

بسم الله الرحمن الرحيم

زبان بدن

نویسنده:

آلن و باربارا پیز

مترجم:

مریم شفق

انتشارات خلاق

سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور : پیز، آلن و باربارا Pease, Alan and barbara
مشخصات نشر : زبان بدن / آلن و باربارا پیز، مترجم: مریم شفق،
سمتان: انتشارات خلاق، ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری : ۴۰۳ ص. : مصور.
شابک : 978- 600- 2335920 60- 4

وضعیت فهرست نویسی : فیا
عنوان اصلی : The definitive book of body language, 2006 .
موضوع : کتاب حاضر با عنوان متفاوت و توسط مترجمین و ناشران مختلف ترجمه و منتشر شده است.
موضوع : زبان ایما و اشاره
شناسه افزوده : پیز، باربارا Pease, barbara
شناسه افزوده : شفق، مریم، ۱۳۶۳ - مترجم
رده بندی کنگره : آلت ۱۳۹۱ ز ۶۳۷ BF
رده بندی دیویی : ۱۵۳/۶۹۰
شماره کتابشناسی ملی : ۱۸۵۷۳۱۸



انتشارات خلاق

نام کتاب: زبان بدن

نویسنده: آلن و باربارا پیز

مترجم: مریم شفق

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: سجده

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۲

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۹۲۰-۶۰-۴

دفتر مرکزی: خیابان انقلاب، خیابان لبافی نژاد، بین خدانشگاه و فخر رازی

پلاک ۱۷۴، طبقه ۲، واحد ۴ تلفن: ۶۶۴۶۹۶۰۸-۶۶۹۵۹۹۷۱

قیمت: ۱۳۰۰۰ تومان

«کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر برای ناشر محفوظ می باشد»

فهرست

۱۳	 مقدمه مترجم
۱۵	 مقدمه
۱۶	 همه چیز آن طوری نیست که به نظر می‌رسد
۱۶	 اطلاعات شما را جمع به کف دستتان چقدر است؟
۱۷	 چگونه می‌توانید تضادهای زبان بدن را تشخیص دهید؟
۱۸	 نگارش این کتاب چگونه رخ داد؟
۱۹	 فصل ۱: درک اصول
۲۰	 آغاز پیدایش
۲۱	 آنچه بیان می‌کنید چندان مهم نیست
۲۱	 زبان بدن چگونه احساسات و افکار ما را لو می‌دهد
۲۲	 چرا زنان از قوه تشخیص بالاتری برخوردارند
۲۳	 اسکن مغز چه چیزی را نشان می‌دهد
۲۴	 مهارت زبان بدن ذاتی است یا اکتسابی؟
۲۵	 منشا اولیه
۲۶	 زبان بدن جهانی
۲۷	 سه قانون مهم در درک زبان بدن
۲۷	 قانون اول: مجموعه حرکات را با هم در نظر بگیرید
۲۹	 قانون دوم: دنبال هم‌خوانی بگردید
۲۹	 قانون سوم: حرکات شخص را در چارچوبی که رخ می‌دهند بخوانید
۳۰	 چرا به راحتی می‌توان در تعبیر واکنش‌ها دچار اشتباه شد
۳۱	 خواندن زبان بدن کودکان آسان‌تر است
۳۱	 می‌شود تقلب کرد؟
۳۳	 چگونه می‌توان در تعبیر زبان بدن دیگران مهارت پیدا کرد؟
۳۵	 فصل ۲: قدرت در دستان شماست
۳۵	 چگونه از کف دست‌ها و دست دادن برای برقراری ارتباط استفاده کنیم
۳۶	 چگونه بفهمیم کسی رو راست است یا خیر؟
۳۸	 استفاده عمدی از کف دست برای فریب
۳۹	 قوانین علت و معلول
۴۰	 قدرت کف دست
۴۲	 آزمایشی با جمعی از سخنرانان

- تجزیه و تحلیل روش‌های دست دادن..... ۴۴
- چه کسی اول دستش را دراز می‌کند؟..... ۴۴
- چگونگی تسلط و کنترل..... ۴۵
- دست دادن متواضعانه..... ۴۷
- دست دادن برابر..... ۴۷
- چگونه کسی را که در پی تسلط است خلع سلاح کنیم؟..... ۴۸
۱. تکنیک یک قدم به سمت راست..... ۴۹
۲. تکنیک دست روی دست..... ۵۰
- دست دادن سرد و مرطوب..... ۵۱
- از مزایای دست چه استفاده کنید..... ۵۲
- وقتی زنان و مردان با هم دست می‌دهند..... ۵۳
- گرفتن دست با هر دو دست..... ۵۴
- دست دادن همراه با کنترل..... ۵۵
- راه حل..... ۵۷
- هشت حالت از بدترین دست دادن‌ها در دنیا..... ۵۱
۱. ماهی خیس..... ۵۱
۲. گیره..... ۵۹
۳. استخوان خردکن..... ۵۹
۴. گرفتن نوک انگشتان..... ۶۰
۵. دست دادن صاف و اتو کشیده..... ۶۱
۶. پیچاندن دست..... ۶۱
۷. تلمبه زدن..... ۶۲
۸. هویج هلندی..... ۶۲
- خلاصه فصل..... ۶۳

فصل ۳: جادوی لبخندها و خنده‌ها..... ۶۵

- دست دادن عرفات و رابین..... ۶۶
- لبخند زدن علامت اطاعت و تسلیم است..... ۶۷
- چرا لبخند واگیردار است؟..... ۶۹
- لبخند چطور به مغز حقه می‌زند..... ۷۰
- تمرین لبخند دروغین..... ۷۱
- فاچاقچی‌ها لبخند نمی‌زنند!..... ۷۲
- ۵ نوع متداول لبخند..... ۷۲
۱. لبخند کشیده..... ۷۳
۲. لبخند به هم تنیده..... ۷۴
۳. لبخند با فک پایین..... ۷۴
۴. لبخند همراه با نگاه به چپ و راست و بالا..... ۷۵
۵. پوزخند..... ۷۵

- چرا خنده بهترین درمان است؟ ۷۵
- چرا باید خندیدن را جدی گرفت ۷۶
- این قدر بخندید تا گریه تان درآید! ۷۷
- جوک ها چگونه کار می کنند ۷۷
- اتاق خنده ۷۸
- لبخند و خنده راهی برای ارتباط است ۷۸
- لبخند و طنز در فروش ۷۸
- لب های آویزان ۷۹
- توصیه ای برای بانوان ۸۰
- لبخند زدن در عشق ۸۱
- خلاصه فصل ۸۲

فصل ۴: نشانه های بارو ۸۳

- ایجاد مانع با بازو ۸۳
- چرا دست به سینه بودن خطرناک است ۸۳
- بله... اما من راحتم! ۸۴
- تفاوت های جنسیتی ۸۵
- دست به سینه ۸۵
- راه حل ۸۶
- وضعیت دست به سینه شدید ۸۷
- گرفتن بازو ۸۷
- رئیس و کارمندان ۸۸
- حرکت دست به سینه با شست های رو به بالا ۸۹
- بغل کردن خود ۹۰
- افراد معروف و پولدار چگونه احساس ناامنی شان را فاش می کنند؟ ۹۲
- ایجاد مانع با فنجان قهوه ۹۴
- قدرت لمس کردن ۹۵
- لمس کردن دستان ۹۶
- خلاصه فصل ۹۷

فصل ۵: تفاوت های فرهنگی ۹۹

- ایتالیایی ها ۹۹
- آزمایش فرهنگی ۱۰۰
- چرا برخی افراد شبیه آمریکایی ها فکر می کنند؟ ۱۰۳
- اصول اولیه فرهنگی در همه جا مشابه است ۱۰۴
- تفاوت در سلام دادن ۱۰۵
- دو فرهنگ متفاوت در تقابل با هم ۱۰۶
- لب بالای جمع شده انگلیسی ۱۰۷

۱۰۷.....	ژاپنی‌ها.....
۱۰۸.....	فرهنگ‌های فین و تف کردن.....
۱۰۹.....	سه حرکت معمول دست در تمامی فرهنگ‌ها.....
۱۰۹.....	۱- حلقه.....
۱۱۱.....	۲. انگشت شست به سمت بالا.....
۱۱۱.....	۳. علامت V.....
۱۱۲.....	لمس کردن یا لمس نکردن.....
۱۱۳.....	چگونه به فرهنگ‌های دیگر توهین می‌شود.....
۱۱۴.....	خلاصه فصل.....
۱۱۵.....	فصل ۶: حرکات دست و انگشت شست.....
۱۱۶.....	چطور دست‌ها با شما حرف می‌زنند.....
۱۱۷.....	با یک دست.....
۱۱۷.....	حرکت دست برای یادآوری.....
۱۱۸.....	مالیدن کف دست به همدیگر.....
۱۲۰.....	مالیدن شست به انگشتان دست.....
۱۲۰.....	دست‌های به هم گره کرده.....
۱۲۲.....	برج کلیسا (گنبد).....
۱۲۳.....	استفاده از حرکت برج کلیسا برای برنده شدن در مسابقه شطرنج.....
۱۲۴.....	خلاصه.....
۱۲۵.....	بشقاب صورت.....
۱۲۵.....	دست‌ها را پشت بدن نگه داشتن.....
۱۲۸.....	نمایش شست دست.....
۱۲۸.....	شست بیرون زده از جیب کت.....
۱۳۱.....	خلاصه فصل.....
۱۳۳.....	فصل ۷: علائم مربوط به ارزیابی و فریب.....
۱۳۳.....	رمزگشایی اشارات دست به چشم.....
۱۳۴.....	دروغ‌کاوی.....
۱۳۵.....	۳ میمون عاقل.....
۱۳۷.....	چطور چهره حقیقت را برملا می‌کند.....
۱۳۷.....	زنان بهترین دروغ‌ها را می‌گویند و این یک حقیقت است.....
۱۳۸.....	چرا دروغ گفتن کار سختی است.....
۱۳۹.....	هشت حرکت معمول در دروغ گفتن.....
۱۳۹.....	۱. پوشاندن دهان.....
۱۴۰.....	۲. لمس بینی.....
۱۴۱.....	۳. بینی به خارش افتاده.....
۱۴۲.....	۴. مالیدن چشم.....

۱۲۳	۵. گرفتن گوش
۱۲۳	۶. خارااندن گردن
۱۲۴	۷. کشیدن یقه
۱۲۴	۸. انگشت در دهان
۱۴۵	علائم مربوط به ارزیابی و طفره رفتن
۱۴۵	ملالت و خستگی
۱۴۶	علائم مربوط به ارزیابی
۱۴۸	مصاحبه‌شونده دروغ‌گو
۱۴۸	لمس چانه
۱۴۹	مجموعه‌های تأخیری
۱۵۱	مالیدن و ضربه زدن به سر
۱۵۲	چرا باب همیشه در شطرنج بازنده است؟
۱۵۳	معنای دوگانه
۱۵۵	فصل ۸: علائم چشمی
۱۵۵	مردمک گشاد شده
۱۵۷	آزمایش مردمک
۱۵۸	مثل همیشه، زنان بهتر عمل می‌کنند
۱۵۹	نظر انداختن
۱۵۹	چشمک زدن ابرو
۱۶۰	گشاد کردن چشم
۱۶۱	مجموعه بالا نگاه کردن
۱۶۲	خیره شدن؛ به کجا نگاه می‌کنید؟
۱۶۴	اکثر آدم‌های دروغ‌گو به چشمان شما زل می‌زنند
۱۶۵	چطور از حمله یا بدرفتاری در امان بمانیم؟
۱۶۵	نگاه از پهلو
۱۶۶	پلک زدن متناوب
۱۶۷	سوسوی چشم‌ها
۱۶۷	جغرافیای چهره
۱۶۷	۱. خیره شدن اجتماعی
۱۶۸	۲. خیره شدن صمیمانه
۱۶۸	۳. خیره شدن قدرت‌طلبانه
۱۶۹	نگاه قدرت‌طلبانه
۱۶۹	داستان یک سیاستمدار
۱۷۰	به چشم‌های من عمیق نگاه کن!
۱۷۰	۲۰ ثانیه اول مصاحبه
۱۷۱	راه‌حل
۱۷۱	کانال ارتباطی شما

۱۷۳	چگونه ارتباط چشمی خود را با شنونده حفظ کنیم؟
۱۷۳	نحوه ارائه داده‌های دیداری
۱۷۴	قدرت جذب
۱۷۴	خلاصه فصل
۱۷۷	فصل ۹: مهاجمان فضایی - قلمرو و فضاهاى شخصی
۱۷۸	فضاهای شخصی
۱۷۹	منطقه فاصله
۱۸۰	کاربردهای عملی از مناطق فاصله
۱۸۱	چه کسانی در حال حرکت در منطقه‌ها هستند؟
۱۸۱	چرا ما از آسانسور سواری متفریم؟
۱۸۲	چرا افراد عصبانی می‌شوند؟
۱۸۳	آیین فاصله گذاری
۱۸۴	آزمایش در رستوران
۱۸۴	عوامل فرهنگی موثر بر مناطق فاصله
۱۸۵	چرا همیشه ژاپنی‌ها رهبر موزیک والتز هستند؟
۱۸۶	قلمرو و مالکیت
۱۸۷	قلمرو ماشین
۱۸۸	امتحان کنید
۱۸۸	خلاصه فصل
۱۸۹	فصل ۱۰: پاها چگونه افکار اشخاص را فاش می‌کنند
۱۸۹	همه درباره شیوه جدید راه رفتن صحبت می‌کنند
۱۹۰	پاها چگونه حقیقت را بیان می‌کنند
۱۹۰	هدف پاها
۱۹۱	چهار حالت ایستادن
۱۹۱	۱- حالت خیردار
۱۹۱	۲- پاهای باز شده
۱۹۲	۳- یک پا جلو
۱۹۲	۴- پا روی پا گذاشتن
۱۹۴	موقعیت دفاعی، سرد یا فقط راحت؟
۱۹۵	چگونه از موقعیت بسته به حالت باز برویم؟
۱۹۶	پا روی پا گذاشتن به سبک اروپایی
۱۹۷	فیگور چهار آمریکایی
۱۹۸	آیا وقتی بدن در موقعیت بسته‌ای قرار می‌گیرد ذهن هم بسته می‌شود؟
۱۹۹	شکل عدد چهار همراه با گیره
۱۹۹	قفل میج پا
۲۰۱	سندرم دامن کوتاه

- پاهای پیچ خورده ۲۰۱
- پاهای موازی ۲۰۲
- پای راست را جلو بگذارید، پای راست را عقب بگذارید! ۲۰۲
- خلاصه فصل ۲۰۳
- فصل ۱۱: سیزده حرکت معمولی که در روز شاهد آن هستید** ۲۰۵
- تکان دادن سر به علامت توافق ۲۰۶
- چرا باید این حرکت را بلد باشید ۲۰۶
- چطور موافقت مرد را جلب کنیم؟ ۲۰۷
- تکان دادن سر به علامت منفی ۲۰۸
- وضعیت‌های اصلی سر ۲۰۸
۱. سر به سمت بالا ۲۰۸
- موقعیت خشی سر ۲۰۹
۲. کج کردن سر ۲۰۹
۳. سر به سمت پایین ۲۱۰
- شانه بالا انداختن ۲۱۱
- برداشتن نخ خیالی (ور رفتن با لباس) ۲۱۱
- چطور آمادگی خود را برای عمل نشان دهیم؟ ۲۱۲
- ارزیابی رقیب ۲۱۴
- پاهای از هم باز ۲۱۶
- پا روی دسته صندلی ۲۱۶
- سوار شدن روی صندلی ۲۱۷
- حرکت منجنیق ۲۱۹
- حرکاتی که نشان می‌دهد فرد آماده است ۲۲۰
- موقعیت آغازکننده ۲۲۱
- خلاصه فصل ۲۲۲
- فصل ۱۲: چگونه یک رابطه ایجاد کنید؟** ۲۲۳
- تقلید در سطح سولوی ۲۲۶
- تفاوت‌های بین تقلید زن و مرد ۲۲۷
- اگر شما زن بودید چه کار می‌کردید؟ ۲۲۸
- هنگامی که زنان و مردان شبیه هم به نظر می‌آیند ۲۲۸
- آیا حیوانات خانگی شبیه خود ما به نظر می‌آیند؟ ۲۲۹
- میمون‌ها می‌بینند و انجام می‌دهند ۲۲۹
- صداهای مطابق ۲۳۰
- عمدا یک رابطه دوستانه ایجاد کنید ۲۳۱
- چه کسی تقلید می‌کند؟ ۲۳۲
- خلاصه فصل ۲۳۳

فصل ۱۳: نشانه‌های مخفی سیگار، عینک و آرایش..... ۲۳۵

- ۲۳۶..... دو نوع از افراد سیگاری
 ۲۳۷..... تفاوت مردان و زنان در سیگار کشیدن
 ۲۳۷..... چگونه می‌توان مثبت یا منفی بودن تصمیم را تشخیص داد؟
 ۲۳۹..... افراد سیگاری
 ۲۳۹..... سیگاری‌ها چگونه جلوسه را به پایان می‌رسانند
 ۲۳۹..... چگونه نشانه‌های عینک را درک کنیم؟
 ۲۴۱..... تکنیک‌های معطل کردن
 ۲۴۲..... نگاه کردن با دقت از بالای عینک
 ۲۴۳..... گذاشتن عینک روی سر
 ۲۴۳..... نشانه‌های کیف دستی
 ۲۴۴..... خلاصه فصل

فصل ۱۴: بدن چگونه به مکانی که ذهن می‌خواهد برود اشاره می‌کند؟..... ۲۴۵

- ۲۴۶..... آنچه که زوایای بدن به آن اشاره می‌کند
 ۲۴۶..... ۱- پوزیشن‌های باز
 ۲۴۷..... ۲- پوزیشن بسته
 ۲۴۷..... چگونه دیگران را به جمع خود راه ندهیم؟
 ۲۴۸..... اشارات بدن در حالت نشسته
 ۲۴۹..... اشارات پا
 ۲۵۰..... خلاصه فصل

فصل ۱۵: نشانه‌های مالکیت و قلمرو..... ۲۵۱

- ۲۵۳..... پایین آوردن بدن و وضعیت
 ۲۵۳..... او یک مرد بزرگ در اطراف شهر است
 ۲۵۴..... چرا بعضی از افراد در تلویزیون بلندتر به نظر می‌رسند؟
 ۲۵۵..... سعی کنید آزمایش کف زمین را اجرا کنید!
 ۲۵۶..... معایب قد بلند
 ۲۵۶..... چگونه سیاستمداران می‌توانند روی صفحه تلویزیون رای مردم را به نفع خودشان برگردانند؟
 ۲۵۷..... چگونه افراد عصبانی را آرام کنیم؟
 ۲۵۹..... عشق در این مورد چه نقشی را ایفاء می‌کند؟
 ۲۶۰..... استراتژی‌هایی برای بلندتر نشان دادن قد
 ۲۶۰..... خلاصه فصل

فصل ۱۶: ترتیب و مکان مربوط به نشستن..... ۲۶۱

- ۲۶۲..... آزمایش میز را انجام دهید
 ۲۶۳..... وضعیت گوشه (B1)

۲۶۴.....	موقعیت همکاری (B2)
۲۶۵.....	وضعیت رقابتی / تدافعی (B3)
۲۶۶.....	چرا بعضی از رئیس‌ها محبوب نیستند؟
۲۶۷.....	وضعیت مستقل (B4)
۲۶۷.....	مهم نیست چه می‌گویید مهم این است که کجا می‌نشینید
۲۶۸.....	روش آرتور شاه
۲۶۹.....	میزهای مستطیلی جلسات
۲۶۹.....	چرا شاگرد محبوب استاد سمت چپ می‌نشیند؟
۲۷۰.....	بازی قدرت در خانه
۲۷۰.....	چگونه گریه خسار را در بیاورید؟
۲۷۱.....	منطقه توجه
۲۷۲.....	آزمایشی در حوزه آموزش
۲۷۲.....	گرفتن تصمیم سر میز شام
۲۷۴.....	خلاصه فصل
۲۷۵.....	فصل ۱۷: مصاحبه‌ها، روابط قدرت و سیاست‌های اداری
۲۷۶.....	چرا جیمز باند خونسرد، آسوده و خوددار به نظر می‌رسید
۲۷۷.....	نه کلید طلایی برای داشتن بهترین برداشت اولیه
۲۷۷.....	۱. در اتاق پذیرش
۲۷۷.....	۲. ورود
۲۷۸.....	۳. رویکرد
۲۷۸.....	۴. دست دادن
۲۷۸.....	۵. وقتی می‌نشینید
۲۷۹.....	۶. منطقه نشستن
۲۷۹.....	۷. حرکات شما
۲۷۹.....	۸. فاصله
۲۸۰.....	۹. نحوه خروج
۲۸۰.....	وقتی شما را منتظر می‌گذارند
۲۸۱.....	آنقدر وانمود کنید تا موفق شوید!
۲۸۲.....	هفت استراتژی ساده برای تاثیرگذاری بیشتر
۲۸۲.....	۱. ایستاده ملاقات کنید
۲۸۲.....	۲. رقابت‌کنندگان را طوری بنشانید که پشت‌شان به در باشد
۲۸۳.....	۳. انگشتان‌تان را کنار هم نگه دارید
۲۸۳.....	۴. آرنج‌هایتان را بیرون نگه دارید
۲۸۳.....	۵. از کلمات قدرتمند استفاده کنید
۲۸۳.....	۶. یک کیف نازک همراه خود داشته باشید
۲۸۳.....	۷. مراقب دکمه‌های کت آنها باشید
۲۸۴.....	خلاصه

- سیاست‌های اداری در دفاتر ۲۸۴
۱. اندازه صندلی و لوازم اضافه آن ۲۸۴
۲. ارتفاع صندلی ۲۸۵
۳. موقعیت صندلی ۲۸۵
- چگونه قلمرو میزها را تغییر دهیم؟ ۲۸۵
- اشاره به حالت نشسته ۲۸۷
- چگونه چیدمان دفتر را تغییر دهیم ۲۸۸
- خلاصه فصل ۲۹۲
- فصل ۱۸: همه اشارات در کنار هم ۲۹۳
- چه میزان می‌توانید این تصاویر را بخوانید؟ ۲۹۴
- مجموع امتیاز شما چقدر است؟ ۳۰۶
- خلاصه فصل ۳۰۶
- شش راز جالب زبان بدن ۳۰۷

مقدمه مترجم

با یکی از دوستانم به جلسه مهم کاری رفته بودیم. می‌خواستیم نظر مثبت طرف مقابل را برای پروژه‌ای بدست آوریم. اتفاقاً چند نفر از رقبا نیز در جلسه حاضر بودند. بنظرم جلسه خیلی خوب بود و حتی نظر کارفرما برای دادن پروژه به ما بسیار مثبت بود. از جلسه که بیرون آمدیم، با خوشحالی به همکارم گفتم: "گویا کار را گرفتیم!"

همکارم حرفی نزد، گفت: "چی شده؟ نظرت در مورد جلسه چی بود؟" همکارم به حرف آمد و با صدای آهسته گفت: "بنظرم نظرشان روی ما مثبت نبود!" گفتم: "نبود؟ منظور چی؟ آقای... که خیلی از کار ما تعریف کرد. فکر می‌کنم باید منتظر زمان عقد قرارداد باشیم."

همکارم کمی فکر کرد و برایم توضیح داد که اگر دقت می‌کردم، متوجه می‌شدم که در زمان تعریف و تمجید از رزومه ما، حالت چشمان طرف مقابل، حتی طریقه نشستن و دستهایش طور خاصی بوده است به صورتی که نشان می‌داد که فرد مقابل چندان در دادن نظر قطعی و مطمئن خود نسبت به کار ما، مطمئن نبوده است و شاید برای اینکه می‌خواست سریع‌تر از این جلسه خلاص شود، با تعارف دروغی سعی کرده تا جلسه را به اتمام برساند. اما بدن او برخلاف زبانش، دروغ نمی‌گفته و نظر واقعی و قلبی او را به ما نشان داده است.

تعجب کردم که چطور به این نشانه‌های کوچک توجه نکرده‌ام و شاید اگر کمی دانش خود را در این زمینه افزایش می‌دادم، از بسیاری قرارها نتیجه بهتری گرفته و در نهایت کار را به نفع خود پیش می‌بردم.

بعد از یک هفته که خبری از کارفرمای عزیز! نشد، دیگر مطمئن شدم که علم روانشناسی و توجه به نشانه‌های زبان بدن، بسیار مهم است و اگر مدتی را برای مطالعه رفتارهای افراد صرف کنم، در آینده و کار خود موفق‌تر خواهم بود.

پس از مدتی مطالعه و زمانی که کتاب‌ها و تجربیات آئن بیز را در زمینه زبان بدن و

آموزش استفاده از این زبان، بهتر از سایرین دیدم، به ناشر کتاب‌هایم پیشنهاد ترجمه کتاب حاضر را دادم که خوشبختانه با استقبال و حمایت او نیز مواجه شدم.

در جال حاضر که در حال نوشتن این مقدمه هستم، ترجمه کتاب به اتمام رسیده است و در حال طی کردن، مراحل آماده سازی کتاب هستیم، کتابی که با دانش و علم خود دید شما را نسبت به رفتار اطرافیان‌تان تغییر خواهد داد و حتی در زندگی شخصی‌ام، دانشجویانم نیز در کلاس از دست این تحلیل‌های رفتاری‌ام در امان نیستند و دیگر می‌توانم با اطمینان از بیت واقعی طرف مقابلم با خبر شوم.

بدن انسان با زبان خودش چیزهای زیادی را برای گفتن دارد، مطالب زیادی که حتی خود فرد نیز گاهی قادر به پنهان کردن آن علایم نیست.

در اینجا بر خود لازم می‌بینم از زحمات بی‌دریغ خانم آناهیتا رزم آرا و خانم شهلا قانع در ترجمه و ویراستاری این کتاب مرا یاری ساختند کمال تشکر را داشته باشم. در ادامه از شما خواننده عزیز دعوت می‌کنم تا کتاب حاضر را به دقت مطالعه کرده و از این به بعد با دیدی موشکافانه به رفتار دیگران دقت کنید.

جهت استفاده از تجربیات دیگران در زمینه‌های روانشناسی و حتی کسب درآمد از این راه، دعوت می‌کنم تا از سایت www.milyarderha.ir دیدن کرده و از جمع چندین هزار نفری اعضای سایت و تجربیات و مطالب خواندنی دیگری که به رایگان در اختیار عموم قرار گرفته است استفاده نمایید.

موقعیت در زندگی حق شماست از این حق خود دفاع کنید.

مریم شفقی

آبان ۱۳۹۱

مقدمه

از روی ناخن‌ها، آستین کت، چکمه، شلوار، برآمدگی انگشت اشاره، طرز بیان، سرآستین و حرکات یک فرد است که کار و پیشه او به روشنی فاش می‌شود. غیر قابل باور است که یک کارآگاه ماهر نتواند با ترکیب همه این‌ها معما را کشف کند.

(شرلوک هلمز - ۱۸۸۷)

از دوران کودکی فهمیدم آنچه که مردم می‌گویند، در واقع آن چیزی نیست که مورد نظر آنهاست. می‌دانستم که اگر افکار واقعی آنها را بخوانم و پاسخ درستی به نیازهایشان بدهم می‌توانم کاری کنم تا مطابق میل رفتار کنند و کاری را که می‌خواهم انجام دهند. من در یازده سالگی پول توجیبی ام را از راه فروش حضوری اسکاچ در مقابل درب خانه‌ها درمی‌آوردم. من با نگاه به دستان افراد به سرعت می‌فهمیدم که آنها از من اسکاچ خواهند خرید یا نه. وقتی دری را می‌زدم اگر کسی تمایلی به خرید نشان نمی‌داد اما دست‌هایش باز بود و کف دستش را به من نشان می‌داد می‌فهمیدم که می‌توانم بیشتر اصرار کنم. زیرا هر چقدر فرد خود را بی‌اعتنا نشان می‌داد اما حالت تهاجمی نداشت. اگر کسی با صدای ملایم به من می‌گفت دور شوم اما از انگشت اشاره‌اش استفاده می‌کرد و یا دستش را مشت می‌کرد، می‌فهمیدم که بهتر است هرچه سریع‌تر بروم.

من عاشق فروشندگی بودم و قابلیت خواندن فکر مردم در کنار فروشندگی در سال‌های نوجوانی باعث شد تا پول کافی برای خرید اولین مایملکم را بدست آورم.

در بیست سالگی وارد فعالیت بیمه شدم و چندین بار رکورد فروش موسسه‌ای را که برایش کار می‌کردم شکستم و در سال اول اشتغالم جوان‌ترین فروشنده‌ای شدم که بیش از یک میلیون دلار فروش کرد. این موفقیت سبب شد به فروشنده میلیون دلاری شهرت پیدا کنم.

همه چیز آن طوری نیست که به نظر می‌رسد

قابلیت مشاهده آنچه در ذهن مردم می‌گذرد ساده است- آسان نیست ولی ساده است. قابلیت خواندن فکر افراد در واقع به این معناست که آنچه را در محیط می‌بینید و می‌شنوید با هم مقایسه کنید. اما بیشتر مردم فقط به چیزهایی دقت می‌کنند که آن را می‌بینند.

یک حکایت جالب در این مورد برایتان نقل می‌کنم:

دو مرد از جنگلی می‌گذشتند که با یک گودال عمیق روبرو شدند. یکی از آنها گفت: وای چقدر عمیق به چقدر تا سنگ داخل آن بیاندازیم تا ببینیم عمقش چقدره؟ آنها چند سنگ در گودال ریختند اما بعد از چند لحظه هیچ صدایی نیامد. سپس سنگ بزرگتری را امتحان کردند اما باز صدایی نشنیدند. تا اینکه چشمشان به یک تکه ریل قطار افتاد و تصمیم گرفتند آن را داخل گودال بیاندازند. آنها ریل سنگین را کشان کشان به طرف گودال آوردند و داخلش انداختند اما هیچ صدایی در نیامد. ناگهان از دل جنگل بزی به سرعت باد دوید و از بین آن دو عبور کرد و به داخل گودال افتاد. دو مرد آنجا ایستادند و به چیزی که دیده بودند فکر می‌کردند. سپس کشاورزی از دل جنگل بیرون آمد و سراغ بزی را از آن دو گرفت. آنها گفتند: بزمثل برق و باد از جنگل اومد و پرید داخل گودال. کشاورز گفت: "نه اون بزم من نبوده آخه من بزم را به یک تکه ریل قطار بسته بودم."

اطلاعات شما راجع به کف دستتان چقدر است؟

در روز چندین بار می‌گوییم چیزی را مثل کف دستمان می‌شناسیم اما آزمایش‌ها نشان می‌دهد که در واقع کمتر از پنج درصد مردم کف دستشان را از روی عکس تشخیص می‌دهند.

برای اثبات این نکته آزمایش ساده‌ای را انجام دادیم که نتایج آن نشان داد که بیشتر افراد در خواندن علائم زبان بدن ماهر نیستند. در این آزمایش ما در انتهای راهروی لابی هتل یک آینه قرار دادیم که این تصور ایجاد می‌کرد که راهروی بسیار درازی در هتل هست که تا پشت لابی ادامه دارد. گیاهان بزرگی هم از سقف آویزان کردیم که هر کس

وارد لابی می‌شود به نظر برسد که شخص دیگری همزمان از انتهای دیگر وارد شده است. آن شخص فرضی به دلیل وجود گیاهان صورتش قابل تشخیص نبود اما می‌شد بدن و حرکاتش را دید. وقتی از افراد حاضر پرسیدیم آیا مهمان را شناختید؟ ۸۵ درصد مردان گفتند نه! در واقع بیشتر مردان نتوانستند تصویر خود را در آینه تشخیص دهند. در حالی که ۵۸ درصد زنان وجود آینه را تشخیص دادند و ۳۰ درصد هم گفتند میهمان به نظرشان آشناست. بیشتر مردان و نیمی از زنان نمی‌دانند از گردن به پایینشان شبیه چیست.

چگونه می‌توانید تضادهای زبان بدن را تشخیص دهید؟

در بیشتر نقاط دنیا مردم نسبت به دانستن زبان بدن سیاستمداران بسیار علاقمندند، زیرا همه می‌دانند که سیاستمداران وانمود می‌کنند به چیزی اعتقاد دارند اما در واقع هیچ اعتقادی ندارند، یا خودشان را آن طور که واقعا هستند نشان نمی‌دهند. سیاستمداران در بیشتر مواقع در حال طفره رفتن، اجتناب کردن، گریز زدن، وانمود کردن، دروغ گفتن و پنهان کردن احساساتشان هستند. اما ما به طور غریزی می‌دانیم که آنها سرانجام در اثر تضادهای نشانه‌های زبان بدن به دام می‌افتند بنابراین علاقه داریم که رفتار آنها را به دقت تماشا کنیم تا مچشان را بگیریم.

برای مشاهده این مطلب آزمایش روانشناسی را با همکاری یک دفتر گردشگری انجام دادیم. در این آزمایش گردشگرانی که وارد این دفتر می‌شدند تا اطلاعاتی راجع به نقاط جذاب گردشگری آنجا اطلاعات کسب کنند، پس از هدایت به سمت میز مسئول اطلاعات و انجام گفتگوهای اولیه، مسئول اطلاعات به بهانه نشان دادن بروشور به زیر میز می‌رفت و جای خود را با یک فرد دیگر و با رنگ لباس جدید عوض می‌کرد. جالب است که بیش از نیمی از گردشگران متوجه این تغییر نمی‌شدند و تعداد مردانی که به کلی این تغییر را نمی‌دیدند دو برابر زنان بود. آنها نه تنها متوجه زبان بدن نمی‌شدند بلکه نمی‌فهمیدند که ظاهر این مرد جدید به کلی متفاوت است! تا زمانی که قابلیت ذاتی نداشته باشید یا خواندن زبان بدن را یاد نگرفته باشید احتمال اینکه شما به کلی این تفاوت‌ها را تشخیص ندهید زیاد است. این کتاب راهگشای شما در این مسیر است.

نگارش این کتاب چگونه رخ داد؟

من و باربارا با استفاده از کتاب قبلی من با نام زبان بدن، این کتاب جدید را نوشتیم. ما نه تنها وقت زیادی صرف این کتاب کردیم بلکه پژوهش‌های به عمل آمده توسط علوم جدید چون زیست‌شناسی و روان‌شناسی و MRI را اضافه کردیم. ما محتوای کتاب را عمدتاً به حرکات بدن، طرز بیان و ژست‌ها اختصاص داده‌ایم. این کتاب شما را نسبت به نشانه‌های بدنتان آگاه‌تر می‌کند و آموزش می‌دهد که چطور از آنها برای برقراری ارتباط موثرتر استفاده کنید و نیز به بررسی دقیق هر جزء از حرکات بدن می‌پردازد.

برخی افراد به این روش خرده گرفته‌اند و ادعا کردند که بررسی و مطالعه زبان بدن صرفاً ابزاری ست برای خواندن اسرار یا افکار دیگران و نیز کنترل یا سوء استفاده از آنان. اما درواقع این کتاب در پی آن است که بینش عمیق‌تری در رابطه با دیگران به شما ببخشد تا روابط کاری و خانوادگی موفق‌تری داشته باشید.