

สมชาย ศุภธาดา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำภาควิชาการบัญชี

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



Title: **Lie Spotting: Proven Techniques to Detect Deception**
 Author: **Pamela Meyer**
 Edition: **1st edition (July 20, 2010)**
 Publisher: **St. Martin’s Press**
 ISBN: **978-0312601874**

ผู้คน ไม่ว่าจะจะเป็นเพื่อน ครอบครัว เพื่อนร่วมงาน คนไม่รู้จัก ต่างเคยโกหกเรา จากงานการศึกษาวิจัยพบว่าโดยเฉลี่ยเราจะเจอการโกหกประมาณ 200 ครั้งต่อวัน ซึ่งเป็นตัวเลขที่น่าประหลาดใจ สำหรับ Book review ฉบับนี้จึงขอแนะนำ Lie Spotting เพื่อประโยชน์กับท่านผู้อ่านในการจับโกหกผู้คนรอบข้าง

หนังสือเล่มนี้ก่อกำเนิดมาจากความรู้สามแขนงคือ การฝึกอบรมด้านตรวจจับใบหน้า การฝึกอบรมเทคนิคการสัมภาษณ์ และการสำรวจงานวิจัยครอบคลุมในเรื่องการโกหกทั้งหมด โดยมีเป้าหมายให้ผู้นำในแวดวงธุรกิจสามารถตรวจจับการหลอกลวงและได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์สำหรับการติดต่อทำธุรกรรมหรือการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

หนังสือแบ่งเป็นสองส่วน ส่วนแรกว่าด้วยการตรวจจับการหลอกลวง มี 6 บท ส่วนที่สองเป็นเรื่องการสร้าง ความเชื่อถือน่าไว้วางใจ มี 4 บท รวมทั้งหมด 10 บท บทแรกเกริ่นนำเกี่ยวกับโรคระบาดของการหลอกลวง ตัวเลขสถิติจากการศึกษาหนึ่งพบว่าในช่วง 1 สัปดาห์ ตรวจพบการโกหก 37% จากการโทรศัพท์ 27% จากการประชุมแบบพบหน้า 21% มาจากการพูดคุย IM และอีก 14% จาก email ทั้งนี้ผู้เขียนสรุปในบทแรกว่าเราไม่ได้เรียนรู้การจับโกหกเพื่อขึ้นนิ้วกล่าวโทษใครเป็นการเฉพาะ แต่วัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการสร้าง ความสัมพันธ์ที่ยืนยาวเป็นที่ไว้วางใจกันได้ในระยะยาวมากกว่า

Somchai Suphatada

Assistant Professor of Department of Accounting,
Thammasat Business School, Thammasat University

บทที่สองพูดถึงพื้นฐานการหลอกลวงว่า ใครกระทำ ทำเมื่อไร และเพราะอะไรถึงทำ มีการแยกความแตกต่างระหว่างหญิงกับชายว่าจะโกหกแตกต่างกัน ในสถานการณ์ใดบ้าง ซึ่งเป็นประเด็นที่น่าสนใจ โดยระบุองค์ประกอบสำคัญของการโกหกว่าประกอบด้วยอะไรบ้าง จากนั้นบทที่สาม สี่ ห้า ลงไปในรายละเอียดของการอ่านใบหน้า การอ่านร่างกาย และการฟังคำพูดตามลำดับ สำหรับท่านที่เคยอ่านงานด้านนี้มาก่อนจะมีทั้งสิ่งที่พอทราบมาก่อนและสิ่งที่จะได้ทราบเพิ่มเติม สำหรับบทสุดท้ายในส่วนแรก (บทที่หก) กล่าวถึงรายละเอียดของวิธีการสัมภาษณ์ที่มีประสิทธิภาพในการจับการโกหก

ส่วนที่สองของหนังสือน่าสนใจมาก โดยกล่าวถึงความสำคัญของการจับอาการโกหกในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยงสูงเช่นการเจรจาต่อรองซื้อขายธุรกิจ อันที่จริงการทำ due diligence ถือได้ว่าเป็นกระบวนการหนึ่งของการจับการโกหก การตรวจสอบการหลอกลวงจึงเป็นทักษะสำคัญสำหรับนักธุรกิจและนักบัญชี ในทุกความสัมพันธ์สามารถเกิดความผิดพลาดได้เสมอและเราเองมักจะเจ็บปวดเมื่อพบการหลอกลวงโกหกจากคนที่เราอาจไว้วางใจ

ผู้นำที่ดีอาศัยการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ หนังสือเล่มนี้แนะนำว่าผู้นำต้องสร้างกลุ่มที่เรียกว่า brain trust ขึ้นมาโดยคัดเลือกคัดสรรอย่างพิถีพิถัน บุคคลที่สามารถเป็นที่ไว้วางใจได้อย่างสนิทใจ ไม่ว่าจะเป็นการให้คำแนะนำ คำปรึกษาหารือ เป็นเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ตรงไปตรงมาไม่มีการหลอกลวงโกหก และพยายามหลีกเลี่ยงบุคคลที่มีลักษณะเป็นพิษร้ายต่อความสัมพันธ์ (อ่านรายละเอียดในหนังสือหน้า 194-195 กันเองนะครับ) บทสุดท้ายบทที่สิบเป็นการสรุปซึ่งสั้นพอสมควรมีเพียง 5 หน้า ที่สำคัญคือผู้อ่านควรศึกษาภาคผนวกท้ายหนังสือที่กล่าวถึงการนำวิธีการสัมภาษณ์ของบทที่หก ไปใช้ในทางปฏิบัติ รวมถึงอีกภาคผนวกที่เป็นการทำแบบทดสอบทักษะการจับโกหกหลังจากอ่านหนังสือเล่มนี้จบแล้ว

โดยภาพรวม หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับนักธุรกิจ นักบัญชีนิสิตวิทยา รวมทั้งบุคคลทั่วไป เนื้อหาสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ หวังว่าผู้อ่านทุกท่านจะได้ประโยชน์เต็มที่ครับ