

به نام آنکه جان را فکرت آموخت
چراغ دل به نور جان برافروخت

کتابخانه

۱۴۱۹/۳۰

زبان بدن

رفتارهای فریبنده

چگونه رفتارهای غیر کلامی دیگران را بخواند

Human Lie Detection &
Body Language 101

نویسنده: ونسا ون ادواردز

مترجم: مهسار مشتاق

Edwards, Vanessa Van	ادواردز، ونا ون	مترجمه
زبان بدن و رفتارهای فریبده/ نویسنده ونسا ون ادواردز؛ مترجم مهیار مشتاق.		عنوان و نام پدیدآور
تهران: ابوعطا، ۱۳۹۵.		مشخصات نشر
ص: ۹۶- مصور: ۱۴×۲۱ س.م.		مشخصات ظاهری
7-262-170-964-978 :		شابک
فیبا		وضعیت فهرست نویسی
عنوان اصلی: Human lie detection and body language 101 : your		یادداشت
guide to reading people's nonverbal behavior, 2013.		
زبان ایما و اشاره		موضوع
Body language		موضوع
ارتباط غیر کلامی		موضوع
Nonverbal communication		موضوع
ارتباط بین اشخاص		موضوع
Interpersonal communication		موضوع
مشتاق، مهیار، ۱۳۶۳ - مترجم		شناسه اثر
۶۳۳۲۲ ز/الف ۴ ۱۳۹۵		رده بندی کتب
۶۰۱۵۲		رده بندی دیویی
۴۲۷۹۹۱		شماره کتابشناسی ملی

انتشارات ابوعطا

کلیه حقوق چاپ و نشر این کتاب انحصاراً محفوظ و درج نام یا هر قسمت از آن در سرباز یا کتابهای دیگر و ... منوط به کسب اجازه کتبی از ناشر است.

- عنوان کتاب: زبان بدن و رفتارهای فریبده
- ناشر: انتشارات ابوعطا
- نویسنده: ونسا ون ادواردز
- مترجم: مهیار مشتاق
- ویراستار: ملک‌سیما طاهری
- طرح جلد: آیلار اسماعیلی‌زاده
- حروفچینی و صفحه‌آرایی: هانی توانایان فرد
- لیتوگرافی: باختر
- چاپ و صحافی: نقش‌نیزار
- شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- شابک: ۷-۲۶۲-۱۷۰-۹۶۴-۹۷۸
- نشانی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، ساختمان ناشران، طبقه چهارم
- تلفن: ۷-۴۰۶۶۹۷۷۰۰۴
- صندوق پستی: ۹۸۱-۱۳۱۴۵
- پایگاه اینترنتی/ پست الکترونیک: www.Abooata.com / info@abooata.com

- نوبت چاپ: اول
- سال انتشار: ۱۳۹۵
- قیمت: ۹۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۵	فصل اول: مبناها
۲۳	فصل دوم: صورت و حالت‌های نامحسوس
۴۹	فصل سوم: زبان بدن
۷۳	فصل چهارم: لحن و الگوهای زبانی
۷۹	فصل پنجم: رسانه‌های رفتاری
۸۷	فصل ششم: رفتارهای غیر کلامی

www.ketab.ir

مقدمه

آیا تاکنون احساس کرده‌اید که طرف مقابل به شما دروغ می‌گوید؟ احتمالاً حدس‌تان درست بوده زیرا به‌طور متوسط، افراد در یک گفت‌وگوی ده دقیقه‌ای، دو تا سه دروغ می‌گویند.

بر اساس تحقیقات ۹۱٪ افراد به‌طور معمول در خانه و محل کار دروغ می‌گویند اما جالب اینجاست که می‌تواند در مدت کوتاهی متوجه دروغگویی آنها شوید. اینکه یاد بگیریم چگونه چگونگی رفتارهای غیر کلامی همچون تغییرات چهره، حالات، حرکات فیزیکی و لحن صدا را تفسیر کنید، بخش مهمی از ارتباط است. حدود ۹۳٪ از ارتباط‌های بین‌فردی، غیر کلامی هستند در حالی که ما در ارتباط‌ها تنها بر محتوای کلامی تکیه می‌کنیم. با استفاده از چکیده‌ی جدیدترین روش‌های علمی که در این کتاب آورده شده، به راحتی می‌توانید منظور و نیت طرف مقابل را درک کنید.

بر اساس تحقیقات، با شناخت
بهتر رفتارهای غیر کلامی
می‌توانید متوجه دروغگویی طرف
مقابل شوید.

این کتاب برای چه کسانی مناسب است؟

چه آموزگار، تاجر، افسر پلیس، شوهر، باغبان و چه مادر باشید این کتاب مناسب‌تان است. اگر تاکنون با شخص دیگری ارتباط داشته‌اید، این کتاب می‌تواند نوع ارتباط‌تان را تغییر دهد.

**حقیقتی جالب: افراد برون‌گرا بیشتر از
درون‌گراها دروغ می‌گویند.**

همه باید بدانند بیش از ۸۲٪ دروغ‌ها، هرگز فاش نمی‌شوند.
تاجران باید بدانند تنها در سال ۲۰۱۱، کلاهبرداری و تقلب در آمریکا ۹۹۷ میلیارد دلار یعنی ۷٪ مجموع اما سالانه بوده است.
پدر و مادرها باید بدانند دانشجویان در هر پنج جمله‌ای که با مادرانشان صحبت می‌کنند یک دروغ می‌گویند.
مدیران منابع انسانی باید بدانند یک سه دروغ‌ها حاوی اطلاعات دروغین هستند.
مدیران باید بدانند یک پنجم کارکنان از کلاهبرداری مالی به نفع کارشان باخبرند.
زنان باید بدانند مردان عمدتاً بیشتر از زنان دروغ می‌گویند.
خبر خوب

دروغ‌گویی اکتسابی است پس می‌توانیم آن را یاد نگیریم.
 برای تأیید درستی این فرضیه، محققان چند کودک سه ساله را داخل اتاقی جمع

کرده و از آنها خواستند به اسباب بازی که در گوشه‌ای از اتاق پنهان کرده بودند نگاه نکنند. ۹۰٪ بچه‌ها به اسباب بازی نگاه کردند. و تنها ۲۸٪ آنها به زیر پا گذاشتن این قانون اعتراف کردند.

محققان هنگامی که همین تحقیق را در مورد بچه‌های پنج ساله انجام دادند، مشاهده کردند که هیچ‌کدام از آنها به شکستن این قانون اعتراف نکردند. بچه‌ای بزرگ‌تر حتی در پنج سالگی نیز یاد گرفته بودند که ممکن است به دلیل این حقیقت به دردسر بیفتند در نتیجه تصمیم گرفته بودند دروغ بگویند.

هدف این کتاب، آموزش تشخیص رفتارهای ساختگی افراد و شناخت دروغگوها نیست. بلکه هدف آن، آشنایی شما از اصول علمی است که به کمک آنها بتوانید تعاملات صادقانه‌تر، روابط قابل اعتمادتر و ارتباط بهتری داشته باشید.

ذهن ما بیش از آنچه تصور می‌سیر در دروغ‌گویی مهارت دارد. هنگامی که ذهن، ناخودآگاه دروغی را انتخاب می‌کند احساس می‌کنیم مشکلی هست اما مطمئن نیستیم چیست. ما اغلب به این حس، ششم می‌گوییم. ابزار ارائه شده در این کتاب به شناخت بهتر این حس کمک می‌کند تا بتوانید درک بهتری از شرایط داشته باشید.

ذهن ما برای حفاظت از خود، مهارتی برای تشخیص دروغ و حساسات پنهان دارد. بدین ترتیب ما ابزاری در اختیار داریم که ذهن‌مان به سویی با آنها آشناست. تنها کافی است آن ابزار را به کار گیریم.

آیا واقعاً علاقه‌ای به دانستن دارید؟

وقتی خودم را رفتارشناس معرفی می‌کنم اغلب با این سؤال روبه‌رو می‌شوم:

آیا توانایی تشخیص دروغ یک موهبت است یا مصیبت؟

اینکه بدانید دیگران چه زمان به شما دروغ می‌گویند یک موهبت است اما هنگامی که متوجه دروغ‌گویی فردی می‌شوید که فکر می‌کردید مورد اعتمادتان است می‌تواند یک مصیبت باشد. گذشته از این، ترجیح می‌دهم به جای فریب دادن خودم، با واقعیت روبه‌رو شوم. شاید همه با من هم عقیده نباشند. پیش از شروع این کتاب باید این سؤال را از خودتان بپرسید: آیا برای دیدن احساسات پنهانی اطرافیان‌تان آمادگی دارید؟

**حقیقت جالب: از سال ۱۹۹۱،
میران خیانت در بین مردان بالای
۶۰ سال دو برابر و در بین زنان
سه برابر شده است.**

نکته

هدف ما این نیست که از شما فردی مشکوک و بدبین بسازیم. درست برعکس! شما با مطالعه‌ی این کتاب به ابزاری مجهز می‌شوید که می‌توانید با احساس اعتماد بیشتر، از بودن در کنار اطرافیان‌تان احساس آرامش کنید. در چنین شرایطی به جای شک کردن به آنها، می‌دانید چه زمان حقیقت را بیان می‌کنند و چه زمان دروغ می‌گویند. در حقیقت، شک و تردید داشتن فایده‌ای برایتان ندارد. تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که بیشتر درگیر درک حقیقت می‌شوند با دروغ‌های بیشتری گمراه می‌شوند به عبارت دیگر، اعتماد به دیگران بهتر است زیرا افراد مشکوک اغلب نمی‌توانند دروغ‌گوها را تشخیص دهند و اکثراً در شناخت آنها اشتباه می‌کنند.

حقیقت جالب: ۸۰٪ از دروغ‌ها فاش نمی‌شوند.

آنچه در این کتاب می‌خوانید

رمزگشایی از رفتار بشر واکنش و برخوردتان با دیگران را کاملاً تغییر می‌دهد. با استفاده از اصول این کتاب، کم‌کم متوجه نکاتی در رفتار دیگران می‌شوید که تاکنون ندیده بودید.

احساسات واقعی که تاکنون از آنها بی‌خبر بودید خود را نشان می‌دهند و این می‌تواند بسیار برای شما باشد؛ درست مانند اینکه درون اطرافیان‌تان را ببینید. حالات چهره که تاکنون به آن وقت نمی‌کردید برایتان مهم می‌شود، زبان بدن مورد توجه‌تان قرار می‌گیرد و این مباحث به خاطرتان می‌ماند.

باید برای این تغییرات آماده باشید. همچنین باید برای شگفت‌زده شدن هم خودتان را آماده کنید. این کتاب مرحله به مرحله به شما یاد می‌دهد چطور زبان بدن اطرافیان‌تان را بشناسید و دروغ‌هایشان را تشخیص دهید.

مطالب این کتاب بر اساس تازه‌ترین تحقیقات مدرن روان‌شناسی در زمینه‌ی رفتارشناسی است. من با تعیین مبنا شروع می‌کنم که نخستین گام برای رمزگشایی از رفتار دیگران است.

فصل دوم به چهره‌شناسی اختصاصی دارد. هنگامی که برای اولین بار به چهره‌ی طرف مقابل دقت می‌کنیم، نقطه‌ی عطفی به شمار می‌آید.

پیش از دقت در لحن صدای دیگران که در فصل چهارم بدان می‌پردازیم، در فصل سوم انواع مختلف زبان بدن را بررسی می‌کنیم.

در فصل پنجم، تشخیص دروغ از طریق زبان بدن را توضیح می‌دهیم.
 در فصل ششم، به جای دقت در رفتارهای غیرکلامی دیگران، به خواننده در شناخت زبان بدن خودش کمک می‌کنیم.
 در فصل هفتم، روش‌های رفتارشناسی خاصی را به مدیران، سخنرانان و مدیران منابع انسانی ارائه می‌دهیم.

حقیقت جالب: افراد بالغ در هر
 پنج تعامل اجتماعی، یک بار
 دروغ می‌گویند. این آمار در مورد
 دانش‌آموزان، یک در سه است.

درباره‌ی نویسنده

من همیشه به شناخت افراد و بررسی رفتارهای آنها علاقه داشته‌ام. من به عنوان یک نویسنده و رفتارشناس، همیشه به دنبال جدیدترین تحقیقات در یافته‌ها هستم و از ساده و قابل فهم کردن این اطلاعات به طوری که بتوان در زندگی روزمره از آنها استفاده کرد لذت می‌برم.

در وب سایت من، ScienceOfPeople.org، مجموعه‌ای از مقالات، ویدیوها و آموزش‌ها در اختیار خوانندگان و علاقه‌مندان به رفتارشناسی قرار دارد. همچنین چندین کتاب ویژه‌ی مدیران منابع انسانی، بازیگران، پدر و مادرها، تیم‌های فروش، پزشکان و صاحبان دیگر مشاغل تألیف کرده‌ام.