

زبان بدن برای موفقیت

کنترل گفتگوها، جلب توجه، و انتقال پیام مناسب

بدون کاربرد واژه‌ها

مؤلف:

مارک باودن

مترجم:

مسعود فرهمندفر

نشر معیار اندیشه

سرشناسه : باودن، مارک، ۱۹۵۱ - م. Bowden, Mark
 عنوان و نام پدیدآور : زبان بدن برای موفقیت: کنترل گفتگوها جلب توجه و انتقال پیام
 مناسب بدون کاربرد واژه‌ها/ مارک باودن؛ ترجمه مسعود فرهمندفر
 مشخصات نشر : تهران: معیار اندیشه، ۱۳۹۱.
 مشخصات ظاهری : ۲۵۶ ص. مصور.
 شابک : 978-600-5462-42-5
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا.
 یادداشت: عنوان اصلی : Wining body language: control the conversation, command, attention, and convey the right message--without saying a word, 2010.
 موضوع : زبان ایما و اشاره.
 موضوع : ارتباط غیرکلامی.
 شناسه افزوده : فرهمندفر، مسعود، -۱۳۶۵، مترجم.
 رده‌بندی کنگره : ۱۳۹۱ ب ۲ از BF۶۳۷.
 رده‌بندی دیویی : ۱۵۲۶۹.
 شماره کتابخانه ملی : ۲۸۶۱۵۳۸.

۶۶۴۹۵۷۹۷-۶۶۴۰۹۵۸۸

نشر معیار اندیشه

نام کتاب: زبان بدن برای موفقیت

مؤلفین: مارک باودن

مترجم: مسعود فرهمندفر

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۲

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

بهاء: ۹۰۰۰ تومان

صفحه آرای: جهان فارس؛ ۳۳۳۴۶۵۰۱

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۴۶۲-۴۲-۵

فهرست مطالب



عنوان	صفحه
پیشگفتار	۵
فصل اول: ارتباط تنها کلام نیست	۱۷
فصل دوم: شکست در ارتباطات	۳۹
فصل سوم: جلب اعتماد با حرکت دست‌ها	۶۳
فصل چهارم: نقش تنفس در تأثیرگذاری	۸۵
فصل پنجم: هیجان بخشیدن به اشاره‌ها	۱۰۷
فصل ششم: چهره‌گویای همه چیز است	۱۲۳
فصل هفتم: از پیچیدگی تا سهولت زبان بدن	۱۴۵
فصل هشتم: حضوری تأثیرگذار داشته باشید	۱۵۷
فصل نهم: توجه مخاطب را به خود جلب کنید	۱۶۹
فصل دهم: زبان بدنِ فراگیر	۱۹۱
فصل یازدهم: خود را در موقعیت پیروزی قرار دهید	۲۱۳
فصل دوازدهم: به حرکت واداشتن مخاطب	۲۳۹

پیشگفتار

گاهی بیشتر مردم به راحتی فراموش می‌کنند که زیان بدن چه تأثیر بسزایی در برداشت مثبت یا منفی دیگران از ما دارد. با این همه، هستند افراد بی‌تفاوتی که ضعف ارتباط غیرکلامیشان منجر به از دست دادن احترام خود و نیز برانگیختن بی‌اعتمادی دیگران می‌شود. بنابراین، روی سخن این کتاب با کسانی است که نمی‌خواهند وقت ارزشمند خود را هدر دهند.

دست از خواندن بردارید، اگر ...

اگر در شرکتی تجاری کار می‌کنید که هیچ رقیبی ندارد، زیرا انحصار کالایی ضروری یا ارائه خدماتی حیاتی به انبوهی از افراد جامعه را در دست خود دارد و به سطح و شیوه ارتباط با مراجعه‌کنندگانی که [به آن خدمات] محتاجند چندان اهمیتی نمی‌دهد، هم‌اکنون دست از خواندن

این کتاب بردارید. درواقع، شگردهای این کتاب [برای شما] غیرضروری‌اند. برقراری ارتباطی کارآمد چندان به کار شما نمی‌آید (شاید هم اصلاً نیاید). خلاصه، این کتاب به درد شما نمی‌خورد.

اگر موقعیت شما، در سازمانی که هستید، طوری است که قدرت اجرایی کامل دارید و هراسی از تنزل درجه، انتقاد و یا بیکارشدن ندارید (البته شاید شما با اعمال قدرت و زور زمام کار را در دست گرفته‌اید و با این کار هرگونه مخالفتی را در نطفه خفه کرده‌اید)، [اگر چنین است] می‌توان حدس زد که شما چندان دغدغه این را نداشته باشید که بخواهید با همکارانتان ارتباط برقرار کنید تا اعتمادشان را جلب کنید و ترغیبشان کنید که شما را در رسیدن به اهدافتان یاری کنند. الگوهای ارتباط فیزیکی - برای متقاعدکردن و تأثیر گذاشتن بر دیگران - که این کتاب ارائه می‌دهد برای امثال شما چندان کارایی ندارد. این کتاب آنچه شما انتظارش را دارید نیست.

در نهایت اگر سودای ترک دنیای کار و تجارت و پناه بردن به گوشه عزلت را دارید و حاضرید از نباتات تغذیه کنید تا از هرگونه ارتباط انسانی و اجتماعی که به پیشبرد اهدافتان کمک می‌کند مستقل باشید، شگردهای غیرکلامی منحصر به فردی که تنها در این کتاب ذکر شده و پیش‌تر در هیچ‌جا بیان نشده است - شگردهایی که به شما کمک می‌کنند تا از دیگران برتر باشید و اعتماد و منفعت به دست آورید - به چنین زندگی‌ای که در پی گرفته‌اید کمکی نخواهد کرد. درواقع این کتاب را باید در صدر فهرست کتاب‌هایی که «نباید بخوانید» قرار دهید.

به طور کلی، فقط کسانی ممکن است که این کتاب را [پس از خرید] پس بیاورند که به هیچ وجه نگران نیروهای بازار، درک عمومی ضعف یا روابط اجتماعی مشکل‌دار نیستند و در نتیجه، از مزایای بهبود توانایی

خود در برقراری ارتباط به کمک این نظام بی‌همتای زبان بدن آگاهی ندارند، نظامی که گفتگوها را در کنترل خود دارد، توجه‌ها را به خود جلب می‌کند و پیام درست را بدون کاربرد کلمات منتقل می‌کند.

به بقیه افرادی که در هر کجای این دنیا این کتاب را می‌خوانند تبریک می‌گوییم! چرا که راه درست را انتخاب کرده‌اند. می‌دانید چرا این راه درست است؟ زیرا شما این حقیقت را دریافته‌اید که احساسی که دیگران نسبت به شما و کارتان دارند، به اندیشه یا گفتار شما بستگی ندارد، بلکه براساس رفتاری که دیگران از شما می‌بینند انتقال می‌یابد و نکته اصلی نیز همین است.

برقراری ارتباط، مسئله‌ای خطیر

درک این نکته که چرا ارتباطات ضعیف برای شرکت‌ها گران تمام می‌شود، آسان است؛ علت این است که دیگران ارتباط ضعیف را دیرتر متوجه می‌شوند و به احتمال زیاد آن‌را به درستی درک نمی‌کنند. ارتباط ضعیف پرسش‌های غیرضروری را به همراه می‌آورد، بحث‌ها را بی‌جهت طولانی می‌کند، طرفین را به فرض و گمان می‌کشاند و برای رفع سوء تفاهمی که این فرایند طاقت‌فرسا به وجود می‌آورد چاره‌ای جز کوتاه آمدن در اهداف وجود ندارد. در نهایت، آن متفعتی که در اصل قرار بود از این ارتباط حاصل شود، از دست می‌رود و به جای آن، تنها پوسته خشک پیام (ظاهر آن) به مخاطب می‌رسد. ارتباطات ضعیف سبب شد که یک شرکت داروسازی، با آنکه دلایل کافی در دادگاه ارائه کرده بود، ۲۵۳ میلیون دلار از دست بدهد. واقعاً چرا؟ ضعف ارتباطی سبب گیج شدن اعضای هیئت‌منصفه شد و آنان اعتمادشان را به گفته‌های نماینده شرکت از دست دادند. از آن زمان همان شرکت که ۲۲ میلیارد دلار دارایی

دارد، حاضر شده در خارج از دادگاه به توافقاتی با طرف‌های خود رضایت دهد که ۴/۸ میلیارد دلار برایش هزینه داشته اما حاضر نشده دوباره خطر کند و دادگاه را بیازد، این تنها یک نمونه از شرکتی بود که به علت ارتباطات ضعیف، نه تنها بازار خود، بلکه اعتماد و سرمایه سهام‌دارانش (در سراسر دنیا) را از دست داد.

نقش شما چیست؟

آیا ابزارهای ارتباطی مناسب را که بهترین عملکرد را داشته باشند، در اختیار دارید؟ چه در مراودات کاری و چه در معاشرت با مردم، ارتباط سالم به مثابه خونی است که باید در تمامی بخش‌های سازمان در جریان باشد؛ در غیر این صورت، این نظام بیمار خواهد شد و در این صورت چگونه می‌توان کمک گرفت؟ اگر ارتباط کارآمدی نداشته باشید، تقریباً محال است بتوانید دیگران را سازمان‌دهی کنید. اگر امکان استفاده از تمامی گونه‌های ارتباط دیداری و شنیداری را از شما بگیرند، آن‌گاه حتی قادر نخواهید بود که برنامه ملاقاتی ساده را برقرار کنید. البته، شکی نیست که شما همچنان حواس لامسه، چشایی و بویایی خود را خواهید داشت که به شما در هماهنگ کردن دستور جلسات کمک می‌کند؛ اما می‌توانید تصور کنید که نتیجه چیزی نیست جز گفتگویی نامفهوم و گنگ، مگر اینکه حداقل دو طرف صحبت زبان اشاره لمسی^۱ بلد باشند.

بنابراین، ممکن است شما و اطرافیان شما شخصاً ذهن‌هایی قوی داشته باشید که سرشار از ایده‌های هوشمندانه باشد، اما بدون ارتباطات، کاملاً تنهائید. ذکاوت شما به تنهایی به درد هیچ سازمانی نمی‌خورد، زیرا اگر توان جوش خوردن با کل نظام سازمانی را نداشته باشید، نه شما و نه

هیچ کس به جایی نمی‌رسد. اگر نتوانید مفید باشید، آن‌گاه حضورتان مایه دردسر آن سازمان خواهد بود.

غرور بیجا به شکست می‌انجامد

چارلز داروین^۱ در کتاب دوم خود با عنوان «نسل آدمی^۲» (۱۸۷۱) می‌نویسد: «جهل بسیار بیشتر از دانش، اعتماد به نفس به وجود می‌آورد.» در پژوهشی با عنوان «بی‌مهارت و بی‌خبر از آن: چگونه عدم درک بی‌لیاقتی به برداشت‌های مغرورانه از خود می‌انجامد^۳» دو روان‌شناس از دانشگاه کرنل در آمریکا، که جایزه نوبل را برده‌اند، اظهار کردند که افرادی که احساس می‌کنند در داشتن یک توانایی خاص بین سه نفر اول هستند، معمولاً جزو کسانی‌اند که کمترین امتیاز را می‌آورند، زیرا عملکرد خود را بسیار دست بالا می‌گیرند.

برای همین، حتی کسانی که تجربه بسیاری در برقراری ارتباط دارند، باید حواسشان باشد که بیش از حد به توانایی‌هایشان مغرور نباشند. هر کس باید برای توسعه و تکمیل کار خود زمان صرف کند تا نه تنها توانایی‌های بالقوه خود را به فعل برساند، بلکه توان رقابت در اقتصاد بازار آزاد را حفظ کند، زیرا در آنجا، الگوی توسعه تکاملی «بقای شایسته‌ترین‌ها» است.

به طور کلی، تغییرات در تجارت و جامعه به طور تفکیک‌ناپذیری به تغییرات در روش‌های تبادل اطلاعات ارزشمند وابسته است. بنابراین، پیشی گرفتن و یک قدم جلوتر بودن از دیگران در جنگل ارتباطات، تنها مربوط به بقا در کسب و کار نیست، بلکه خود بقا است.

1- Charles Darwin

2- The Descent of Man

3- Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments

قدرت ارتباط

ما مشاهده دیگر نخستی‌ها^۱، می‌توان تصور کرد که انسان‌ها نخستین بار با استفاده از اشاره‌ها و صداها، ساده به همدیگر علامت می‌دادند تا گردهم جمع شوند، تصمیم بگیرند، شکار کنند و تغذیه کنند. هر چقدر که ما از لحاظ بدنی و ذهنی ارتقا یافتیم، نظام ارتباطی ما هم رو به پیشرفت گذاشت، تا آنجا که مجموعه‌ای تکامل یافته از واژگان و نمادها را دربرگرفت. گروه‌ها و قبیله‌های کوچک اکنون می‌توانستند به دوردست (نه تنها از لحاظ فضای جغرافیایی، بلکه از لحاظ تخیل در زمان) نظراندازند و برای آینده خود طرح و برنامه بریزند، گذشته را بررسی کنند، در مورد ائتلاف قلمروها مذاکره کنند و یا حتی از طریق راهبردهای پیچیدهٔ هجومی، قلمروها را تصاحب کنند.

با کثرت یافتن زبان، دستاوردهایی که انسان به وسیلهٔ زبان حاصل می‌کرد نیز کثرت یافت و هر چقدر راه‌های انتقال زبان در سراسر جهان بیشتر شد، قدرتی که زبان بر سرزمین‌ها و مردمان آن می‌توانست داشته باشد نیز بیشتر شد.

این نشانه‌های ساده، صداها، علامت‌ها، تصاویر، خطوط تصویری، واژه‌ها، نشر کتاب، پخش برنامه‌های تلویزیونی در تمامی شبکه‌ها و رسانه‌ها در طول زمان دنیای ما و فهم ما از آن را به کلی متحول کرده و توسعه داده‌اند. با برخورداری از این گونه‌های مختلف و پیشرفته ارتباطی بوده که بشر به هوشمندترین قدرت زیست‌شناختی روی زمین بدل شده است.

البته باید آن روی سکه را هم نشان داد که چگونه ارتباطات ضعیف

سبب ساز مرگ گروه‌هایی شده که نتوانسته‌اند دوام بیاورند و یا کنترل شیوه‌ها و ابزارها و شگردهای ارتباطی خود را از دست داده‌اند و به همین علت، یا از صحنه روزگار محو شده و یا، به اکراه، زیر دست دیگران شده‌اند. آن‌ها با از دست دادن قدرت ارتباطی خود، موقعیت سیاسی، اجتماعی، هنری، اقتصادی و بوم شناختی خود را نیز از دست دادند. برای نمونه، سقوط امپراتوری روم را می‌توان نتیجه فروپاشی شبکه ارتباطی پرهزینه، گسترده و در نهایت ناپایدار آنان دانست.

انسان‌ها به چنان مرحله‌ای از تکامل رسیده‌اند که دیگر خود را با تغییرات پیرامونشان تطبیق نمی‌دهند، بلکه محیط پیرامونشان را با تغییرات خود منطبق می‌کنند. به علاوه، ما آن قدر پیشرفت کرده‌ایم که می‌توانیم مهارت و دانش خود را به دقت به دیگران انتقال دهیم.

علم و هنر ارتباطات

شاید همین توان انتقال مهارت‌مان به نسل‌های آینده است که نشان می‌دهد چرا تکنیک‌ها، الگوها و فرایندهایی که شما در این کتاب خواهید آموخت، ریشه در سنت‌های باستانی هنر دارد که قدمت آنها به پیش از تمدن‌های اولیه می‌رسد و شروع آن با نخستین داستان‌سرایان حرقه‌ای و سخنوران، شمن‌ها، جادو پزشک‌ها یا ساحران - واسطه‌های دنیای واقعی و قلمرو خیال - بود.

اینک اگر ایده کاربرد تکنیک‌هایی که هزاران سال قدمت دارند و به طور شفاهی از نسل جادوگران قبایل به ما [ارث] رسیده است، ایده‌ای نسبتاً عجیب و غریب و فریب‌کارانه به نظر می‌رسد، آنگاه شاید بهتر باشد که به ملاقات مدیر مالی خود بروید و از او بپرسید: «در این فصل، چه چیزی را برای بازار پیشنهاد می‌دهد؟» حالا نگاه کنید که چه معرکه‌ای

برپا می‌شود. ابتدا نمودارهایی احضار می‌شوند که پُر از ستون‌ها و نمادهایی است که دانش پیشینیان را بازنمایی می‌کند و به نقطه‌ای در زمان که هنوز نیامده اشاره می‌کند. شاید هم او با موجودات تجسم نیافته (متافزیک) هم‌پیمان شده تا بتواند این دانش عمیق را به دست آورد. مطمئناً شما صدای آن‌ها را نخواهید شنید. اما یقین دارید که آن‌ها از بازارهای روبه‌زبان خبر دارند. آن موجودات در سطحی بالاتر (فرامادی) به حیات خود ادامه می‌دهند. در نهایت، با استفاده از دستگاهی که ریشه‌ها را با واحدهای متغیر تلفیق می‌کند، رقمی را ظاهر می‌کند. آنگاه [مدیر] در جواب شما می‌گوید: «با حداقل‌ها بساز». شما در پاسخ می‌گویید: «مطمئنی؟». و مدیر با حالتی حکیمانه سری تکان می‌دهد و توصیه خود را مبنی بر فروش اعلامی که فعلاً مورد نیاز نیست، تأیید می‌کند. آیا به این غیب‌گوی مدرن می‌توان اعتماد کرد؟ روز بازخواست این توصیه در آینده است. پس در حال حاضر، توصیه او فقط نوعی پیش‌بینی آینده است که مبتنی بر آگاهی از گذشته و حال است. اگر این داستان‌سرایی زیرکانه شما را متقاعد کرده است، آنگاه باید به بخت و اقبال اعتماد کرده و سرمایه‌گذاری کنید. در این وضع، هیچ‌کس چیزی را به طور حتمی نمی‌داند. شما دارید روی بازی و باریک آن حساب می‌کنید؛ در حقیقت، دست شما به چیزی «واقعی»، که تضمینی داشته باشد، بند نیست. همان‌گونه که یک مدیر بورس امریکا، در زمان بحران مالی در سال ۲۰۰۸، در مصاحبه با شبکه تلویزیونی سی بی اس، گفته است: «هرکسی وانمود می‌کند که دانشی دارد، از چیزی آگاه است، زیرا در حقیقت پولی در کار نیست. این یک تصوّر ملی است. اگر اعتمادات به این تصوّر را از دست بدهی، هرج و مرج به وجود می‌آید.»

به همین علت است که هنر غیرکلامی بنیادی (تصویر، حرکت، صدا و

متن) برگرفته از نخستین داستان‌سرایان حرفه‌ای و نیز هر نوآوری مهمی که از آن زمان به بعد اتفاق افتاده، دقیقاً در این کتاب گنجانده شده است تا به شما کمک کند که به وسیله زبان بدن، در این دنیای بسیار نامطمئن، اعتماد دیگران را به دست آورید.

تشویق!

با تکامل توان ارتباطی خود، از طریق یادگیری برخی شگردهای برتر، شما خواهید توانست توصیفی روشن از کار خود، بینش خود و موانعی را که بر سر راهتان قرار می‌گیرند با دیگران در میان بگذارید.

این کتاب قدرت پنهان برترین ارتباط‌دانان را در اختیار شما می‌گذارد؛ افرادی که اهمیت انتقال پیام‌های واضح و کارآمد به اطرافیان‌شان و نیز اهمیت استفاده راهبردی زبان بدن را می‌دانند. این ارتباط‌دانان برجسته می‌دانند که محتوای پیام‌شان در مقایسه با حالتی که در آنها دیده یا شنیده می‌شوند، اهمیت چندانی ندارد. نظام بی‌همتای ارتباط غیرکلامی که من ابداع کرده‌ام، سطح حقیقت^۱ نام دارد و آن را رؤسای ارشد سیاسی و تجاری، در سرتاسر دنیا، به کار می‌برند. با آموختن نظام اشاره‌ای آن و دیگر عملکردهای آن، شما درواقع تمام ابزارهای بیان اشاره‌ای (از قبیل رازهای یک زبان بدن متقاعدکننده و تأثیرگذار) را آموخته‌اید. فهم جامع و عملی علامت‌هایی که بدون در نظر گرفتن فرهنگ یا جنسیت، ما را به یکدیگر پیوند می‌دهد، سبب خودنمایی پیام‌هایمان می‌شود، همچنین منجر به کسب منفعت و جلب اعتماد کسانی می‌شود که برایشان ارزش قایلیم، کسانی که می‌توانند راه حل ارائه کنند.

کاربرد ارتباط غیرکلامی کارآمد مزایای قابل ملاحظه‌ای برای شما و

کارتان به همراه دارد و نتایج مثبتی به بار می آورد: افزایش ارزش بازار، افزایش روحیه و حس انجام وظیفه و مسئولیت در کارمندان؛ و حفظ کردن مشتریان، اینها همه ارزش و اعتبار می آفرینند.

هیچ چیز بدون ارتباطات به وقوع نمی پیوندد. خلق ایده یا کالا و یا ارائه خدمات نیازمند ارتباط متقابل میان مردم است و اجرای آن نیز، همکاری آن‌ها را می طلبد. هیچ کس در خلأ کار نمی کند؛ هر کس به نحوی ارتباط برقرار می کند. ارتباط نداشتن به معنای از دست دادن موقعیت‌ها و در نتیجه از دست دادن منافع است. از این رو، بهبود ارتباطات به بهبود سلامت سازمان، شرکت، سرمایه و نیز سلامتی خود شما می انجامد. برای همین است که شما دارید این کتاب را می خوانید: چون ارزش آن را می فهمید.

البته کسب و کار ناموفق مصداق‌های دیگری نیز دارد: فرایندهای فروش بی ثمری که در رسیدن به هدف شکست می خورند؛ ایمیل‌های گنگ، رمزی و نامفهومی که یا سوء تفاهم ایجاد می کنند یا نادیده گرفته می شوند و یا آن‌ها را خیلی جدی تلقی می کنند که در نتیجه منجر می شود به رنجش احساسات، و برگزاری جلسات اضطراری که در آن‌ها وکلای شرکت و یکی از مدیران نیروی انسانی شروع به نصیحت و توصیه به برقراری بهتر ارتباط در آینده می کنند. در هر حال، هدف این نیست که به شما زیرکی در بینش، گزارش کار، خبررسانی، دستاوردهای مالی، آگهی کالا، یا استدلال حقوقی بیاموزد. این کتاب خبرنامه داخلی، اعلام قدردانی مشتری یا گزارش سالانه نیست. البته، همه اینها اهمیت جایگاه خود را دارند، اما تنها بخشی از ارتباطات روزمره را تشکیل می دهند. این کتاب شما را به قلب ارتباطات می رساند، یعنی همان زبان بدن.

تمرکز ما بر مهارت غیرکلامی است؛ زیرا شما هر زمان که بخواهید،

می‌توانید پیامتان را به‌طور مستقیم انتقال دهید. سخنرانی مستقیم (زنده) بزرگترین ترس در ارتباطات کاری است. پژوهش‌های روزنامه نیویورک تایمز درباره اضطراب اجتماعی این ادعا را تأیید کرده است. در رتبه بعدی، ترس از ملاقات با افراد جدید است و پس از آن، از مرگ. حتی سیسرو، بزرگترین سخنور روم باستان که مغز متفکر امپراتوری بود، درباره سخنرانی در انتظار عمومی می‌گوید: «در ابتدای سخنرانی رنگم می‌پرد و تمام جسم و روحم به لرزش می‌افتد.»

خط آغاز

اکنون شاید درک کامل‌تری از اهمیت ارتباطات در محیط کار خود داشته باشید؛ شاید حالا به یاد می‌آورید که افراد موفق‌تری را در این زمینه در محیط کار خود دیده‌اید و به نظر می‌رسد آنان که موفقند، نیروی ویژه‌ای دارند: آن‌ها یک اتاق [پراز آدم] را مجذوب خود می‌کنند، همه به آن‌ها توجه می‌کنند و هر جا که می‌روند، مفیدند. این همان چیزی است که شما می‌خواهید به آن برسید. هدف از نگارش این کتاب یاری رساندن به شما در بهبود اساسی و عملی توانایی‌تان در برقراری ارتباط و متقاعد کردن دیگران است. این کتاب تضمین می‌کند که شما بتوانید انسجام و هماهنگی واقعی میان پیام‌های کلامی و غیرکلامی‌ای که می‌فرستید، برقرار کنید. درواقع، این کتاب استفاده راهبردی از زبان بدن را در راه‌یابی به منافع مورد نظر شما (هنگامی که در محیط کار هستید و به ویژه زمانی که صحبت می‌کنید، سخنرانی می‌کنید و مذاکره می‌کنید) نشان می‌دهد. برای بهره‌گیری از تمامی این مزایا در ارتباطات خود، همین امروز شروع کنید.