

۱۴۷۲۸۲۰

زبان بدن

چگونه بفهمیم واقعاً چه می‌گوید

توسط مؤلف برترین کتاب سال

جیمز بورگ

James Borg

«بورگ متخصص زبان بدن است»

مجله تایمز

مترجم: دکتر آرش رهسپار

سرشناسه

Borg, James - بورگ، جیمز :

عنوان و نام پدید آورنده : زبان بدن: چگونه بفهمیم واقعا چه می گوید/ جیمز بورگ : مترجم آرش رهسپار.

مشخصات نشر : تهران: یوسف مهر، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۲۸۸ص. : مصور.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۱۱۰-۰۰۰ :

وضعیت فهرس نویسی : فیبا

یادداشت : عنوان اصلی: Body language : how to know what's really being

said, 3rd. ed, 2013.

موضوع : زبان اشاره و اشاره

موضوع : Body language :

موضوع : ارتباط غیر اشیاء

موضوع : Interpersonal communication :

شناسه افزوده : رهسپار، آرش : ۱۳۵۰

رده بندی کنگره : ۱۳۹۶ ب ۸۵ ۶۰۷/۳

رده بندی دیویی : ۱۵۳/۶۹ :

شماره کتابشناسی ملی : ۴۵۵۲۷۳۳ :

نام کتاب: زبان بدن چگونه بفهمیم واقعا چه می گوید

تالیف: جیمز بورگ

ترجمه: دکتر آرش رهسپار

ناشر: انتشارات یوسف مهر

نوبت و سال چاپ: اول/ ۱۳۹۶

شمارگان: ۱۰۰۰

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: دانش

بها: ۱۹۹۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۱۱۰-۰۰۰

مرکز پخش: انتشارات یوسف مهر



انتشارات یوسف مهر

بنام مالک هستی

با تو بی لب این زمان، من نو به نو

رازهای کهنه گویم می شنو

"مولوی"

دپاس بیکران پروردگار را که به انسان قدرت اندیشیدن بخشید تا به یاری این
 هوش راه ترقی و تعالی را بییماید. همانگونه که ما انسانها بوسیله زبان با ایجاد کلام و گفتار
 می توانیم با اندیگر سخن گفته و نیازهایمان را ابراز نماییم، بدن ما نیز زبانی دارد که با شناخت
 دانش این کتاب می توانیم در روابط بین فردی و اجتماعی بسیار موفق تر ظاهر شویم.

حتماً این جسم را دیده اید که صدای عمل بلندتر از کلمات است. این مسئله
 مخصوصاً در مورد زبان بدن صدق دارد. زبان بدن نوعی ابزار ارتباطی قدرتمند است که با
 استفاده از آن می توان ارتباطات جدیدی پیدا کرد و یا دیگران را به انجام کاری متقاعد نمود.
 آشنایی با زبان بدن به شما کمک می کند بسیاری مثل جذابیت، حقیقت، اعتماد به نفس و شرم
 را تشخیص دهید. شما با دقت در حرکات طرف مقابل می توانید به حقایق زیادی دست یابید. در
 واقع تمام ما آگاهانه یا ناآگاهانه از زبان بدن استفاده می کنیم.

این کتاب که حاصل زحمات نویسنده بزرگ جیمز بورگ و ترجمه دوست و همکار
 گرامیم دکتر آرش رهسپار می باشد، تلاشی است در جهت عویت مهارت ارتباطات ما از طریق
 زبان بدن و بیان می کند که تک تک اجزای بدن میتواند به زبانی مجزا، فرار از زبان کلامی
 راهگشای ارتباطات ما باشد. امید است این تحفه بتواند ما را در تقویت روابط بین فردی و
 اجتماعی توانا نماید.

مدیر مسئول موسسه انتشاراتی یوسف مهر

دکتر سعید رضا یوسف

سخن مترجم

انسان موجودی اجتماعی است و این بودنیاز به مهارت های خاص خود دارد. در دنیای کنونی هر چه به برقراری ارتباط مسلط تر باشیم و هر طور بتوانیم بر کیفیت آن بیفزاییم نتیجه عالی تری در پیشبرد اهداف کاری، اجتماعی و خانوادگی به دست خواهیم آورد.

زبان بدن، زبان غیر کلامی است که با اثر ناشی شدن از ناخود آگاه، با نیت واقعی و انکار حقیقی انسان به شدت مرتبط است. دانستن این زبان ما را در دریافت پیام راستین از بدن سایر افراد یاری خواهد کرد. از سوی دیگر تسلط بر زبان بدن باعث می شود پیام های ارسالی از بدن را نیز به درجه ای تحت کنترل خود آگاه قرار گیرد.

من از درس های کتاب زبان بدن آقای جیمز بورگنکانت از زنده ای برداشت کردم و در عمل به کار گرفتم که چه به عنوان پزشک و حرفه طبابت و چه به عنوان حقوقدان در کسوت مشاور برایم راگسنا، مشر مشربوده است. پس بر آن شدم تا ترجمه این کتاب آموخته های خود را بازرگوارانی چون شما که قصد خواندن این کتاب را دارید به هم بگویم.

زندگی کوتاه است و مهارت های ارتباطی ما را در حصول تعالی دست تر، زیاتر، دقیق تر، سریع تر و لطیفی مانا در زندگی یاری خواهد کرد.

دکتر آرش بهمد

فهرست مطالب

۱	مقدمه
۹	معرفی
۲۳	درس ۱ زبان ذهن و بدن
۴۷	درس ۲ نگاه کردن
۱۰۳	درس ۳ گوش دادن
۱۲۵	درس ۴ اندام
۱۸۷	درس ۵ دروغ گویی
۲۲۷	درس ۶ نشستن کردن
۲۴۷	درس ۷ دل نشین بودن
۲۷۷	کلام آخر

مقدمه دومین چاپ

خوب اینجا چه داریم: چاپ مجدد و به‌روز شده‌ای که من امیدوارم روشنگر شما باشد؛ و آگاهی شما از این موضوع جذاب را ارتقاء دهد. همان‌گونه که با دو کتاب دیگر این سه‌گانه شکل گرفت، هدف اطلاع‌رسانی، آموزش و سرگرمی است.

ارتباط، خنان موضوع مهمی است که برای آسایش ما ضروری است و قسمت اعظم آن، از کلام ناشی نمی‌شود. چگونگی بیان ما بعلاوه وضعیت‌های بدنی و ژست‌هایی که به خود می‌گیریم، راه ارتباط جادویی ماست.

در طی چند سال گذشته تمرکز بیشتری روی بررسی زبان بدن سیاستمداران، افراد مشهور، ورزشکاران و مردم در محل کار مان صورت گرفته است. از سوی دیگر پیشرفت‌هایی در زمینه آگاهی به اینکه زبان ما باید دوستی ارسال کند نیز اتفاق افتاد البته در صورتی که ما به‌درستی با مقاصدمان ارتباط داشته باشیم.

من از دریافت جایزه برای این کتاب خرسندم. من برنده BAA (اداره فرودگاه‌های بریتانیا) جایزه بهترین کتاب غیرداستانی سفری خوانده‌شده در سال ۲۰۰۹.

از لیست کوتاه ۶ کتاب (با در نظر گرفتن کتاب دیگر، مرغاب، شانس برای برد ششمین کتاب کمتر شده است)، رأی بیش از ۲۳۰۰۰ اعضا عمومی در طی پروب، یک ماهه همین کتاب بوده است.

از همه شما که این چاپ جدید را انتخاب کرده‌اید، سپاسگزارم.

بار دیگر - از سفر لذت ببر.

یادداشت مؤلف

گفته مشهوری است که وقتی کتاب می‌نویسید «شما موضوع خود را انتخاب نمی‌کنید؛ موضوع شمارا انتخاب می‌کند.» قطعاً این موضوع درباره کتاب‌های پیشین من که این «سه‌گانه» را شکل داد: ترغیب و قدرت ذهن، صدق می‌کند. من عمری را صرف مطالعه ترغیب، چگونگی کارکرد ذهن و زبان بدن نموده‌ام: هم در زمینه علمی و هم در زندگی کاری که مهارت‌ها و خودآگاهی در دستیابی به نتیجه مثبت و فهم دیگر افراد حیاتی بود (و هنوز هم هست).

علاوه بر رفتار غیرکلامی، یا «زبان بدن»، به سرعت در سال‌های اخیر رشد کرده است چون در این فضای سریع‌السير و به دلیل کمبود وقت، ما به‌طور معمول روی اولین برخورد قضاوت می‌کنیم.

مردم به سرعت تصمیم می‌گیرند که آیا به ما اعتماد کنند، ما را دوست بدارند، بخواهند با ما کار کنند، عاشق ما باشند. بسیاری چیزهای دیگر، همان‌گونه که تحقیقات، مکرر اشاره دارند، کلمات به‌تنهایی تمام تصویر را ارائه نمی‌دهند.

ماهیت شرایط انسانی است، که ما بیشتر از خال حالات بدن ارتباط برقرار می‌کنیم تا توسط کلام.

ما هرروز به‌طور مداوم مجبور به تفسیر آنچه زبان بدن دیگر افراد به ما می‌گوید هستیم — همان‌گونه که خوشتن خود را در خلق تأثیر درست کنترل می‌نماییم. این خیابانی دوطرفه است!

شما ممکن است بارها به نتیجه مطالعه‌ای در سال ۱۹۷۰ رجوع کرده باشید که بیش از ۹۰ درصد مفاهیم در هر تعاملی از سرنخ‌های غیرکلامی ناشی می‌شود — روشی که بدن شما سخن می‌گوید و نیز طریقی که شما سخن می‌گویید (صوت) — و در واقع تنها فقط ۷ درصد آن از کلماتی که شما می‌گویید، نشأت می‌گیرد.

ما می‌توانیم با ارقام فعلی سرگرم باشیم اما نکته اساسی این است که قریب به اتفاق معنی یک پیام، به هنگام ارتباط با دیگران، از نمایش ناخودآگاه زبان «خاموش» ما ناشی می‌شود؛ که

کلمات استفاده شده ما را تقویت یا تضعیف می کند. تحقیقات نشان داده است که بیشتر افراد موفق، در جنبه های مختلف زندگی، در رمزگشایی این علائم بصیر هستند.

تمام جهان صحنه نمایش است.

هنرپیشگان باید استادان زبان بدن باشند تا ما را در باور نقشی که بازی می کنند، متقاعد نمایند. درست در همان زمانی که ما را «در تعلیق حالت ناباوری مان» یاری می کنند. (از آنجاکه آن زندگی واقعی نیست)

لذا می توانیم درگیر اجرا شویم و هیجانات خود را به عملکرد ایشان پیوند زنیم. وقتی که ما اطوار و ژست هایی که احساس خاصی را به درستی بیدار می کنند می بینیم، یا آنچه گفته یا حس شده است را دریافت می کنیم، ناخودآگاه ما را قبول می کنیم و باورپذیر می شود - چه بازی خوبی! به تازگی من متن زیر را از مرور بازی روست اند لندن^۱ یادداشت کردم:

...من شخصیت او را باور کردم. زبان بدن او و وضعیت بدن همگی خوب به چشم می آمد. او حرکات موزون و تئاتر را برای انتقال هیجانات و افکار به هم آمیخته انتخاب کرده بود لذا مخاطب قادر بود بدون احتیاج به کلام آن را درک کند.

از آنجاکه ما همگی نقش های خاصی در زندگی روزانه، چه زندگی شخصی مان و چه به ویژه در کار، بازی می کنیم، زبان بدن راهی است که بدن های ما باهم ارتباط برقرار می کنند یا به نگرش های شخصیتی شکل می دهند.

هیچ چیز دروغی درباره آن وجود ندارد - همان گونه که شکسپیر^۲ به ما گفت:

تمام جهان صحنه نمایش است،

آن ها به صحنه وارد و خارج می شوند؛

آن ها ورودی و خروجی خود را دارند؛

^۱ London West End

^۲ Shakespear

و هر کسی در زمانش نقش‌های زیادی باز می‌کند.

[همان‌گونه که دوست دارد]

جادوی خواندن زبان بدن

مثل یک بازیگر حرفه‌ای، وقتی در زندگی روزمره نقش خود را نمایش می‌دهید باید مطمئن شوید زبان بدن شما مناسب با شخصیتی است که بازی می‌کنید، در غیر این صورت اجرای شما هم‌ساز نیست و پیام شما باورپذیر نخواهد بود.

البته وقتی این موضوع کاملاً برایم روشن شد مسحور جادو و روانشناسی پشت این ارائه شدم. پس از زمان زیادی که کسب دانش جادو و سپس اجازه یافتن به انجام آزاد «دستورات» (مطابق قاعده و «خواهر ذهن») در نهایت به عنوان جوان‌ترین عضو انجمن جادوگری پذیرفته شدم. دستور جادوگری با حقیقتیت ^۱ (کسی که هودینی^۲ بزرگ از او یاد کرده است) به من تعلیم داده شد: یک جادوگر، یک بازیگر است که نقش جادوگر را بازی می‌کند.

موضوع چه بود؟ خوب، به من گفته شد، از آنجاکه بیشتر ارتباط از خلال رفتار شما منتقل می‌شود - از وضعیت بدن، ژست‌ها، تماس چشمی، صدا، اعتماد به نفس - درست مثل هر «هنرپیشه» در هنرهای نمایشی، باید در انتقال تأثیر درست متخصص شوید - تا «باورپذیر» باشید. زبان بدن شما باید نقشی که بازی می‌کنید را تقویت کند. این چیزی است که اجراکننده را از فرد معمولی متمایز می‌کند - همه چیز در نحوه ارائه است.

اما نکته مهم‌تر - که فقط مسائل را برای جوان‌ترها پیچیده می‌کند - نظم جادوگری است، آنچه موجب حیرت من شد اصول جادو نبود، بلکه ذهن - جادویی یا ذهن‌خوانی بود. به این معنا که هماهنگی با افکار مردم و قدرت خوانش زبان بدن (که البته با تکنیک‌های صحیح جادوگری همراه می‌شود) برای انجام جادو ضروری است. لذا دو ضرورت برای من در کسب دانش زبان

^۱ Houdin

^۲ Houdini

بدن و مهارت‌های حرفه‌ای وجود داشت. من شاخه خوانش ذهن و اندیشه جادویی را که تکیه بر قدرت خوب خوانش زبان بدن داشت، انتخاب کردم:

آنچه مردم با بدن خویش انجام می‌دهند پنجره‌ای است به افکار ناخودآگاه ایشان. لذا سفر مادام‌العمری در به کمال رساندن مهارت‌های ادراکی و خودآگاهی بیشتر آغاز شد.

زبان بدن خرد من هم باید درست می‌شد تا مخاطب نابآوری خود را معلق کرده و قبول کند که ذهنش (افکارش) خوانده خواهد شد.

همه این‌ها دو چیز اساسی را برآم روشن کرد:

۱- در زندگی واقعی به دور مدارم تلاش می‌کنیم با ملاحظه زبان بدن ذهن‌ها را بخوانیم. ما همگی به یک شیوه یا با سبب‌های متفاوت به خوانش ذهن مشغول هستیم.

۲- زبان بدن خیابانی دوطرفه است. شما مازم آگاهی به:

* زبان بدن خودتان - و پیامی که به بیرون می‌فرستید هستید (برای اینکه مردم زبان بدن شما را بخوانند)

* چگونه زبان بدن دیگران را برای مشخص شدن پیامی که بیرون ارسال می‌کنند، بخوانید.

سال‌ها به انجام اعمال خوانش ذهن سپری شد و علاقه‌مندی من به زبان بدن بیشتر گشت. غرق کار بودم، که دریافتم خوشبختانه به علت مطالعات علمی در زمینه‌های مرتبط، در این زمینه آگاهی خوبی وجود دارد.

روان شدن در زبان بدن

بعد از اینکه از ۷ درس عبور بکنیم شما تمام وسایل مورد نیاز برای تبدیل شدن به خواننده و استفاده‌کننده زبان بدن را در اختیار خواهید داشت؛ بنابراین ما دو هدف پیش رو داریم:

۱. توسعه خودآگاهی که شما برای کنترل زبان بدن خود نیاز دارید به‌طوری که نتایج درستی برای شما به ارمغان آورد.

۲. تیز کردن حس‌های شما به‌طوری‌که بتوانید زبان بدن دیگران را بخوانید و به شکل مناسبی پاسخ دهید.

وقتی شما تلاش می‌کنید محتوای درونی ذهن افراد را به دست آورید- باملاحظه آنچه در بیرون رخ می‌دهد- آن‌ها نیز در قبال شما چنین می‌کنند. لذا شما نیازمند استفاده درست از زبان بدن برای انتقال تأثیرگذاری که قصد انجام آن را دارید، خواهید بود- برخلاف اینکه بخواهید کاملاً آن را بر عهده ناخودآگاهتان بگذارید، همان‌گونه که در گذشته آن را انجام می‌دادید.

شما تبدیل به ذهن‌خوانی ماهر خواهید شد و در فهمیدن آنچه افراد واقعاً فکر می‌کنند به موفقیت‌های بزرگ دست خواهید یافت. تمام آنچه احتیاج دارید قدرت رمزگشایی ژست‌هایی است که پس‌ازاین، هیچ توجهی به آن نداشتید (هم نامحسوس و هم بشدت محسوس) و نیز آگاهی یافتن ژست‌های خویشتن و اینکه چگونه آن‌ها ممکن است ژست متقابلی در افراد دیگر برانگیزند.

من اطلاعات جنبی بسیاری که دانش‌ندان کشف نموده‌اند را جدا کردم- گاهی اوقات ارزش موشکافی برای کشف چیزی و برآوردن آن روی چیزهای عملی متمرکز شوم. بعدازاینکه شما ۷ درس را فراگرفتید و سپس آن‌ها را با تمرین روزانه همراه کردید «به جادوگر» زبان بدن تبدیل خواهید شد.

نتیجه

در پایان درس ۷ شما باید گسترش آگاهی‌تان آن‌چنان افزایش یافته باشد که:

• بصیرت بیشتری در رمزگشایی علائم بدن دیگر مردم یافته باشید.

• به «گفتگوی بدن» خویشتن آگاه باشید.

هم‌چنین شما قدرت به کنترل آن و استفاده از آن به‌عنوان مزیت بزرگی در ارتقاء شیوه ارتباط خود- با دوستان، غریبه‌ها، خانواده، همکاران کاری، مشتریان، ارباب‌رجوع و ... خواهید داشت.

این کتابی برای همه است - هر کاری که می‌کنید، اگر با مردم تعامل دارید (تعداد کمی از ما از این دسته‌بندی مستثنی هستند) و تمایل دارید بدانید چگونه ذهن مردم را بهتر بخوانید و ضمناً خودتان را در انتقال تأثیری که قصد خلق آن را دارید مهیاتر سازید، حتماً کتاب را بخوانید. خوب همه چیز آماده است. این برای شماست:

فرد عجول - از سفر لذت ببر!

جیمز بورگ^۱

انسان‌های معمولی نگاه می‌کنند بدون دیدن

گوش می‌کنند بدون شنیدن

لمس می‌کنند بدون احساس

حرکت می‌کنند بدون آگاهی

... و صحبت می‌کنند بدون اندیشیدن

لئوناردو وینچی^۲

^۱ James Borg

^۲ Leonardo da Vinci