

**بیش از
آنچه فکر می‌کنید،
حرف می‌زنید**

برنامه هفت‌روزه با استفاده از زبان جدید بدن
برای رسیدن به تسلیح دلخواه

نویسنده

جنین درایور

با همکاری ماریسکا فان آلست

ترجمه مرجان فرجی



تهران - ۱۳۹۵

۷۴۲۰-۳۱

کتابخانه

WWW.Ketab.ir

درايور، جنين (Driver, Janine)

بیش از آنچه فکر می‌کنید، حرف می‌زنید: برنامه‌ی هفت روزه استفاده از زبان جدید بدن برای رسیدن به نتایج دلخواه / نویسنده جنین درایور با همکاری ماریسکا فان آالست و جمعی مرجان فرجی. مشخصات نشر: تهران: جوانه رشد، ۱۳۹۵. مشخصات ظاهری: ۶۰ ص: مصور. شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۷۱۶-۳۵-۰ وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: You say more than you think, the 7-day plan for using the new body Language to get what you want, 2010.

یادداشت: کتابنامه. یادداشت: نمایه.

عنوان دیگر: برنامه‌ی هفت روزه با استفاده از زبان جدید بدن برای رسیدن به نتایج دلخواه.

موضوع: زبان ایما و اشاره موضوع: اعتماد به نفس موضوع: ارتباط

شناسه افزوده: آالست، ماریسکا وان شناسه افزوده: Aalst, Miriska van

شناسه افزوده: فرجی، مرجان، ۱۳۴۴. مترجم رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۴ ۵۴۲ / ۶۳۷ BF

رده‌بندی دیویی: ۱۵۳/۶۹ شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۴۸۴۳۸

حق چاپ محفوظ است

پیش از آنچه فکر می کنید، حرف می زنید

برنامه گفت و گو با استفاده از زبان جدید بدن

برای رسیدن به نتایج دلخواه

نویسنده: جنین رایور

با همکاری ماریسا خان الست

ترجمه مرجان فرجی

چاپ اول: پاییز ۱۳۹۵ - شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ و صحافی: رامین



مرکز نشر و پخش کتاب های روان شناسی و تربیتی

ساختمان مرکزی: خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه، خیابان شهدای زاندارمری، شماره ۴۱، تلفن: ۶۶۴۰۴۴۰۶

فروشگاه: میدان انقلاب، روبروی سینما بهمن، خیابان منیری جاوید (اردیبهشت)، شماره ۷۲،

تلفن: ۶۶۴۱۰۲۶۲ - ۶۶۴۹۸۳۸۶ - دورنگار: ۶۶۴۹۷۱۸۱



۹	مقدمه
۲۱	فصل اول: زبان جدید بدن
۴۹	فصل دوم: روز اول: خود را جای آن‌ها بگذارید
۷۹	فصل سوم: روز دوم: قاعده ناف را خوب یاد بگیرید
۹۳	فصل چهارم: روز سوم: روی شیطانک‌ها و سایر اندام‌های تحتانی تارکند
۱۱۷	فصل پنجم: روز چهارم: به طرف صحیح بچرخید
۱۳۳	فصل ششم: روز پنجم: رُست‌های حاکی از اقتدار خود را تقویت کنید
۱۵۹	فصل هفتم: روز ششم: بهترین چهره را از خود به نمایش بگذارید
۱۸۷	فصل هشتم: روز هفتم: فرمول کیو دلیو کیو و سایر تکنیک‌های پیشرفته
۲۰۷	فصل نهم: اکنون همه با هم: نگرشی جدید
۲۲۵	فصل دهم: صحبت پایانی: در جست‌وجوی گارسیا
۲۳۱	جایزه - خواندن زبان بدن: تصحیح‌های ۷ ثانیه‌ای برای هر موقعیت

۲۴۱ضمیمه - تیم قدرتمند خود را تشکیل دهید.....

۲۴۳دربارۀ نویسنده.....

۲۴۵نمایه.....

۲۵۷منابع.....

www.ketab.ir



بی هیچ کلامی، بیش از آنچه فکر می‌کنید، حرف می‌زنید

به جای اینکه ببینید مردم چه می‌گویند، ببینید چطور
ان را بیان می‌کنند؛ و اگر حساسی ز رنگ باشید،
می‌توانید به جای شنیدن، با دیدن به حقایق بیشتری پی
ببرید. ما هر چه دل‌شان بخواهد می‌گویند اما
نمی‌توانند دقیقاً آن‌طور که می‌خواهند به نظر برسند؛ و
ظاهرشان همواره آنچه را که می‌کوشند با زبان بازی
پنهان نگه دارند، لایه‌های درونی‌شان.

- لو چستر فیلد^۱ (۱۷۷۳-۱۶۹۴) -

نامه‌ای به پسرش

مجسم کنید در گردهمایی، مذاکرهٔ فروش، قرار ملاقات، جمع دوستان، یا برخوردی
رو در رو، ناگهان آینه‌ای جلو شما ظاهر شود.

آیا قادرید سرنخ‌های غیرکلامی ظریفی را که می‌تواند وجهه‌تان را در این موقعیت‌ها
خراب کند و شما را از رسیدن به تحقق کامل توانایی‌های خود بازدارد، دقیقاً مشخص کنید؟
آیا حالت چهره‌تان مناسب است؟

1. Lord Chesterfield

آیا حالت دستانتان کاملاً همان‌طور است که باید باشد؟
 آیا ضعیف، متکبر یا بزرگ‌تر از سن و سال‌تان به نظر می‌آید؟
 آیا شیوه دست دادن‌تان دیگران را از معامله با شما منصرف می‌کند؟
 آیا زبان بدن‌تان با گفتار‌تان مغایرت دارد؟
 آیا نقص بزرگی در خود می‌بینید که به چشم همه به جز خودتان می‌آید؟

ما در طول روز و در تمام لحظات ارزشمند زندگی با مردم تعامل داریم، اما همیشه افکار دیگران درک نمی‌کنیم — و دیگران نیز افکار ما را درک نمی‌کنند. چنانچه درک اجتماعی همه نباشد نداشته باشیم، ممکن است به دفعات با شکست مواجه شویم: مثل باختن به رقیب، قبول نشدن در مسابقه، ناکامی عشقی، و از دست دادن اعتماد به نفس. اما اگر درک اجتماعی خود را اصلاح کنیم، افکار مردم را بهتر بخوانیم، و به نحو مؤثرتری با دیگران ارتباط برقرار کنیم، این دانش در هر جنبه‌ای از زندگی به ما کمک می‌کند و آنجاست که از فرصت‌های شغلی هیجان‌انگیز، رستی‌های صادقانه‌تر، معاشران بهتر، و حتی پیروزی‌های بیشتر در محیط کار برخوردار می‌شویم!

به افراد موفق که با آن‌ها سروکار داریم، نگاه کنید. شرط می‌بندم دست‌کم دارای دو خصوصیت مشترک باشند. نخست آنکه، خودآگاهی آرامش‌بخشی دارند و به نظر می‌آید در پوست خود احساس راحتی می‌کنند. دوم آنکه، توانایی از دست برداشتن و جوش خوردن با مردم از حد میانگین بالاتر است. این عده خوب می‌دانند چگونه با دیگران، همسایان، همکاران و مشتریان به سرعت حسن تفاهم به وجود آورند. هر دو این خصوصیت‌ها به‌طور طبیعی تسلط کامل بر زبان بدن نیست می‌گیرد.

برده‌برداری از اسرار زبان بدن — نحوه انتقال افکار و احساسات بدون حرف زدن — نخستین گام قدرتمند به سوی تسلط بر موقعیت‌های اجتماعی است. همه افراد موفق می‌دانند که توانایی کشف و واکنش فوری به هر علامت — که هر روز صدها بار از افراد سر می‌زند — عاملی تعیین‌کننده در رسیدن به هدف‌ها و خواسته‌ها در زندگی است. آن‌ها آموخته‌اند وقتی کاری مؤثر واقع نشد، با تعدیل اعمال خود از لحظه بهترین بهره را ببرند.

برخی افراد در به کار بردن زبان بدن نابغه‌اند — برای مثال، برخی سیاستمداران یا هنرپیشه‌ها ذاتاً این توانایی را دارند که فقط و فقط با حضورشان دل همه را ببرند. دیگران سعی

می‌کنند با این آدم‌های خوش‌شانس که عده‌شان هم زیاد نیست رقابت کنند. این افراد «حقه‌های» آن‌ها را بررسی و تقلید می‌کنند یا با غرق شدن در کتاب‌های راهنمای زبان بدن سعی می‌کنند علائم را یکی یکی از بر کنند و در موقعیت‌های خاص به کار برند.

متأسفانه این رویکرد مخاطراتی دارد. زبان بدن اصیل و مؤثر چیزی فراتر از مجموعه‌ای از حرکات است. وقتی افراد این رویکرد واژه‌نامه‌ای را در پیش می‌گیرند، از تابلوی بزرگ‌تر — یعنی کلیه جنبه‌های گوناگون درک اجتماعی — غافل می‌مانند. مثلاً، با دیدن فردی دست به سینه، آن را به حساب «تودار و خشمگین» بودنش می‌گذارند و لبخند را نشانه «خوشحالی» تفسیر می‌کنند. محکم دست می‌دهند تا نشان دهند «رئیس کیست». راحت است؟ نه؟

اما، به عقیده من، این عده کار را مشکل می‌کنند — خیلی مشکل‌تر از آنچه واقعاً هست. استفاده از زبان بدن از روی واژه‌نامه زبان بدن به این می‌ماند که بخواهید از روی واژه‌نامه زبان فرانسوی به این زبان صحبت کنید. شیرازه کار از دست در می‌رود. رفتاری ماشین‌وار از شما سر می‌زند، علائم زبان بدن شما بی‌سروته و نامربوط می‌شوند. به طوری که افرادی را که سعی دارید به خود جلب کنید، به اشتباه می‌اندازید، زیرا زبان بدن‌تان گمراه‌کننده، گیج‌کننده و ساختگی است. مشتری‌ها نمی‌دانند به شما اعتماد کنند یا نکنند. رئیس‌تان فکر می‌کند احترامی برایش قائل نیستید. نامزدتان در این فاسد است که نکند از او متفرید. نوجوان دودوزه‌بازتان به ریش شما می‌خندد.

این است که باید از خلأ زبان بدن بی‌سروته و ساختگی به درآییم و به روشی روی آوریم که شالوده‌اش خود ما هستیم. رویکردی که براساس زندگی ما، تاریخچه ما و خود ما پی‌ریزی شده است؛ روشی که اعتماد به نفس ما را تقویت می‌کند. هر قدر بیشتر آن را به کار ببریم، ظرفیت‌مان را افزایش می‌دهد؛ رویکردی که در دنیای ما منصفانه و هوشمندانه است. در مورد کلیه موقعیت‌ها مصداق پیدا می‌کند، طبیعی به نظر می‌آید و کاربردی آسان دارد. چرا؟ چون جز این نمی‌تواند باشد.

من با بیش از پنجاه هزار نفر — از نیروهای سرسخت پلیس گرفته تا مدیران اجرایی ارشد و وزرات‌نازپرورده — کار کرده‌ام تا به آن‌ها کمک کنم زبان بدن خود را بهتر کنند و به این باور رسیدم که ما همه در به کارگیری زبان بدن استعداد داریم. ما همه از این توانایی ذاتی برخورداریم. کافی است قلق کار دست‌مان بیاید. همین که موفق به این کار شویم، نتایج آن زندگی ما را از این رو به آن رو می‌کند:

● کارمندان یاد گرفته‌اند که در اتاق هیئت مدیره مثل موش بنشینند و صدایشان درنیاید و هرچه رؤسا گفتند، بگویند چشم.

● افراد دچار اختلال اضطراب اجتماعی آموخته‌اند که با آدم‌های جدید آشنا شوند، روابط خود را به نحو مؤثرتری مدیریت کنند و با زدوبند کردن با دیگران هم‌پیمان‌هایی قوی برای خود دست و پا کنند.

● مجردهای میانسال این اعتماد به نفس را پیدا کرده‌اند که همان‌جا در محل قرار دست طرف را بخوانند.

● خانها یاد گرفته‌اند که در محکمه طلاق فکر قاضی را بخوانند.

● پوسه دلفت‌ها فهمیده‌اند که پس از کسادی کار خود را نیازند و دوباره گلیم خود را از آب بیرون کشند و از تیر روی پایشان بایستند.

● دیگران کشت کرده‌اند که در چک و چانه زدن‌ها حرف آخر را بزنند تا بازیه دست فلان تعمیرکار، دلال اوبیل با فام، نشوند.

مشاهده این قبیل تغییرات در افراد که با آن‌ها کار کرده‌ام، مرا واداشت که قلم را بردارم و این برنامه را در قالب کتاب حاضر را خلاصه‌ای بگذارم. فارغ از اینکه شما چقدر در مانده، خجالتی یا به لحاظ اجتماعی ناوارد باشید، دلم می‌خواهد کمک کنم توانایی‌های ذاتی زبان بدن خود را، که می‌دانم در خون‌تان است، بکار گیرید.

این برنامه حاصل پانزده سال و اندی پژوهش دقیق، سالها گردهمایی و نشست آموزشی، و روبه‌رو شدن با دروغگوهای دو آتشه است. من همه فن‌های زبان‌ها و حقه‌هایی را که یاد گرفتم با هم تلفیق کردم تا این توانایی ذاتی همه انسان‌ها را، به شکل برنامه‌ای منسجم درآورم. هیچ لزومی ندارد پژوهش‌ها را زیر و رو کنید یا لابه‌لای کتاب‌ها بگردید. من خودم این کار را برای شما کرده‌ام. کاری که باید بکنید این است که روی ایجاد نتایج دلخواه خود متمرکز شوید، زیرا بهینه کردن زبان بدن چیزی نیست که بتوانید با خواندن و از حفظ کردن به آن برسید؛ تجربه‌ای است که باید آن را عملاً در زندگی کسب کنید.

این کار به این می‌ماند که بخواهید دوجرخه‌سواری، شنا یا آواز یاد بگیرید. ما هر تجربه‌ای را که در چنته داریم به کار می‌گیریم — حواس پنجگانه، غریزه، برخی «دستورات» مفید و مقدار زیادی تمرین. وقتی راه و چاه را یاد گرفتیم، آنگاه ملکه ذهنمان می‌شود. به طوری که بدون فکر کردن، خود به خود می‌توانیم انجامش دهیم، زیرا بفهمی نفهمی، چند و چون کار را پیشاپیش بلدیم.

برنامه هفت روزه زبان جدید بدن کمک می‌کند از تجربه‌ها، حواس و شمع خود برای رشد توانایی ذاتی زبان بدن‌تان کمک بگیرید. از این پس دیگر خودتان را نادانسته با سرخ‌های غیرکلامی منفی ضایع نمی‌کنید، یا در حاشیه مثل اسب عصاره آسیاب زندگی‌تان را نمی‌گردانید. یاد می‌گیرید با اعتماد کردن به غرایز طبیعی خود ببینید چه کسی به شما دروغ می‌گوید، چه کسی عاشق شماست، یا چه کسی کلاهش پس معرکه است. می‌آموزید حالت‌های طبیعی چهره، نگاه و لحن صدایتان را طوری بهتر کنید که بتوانید جذاب‌تر، مهربان‌تر یا قاطع‌تر جلوه کنید. نیت‌ها و هدف‌های شما هرچه باشد، طراحی زبان جدید بدن با استفاده از همان خطوطی که به آن عادت دارید شکل می‌گیرد. چرا که برنامه زبان جدید بدن، در نهایت، چیزی را ایجاد اعتماد به نفس بیشتر نیست.

- اعتماد به نفس بیشتر برای خواندن فکر دیگران (صحت)
- اعتماد به نفس بیشتر در بدن‌آرایی استادانه زبان بدن (کاربرد)
- اعتماد به نفس بیشتر در تئاتر شیخ حیرت‌انگیز درون به دنیای بیرون (نگرش)

اما چه دلیلی دارد که به حرف‌ها، می‌گوش دهید؟ خُب، به این دلیل که این تکنیک‌ها نه تنها آبروی مرا حفظ کردند، بلکه زندگی ما را نجات دادند.

سلاح من اعتماد به نفس بود

این‌طور نبود که همیشه روزها و قتم را صرف نصیحت کردن به مردم کنم که چگونه در کسب و کار موفق شوند یا در مصاحبه شغلی شاهکار بزنند یا دختر ایده‌آل خود را تور کنند. من به عنوان کارشناس رسمی زبان بدن، کارم را به‌طور حرفه‌ای در اداره الکال، تنباکو، اسلحه و مواد منفجره — خلاصه بگوییم، ای تی اف^۱ — در سمت مأمور اجرای قانون، شروع کردم.

ای کاش می‌توانستم بگویم که این شغل رؤیای دوران کودکیم بود، چون این‌طور نبود. دست بر قضا مشاور شغلی کالجی که در آنجا درس می‌خواندم، مرا به نزد دوست قدیمی خود فرستاد. او برای مؤسسه اجرای قانون کوچکی کار می‌کرد که تا آن موقع هرگز حتی اسمش هم به گوشم نخورده بود. چند ماه بعد که به پدرم گفتم در مؤسسه‌ای به نام اداره الکال، تنباکو، و

1. Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms and Explosives (ATF)

اسلحه و مواد منفجره کار گیر آورده‌ام، گفت: «خوشحالم سرگرمی‌هایت اسباب نان درآوردنت شده.» (پدرم است دیگر؛ طبع شوخی دارد).

در همان سال‌های نخست کارم در ای تی اف، در همان زمینه زبان بدن، قادر بودم سرنخ‌های غیرکلامی کله‌تاس‌ها، نازی‌ها و قاچاقچی‌های اسلحه را که به مجرمان و نوجوانان اسلحه می‌فروختند، شناسایی و رمزگشایی کنم و همین کار باعث می‌شد بلافاصله نحوه برخورد و زبان بدنم را طوری تنظیم کنم که آب از آب تکان نخورد و فوری با وارد شدن از در دوستی اعتمادشان را جلب کنم. به این معروف شده بودم که مثل رادار تشخیص می‌دهم چه کسی دروغ و چه کسی راست می‌گوید. من آگاهانه بین درک زبان بدن و نمایش اعتماد به نفس پاره‌پاره بودم. شاید بگویید: «نوبر بهار آوردی! کسی که نشان به سینه دارد، سلاح نه میلی متری به کمر بسته.» این اختیار را دارد که شما را به هلفدونی بیندازد، می‌خواهی اعتماد به نفس نداشته باشی؟

اما من کارآگاه مخفی بودم، نه یک مأمور ویژه. نه تفنگ داشتم و نه این اختیار را که کسی را بازداشت کنم. به غیر از یک نشان، سرم دیگری برای اعمال فشار در اختیار نداشتم. با این حال، در سن بیست و یک سالگی، سرم بازرس کارخانه‌دارها و واردکنندگان بزرگ مواد منفجره، مال‌خرهای هفت خط و سرکشی به خانه‌های بیش از پانصد فروشنده اسلحه، آن هم به‌طور سرزده، بود. بیشتر وقت‌ها هم خودم تنها با دست خالی به مأموریت‌هایی در ناکجاآباد می‌رفتم و با مشت‌های افراد مسلح و خطرناک سروکار پیدا می‌کردم — آن هم زمانی که از جی پی اس و موبایل خبری نبود. و تازه به عنوان نماینده دولت ایالات متحد آمریکا، نه تنها کسی عاشق چشم و ابرویم نبود، بلکه نمی‌خواست سر به تنم باشد.

تنها سلاح من — که همیشه با خود حمل می‌کردم — اعتماد به نفس بود. این اعتماد به نفس از این توانایی ناشی می‌شد که می‌توانستم به سرعت آدم‌ها را ارزیابی کنم و در عرض هفت ثانیه چیزهایی را که حتی به عقل جن هم نمی‌رسید، بفهمم و در یک چشم به هم زدن با استفاده از این دانش دست به اقدام مناسب بزنم. این اعتماد به نفس حاصل برخورداری از سلاحی پنهان به نام «آگاهی از زبان بدن» بود که بیشتر افراد مظنون فاقد آن بودند.

در بیست و چهار سالگی، تخصص من در خواندن دست آدم‌ها باعث شد به عنوان یکی از جوان‌ترین استادان فن اسم و رسمی به هم بزنم. از آن زمان تا پانزده سال کارم تدریس واحد مصاحبه و دروغ‌یابی به بازرسان و مأموران ویژه‌ای بود که تازه در مرکز آموزش اجرای قانون فدرال شهر گلانتکوی ایالت جورجیا استخدام شده بودند. در سی و یک سالگی، بیش از سی

هزار مأمور اجرای قانون فدرال و وکیل مدافع سراسر آمریکای شمالی را برای طرح «محلله‌های امن» ریاست جمهوری آموزش می‌دادم. من این افتخار را داشتم که با برخی از کارشناسان برجسته ارتباط غیرکلامی — از جمله جی. جی. نیوبری^۱، مأمور ویژه بازنشسته ای تی اف، و مدیر کل اجرایی مؤسسه مصاحبه تحلیلی، مشهور به «دروغ‌یاب انسان»، دکتر پائول اکمن^۲، پژوهشگری که برای تحقیقاتش در زمینه ریزحالت^۳ و هفت هیجان همگانی موثق به دریافت جایزه شده، و دکتر مارک فرانک^۴، از صاحب‌نظران پیشگام در عرصه مشاهده رفتاری — کار کنم.

ده‌ها سال تجربه اجرای قانون فدرال و آموزش فریبکاری به من آموخت که چگونه از زبان بدن برای پیش‌گیری از فاجعه و کشیدن تبهکاران به پای میز محاکمه استفاده کنم. همنطور به من یاد داد که آدم‌ها ممکن است اشتباه کنند — گاه اشتباه‌های بزرگ و اغلب غیرعمدی — اشتباهاتی که باعث می‌شوند در کمال حیرت و سردرگمی از خود بپرسند، «اشکال کار از کجا بود».

با احتیاط حمل کنید!

در طول سال‌ها کار در ای تی اف، به این نکته پی بردم که خواندن زبان بدن و پاسخ دادن به آن دست کمی از حمل مواد منفجره ندارد: اگر در دست حمل‌شان کنی، به طور مؤثری به کارت می‌آیند. اما باید گوش به زنگ باشی، چون هر لحظه ممکن است توی صورتت منفجر شوند. از خود بپرسید: آیا تا به حال شده به دلیل مشغله زندگی، حتی اگر همه پیامدهای احتمالی اعمال تان به ذهن تان خطور نکرده باشد؟ چه بسا قضاوت نادرست شما به قیمت از دست رفتن یک فرصت شغلی، امنیت شخصی، همسران، عشق فرزندان تان به شما، احترام همکاران یا حتی عزت نفس تان تمام شده باشد.

حالا به این توجه کنید: بیش از ۵۰ درصد ارتباط ما با دیگران غیرکلامی است. اگر از قدرت آتی زبان بدن خود خبر نداشته باشید، مخاطره‌ای غیرضروری را به جان می‌خرید. وقتی این مسئله را تشخیص نمی‌دهید که بیش از آنچه فکر می‌کنید، حرف می‌زنید، زندگی شخصی، حرفه‌ای و اجتماعی شما درستی موقعی که انتظارش را ندارید، آسیب جدی می‌بینید و شما با زخم‌های حاصل از شکست و ناکامی خود تنها می‌مانید. به نظر مبالغه‌آمیز است، ولی

1. J. J. Newberry

2. Paul Ekman

3. microexpression

4. Mark Frank

این طور نیست؟ اگر جعبه‌ای پر از مواد منفجره دریافت کنید و فرستنده بگوید احتمال زخمی شدن شما ۵۰ درصد است، مگر غیر از این است که به هر کاری دست می‌زنید تا از این خطر نجات پیدا کنید؟ اگر احتمال برنده شدن در قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه ۵۰ درصد باشد، برای افتتاح حساب اقدام نمی‌کنید؟ به نظر شما آگاه نبودن از این موضوع، که بیش از ۵۰ درصد آنچه می‌گویید بر دیگران تأثیر می‌گذارد، اشتباه بزرگی نیست؟

نمی‌خواهم با این حرف‌ها ته دل‌تان را خالی کنم؛ فقط می‌خواهم به شما توجه بدهم چه خطرهایی در کمین است. به همین دلیل این برنامه را در اختیارتان می‌گذارم، حتم دارم این تکنیک در زندگی به کارتان می‌آید، چون خودم در موقعیت‌های بحرانی از آن‌ها استفاده کرده‌ام. گرفته‌ام چگونه می‌ج نایبه‌ترین دروغگوهای روی کره زمین را بگیرم. اگر من بتوانم با این تکنیک‌ها بنایت‌ها را به اطاعت کردن، اقرار کردن و تسلیم شدن به قانون — یا حتی انصراف از کشتن — تشویق کنم، به طور حتم شما هم می‌توانید از آن‌ها برای محافظت از خود هنگام صحبت کردن با رئیس، مدیر، برادر یا کوجولوه‌های دُم‌بریده‌تان استفاده کنید.

زبان بدن در حکم کلاه‌سود، سر و زره برای شماست. درست همان‌طور که من یاد گرفتم علائم و اشارات چهره و حرکات اندام افراد مظنون را بخوانم، شما هم یاد می‌گیرید که با افزایش ضریب صحبت تفسیر خود از سرنخ‌های زبان بدن طرف مقابل، خود را در امان نگه دارید. سپس می‌آموزید که با بهترین کاربرد زبان بدن با کسی بفرستید که شما را به نتیجه دلخواه برساند. و از همه مهم‌تر، ترکیب این دو جنبه مهم به شما کمک می‌کند که با برخوردی برنده، یعنی با اعتماد به نفس لازم، بر هر موقعیتی مسلط شوید و در جات دلخواه بر آن اثر بگذارید. در آن صورت، کنترل اوضاع در دست شماست و قادرید دیگران را به تطابق با نیازها و خواسته‌های خود تغییر دهید. سلاح مرموزی که همه افراد موانع به آن مجهزند — یعنی، اعتماد به نفس — در دست شماست.

از دستگیری تبه‌کاران تا کمک به نیکوکاران

در پاییز سال ۲۰۰۳، زمانی که هنوز در آن اداره کذایی کار می‌کردم، مؤسسه آموزشی لین تیمر (www.lyntamer.com)، را تأسیس کردم. این شرکت با نوآوری‌هایش در زمینه رهبری کوشید براساس پژوهش‌های روزآمد در زمینه ظرفیت انسان و تلفیق آن با زبان بدن به افراد و سازمان‌ها کمک کند تا حضور اجرایی خود را گسترش و بهره‌وری و بازده نهایی‌شان را

افزایش دهند. بعد از آن، مؤسسه زبان بدن (www.bodylanguageinstitute.com) را در شهر الکساندریای ایالت ویرجینیا افتتاح کردم. در آنجا علاقه‌مندان پس از اخذ گواهی‌نامه «زبان بدن و کشف فریبکاری» از این مؤسسه می‌توانستند در آن دو برنامه به عنوان مربی مشغول به کار شوند.

از زمان تأسیس نخستین شرکت، این تکنیک‌ها را در اختیار اداره‌جات فدرال، از جمله اف‌بی‌آی، سی‌آی‌ای^۱، آژانس اطلاعات دفاعی^۲، شرکت‌های فورچون - ۵۰۰، مثل ای‌اِل^۳، کوکا‌کولا، هتل‌های زنجیره‌ای هارد راک^۴، مجله کارمزموالیس^۵، لاکهید مارتین^۶، و اکسنچر^۷ قرار دادم. و همینطور با میلیون‌ها تن از بینندگان تلویزیون ملی، از شوی ری‌چل ری^۸ تا ان‌بی‌سی تودی^۹ و برنامه رنده لاری کینگ^{۱۰} در شبکه سی‌ان‌ان. از این تکنیک‌ها صحبت کردم. و شاهد بودم که چگونه این تکنیک‌ها مؤثر، که در اداره‌ای تی اف یاد گرفته بودم، به مردم کوچه و بازار و افرادی که به غم، رابط زندگی متفاوت خود با کمبود اعتماد به نفس دست به گریبان بودند، کمک کرد.

خوب فکر کنید... اگر می‌دانستید در این کارنامه شغلی هر متقاضی کار چه حقیقتی پنهان است، در استخدام او دقت می‌کردید یا اثر ناط قوت و ضعف فلان کارمند را می‌دانستید، مجبور نبودید هزاران دلار خرج آموزش کنید تا به ممکن است شرکت شما را ترک کند و سال بعد برای رقیب‌تان کار کند.

اگر می‌توانستید کشف کنید که فلان فروشنده اهل خانه زن است، چقدر پول صرفه‌جویی می‌کردید؟

وقتی از فرزندتان پرسیدید، «مواد مصرف می‌کنی؟» اگر به‌راستی می‌دانستید که به شما راست گفته است یا نه، دیگر بی‌خودی غصه نمی‌خوردید یا دست کم جزئیات را نجات می‌دادید.

این همان چیزی است که این برنامه برایتان انجام می‌دهد - یعنی کمک می‌کند تا در تفسیر هر موقعیتی به‌طور صحیح عمل کنید، بهترین کاربرد زبان بدن را اختیار کنید و به نگرشی دست یابید که اوضاع را در کنترل شما نگه دارد.

1. CIA

2. Defence Intelligence Agency

3. AOL

4. Hard Rock

5. Cosmopolitan

6. Lockheed Martin

7. Accenture

8. The Rachael Ray show

9. NBC's today

10. Larry King

به شما قول می‌دهم

در این کتاب اصول کاربردی زبان جدید بدن را در اختیار تان می‌گذاریم تا به کمک آن بتوانید به خواسته خود برسید. شما یاد می‌گیرید روابط بین فردی خود را تقویت کنید، رهبر قوی‌تری شوید، بر اعصاب خود تسلط بیشتری پیدا کنید و به هدف‌ها و رؤیاهایتان دست یابید. شما آمادگی بیشتری پیدا می‌کنید تا در ارتباط‌ها ترغیب‌کننده و مشکل‌گشا باشید، مانند مذاکره‌کننده‌ای کارآزموده عمل کنید، با اعتماد به نفس و اشتیاق فراوانی که کسب کرده‌اید، در زمان، پول، و منابع صرفه‌جویی کنید و در محیط از همه نظر چالشی، برگ برنده‌ای را که این همه برایتان مهم است، به چنگ آورید.

در شروع، ابتدا هفت بندار واهی جا افتاده درباره زبان قدیم بدن را که ممکن است شما را از پیشرفت با داشته شدن، از ذهن تان می‌زداییم. سپس انعطاف‌پذیری، همه فن حریفی، و ترمیم‌پذیری زبان بدن را با هم بررسی می‌کنیم و نشان می‌دهیم چگونه برنامه هفت روزه با در اختیار قرار دادن مجموعه‌ای غنی به رشد توانایی اجتماعی ذاتی شما کمک می‌کند. سپس طبق برنامه درسی یک هفته‌ای، روز به روز پیش می‌رویم، چند داستان، تمرین و تکنیک به شما عرضه می‌کنیم تا با بهره‌گیری از توانایی ذاتی خود بتوانید ضریب صحبت تفسیر خود را از زبان طرف مقابل افزایش دهید و نحوه کاربرد زبان بدن تان را بهبود بخشید و به کمال برسانید.

به علاوه، هر روز چند تصحیح هفت ثانیه‌ای در ارتباط با موضوع همان فصل و همینطور پیشنهادهایی برایتان داریم که می‌توانید بی‌درنگ آن‌ها را به کار بگیرید. تا مثل آب خوردن رابطه تان را با دیگران بهبود بخشید. در پایان هفته همه آموخته‌ها را در رابندگی که یادآوری آن آسان باشد به هم ربط می‌دهیم تا بتوانید به طور خودکار در هر خاسته‌ای از زبان بدن^۱ از آن استفاده کنید.

همین‌طور که با برنامه پیش می‌روید، پای صحبت‌های الهام‌بخش شاگرد اول‌های چند دوره قبلی من می‌نشینید، که همگی عضو تیم قدرتمند زبان بدن^۲ هستند و پیش از این از زبان بدن نامؤثر خود ضربه خورده‌اند و به خاطر آن سال‌ها از پیشرفت عقب مانده‌اند، ولی با دنبال کردن برنامه یک هفته‌ای این کتاب توانستند برای خود کسب و کاری راه بیندازند، عشق

زندگی خود را پیدا کنند، حلقه‌های اجتماعی خود را وسعت ببخشند، استعدادهای نهفته خود را کشف کنند و به عبارت دیگر، هر چیزی را ممکن سازند!

ساختار تیم قدرتمند زبان بدن

در بهار سال ۲۰۰۷، از شورای تلویزیونی ریچل ری با من تماس گرفتند تا کارشناس مخفی زبان بدن برنامه‌شان باشم. ماوریتیم این بود که یک دوره دوازده ساعته برای اصلاح زبان بدن دو خانم برگزار کنم که در زندگی از همه چیز عقب بودند.

یک ماه بعد، نیکول^۱، که همیشه در عشق بدشاشی می‌آورد، رابطه بسیار امیدبخشی را آغاز کرد. جولیان^۲ که از دست نیافتن به شغل دلخواه دچار سرخوردگی شده بود، به شغل رؤیایی خود دست یافت و طراح شرکت تامی هیلف^۳ را ساخت.

موفقیت نیکول و جولیان به تنهایی به من الهام بخشید که این کتاب را بنویسم، بلکه به شکل گرفتن تیم قدرتمند زبان بدن نیز کمک کرد. من مطالعه کتاب حاضر داستان‌هایی از اعضای این تیم قدرتمند - کسانی که این برنامه را به پایان رسانند - می‌شنوید. در هر فصل با شخصی آشنا می‌شوید که علائم و اشارات بدنی خاصی برای او مشکل‌ساز بوده، ولی با استفاده از تمرین‌های ویژه آن فصل تغییر فاحشی در زندگی خود به وجود آورده است.

برای تماشای نما‌آهنگ‌های مربوطه و آشنایی با اعضای این تیم قدرتمند زبان بدن و مرور وبلاگ‌های آن‌ها یا در میان گذاشتن داستان موفقیت خود با ما به تارنمای www.yousaymore...anyouthink.com سری بزنید.

خلاصه، اگر من موفق شدم با استفاده از این تکنیک‌ها دست قاپ‌آقچی‌های اسلحه و اختلاس‌کارها را بخوانم، شما هم می‌توانید از این تکنیک‌ها برای ادب کردن فرزند نوجوان، تور کردن عشق واقعی یا ارتقای شغلی که مدت‌ها آرزویش را داشتید، استفاده کنید. فقط در عرض یک هفته می‌توانید توانایی ذاتی خود را در صحیح خواندن دست دیگران، کاربرد مناسب زبان بدن و پیدا کردن نگرش ترغیب‌کننده‌ای که کلیه جنبه‌های زندگی شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بیدار کنید. یادگیری زبان جدید بدن کمک می‌کند تا در برخورد با افراد گوناگون - از نخستین خواستگار گرفته تا یکصدمین آن‌ها یا از فروشنده سمج اتومبیل گرفته تا دشمنان دوست‌نمای دارای شخصیت منفعل - پرخاشگر^۴ - واکنش لازم را نشان دهید.

آماده‌اید؟ شرط می‌بندم غیر از این نیست. پس معطل چه هستید؟ برویم!

1. Nicole

2. Julianne

3. Tommy Hilfiger

4. passive-aggressive