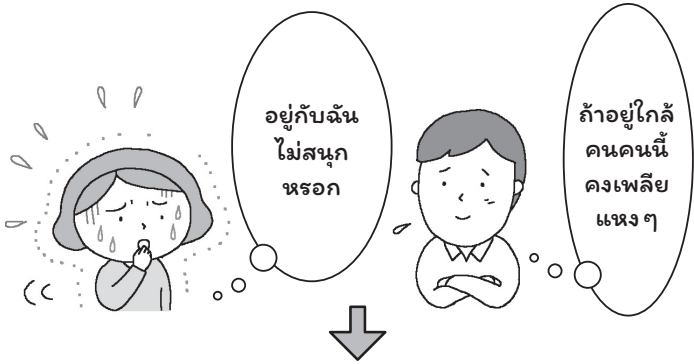


ก่อนอ่านหนังสือเล่มนี้



หลังอ่านหนังสือเล่มนี้



เป็นที่ชื่นชอบของคนอื่นมากขึ้นและสนุกกับการสร้างสัมพันธ์
ทั้งตัวเองและคนรอบข้างต่างใช้ชีวิตอย่างมีความสุข!



ภาคทฤษฎี

ความต่างที่เห็นได้ชัด
8 ประการ ระหว่าง
“คนที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจ”
กับ
“คนที่อยู่ด้วยแล้วเพลีย”

ข้อที่ 1



คนที่อยู่ด้วยแล้วพลี

เป็นผู้รับอย่างเดียว



คนที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจ

เป็นผู้ให้

“ผมคุยกับคนแปลกหน้าไม่ค่อยเก่งครับ”

ฤดูใบไม้ผลิเป็นช่วงเวลาแห่งการเริ่มต้นและการจากลา คุณชินจิเพิ่งสำเร็จการศึกษาในระดับอุดมศึกษาและกำลังก้าวเข้าสู่วัยทำงาน วันนี้เขาได้เข้าร่วมงานเลี้ยงต้อนรับพนักงานใหม่

ปีนี้มีพนักงานใหม่ทั้งหมด 20 คนรวมคุณชินจิตัวด้วย พนักงานจากทุกแผนกมากันพร้อมหน้าพร้อมตาเพื่อต้อนรับพนักงานใหม่ของบริษัท งานเลี้ยงต้อนรับนี้จัดขึ้นที่ร้านเหล้าซึ่งมีที่นั่งกว้างขวาง เมื่อพนักงานทุกคนได้รับแจกจ่ายเครื่องดื่มและชนแก้วกันเสร็จแล้วก็ถึงเวลาให้พนักงานใหม่แนะนำตัว

คุณชินจิตื่นเต้นอย่างมาก ไม่รู้จะพูดอะไร แถมตาพร่าไปหมด ปริบตาเดียวก็ถึงตาคุณชินจิเสียแล้ว เขาค่อย ๆ ลุกขึ้นยืน พลังกัมหน้าเสียต่ำ แล้วกล่าวแนะนำตัวเองว่า

"เอ่อ...ผมนะกะมุระ ชินจิครับ ผมคุยกับคนแปลกหน้าไม่ค่อยเก่ง อาจไม่กล้าทักทายไปก่อน ยังไงช่วยทักทายผมด้วยนะครับ ฝากเนื้อฝากตัวด้วยครับ"

คุณชินจิแนะนำตัวอย่างขาดความมั่นใจ ตั้งแต่ต้นจนจบเขา
เอาแต่ก้มหน้าก้มตา แกรมยังพูดเสียงเบา คนที่นั่งฝั่งตรงข้ามแทบ
ไม่ได้ยิน

เวลาแนะนำตัว คงมีหลายคนเป็นเหมือนคุณชินจิใช่ไหมครับ
คนรอบข้างที่เห็นแบบนี้ก็คงไม่มีทางคิดว่าคนคนนี้ "น่าคบ"
หรือ "อยู่ด้วยแล้วสบายใจ" ถูกไหม เพราะอะไรล่ะ

นั่นเป็นเพราะคนคนนั้นกำลังบอกอยู่ว่า **“ฉันจะไม่ให้อะไรเธอ
แต่เธอต้องให้ฉัน”** เขาปฏิเสธที่จะ "ทักทาย" "แสดงความใส่ใจ"
ผู้อื่น แต่ต้องการให้ผู้อื่นใส่ใจตนเพียงฝ่ายเดียว

แน่นอนว่าคุณชินจิไม่ได้ทำอะไรผิด ทว่า คนที่เขาแต่ตั้งรับ
หรือรอเป็นผู้รับสิ่งต่างๆ จากคนอื่นอยู่เสมอมักทำให้ผู้อื่นเกิด
ความรู้สึก "ไม่อยากให้" ขึ้นมาโดยไม่รู้ตัว คนอื่นๆ จึงไม่เปิดใจให้เขา
ดังนั้น คนที่หวังจะเป็นผู้รับอย่างคุณชินจิจึงไม่ทำให้คนรอบข้าง
อยากอยู่ด้วยหรือคิดว่าอยู่กับเขาแล้วสบายใจ

ก่อนอื่นต้องเป็นผู้ให้

ผมเคยจัดสัมมนาเรื่องการยกระดับเทคนิคการให้คำปรึกษา
ที่นำไปใช้ได้จริง โดยมีผู้ให้คำปรึกษา (counselor) มืออาชีพมา
เข้าร่วม ผู้เข้าร่วมหลายคนมาพร้อมข้อสงสัยต่างๆ เช่น

"เข้าร่วมสัมมนาแล้วจะเก่งขึ้นจริงหรือเปล่า จะคุ้มค่าเข้าไหม"

"ผู้บรรยายอธิบายให้เข้าใจง่ายได้ไหม"

"ผู้เข้าร่วมสัมมนาคนอื่นอัธยาศัยดีหรือเปล่า"

พวกเขามีข้อข้องใจหลากหลายประการ แต่เรื่องหนึ่งที่น่าสนใจเหมือนกันคือทุกคนเข้าร่วมเพราะคิดว่า "จะได้รับสิ่งดี ๆ กลับไป" ทุกคนจ่ายเงินค่าเข้าร่วมสัมมนา จึงเป็นเรื่องปกติที่พวกเขาคาดหวังว่าจะ "ได้รับ" กลับไป

แต่มีผู้เข้าร่วมคนหนึ่งที่คิดต่างจากคนอื่น ๆ

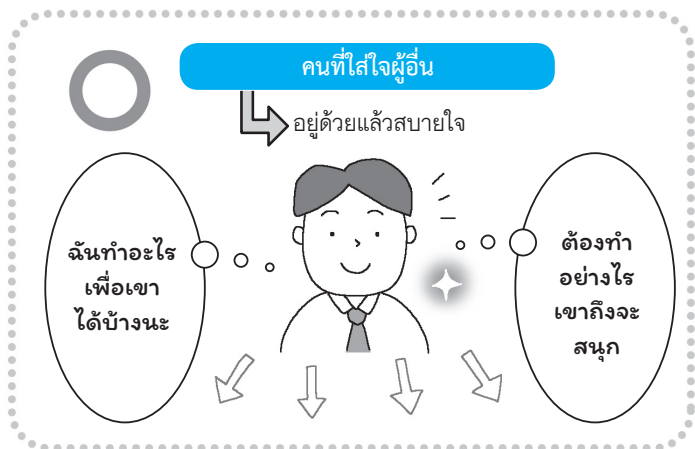
ผู้เข้าร่วมคนนั้นชื่อคุณโยะริโกะ เธอซื้อโหนดนมด้วยหลายชิ้น และกล่าวว่า "จะได้เอาไว้กินด้วยกันตอนพักค่ะ" แม้เธอเองก็จ่ายค่าเข้าร่วม แต่เธอมาด้วยความรู้สึก "อยากเป็นผู้ให้"

เธอเป็นที่ปรึกษาด้านการพัฒนาอาชีพที่มีชื่อเสียงในวงการผมเองเคยได้ยินเรื่องความสามารถของเธอจากเพื่อนร่วมอาชีพ และเคยเห็นโปสเตอร์เกี่ยวกับ "การบรรยายด้านการพัฒนาอาชีพ" ที่มีภาพของเธออยู่ด้วย

คุณโยะริโกะมักเป็นผู้ให้อยู่เสมอ เธอจึงประสบความสำเร็จในการเป็นที่ปรึกษา คนรอบข้างก็คิดว่าเธอเป็นคนที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจ ทำให้เธอเป็นที่พึงพิงของผู้คนมากมาย

คุณเองก็เช่นกัน ยิ่งเป็นผู้ให้ ยิ่งได้รับความรักความเชื่อถือจากผู้คน ไม่เพียงเป็นคนที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจ แต่จะกลายเป็นคนที่คนรอบข้างต้องการ

มุ่งความสนใจไปที่อื่น



ใส่ใจอีกฝ่าย อย่าสนใจแต่เรื่องของตัวเอง

คนที่อยู่ด้วยแล้วเพลียคือคนที่มักกังวลว่า

"คนอื่นอยู่กับฉันแล้วรู้สึกสบายใจไหมนะ"

"คนอื่นจะชอบฉันไหม"

ความกังวลนั้นย่อมส่งไปถึงอีกฝ่ายด้วย ถ้าอย่างนั้นควรทำอย่างไร

คำตอบคือคุณต้องเป็นผู้ให้ **หยุดกังวลว่าคนอื่นจะมองคุณเป็นคนอย่างไร แต่ให้มุ่งมั่น ตั้งใจ “มอบสิ่งดี ๆ” ให้ผู้อื่น** การที่จะนำพาสิ่งดี ๆ มาให้คุณมากมาย

สิ่งที่ทำให้คุณแข็งแกร่งที่สุดคือการให้ “ความสนใจ”

หากอยากเป็นคนที่ถูกคนอื่นอยู่ด้วยแล้วสบายใจ จุดแข็งหนึ่งที่ต้องมีคือการกระทำที่สื่อให้อีกฝ่ายเห็นว่า "ฉันอยากสนิทด้วย" หรือก็คือการแสดงความสนใจนั่นเอง

ปกติคนเราเมื่อเห็นลูกสุนัขหรือลูกแมวก็มักสนใจและอยากเข้าใกล้ โดยที่สัตว์ตัวน้อยเหล่านั้นไม่ได้คิดว่าต้องแกว่งหางแบบนี้ถึงดูน่ารัก หรือต้องเข้าไปคลอเคลียจึงจะได้รับความรัก แต่พวกมันแสดงออกมาอย่างชัดเจนว่าสนใจมนุษย์ก็เท่านั้น นี่คือสาเหตุที่ทำให้สัตว์เหล่านั้นได้รับความรัก ดังนั้น เราไม่ต้องพยายามดึงดูดความสนใจของใครก็ได้ แค่สนใจผู้อื่นก็เพียงพอ

ข้อสำคัญคือ **หากอยาก让别人สนใจ ต้องสนใจผู้อื่นก่อนเป็นอันดับแรก** หากไม่ใส่ใจแล้วเอาแต่ทำเหมือนตัวเองเป็นคนที่ถูกคนอื่น

อยู่ด้วยแล้วสบายใจ หรือทำเหมือนตัวเองเป็นที่ชื่นชอบ ยิ่งให้ผลลัพธ์ตรงกันข้าม สิ่งที่เราควรทำคือใส่ใจอีกฝ่ายก็พอ ควรตั้งใจและระมัดระวังเรื่องนี้ให้มาก

วิธีเอาใจใส่ก็มีมากมายหลากหลาย ในบทนี้ผมขอหยิบยกบางข้อมาพูดถึง

วิธีเอาใจใส่ผู้อื่นแบบง่าย ๆ

ลองชวนคนไปกินข้าวหรือชวนไปงานอะไรสักอย่างดูสิ เช่น "คราวหน้าไปดื่มด้วยกันไหม"

"ไปร้านเปิดใหม่หน้าสถานีด้วยกันไหม"

นอกจากนี้ หากคนที่อยากชวนเป็นเพศตรงข้าม แทนที่จะไป 2 คนก็ชวนกันไปเป็นกลุ่ม อีกฝ่ายจะสะดวกใจมากกว่า ให้ชวนคนหลาย ๆ คน รวมถึงคนที่เราอยากชวนด้วย เช่น

"ทุกคนจะไปดื่มด้วยกัน คุณคิมจะไปด้วยกันไหม"

"สัปดาห์หน้าไปตีกอล์ฟกับแผนกผมไหม"

อ๊ะ เดี่ยวก่อนครับ! คนที่กำลังคิดว่า "อยากจัง ฉันทันทีอยากชวนใครไม่เก่งด้วย ถ้าโดนปฏิเสธจะทำยังไง ทำไมการเป็นคนที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจถึงอยากจัง ว่าแล้ว อย่างฉันคงเป็นไม่ได้หรอก" คนที่คิดแบบนี้แล้วกำลังจะปิดหนังสือ หยุดก่อนครับ!

ยังมีวิธีแสดงออกว่า "อยากสนิทด้วย" อีกมากมาย เช่น กล่าวคำทักทาย ยิ้มให้ เรียกชื่อ และอื่น ๆ นับไม่ถ้วน เรื่องพวกนี้ทำได้ไม่ยาก และผมจะแนะนำวิธีอื่นให้อีกครับ

เริ่มจากสิ่งเล็กๆ

เรื่องที่ทำทุกคนทำได้เป็นประจำและทำให้ใครก็ได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเล็กน้อยแค่ไหนก็คือ "การมอบสิ่งดีๆ ให้คนอื่น"

อย่างเช่น ในที่ทำงาน เมื่อเห็นว่าเพื่อนร่วมงานกำลังเครียด อาจหยดน้ำมันหอมระเหยที่ช่วยคลายเครียดใส่ผ้าเช็ดหน้าแล้วเอาไปวางให้ที่โต๊ะ เมื่อเห็นใครดูเหนื่อยๆ ก็รินน้ำชาไปให้ หรือเมื่อมีใครทำเรื่องเล็กๆ น้อยๆ ให้ ก็เขียนโน้ตขอบคุณไปวางไว้ที่โต๊ะเขา ถ้าอยู่ที่บ้าน หากสามีหรือภรรยายังไม่ตื่น ก็ชงกาแฟมาให้ที่ข้างเตียง

คุณทำอะไรได้ตั้งมากมาย ถ้าลองหาดูละก็ต้องพบเรื่องที่คุณทำได้อย่างง่ายๆ แน่ๆ การมีน้ำใจให้ผู้อื่นมากกว่าปกติสักเล็กน้อยทำให้ความสัมพันธ์กับผู้อื่นดีขึ้น คนอื่นๆ ก็รู้สึกสบายใจที่มีคุณอยู่ด้วย ฉะนั้น จงใส่ใจกับการเป็นผู้ให้

ในบทนี้ ผมกล่าวถึงคุณโยะริโกะที่ซื้อโดนัทมาทำงานสัมพันธ์สมาคมคิดว่าคุณเป็นผู้เข้าร่วมสัมพันธ์ของผม คุณจะซื้อโดนัทมาให้คนทำงานสัมพันธ์ไหม

ถ้าตอบว่า "ซื้อ" ก็ขอให้ลองทำเรื่องอื่นๆ ต่อไปด้วยนะครับ!

ตัวอย่างเช่น ตอนชำระเงินที่ร้านสะดวกซื้อหรือร้านอาหาร ให้สบตาพนักงานแล้วกล่าวขอบคุณอย่างเสียงดังฟังชัด

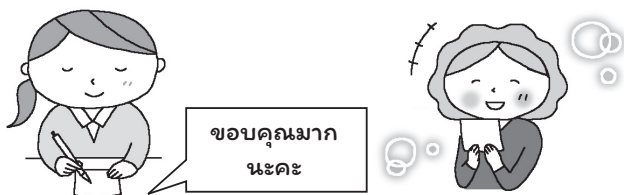
คนเราไม่อาจเป็นผู้ให้ที่สมบูรณ์แบบ แต่มาพยายามใส่ใจคนรอบข้างให้มากกว่าที่เราทำได้เมื่อวานกันเถอะครับ ตอนนั้นเอง คุณจะเป็นคนที่ผู้อื่นอยู่ด้วยแล้วสบายใจมากกว่าที่เป็นเมื่อวานนี้

“น้ำใจเล็กๆ น้อยๆ” มีผลดีอย่างไร

- เรียกชื่อคู่สนทนา
- กล่าวทักทายก่อน



- เขียนโน้ตขอบคุณ
- ชงกาแฟไปให้ และอื่นๆ



เรื่องเล็กน้อยเหล่านี้เป็นการสื่อสารว่า
“อยากสนิทด้วย” ให้อีกฝ่ายรับรู้



คุณจะกลายเป็นคนที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจ!