

باسمه تعالی

هر بدن چه می گوید

راهنمایی مأمور سابق افبی آی
برای سرعت بخشیدن در خواندن ذهن مردم

www.ketab.ir



انستیتوت اسناد و کتابخانه ملی

۱۴۰۰

سرشناسه	ناوارو، جو، ۱۹۵۳ - م. - Navarro, Joe, 1953
عنوان و نام پدیدآور	هر بدن چه می گوید / جو نوارو، ماروین کارلینس؛ مترجم امیرمحمد رده
مشخصات نشر	تهران: ارمغان، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	۳۱۷ ص: مصور: ۱۲×۴۱ س.م.
شابک	978-622-6821-36-0
وضعیت فهرست نویسی	فیبیا
یادداشت	عنوان اصلی: What every body is saying - an ex-FBI agent's guide to speed reading people, 2007.
عنوان دیگر	راهنمایی مامور سابق اف بی ای برای سرعت بخشیدن در خواندن ذهن مردم
عنوان دیگر	از کجا بفهمیم دیگران به چه فکر می کنند؟ تعبیر دقیق زبان بدن
موضوع	Body language
موضوع	ارتباط غیر کلامی
شناسه افزوده	کارلینز، ماروین، ۱۹۴۱ - م.
شناسه افزوده	Karlins, Marvin
شناسه افزوده	رده، امیرمحمد، ۱۳۷۸ - مترجم
رده بندی کنگره	BF۶۳۷
رده بندی دیویی	۶۹/۱۵۳
شماره کتابشناسی ملی	۷۶۱۸۵۵۳

www.armaghan-pub.com



انتشارات ارمغان

هر بدن چه می گوید

تألیف: جو نوارو

مترجم: امیرمحمد رده

ناشر: انتشارات ارمغان

چاپ: صحافی: صادق

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۱-۳۶-۰

حق چاپ برای ناشر محفوظ می باشد.

آدرس دفتر مرکزی: خیابان انقلاب - مقابل دانشگاه تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه مهر - پلاک ۱

تلفن: ۶۶۹۶۹۵۷۹ - ۴۰۶۶۶۶۶ - ۰۹۳۵

آدرس فروشگاه: خیابان انقلاب - مقابل دانشگاه تهران - خیابان ۱۲ فروردین - چهارراه شهید نظری - پلاک ۲۷۲

تلفن: ۶۶۴۹۲۷۵۴ - ۶۶۴۸۰۲۱۶ - ۰۹۱۲-۲۵۳۳۳۳۳

قیمت: ۸۵۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۱۳.....	مقدمه
۲۱.....	فصل ۱: تسلط بر رازهای ارتباط غیر کلامی
۲۳.....	منظور از ارتباط غیر کلامی چیست؟
۲۵.....	استفاده از ارتباط غیر کلامی برای غنی کردن زندگی
۲۷.....	تسلط بر ارتباط غیر کلامی نیازمند همیاری است
۲۷.....	ده توصیه برای مشاهده و رمزگشایی بهتر ارتباط غیر کلامی
۴۰.....	شناسایی نشانه‌های مهم غیر کلامی و مفهوم آنها
۴۱.....	برای آنان که گفته‌ها به کارشان می‌آید
۴۳.....	فصل ۲: زندگی با میراث لیمبیک
۴۵.....	لیمبیک ظریف
۴۸.....	پاسخ‌های لیمبیک
۴۹.....	واکنش ایست
۵۵.....	پاسخ گریز
۵۷.....	واکنش ستیز
۶۰.....	آسودگی، مؤذب بودن و تسکین دهنده‌ها
۶۱.....	اهمیت رفتارهای تسکین بخش
۶۶.....	انواع رفتارهای تسکین بخش
۷۰.....	رفتارهای تسکین بخش درگیر با گردن
۷۳.....	رفتارهای تسکین بخش درگیر با صورت

۷۳.....	رفتارهای تسکین بخش درگیر با صدا
۷۳.....	خمیازه‌ی مفرط
۷۴.....	مالش پا (ران پا).....
۷۶.....	هوا کشیدن.....
۷۷.....	در آغوش کشیدن خود.....
۷۸.....	استفاده از رفتار تسکین بخش برای بهتر خواندن ذهن.....
۸۰.....	یادداشت آخر برای میراث لیمبیکي.....
۸۳.....	فصل ۳: یک قدم بالا رفتن در زبان بدن.....
۸۳.....	رفتار غیر کلامی پا.....
۸۴.....	گذری بر تکامل پا.....
۸۶.....	صادق ترین قسمت بدن.....
۸۸.....	رفتارهای غیر کلامی مهم مرتبط با پاها، حرکات پاهای خوشحال.....
۹۲.....	تغییر جهت پاها به سمت و یا برخلاف افراد و اجسام.....
۹۵.....	قلاب کردن زانو.....
۹۶.....	رفتارهای ضد جاذبه در پاها.....
۹۹.....	باز کردن پا.....
۱۰۱.....	حاکمیت عرضی.....
۱۰۳.....	حالت پاها به هنگام امنیت و راحتی.....
۱۰۸.....	نیاز ما به فضا.....
۱۰۸.....	طرز راه رفتن.....
۱۱۰.....	پاهای همیار و پاهای غیر همیار.....
۱۱۳.....	تغییرات ملموس در حرکات پا.....

۱۱۵	توقف پا
۱۱۵	گره زدن پا و رفتن
۱۱۹	جمع بندی
۱۲۱	فصل ۴: ایستگاه بعد، تنه‌ی انسان
۱۲۲	نشانه‌های مهم مرتبط با تنه، پهلوی، سینه و شانه
۱۲۴	تقابل و انکار شکمی
۱۲۹	سپر تنه
۱۳۵	کمان (تعظیم) تنه
۱۳۷	تزئین تنه
۱۴۱	بالیدن
۱۴۳	باز کردن تنه
۱۴۴	باد دادن سینه (سینه سپر کردن)
۱۴۵	نمایش تنه
۱۴۵	رفتارهای تنفسی و تنه
۱۴۶	شانه بالا دادن
۱۴۷	نمایش ضعیف شانه
۱۴۹	آخرین کلام در باب شانه و تنه
۱۵۱	فصل ۵: اطلاعات در دسترس
۱۵۳	رفتارهای مهم مرتبط با بازو حرکات مرتبط با جاذبه
۱۵۴	جمع کردن دست
۱۵۶	محدود شدن حرکات دست
۱۶۰	استفاده از نشانه‌های دست برای ارزیابی حالات و احساسات

- نشانه‌هایی از دست برای انزوا ۱۶۲
- نمایش حاکمیت با دست ۱۶۵
- دست به کمر ۱۶۷
- اثر پوششی ۱۷۱
- حالت تملک ۱۷۳
- رفتار دست در روابط ۱۷۴
- ترتیبات و تصنعات دست ۱۷۷
- دست، مجرای عاطفه ۱۷۹
- برخی از نتایج حاصل از رفتار غیر کلامی دست ۱۸۱
- فصل ۶: به دست آوردن رفتار ۱۸۳
- ظاهر و رفتار دست چگونه بر برداشت دیگران تاثیر دارد ۱۸۴
- حرکات دست موثر اعتبار و متقاعد کنندگی ما را افزایش می‌دهد ۱۸۴
- پنهان کردن دستانتان اثری منفی دارد آنها را جلوی دید قرار دهید ۱۸۶
- قدرت دست دادن ۱۸۷
- استفاده از حالت دستی که برای دیگران توهین آمیز است پرهیز کنید ۱۹۲
- در حین رفتارهای آراستنی با دست احتیاط کنید ۱۹۴
- ظاهر فیزیکی دستان شما ۱۹۶
- یاد بگیرید چگونه با عرق کردن دست مقابله کنید ۱۹۷
- خواندن رفتارهای دست ۱۹۸
- اضطراب در دست یک پیام مهم را می‌رساند ۱۹۹
- نمایش دست‌های با اطمینان بالا ۲۰۲
- مناره کلیسا (قرار دادن نوک انگشت بر روی هم) ۲۰۲

مقدمه

من می‌دونم شما به چی فکر می‌کنید

مرد خیلی راحت یک طرف میز نشسته بود و با دقت به سؤالات مأمور افسی‌آی پاسخ می‌داد. مظنون اصلی پرونده‌ی قتل نبود. بهانه‌هایی که می‌آورد باورپذیر بود و به نظر صادق می‌آمد، با این حال بازجو به او فشار می‌آورد.

با رضایت خود مظنون، یک سری سؤالات در مورد آلت قتاله از او پرسیدند:

"اگر شما مرتکب این قتل می‌شدی، از تفنگ استفاده می‌کردی؟"

"اگر شما مرتکب این قتل می‌شدی، از چاقو استفاده می‌کردی؟"

"اگر شما مرتکب این قتل می‌شدی، از یخ شکن استفاده می‌کردی؟"

"اگر شما مرتکب این قتل می‌شدی، از چکش استفاده می‌کردی؟"

یکی از سلاح‌ها، همون یخ شکن، در وقوع قتل استفاده شده بود ولی این اطلاعات فاش نشده بود. فقط قاتل می‌دانست کدام یکی از اینها آلت قتاله‌ی واقعی است.

وقتی بازجو در مورد سلاح‌ها می‌پرسید، با دقت به صورت مظنون نگاه می‌کرد. وقتی اسم یخ‌شکن به میان آمد پلک مرد آرام پایین آمد و پایین بود تا اسم سلاح بعدی گفته شود. بازجو خیلی سریع متوجه رفتار پلک مرد شد و از آن لحظه به بعد پرونده کوچک مظنون کوچک پرونده تبدیل شد به بزرگترین مورد بازجویی. بعداً هم به ارتکاب آن قتل

اعتراف کرد.

آفرین به «جو ناوارو» یک شخص خیلی مهم که نه تنها باعث رو شدن دست "قاتل یخ شکنی" شد بلکه به گرفتن عده‌ی زیادی از خلافکارها از جمله "جاسوسان استاد" توی بیست و پنج سال تجربه‌ی کاری تو افبی‌آی مشهور است. چطور می‌توانست این کار را کند؟

اگه از او پرسه‌ی به آرامی می‌گویند "این را مدیون توانایی‌ام در خواندن (ذهن) مردم هستم."

معلوم شد که «جو» کل زندگی حرفه‌اش را صرف مطالعه، کنکاش و به کارگیری علم ارتباطات غیر کلامی، حالات چهره، حالات بدن، تحرکات فیزیکی (کینزیک)، فواصل بدنی (پراکسی، تماس (لمسی)، فیگور و حتی مطالعه‌ی لباس پوشیدن کرده که باعث شده بداند مردم راجع به چی فکر می‌کنند، قصد انجام چه کاری را دارند و یا این که اظهاراتشان درست است یا غلط.

این برای مجرم‌ها، تروریست‌ها، و جاسوسانی که تحت موشکافی دقیق جو، سیگنال‌های غیر کلامی زیادی از خودشان بروز می‌دهند و افکار و مقاصدشون آشکار می‌شود خبر خوبی نیست. اگر چه برای شمای خواننده خبر خوبی هست چون دقیقاً همان علمی است که جو از آن استفاده کرد تا استاد "دستگیری جاسوس"، "تشخیص دروغ" و مدرس افبی‌آی شود و قرار است این‌ها را با شما در میان بگذارد تا بتوانید بهتر متوجه احساسات، افکار و نیت اطرافیان‌تان شوید.

به عنوان یک نویسنده و مربی سرشناس، جو به شما یاد می‌دهد که چطور مثل یک حرفه‌ای مشاهده کنید، این که چطور رفتار غیر کلامی دیگران را متوجه شوید تا بتوانید بهتر با آنها تعامل داشته باشید.

چه برای این‌کار و چه برای زندگی این دانش به بهتر شدن زندگیتان کمک می‌کند. بیشتر چیزهایی که جو در این کتاب به شما می‌گوید حتی تا پنجاه سال پیش توسط جوامع علمی شناخته شده نبود.

فقط با پیشرفت‌های اخیر در اسکن مغز و تصویربرداری عصبی، دانشمندان توانسته‌اند صحت گفته‌های جو را تأیید کنند.