

آنچه بدن می گوید

زبان بدن

جوناوارو

ترجمه‌ی امیر انصاری



شابک: 978-622-000-820-4 (ISBN)

شابک: 978-622-000-820-4 (ISBN)



شناخته	: ناوارو، جو، ۱۹۵۳ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: زبان بدن: آنچه بدن می‌گوید/ جو ناوارو، ترجمه‌ی امیر انصاری.
مشخصات نشر	: اصفهان: آموخته، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۲۷۲ص: مصور.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۸۳۳۷-۳۵-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: عنوان اصلی: What every BODY is saying: a expert's guide to speed reading people
عنوان دیگر	: بدن سخن می‌گوید.
موضوع	: زبان ایما و اشاره
موضوع	: Body language
موضوع	: ارتباط غیر کلامی
موضوع	: Nonverbal communication
شناسه افزوده	: کارلینز، ماروین، ۱۹۴۱ - م.
شناسه افزوده	: Karlins, Marvin
شناسه افزوده	: انصاری، امیر، مترجم.
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۹۶ ز/۲۰۳۷۶۳۷ BF۶۳۷
رده‌بندی دیویی	: ۱۵۳/۶۹
شماره کتاب‌شناسی ملی	: ۴۶۷۹۲۸۶



انتشارات آموخته

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق دوم، خیابان مهرآباد، کوی ۱۹، پلاک ۴۶
پستی: ۸۱۵۸۹۳۸۱۳۱ | صندوق پستی: ۶۶۴-۸۱۶۴۵
تلفن: ۳۲۶۱۶۳۶۰ (۰۲۱) | ارتباط مستقیم: ۴۰۰ ۱۰ ۴۰۱۳ ۰۹۱۳
info@amookhteh.ir | www.amookhteh.ir

زبان بدن

آپته بدن می گوید

هواوارو

ترجمه ای امیران سازی

ویراستار: پیم زهینی

آماده سازی: انتشارات آموخته

صفحه آرایی: فرزاد همتی

نمونه خوانی: علی مشکینی

طراحی جلد: کوشا پارسا

لیتوگرافی: طلوع • چاپ: میخک • صحافی: مراد
چاپ اول: ۱۳۹۶ • شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه • قیمت: ۲۲۰۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۳۹۶، انتشارات آموخته

شابک ۹۷۸-۶۰۰-۸۲۳۷-۳۵-۸

ISBN: 978-600-8237-35-8

هر گونه استفاده از مطالب این کتاب اعم از بازنویسی، خلاصه سازی، نقل مطالب آموزشی، برداشت به صورت دستنویس، کپی، تکثیر و یا هر گونه چاپ سنتی و دیجیتال، استفاده به صورت کتاب الکترونیکی، لوح فشرده، قراردادن مطالب بر روی اینترنت و وبسایتها و یا هر گونه شبکه‌ی کامپیوتری دیگر و به طور کل هر گونه استفاده‌ی اشخاص حقیقی و حقوقی در جهت منافع مادی و معنوی خود، بدون اجازه‌ی کتبی ناشر ممنوع و بر اساس بنده ماده‌ی ۲۳ قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان و قوانین مربوط به جرایم رایانه‌ای کشور قابل پیگیری در محاکم قضایی است.



مقدمه‌ی ناشر

تأثیرات جهانی بر عملکرد کسب‌وکارهای امروزی بر هیچ کس پوشیده نیست. در کنار این تحولات، جهانی‌شدن، توسعه‌ی فن‌آوری و شفافیت انتقال اطلاعات و به‌کار آمدن آن مشتریان هوشیار، تنوع الگوهای ارتباطی را در پی داشته است. در این فضای رقابتی، تلاش بنگاه‌ها برای افزایش سهم بازار، تلاشی برای تسخیر قلب و روح روان مشتریان بالقوه و بالفعل است.

انتشارات آمیخته در راستای تحولات و تشدید رقابت جهانی و فرهنگ مبتنی بر اختصاص بهیچ‌کس محدود به منظور تأمین حداکثر نیازها، وظیفه‌ی خود دانسته با انتشار آموزه‌های مکتوب، دانش علمی و نوین ارتباطات، نگاه ویژه‌ای به این حوزه داشته باشد. امید است تلاش مجموعه‌ی انتشارات بتواند ضمن اکتان جامعه‌ی کسب‌وکار و ارتباطات، سهم سزایی در توسعه و گسترش روزافزون این دانش داشته باشد.

انتشارات آمیخته

... شهرست مطالب ...

۹	پیشگفتار مترجم
۱۱	پیشگفتار
۱۵	سپاسگزاری نویسنده
۱۹	فصل اول: اسرار استاد شدن در ارتباط غیر کلامی
۳۷	فصل دوم: زندگی با میراث لیمبیک
۷۱	فصل سوم: یاری گرفتن از پاهای پیشرفت در زبان بدن
۱۰۵	فصل چهارم: نکاتی درباره‌ی بالاتنه
۱۳۱	فصل پنجم: دانش در دسترس: رفتارهای غیر کلامی بازوها
۱۵۷	فصل ششم: تسلط بر رفتارهای غیر کلامی دست‌ها و انگشتان
۱۹۱	فصل هفتم: بوم نقاشی ذهن: رفتارهای غیر کلامی چهره
۲۳۵	فصل هشتم: تشخیص فریب: با احتیاط پیش بروید!
۲۶۵	فصل نهم: ملاحظات پایانی

زبان بدن به انواع شکل‌های ارتباط غیرکلامی یا رفتاری اشاره می‌کند که یک فرد از طریق رفتارهای فیزیکی خود، بدون هیچ‌گونه صحبتی، قادر است با دیگران ارتباط برقرار کند. این رفتارها می‌تواند مربوط به وضعیت و حالات بدنی، محل قرار گرفتن دست‌ها، پاها، نحوه‌ی نشستن، ایستادن، راه رفتن، خوابیدن، حالت‌ها، حرکات و اشارات بدنی، جلوه‌های هیجانی صورت و در نهایت حرکت چشم‌ها باشد.

اگر شما بتوانید ذهن افراد دیگر را بخوانید و آنچه را که آنها واقعاً نیاز دارند و می‌خواهند، درک کنید بی‌شک ارتباطات فردی و اجتماعی شما بسیار آسان و مؤثر خواهد شد، زیرا استفاده از این دانش قادر خواهید بود در هر زمانی، بر طرف مقابل تأثیر بگذارید یا حداقل درک کنید که او واقعاً درباره‌ی شما چه فکر می‌کند.

البته در نظر داشته باشید که از نظر علمی، ما نمی‌توانیم ذهن دیگران را بخوانیم. در واقع اگر کسی این کار را می‌کند، ممکن است از نظر روان‌شناسی دچار نشانه‌ی «ذهن‌خوانی» شده باشد که یکی از شایع‌ترین نشانه‌های اختلال تفکر است. آنچه که ما می‌توانیم انجام دهیم خواندن چهره و زبان بدن، (تن‌گفتار) دیگران است که این دانش با ذهن‌خوانی تفاوت دارد.

جو ناوارو، افسر سابق FBI، سخنران حرفه‌ای، استاد دانشگاه سنت لئو و متخصص شناخته‌شده در زمینه‌ی رفتار غیرکلامی، در کتاب «زبان بدن: آنچه بدن می‌گوید» توضیح می‌دهد که چگونه به‌سرعت زبان بدن مردم را دربارۀ مزگیاشایی احساسات و رفتارها، جلوگیری از مشکلات پنهان و جست‌وجوی رفتارهای فربنده، نکاتی است که در این کتاب به آنها اشاره می‌شود. در این کتاب خواهید آموخت:

- غریزه‌های درونی انسان هستند که زبان بدن او را هدایت می‌کنند.
- چرا صورت، آخرین قسمت از بدن است که احساسات واقعی فرد را نشان می‌دهد.
- انگشت شست، پا و پلک‌ها درباره‌ی خُلق و خو و انگیزه‌های شخص چه می‌گویند.
- کدام رفتارهای فرد، اعتماد به نفس و احساسات حقیقی او را نشان می‌دهند.
- کدام رفتارهای غیرکلامی باعث ایجاد اعتماد در طرف مقابل می‌شوند.
- کدام رفتارهای غیرکلامی باعث نفوذ در طرف مقابل می‌شوند.

این کتاب پر از مثال‌هایی است از تجارب حرفه‌ای ناوارو و به ما راه‌های جدیدی را یاد می‌دهد تا جهان را کشف کنیم. تصاویر کتاب کمک می‌کنند تا درک بهتری از رفتارها داشته باشید. برخلاف بسیاری از کتاب‌های دیگر که درباره‌ی رفتار غیرکلامی نوشته شده‌اند، اطلاعاتی که در اینجا ارائه می‌شود، به جای اظهارنظر شخصی و گمانه‌پردازی‌های نظری، مبتنی بر حقایق علمی و یافته‌های تجربی است.

جو ناوارو با تقسیم‌بندی کتاب به ۹ بخش، قسمت‌های مختلف بدن را از نظر رفتار غیرکلامی مورد بررسی دقیق و موشکافانه قرار می‌دهد تا با مشاهده و تحلیل دقیق بتوانید آنچه را که در صورت ناخودآگاه منتقل می‌کنند، دریابید.

ماروین کارلینز، نویسنده‌ی پیشگفتار کتاب می‌گوید: «پانزده سال پیش، حتی جامعه‌ی علمی هم، اکثر مفروضاتی را که جو اکنون در این کتاب با شما در میان می‌گذارد، تأیید نکرده بود، اما امروزه به لطف پیشرفت فناوری، دانشمندان توانسته‌اند درستی و روایی رفتارهایی را که جو طرح می‌داد، احراز کنند».

ناوارو این کتاب را بهترین پیشنهاد برای همه‌ی افراد با هر شغل و مقام و جایگاهی می‌داند. اگر به دنبال شغل جدیدی هستید و باید در مصاحبه‌های استخدامی شرکت کنید، اگر به دنبال موفقیت در مذاکره و معاملاتی تجاری یا حتی غیرتجاری هستید، اگر در ارتباط با زیردستان‌تان به مشکل برخوردید، اگر به دنبال رابطه‌ی عاشقانه و ازدواج هستید، یا اگر در برقراری ارتباط با فرزند نوجوان‌تان مشکل دارید، این کتابی است که به کارتان می‌آید. کتابی جامع و ضروری برای همه‌ی افراد.

این کتاب را بخوانید و دانش غیرکلامی خود را افزایش دهید. با مطالعه‌ی این کتاب می‌توانید تنها با یک نگاه، رفتار غیرکلامی و زبان بدن افراد را کشف کنید. مطالعه‌ی این کتاب به شما کمک می‌کند رفتارهای خودتان را نیز بررسی کنید و برای پیشرفت و بهبود زبان بدن‌تان تلاش کنید. برای ایجاد روابط اثربخش و کارآمد، راهی به جز آگاهی از دانش غیرکلامی ندارید. پس فراگیری آن را همین امروز آغاز کنید.

آنچه را که در فکرت است می‌بینم

«دکتر ماروین کارلینز»

مرد در یک سمت میز نشست تا در کمال آرامش به پرسش‌های مأمور FBI پاسخ دهد. او در این پرونده‌ی قتل مظنون اصلی نبود. ادله‌اش (مبنی بر نبودنش در محل و زمان وقوع جنایت) باورپذیر و صادقانه به نظر می‌رسید، اما مأمور به هر صورت او را تحت فشار قرار می‌داد. با رافقت مظنون، یک سری سؤالات درباره‌ی آلت قتل از او پرسیدند:

«اگر مرکب این جنایت می‌شدی، آیا از تفنگ استفاده می‌کردی؟»

«اگر مرکب این جنایت می‌شدی، آیا از چاقو استفاده می‌کردی؟»

«اگر مرکب این جنایت می‌شدی، آیا از چکش یخ‌شکن استفاده می‌کردی؟»

«اگر مرکب این جنایت می‌شدی، آیا از چکش استفاده می‌کردی؟»

یکی از این سلاح‌ها، یعنی چکش یخ‌شکن، عملاً در محل ارتکاب جنایت استفاده شده است، اما این اطلاعات را علنی نکردند. بنابراین، تنها قاتل می‌داند که کدام شیء آلت قتل واقعی بوده است. همچنان که مأمور FBI فهرست سلاح‌ها را برمی‌شمرد، مظنون را به‌دقت زیر نظر گرفته بود.

زمانی که از چکش یخ‌شکن نام برده شد، پلک‌های مرد سختی پایین افتاد و تا زمانی که سلاح بعدی نام برده شد بسته ماند. مأمور فوق‌العاده‌ی رفتار پلکی را که مشاهده کرده بود متوجه شد و از آن لحظه به بعد، مظنون «فرقی بین» مظنون اصلی تحقیقات تبدیل شد. بعدها، او به جرمش اعتراف کرد.

یکی به نفع جو ناوارو! انسان فوق‌العاده‌ای که در طول ۲۵ سال خدمت برده‌اش در FBI، علاوه بر برداشتن نقاب از چهره‌ی قاتل یخ‌شکن، از پرونده‌ی جنایاتی همچون «جاسوس‌های حرفه‌ای» پیروز بیرون آمده است. چگونه توانسته بود به این موفقیت برسد؟ اگر از او بررسی، غالباً این‌طور جواب می‌دهد که: «این موفقیت را مدیون توانایی خواندن زبان بدن مردم هستم».

معلوم می‌شود جو تمام زندگی حرفه‌ای خود را صرف مطالعه، تهذیب و به‌کارگیری علم ارتباطات غیر کلامی، شامل حالات چهره، ژست‌ها، حرکات فیزیکی (نمادشناسی)، فاصله‌ی بدن (همجواری)، لمس کردن، قرارگیری بدن، و حتی نحوه‌ی لباس پوشیدن کرده است تا آنچه را که در فکر مردم می‌گذرد، عملی که قصد انجامش را دارند و درست یا غلط بودن اظهارات‌شان را رمزگشایی کند. این برای تبهکاران، تروریست‌ها و جاسوس‌ها خبر خوبی نیست، زیرا معمولاً سیگنال‌هایی که بدن‌شان در مواجهه با موافق‌های دقیق او ارسال می‌کند، برای شفاف کردن و شناسایی تفکرات و نیات‌شان کافی است.

با این حال این خبر برای شما خوانندگان بسیار خوب است، زیرا دانش غیر کلامی که به ابتدای آن استاد «جاسوس‌گیری»، «دروغ‌سنج انسانی» و مأمور متخصص FBI شده است همان چیزی است که قصد دارد با شما در میان بگذارد تا احساسات، تفکر و نیات افراد افشای آن را بهتر درک کنید. جو، در مقام نویسنده و آموزگاری مشهور، به شما خواهد آموخت که مانند یک کارشناس مشاهده کنید و رفتار غیر کلامی دیگران را کشف و رمزگشایی کنید تا بتوانید با موفقیت بیشتری با آنان تعامل کنید. این دانش، چه برای سرگرمی استفاده شود یا برای کسب و کار، زندگی‌تان را غنی و عزتمند خواهد کرد.

پانزده سال پیش، حتی جامعه‌ی علمی هم بیشتر موضوعاتی را که جو در این کتاب با شما در میان می‌گذارد تأیید نکرده بود. تنها با پیشرفت‌های اخیر در عصب‌شناسی مغز و تصویربرداری عصبی بود که دانشمندان توانستند روایی رفتارهایی را که جو شرح می‌داد احراز کنند. با توجه به آخرین کشفیات روان‌شناسی، زیست‌عصب‌شناسی، پزشکی، جامعه‌شناسی، جرم‌شناسی، مطالعات ارتباطی و انسان‌شناسی، به‌علاوه‌ی ربع قرن تجربه‌ی جو در به‌کارگیری رفتار غیر کلامی به‌عنوان مأمور ویژه‌ی FBI، حال او در جایگاهی است که شما را در درک موفقیت‌آمیز ارتباطات غیر کلامی یاری کند.

تخصص جو در سراسر جهان به رسمیت شناخته می‌شود و طالب دارد. گذشته از اینکه در برنامه‌هایی مانند تودی شو از شبکه‌ی NBC، هدلاین نیوز از شبکه‌ی CNN، کابل نیوز از شبکه‌ی فاکس و گودمورنینگ آمریکای شبکه‌ی ABC مرتب با

او مصاحبه می‌کنند، همچنان به برگزاری سمینارهایی درباره‌ی ارتباط غیرکلامی برای کارکنان FBI و CIA و همچنین سایر اعضای جامعه‌ی اطلاعاتی ادامه می‌دهد. او مشاور صنایع بانکداری و بیمه و همچنین مؤسسات حقوقی برجسته در ایالات متحده و خارج از کشور است. همچنین، جو در دانشگاه سنت لئو و دانشکده‌های پزشکی مختلف سراسر ایالات متحده تدریس می‌کند و بینش‌های منحصر به فردی را که درباره‌ی ارتباطات غیرکلامی دارد با مشتاقان، از جمله پزشکانی که می‌خواهند بیماران را با سرعت و دقت بیشتری بسنجند، در میان می‌گذارد. ترکیب مهارت‌های علمی و گواهینامه‌ی شلی جو، به همراه تحلیل استاندانی وی از نقش ارتباطات غیرکلامی در موقعیت‌های پرمخاطره‌ی زندگی واقعی، او را در جایگاهی متمایز و در خط مقدم تخصص ارتباط غیرکلامی قرار داده است، و این چیزی است که در این کتاب متوجه‌اش خواهید شد.

اکنون که با جو کار کرده‌ام، بر سمینارهایش حضور یافته‌ام و ایده‌هایش را در زندگی خودم به کار گرفته‌ام، قاطعاً معتقدم مطالبی که در این صفحات ارائه می‌شود نشانگر پیشرفتی بزرگ در درک ما از همه‌ی ارتباطات غیرکلامی است. این را به عنوان یک روان‌شناس مجرب که در نوشتن این پروژه خیال بوده است می‌گویم، زیرا کار پیشگامانه‌ی جو در مهار دانش علمی ارتباطات غیرکلامی برای تحقق اهداف حرفه‌ای و موفقیت شخصی هیجان‌زده‌ام می‌کند.

همچنین، تحت تأثیر رویکرد محتاطانه و مستدل او در خیال این موضوع قرار گرفته بودم. برای مثال، مشاهده‌ی ارتباطات غیرکلامی کمک می‌کند بسیاری از انواع رفتارها «درک دقیقی» داشته باشیم، اما جو هشدار می‌دهد که استفاده از زبان بدن برای تشخیص فریب، کار بسیار دشوار و سختی است. این نکته‌ی بسیار مهمی است که به ندرت در میان افراد غیرحرفه‌ای یا مجریان قانون به رسمیت شناخته می‌شود. من این موضوع حیاتی و دردناک را یادآور می‌شوم که پیش از اعلام درستکار یا فریبکار بودن افراد بر مبنای رفتارهای غیرکلامی باید بسیار محتاط باشید.

برخلاف بسیاری از کتاب‌های دیگری که درباره‌ی رفتار غیرکلامی نوشته شده است، اطلاعاتی که در اینجا ارائه می‌شود، به جای نظر شخصی و گمانه‌پردازی‌های نظری،

مبتنی بر حقایق علمی و یافته‌های آزمایش‌های میدانی است. علاوه بر این، در این کتاب بر موضوعی تأکید شده است که در آثار دیگر غالباً نادیده گرفته شده است: «نقش حیاتی سیستم لیمبیک یا سیستم عصبی/حساسی مغز انسان در درک و استفاده‌ی مؤثر از سرنخ‌های غیر کلامی».

زبان سکوت بدن در اختیارتان است تا استادش شوید. چه به این دلیل در حال مطالعه‌ی رفتارهای غیر کلامی هستید که می‌خواهید در شغل‌تان پیشرفت کنید و چه صحنه‌ی دنیال بهتر کنار آمدن با دوستان و خانواده هستید، این کتاب برای شما نوشته شده است. کسب مهارت، مستلزم بررسی دقیق فصل‌های پیش رو است و علاوه بر این، باید متعمه‌انه زبان و اندژی گرانیهای خود را صرف کنید تا آموزه‌های جو را یاد بگیرید و در زندگی روزمره به کار ببندید.

خواندن موفقیت‌آمیز زبان بدن مردم، که شامل یادگیری، رمزگشایی و به‌کارگیری رفتار غیر کلامی برای پیش‌بینی اقدامات انسان‌هاست، کاری است که ارزش توجه‌تان را دارد و در ازای تلاش‌هایی که صرف می‌کنید پاداش‌های فراوانی نصیب‌تان می‌کند. بنابراین، گام اول را محکم بردارید، به صفحه‌ی بعدی بروید، و برای یادگیری و تماشای رفتارهای غیر کلامی کاملاً مهمی که چه آموزش خواهد داد آماده شوید. چندان طول نخواهد کشید که تنها با یک نگاه، هر آنچه را که هر بنی می‌گوید کشف خواهید کرد.