



Peace, All

عن ابن عباس رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه وآله وسلم قال: من عرف نفسه عرف الله.

منجھلت نشر: تہران: موسسہ نفوس، ۱۳۹۰.

منخفضات فلاندری : ۲۲۶ ص ۳

ملک : ۹۷۸-۶۰۰-۱۹۴-۰۲۲-۹

The definitive book of body language. www.bbc.co.uk/1/health/2005/05/050524_bodyspeak.shtml

پاکستان کی تاریخ و تہذیب و ثقافت

مجلس القضاء الاعلى

موضوع: ارشاد حق تعالی

توضیح: این سند به دلیل عدم امکان دسترسی به متن اصلی، به صورت خلاصه و مبسوط درج شده است.

Page 20

شركة بركه : BARKA

شهادة الأستاذة:
 Dr.

رعد بندي كنكره: ۱۳۹۰

رده بندی نویسی : ۱۵۲۰۹

کتاب مطلق
زبان بدن

نویسنده: آلن و باربارا پیس

مترجم: عارفہ قدسی زادہ

چاپ نخست: تابستان ۹۱

جواب: صفیہ



لیتوگرافی: نگارین پرتو

شمارگان: ۱۱۰۰ نسخه

۱۱۰۰ تومان

شارک: ۹-۴۳-۰۴۴-۱۹۴-۶۰۰-۹۷۸

تلفن: ۸۸۸۳۸۸۴۰-۸۸۸۱۴۱۹۹

www.howzenoghre.com

www.howzenoghre.ir

نشانی: خیابان طالقانی - خیابان موسوی

ضلع شرقی پارک ہنرمندان - خیابان ترابی

۷. بن بست شادی-کاشی ۷

کتاب مطلق

زبان بدن

پرفروش‌ترین کتاب زبان بدن

نویسندگان: آلن و باربارا پیس

مترجم: عارفه قدسی‌زاده



- ۴۴ قانون علت و معلول
- ۴۵ توانایی‌های دست
- ۴۸ تجربه‌ی شنوندگان ما
- ۴۹ بررسی وضعیت‌های مختلف دست‌دادن
- ۵۰ چه کسی باید اول دستش را دراز کند؟
- ۵۱ چگونه برتری و غلبه در ارتباط مشخص می‌شود؟
- ۵۳ دست‌دادن مطیعانه
- ۵۴ چگونه موقعیت برابر داشته باشیم؟
- ۵۵ چگونه با فرد مقابل سازگار شویم؟
- ۵۵ چه طور یک قدرت طلب را خلع سلاح کنیم؟
- ۵۹ دست‌دادن سرد و مرطوب
- ۵۹ بهره‌بردن از مزیت نسبت چپ
- ۶۱ دودستی دست‌دادن
- ۶۲ دست‌دادن‌های قدرت طلبانه
- ۶۴ هشت رتبه‌ی بالای فهرست بدترین دست‌دادن‌های دنیا
- ۶۹ دست‌دادن عرفات - رابین
- ۷۰ جمع بندی
- ۷۱ فصل سوم جادوی لبخند و خنده
- ۷۴ لبخند زدن یکی از نشانه‌های تسلیم است
- ۷۶ چرا لبخند زدن مسری است؟
- ۷۷ لبخند چگونه مغز را تحریک می‌کند؟
- ۷۸ لبخندهای مصنوعی
- ۷۹ قاچاقچی‌ها کم‌تر لبخند می‌زنند
- ۸۰ پنج نمونه از لبخندهای رایج
- ۸۴ چرا خنده درمان همه‌ی دردهاست؟
- ۸۴ چرا باید خنده را جدی بگیریم؟
- ۸۵ چرا ما می‌خندیم و حرف می‌زنیم، اما شامپانزه‌ها این کار را نمی‌کنند؟
- ۸۶ شوخی چگونه شفا می‌بخشد؟

۸۶	آن قدر بختید تا اشک از چشمانتان جاری شود
۸۷	چوک‌ها چه طور اثر می‌گذارند؟
۸۸	اتاق خنده
۸۸	لبخند و خنده، راهی برای پیوند
۸۹	فروش با شوخی و خنده
۸۹	لب‌های همیشه آویزان
۹۰	یک توصیه‌ی لبخندی به خانم‌ها
۹۲	عشق و خنده
۹۳	جمع‌بندی
۹۵	فصل چهارم پیام بازوان
۹۵	پیام‌های حصارِ بازوان
۹۶	چرا تا کردنِ دستان روی سینه مضر است؟
۹۷	درسته... اما من واقعاً راحتم!
۹۷	تفاوت زنان و مردان
۹۸	دست‌به‌سینه
۹۹	راه‌حل
۱۰۰	دست‌به‌سینه‌ی تقویت شده
۱۰۰	جنگ زدن به بازو
۱۰۱	رئیس و کارمندان
۱۰۲	رسیدن به موقعیت شست رو به بالا
۱۰۳	بغل کردن خودتان
۱۰۵	افراد ثروتمند و مشهور چگونه احساس ناامنی را بروز می‌دهند؟
۱۰۸	حصار فنجانی
۱۰۹	قدرت لمس
۱۱۰	دستشان را هم لمس کن
۱۱۱	جمع بندی

- ۱۱۳ فصل پنجم تفاوت‌های فرهنگی
- ۱۱۳ داشتیم پیتزا می‌خوردیم...
- ۱۱۴ تست تفاوت فرهنگ‌ها!
- ۱۱۷ اصول فرهنگی تقریباً همه‌جا یکسان هستند
- ۱۱۹ تفاوت‌ها در خوشامدگویی
- ۱۱۹ وقتی دو فرهنگ با هم روبه‌رو می‌شوند
- ۱۲۰ فشار دادن لب‌ها، یک عادت انگلیسی
- ۱۲۱ زاپنی‌ها
- ۱۲۲ آدم‌های کنیف: تخیله‌ی بینی
- ۱۲۳ سه تا از رایج‌ترین ژست‌های بین‌المللی
- ۱۲۶ لمس کردن، یا لمس نکردن، مسئله این است!
- ۱۲۷ چه‌طور افراد بقیه‌ی فرهنگ‌ها را خشمگین کنیم؟
- ۱۲۸ جمع‌بندی
- ۱۲۹ فصل ششم اشارات مشت دست و انگشت شست
- ۱۳۰ دست‌ها چگونه حرف می‌زنند؟
- ۱۳۱ این دست یا آن دست
- ۱۳۲ اشارات دست یادآوری مطالب را آسان‌تر می‌کند
- ۱۳۲ مالش دست‌ها به هم
- ۱۳۴ مالش شست و انگشتان
- ۱۳۵ انگشتان قفل شده در هم
- ۱۳۶ شیروانی
- ۱۳۹ جمع‌بندی
- ۱۳۹ دست‌ها زیر چانه
- ۱۴۰ دست‌ها را پشت سر به هم گرفتن
- ۱۴۲ نمایش‌های انگشت شست
- ۱۴۳ شست‌هایی که از جیب کت بیرون زده‌اند
- ۱۴۵ جمع‌بندی

۱۴۷	فصل هفتم پیام‌های ارزیابی و فریب‌کاری
۱۴۸	مطالعات در مورد دروغ
۱۴۹	سه میمون خردمند
۱۵۱	صورت چگونه حقیقت را نشان می‌دهد؟
۱۵۲	این خبر راست است، زنان بهترین دروغ‌گوها هستند!
۱۵۲	چرا دروغ گفتن سخت است؟
۱۵۴	هشت حالت رایج دروغ‌گویی
۱۶۰	نشانه‌های ارزیابی و طفره‌رفتن
۱۶۰	بی‌حوصلگی
۱۶۱	نشانه‌های ارزیابی و سنجش
۱۶۳	مصاحبه‌شونده‌ی دروغ‌گو
۱۶۳	گرفتن چانه
۱۶۴	مجموعه نشانه‌های طفره‌رفتن
۱۶۶	مالش سر و توسری
۱۶۷	چرا باب همیشه در شطرنج می‌باخت؟
۱۶۸	معنی‌های دوگانه
۱۶۹	فصل هشتم پیام‌های چشم
۱۷۰	مردمک‌های گشاد
۱۷۲	تست مردمک بدهید
۱۷۳	مثل همیشه خانم‌ها بهتر از پس این کار بر می‌آیند!
۱۷۴	چشم‌سفید!
۱۷۴	بالا انداختن ابرو
۱۷۵	ابروها
۱۷۶	مجموعه‌ی نگاه به بالا
۱۷۷	تحلیل زل‌زدن، به کجا می‌نگرید؟
۱۷۹	تفاوت دید زنان و مردان
۱۷۹	چه‌طور توجه مردان را جلب کنیم؟
۱۸۰	بیش‌تر دروغ‌گوها به چشمان شما زل می‌زنند

- ۱۸۰ چه‌طور از مورد حمله یا سوءاستفاده قرار گرفتن جلوگیری کنیم؟
- ۱۸۱ گوشه‌ی چشمی هم به ما داشته باش!
- ۱۸۲ پلک‌زدن پشت سر هم
- ۱۸۳ چشمان سرگردان
- ۱۸۳ جغرافیای صورت
- ۱۸۵ خیره شدن قدرتمندانه
- ۱۸۶ دایستان سیاست‌مدار
- ۱۸۷ به چشمان من نگاه کن، عزیزم!
- ۱۸۷ بیست ثانیه‌ی اول یک مصاحبه
- ۱۸۸ روی کدام کانال تنظیم شده‌ای؟
- ۱۹۰ چه‌طور ارتباط چشمی را با مخاطبان سخنرانی حفظ کنیم
- ۱۹۰ چه‌طور داده‌های تصویری را ارائه کنیم؟
- ۱۹۱ وزنه‌برداری
- ۱۹۲ جمع‌بندی
- ۱۹۳ فصل نهم اشغال‌گران فضا، قلمرو و حریم شخصی
- ۱۹۴ حریم شخصی
- ۱۹۵ ناحیه‌ها
- ۱۹۶ کاربرد عملی ناحیه‌ها
- ۱۹۷ چرا از آسانسور بدمان می‌آید
- ۱۹۹ چرا توده‌های جمعیت عصبانی می‌شوند؟
- ۲۰۰ رسم و رسومات حریم
- ۲۰۱ آزمون ضیافت ناهار را امتحان کنید
- ۲۰۱ عوامل فرهنگی روی فاصله‌های نواحی تأثیر می‌گذارند
- ۲۰۳ حرف زدن یک ژاپنی با یک آمریکایی
- ۲۰۳ حریم‌های شخصی در شهر و روستا
- ۲۰۵ قلمرو و مالکیت
- ۲۰۶ حریم ماشین
- ۲۰۶ آزمون بدهید!

- ۲۰۹ فصل دهم پاها چه‌طور نیت ذهن را آشکار می‌کنند؟
- ۲۱۰ همه از سبک‌های جدید راه‌رفتن صحبت می‌کنند
- ۲۱۰ پاها چه‌طور حقیقت را بیان می‌کنند؟
- ۲۱۱ پاها به چه کار می‌آیند؟
- ۲۱۱ چهار حالت اصلی ایستادن
- ۲۱۵ تدافعی، سرد یا صرفاً راحت؟
- ۲۱۶ چه‌طور باز می‌سیم، بسته می‌سیم؟
- ۲۱۷ پا رو پای اروپایی
- ۲۱۸ پا رو پای امریکایی
- ۲۱۹ وقتی بدن بسته می‌شود، مغز هم درش را می‌بندد!
- ۲۲۰ قفل پا رو پای امریکایی
- ۲۲۰ قفل قوزک پا
- ۲۲۳ سندرم دامن کوتاه
- ۲۲۳ پای لک‌لک
- ۲۲۴ پاهای موازی
- ۲۲۴ اگر علاقه‌مندی، پا پیش بگذار!
- ۲۲۵ جمع‌بندی
- ۲۲۷ فصل یازدهم سیزده ژست رایج که هر روز با آن‌ها برخورد می‌کنید
- ۲۲۸ سر تکان دادن
- ۲۲۸ چرا لازم است از سر تکان دادن استفاده کنیم؟
- ۲۲۹ چه‌طور به توافق برسیم؟
- ۲۳۰ تکان دادن سر به چپ و راست
- ۲۳۱ موقعیت‌های اصلی سر
- ۲۳۳ شانه بالا انداختن
- ۲۳۴ گرفتن پره‌های خیالی
- ۲۳۴ چه‌طور نشان می‌دهیم که آماده‌ی عمل هستیم؟

- ۲۳۷ ایستادن کابوی
- ۲۳۸ موشکافی کردن رقابت
- ۲۳۹ پاهای از هم گشاده
- ۲۴۰ پا روی دسته‌ی صندلی
- ۲۴۱ برعکس نشستن روی صندلی
- ۲۴۲ قلاب دست
- ۲۴۴ زیست‌هایی که نشان می‌دهند فرد آماده است
- ۲۴۵ موقعیت استارت مسابقه‌ی دو
- ۲۴۶ جمع‌بندی
- ۲۴۷ فصل دوازدهم بازتاب‌دادن - چه‌طور با هم دوست می‌شویم
- ۲۴۹ ایجاد هماهنگی بین احساسات
- ۲۵۰ بازتاب‌دادن با تک‌تک سلول‌ها!
- ۲۵۱ تفاوت زنان و مردان در بازتاب
- ۲۵۲ اگر خانم هستید، در این رابطه چه می‌توانید بکنید؟
- ۲۵۲ وقتی زوجها شبیه هم به نظر می‌رسند
- ۲۵۳ آیا ما به حیوانات خانگی‌مان شبیه می‌شویم؟
- ۲۵۴ تکرار طوطی‌وار
- ۲۵۵ هم‌گام سازی صدا
- ۲۵۵ ایجاد آگاهانه‌ی رابطه‌ی دوستانه
- ۲۵۷ بازتاب‌دهنده کدام است؟
- ۲۵۸ جمع‌بندی
- ۲۶۱ فصل سیزدهم پیام‌های پنهانی سیگار، عینک و آرایش
- ۲۶۲ سیگاری‌ها دو دسته‌اند
- ۲۶۴ چه‌طور سیگاری‌ها یک سیگار را تمام می‌کنند
- ۲۶۴ پیام‌های عینک را چگونه بخوانیم؟
- ۲۶۶ فنون طفره‌رفتن
- ۲۶۷ از بالای عینک نگاه کردن

۲۶۸	عینک روی سر گذاشتن
۲۶۸	قدرت عینک و آرایش
۲۷۰	زبان کیف سامسونت
۲۷۰	جمع بندی

۲۷۱	فصل چهاردهم موقعیت بدن خبر می دهد از سر درون!
۲۷۲	زاویه ی بدن چه می گوید؟
۲۷۴	چه طور دیگران را کنار می گذاریم
۲۷۵	جهت بدن در حالت نشسته
۲۷۵	جهت گیری پاها
۲۷۵	جمع بندی

۲۷۷	فصل پانزدهم مالکیت، قلمرو و پیام های قد
۲۷۹	خم کردن بدن و مرتبه ی اجتماعی
۲۸۰	قد و بالای تو رعنا رو بنازم!
۲۸۱	چرا بعضی ها در تلویزیون بلندتر به نظر می آیند؟
۲۸۲	تأثیر اختلاف قد را آزمایش کنید
۲۸۳	مشکلات بلندقدی
۲۸۳	چه طور در بعضی شرایط کوچک نشان دادن خود، باعث ارضای مقام می شود؟
۲۸۳	چه طور سیاستمداران در تلویزیون رأی جمع می کنند؟
۲۸۴	چه طور افراد عصبانی را آرام کنیم؟
۲۸۶	قد و بالا به عشق هم ربط دارد؟
۲۸۷	چه کار کنیم تا بلندتر به نظر بیاییم
۲۸۸	جمع بندی

۲۸۹	فصل شانزدهم ترتیب نشستن، کجا بنشینیم و چرا؟
۲۹۰	آزمایش میز
۲۹۳	چرا بعضی رئیس ها متغور هستند؟
۲۹۶	نظریه ی آرتور شاه

- ۲۹۷ چه طور هم زمان با دو نفر گفت و گو کنیم؟
- ۲۹۷ میزهای چهار گوش هیئت مدیره
- ۲۹۸ سمت چپ معلم بنشینیم یا سمت راستش؟
- ۲۹۹ در خانه ما چرا از چه قرار است؟
- ۳۰۰ چه طور حضار را به گریه بیندازیم؟
- ۳۰۱ ناهیهی تریه
- ۳۰۲ آزمایشی در مورد آموزش
- ۳۰۳ تصمیم گیری سر میز شام
- ۳۰۴ جمع بندی
- ۳۰۵ فصل هفدهم مصاحبه های کاری و بازی قدرت و سیاست در محل کار
- ۳۰۶ چرا جیمز باند خون سرد، آرام و موقر به نظر می آمد؟
- ۳۰۷ نه قانون طلایی برای ایجاد تأثیر اولیه ی بی نظیر بر افراد
- ۳۱۰ وقتی کسی شما را منتظر می گذارد
- ۳۱۱ نقش بازی کنید تا بتوانید طبیعی عمل کنید
- ۳۱۲ هفت راه کار ساده برای این که همیشه یک سر و گردن بالاتر از دیگران قرار بگیرید
- ۳۱۴ جمع بندی
- ۳۱۴ سیاست حفظ قدرت در دفتر کار
- ۳۱۶ چه طور با قلمروهای روی میز کنار بیاییم؟
- ۳۱۷ جهت دادن به بدن نشسته
- ۳۱۹ چه طور چیدمان دفترمان را تغییر بدهیم؟
- ۳۲۲ جمع بندی
- ۳۲۳ فصل هجدهم همه اش را کنار هم بگذاریم
- ۳۲۴ چه قدر خوب می توانید فضاهای خالی بین خطوط را بخوانید؟
- ۳۲۳ چه امتیازی گرفتید؟
- ۳۲۴ جمع بندی
- ۳۳۶ شش راز جذاب زبان بدن

مقدمه

«از روی انگشتان یک مرد، از آستین‌های کنش، از چکمه‌ها و از سر زانوانش، از پینه‌های انگشت شست و اشاره‌اش، از مج آستین پیراهنش و از حرکاتش، از روی هریک از این‌ها حرفه‌ی یک مرد به روشنی معلوم می‌شود. این‌که با داشتن همه‌ی این‌ها یک بازپرس خبره نتواند پی به قضیه ببرد تقریباً نابخشودنی است.»

شرلوک هولمز، ۱۸۸۷

به‌عنوان یک پسر جوان، می‌دانستم آنچه مردم می‌گویند، الزاماً با چیزی که مدنظرشان است یا احساسی که دارند یکی نیست. آموخته بودم که می‌توانم دیگران را به آنچه که می‌خواهم وادار کنم، اگر احساس واقعی‌شان را بفهمم و به نیازی که دارند پاسخ مناسبی بدهم. هر بازده‌سالگی، فعالیت خودم را با فروش خانه‌به‌خانه‌ی ابر و اسفنج شروع کردم تا پول توجیبی خودم را دربیآورم. خیلی زود به جایی رسیدم که می‌توانستم تشخیص بدهم که آیا احتمال دارد این فرد از من خرید کند یا نه. وقتی که در می‌ردم و صاحب‌خانه به من می‌گفت بروم، اما دستانش باز بود و کف دستانش دیده می‌شد، می‌دانستم که اصرار بیش‌تر خطری ندارد چون این افراد صرف‌نظر از این‌که چه‌قدر خشن صحبت می‌کردند، حالت تهاجمی نداشتند. از سوی دیگر اگر کسی با لحن ملایم به من می‌گفت بروم اما با انگشت اشاره راه را نشان می‌داد یا دستانش بسته بود، می‌دانستم که باید آن‌جا را ترک کنم. من عاشق فروشندگی بودم و در این حرفه می‌درخشیدم. در نوجوانی به‌عنوان فروشنده‌ی سرویس‌های قابل‌مهم، مشغول کار شدم. توانایی من برای خواندن افکار مردم بولی برای من فراهم کرد که به کمک آن توانستم اولین ملک خود را خریداری کنم. فروشندگی این امکان را به من داد که بتوانم از نزدیک با مردم رابطه داشته باشم و با بررسی زبان بدن آن‌ها، ارزیابی کنم که خریدار هستند یا نه. این توانایی در موقعیت‌های دیگر هم به کمک من می‌آمد. با این توانایی من هنگام گفت‌وگو با دخترهای کلاس، به آسانی می‌توانستم حدس بزنم که آیا جزوه‌ی درس را به من خواهند داد یا نه.

من در بیست سالگی وارد کسب و کار بیمه‌ی عمر شدم و در شرکتی که مرا استخدام کرده بود، رکوردهای فروش متعددی به جا گذاشتم. من جوان‌ترین کارمند آن شرکت بودم که توانسته بود در اولین سال کارش فروشی به ارزش یک میلیون دلار برای شرکت فراهم کند. این موفقیت مرا به جایی رساند که برای عضویت در انجمن متخصصان امور مالی در آمریکا شایسته شناخته شدم. به عنوان یک مرد جوان من این شانس را داشتم که از آنچه در مورد زبان بدن، در دوران نوجوانی هنگام فروختن سرویس قابل‌معمول بودم، در این عرصه‌ی جدید استفاده کنم. این توانایی در موفقیت من در هر زمینه‌ی مرتبط با مردم تأثیر شگرفی داشت.

همه چیز آنچه که به نظر می‌رسد نیست

توانایی فهمیدن این که یک فرد واقعاً چه احساسی دارد، راه ساده‌ای دارد. آسان نیست - اما غیرممکن هم نیست. راهش این است که بین آنچه که در محیط رخ دادن واقعه می‌بینید و می‌شنوید، ارتباط برقرار و از این شواهد نتیجه‌گیری کنید. با وجود این، بیش‌تر افراد فقط آنچه را که خودشان می‌خواهند می‌بینند، نه همه‌ی آنچه که هست. برای روشن‌تر شدن قضیه به داستان زیر توجه کنید. دو مرد در جنگل قدم می‌زدند که به چاهی بزرگ و عمیق رسیدند.

یکی از آن‌ها گفت: «خدای من! به نظر خیلی عمیق می‌آد. بیا چند تا سنگریزه بندازیم توش تا بفهمیم چه قدر عمق داره.»

آن‌ها چند سنگریزه در چاه انداختند و صبر کردند، اما هیچ صدایی نیامد. او ادامه داد: «بابا این، عمیق‌تر از این حرفاست. بیا یکی از این سنگ‌های بزرگ رو بندازیم توش. صدای اون باید به این جا برسه.»

این بار دو سنگ به اندازه‌ی توپ فوتبال برداشتند و در چاه انداختند و منتظر ماندند، ولی باز هم صدایی نشنیدند.

دومی گفت: «یک کنده‌ی بزرگ چوب این جا کنار این علف‌ها هست. اگه این رو بندازیم توی چاه حتماً صداس به این جا می‌رسه.»

آن‌ها کنده‌ی چوب را دو نفری تا لب چاه کشیدند و توی چاه انداختند. اما این بار هم صدایی نیامد. ناگهان از بین درختان بزی ظاهر شد که داشت با سرعت باد می‌دوید. بز با سرعت به دو مرد نزدیک شد با حداکثر سرعتی که می‌شد تصور

کرد و از بین آن‌ها گذشت. با حداکثر سرعتی که می‌شد تصور کرد. بعد به هوا جهید و در چاه ناپدید شد. دو مرد هم چنان آن‌جا ایستاده بودند و شگفت‌زده به آنچه که رخ داد فکر می‌کردند. در همین حین از لای درختان، کشاورزی به سمت آن‌ها آمد و پرسید: «بخشید آقایون، شما بز من رو ندیدین؟»
 - آره دیدیمش! عجیب‌ترین چیزی بود که تا حالا دیده بودیم! با سرعت باد به سمت ما اومد و پرید توی اون چاه!
 - آهان. پس بز من نبوده. آخه بز من به یه کنده‌ی بزرگ بسته شده بود!

چه قدر کف دستتان را می‌شناسید؟

زیاد پیش می‌آید که می‌گوییم من فلان چیز را مثل کف دستم می‌شناسم. اما تحقیقات نشان می‌دهد که کم‌تر از ۵٪ مردم می‌توانند کف دست خودشان را از روی عکس پیدا کنند. نتایج تحقیق ساده‌ای هم که ما برای یک برنامه‌ی تلویزیونی انجام دادیم نشان می‌داد اکثریت افراد برای فهمیدن پیام‌های زبان بدن دچار مشکل هستند. در این آزمایش، ما یک آینه‌ی بزرگ در انتهای لابی یک هتل قرار دادیم. این آینه موجب می‌شد هنگام ورود به لابی تصور کنید راهروی بلندی جلوی شما قرار دارد. هنگامی که هر فرد وارد سالن می‌شد، تصور می‌کرد فرد دیگری از روبه‌رو در حال ورود به هتل است. گیاهان بلندی که از سقف هتل تا ۱/۵ متری زمین آویزان کرده بودیم با پوشاندن قسمت بالایی آینه موجب می‌شدند صورت فرد مقابل قابل دیدن نباشد. بنابراین در اولین نگاه شناسایی فرد روبه‌رو آسان نبود. اما بدن و حرکات این «فرد دیگر» به وضوح قابل مشاهده بود. هر مهمان قبل از رسیدن به میز اطلاعات هتل و چرخیدن به سمت چپ ۵ تا ۶ ثانیه فرد روبه‌رویی را می‌دید. اکثر آقایان توانسته بودند خودشان را در آینه تشخیص دهند. حتی یکی از آن‌ها گفت: «منظورتون همون مرد چاق و بدتر کیه؟»؛ و البته همان‌طور که انتظار می‌رفت، ۵۸٪ خانم‌ها فهمیده بودند که یک آینه جلوی‌شان قرار دارد. ۳۰٪ دیگر هم گفته بودند که آن مهمان دیگر آشنا به نظر می‌رسید.

بیش تر آقایان و تقریباً نیمی از خانم‌ها، نمی‌دانند که خودشان از گردن به پایین چه شکلی هستند.

چه قدر خوب می‌توانید به تناقض‌های زبان بدن پی ببرید؟

در بیش تر نقاط دنیا، مردم به زبان بدن سیاست‌مداران علاقه‌ی خاصی نشان می‌دهند چون همه می‌دانند سیاست‌مداران گاهی وانمود می‌کنند به چیزی اعتقاد دارند در حالی که به آن معتقد نیستند؛ و تلاش می‌کنند خودشان را کسی غیر از آن که واقعاً هستند نشان دهند. سیاست‌مداران بخش زیادی از وقتشان را صرف جواب سربالادادن، تظاهر، دروغ‌گویی و پنهان کردن احساسات و عواطف خود می‌کنند و در این راه از آینه‌ها و دود صحنه و دست تکان دادن به دوستان فرضی در جمعیت استفاده می‌کنند. با وجود تمام این‌ها ما می‌دانیم که تناقض‌های مشاهده شده در زبان بدن آن‌ها، بالاخره گیرشان می‌اندازد. به همین دلیل دوست داریم با دقت به تماشای آن‌ها بنشینیم تا بتوانیم مچشان را بگیریم.

چه پیامی به شما هشدار می‌دهد که یک سیاست‌مدار در حال دروغ‌گویی است؟ تکان خوردن لب‌هایش!

برای یک برنامه‌ی تلویزیونی دیگر، یک تحقیق با همکاری یک دفتر گردش‌گری محلی انجام دادیم. گردش‌گران برای پرسش در مورد نقاط دیدنی محلی و سایر جاذبه‌های توریستی وارد این دفتر می‌شدند. آن‌ها به سمت باجه‌ای هدایت می‌شدند که در آنجا با یک راهنما صحبت می‌کردند. راهنما مردی بود با موهای بلوند و سبیل، که یک بلوز سفید پوشیده و کراوات زده بود. بعد از چند دقیقه صحبت با گردش‌گران و معرفی چند برنامه‌ی سیاحتی، مرد پشت باجه‌ی خود خم می‌شد تا چند بروشور را پیدا کند. سپس مردی دیگر با صورت اصلاح شده، موهای تیره و بلوز آبی به

همراه چند بروشور از پشت باجه بلند می‌شد؛ او صحبت را دقیقاً از همان جایی که مرد قبلی قطع کرده بود شروع می‌کرد. نتایج جالب توجه این بررسی نشان داد که نیمی از گردشگران متوجه تغییر این مرد نمی‌شوند و البته احتمال اشتباه گردشگران مرد دو برابر گردشگران زن بود. حواس این گردشگران نه تنها به زبان بدن نبود، بلکه حتی تفاوت دو نفر با هم را تشخیص نمی‌دادند. شما هم اگر قابلیت‌های ذاتی ویژه‌ای نداشته باشید یا با زبان بدن آشنا نباشید، به احتمال زیاد در این گونه تحقیق‌ها فریب می‌خورید! این کتاب نکاتی را که شما معمولاً با بی‌توجهی از دست می‌دادید، به شما نشان خواهد داد.

ما چگونه این کتاب را نوشتیم

من و باربارا این کتاب را برای کتاب قبلی من، زبان بدن، نوشتیم. در این کتاب هم مطالب قبلی را بسط دادیم. هم نتایج تحقیقات جدید در زمینه‌ی زیست‌شناسی تکاملی و روان‌شناسی تکاملی یا تحقیقات انجام شده با ام. آر. آی. را که نشان می‌دهد در مغز چه اتفاقی می‌افتد به کتاب افزودیم. این کتاب طوری نوشته شده است که خواندنش را تقریباً از هر صفحه در هر جای کتاب می‌توان شروع کرد. ما مطالب را عمدتاً حول حرکات بدن، حالات صورت و ژست‌ها نگاشته‌ایم. چون این‌ها مواردی هستند که شما نیاز دارید یاد بگیرید تا بیش‌ترین منفعت در ارتباطات رودررو نصیبتان شود. کتاب حاضر شما را در مورد پیغام‌های غیر زبانی خودتان به دیگران آگاه می‌کند و به شما می‌آموزد چگونه از این زبان استفاده کنید تا ارتباطات مؤثری برقرار کنید و پاسخی را که می‌خواهید دریافت کنید.

این کتاب هر جزء از زبان بدن را جدا کرده و با زبان ساده‌ای به یک‌تک آن‌ها می‌پردازد. تا مطالعه‌ی آن برای شما آسان‌تر باشد. اما در عمل، کم‌تر جزئی از زبان بدن به تنهایی و جدا از بقیه به چشم می‌خورد، به همین دلیل به طور هم‌زمان تلاش شده تا از ساده‌انگاری بیش از حد زبان بدن هم جلوگیری شود.

همیشه کسانی پیدا می‌شوند که می‌خواهند بعد ترسناکی به همه چیز بدهند، و مطالعه‌ی زبان بدن را هم راه دیگری معرفی می‌کنند که علم از طریق

آن با خواندن افکار و احساسات پنهانی افراد به بهره‌کشی و استثمار آن‌ها می‌پردازد. به هر حال، ما فکر می‌کنیم که این کتاب می‌خواهد به روابط شما با سایر انسان‌ها عمق بیش‌تری بدهد. طوری که شما بتوانید آن‌ها را و در نتیجه خودتان را صمیمانه‌تر درک کنید. فهمیدن این که هر چیز چگونه کار می‌کند زندگی را آسان‌تر می‌کند، در حالی که نادانی و عدم درک متقابل ترس و واهم را افزایش می‌دهد و نگاه ما به بقیه را مغرضانه‌تر می‌کند. یک پرندشناس به قصد کشتن و خشک کردن پرنده‌ها به مطالعه‌ی آن‌ها نمی‌پردازد. به همین ترتیب، ما زبان بدن را برای سوءاستفاده از دیگران مطالعه نمی‌کنیم. دانش و مهارت‌های زبان بدن به ما کمک می‌کنند تا هر برخوردمان با انسان‌های دیگر را به یک تجربه‌ی لذت‌بخش تبدیل کنیم.

لغت‌نامه‌ی زبان بدن شما

کتاب قبلی ما -زبان بدن- برای فروشندگان، مدیران و مذاکره‌کنندگان نوشته شده بود. اما این کتاب برای هر جنبه‌ای از زندگی شما، چه در خانه، چه در محل کار و چه روابط دوستانه به رشته‌ی تحریر در آمده است. کتاب حاضر نتیجه‌ی سی سال تحقیق و تجربه در این مورد است و به شما الفبای لازم برای فهمیدن احساسات و رویکردهای افراد را می‌آموزد. این کتاب مثل دایره‌المعارفی درباره‌ی زبان بدن، به بعضی از سؤال‌های قدیمی و بی‌پاسخ شما در مورد چرایی رفتارهای دیگران جواب می‌دهد و رفتارهای خود شما را هم برای همیشه تغییر خواهد داد. مثل این می‌ماند که شما همیشه در تاریکی بوده‌اید و با وجود این که مبلمان و تزیینات و قاب‌ها و در را همیشه لمس کرده‌اید، هیچ وقت آن‌ها را ندیده‌اید. خواندن این کتاب مانند روشن کردن چراغ، به شما کمک می‌کند آنچه را که همیشه آنجا بوده ببینید. حالا شما دقیقاً می‌دانید این چیزها چه هستند، کجا هستند، یکی به درد شما خواهند خورد و چگونه باید از آن‌ها استفاده کنید.

آلن پیس