

ناوارو، جو، ۱۹۵۳ م. - Navarro, Joe
بدن سخن می گوید/نویسندگان [جو نوارو]، ماروین کارلینز :

مترجم آزیتا نجات مهر.

تهران : نسل نواندیش، ۱۳۹۲.

۲۸۸ ص.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۵۰۷-۴

فیپا

عنوان اصلی: What every BODY is saying : an ex-FBI agent's.
guide to speed reading people

زبان ایما و اشاره

بناط کلامی

ماروین، ۱۹۴۱ م.

Karlins, Marvin

مترجم، آزیتا، ۱۳۵۰ م.

۱۳۹۲/۶/۲۷

۱۵/۱۶۹

۲۰۱۸۷۷

بدن سخن می گوید

جو نوارو

دکتر ماروین کارلینز

مترجم: آزیتا نجات مهر

Azita_nejatmehr@yahoo.com

ویراستار: راضیه السادات فروزان

صفحه‌آرا: مریم خوب‌بخت

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۳۰۰۰ جلد

توبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۳

قیمت: ۱۲۹۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۵۰۷-۴

ISBN: 978-964-236-507-4

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

فهرست

۱۳	تشکر و قدردانی
۱۷	پیام فطار
۱۷	می‌بینم به چه چیز فکر می‌کنید
۲۱	فصل یک: مسلط شدن بر اسرار ارتباطات غیرکلامی
۲۳	ارتباطات غیر کلامی چیست؟
۲۵	مسلط شدن بر غیر کلامی برای ارتقای زندگی
۲۷	مسلط شدن بر ارتباطات غیر کلامی مستلزم مشارکت است
۲۸	مسلط شدن بر مشاهده برای مشاهده و رمزگشایی موفقیت‌آمیز ارتباطات غیر کلامی
۴۰	تعیین رفتار غیر کلامی مهم و معنای آن‌ها
۴۱	زنگ‌ها بر آن که صدا می‌آید
۴۳	فصل دوم: زیستن بر اثر حرکت و پا
۴۵	مغز بسیار دقیق است
۴۷	پاسخ‌های اعضا و جوارح ما، سخنان و رفتار غیر کلامی
۴۹	پاسخ انجماد
۵۴	پاسخ فرار (گریز)
۵۶	پاسخ جنگ
۵۸	راحتی، ناراحتی و آرام‌بخش‌ها
۵۹	اهمیت رفتارهای آرام‌بخش
۶۳	انواع رفتارهای آرام‌بخش
۶۷	رفتارهای آرام‌بخش مربوط به گردن
۷۰	رفتارهای آرام‌بخش مربوط به صورت
۷۰	رفتارهای آرام‌بخش مربوط به اصوات
۷۱	زیاد خمیازه کشیدن
۷۱	ساییدن ران‌ها
۷۱	هواکش
۷۴	در آغوش گرفتن بدن توسط خود فرد
۷۵	استفاده از آرام‌بخش‌ها برای مؤثرتر خواندن ذهن افراد
	نکته‌ی پایانی در مورد میراث اعضا و جوارحمان
۷۹	فصل سوم: کمک گرفتن از حرکات پاها
۷۹	رفتار غیر کلامی پاها
۸۰	یادداشت تکاملی «پا»
۸۲	صادق‌ترین بخش بدن ما
۸۴	رفتارهای غیر کلامی قابل توجه مربوط به پاها
۸۴	پاهای شاد

۸۷	وقتی پاها به سوی یک فرد یا شیء یا برای فاصله گرفتن تغییر جهت می دهند.....
۹۰	چنگ انداختن به زانو.....
۹۱	رفتارهای شدید کششی و حرکت پاها مخالف جاذبه‌ی زمین.....
۹۴	از هم فاصله دادن پاها (ساق پاها).....
۹۶	ضرورت اجرای نمایش مربوط به قلمرو.....
۹۸	نمایش راحتی زیاد با پا و ساق پا.....
۱۰۱	نمایش پاها طی رابطه‌ی دوستانه.....
۱۰۵	نیاز ما به فضا.....
۱۰۶	حک راه رفتن.....
۱۰۷	پاهای همکاری کننده در مقابل پاهای غیر همکاری کننده.....
۱۰۹	تغییر قابل توجه شدت حرکت پا.....
۱۱۲	انجماد یا (بی حرکت شدن).....
۱۱۲	قفل کردن پا و ترک کردن.....
۱۱۵	معیندی.....

فصل چهارم: حرکات نیم تنه..... ۱۱۷

۱۱۷	رفتارهای غیر معمولی می نیم تنه، باسن، سینه و شانه‌ها.....
۱۱۸	رفتارهای معمولی می نیم تنه، باسن، سینه، شانه‌ها و خم شدن نیم تنه.....
۱۲۰	انکار شکمی.....
۱۲۵	سپر نیم تنه.....
۱۳۰	تعظیم نیم تنه.....
۱۳۳	تزئین نیم تنه.....
۱۳۶	خود را درست کردن.....
۱۳۷	گشاد شدن (ولو شدن) نیم تنه.....
۱۳۹	باد انداختن به سینه.....
۱۳۹	برهنه کردن نیم تنه.....
۱۴۰	رفتار تنفس و نیم تنه.....
۱۴۰	شانه بالا انداختن.....
۱۴۲	نمایش‌های ضعیف شانه.....
۱۴۲	نکته‌ی نهایی در مورد نیم تنه و شانه‌ها.....

فصل پنجم: دانش در دسترس ۱۴۵

۱۴۵	رفتار غیر کلامی بازوها.....
۱۴۶	رفتارهای غیر کلامی قابل توجه شامل بازوها.....
۱۴۶	حرکات بازوی مرتبط به گرانش.....
۱۴۸	کنار کشیدن بازوها.....
۱۴۹	محدودسازی حرکت بازو.....
۱۵۱	استفاده از سرنخ‌های بازو برای ارزیابی روحیه یا احساسات.....
۱۵۴	سرنخ‌های بازو که افراد را مجزا می کند (ایزوله).....
۱۵۷	نمایش‌های قلمروی بازوها.....
۱۵۹	دست به کمر.....
۱۶۳	اثر کلاهک.....
۱۶۴	حالت تصنعی غالب.....
۱۶۵	رفتار بازوها در رابطه‌ی همسران.....

- ۱۶۷.....تزیینات و مصنوعات روی بازوها
 ۱۶۹.....بازوها به عنوان مجراهای محبت و عاطفه
 ۱۷۱.....چند نکته‌ی پایانی درباره‌ی رفتار غیر کلامی بازوها

فصل ششم: چنگ زدن..... ۱۷۳

- ۱۷۳.....رفتار غیر کلامی دست‌ها و انگشتان
 ۱۷۴.....چگونه ظاهر و رفتار غیر کلامی دست‌ها بر دریافت بین فردی تأثیر می‌گذارد؟
 ۱۷۴.....حرکات کارآمد دست اعتبار و قدرت ترغیب ما را افزایش می‌دهد
 ۱۷۵.....پنهان کردن دست‌ها تأثیر منفی می‌گذارد: آن‌ها را قابل مشاهده نگه دارید
 ۱۷۷.....قدرت دست دادن
 ۱۸۱.....از حالت‌های مصنوعی دست که دیگران را می‌رنجاند، اجتناب کنید
 ۱۸۳.....هنگام استفاده از رفتارهای خودآرایی از طریق دست‌ها محتاط باشید
 ۱۸۴.....ظاهر فیزیکی دست‌هایتان
 ۱۸۵.....با دست‌های عرق کرده را مدیریت کنید
 ۱۸۶.....واندن و غیر کلامی دست‌ها
 ۱۸۶.....دست‌های عصبی پیغام مهمی را می‌فرستد
 ۱۸۹.....نمایش دست‌های مهمانی که اعتماد به نفس بالاست
 ۱۸۹.....نمایش‌های دست‌ها
 ۱۹۳.....نمایش اعتماد به نفس با جایگاه بالا با طرز قرار دادن انگشت شست
 ۱۹۵.....نمایش اعتماد کم: نگاه پایین به طرز قرار دادن انگشت شست
 ۱۹۷.....قاب گرفتن قسمت پایین خطوط بدن
 ۱۹۸.....نمایش استرس یا اعتماد به نفس با دست
 ۱۹۸.....دست‌های منجمد (یخ‌زده)
 ۱۹۹.....محکم فشردن دست
 ۲۰۰.....ضربه زدن به انگشتان در هم فرو بردن و مالیدن دست‌ها
 ۲۰۱.....لمس گردن
 ۲۰۳.....نمایش‌های کوچک دست‌ها
 ۲۰۳.....با تغییر دادن رفتارهای دستمان می‌توانیم حالت‌های مهمانی را افشا کنیم
 ۲۰۶.....چند نکته‌ی پایانی در مورد رفتار غیر کلامی دست‌ها و انگشتان

فصل هفتم: نقاشی رنگ و روغن ذهن..... ۲۰۷

- ۲۰۷.....رفتارهای غیر کلامی صورت
 ۲۰۹.....نمایش‌های احساسی مثبت و منفی صورت
 ۲۱۲.....تفسیر رفتار غیر کلامی چشم‌ها
 ۲۱.....انقباض مردمک و چپ کردن چشم به عنوان شکلی از انسداد چشم
 ۲۱۸.....بستن چشم، چگونه اتفاق می‌افتد
 ۲۱.....اتساع مردمک، بالا بردن ابرو، چشم‌های گرد شده
 ۲۲۲.....درخشش چشم
 ۲۲۵.....رفتار خیره شدن چشم
 ۲۲۷.....رفتار پلک زدن، لرزش چشم
 ۲۲۸.....از گوشه‌ی چشم (چپ‌چپ) نگاه کردن
 ۲۲۹.....درک رفتارهای غیر کلامی دهان
 ۲۳۰.....لیخند مصنوعی و لیخند واقعی

۲۳۲	 ناپدید شدن لب‌ها، فشردگی لب‌ها و برعکس
۲۳۴	 جمع کردن (غنچه کردن) لب
۲۳۷	 نیشخند
۲۳۸	 نمایش‌های زبان
۲۴۰	 دیگر رفتارهای غیر کلامی صورت
۲۴۰	 اخم پیشانی
۲۴۲	 باز شدن پرهی بینی
۲۴۲	 ناخن جویدن و نشانه‌های مرتبط با استرس
۲۴۳	 سرخ و سفید شدن صورت
۲۴۴	 سرخ‌های عدم تأیید از طریق اظهارات چهره
۲۴۷	 رفتارهای مهم مبارزه‌طلبی صورت
۲۴۹	 قاعده‌ی سیگنال‌های ترکیبی
۲۵۰	 نکات پایانی در مورد صورت
۲۵۱	 فصل ششم: راه ساختن فریب
۲۵۱	 احتیاط پیش بروید
۲۵۳	 دروغ فریب شایان بررسی
۲۵۴	 جست‌وجوی دروغ‌گوها
۲۵۵	 چه چیز آشکار سازی رنگ و فریب را خیلی مشکل می‌کند؟
۲۵۶	 راهکاری جدید برای آشکار ساختن نیرنگ و فریب
۲۵۶	 نقش مهم اطلاعاتی برای ناراحتی در آشکار ساختن دروغ
۲۵۷	 تعیین منطقه‌ی راحتی برای آشکار سازی دروغ و فریب
۲۵۸	 تعیین نشانه‌های راحتی
۲۶۱	 نشانه‌های ناراحتی در یک تعامل
۲۶۷	 آرام‌بخش‌ها و ناراحتی
۲۷۳	 دو الگوی رفتاری غیر کلامی اصلی برای تشخیص دروغ‌گویی
۲۷۳	 هماهنگی
۲۷۵	 تأکید
۲۷۷	 رفتارهای غیر کلامی خاص برای تشخیص دروغ‌گو
۲۷۷	 فقدان تأکید در رفتارهای دست
۲۷۹	 موقعیت نباش
۲۸۱	 نمایش‌های قلمرو و دروغ‌گویی
۲۸۲	 شانه بالا انداختن
۲۸۲	 نکات نهایی
۲۸۵	 فصل نهم: چند نکته‌ی نهایی

تشکر و قدردانی

یختی شروع به نوشتن اولین پیش‌نویس‌های این کتاب کردم، فهمیدم مدت‌هاست که این پروژه شروع شده است. این پروژه با توجه به مطالعاتم دربارهٔ رفتار غیر کلامی یا به‌طور آکادمیک پیگیری کردن آن، در دایره‌ی پلیس محققان شروع نشد، بلکه سال‌ها قبل با خانواده‌ی من شروع شد.

من از وقتی که مادر بزرگم آموختم از طریق حرکات بدن، ذهن دیگران را بخوانم و هر یک از آنها به‌شبهه‌ی خود چیز متفاوتی در مورد اهمیت و قدرت ارتباطات غیر کلامی به من یاد دادند. من از مادرم یاد گرفتم رفتارهای غیر کلامی هنگام مواجهه با دیگران بسیار ارزشمند است. او به من یاد داد یک رفتار ظریف ممکن است یک وضعیت نامناسب را برطرف کند یا فردی را به‌طور کامل معذب کند این مهارتی بود که او در تمام عمر خود اجرا کرده بود. من از پدرم قدرت لحن را آموختم. او با یک نگاه می‌تواند مطالب بسیاری را به‌درستی مطرح کند. من می‌دانم که فقط با احترام به دیگران فرمان می‌دهد و از مادر بزرگم، که این کار را به او تقدیم می‌کنم، یاد گرفتم رفتارهای کوچک اهمیت چشمگیری دارند. یاد گرفتم که لبخند، خم کردن سر و به‌آرامی لمس کردن در زمان مناسب مطالب خیلی زیادی را بیان می‌کنند که این رفتارها حتی ممکن است التیام‌بخش باشد. آن‌ها هر روز این چیزها را به من یاد می‌دادند و با انجام این کار من را آماده‌ی مشاهده‌ی دقیق‌تر جهان اطرافم می‌کردند. تعلیم آن‌ها و همچنین تعلیم افراد بسیار دیگری در شکل‌گیری این کتاب مؤثر بوده است.

وقتی در دانشگاه درس می خواندم، مطالب بسیاری در مورد کار پلیس و مشاهده‌ی مجرمان یاد گرفتم. بعدها در مقام افسر پلیس تجسس، تفاوت‌های ظریف رفتار جاسوسی و ضد اطلاعات را آموختم و به این دلیل از همه‌ی کسانی که در این امر یاری‌ام دادند، متشکرم و از همکاران و افراد دیگر در بخش امنیت ملی، به‌خاطر تمام حمایت‌هایشان سپاسگزاری می‌کنم. تحقیقات و نوشته‌های آن‌ها زندگی‌ام را من را غنی ساخته است و من بوهی کار آن‌ها را در این کتاب گرد آورده‌ام.

در حال حاضر این افراد چارچوب آکادمیک را فراهم ساختند، افراد دیگر به‌شیوه‌ی خود این پروژه کمک کردند و من باید از تک‌تک آن‌ها تشکر کنم. تمام این افراد به نه‌ای به شکل‌گیری این کتاب کمک کرده‌اند و دانش و آگاهی آن‌ها، بزرگ‌ترین کوشش من، از طریق این کتاب با شما در میان گذاشته می‌شود. هنگامی که این کتاب را می‌نوشتم، مطمئن بودم که بسیاری از شما از این اطلاعات در زندگی روزمره‌تان استفاده خواهید کرد. به همین دلیل، کوشیده‌ام تمام علم و اطلاعات تجربی‌ام را به‌روشنی با شما در میان بگذارم. اگر خطایی در این کتاب وجود دارد، مسئولیتش با من است.

یک ضرب‌المثل لاتین قدیمی می‌گوید: «کسی که یاد می‌دهد، یاد می‌گیرد.» از بسیاری جهات، نوشتن نتیجه‌ی این کتاب من نیست، بلکه فرایند یادگیری و فهمیدن است. امیدوارم وقتی به پایان این کتاب رسیدید، شما نیز آگاهی عمیقی از این موضوع پیدا کرده باشید که ما چطور به صورت غیرکلامی ارتباط برقرار می‌کنیم و با دانستن آنچه بدن هر کس می‌گوید، به‌راستی شما غنی شود، همانند زندگی من.

جو ناوارو

تامپا، فلوریدا

آگوست ۲۰۰۷

به نام خداوند یکتا

زبان بدن چیست؟ آیا زبان بدن در همه‌ی روابط اجتماعی و تجاری کاربرد دارد؟

عموم مردم فکر می‌کنند که زبان بدن فقط برای مجریان تلویزیونی، بازیگران، تپاسی پلیس‌ها یا کارآگاهان کاربرد دارد، در صورتی که زبان بدن، را با تمام هر انسان است که ناگفته‌های هر شخص را به صورت فیزیکی به بدن منتقل می‌دهد که ما این انتقال را هر روز با چشم‌ها و بدنمان حس می‌سیم. ما کمتر به مفهومش دقت می‌کنیم.

کتابی که اکنون در دست دارید، حاصل تلاش یکی از مترجمان و مدرسان حرفه‌ای در حوزه آموزش زبان انگلیسی است که تجارب ارزشمند خود را در حوزه‌ی ترجمه، به صورت کاملاً مفید و راهبردی در اختیار ما قرار داده است و از ایشان کتاب‌ها ترجمه‌های متعدد دیگری نیز موجود است.

با بررسی بازار کتاب می‌توانید متوجه شوید که اغلب کتاب‌های منتشره پیرامون زبان بدن در ایران، ترجمه‌ی یک کتاب آلمانی است که با ترجمه‌های گاه بسیار غیرحرفه‌ای و فقط جهت دست‌یابی به سهمی از بازار نشر، به چاپ رسیده است. من به عنوان فردی که چندین سال است به آموزش علم زبان بدن می‌پردازم، جای خالی منبعی دیگر احساس می‌کردم و اینک بسیار خوشحالم که این کتاب در ایران به عنوان یک منبع مفید و کارآمد معرفی خواهد شد و می‌تواند یک منبع جدید و به‌روز برای همه‌ی علاقه‌مندان باشد.

کتاب خوب همچون سرمایه‌ای جاویدان می‌تواند همراه ما باشد که این سرمایه باید به‌موقع و در زمان مناسب به دست ما برسد تا از آن به‌درستی استفاده شود و در این میان به‌نظر می‌رسد کتاب بدن سخن می‌گوید بخشی از نیازها و کمبود منابع در این زمینه را پوشش دهد.

شایسته می‌دانم که از مترجم کتاب سرکار خانم نجات‌مهر و مدیریت انصارات نسل‌نواندیش جناب آقای علیپور سپاسگزاری کنم که باعث ورود منبعی جدید و مفید به کشور عزیزمان شده‌اند. امیدوارم با مطالعه‌ی این کتاب، برخی باورها که به‌اشتباه در کشور ما رایج است اصلاح شود.

به امید موفقیت‌های روزافزون

پویا ودایع، مدرس و سخنران زبان بدن

پیشگفتار

می‌بینم

به چه چیز فکر می‌کنید

مرد صبور در تله‌های تر نشست و با دقت به سؤالات مأمور پلیس جواب داد. او در پرونده‌ی قتل، مظنون اصلی نبود. دلیل او قابل باور بود و جواب‌هایش صادقانه به نظر می‌رسید. با وجود این مأمور بازجویی او را تحت فشار گذاشت. با رضایت ظاهری، از او در مورد آلت قتل چند سؤال کردند:

اگر تو مرتکب این قتل شده باشی، از تفنگ استفاده می‌کردی؟

اگر تو مرتکب این قتل شده بودی، از چاقو استفاده می‌کردی؟

اگر تو مرتکب این قتل شده بودی، از چکش استفاده می‌کردی؟

اگر تو مرتکب این قتل شده بودی، از چکش استفاده می‌کردی؟

یکی از این آلت‌ها، یعنی یخ‌شکن، در ارتکاب جرم استفاده نشده بود؛ اما این اطلاعات منتشر نشده بود. بنابراین، فقط قاتل می‌دانست که مگر از آن‌ها آلت قتل واقعی است. وقتی مأمور پلیس فهرست اسلحه‌ها را می‌خواند، بازجوی به مظنون نگاه می‌کرد. وقتی اسم یخ‌شکن آورده شد، پلک‌های مرد پایین آمد و تا به میان آمدن نام اسلحه‌ی بعدی پایین ماند. مأمور به سرعت اهمیت رفتار پلک مشاهده‌شده را فهمید و از آن لحظه به بعد مظنون «فرعی»، فرد اصلی در بازرسی شد. پس از مدتی او به جرم خود اعتراف کرد.

جو ناوارو^۱ فرد مهمی است که علاوه بر افشای قاتل یخ‌شکن، طی بیست و پنج سال فعالیت در دایره ی پلیس تجسس، هزاران مجرم از جمله «جاسوس‌های حرفه‌ای» را دستگیر کرده است. او چطور توانست این کار را انجام بدهد؟ اگر از او بپرسید، به آرامی جواب می‌دهد: «این کار را مدیون توانایی خواندن زبان بدن دیگران هستم.»

تمام وقتش را برای بررسی، بهبود بخشیدن و به کار بردن علم ارتباطات کلامی سپری کرده است، اظهارات صورت، حالت‌های تصنعی، حرکات یزبکی، فاصله‌ی بدن، لمس کردن، حالت بدن، حتی لباس پوشیدن، تا راز کلمات را کشف کند. به چه چیز فکر می‌کنند، قصد دارند چگونه رفتار کنند و آیا اظهارات آن‌ها صحت دارد؟ این خبر خوبی برای مجرمان، تروریست‌ها و جاسوس‌ها نیست که تحت بررسی دقیق او، سیگنال‌های بدنی غیر کلامی کافی برای آشکارا شدن آن‌ها و نیاتشان می‌فرستند.

در هر صورت این موضوع برای شما خوانندگان، خبر خوبی است، چون همان دانش غیر کلامی که جو ناوارو برای استاد شدن در «دستگیری جاسوس»، «دروغ‌سنجی انسان» و «پلیس تجسس» در دایره‌ی پلیس تجسس به آن اتکا کرده است، چیزی است که به شما خواهد گفت تا بتوانید احساسات، افکار و نیات اطرافیان خود را بهتر بفهمید. جو به عنوان یک نویسنده و تعلیم‌دهنده‌ی معروف، به شما خواهد آموخت چطور مثل یک متخصص مشاهده و رفتارهای غیر کلامی دیگران را رمزگشایی کنید تا بتوانید تعامل موفق‌تری با آن‌ها داشته باشید. برای کسانی که سردار یا سرگرمی، این دانش و آگاهی، زندگی شما را غنی می‌کند.

قسمت عمده‌ی چیزی که جو در این کتاب با شما در میان می‌گذارد، پانزده سال قبل حتی توسط جامعه‌ی علمی تأیید نشده بود. تا آن زمان به واسطه‌ی پیشرفت‌های اخیر در فن‌آوری اسکن مغز و تصویربرداری عصبی بوده است که دانشمندان توانسته‌اند رفتارهایی را ثابت کنند که جو،

آن‌ها را شرح خواهد داد. با توجه به جدیدترین کشفیات در روان‌شناسی، نورویبولوژی، پزشکی، جامعه‌شناسی، جرم‌شناسی، مطالعات ارتباطات و انسان‌شناسی، به‌اضافه‌ی ربع قرن تجربه برای استفاده از رفتار غیر کلامی در کار خود در سمت مأمور ویژه‌ی پلیس تجسس، وی به‌طور منحصربه‌فردی واجد شرایط کمک به شما برای موفقیت در درک ارتباطات غیر کلامی است. علاوه‌بر مصاحبه‌های مکرر در برنامه‌ی تلویزیونی، او به برگزاری سمینارهایی در مورد ارتباطات غیر کلامی برای پلیس تجسس و جنایی نیز برای اعضای جامعه‌ی اطلاعات ادامه می‌دهد. او مشاور صنایع‌های بانکداری، بیمه و شرکت‌های قانونی بزرگ در بسیاری کشورهاست و توبیخ‌ناشته است و در دانشگاه «سنت لئو» و در دانشکده‌های پزشکی متعددی تدریس می‌کند که در آن‌جا اطلاعات منحصربه‌فردش در مورد ارتباطات غیر کلامی مخاطبان بسیاری دارد، از جمله پزشکانی که مایل هستند بیماران را با دقت و دقت بیشتر ارزیابی کنند. ترکیب مهارت‌های دانشگاهی، تحصیلاتی، شغلی جو همراه تجزیه و تحلیل استادانه‌اش از ارتباطات غیر کلامی در موقعیت‌های مهم زندگی، او را در زمینه‌ی ارتباط غیر کلامی متخصص و متمایز کرده و در رأس آن قرار داده است، همان‌گونه که در این کتاب خواهید دید.

پس از کار کردن با جو حضور در سمینارهای عملی ساختن ایده‌های او در زندگی خود، باور دارم که مطالب مطرح شده در این صفحات باعث پیشرفت چشمگیری برای درک ما از تمام موضوعات غیر کلامی خواهد شد. من این موضوع را به‌عنوان یک روان‌شناس تعلیم‌دیده درگیرم که به این دلیل درگیر نوشتن این کتاب شدم که کار پیشگامانه‌ی جو در امر کردن دانش علمی ارتباطات غیر کلامی برای رسیدن به اهداف حرفه‌ای و موفقیت فردی باعث ایجاد هیجان و انگیزه در من شد.

من تحت تأثیر رویکرد مستدل و دقیق او با این موضوع مواجه شدم. برای مثال، درحالی که مشاهده‌ی مطالب غیر کلامی این امکان را ایجاد می‌کند

که «خوانش دقیقی» از انواع بسیاری از رفتارها داشته باشیم، جو به ما هشدار می دهد استفاده از تَن گفتار برای آشکار ساختن فریب و دروغ، کاری بسیار مشکل و چالش برانگیز است. این موضوع بسیار مهم است، زیرا مردم عادی یا جامعه اجرای این قانون را به ندرت به رسمیت می شناسند و این موضوع بسیار مهم و دردناک را یادآوری می کنم که پیش از اعلام صداقت یا بی صداقتی یک فرد بر اساس رفتارهایی غیر کلامی اش با بسیار دقت کرد.

برخلاف بسیاری از کتاب های دیگر در مورد رفتار غیر کلامی، اصداغ اراغده در این کتاب بر اساس حقایق علمی و یافته های امتحان شده میانی به جای عقاید فردی و فرضیات ذهنی است. علاوه بر این، در این کتاب موضوعی مطرح می شود که کتاب های منتشرشده دیگر اغلب اوقات نادیده می گیرند: «نقش بسیار مهم سیستم اعضا و جوارح مغز انسان بر روی استفاده ی مؤثر از سرنخ های غیر کلامی.» شما می توانید بر زبان سانس بدن مسلط باشید. خواه به دلیل پیشرفت در شغلتان زبان غیر کلامی را مطالعه کنید و خواه به سادگی به دلیل بهتر سر کردن با دوستان و خانواده تان، در هر دو حالت این کتاب برای شما طراحی شده است. کسب مهارت، مستلزم بررسی دقیق فصل های آینده و تعهد جدی به استفاده از وقت و انرژی برای یادگیری و کاربرد تعالیم جو در کارهای روزمره تان است.

درک صحیح رفتار بدن افراد، یادگیری، رمزگشایی و استفاده از رفتار غیر کلامی برای پیش بینی اقدامات انسان، توانایی هایی است که اغلب نادیده گرفته می شود. شما را دارد که در قبال تلاش به کار رفته نتایج بسیار زیادی به بار می آید. جاپایتان را محکم کنید، به صفحه ی بعد بروید و آماده ی یادگیری و مشاهده ی رفتارهای غیر کلامی بسیار مهمی شوید که جو به شما خواهد آموخت. چندان طول نخواهد کشید که فقط با یک نگاه بفهمید، هر بدن چه می گوید.