

چگونه بشناسمت؟

(روش تحلیل رفتارهای افراد)

نویسنده: کارل بنسون

برگردان به فارسی: پروین استیلائی

How to Analyze People
Use Human Psychology to Persuade, Understand,
and Befriend Anyone

By: Karl Benson

سرشناسه : بنسون، کارل
 Benson, Karl
 عنوان و نام پدیدآور : چگونه بشناسمت : روش تحلیل رفتارهای افراد/
 نویسنده کارل بنسون ؛ برگردان به فارسی پریسا استیلانی
 مشخصات نشر : نیشابور: ماهوی خورشید، ۱۳۹۹
 مشخصات ظاهری : ۶۴ ص
 شابک : ۲ - ۶۴۹۱۳۴ - ۶۳۲ - ۹۷۸
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 How to Analyze People... Use Human
 Psychology to Persuade, Understand, and Befriend Anyone. : یادداشت : عنوان اصلی
 عنوان دیگر : روش تحلیل رفتارهای افراد
 موضوع : شخصیت‌پردازی
 Characters and character. : موضوع
 موضوع : تپ‌شناسی
 Typology (Psychology) : موضوع
 موضوع : قیاس‌شناسی
 Physiognomy : موضوع
 شناسه افزوده : استیلانی، پریسا، ۱۳۶۵-، مترجم
 BFA۱۸ رده بندی انگره
 رده بندی دیویی : ۱۳۷
 شماره کتابشناسی ملی : ۶۰۶۳۷۷۰

چگونه بشناسمت؟

(روش تحلیل رفتارهای افراد)

کارل بنسون	نویسنده اصلی :
پریسا استیلانی	برگردان به فارسی :
۶۴ صفحه - وزیری	مشخصات ظاهری :
یکهزار نسخه	شمارگان :
محمدرضا عالمی	طراح جلد :
چاپ اول - بهار ۱۳۹۹	نوبت چاپ :
۲ - ۶۴۹۱۳۴ - ۶۳۲ - ۹۷۸	شابک :
۲۰ هزار تومان	قیمت :

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۵	مقدمه
۱۵	بخش اول - زبان بدن
۱۵	فصل اول: حرکات مربوط به سر
۱۷	فصل دوم: حرکات دست و مفاصل و اشاره
۲۵	فصل سوم: خواندن حرکات های یک شخص
۲۹	بخش دوم - ارتباط غیر کلامی بیستر
۲۹	فصل چهارم: تماس/حرکات چشمی
۳۷	فصل پنجم: حالات چهره
۴۱	بخش سوم - ارتباط کلامی
۴۱	فصل ششم: رازهای به تفاهم رسیدن کلامی و غیر کلامی
۴۵	فصل هفتم: بلندی و رسایی صدا
	فصل فوق العاده:
۴۹	خواندن درست و دقیق افراد از روی تیپ شخصیتی آن ها
۶۳	نتیجه گیری

روش تحلیل رفتارهای افراد

مقدمه

تصور کنید بعد از چند دقیقه ملاقات با فردی و یا صحبت با او دارای قدرت رمزگشایی افکار، فضای قالب فکری، شخصیت، حالت روحی و عواطف او هستید. چه می شد اگر این توانایی را داشتید که افراد را متقاعد کنید تا به سرعت هر آن چه را که شما می خواهید انجام دهند؟ تصور کنید که شما به واسطه درک فکری اساس دیگران به یک فرد تاثیرگذار، هدایت کننده، و ایجاد کننده ی تغییرات تبدیل شوید. از این اطلاعات به نحو احسن برای بهبود و پیشبرد حرفه و زندگی اجتماعی تان استفاده کنید. باز هم تصور کنید، این خاطر که شما به طور واضح قادر به خواندن احساسات و افکار دیگران هستید، از رابطه ی بین شخصی معنی دارتر، موفق تر و لذت بخش تری با کم ترین تعارض برخوردار هستید.

این فقط نوک کوه یخ است که دیدنی است. تبدیل شدن به یک تحلیل گر و یا خواننده افکار و احساسات اشخاص مزایای فراوانی دارد. می توانید نتیجه ی یک معامله یا مذاکره را به نفع خود تمام کنید، یک فروشنده ی عالی و درجه یک باشید، خود را برای بهترین تولید هدایت کنید، و به طور کلی می توانید از نردبان شرکت و یا حرفه و تجارت صعر کنید.

حالا راجع به این موقعیت فکر کنید. زمانی که توانایی تحلیل شخصیت افراد داشته باشید، در طی چند ملاقات با شخصی که قرار از دواج گذاشته اید، پی می برید که آیا او در آینده برای شما یک شریک سازگار، الهام بخش و حامی هست یا خیر. همینطور تصور کنید که از طریق علامت و نشانه های کلامی و غیر کلامی قادر به این هستید که پیش بینی کنید که آیا مشتری بالقوه ی شما از نظر روحی و روانی با شرایط موافق است و یا این که هنوز دارد تلاش می کند تا معامله ی بهتری را شکل دهد؟ آیا یک فروشنده تلاش می کند شما را به خرید وادار کند و جنس را به شما تحمیل کند و یا فقط در پی مظنه گرفتن است؟ وقتی که در این زمینه توانایی پیدا کردید، این شما هستید که روابط تان را کنترل و مدیریت می کنید. فرمان ارتباط دست شماست و شما می توانید آن را به هر جهتی که می خواهید سوق دهید. خلاصه ی کلام این که، تعامل را می توانید به نفع خودتان سوق دهید.

چگونه بشناسمت؟

مزایای زیادی در توانایی خواندن و تحلیل نشانه ها و سرخ های کلامی و غیر کلامی وجود دارد. وقتی که در هنر تحلیل افکار و احساسات افراد مهارت پیدا کردیم، از پیش می توانیم عکس العمل، نتایج و عواقب بعدی آن ها را نسبت به سبک های ارتباطی گوناگون، پیش بینی کرده و در نتیجه، آن سبک ارتباطی که به ما، مطلوب ترین پاسخ و سودمند ترین نتیجه را بدهد اتخاذ کنیم.

بسیاری از تعارضات و عدم سازگاری هایی که در زندگی روزمره تجربه می کنیم چیزی نیستند جز افکار، احساسات، حالات روحی و اعمالی که آن ها را درست متوجه نمی شویم و یا تحلیل نمی کنیم. در واقع درک نمی کنیم که افراد چگونه فکر و یا احساس می کنند. این خود منجر به کوهی از سوء تفاهم ها و ناسازگاری ها و در نتیجه باعث از دست رفتن فرصت های فراوانی می شود که در غیر این صورت می توانست به یک پیوند، همکاری مفید و یا ارتباط معنی دار بیانجامد.

هم چنین، ما همیشه به تنهایی با احساس عدم امنیت و ترس از آن چه دیگران راجع به ما فکر می کنند دست و پنجه نرم می کنیم. یک شرکت زندگی من واقعا من را دوست دارد یا نه؟ آیا او از داشتن من در زندگیش خشنود است یا نه؟ رئیس من، راجع به مهارت ها و طرز فکر من واقعا چه فکری می کند؟ وقتی که در این زمینه مهارت پیدا کردیم، درک بهتر از احساسات مردم نسبت به خودمان پیدا خواهیم کرد، از این رو در هر ارتباطی بیشترین امتیاز از آن ما خواهد بود. دیگر پابند ترس ها، عدم امنیت و تردیدها نیستیم و هیچ کاری را با خدس و گمان پیش نمی ریم. بر اساس اعمال و عکس العمل های افراد نسبت به خودمان دقیقا متوجه می شویم که یک فرد چه فکر می کند و یا چه احساسی راجع به ما دارد.

وقتی که خواندن فکر و احساس را یاد گرفتیم، عمل بر اساس حدس و گمان ها، بیج در بیج را در روابطمان حذف می کنیم و در عوض در ارتباط با افراد در بهترین حالات بر عود عکس العمل، حالات روحی، و شخصیت افراد تکیه و تمرکز می کنیم. با مهارت های تله پاتی خود، دیگران را به سیرت خواهیم انداخت و به یک مامور تحقیق ماهر، تبدیل خواهیم شد. بسیار خوب. اگر فکر می کنید که این ادعا تا حدی مبالغه آمیز به نظر می رسد، حقیقت این است که، خواندن افکار و احساسات دیگران کار شاقی نیست.