

ศึกษาหลักความสำเร็จของเดล คาร์เนกี ผ่านมุมมองทางพระพุทธศาสนา

A Study The Law of Success of Dale Carnegie

Through The Viewpoint in Buddhism

สังเวียน สภาวง

Sangwian Saphang

อาจารย์บรรยายพิเศษ มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตศรีล้านช้าง

special lecturer of Mahamakut Buddhist University Sri Lan Chang Campus

E-mail: sangsapang@gmail.com

Received: 6 January 2021; Revised: 15 January 2021; Accepted: 22 January 2021

บทคัดย่อ

บทความวิชาการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหลักความสำเร็จของ เดลคาร์เนกีและวิเคราะห์หลัก ความสำเร็จของ เดลคาร์เนกี ผ่านมุมมองทางพระพุทธศาสนา ตามหนังสือวิธีชนะใจมิตรและจูงใจคนซึ่ง สอดคล้องกับหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาในพระไตรปิฎกเป็นการศึกษาเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์และ อธิบายด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า เดลคาร์เนกี ใช้วิธีให้มนุษย์ก้าวไปสู่ความสำเร็จด้วยการชมเชยแทนการตำหนิทำให้ ความผิดเป็นของง่ายที่จะแก้ไขกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันไม่พยายามโต้แย้งกับบุคคลอื่นกระตุ้นให้ผู้อื่นเกิด ความต้องการที่จะทำตามท่านและปลุกความรู้สึกของคนให้เกิดความต้องการที่จะทำตามที่ท่านต้องการ อย่างแรงกล้า จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น และเป็นนักสนทนาที่ดี อย่าโทษคนอื่นผิด เพราะมนุษย์ทุกคน ย่อมไม่เห็นความผิดของตนเอง วิพากษ์วิจารณ์โดยไม่ให้ผู้ใดเกลียด เพราะมนุษย์ทุกคนย่อมต้องการการยกย่อง สรรเสริญด้วยกันทุกคน แนวทางของ เดลคาร์เนกีสอดคล้องกับหลักธรรมในพุทธศาสนาคือ การพูดจาด้วย ความไพเราะและการยกย่องชมเชย พูดแต่สิ่งที่ฟังแล้วผู้ฟังสบายใจ การให้เกียรติผู้อื่นอยู่เสมอและไม่ด่า นินทา เตียนคนอื่น พูดให้เขาเกิดกำลังใจ และรู้จักพิจารณาให้ความเมตตาและความกรุณา มีความอดทนฟังต่อ เรื่องราวและปัญหาของผู้อื่นอย่างจริงใจ ซึ่งหลักธรรมเหล่านี้มีสอนในพุทธศาสนา แต่ เดลคาร์เนกี ปรับเปลี่ยน ให้สอดคล้องกับวิถีทางการดำเนินชีวิตจริงของมนุษย์ เพื่อให้เกิดความเข้าใจง่าย และนำมาปฏิบัติตาม

คำสำคัญ: หลักความสำเร็จ, เดล คาร์เนกี, มุมมองทางพระพุทธศาสนา

Abstract

The studies this research for the purpose of studying Dale Carnegie's law of success and analyzing Dale Carnegie's law of success through the viewpoint of Buddhism in accordance with How to Win Friends and Influence People, According to the book How to Win Friends and Influence People, which is consistent with the Buddhist principles in the Tripitaka, That is a qualitative study with an analysis and explanation using the descriptive analysis method.

A result of studying that know Dale Carnegie's practice, humans tend towards success with commendation instead of flaw, render erroneousness is easy redressing, incentive breed competition, Do not argue with others, incentivize others to practice what you want, and intensely awaken others' senses to the demand to practice what you want, take genuine care of others, and be a good conversationalist. Do not blame others for wronging you because humans are all without fault of their own and should not be criticized through the hatred of others because we all want adoration and praise. Dale Carnegie's approach is consistent with the Dhamma in the Tripitaka of Buddhism, which is to speak with eloquence and praise. To make the listener happy, the speaker must be specific, always honor others and do not blame others when they do wrong, encourage patience as they walk to their destination, consider showing kindness and graciousness to others when they do not understand us, including having patience and listening sincerely to the stories and problems of others, and understand that Dhamma has been taught in Buddhism, but Dale Carnegie has improved it for easy understanding and practice. It should not be mandatory for our people to follow the Dhamma in Buddhism for easy practice in daily life, but Buddhists should improve to align with the current pathway of life.

Keywords: The Law of Success, Dale Carnegie, The Viewpoint in Buddhism

บทนำ

การศึกษาปรัชญาแห่งความสำเร็จนั้น (Napoleon Hill's, 1928) เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับสังคมมนุษย์ เพราะว่ามันมนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ไม่เหมือนกับสัตว์สังคมอื่นๆ (ประเวศ ะสี, 2530) กฎของ อ็อก แมนดิโน คือ สร้างนิสัยที่ดี และจะยอมเป็นทาสของนิสัยนั้น นิสัยคือ การมองโลกในแง่ดีอยู่เสมอ เต็มไปด้วยความหวัง ความใฝ่ฝัน เดวิด เอ็มกูตริช บอกว่า สิ่งที่เป็นขั้นแรกที่จะก้าวไปสู่ความสำเร็จ คือ ทำงานด้วยความเพิลิตเพิลิน (รอล์ฟวอลโด, ปสงค์ อาสา แพลและรวบรวม, 2543) ปรัชญาแห่งความสำเร็จของ นโปเลียน ฮิลล์ มีด้วยกัน 15 ข้อคือ (Napoleon Hill's, 1928) (1) เป้าหมายสำคัญที่แน่นอน (2) ความเชื่อมั่นในตัวเอง (3) นิสัยประหยัดอดออม (4) ความคิดริเริ่มและการเป็นผู้นำ (5) จินตนาการ (6) ความกระตือรือร้น (7) การควบคุมตนเอง (8) นิสัยทำงานเกินเงินเดือน (9) บุคลิกต้องตาต้องใจ (10) ความคิดถูกต้องเที่ยงตรง (11) ความใจจดใจจ่อ (12) ความสามัคคี (13) ความล้มเหลว (14) ความใจกว้าง (15) กฎทองคำ (Ibid., p. 26-31) ส่วน การศึกษาวิเคราะห์ เคล็ดลับ หรือกฎแห่งความสำเร็จของ เดลคาร์เนกี เป็นสิ่งที่ผู้วิจัยมาก เพราะว่ามันมนุษย์เป็นสัตว์สังคม ศิลปะแห่งมนุษย์สัมพันธ์ เพื่อส่งเสริมให้ไปสู่ความสำเร็จ เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับเผ่าพันธุ์

มนุษย์ และเหมาะสมกับสังคมไทยในปัจจุบันที่มีความขัดแย้งสูง เดล คาร์เนกี กล่าวว่า ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งเป็นอันขาด เพราะว่าการโต้แย้งมักจะจบลงด้วย ฝ่ายต่างเชื่อมั่นยิ่งขึ้นไปกว่าเก่าว่าตนเองเป็นฝ่ายถูก เดล คาร์เนกี ยังได้อ้างถึง พระพุทธเจ้าว่า พระพุทธเจ้าตรัสว่า เวร ย่อมไม่ระงับ ด้วยการจองเวร แต่จะดับด้วยความรัก (Dale Carnegie, 1982) บทความนี้ผู้ศึกษาเลือกศึกษาหลักความสำเร็จของเดล คาร์เนกี นักพูด นักสื่อสารระดับตำนาน ซึ่งมีรายละเอียดทั้งประวัติย่อและหลักความสำเร็จ ดังนี้

เดล คาร์เนกี กำเนิดในไรท์รัฐ มิสซูรี ในครอบครัวฐานะปานกลางค่อนข้างยากจน เดล เป็นคนที่ยืนและมีความทะเยอทะยาน เค้ายึดจ้างเก็บสตอเบอร์รี่ ตัดหญ้า หรือทำงานเกือบทุกอย่างเพื่อให้มีเงินมาเลี้ยงดูปากท้องตัวเอง สิ่งที่เดลให้ความสำคัญมากที่สุดในชีวิตการศึกษาแม้เดลจะขาดแคลนในด้านทุนทรัพย์แต่เคื่อก็ยังตะเกียกตะกายเพื่อให้ได้ชื่อว่าเป็นผู้มีการศึกษา เมื่อเดลมีอายุมากพอที่จะเข้าเรียนวิทยาลัยได้ เดลต้องขี่ม้าเดินทางไปกลับระหว่างไร่ของเคื่อกับวิทยาลัยในทุกๆ วันที่เรียน เพราะถึงแม้ว่าค่าเช่าที่พักและค่าอาหารสำหรับการอาศัยในเมืองจะตกอยู่เพียงวันละ 1 เหรียญ แต่เดลไม่ได้อยู่ในฐานะที่จะแบกรับค่าใช้จ่ายตรงนี้ได้

วิทยาลัยสเตต ทีชเชอร์ส คอลเลจ สถานที่ซึ่งเป็นที่ซึ่งเดลเป็นนักเรียนอยู่นั้น มีนักศึกษาทั้งหมด 600 คน เดล คาร์เนกีคนนี้เป็น 1 ในบรรดานักศึกษา 6-7 คน ที่ไม่มีกำลังทรัพย์พอที่จะกินอยู่ในเมืองได้นอกจากนั้นเสื้อของเคื่อก็คับตึงและกางเกงของเคื่อก็อันจนเกินไป เดลรู้สึกว่ตัวเคื่อก็มืดดำและเคื่อก็อไม่ชอบในสิ่งที่เคื่อก็เป็นอยู่ในตอนนี้ เคื่อก็ต้องการได้รับการยอมรับเหมือนกับคนอื่นๆ แต่ในเมื่อชีวิตของเคื่อก็ไม่ได้เปรียบพร้อมเหมือนคนอื่นๆ เดลจึงคิดสร้างสรรค์หนทางไปสู่ความเด่นดังในแบบของตัวเอง

เดล สังเกตเห็นว่านักศึกษาที่ได้รับการยกย่องและมีหน้ามามีตักมักเป็นนักกีฬา, นักโต้วาทีหรือนักแสดงปาฐกถา เขารู้ตัวดีว่าเคื่อก็ไม่มีแววเป็นนักกีฬาที่เก่งกล้าได้ไม่ว่าจะเป็นกีฬาชนิดใดๆ ก็ตาม เดลจึงหันไปเอาดีทางด้านการพูด เคื่อก็เพียรพยายามอย่างหนักในการเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขันแสดงปาฐกถาในมหาวิทยาลัย เขาซ้อมการพูดทุกเวลาที่เคื่อก็สามารถ แม้แต่ตอนรีดนมวัวในฟาร์ม ตอนมัดหญ้าแห้งในโรงเก็บม้า แม้แต่ระหว่างทางไปกลับบ้านก็บวิทยาลัยเคื่อก็ยังคงตั้งหน้าตั้งตาซ้อมทำหน้าซึ่งขง พร้อมกล่าววาจาเผ็ดร้อนตามบทพูดที่เคื่อก็ร่างไว้ (Nuttakit Kundum, 2561) หนทางแห่งความสำเร็จของเดล คาร์เนกี ไม่ได้ราบรื่นนัก โดยเฉพาะในช่วงแรกๆ จนบางครั้งเขาเกิดความท้อ แต่ด้วยความมุ่งมั่นพยายามจึงทำให้เขาสามารถเอาชนะอุปสรรคทั้งหลายได้ ประสบความสำเร็จตามความมุ่งมั่นตั้งใจในที่สุด

เดล คาร์เนกี กล่าวว่า เคล็ดลับยิ่งใหญ่ในการติดต่อกับผู้อื่น การที่จะให้ใครต่อใครทำทุกสิ่งทุกอย่างมีอยู่ทางเดียวเท่านั้นคือ การทำให้บุคคลผู้นั้น ต้องการ ที่จะทำ เดล คาร์เนกี ยังค้นพบอีกว่า มนุษย์เรานั้นหิวกระหายที่จะได้รับการยกย่อง หรือความปรารถนาที่จะเป็นคนสำคัญ ในบางครั้งมนุษย์เรากลายเป็นคนป่วยหึ่งๆ ที่ไม่ได้ป่วย เพื่อหวังว่าจะได้รับความเห็นอกเห็นใจและความเอาใจใส่ และเพื่อจะได้รับความรู้สึกเป็นคนสำคัญ (Ibid., p. 21) เขากล่าวอีกว่า ผู้ที่ทำได้เช่นนี้ โลกทั้งโลกจะอยู่ข้างเขา ผู้ที่ทำได้จะเดินไปตามหนทางอันอ้างว้างเปล่าเปลี่ยวการตกปลาย่อมจำเป็นที่ซึ่งเหยื่ออันเหมาะสมกับปลานั้น ๆ ทำไมเราจะต้องพูดถึงแต่สิ่งที่เราต้องการ การกระทำเช่นนั้นเป็นลักษณะของเด็กๆ นี่เอง วิธีเดียวในโลกที่เราจะจูงใจผู้อื่นก็คือ จงพูดถึงเรื่องสิ่งที่เขาต้องการ และบอกเขาว่าทำอย่างไรเขาจึงจะได้สิ่งที่เขาต้องการ (Ibid., p. 33)

จากการที่ผู้วิจัยได้กล่าวมาข้างต้น เดล คาร์เนกี ได้กล่าวถึงพระพุทธเจ้าและธรรมะที่พระองค์ตรัสถึง เวรย่อมไม่ระงับด้วยการจองเวร ปัญหาอยู่ที่ว่า เดล คาร์เนกี ใช้หลักธรรมใดบ้างในพระพุทธศาสนา ในการบรรลุความสำเร็จ และการเรียกวิธีสู่ความสำเร็จตรงกับหลักธรรมใดบ้างในพระพุทธศาสนา

กฎวิธีชนะมิตรและจูงใจเพื่อน เดล คาร์เนกี บอกว่า จงมีความปรารถนาแรงกล้าและตั้งใจจริงที่จะศึกษาจนเข้าใจ และแจ่มแจ้งต่อหลักมนุษยสัมพันธ์ วิธีปฏิบัติเพื่อทำให้ผู้อื่นชอบท่าน จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น จงเป็นนักฟังที่ดี จงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยถึงแต่เรื่องของเขา สนทนาในเรื่องที่อีกฝ่ายหนึ่งสนใจ

จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ และจงทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ (Dale Carnegie, 1982) เขาได้กล่าวไว้อีกว่า มีกฎอยู่ข้อหนึ่งเกี่ยวกับมรรยาทของมนุษย์ซึ่งสำคัญกว่ากฎใดๆ ทั้งสิ้น เขาบอกว่าถ้าเราปฏิบัติตามกฎนี้ เราเกือบจะไม่พบกับความเดือดร้อนยุ่งยาก เราจะมีมิตรสหายอย่างล้นหลามและมีความสุขอยู่เป็นนิจ กฎข้อนั้นคือ จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ เพราะว่า ความปรารถนาที่จะเป็นคนสำคัญ เป็นสิ่งกระตุ้นเตือนอย่างรุนแรงที่สุดแห่งธรรมชาติของมนุษย์ (Dale Carnegie, 1982)

กฎมนุษยสัมพันธ์เหล่านี้ไม่ได้เป็นของใหม่ เป็นกฎเก่าแก่เช่นเดียวกับประวัติศาสตร์ (Ibid., p. 100-101) โดยนักปราชญ์ทั้งหลายเป็นผู้วางกฎมนุษยสัมพันธ์เหล่านี้ไว้ ซีโรแอสเตอร์ สอนเรื่องนี้แก่สานุศิษย์ซึ่งเคาร์ไฟฟ์ในเปอร์เซียเมื่อ 3000 ปีก่อน ขงจื๊อเทศนาเรื่องนี้ในประเทศจีน 2400 ปีมาแล้ว พระพุทธเจ้าเทศนาเรื่องนี้ที่ริมฝั่งแม่น้ำคงคาอันศักดิ์สิทธิ์ 500 ปีก่อนพระเยซูเกิด คัมภีร์ของลัทธิฮินดูสอนเรื่องนี้มาก่อนนั้นอีก 1,000 ปี เมื่อ เดลคาร์เนกี กล่าวถึงลัทธิฮินดูในอินเดียสมัยก่อน เขาใช้หลักธรรมข้อใดบ้างในลัทธิฮินดูมาปฏิบัติเพื่อบรรลุเป้าหมายแห่งมนุษยสัมพันธ์ และประเด็นสำคัญเขาได้กล่าวถึงพระพุทธเจ้าอยู่หลายครั้ง

ทฤษฎีหรือแนวทางของ เดลคาร์ เนกี

วิธีการดุนให้มนุษย์ก้าวไปสู่ความสำเร็จนั้น เดลคาร์เนกี บอกว่าต้องให้รางวัลล่อใจ เขายกตัวอย่างของ ปีต บาร์ โลว์ นักเล่นละครสัตว์ และละครเร่ ซึ่งปีต บาร์ โลว์ เวลาฝึกหัดสัตว์ของเขาให้ทำตามสิ่งที่เขาต้องการ เขาจะใช้วิธีการชมเชยและให้รางวัลแก่มัน เดลคาร์เนกี บอกว่าทำไมเราไม่ใช้วิธีการเดียวกันกับ ปีต บาร์ โลว์ วิธีการนี้มาใช้กับมนุษย์ก็น่าจะได้ผลเหมือนกัน (Dale Carnegie, 1982)

1) ใช้การชมเชยแทนการตำ

เดลคาร์เนกี บอกว่า “ทำไมเราไม่ใช้คำชมเชยแทนการตำ การชมเชยในขณะที่การทำอะไรเล็กๆน้อยๆ ของคนอื่น การปฏิบัติเช่นนี้จะช่วยเป็นกำลังใจดัน ให้อีกฝ่ายหนึ่งก้าวหน้าและก้าวไปสู่ความสำเร็จยิ่งๆ ขึ้นเป็นลำดับ” (Ibid., p. 278) “จงยกย่องสรรเสริญผู้อื่นแม้เขาได้ทำสิ่งใดๆ ดีขึ้นเพียงเล็กน้อยและยกย่องทุกครั้งที่เขาทำสิ่งใดๆ ได้ดีขึ้น จงเห็นพ้องด้วยน้ำใสใจจริงและยกย่องอย่างเต็มที่” (Ibid., p. 281) ข้อความที่ยกมานี้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการชมเชย ซึ่งเป็นสิ่งที่คนทั้งหลายชอบ เพราะเป็นการทำให้เขามีความโดดเด่นจากคุณสมบัติที่เขามีอยู่หรือได้แสดงออกนั้น ทำให้เขามีกำลังใจที่จะทำสิ่งนั้นต่อไป

2) จงทำให้ความผิดเป็นของง่ายที่จะแก้ไข

การบอกคนอื่นว่าเขามีไหวพริบตามธรรมชาติ ในการที่จะทำสิ่งนั้นๆ อยู่แล้วเป็นการให้กำลังใจที่ดีเยี่ยมกับการที่เขาจะแก้ไขจุดบกพร่องของตัวเอง การที่บอกว่าเขาโง่หรือทึบในสิ่งโน้นสิ่งนี้ หรือเขาไม่มีพรสวรรค์ในงานนั้นๆ และที่เขาทำไปล้วนแล้วแต่ผิด เป็นการทำลายโดยสิ้นเชิงต่อสิ่งที่กระตุ้นให้เขามีความพากเพียรเพื่อทำสิ่งต่างๆ ให้ดีขึ้น (Dale Carnegie, 1982) เราควรใช้เทคนิคที่ตรงกันข้าม จงมีความใจกว้างสนับสนุนให้กำลังใจแก่เขา จงกระทำในสิ่งที่จะส่งเสริมให้เขาเห็นว่าเป็นของง่ายในการปฏิบัติสิ่งนั้นๆ จงแสดงตนให้เขารู้ว่า ท่านมีความเลื่อมใสในความสามารถของเขา ความสามารถซึ่งเขามีแล้วแต่เขายังไม่ได้นำมาออกมาใช้ ผลก็คือเขาจะพยายามกระทำสิ่งนั้นๆ เพื่อเอาชนะมันแม้จะต้องใช้เวลาานเท่าใดก็ตาม เธอพูดว่า **คุณมีไหวพริบตามธรรมชาติต่อจังหวะดนตรีดีมาก** เขาจึงพยายามเรียนเต้นรำกับเธออย่างสุดความสามารถ และเขาก็มีกำลังใจ ความตั้งใจ ในการที่จะเรียนเต้นรำให้ดียิ่ง (Ibid., p. 238) ประเด็นสามารถศึกษาเปรียบเทียบได้จากอรรถกถาธรรมบทเรื่องจูฬปณก ซึ่งเหตุการณ์ตอนหนึ่งกล่าวถึงพระจูฬปณกถูกพระมหาปณกพระพี่ชายขับไล่เพราะเห็นว่าโง่เขลา ไม่อาจศึกษาพระพุทธศาสนาให้เข้าใจและจดจำได้ แต่พระพุทธเจ้าทรงแก้ไขด้วยการให้กำลังใจ ให้อยู่ในสำนักของพระองค์และทรงสอนกรรมฐานให้ตามจริตจนได้สำเร็จเป็นพระอรหันต์ (มหามกุฏราชวิทยาลัย, 2557)

3) กระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน

เมื่อทำอย่างไรก็ไม่เกิดผล ลองใช้วิธีนี้ดู วิธีที่จะทำให้คนเกิดมีมานะก้าวไปให้ถึงจุดหมายก็คือ **การกระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน** ในที่นี้ไม่ได้หมายถึง การแข่งขันอันโสมมและต้องทุ่มเทเงินทอง แต่หมายถึงการกระตุ้นให้เกิดความปรารถนา ที่จะเป็นคนเก่งกล้ากว่าอีกฝ่ายหนึ่ง ความปรารถนาที่จะเป็นคนเก่งกว่า การท้าทาย การแข่งขัน เป็นวิธีเดียวที่จะบันดาลผลอันแน่นอนในการหนุนให้มนุษย์เกิดความมานะ หรือความกระตือรือร้น **ความกระตือรือร้น** เป็นสภาวะอันหนึ่งของจิตใจที่กระตุ้นหรือเร้าคนเราให้ลงมือ ปฏิบัติต่องานที่อยู่ในมือ ความกระตือรือร้น มีบทบาทสำคัญต่อสัมพันธภาพระหว่างมนุษย์เช่นเดียวกันกับน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีผลต่อเครื่องจักร มันเป็นพลังผลักดันที่มีชีวิตซึ่งก่อให้เกิดการปฏิบัติ ผู้นำที่ยิ่งใหญ่ที่สุดคือคนที่รู้วิธีกระตุ้นความกระตือรือร้นภายในจิตใจของคนอื่นๆ (Napoleon Hill's, 1928)

มีคนกล่าวว่า การให้เงินเดือนอย่างเดียวสามารถจะได้คนดีไว้ใช้ แต่ เดลคาร์เนกี เห็นว่าการแข่งขันต่างหาก นั่นคือสิ่งที่ผู้ได้รับความสำเร็จทุกคนชอบ การแข่งขัน การแข่งขันเป็นการเปิดโอกาสให้เขาแสดงความสามารถของเขา เป็นการเปิดโอกาสให้เขาพิสูจน์คุณค่าตัวของเขา เพื่อไปสู่จุดหมายแห่งการเป็นคนเก่งและชัยชนะ เนื่องจากเหตุนี้จึงได้มีการวิ่งแข่ง การแข่งขันกีฬาต่างๆ ตลอดจนการแข่งขันประเภทต่างๆ ทั้งนี้มาจากความปรารถนาที่จะเป็นคนเก่ง และความปรารถนาที่จะเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญนั่นเอง ถ้าท่านต้องการจูงใจบุคคลอื่น บุคคลที่องอาจห้าวหาญ บุคคลที่มีสมรรถภาพ ให้คล้อยตามแนวความคิดของท่าน **ท่านจงพูดท้าทาย** (Dale Carnegie, 1982) ประเด็นนี้สามารถศึกษาเปรียบได้กับอรรถกถาธรรมบทเรื่อง อสทิตาน ซึ่งกล่าวถึงถึงพระเจ้าปเสนทิโกศล พระนางมัลลิกาเทวี ถวายทานแข่งกับพสกนิกร (มหามกุฏราชวิทยาลัย, 2557)

4) ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้ง

เดลคาร์เนกี กล่าวว่า ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งเป็นอันขาด ท่านไม่สามารถชนะได้ก็เพราะถ้าท่านเป็นฝ่ายแพ้ ท่านก็จะแพ้ และถ้าท่านเป็นฝ่ายชนะ ท่านก็จะแพ้เช่นเดียวกัน ก็เพราะว่าถ้าท่านชนะท่านก็จะเพิ่มศัตรูขึ้นอีก เพราะท่านจะทำให้เขารู้สึกต่ำต้อยน้อยใจ ท่านจะทำลายความภาคภูมิใจของเขา เขาจะรู้สึกเจ็บใจต่อชัยชนะของท่าน

การใช้วิธีโต้แย้งจะไม่สามารถเปลี่ยนใจมนุษย์ได้เป็นอันขาด ถ้าท่านโต้แย้ง พูดให้เจ็บใจและเถียง ท่านอาจจะประสบชัยชนะในบางครั้ง แต่เป็นชัยชนะที่ว่างเปล่า ทั้งนี้ก็เพราะท่านไม่สามารถรับไมตรีจิตจากอีกฝ่ายหนึ่งได้ ดังนั้นท่านจงพิจารณาด้วยตัวเองว่า ท่านต้องการชัยชนะในการโต้แย้งหรือต้องการไมตรีจิตจากอีกฝ่ายหนึ่ง น้อยนักที่ท่านจะได้รับทั้งสองอย่างท่านอาจจะเป็นฝ่ายถูก ถูกแฉ ในการขึ้นเสียงโต้แย้งจนแทบจะไม่หยุดทำการหายใจ แต่การเปลี่ยนใจอีกฝ่ายหนึ่งให้คล้อยตามเหตุผลโต้แย้งของท่าน ท่านอาจจะพบกับความปราศจากผลจนดูประหนึ่งว่าท่านเป็นฝ่ายผิดเสีย นี้เอง (Ibid., p. 115-119) การโต้แย้ง มีสาเหตุหนึ่งมาจาก **ความใจแคบ** ความใจแคบ เป็นความโง่เขลาแบบหนึ่งซึ่งจะต้องเอาชนะให้ได้เสียก่อน ความสำเร็จถาวรจึงสามารถที่จะมีได้ มันเป็นสาเหตุแรกๆ ของสงครามทุกครั้ง มันก่อให้เกิดศัตรูทั้งทางธุรกิจและทางวิชาชีพ มันทำให้เกิดความแตกแยกทางสังคมในลักษณะต่างๆ นับพัน ความใจแคบ เป็นอำนาจสร้างความแตกแยกที่สำคัญในองค์กรต่างๆ ของโลก (Napoleon Hill's, 1928)

ลินคอน กล่าวว่า "บุคคลใดมีเจตนาที่จะได้ประโยชน์สูงสุด เพื่อตัวเขาเอง เขาจะไม่ใช้เวลาให้หมดไปโดยการโต้เถียงเป็นอันขาด การโต้เถียงจะเป็นผลให้เกิดโทสะ และทำลายอำนาจบังคับตนเอง และจงดอมจำนนต่อการโต้เถียงในเรื่องใหญ่ ซึ่งผลที่ท่านจะได้รับ ไม่มีอะไรมากไปกว่าการอวดตนว่าท่านไม่แพ้ใคร และจงดอมจำนนต่อการโต้เถียงในเรื่องเล็ก แม้ท่านมีสิทธิ์ที่จะกระทำอย่างเต็มที่ จงให้ทางแก่หมาแทนที่ท่านจะต่อสู้

กับมัน เพื่อรักษาสีทึบของท่านจนท่านถูกมันกัดเอา แม้ท่านจะฆ่าหมาตัวนั้นเสีย แต่ท่านก็ยังคงมีแผลถูกกัดอยู่นั่นเอง

วิธีจะชนะการโต้แย้ง หรือโต้เถียง ที่ดีที่สุดก็คือ จงหลีกเลี่ยงมันเสีย (Dale Carnegie, 1982)

5) ปลุกความรู้สึกของคนให้เกิดความต้องการ

การชักจูงความประพฤติของมนุษย์ แฮร์รี เอ. โอเวอร์สตรีต กล่าวว่า การกระทำมาจากความปรารถนาอยู่ก่อนของเรา คำแนะนำที่ดีที่สุดซึ่งข้าพเจ้าจะให้แก่ท่านที่ปรารถนาจะเป็นผู้จูงใจผู้อื่น แม้จะเป็นในวงธุรกิจ ในบ้าน ในโรงเรียน ในวงการเมือง ก็คือ จงปลุกความรู้สึกของอีกฝ่ายหนึ่งให้เกิดความรู้สึกต้องการอย่างแรงกล้า ผู้ที่สามารถทำได้เช่นนี้โลกทั้งโลกจะอยู่ข้างเขา ผู้ที่ทำได้จะเดินไปตามหนทางอันอ้างว้างเปล่าเปลี่ยว (Ibid., p. 34) ความทะเยอทะยาน และ ความปรารถนา เป็นองค์ประกอบหลักที่จะต้องใช้อย่างถูกต้อง จูงใจผู้อื่นและเพื่อบรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ หากปราศจากองค์ประกอบหลักเหล่านี้เสียแล้ว ญวนแจมห์ศจรรยหรือความสำเร็จก็จะไร้ผล จงสร้างความปรารถนาของมนุษย์ และสิ่งนั้นอยู่ในขอบเขตของเหตุผลและมีความแรงกล้ามากพอ ญวนแจมห์ศจรรยหรือความสำเร็จก็จะบรรลุผล (Napoleon Hill's, 1928)

เดลคาร์เนกี กล่าวว่า การที่จะชักจูงความต้องการของมนุษย์นั้นก็คือ การพูดถึงแต่สิ่งที่เขาต้องการ และการที่จะรู้ว่าบุคคลคนนั้นต้องการอะไร เราต้องใช้เวลาใช้ไหวพริบในการศึกษา ประวัติ การดำเนินชีวิตนิสัยใจคอ ของบุคคลผู้นั้นให้เข้าใจ ในวันหนึ่งวันใดถ้าท่านจะจูงใจใครสักคนเพื่อให้ทำบางอย่าง ก่อนท่านจะกล่าวคำพูดออกมา ท่านจงหยุดถามตัวเองก่อนว่า ฉันจะปฏิบัติอย่างไรจึงจะทำให้เขาต้องการทำตามตามที่ฉันชักจูง คำถามนี้ช่วยให้เราได้ยั้งคิดแทนการผลิผลไปพูดกับใครๆ ถึงความต้องการของเราโดยปราศจากผล (Dale Carnegie, 1982)

สรุปผลว่า เดลคาร์เนกี ได้เสียค่าเช่าเพิ่มขึ้น 50 เปอร์เซ็นต์ แทนที่จะเป็น 300 เปอร์เซ็นต์ การที่เขาได้ลดค่าเช่านี้เพราะเขาไม่ได้พูดถึงสิ่งที่เขาจะได้ก่อน แต่ตรงกันข้ามเขาพูดถึงแต่สิ่งที่ทางโรงแรมจะได้ (Ibid., p. 33 - 37)

6) จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น

การผูกมิตรกับผู้อื่นจะสำเร็จเรียบร้อยภายในเวลาสองเดือน ด้วยการเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อเขาผู้นั้น ซึ่งจะได้ผลยิ่งกว่าการผูกมิตรที่ใช้เวลาถึงสองปี แต่ด้วยความพยายามให้เขาผู้นั้นเอาใจใส่ต่อตัวเรา

ท่านและข้าพเจ้า ต่างรู้จักมนุษย์ผู้ประสบความสำเร็จมาจนตลอดชีวิตของเขา จากความพยายามที่จะให้ผู้อื่นเอาใจใส่ต่อตัวเขา การกระทำเช่นนี้ไม่ได้ผลอันใดเลย เพราะผู้อื่นไม่ได้เอาใจใส่ต่อตัวท่าน และไม่ได้เอาใจใส่ต่อตัวข้าพเจ้า เขาต่างจะเอาใจใส่เฉพาะต่อตัวของเขาเอง ตั้งแต่เช้า กลางวัน และหลังอาหารค่ำ (Ibid., p. 54)

จงปฏิบัติต่อผู้อื่นเหมือนท่านปฏิบัติต่อตัวท่านเอง ในสิ่งที่ท่านชอบ จงจำไว้ว่า ข้าพเจ้าจะไม่ปฏิบัติต่อผู้อื่นในสิ่งที่ข้าพเจ้าไม่เต็มใจให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อตัวข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าจะกำราบความโน้มเอียงในทางต่ำของมนุษย์ทุกๆ ไปอันนำไปสู่ความเกลียดชัง ความอิจฉา ความเห็นแก่ตัว ความริษยา ความพยายาบาท การมองโลกในแง่ร้าย ความสงสัยและความกลัว เนื่องจากข้าพเจ้าเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้เป็นเมล็ดพันธ์ุ ส่งผลให้เกิดความยุ่งยากแก่โลก

ข้าพเจ้าสมัครใจที่จะให้มันเต็มไปด้วยความคิดในด้าน ความกล้าหาญ ความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่ตรีจิตต่อคนอื่น ๆ ศรัทธา ความกรุณา ความซื่อสัตย์ ความรัก ความจริงใจและความยุติธรรม เนื่องจากข้าพเจ้าเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้จะเป็นเมล็ดพันธ์ุซึ่งจะผลิดอกออกผลเป็นความเจริญก้าวหน้าแก่โลก (Napoleon Hill's, 1928)

ถ้าท่านต้องการให้ผู้อื่นชอบท่าน จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น (Dale Carnegie, 1982)

7) เป็นนักสนทนาที่ดี

การเป็นนักสนทนาที่ดีคือ การตั้งใจฟังเรื่องราวของอีกฝ่ายหนึ่งอย่างจริงจัง เดลคาร์เนกี ยกตัวอย่างของเขาเองว่า วันหนึ่งเขาไปงานเลี้ยง เขาได้สนทนากับนักพฤกษศาสตร์อยู่หลายชั่วโมง หลังจบการสนทนากับนักพฤกษศาสตร์ผู้นี้ยกย่องเขาว่า เขาเป็นนักสนทนาที่น่าสนใจที่สุด

นักสนทนาที่น่าสนใจที่สุด เขานะหรือ ที่ไหนกัน เขาค่อยได้พูดอะไรเลย ถ้าไม่เปลี่ยนเรื่องสนทนา เขาอยู่ในฐานะไม่สามารถจะคุยอะไรได้เลย เพราะเขาไม่มีความรู้ในเรื่องพฤกษศาสตร์ แต่เขาตั้งอกตั้งใจฟัง และฟังเพราะเกิดความสนใจอย่างแท้จริง เขาตระหนักเรื่องนี้ดี ฉะนั้นจึงเป็นธรรมดาอยู่เองที่ทำให้นักพฤกษศาสตร์เกิดความพอใจ การตั้งใจฟังเป็นการแสดงความเคารพอย่างสูง ที่เราจะให้ต่อกับสนทนาได้

มีมนุษย์อยู่ไม่กี่คน ที่สามารถต้านทานการเยินยออย่างประจบสอพลอ สำหรับ เดลคาร์เนกี มิได้เยินยอนักพฤกษศาสตร์อย่างประจบสอพลอ แต่เห็นพ้องด้วยน้ำใสใจจริงและยกย่องชมเชยอย่างเต็มที่ รู้จักกระตุ้นให้กับคู่สนทนา ไม่มีความลับในเรื่องการติดต่อทางธุรกิจจนได้รับความสำเร็จ สิ่งสำคัญอย่างยิ่งก็คือ จงตั้งอกตั้งใจฟังคำพูดของอีกฝ่ายหนึ่งแต่อย่างเดียวนั้น ไม่มีสิ่งใดอีกแล้วที่จะเป็นการแสดงความเคารพยิ่งไปกว่าการปฏิบัติเช่นนี้

ถ้าหากท่านต้องการให้คนอื่นชอบท่าน จงเป็นนักฟังที่ดี จงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยถึงเรื่องของเขา และความสำเร็จของเขา (Ibid., p. 84-93)

ประเด็นนี้สามารถศึกษาเปรียบเทียบกับคำสอนเรื่องวิสุจริตในพระพุทธศาสนา ซึ่งมีองค์ประกอบคือ ไม่พูดปด ไม่พูดส่อเสียด ไม่พูดคำหยาบ และไม่พูดเพ้อเจ้อ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

(8) อย่าโทษคนอื่นผิด

มนุษย์ในโลกนี้ ไม่มีใครยอมรับว่าตัวเองผิด แม้แต่มหาโจรผู้ยิ่งใหญ่หรือมือปืนอันธพาลเช่น เจ้าปิ่นคู่ครวลิ้ง เจ้าเสือปิ่นคู่ผู้นี้เป็นมนุษย์อันธพาลที่หน้าเกรงขามที่สุด เขาจะฆ่าคนแม้แต่เรื่องเล็กๆ น้อยๆ มีอยู่คราวหนึ่งตำรวจล้อมจับเขา เขายังต่อสู้กับตำรวจและเขาได้รับบาดเจ็บ ขณะที่ได้รับบาดเจ็บเขาเขียนจดหมายถึงผู้ที่สนใจในตัวเขาว่า ภายใต้เสื้อของข้าพเจ้าคือหัวใจที่เต็มไปด้วยความอิดโรย แต่เป็นหัวใจแห่งความกรุณาปรานี หัวใจซึ่งจะไม่ทำให้ผู้ใดได้รับอันตราย

สรุปแล้ว น้อยคนนักที่จะยอมรับผิดในการกระทำของตัวเอง เพราะฉะนั้นท่านจงพูดถึงแต่ความผิดของท่านก่อน

ข้าพเจ้าจะไม่ตำหนิคนผู้ใด แม้ว่าข้าพเจ้าเชื่อว่าเขาสสมควรจะได้รับสักเพียงใดก็ตาม เนื่องจากข้าพเจ้าไม่ปรารถนาที่จะเพาะการเสนอแนะในทางทำลายลงในจิตใจสำนึกของข้าพเจ้าเอง

ข้าพเจ้าจะให้ภัยแก่คนทุกคนที่กระทำต่อข้าพเจ้าอย่างไม่เป็นธรรม โดยมีต้องคิดว่าพวกเขาสมควรจะได้รับมันหรือไม่ เพราะว่าข้าพเจ้าเข้าใจกฎซึ่งการยกโทษแก่บุคคลอื่น สร้างความเข้มแข็งให้แก่อุปนิสัยของข้าพเจ้า และลบล้างผลของการกระทำผิดของข้าพเจ้าเอง ออกจากจิตใจสำนึก (Napoleon Hill's, 1928)

จงพูดถึงความผิดของท่านก่อน แล้วจึงตำหนิผู้อื่น ท่านจะรู้สึกคุ้นเคยอย่างใดเลยในการที่จะฟังใครคนหนึ่งตำหนิเตียนท่าน ในเมื่อเขาผู้นั้นเริ่มพูดด้วยการยอมรับผิดของเขาด้วยความอ่อนโยนว่า เขาเคยทำผิดในทำนองเดียวกันมาแล้ว

การใช้คำพูดถ่อมตัวและยกย่องสรรเสริญ จะเป็นการเปลี่ยนแปลงผู้อื่นโดยไม่ให้มีความรู้สึกบาดเจ็บหรือก่อให้เกิดความรู้สึกคุ้นเคย และจงพูดถึงความผิดของท่านก่อน แล้วจึงตำหนิเตียนผู้อื่น (Dale Carnegie, 1928)

ประเด็นนี้สามารถศึกษาเปรียบเทียบกับคำสอนเรื่องการตักเตือนตนเอง (อตตนา โจทยตตนา) ให้มองเห็นความผิดพลาดบกพร่องของตนเองดีกว่าการเพ่งโทษคนอื่น (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

9) จงทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามที่ท่านต้องการ

เดลคาร์ เนกี ได้กล่าวไว้ว่า การที่จะทำให้คนอื่นปฏิบัติตามที่ท่านต้องการนั้น ท่านต้องทำให้เขามีความสุขที่จะกระทำตามที่ท่านแนะนำ คือการให้เกียรติอย่างสูงสุดกับเขาในการที่จะปฏิบัติในหน้าที่นั้นๆ และถ้าท่านถูกเขาได้รับเชิญให้ไปทำหน้าที่อะไรก็ตาม ถ้าท่านจะปฏิเสธเขาก็จะปฏิเสธให้มีชั้นเชิง โดยการเสนอให้บุคคลที่ท่านไว้วางใจ และมีความเชี่ยวชาญกว่าท่านให้ทำหน้าที่แทนท่าน

เขาได้ยกตัวอย่างของชายคนหนึ่ง เห็นแต่ความดีของคนทุกคนที่เขาพบ เขาได้บรรลุจิตใจของเขาด้วยความคิดครอบงำที่เป็นไปในทางสร้างสรรค์ ยกย่องสรรเสริญ และมีศรัทธาในคนอื่น ๆ ถ้ามีใครพูดกับเขาอย่างสามหาวเขาจะตอบด้วยความอ่อนโยน จากอิทธิพลของกฎแห่ง ความดึงดูด ที่ถาวรประการเดียวกัน เขาตั้งตนเองไปสู่ความสนใจของผู้คนที่มีความสำคัญต่อชีวิต และความคิดครอบงำที่กลมกลืนกันกับจิตใจของเขาเอง (Napoleon Hill's, 1928)

10) วิพากษ์วิจารณ์โดยไม่ให้ผู้ใดเกลียด

การเปลี่ยนแปลงผู้อื่นโดยไม่ให้ความรู้สึกบาดเจ็บ หรือก่อให้เกิดความรู้สึกขุ่นเคือง จงอย่าเตือนผู้อื่นตรงไปตรงมาว่าเขาผิด

เดลคาร์เนกี ได้ยกตัวอย่างว่า ตอนเที่ยงวันหนึ่ง ชาร์ลส์ ชะวอบ เดินผ่านโรงรถหลังหนึ่งของเขา เขาได้มองเห็นคนงานกลุ่มหนึ่งกำลังสูบบุหรี่กัน เห็นหัวของ คนงานเหล่านั้นมีป้ายแขวนไว้ว่า "ห้ามสูบบุหรี่" ท่านคิดว่าชะวอบซื้ที่ป้ายนั้นและพูด "อ่านหนังสือเป็นไหม?" หรือเปล่า? มิได้ ชะวอบมิได้ เป็นคนเช่นนั้น เขาเดินไปหาคนเหล่านั้น ควักซิการ์ส่งให้คนละมวน และพูด "จะดีไม่น้อย ถ้าพวกคุณพากันไปสูบบุหรี่ที่นั่นข้างนอก" คนงานเหล่านั้นตระหนักได้ว่าชะวอบรู้ว่าเขาได้พากันฝ่าฝืนกฎ เขาต่างพากันนึกชมเชยชะวอบไปตามๆกัน ชะวอบมิได้พูดถึงความผิดนี้เลย มีหน้าซำกลับก้านซิการ์แก่เขา "ทั้งนี้ทำให้เขาเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ ถ้าท่านมีนายอย่างนี้ ท่านจะอดรักเขาได้ไหม (Dale Carnegie, 1982)

คัลวิน คูลิจจ์ประธานาธิบดีประจำทำเนียบขาวสหรัฐอเมริกา วันหนึ่งเรขานุการของเขามาทำงานสาย เขาต้องการที่จะตำหนิเธอแต่เขาใช้วิธีชมเชยก่อนว่า เช้าวันนี้เธอแต่งตัวด้วยกระโปรงที่สวยงามพลีเอเกิน เธอเป็นหญิงสาวที่มีเสน่ห์มากเสียด้วย

การที่บุคคลใดก็ตามได้ยินสิ่งที่ไม่รื่นหูหลังจากได้ฟังคำชมเชยในสิ่งที่ดีก่อน จะช่วยให้บุคคลนั้นสามารถฟังได้โดยไม่เกิดความรู้สึกขุ่นเคืองแต่อย่างใด (Ibid., p 205-206)

นโปเลียน ฮิลล์ กล่าวว่า จงปฏิบัติต่อคนอื่นๆ ในสิ่งที่ท่านต้องการให้เขาปฏิบัติต่อท่าน คนเราชอบทำตามคำที่อ่อนหวาน ไม่ชอบทำตามคำที่แข็งกระด้าง มันเป็นกฎของธรรมชาติที่ว่า ธรรมชาติของคนเรามีความโน้มเอียง ที่จะตอบสนองด้วยสิ่งในทำนองเดียวกัน คือถ้าท่านอ่อนโยน เขาก็จะตอบสนองท่านด้วยการอ่อนโยน แต่ถ้าท่านแข็งดุน เขาก็จะตอบสนองท่านด้วยการแข็งกระด้างเหมือนกัน (Napoleon Hill's, 1928)

ประเด็นนี้สามารถศึกษาเปรียบเทียบกับคำสอนเรื่องโยนิโสมนสิการและปรโตโฆสะในพระพุทธศาสนา เพราะเป็นการสอนให้รู้จักขบคิดด้วยปัญญาเพื่อให้เข้าใจเรื่องนั้นๆ อย่างถ่องแท้ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

สรุปได้ว่า ปรัชญาศาสตร์แห่งมนุษยสัมพันธ์เพื่อนำตนเองไปสู่ความสำเร็จของ เดลคาร์เนกี คือการยกย่องสรรเสริญในขณะที่ปฏิบัติงานอยู่ และให้รางวัลเมื่องานเสร็จสิ้น การทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามที่ท่านต้องการ และการกระทำเพื่อความผิดเป็นของแก้ง่าย กระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน ปลุกความรู้สึกของคนให้เกิดความ

ต้องการ ทำให้ผู้อื่นเกิดความต้องการที่จะทำ อย่าโทษคนอื่นผิด เพราะการโต้แย้งไม่ใช่วิธีเอาชนะผู้อื่นได้ เพราะเขาอาจจะหยุดโต้แย้งด้วยความรำคาญหรือเห็นว่าน่าเบื่อ แต่ไม่ได้หมายความว่าเขายอมรับ วิธีที่จะเอาชนะใจผู้อื่นได้คือการเอาใจใส่บุคคลอื่น เป็นนักสนทนาและนักฟังที่ดี ตามที่กล่าวมาจะเห็นว่าเป็นจิตวิทยาในการสัมพันธ์กับผู้อื่น พยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่จะทำให้เขาไม่พอใจ แต่ให้ศึกษาความต้องการของเขาและทำในสิ่งที่มนุษย์พอใจคือการเห็นความสำคัญของเขาและให้เกียรติเขา

วิเคราะห์หลักความสำเร็จของ เดลคาร์ท เนกี ผ่านมุมมองทางพระพุทธศาสนา

1) วิธีการชมเชยและให้รางวัลล่อใจเป็นแนวทางของ เดลคาร์ทเนกี วิเคราะห์ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนาในแนวสังคหวัตถุ 4

การชมเชยและการให้รางวัล เป็นวิธีการกระตุ้นให้มนุษย์ก้าวไปสู่ความสำเร็จ ของเดลคาร์ทเนกี

การชมเชย ของเดลคาร์ทเนกี ตรงกับการยกย่องสรรเสริญในสังคหวัตถุ 4 ข้อที่สอง ปิยวาจาคือการพูดจาด้วยถ้อยคำที่ไพเราะอ่อนหวาน พูดจายกย่องสรรเสริญ พูดด้วยความจริงใจ ซึ่งเป็นหลักธรรมเครื่องผูกมัดจิตใจบุคคลอื่น (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539) การชมเชยและการยกย่อง เป็นการกระตุ้นให้มนุษย์เกิดกำลังใจ มีมานะพยายามอย่างไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อยในการประกอบกิจต่างๆ

ตัวอย่างเช่นในนิทานชาดก เรื่องโคฉันทวิสาละซึ่งเป็นโคพระโพธิสัตว์ วันหนึ่งพราหมณ์เจ้าของโคได้ไปทำพินันกับเศรษฐีว่าโคตัวเองสามารถลากเกวียนที่ผูกมัดติดกันได้ถึง 100 เล่ม แต่ครั้งแรกพราหมณ์ได้ตัววาคโคตัวเองว่า เจ้าโคโกง เจ้าโคโง่ จงลากเกวียนเดี๋ยวนี้ โคฉันทวิสาละไม่ได้ออกเดินแม้แต่ก้าวเดียว แต่ครั้งที่สองพราหมณ์ได้พูดจาไพเราะขึ้นกว่าเดิมว่า เจ้าโคลูกรัก เจ้าโคลูกพ่อ เจ้าจงลากเกวียนเดี๋ยวนี้ โคฉันทวิสาละก็ได้ลากเกวียนทั้ง 100 เล่มนั้นได้อย่างสบาย และพราหมณ์ก็ได้รับเงินเดิมพันจากเศรษฐี พระพุทธองค์จึงตรัสว่า "ภิกษุทั้งหลาย ชื่อว่า คำหยาบ ไม่เป็นที่ชอบใจของใครๆ แม้กระทั่งสัตว์เดียรัจฉาน" แล้วได้ตรัสพระคาถาว่า "บุคคลควรพูดแต่คำที่น่าพอใจเท่านั้น ไม่ควรพูดคำที่ไม่น่าพอใจในกาลใดๆ เมื่อพราหมณ์พูดคำที่น่าพอใจ โคฉันทวิสาละได้ลากสัมภาระอันหนักได้ ทั้งยังทำให้พราหมณ์ผู้นั้นได้ทรัพย์อีกด้วย ส่วนตนเองก็เป็นผู้ปลื้มใจ เพราะการช่วยเหลือมันด้วย" (มหามกุฏราชวิทยาลัย, 2557)

2) การชมเชยแทนการด่าแนวทางของ เดลคาร์ทเนกี วิเคราะห์ผ่านมุมมองทางพระพุทธศาสนาในแนวหน้าที่ของมิตร

การชมเชยแทนการด่า เป็นหลักปฏิบัติของ เดลคาร์ทเนกี เพื่อกระตุ้นให้มนุษย์ก้าวไปสู่ความสำเร็จ ซึ่งตรงกับหลักธรรมในพุทธศาสนา คือหน้าที่ต่อมิตรข้อที่สอง กล่าววาจาเป็นที่รัก พูดจาอ่อนหวาน พูดแต่สิ่งดีที่ไพเราะหู การกล่าววาจายกย่องสรรเสริญ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

แนวทางในการปฏิบัติต่อมิตรสหายในพุทธศาสนานั้น เดลคาร์ทเนกี นำมาปฏิบัติกับบุคคลทั่วไป ซึ่งก็เป็นแนวทางที่ดี ในการติดต่อกับบุคคลทั่วไปการยกย่องสรรเสริญตรงกับหลักการกล่าววาจาเป็นที่รักในพุทธศาสนา และการประพุดติตให้เป็นประโยชน์แก่บุคคลอื่น ตัวอย่างเช่นในนิทานชาดก เรื่องโคฉันทวิสาละซึ่งเป็นโคพระโพธิสัตว์ วันหนึ่งพราหมณ์เจ้าของโคได้ไปทำพินันกับเศรษฐีว่าโคตัวเองลากเกวียนที่ผูกมัดติดกันได้ถึง 100 เล่ม แต่ครั้งแรกพราหมณ์ได้ตัววาคโคตัวเองว่า เจ้าโคโกง เจ้าโคโง่ จงลากเกวียนเดี๋ยวนี้ โคฉันทวิสาละไม่ได้ออกเดินแม้แต่ก้าวเดียว "บุคคลควรพูดแต่คำที่น่าพอใจเท่านั้น ไม่ควรพูดคำที่ไม่น่าพอใจในกาลใดๆ เมื่อพราหมณ์พูดคำที่น่าพอใจ โคฉันทวิสาละได้ลากสัมภาระอันหนักได้ ทั้งยังทำให้พราหมณ์ผู้นั้นได้ทรัพย์อีกด้วย ส่วนตนเองก็เป็นผู้ปลื้มใจ เพราะการช่วยเหลือมันด้วย" (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

3) จงทำให้ความผิดเป็นของง่ายที่จะแก้ไขกับหน้าที่ต่อภรรยา วิเคราะห์ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนาในแนวทางที่ต่อภรรยา

การบอกคนอื่นว่าเขามีไหวพริบตามธรรมชาติ ในการที่จะทำสิ่งนั้นๆ อยู่แล้วเป็นการให้กำลังใจที่ดีเยี่ยม ซึ่งตรงกับวิธีปฏิบัติต่อ ทิศเบื้องหลัง ในหลักธรรมทางพุทธศาสนา สามิพังบำรุงภรรยาผู้เป็นทิศเบื้องหลัง เช่น ให้เกียรติยกย่อง สรรเสริญ ไม่ดูหมิ่นดูแคลน เป็นต้น (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539) การให้เกียรติยกย่อง สรรเสริญ การไม่ดูหมิ่นดูแคลนต่อผู้อื่น ทำให้เขามีกำลังใจที่จะทำอะไรก็ได้ ในสิ่งที่ยากกลายเป็นสิ่งที่ง่ายๆ สำหรับเขา

ในพุทธศาสนาเป็นหน้าที่ ที่สามิพังปฏิบัติต่อภรรยาแต่ เดลคาร์เนกี นำไปปฏิบัติกับบุคคลทั่วไปก็ได้ผลดีเหมือนกัน ซึ่งเป็นแนวทางการดำเนินชีวิตชนิดใหม่ที่ดียิ่งได้กล่าวมาแล้วว่าหลักธรรมในพุทธศาสนานั้น ไม่ต้องปฏิบัติให้ครบทุกข้อเพียงข้อใดข้อหนึ่ง ก็มีผลต่อผู้ปฏิบัติแล้วไม่ต้องกล่าวถึงว่าเมื่อปฏิบัติได้ครบทุกข้อในแต่ละหมวด จะเป็นมนุษย์ที่ดีเยี่ยม

4) กระตุ้นให้เกิดการแข่งขันกับวิมิงสา วิเคราะห์ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนาในแนววิมิงสา

การกระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน หรือความกระตือรือร้น ความกระตือรือร้น เป็นสภาวะอันหนึ่งของจิตใจที่กระตุ้นหรือเร่งเร้าคนเราให้ลงมือ ปฏิบัติ ต่องานที่อยู่ในมือซึ่งเป็นแนวทางของ เดลคาร์เนกี แนวทางในพระพุทธศาสนาตรงกับ

วิมิงสา คือการมั่นพิจารณาหาเหตุผลที่จะทำอย่างไรจะให้ประสบผลสำเร็จ ทำอย่างไรจะให้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น วิมิงสา เป็นการใช้อยูณามั่นพิจารณาหาเหตุผล ในกิจที่ตนเองกระทำอยู่ว่าทำอย่างไรจะประสบผลสำเร็จ ทำอย่างไรกิจที่ทำอยู่จึงจะก้าวหน้า เจริญวิมิงสา เพื่อเพิ่มพูนความสำเร็จ เพื่อให้ชำนาญในเรื่องความสำเร็จ และเพื่อพลิกแพลงให้เกิดความสำเร็จ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

การกระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน คือการพูดท้าทายในแนวทางของ เดลคาร์เนกี ซึ่งในพระพุทธศาสนา กล่าวถึง วิธีที่จะก้าวไปสู่ความสำเร็จนั้นคือ อิทธิบาท 4 ข้อที่ 4 กล่าววาคือ วิมิงสา หมายถึง มั่นพิจารณาและไตร่ตรอง คือมั่นพิจารณาหาเหตุผลว่าจะทำอย่างไร ถึงจะทำให้คนเราเกิดความกระตือรือร้น ที่จะก้าวไปสู่เป้าหมาย (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

ในพุทธศาสนาใช้การยกตัวอย่างเพื่อกระตุ้น ให้บุคคลมีความมุ่งมั่นและกระตือรือร้นเพื่อให้เกิดความหึกเหิม เกิดความมีมานะมีความเพียร เช่นในมหาชนกชาดกเป็นต้นพระพุทธองค์ตรัสว่า บุรุษผู้เป็นบัณฑิตพึงพยายามร่ำไป ไม่พึงเบื่อง่าย เราเห็นตนเองถูกอุ้มจากน้ำขึ้นบกแล้ว (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

5) ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งกับเมตตา วิเคราะห์ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนาในแนวทางเมตตา

ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้ง ซึ่งเดลคาร์เนกี ได้อ้างพุทธพจน์ว่า เวร ย่อมไม่ระงับด้วยการจอง เวร แต่ระงับด้วยการมีเมตตา พุทธศาสนาเรียกว่า พรหมวิหาร 4 คือ เมตตา กรุณา มุทิตา และอุเบกขา

ในการที่จะไม่โกรธต่อบุคคลอื่นนั้น ในพระพุทธศาสนาให้มีเมตตา คำว่าเมตตา หมายถึง ไม่ตรี ความรัก ความปรารถนาดี ความเห็นอกเห็นใจ ความเข้าใจดีต่อกัน ความใส่ใจหรือต้องการสร้างเสริมประโยชน์สุขให้แก่เพื่อนมนุษย์และสัตว์ทั้งหลาย เมตตาจึงควรมีในบุคคลทุกคน ทุกเชื้อชาติ ทุกเผ่าพันธุ์ เพราะเมตตาเป็นคุณสมบัติของ ผู้ประเสริฐ ผู้มีจิตใจกว้างขวาง หรือผู้ยิ่งใหญ่ด้วยคุณงามความดี คุณสมบัติของเมตตา คือ ระวังพยาบาท ระวังความโกรธ ระวังความขัดแย้ง การโต้เถียงซึ่งกันและกัน (พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), 2548)

ส่วนสูตรบันดาลผลมหัศจรรย์กับพรหมวิหาร 4 ผู้เขียนวิเคราะห์ผ่านมุมมองทางพุทธศาสนาในแนวความกรุณา ดังนี้

เดล คาร์เนกี กล่าวว่า ท่านจงอย่าปรักปรำลงโทษ ผู้ที่กระทำผิดของ คำนี้ตรงกับความกรุณา ในพุทธศาสนาเป็นธรรมข้อที่ 2 ของพรหมวิหาร 4 ความกรุณาหมายถึงความสงสาร กริยาที่สงสาร ภาวะที่สงสารในสัตว์ทั้งหลาย (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539) คนที่มีความรักความกรุณาจะสามารถช่วยเหลือและเยียวยาผู้อื่นได้ ในทุกๆ กรณีไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน เขาสามารถทำทุกอย่างได้เพื่อช่วยเหลือผู้อื่นด้วย กาย วาจา และใจ เพียงเราได้อยู่ใกล้คนที่มีความกรุณา ก็ทำให้เราอบอุ่นและได้รับการเยียวยาแล้ว เพราะเราจะเกิดความสงบและมีความสุข คนที่มีความกรุณาจะไปอยู่ที่ใดก็จะมีแต่คนชอบ มีคนอยากอยู่ใกล้ และเราจะมีความสุขเมื่อคนที่มีความกรุณามาเยี่ยมเยียนเรา เพราะคนเหล่านี้จะนำความเบิกบานมาสู่ทุกคน และเวลาเขาเข้ามาในห้องเราจะมีความสุขแค่ได้ยินชื่อของเขาเราก็ปีติยินดีแล้ว (ลามะโซปะ रिมี โปเช, ธีรเดช อุทัยวิทยารัตน์ แปล, 2553)

บุคคลใดก็ตามอาจจะทำความผิดอย่างไม่มีทางแก้ตัว แต่บุคคลนั้นจะคิดว่าเขาไม่ผิดเลย ท่านจงอย่าปรักปรำลงโทษเขาผู้นั้น เพราะการกระทำเช่นนี้บุคคลใดทุกคนย่อมทำได้ ท่านจงพยายามเข้าใจเขาให้ถ่องแท้ เพราะการพยายามเข้าใจการกระทำผิดของผู้ผิด คนฉลาด คนที่มีน้ำอดน้ำทน และคนที่มีความซื่อสัตย์พิเศษเท่านั้นจึงจะสามารถทำได้เป็นแนวทางของ เดลคาร์เนกีเพราะฉะนั้นทางพุทธศาสนาจึงสอนว่า ท่านต้องมีความกรุณา

6) เคล็ดลับที่ยิ่งใหญ่ในการติดต่อกับผู้อื่นกับฉันทะ ความพอใจ วิเคราะห์ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนาในแนวทางฉันทะความพอใจ

การทำให้ผู้อื่นเกิดความต้องการที่จะทำ ในเคล็ดลับของ เดลคาร์เนกี ซึ่งในพุทธศาสนาเรียกว่า ความพอใจ หรือฉันทะ ในภาษาบาลีฉันทะกับตัณหา มีลักษณะคล้ายๆ กัน ตัณหา ทำให้เกิดการแสวงหา ส่วนฉันทะนำไปสู่อุตสาหะหรือวิริยะ คือทำให้เกิดการกระทำ (พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), 2548) และวิธีการที่จะทำให้ความพอใจเกิดขึ้นภายในใจ ในพุทธศาสนาเรียกว่า อุบาย แต่หลักการทำให้ผู้อื่นเกิดความต้องการที่ทำได้ของ เดลคาร์เนกี น่าจะตรงกับตัณหาในพุทธศาสนา เพราะเป็นการกระตุ้นให้สิ่งตอบแทนในการกระทำสิ่งนั้นๆ ซึ่งในพุทธธรรม ท่านพระธรรมปิฎก (ป.อ. ประยุตโต) ได้อธิบายไว้ว่า การให้สิ่งตอบแทนนั้นเป็นการกระทำตามตัณหาเพื่อจะได้สิ่งตอบแทน ยังไม่ใช่หลักของฉันทะ (พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), 2548)

7) ปลุกความรู้สึกของคนให้เกิดความต้องการกับหน้าที่ของมิตร วิเคราะห์ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนาในแนวทางหน้าที่ของมิตร

การชักจูงความต้องการของมนุษย์ คือพูดถึงแต่สิ่งที่เขาต้องการ ตามแนวทางของเดลคาร์เนกี ในแนวทางพระพุทธศาสนานั้นเรียกว่า วิธีการปฏิบัติต่อทิศทั้งหกวิธีการปฏิบัติต่อมิตรสหายซึ่งอยู่ในหน้าที่ต่อทิศทั้งหกคือ โดยหน้าที่ กุลบุตรพึงบำรุงมิตรสหาย ผู้อยู่ทิศเบื้องซ้ายคือ เช่น กล่าววาจาเป็นที่รัก พูดจาอ่อนหวาน พูดแต่สิ่งดีไพเราะให้การยกย่องสรรเสริญ ประพฤติตนให้เป็นประโยชน์ เป็นต้น (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

ตามแนวทางพุทธศาสนาในหน้าที่ของมิตร ปฏิบัติเพียง 2 ข้อคือ กล่าววาจาเป็นที่รัก และ ประพฤติตนให้เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น คือพูดถึงแต่สิ่งที่เขาต้องการ

การกล่าววาจาเป็นที่รัก น่าจะปรับปรุงให้เข้ากับแนวทางของ เดลคาร์เนกี ซึ่งบอกว่าต้องพูดถึงแต่สิ่งที่เขาต้องการ และการประพฤติตนให้เป็นประโยชน์ต่อมิตร ก็ปรับให้เข้ากับแนวทางของ เดลคาร์เนกี ได้เหมือนกัน ซึ่งแนวทางของ เดลคาร์เนกี ส่วนใหญ่จะตรงกับหมวดฆารวาสธรรม ในพุทธศาสนา การประพฤติ

ตนให้เป็นประโยชน์ คือการกระทำกิจใดๆ ก็ตามที่เป็นประโยชน์ กับคนที่เรารู้จักยอมเอาชนะจิตใจของผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

8) จงทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามที่ท่านต้องการกับหน้าที่ต่อมิตร วิเคราะห์ผ่านมุมมองทางพุทธศาสนาในแนวหน้าที่ต่อมิตร

การให้เกียรติดูบุคคลอื่น การพูดจาไพเราะฟังแล้วรื่นหูของ เดลคาร์ทเนกี ตรงกับแนวทางในพุทธศาสนา คือการทำหน้าที่ต่อมิตร ข้อที่ 2 คือกล่าววาจาเป็นที่รัก พูดจาอ่อนหวาน พูดแต่สิ่งที่ไพเราะหู ให้การยกย่องสรรเสริญ และข้อที่ 3 คือประพฤติดนให้เป็นประโยชน์ ในทุกสิ่งทุกอย่างกับบุคคลที่ตนคบค้าสมาคมด้วย และข้อที่ 5 คือไม่พูดจาหลอกลวงกัน พูดแต่สิ่งที่เป็นจริง พูดจาเชื่อถือได้ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

การทำหน้าที่ของมิตรนั้น ตามแนวทางของ เดลคาร์ทเนกี ในแนวพุทธปฏิบัติเพียงสามข้อก็ใช้ได้ผลแล้ว คือ การกล่าววาจาเป็นที่รัก พูดแต่สิ่งที่ไพเราะหู ยกย่องสรรเสริญ และ ประพฤติดนให้เป็นประโยชน์ในทุกๆ อย่าง ตามเหตุการณ์นั้นๆ

ยกตัวอย่างสนับสนุนแนวทาง

เช่นใน สังวรชาดกเจ้าชายสังวรกุมารทรงได้มิตรแท้มิตรที่ดี คืออำมาตย์ผู้เป็นอาจารย์ของพระองค์ และอาจารย์ทรงชี้แนะพระราชกุมารจนได้ครองพระราชสมบัติ และทรงชนะใจพระเชษฐาทั้ง 99 พระองค์ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

9) วิพากษ์วิจารณ์โดยไม่ให้ผู้ใดเกลียดและวิมิงสา วิเคราะห์ผ่านมุมมองพุทธศาสนาในแนววิมิงสา

วิมิงสา คือการนั้นพิจารณาและไตร่ตรองว่า กระทำอย่างนี้จะเปลี่ยนจิตใจของบุคคลอื่นได้ และโดยที่เขาไม่มีความโกรธต่อเรา พิจารณาอยู่ว่าทำอะไรจะประสบผลสำเร็จ ทำอย่างไรกิจที่ทำอยู่จึงจะก้าวหน้า เจริญวิมิงสา เพื่อเพิ่มพูนความสำเร็จ เพื่อให้ชำนาญในเรื่องความสำเร็จ และเพื่อพลิกแพลงให้เกิดความสำเร็จ (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

ยกตัวอย่างสนับสนุนแนวทาง

เมื่อครั้งพระพุทธองค์เสวยพระชาติเป็นพระโพธิสัตว์ บำเพ็ญปัญญาบารมีทรงตรัสว่า ในภพที่เราเป็นญัตถุชัยกุมาร มหาโควินทพราหมณ์ คนเลี้ยงช้างอโยธยราชโอรส ภัลลภาติ สุวรรณสาม มฆเทพ และเนมิราช บารมีเหล่านี้เป็นปัญญาอุปบารมี (พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539)

จะเห็นว่าหลักการสัมพันธ์ของเดล คาร์เนกี มีความสอดคล้องกับคำสอนพระพุทธศาสนาหลายเรื่อง เช่น การยกย่องคนอื่น สัมพันธ์กับหลักปิยวาจา ซึ่งเป็นวาจาที่คนอื่นเมื่อได้ฟังแล้วเกิดความพอใจ เพราะผู้พูดกล่าวถึงเรื่องที่ดีของเขา ยกย่องชมเชยให้ปรากฏ ทำให้เขามีความสำคัญและมีความโดดเด่น ซึ่งธรรมชาติของมนุษย์มักจะพอใจคำชมเชย แต่ทั้งนี้ต้องเป็นคำชมเชยด้วยความจริงใจจึงจะถูกต้องตามหลักปิยวาจา ส่วนการให้รางวัลคนอื่นสัมพันธ์กับคำสอนเรื่องทาน ซึ่งคนให้มักจะเป็นที่รักและพอใจของผู้รับ เพราะได้เกื้อกูลชีวิตเขา การให้นั้นสามารถแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนในขณะนั้นได้ รวมทั้งเป็นการแสดงไมตรีจิตต่อผู้อื่น

สรุป

มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ศิลปะแห่งมนุษย์สัมพันธ์มีสาระสำคัญเพื่อส่งเสริมความสำเร็จแห่งการดำเนินชีวิต เดลคาร์ทเนกี กล่าวว่า ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งเป็นอันขาด เพราะว่าการโต้แย้งมักจะจบลงด้วย ต่างฝ่ายต่างเชื่อมั่นยิ่งขึ้นไปกว่าเก่าว่าตนเองเป็นฝ่ายถูก เดลคาร์ทเนกี ยังได้อ้างถึง พระพุทธเจ้าว่า พระพุทธเจ้าตรัสว่าเวรย่อมไม่ระงับด้วยการจองเวร แต่ระงับด้วยความรัก การที่จะให้ใครต่อใครทำทุกสิ่งทุกอย่างมีอยู่ทาง

เดียวเท่านั้นคือการทำให้บุคคลผู้หนึ่งต้องการที่จะทำ เดลคาร์เนกี มีวิธีการกระตุ้นให้มนุษย์ก้าวไปสู่ความสำเร็จ คือ การยกย่องสรรเสริญในขณะที่ปฏิบัติงานอยู่ และให้รางวัลเมื่องานเสร็จสิ้น การทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามที่ท่านต้องการ และการกระทำให้ความผิดเป็นของแก้ง่าย กระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน ปลุกความรู้สึกของคนให้เกิดความต้องการ และทำให้ผู้อื่นเกิดความต้องการที่จะทำ อย่าโทษคนอื่นผิด และท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งได้เป็นอันขาด จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อบุคคลอื่น และเป็นนักสนทนาที่ดีคือการตั้งใจฟังเรื่องราวของบุคคลอื่นอย่างจริงจัง และสุดท้ายคือมนุษย์ชอบการขอร้อง และกระหายที่จะเป็นคนสำคัญ

หลักธรรมในพุทธศาสนาที่ปรับใช้ได้กับแนวทางของ เดลคาร์เนกี คือ เมตตา ฉันทะ วิมังสา หน้าที่ต่อมิตร หน้าที่ต่อภรรยา และสังคหวัตถุ 4 ในหลักธรรมทางพุทธศาสนา เมื่อมนุษย์จะกระทำสิ่งต่างๆ ความพอใจหรือฉันทะจะต้องเกิดขึ้นภายในใจก่อน หรือไม่ก็ต้องหาอุบายทำให้ความพอใจเกิดขึ้น และตามด้วยการคิดพิจารณาหาเหตุผล การทำลายความขุ่นเคืองภายในใจ การกำจัดซึ่งความโกรธ การจะไม่ให้ความขัดแย้งกับบุคคลอื่นๆ ก็ต้องเจริญเมตตา หรือการแผ่เมตตาให้ได้แม้แต่ศัตรู หลักประพฤติปฏิบัติ ต่อมิตรสหายและภรรยา ซึ่งนำมาปรับใช้กับบุคคลทั่วไปก็จะประสบผลสำเร็จเช่นเดียวกัน

เอกสารอ้างอิง

- นโปเลียน ฮิล. (2541). ปสงค์ อาสา แพลและเรียบเรียง. ปรัชญาชีวิต ศาสตร์แห่งความสำเร็จ. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพมหานคร: ศักติโสภาคการพิมพ์.
- ประเวศ วะสี. (2553). ธรรมชาติของสรรพสิ่ง เข้าถึงความจริงทั้งหมด. นนทบุรี: กรีน-ปัญญาญาณ.
- พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต). (2538). พุทธธรรม. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- _____. (2554). พจนานุกรมพุทธศาสน์ฉบับประมวลศัพท์. พิมพ์ครั้งที่ 17. กรุงเทพมหานคร: ธรรมสภา. มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. (2539). พระไตรปิฎกแปลฉบับภาษาไทย. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- มหามกุฏราชวิทยาลัย. (2557). อัมมปัทฏฐกถาแปล ภาค 2. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหามกุฏราชวิทยาลัย.
- มหามกุฏราชวิทยาลัย. (2557). อัมมปัทฏฐกถาแปล ภาค 6. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหามกุฏราชวิทยาลัย.
- รอล์ฟวอลโด อีเมอร์สัน. (2543). ปสงค์ อาสา แพลและเรียบเรียง. ศาสตร์แห่งความสำเร็จ เพชรปรัชญา. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร: ศักติโสภาคการพิมพ์.
- _____. เพชรปรัชญา. (2535). พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: ศักติโสภาคการพิมพ์.
- Dale Carnegie. (1982). How to Win Friends & Influence People. U.S.A.: Simon & Schuster.
- Napoleon Hill's. (1928). The Laws of Success. U.S.A.: Ralston University Press.
- Nuttakit Kundum. (2561). เคาะประวัติเดล คาร์เนกี. เรียกใช้เมื่อ 18 มีนาคม 2565 จาก <https://nuttakitkundum.medium.com>

