

پیز، آلن Pease, Allan

کتاب جامع اسرار زبان بدن نویسندگان آلن و باربارا پیز؛ مترجمان سعید گل محمدی، گیتی

شهیدی؛ ویراستار علی ابوطالبی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۴.

۴۸۰ ص.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۳۹-۹

فیفا

The definitive book of body language: عنوان اصلی:

زبان ایما و اشاره

پیز، باربارا

Pease, Babara

گل محمدی، سعید، ۱۳۶۳ - مترجم

شهیدی، عزت‌الله، ۱۳۴۹ -

ار. بی. اف

۱۳۹۴ ۹۳ پ ۴۶ الف ۶۳۰

۱۵ ۶۹

۳۸۸۴۵۰

کتاب جدید اسرار زبان بدن

نویسندگان: آلن و باربارا پیز

سعید گل محمدی - گیتی عزت‌الله‌نوی

ویراستار: علی ابوطالبی

صفحه‌آرایی: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۳۹-۹

ISBN: 978-964-236-739-9

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

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۲۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست مطالب

مقدمه.....	۲۱
فصل اول	
درک مبانی و اصول پایه‌ای.....	۲۹
فصل دوم	
تبرت در دستان شماسست.....	۵۹
فصل سوم	
بادوی خنده و لبخند.....	۹۹
فصل چهارم	
علائم ، به دست و بازو.....	۱۲۷
فصل پنجم	
تفاوت‌های فرستنی.....	۱۴۹
فصل ششم	
ایماها و اشاره‌های ویژه گسست و است.....	۱۷۳
فصل هفتم	
نشانه‌های مربوط به ارزیابی و تقلب.....	۱۹۵
فصل هشتم	
علائم مربوط به چشم.....	۲۲۵
فصل نهم	
کسانی که به حریم و فضای شخصی و خصوصیات دیگران تجاوز می‌کنند.....	۲۵۹
فصل دهم	
پاها چگونه مکنونات ذهنی افراد را آشکار می‌کنند؟.....	۲۸۱
فصل یازدهم	
سیزده حرکت معمول که روزانه شاهد آن هستید.....	۳۰۳
فصل دوازدهم	
تقلید کردن - ما چگونه رابطه ایجاد می‌کنیم؟.....	۳۲۹

فصل سیزدهم

نشانه‌های پنهان در پس حرکت سیگار کشیدن، عینک زدن و آرایش کردن..... ۳۴۵

فصل چهاردهم

چگونه بدن به سوی محلی که ذهن قصد رفتن به آن را دارد اشاره می‌کند..... ۳۶۵

فصل پانزدهم

طلب همسری و ابراز شیفتگی..... ۳۷۳

فصل شانزدهم

ایمان، اسرارهای مربوط به نشان دادن مالکیت، حدود قلمرو و علائم مربوط به بلندی قامت..... ۳۹۷

فصل هفدهم

ترتیب نشست و برخاستن - کجا بنشینیم و چرا..... ۴۱۳

فصل هیجدهم

مصاحبه‌ها، قدرت نمایی و تأسیس پایگاه‌های دفتری و اداری..... ۴۳۵

فصل نوزدهم

جمع‌بندی..... ۴۵۹

نظر برخی از اساتید فرزانه و ژرف نگر درباره کتاب جامع اسرار زبان بدن

ریشه بسیاری از شادیه‌ها و غم‌ها، پیروزی و شکست‌های زندگی در نوع و کیفیت ارتباط‌هاست. خودشناسی، مخاطب‌شناسی و چگونگی استفاده از انواع مهارت‌ها و تکنیک‌های ارتباطی و به ویژه آما دیداری و تن گفتار نقش مهمی در ارتباط‌ها، مذاکرات و دادوستدها دارد. اگرچه کتابها و منابع گوناگونی در این زمینه وجود دارند اما آنچه این کتاب را ارزشمند می‌سازد، متنوع و جامع بودن انواع مطالب، سرعت و مواردی است که مرتبط با تن گفتار یا زبان بدن است. ضمن تریک به مترجمین این اثر مهم از «آلن پیز» که در این رشته شهرت جهانی دارد، امیدوارم این کتاب بتواند کیفیت ارتباط‌های مطالعه‌کنندگان این منبع مفید را بهبود بخشد و بر دستاوردهای ارتباطی آنها بیفزاید.

اگرچه کتاب «زبان بدن جامع» فرد مناسب برای یادگیری و فراگیری برای بکارگیری و نتیجه‌گیری بهتر و بیشتر در هر نوع ارتباط است، اما همواره بیاد داشته باشیم که زبان بدن ساکت است، اما ثابت نیست.

دکتر احمد روستا

دکترای مدیریت از دانشگاه برادفورد انگلستان

رئیس شورای سیاست‌گذاری و دبیر علمی کنفرانس‌های ملی و بین‌المللی

زبان بدن، یک موضوع نوظهور و پیاخته و پرداخته صرف آدمیان عصر حاضر نمی‌باشد، بلکه از آغاز خلقت انسان، بخشی از بیان احساسات و نیازها در مقابل دیگران بوده است. لزوم درک و

فهم این زبان توسط دیگران از بدو پیدایش زندگی اجتماعی مورد توجه قرار گرفته است. زبان بدن مانند سایر دانش و مهارت های بشری بر اثر تاثیر متغیرهای مختلف در طول زمان پیچیده، گسترده و تکامل یافته است، به نحوی که امروز حوزه نفوذ آن در مناسبات سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و حتی اقتصادی قابل مشاهده است.

به همین رو، درک کامل و پاسخگویی موثر به آن، به عنوان یک مهارت مورد پذیرش قرار گرفته است. لذا علاقمندان علوم ارتباطات، انتقال مخابراتی، بخش از دانسته های بشری به دیگران را یک ضرورت اجتناب ناپذیر در برقراری ارتباطات موثر می دانند.

نگارنده کتاب و مترجمان آن جناب دکتر، ضمن انتقال تجربه پیشینیان، رسالت آموزش خود را به بهترین شکل ممکن ایفا نموده اند. امید است خوانندگان محترم نیز با نقد سازنده خود، زمینه شکوفایی بیشتر آن را فراهم نمایند.

دکتر خسرو صحت

مدرس، نویسنده، مترجم

دکترای فلسفه بازرگانی از دانشگاه تهران و واشنگتن

مهم نیست که چه می گوئید، مهم این است که آنچنان که می خواهید بگوئید را به بهترین روش بیان کنید.

زبان بدن ابزاری است که در صورت کنترل و مدیریت بجای می تواند فرد را جذاب تر کند. کتاب "بدن اسرار خود را بیان می کند" را می توان به عنوان یکی از جامع ترین کتابهایی دانست که در مقوله زبان بدن تالیف شده است.

سپاس فراوان از جناب دکتر سعید گل محمدی و سرکار خانم گیتی شهیدی به دلیل ترجمه روان و سلیس این کتاب که آن را برای تمامی مخاطبان قابل درک ساخته است.

با توجه به اهمیت ارتقاء سطح آگاهی افراد نسبت به این دانش که از ضروری ترین دانسته ها در دنیای ارتباطات امروزی است، خواندن این کتاب را به عموم افراد توصیه می کنم.

کیا منوچهری

نویسنده، محقق، سخنران

دکترای DBA از دانشگاه Lulea سوئد و مالزی

گر بگویم که من حاضر پریشانی نیستم

، نگ رخسار خبر می دهد از سر ضمیر

«سعیدی»

بی شک ارتباطات غیر کلامی به خصوص زبان بدن تاثیر بسیار ویژه ای در ارتباطات امروز زندگی شخصی و کاری هر انسانی داراست. طبق آمار ۹۳٪ عوامل اثرگذار در ارتباطات امروز به ارتباطات غیر کلامی باز می گردد و خود یکی از دلایل مهم این بخش از ارتباطات می باشد. جمله است که می گوید "زبان بدن، آن چه که در ذهن شماست را فریاد می زند". کتاب مذکور که در همت آقای دکتر سعید گل محمدی و سرکار خانم گیتی شهیدی ترجمه شده است، مجموعه ای وزین در این راستاست که مطالعه آن را به تمامی علاقه مندان ارتباطات موثر توصیه می کنیم. عقاب باشید.

دکتر کامران صحت

دکترای DBA گرایش بازاریابی از لندن

مدرس و مشاور سازمان های معتبر داخلی و بین المللی

شاید لازم باشد اینگونه آغاز کنم که خودم به شدت یکی از طرفداران تاکید بر ارتباطات غیرکلامی و به خصوص زبان بدن هستم و از بیش از ۱۳ سال پیش تاکنون در کلاس های ارتباط موثر این موضوع را تدریس می کنم و اعتقاد دارم آلن پیز یکی از افراد موثری است که در تبیین و تدریس این موضوع سابقه طولانی دارد اما نکته ای که می خواهم قبل از مطالعه این کتاب و کتاب هایی از این است که در روند ایجاد روابط موثر بسیار مفید هستند با شما در میان بگذارم این است که اگر با مقوله زبان بدن به عنوان یک موضوع مکالمی و کاملاً سطحی برخورد کنید و به روح آن و اینکه زبان بدن معلمان است از طرز تلقی ها و نگرشهای ما توجهی نکنید راه را به بیراهه بسته اند و به درمان نشانه ها و اصلاح معلول ها پرداخته اید.

برای رفع این نقیصه ابتدا باید به ترک صحیحی از جهان هستی و فلسفه روابطمان با دیگرانسی ها و احساس یگانگی با آنها و جهان هستی رسیده و از درون به اصلاح خویشتن و نوع جهان بینی مان بپردازیم، آنگاه بدون شک زبان بدن ما نیز در همان راستا شکل و فرمی جدید و متفاوت به خود خواهد گرفت و به عنوان خروجی چنین طرز تفکری اصلاح خواهد شد.

پس از آن است که بدون اینکه بخواهیم مثلاً از اجنه زدن به عنوان ابزاری برای ارتباط موثر استفاده کنیم با نگاه مبیی که به دنیای اطرافمان خواهیم داشت لیکنند به صورتی واقعی بر چهره مان جاری خواهد بود.

حال باید بگویم شناخت احساسات دیگران به عنوان یکی از پارامترهای هوش عاطفی، یکی از الزامات برقراری رابطه ای موثر با

آنهاست. و شاید قبل از اینکه فرد لب به سخن بگشاید با بررسی زبان بدن او بتوانیم رازهای درونش را کشف کنیم. این کتاب که به همت جناب آقای دکتر سعید گل محمدی و سرکار خانم گیتی شهیدی ترجمه شده بدون شک می تواند راهگشایی برای ایجاد روابطی موثر باشد.

مهندس سعیدوفانی

مشاور و مدرس کاربردی فروش، مذاکره و NLP

مدت ه پیش که کار فروشندگی را شروع کرده بودم، در شروع، شکست های زیادی را تجربه کردم. در آن زمان تصور می کردم فن بیان مشکل اصلی من در فروشندگی است. هنگامی که قدرت نفوذ کلام خود را تحت کنترل با چالش جدیدی روبرو شدم. دریافتم که در یک مذاکره فروش، پیش از قدرت کلام، زبان اشاره ها و بدن است که بسیاری از برگ ها در مذاکره را باز کرده و یا کور می کند.

آلن پیز همواره الهام بخش من در موضوع ارتباطات غیر کلامی بوده است. کتاب حاضر یک کتاب جامع، مرجع و بسیار کاربردی از یکی از بزرگترین متخصصان زبان بدن در دنیاست که خواندن آن، بی شک کیفیت مذاکرات شما را دگرگون خواهد کرد.

مهندس مسعود محمدی

مشاور ارشد بازاریابی، متخصص در حوزه بازاریابی چریکی و تبلیغات خلاق

موسس بزرگترین وب سایت مرجع در بازاریابی، برند، تبلیغات و فروش

در این سالها که تمرکز بیشتری در آموزش و مشاوره داشتم، متوجه شدم، فروشندگان و مذاکره کنندگانی برتر بوده اند که در قدم اول توانسته اند، روی زبان بدن خود کنترل داشته، رفتارهای غیرکلامی طرف مقابل را تحلیل و هوشمندانه با زبان بدن ارتباط برقرار کنند. جالب آنکه مبانی تخصصی زبان بدن را از فیلمها و کتاب آبن پیز آموختم و خوشحالم که جناب آقای دکتر سعید گل محمدی و سرکار خانم گیتی شهیدی مبسوط و هنرمندانه بر کتاب این نویسنده بزرگ زبان بدن متمرکز شده اند. در انتها از خداوند منان رای کسانی که در جهت ارتقاء آموزش و یادگیری مردم ایرانمان قدم ریزی دارند، موفقیت روز افزون را خواستارم.

مهندس نیما کیمیایی

مدرس و نویسنده و مشاور

کارشناسی ارشد مدیریت بازاریابی، بازرگانی از دانشگاه تیلور آمریکا

سال ۱۳۷۶ بود که از طریق کتاب چگونه افکار یکدیگر را بخوانیم اثر نایرنبرگ، با مبحث جذاب ارتباطات میان می و زبان بدن، آشنا شدم و آنقدر برایم هیجان انگیز بود که پس از یک سری مطالعات و تحقیقات بیشتر، پاورپوینت هایش را آماده و تدریس آن را شروع کردم.

سال ۲۰۰۹ میلادی بود که با سریال به من دروغ نگو (lie to me) خیلی زیاد به وجد آمدم، چون آن عکس ها، تبدیل به فیلمی جذاب شده بودند و باتغییر از حالت استاتیک به حالت دینامیک، به مراتب قابل فهم تر و ملموس تر شدند.

درطول این چندسال، کتابهای متنوعی منتشرشده و اساتید بسیاری آنها را تدریس کرده اند و بدین ترتیب توانسته اند که این

مبحث جذاب را کامل تر کرده و با بیان جزییاتی دقیق تر و دسته بندی شده تر آنها را ارایه دهند.

پیشنهاد میکنم از تجربیات ارزشمند استاد آلن پیز، که با ترجمه روان و قابل فهم جناب آقای دکتر سعیدگل محمدی و سرکار خانم گیتی شهیدی آماده شده است، بهره مند شوید.

امیدوارم نه تنها بتوانیم با استفاده از این مطالب، در راستای پیشگیری از آسیب خوردن و آسیب زدن به دیگران، نهایت استفاده را ببریم، بلکه در جرمی سازی تکنیک های ارتباطات روشن تر، واضح تر، شفاف تر، قاطعانه تر، در بین ایرانیان، فرهنگ سازی غنی تری داشته باشیم.

مهندس منوچهر همایونی نژاد

مربی، سخنران، مشاور و نویسنده

در حوزه بهبود کیفیت زندگی از پایان از سال ۱۳۷۰ تاکنون

خالق هستی از تمام خلقتش استفاده میکند، تا به ما آدم ها غیرمستقیم بگوید می توان با تمام عناصر هستی با دیگران حرف زد، سالهاست که در بسیاری از سمینارهایم و کلاس هایم بیشتر زبان بدن با مخاطبانم رابطه خوب برقرار نموده ام. می شود با جسم نایت مهر را انتقال داد و با دستانت جدیت را تقسیم نمود و با لب نایت زیبایی را ترسیم کرد، پاهایت می توانند باورت را چون سرو به رخ بکشند و صورتت می تواند بگوید درجه ی مهربانیت چقدر است. زبان بدن خودش زبان زیبای آفریدگار است و این زبان را باید با سکوت ترجمه کرد. بنده کتاب مذکور را که با جدیت و تلاش دکتر سعیدگل محمدی و سرکار خانم گیتی شهیدی ترجمه شده است را یک

۲۰ کتاب جامع اسرار زبان بدن

مجموعه ی گران سنگ می دانم که از نویسنده ای ژرف نگر به زیبایی هرچه تمام تر ترجمه شده است و جای تقدیر فراوان دارد.

دکتر احمد موسوی خویی

مدرس، مولف و مشاور سازمانهای معتبر

برای دریافت فایل pdf چکیده آثار سعید گل محمدی

و گیتی شهیدی به سایت www.Hoshyari.com

مراجعه نمایید.

برای عضویت در سایت پیامکی آثار سعید گل محمدی و

گیتی شهیدی عدد یک را به شماره ۵۰۰۰۲۰۳۸۶ ارسال

نمایید.

مقدمه

از روی ناخن یک انسان، آستین کت، چکمه‌ها، زانوی شلوار، پینه‌های روی انگشت اشاره و شست او، از نحوه‌ی حرف زدن، سرآستین پیراهنش، از روی حرکاتش، با هر یک از این‌ها می‌توان به حرفه‌ی او پی برد. اما اگر همه‌ی این موارد را در یک جا بگیریم نمی‌توانیم پرسشنامه‌ای را که از هر لحاظ کامل و به‌خوبی قابل درک باشد کامل کنیم.

شرلوک هولمز

هنگامی که پسر بچه بودم، همیشه می‌دانستم هر چیزی که مردم می‌گفتند همیشه همان چیز بود که قصد بیان آن را داشتند یا احساس می‌کردند. هنگامی که احساسات واقعی آن‌ها را حدس می‌زدم می‌توانستم وادارشان کنم مطابق میل من رفتار کنند، آن‌گاه به تناسب نیازهای آن‌ها پاسخ می‌دادم. در دوازده سالگی، فروشندگی را آغاز کردم. بعد از تعطیل شدن مدرسه برای تأمین پول توجیبی‌ام در منازل، ابر ظرفشویی می‌فروختم. اگر کسی قصد خرید داشت خیلی زود متوجه می‌شدم و عکس آن نیز صادقانه رد می‌کردم. اگر می‌دانستم به او چه بگویم. هنگامی که زنگ خانه‌ای را می‌زد، اگر به من می‌گفتند: «برو پی کارت» اما دستانشان باز بود و می‌توانستم کف دست آن‌ها را ببینم، می‌دانستم که اگر در عین بی‌اعتنایی ظاهری آن‌ها بر معرفی کالایم اصرار بورزم، از موضع خود کوتاه خواهند آمد.

همین که کسی با صدای ملایم به من می‌گفت: «برو، نمی‌خواهم»، اما انگشت او به حالت اشاره بود یا دستش به حالت مشت گره شده بود، می‌دانستم که باید آن‌جا را ترک کنم. فروشندگی را دوست داشتم و در این کار زبده بودم. در نوجوانی یعنی حدود سیزده چهارده سالگی، فروشنده‌ی کاسه کوزه شدم و تا شب هنگام می‌فروختم. توانستم با خواندن ذهن مردم پول کافی را انبار داشته باشم تا اولین قطعه از مایملک خویش را خریداری کنم. کار فروش به من فرصت داد تا با مردم رودرو شوم و از نزدیک آن‌ها را مورد بررسی و مطالعه قرار دهم و ببینم آیا خریدار هست یا نه، و همه‌ی این‌ها تنها با توجه کردن به زبان بدن آن‌ها امکان پذیر بود.

همچنین این مهارت را برای پرونقی را برای ملاقات دختران فراهم ساخت. به تقریباً بیست و نه سالگی می‌توانستم پیش‌بینی کنم که چه کسی به درخواست آشنایی من پاسخ مثبت می‌دهد و چه کسی نه. در بیست سالگی، به شرکت بیمه‌ی مردان ملحق شدم، و به شکستن چندین حدنصاب فروش در شرکتی که برای آن کار می‌کردم نایل آمدم، و اولین فرد کم سن و سالی شدم که در این سال فعالیت خود بیش از یک میلیون دلار فروش داشت. این موفقیت مرا شایسته‌ی مقام دریافت جایزه‌ی یک میلیون دلاری می‌شد. ساخت، به‌عنوان جوانی چنان خوشبخت که در بچگی، در حین فروش خرت و پرت، شیوه‌های خواندن و فهمیدن زبان بدن آدم‌ها را آموخته بود و همین می‌توانست مرا به قلمرو جدیدی وارد کند که به‌طور مستقیم با همه‌ی موفقیت‌هایی که در حین معامله با مردم به آن دست یافتم، مرتبط بود.

همه‌ی اتفاقات آن‌طور که به نظر می‌رسد، نیست

توانایی فهمیدن قصد و نیت هر کس ساده است. آسان نیست، اما ساده است. تنها کافی است به اتفاقی که در آن محیط رخ می‌دهد نگاه کنید یا به آن گوش دهید، بعد آن‌ها را با هم مقایسه کنید و به نتیجه‌ای احتمالی دست یابید. هرچند، بیشتر مردم، تنها مواردی را می‌بیند که تصور می‌کنند آن را می‌بینند. در این جا به‌منظور توضیح این نکته داستانی را نقل می‌کنم:

دو مرد در جنگل قدم می‌زدند که به گودال بزرگ و عمیقی رسیدند. یکی گفت: «وای... چه عمیق به نظر می‌رسد! بگذار چند تا سنگ‌ریزه در آن بیندازیم تا بفهمیم عمق آن چقدر است.» آن‌ها چند سنگ‌ریزه ریخت کردند و منتظر شدند، اما هیچ صدایی نشنیدند.

«خدای بزرگ، این گودال خیلی عمیق است. بگذار یکی از این تخته‌سنگ‌های بزرگ را داخل آن بیندازیم تا صدای آن را بشنویم.» آن‌ها دو تخته‌سنگ بزرگ را به داخل گودال هل دادند و منتظر شدند، اما باز صدایی نشنیدند.

یکی از آن‌ها گفت: «این‌جا وسط علف‌های هرز راه‌بند قطار هست. اگر آن را بغلتانیم و به داخل گودال بیندازیم بی‌روبر گرد صدا می‌دهد.» آن‌ها راه‌بند سنگین را تا نزدیک گودال کشیدند و به‌زور بلند کردند و داخل گودال انداختند، اما هیچ صدایی از گودال خارج نشد. ناگهان از جنگل مجاور، بزی ظاهر شد که به سرعت باد می‌دوید. به طرف آن دو مرد هجوم آورد و مستقیم از بین آن‌ها عبور کرد، و با همه‌ی توان به هوا پرید و در داخل گودال ناپدید شد.

آن دو مرد همان‌جا ایستادند. از مشاهده‌ی این تصویر شگفت‌زده شده بودند.

کشاورزی از جنگل بیرون آمد و گفت: «هی! شما بز مرا ندیدید؟»
 «بله که دیدیم! عجیب‌ترین موجودی بود که در عمر خود دیده بودیم! مثل باد از وسط جنگل دوید و به داخل آن گودال پرید!»
 کشاورز گفت: «نه، آن بز من نبوده من بزَم را به راه‌بند قطار بست بودم!»

چه فدا کف دست خودتان را می‌شناسید؟

گاهی می‌بینیم چهره را مثل «کف دست» مان می‌شناسیم، اما بررسی‌ها ثابت می‌کند تنها کمتر از پنج درصد مردم می‌توانند از روی عکس، کف دستشان را بشناسند. نتایج آزمایش ساده‌ای که در برنامه‌ای تلویزیونی اجرا شد نشان داد بیشترین مردم به‌طور کلی در تشخیص علائم زبان بدن، کارآمد نیستند. ما آینده‌ی قوی‌تری را در انتهای سراسرای بزرگ هتل نصب کردیم. با این کار این ابهام ایجاد شد که وقتی وارد هتل می‌شوید، خیال می‌کنید راهروی طولی از داخل هتل به خورد و به پشت تالار منتهی می‌شود. ما به فاصله‌ی یک و نیم متری از میان گل و گیاهان بلندی را از سقف آویزان کردیم به‌طوری که، وقتی کسی وارد تالار می‌شد، به نظر می‌رسید گویی هم‌زمان شخص دیگری از آن طرف تالار وارد هتل می‌شود. آن «شخص دیگر» به راحتی قابل شناسایی نبود زیرا گل‌ها و گیاهان روی صورت او را می‌پوشاند، اما می‌توانستید بدن و حرکات او را به‌طور واضح ببینید.

هر میهمان «میهمان» دیگر را به مدت پنج تا شش ثانیه می‌دید و بعد به سمت چپ به طرف قسمت پذیرش می‌چرخید. هنگامی که از

آن‌ها پرسیدیم آیا آن «میهمان» را شناختید، هشتادوپنج درصد مردان پاسخ دادند «نه». بیشتر آقایان نتوانستند هیکل خودشان را در آینه بشناسند. یکی گفت: «منظورت آن آقای چاق و زشت بود؟» تعجبی ندارد که هشتادوپنج درصد خانم‌ها گفتند که آن آینه بود و سی درصد هم گفتند که آن «میهمان» کمی آشنا به نظر می‌رسید.

بهرآیین و حدود نیمی از خانم‌ها از گردن به پایین بدن خود را تشخیص نمی‌دهند.

تا چه حد قادر به شناسایی تضادهای زبان بدن هستید؟

مردم در همه جا تلفی خاصی از زبان بدن سیاستمداران دارند زیرا هر کسی می‌داند گاهی سیاستمداران چیزی را وانمود می‌کنند که به هیچ وجه به آن معتقد نیستند، یا حتی القا می‌کنند که کسی غیر از هویت واقعی خود هستند. سیاستمداران بیشتر وقت خود را صرف غوطه خوردن در افکار، پیچیده سخن گفتن، طفره رفتن، تظاهر کردن، دروغ گفتن، پنهان کردن احساسات، ایجاد اشتباه می‌کنند، از آینه‌ها و صحنه‌های مه‌آلود استفاده می‌کنند و برای درستان فرضی داخل جمعیت دست تکان می‌دهند. اما غریزه به ما می‌گوید همان علائم تضادآمیز زبان بدن روزی مشت آن‌ها را باز می‌کند. ما عاشق این هستیم که برای پیش‌بینی نحوه‌ی به تله انداختن آن‌ها، به دقت و از نزدیک آنان را تحت نظر داشته باشیم.

چه علامتی به شما هشدار می‌دهد که یک سیاستمدار دروغ می‌گوید؟

نحوه‌ی تکان خوردن لب‌هایش.