด้วย (ข้อมูลจากการสำรวจของสมาคมสิ่งพิมพ์แห่งประเทศไทย)

ทั้งหมดที่พูดมาไม่ใช่เพราะอยากอวดหรืออวดใครครับ สิ่งที่ผมอยากสื่อก็คือ **แค่รู้และทำตาม “วิธีอธิบายให้เข้าใจ**

ง่าย” คุณก็สามารถเป็นคนที่ถูกมองว่าเป็น “ทีหนึ่งของญี่ปุ่น” ได้เหมือนกัน

ที่จริงแล้ว ตัวผมในอดีตที่พูดจาไม่รู้เรื่องนั้นถือเป็นความน่าอับอายที่ถ้าทำได้ก็ไม่อยากรื้อฟื้น แต่สิ่งที่ต้องขอบคุณก็คือ ความไม่ได้เรื่องได้ราวนี้แหละที่ทำให้ผมต้องคอยถามตัวเองอยู่เสมอว่า “ต้องทำอะไรถึงจะอธิบายได้ดีกว่านี้”

หากไม่คอยตั้งคำถามกับตัวเองเป็นประจำ ผมคงไม่ได้ฝึกสังเกต เรียนรู้ และรวบรวมเคล็ดลับเกี่ยวกับการสื่อสารทางธุรกิจ อีกทั้งคงไม่มีทางกลายเป็นคนที่สอนและเผยแพร่วิธีอธิบายให้กับคนอื่นได้อย่างทุกวันนี้

อะไรที่ทำให้ผมที่เคยเป็นคนไม่เอาไหนเรื่อง
การสื่อสารเลยสักนิดกลายมาเป็นคนที่ไม่ใคร ๆ ก็ชมว่า
“อธิบายเก่ง” ได้



“หลังง่าย ๆ” ที่เปลี่ยนแปลงผมคืออะไร

ผมจะเผยความลับทั้งหมดให้คุณรู้ในหนังสือเล่มนี้

ถ้าคุณนำสิ่งที่ผมบอกไปพัฒนาทักษะการอธิบาย และ
นำไปประยุกต์ใช้ให้เป็นประโยชน์กับตัวเอง ผมคงดีใจจนไม่รู้
จะพูดอย่างไรเลยล่ะครับ

อะซะดะ ชุงรุ



บทที่

1

ทำไมถึงอธิบาย ไม่รู้เรื่อง

3 สาเหตุหลัก

ทำไมถึงอธิบายไม่รู้เรื่อง

สาเหตุ



①

เพราะไม่ได้ใช้
“คำกระทำ”

ความแตกต่างระหว่าง “คำกริยา” กับ “คำกระทำ”

“ต้องทำอะไรถึงจะ ‘อธิบายให้เข้าใจง่าย’ ได้”

เพื่อตอบคำถามนี้ สิ่งแรกที่ต้องทำคือดูว่าอะไรเป็นสาเหตุที่ทำให้ “อธิบายไม่รู้เรื่อง”

แน่นอนว่าสาเหตุแบบเฉพาะเจาะจงนั้นมีมากมายนับไม่ถ้วน แต่โดยรวมแล้วอาจกล่าวได้ว่ามีอยู่ “3 สาเหตุหลัก” ซึ่งผมจะอธิบายไล่เรียงไปที่ละข้อ

ในทางไวยากรณ์ คำกริยาคือคำที่แสดงการกระทำ แต่หนังสือเล่มนี้จะแยกคำกริยาในทางไวยากรณ์ออกเป็น “คำกริยา” กับ “คำกระทำ” เอาละ คุณพอเดาออกไหมครับว่า

“อะไรคือความแตกต่างระหว่าง ‘คำกริยา’ กับ ‘คำกระทำ’ ”

ตอบได้ไหมครับ



ที่จริงคำถามนี้สามารถตอบได้หลายแบบ แต่สำหรับหนังสือเล่มนี้ “คำกริยา” กับ “คำกระทำ” มีความแตกต่างกันดังนี้

- คำกริยา : คำที่เห็นหรือได้ยินแล้วไม่รู้ว่าจะ “ทำได้อย่างไร”
- คำกระทำ : คำที่เห็นหรือได้ยินแล้วรู้ว่า จะ “ทำได้อย่างไร”

ตัวอย่างเช่น หากลองเปิดหนังสือธุรกิจที่วางขายอยู่ทั่วไป เรามักเจอข้อความอย่าง “การ ‘ตระหนักถึงเป้าหมาย’ เป็นเรื่องสำคัญในการทำงาน” อยู่บ่อย ๆ คนส่วนใหญ่คงไม่รู้สึกว่าคำนี้มีปัญหาอะไรเพราะอ่านแล้วก็เข้าใจดี แต่มันเป็นแบบนี้จริงหรือ

จะเปลี่ยนให้เป็น “คำกระทำ” ได้อย่างไร

สำหรับคนที่คิดว่าตัวเองเข้าใจคำว่า “ตระหนักถึงเป้าหมาย” เป็นอย่างดี ผมอยากให้ช่วยตอบคำถามนี้หน่อยครับ

เราต้องทำอะไรถึงจะ “ตระหนักถึงเป้าหมาย”
ได้

ขอให้ลองคิดคำตอบดูก่อนจะพลิกไปหน้าถัดไปนะครับ

THINKING
TIME!

