

خواندن مردم

نکات سری که واقعیت های نهفته در زبان بدن
را نشان می دهند

نویسنده

جو-الن دیمتریوس

و مارک مازولا

برگردان

زهره اسبقی

کتابخانه

کتابخانه

۱۳۹۰

سرشناسه: دیمیتریوس، جو-الان Jo-Ellan, Dimitrius

عنوان: خواندن مردم،

نکات سری که واقعیت‌های نهفته در زبان بدن را نشان می‌دهند.

نام پدیدآور: جو-الان دیمیتریوس و مارک مازرلا

مترجم: زهرا اسبقی.

مشخصات نشر: تهران: نشر کتیبه

مشخصات ظاهری: ۲۳۷ ص.

شابک: 978-600-91781-1-7

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: شخصیت‌سنجی - مسائل متفرقه

موضوع: زبان ایما و اشاره

یادداشت: عنوان اصلی: Reading people

,how to understand people and predict their behavior anytime, anyplace, ۲۰۰۸.

رده بندی کنگره: ۱۳۸۹ ر ۹ د ۳ / ۶۹۸ BF

رده بندی دهی: ۱۵۲/۶۹

شناسه افزوده: مازرلا، مارک Mazzarella, Mark

شماره کتابشناسی ملی: ۳۰۵۲۳۱۳



نشر کتیبه مهر

چاپ نخست ۱۳۹۰

چاپ نقش لطیف

شمارگان ۱۵۰۰

تهران انتهای خیابان مسیه، خیابان شهید بهرهموسی

کوچه شیرین، شماره ۱۳

تلفن ۰۲۱-۸۸۹۱۴۶۰۶-۱۰ نمابر ۸۸۹۱۴۶۰۸

تمامی حقوق محفوظ و مخصوص ناشر است

قیمت ۷۰۰۰ تومان

فهرست

پیش گفتار

- ۱- آمادگی خواندن مردم؛
۱ برای درک کردن دیگران آماده شویم.
- ۲- کشف الگوها؛
۳۷ یاد بگیریم کلی نگر بوده و تنها به جزئیات توجه نکنیم.
- ۳- تاثیر اولیه؛
۷۰ فهمیدن زبان بدن و ظاهر فیزیکی افراد
- ۴- بررسی محیط؛
۱۱۶ درک رفتار دیگران با توجه به شرایط محیط
- ۵- طرز بیان و نحوه شنیدن؛
این مهم نیست چه می گوئید، چگونه گفتن آن اهمیت دارد. یاد بگیریم
بیشتر از آنچه که با کلمات ادا می شوند، بشنویم.
۱۵۸
- ۶- درست پرسیدن؛
۱۹۵ یاد بگیریم درست سوال کرده و به پاسخها با دقت گوش دهیم.
- ۷- مفاهیم پنهان؛
این مطلب را چرا اینگونه بیان می کنید؟ متوجه مفاهیم و معانی پوشیده در
روابط روزمره باشیم.
۲۳۳

- ۸- کردار بسیار مهمتر از گفتار است؛
شناخت طبیعت رفتارهای دیگران که آشکار کننده شخصیت آنها
۲۸۱ می باشد.
- ۹- گاهی چیزها آنطور که به نظر می رسند نیستند؛
۳۲۰ استثناها را در نظر بگیرید.
- ۱۰- به ندای درون خود گوش دهید؛
۳۴۶ قدرت در یک شهودی
- ۱۱- به آینه نگاه کنید؛
متوجه شوید که دیگران شما را چگونه می بینند و چگونه مورد قضاوت
۳۶۹ قرار می دهند.
- ۱۲- نیاز به خواندن سریع؛
۳۹۴ تصمیم گیریهای آنی که معقول هستند.
- پیوست الف؛
۴۰۶ مشخصات فیزیکی و آنچه که آشکار می کند.
- پیوست ب؛
۴۲۷ زبان بدن چه چیزهایی را آشکار می کند.

پیش گفتار علاقه به مردم

وقتی کودک بودم عادت داشتم از پاگرد پله ها به اتاق نشیمن، جایی که دوستان پدر و مادرم شنبه ها برای مهمانی شام دعوت می شدند، نگاه کنم. مادرم را می دیدم که چگونه اینطرف و آنطرف می دود و از مهمان ها می پرسد آیا به چیزی احتیاج دارند یا خیر. مرد طاس و چاقی که صدای خنده های انفجار آمیزش در تمام خانه می پیچید همینطور زن بسیار لاغری که هر گاه شوهرش با اندکی تفاوت داستانی که صداها بار تعریف کرده بود را دوباره تکرار می کرد، سرتکان می داد و چشمهایش را می گرداند.

من در دلم می خندیدم هر گاه دوست پدرم دستش را دراز می کرد تا باز هم از تنفلات روی میز بخورد و پدرم با خنده به شکم او ضربه می زد و می گفت، "پسر، برای شام کمی جای خالی نگه دار." من عاشق آن عصرهای شنبه بودم وقتی خانه پر از صدای خنده و صحبت مهمان ها می شد. این افراد با اینکه خیلی متفاوت بودند به هم شایسته داشتند. حتی زمانی که کودک بودم علاقه و اشتیاق زیادی برای شناخت مردم داشتم.

بیست و پنج سال بعد، بدون هیچ تجربه کاری و تنها با تجربه زندگی ام و یک کاغذ و خودکار با نگرانی در دادگاه نشسته بودم و برای اولین بار تعداد بی شماری از اعضای هیات منصفه احتمالی را که وارد دادگاه می شدند، مشاهده می کردم. من می بایست از میان آنها دوازده نفر را انتخاب می کردم تا در مورد زنده ماندن یا مردن موکلم تصمیم بگیرند. آنجا بود که احساس کردم تا آن روز هر نظر و تصمیمی در مورد دیگران داشته ام،

بی اهمیت بوده است. آیا من باید به فروشنده ماشین دست دومی که اولین ماشینم را به من فروخت اعتماد می کردم؟ آیا درست بود به بهترین دوستم که عاشق برادر بزرگم شده بود اعتماد می کردم؟ آیا من برای دختر کوچکم پرستار کودک خوبی انتخاب کرده بودم؟

من مردم را برای سی سال مورد بررسی و مطالعه قرار داده بودم، اما این بار جان بک نفر در خطر بود.

اکنون از آن زمان پانزده سال می گذرد و من از طریق شناخت مردم کسب درآمد می کنم و تاکنون تقریباً با دهها هزار عضو هیات منصفه احتمالی مصاحبه کرده ام و در مورد اینکه آیا مناسب این کار هستند یا خیر، نظر داده ام. همچنین هزاران شاهد، وکیل و حتی قاضی را مورد بررسی و ارزیابی قرار داده و نظرم را اعلام نموده ام.

من هفته ها کنار شکارچی شب، ریچارد رمی رز نشسته ام و هر روز به چشمان بی احساس ترین و غیرانسانی ترین چشמהایی که ممکن است وجود داشته باشند، چشم دوخته ام. من در فشار عصبی و اندوه افرادی که ناعادلانه محاکمه شده اند سهیم شده ام و با وحشت شاهد گسترش آشوب و شورش در خیابانهای لس آنجلس بعد از حکم دادگاه رادنی کینگ بوده ام. در قضیه ری نالد سعی کردم بفهمم چرا چهار مرد جوان یک فرد کاملاً ناشناس را با بی رحمی تمام به قصد کشت کتک زده اند تا بتوانم اعضا هیات منصفه مناسبی را انتخاب کنم. من با تلاش فراوان و زجر کشیدن از عذاب درونی که باعث شده بود جان دوپونت به سمت قهرمان کشتی المپیک، دی رید تیراندازی کند و او را بکشد آگاه شده ام. همچنین خرده گیری ها و انتقاد های شدیدی را به دلیل همکاری در انتخاب اعضای هیات منصفه ای که آجی سیمپسون را تبرئه کرده بودند، تحمل کرده ام.

شغل من گاهی خیلی جالب و لذت بخش است، البته نه آنقدر که بعضی ها فکر می کنند. من روی هر پرونده ساعت‌های طولانی به شدت کار می کنم و در همان زمان که برای شرکت در پرونده های جنجالی مورد تشویق قرار می گیرم، به دلیل علاقه ام به این پرونده ها مورد انتقاد شدید قرار گرفته و حتی تهدید به مرگ شده ام. با تمام این مشکلات من نگاه کرده ام، گوش فرا داده ام و سعی کرده ام از تجربیات و قدرت هایم - مشاهده، درک شهودی و عقل سلیم - برای شناخت افراد استفاده نمایم. در این مدت مهمترین چیزی که یاد گرفته ام و اگر تنها چیزی باشد که تا به حال یاد گرفته ام - و گاهی آنها را از بدترین و ناراحت کننده ترین روش ممکن آموخته ام - این است که بفهمم و یاد بگیرم چگونه مردم را بخوانم.

از زمانی که به عنوان مشاور دفتر حقوقی "گروه رویایی" استخدام شدم تا در انتخاب اعضای هیات منصفه پرونده اُجی سیمپسون شرکت کنم، تصمیم به نوشتن کتابی گرفتم. البته نه کتابی در مورد خواندن مردم، بلکه کتابی درباره فساد موجود در دفتر دادستان منطقه لوس آنجلس، مقایسه دادگاه اُجی سیمپسون با دیگر دادگاههای جنجالی و مهم دیگر و خبرهای درجه یک از دفتر حقوقی گروه رویایی که آن زمان خیلی مورد علاقه مردم بود. اما نوشتن مطالبی که از زوایای پنهان و فساد موجود برده برداری می کرد هیچوقت برایم جالب نبود تا اینکه یک دوست خیلی عاقل، یک نویسنده به نام اسپنسر جانسون به من پیشنهاد کرد:

درباره مطلبی کتاب بنویس که بیشترین اطلاعات را در موردش داری و بهتر از هر چیز دیگری آن را می فهمی، کتابی که در زندگی مردم تغییری به وجود آورد.

از آن زمان بود که من و مارک ترغیب شدیم تا کتابی درباره خواندن مردم بنویسیم.

مهم نیست با چه کسانی در ارتباط هستید، مهم نیست کجا و چه زمانی با آنها در ارتباط هستید کیفیت زندگی شما به میزان زیادی به نحوه شناخت افراد و به چگونگی تصمیم گیریهای تان در مورد آنها بستگی دارد. به کمک شناخت مردم می توانید دوستان، همسر و شرکای کاری خود را بهتر انتخاب کنید، اعضای خانواده خود را بهتر بشناسید، به عنوان یک دوست ضریب درک و حساسیتان نسبت به احساسات دیگران بالاتر برود و به عنوان یک رقیب هوشیارتر و گوش به زنگ تر شوید.

بعضی از افرادی که مانند من از طریق خواندن مردم امرار معاش می کنند برای خواندن دیگران تنها به تحقیقات انجام شده، آمار و مطالعات، نظر سنجی های میدانی، پرسشنامه ها و تحلیل های آماری تکیه می کنند و بعضی دیگر ادعا می کنند در این زمینه دارای یک استعداد خدادادی هستند. تجربه به من یاد داده که خواندن مردم نه یک علم آماری است و نه یک استعداد ذاتی. در واقع شما باید بدانید که به چه چیزی نگاه کنید و به چه چیزی گوش فرا دهید، برای جمع آوری اطلاعات مورد نیاز کنجکاوی و صبر داشته باشید و بالاخره اینکه بدانید چگونه الگوها را در چهره، ظاهر، زبان بدن، صدا و منش و رفتار هر فرد شناسایی نمایید.

هنگام تحصیل، من تقریباً ده سال را به مطالعاتی در مورد روانشناسی، جامعه شناسی، فیزیولوژی، جرم شناسی و همینطور اندکی آمار، ارتباط جمعی و زبان شناسی اختصاص داده ام. با اینکه تحصیلات دانشگاهی من با ارزش اند، اما دلیل این هم نبوده اند که وکلای آمریکای لقب پیش بین را به من بدهند. بلکه این کنجکاوی بیمارگونه من - درباره این که مردم چه شکلی هستند، چگونه به نظر می رسند و چگونه رفتار می کنند - می باشد که مرا تبدیل به یک مردم شناس حرفه ای کرده است.

همچنین حس همدردی و قدرت درک احساسات دیگران است که مرا به سمت فهم و درک بهتر و بیشتر آنها هدایت می کند.

از مهمترین مهارتهایی که من در زمینه مردم خوانی دارم، توانایی دیدن و شناخت الگوها در شخصیت و اعتقادات افراد می باشد که این الگوهای رفتاری اغلب از درون رفتارها و مشخصه های متضاد و ناهماهنگ بیرون می آیند. این مهارتی است که من از همان زمانی که دختر کوچکی بودم و در پاگرد پله ها می نشستم و مهمان هایمان را نگاه می کردم، آموخته ام.

مهارتی که در طول زندگی شخصی و تجربه بیش از چهارصد محکمه قضایی، پالایش و تصفیه شده است. این مهارتی است که هر کس، در هر کجا و در هر زمان می تواند آن را فرا گرفته و به همان کیفیتی که من از آن استفاده می کنم، از آن بهره گیرد. چرا اینقدر مطمئن هستم؟ به این دلیل که این روش را در بیشتر از دهها هزار موضوع تحقیقاتی آزمایش کرده ام.

من در این سالها با پیش بینی رفتار هزاران عضو هیات منصفه، شاهد، وکیل و قاضی و آزمودن مکرر پیش بینی هایم، متوجه درستی یا نادرستی آنها شده و متوجه می شدم که چه نهانه ها و کلیدهای به طور کلی قابل اعتماد هستند و کدامها نیستند.

همچنین مطلب بسیار مهمی را آموختم که اصلاً نباید تنها بر روی یک رفتار یا مشخصه رفتاری و آنهم مجزا از سایر رفتارها و موقعیتی که فرد در آن است تمرکز کرده و نتیجه گیری نمود. اگر این عامل مهم در تجزیه و تحلیل های نادیده گرفته شود، تقریباً تمام رفتارها و مشخصه های اخلاقی می توانند گمراه کننده باشند. به علاوه متوجه شده ام روشی را که در این کتاب برای شما شرح خواهم داد، می تواند به همه افراد جامعه کمک کند تا دیگران را بهتر درک کنند و رفتارهای آنها را در دادگاه، محل کار یا در خانه صحیح تر پیش بینی نمایند.

مردم هر کجا که باشند، مردم هستند. مردی که در جایگاه شهود می ایستد و سعی می کند به اعضای هیات منصفه بقبولاند که کارش از لحاظ اخلاقی صحیح و عادلانه بوده است، فرقی با یک فروشنده دوره گرد که در یک بازار دست دوم فروشی برای فروش اجناسش فریاد می کشد، ندارد. پیش باورهایی که توسط یک عضو هیات منصفه احتمالی نشان داده می شود مانند همان رفتاری است که ممکن است در یک مصاحبه استخدامی از طرف مصاحبه گر بروز کند. یک عضو هیات منصفه یا شاهد دقیقاً به همان روش از پاسخ دادن به یک پرسش حساس در دادگاه طفره می رود که در خانه یا محیط کار.

هر دادگاهی را می توان یک نمونه کوچک شده از زندگی فرض کرد که با خشم، نگرانی، تعصب، ترس، حرص، فریب و تمام احساسات و رفتارهای بشری شناخته شده دیگر انباشته شده است و آنجا و یا هر کجای دیگر، انسانها احساسات و عقاید خود را به روشهای کاملاً متفاوتی بروز می دهند.

در فصل اول ما در مورد اینکه شما چگونه می توانید خودتان را آماده کنید تا مردم را به روش موثرتری بخوانید بحث می کنیم. فصل دوم به شما نشان می دهد که چگونه مشخصه های رفتاری متناقض یک فرد را تفسیر نمایید. در فصلهای بعد کشف خواهید کرد که مردم چگونه عقاید و شخصیت خود را با چهره، ظاهر فیزیکی، زبان بدن، محطی که در آن هستند، صدا، راهکارهای ارتباط جمعی و رفتارهایشان نشان می دهند. به علاوه یاد می گیرید که چگونه درک شهودی خود را به بهترین وجه بالا برده و آن را در خدمت خود بگیرید. در فصلهای آخر به شما نشان می دهیم که چگونه بر روی افرادی که قرار است شما را بخوانند تاثیر خوبی بگذارید و چگونه تصمیمهای معقول و قابل اعتماد سریع بگیرید.

در این کتاب یاد می گیرید که از مشاهده چهره، ظاهر، حرف زدن و کردار یک فرد چه چیزهایی را می توان دریافت. البته هدف ما این نبوده که یک فهرست از رفتارها و مشخصات شخصیتی افراد را به شما بدهیم، بلکه هدف این است که به شما آموزش دهیم چگونه مشخصه های رفتاری پیچیده افراد را ارزیابی کنید و چگونه الگوی کلی این مشخصه های رفتاری را در افراد مشاهده کنید- الگویی که به صورت واقعی می تواند رفتار یک فرد را پیشگویی و آشکار نماید. این روش در واقع راز موفقیت من در خواندن مردم بوده است. به محض اینکه شما نیز این روش را یاد گرفته و در آن ماهر شوید، این هنر در خدمت شما خواهد بود و در تمام طول زندگیتان به شما کمک خواهد کرد.