

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## زبان بدن در کسب و کار

کنترل گفتار، سلب وجه مخاطب، و انتقال پیام درست -

بدون گفتار حتی یک کلمه

نویسنده: مارک بوکس

مترجم: ساجده السادات حسینی

ویراستار: کاظم زرین



انتشارات کلک زرین

ناشر برگزیده بیستمین دوره کتاب سال دانشجویی

|                      |                                                                                                                                                                            |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سرشناسه              | : باودن، مارک، ۱۹۵۱ - م.                                                                                                                                                   |
| عنوان و نام پدیدآور  | : Bowden, Mark<br>زبان بدن در کسب و کار: کنترل گفتگو، جلب توجه مخاطب، و انتقال پیام درست- بدون گفتن حتی یک کلمه/مارک باودن؛ مترجم ساجده السادات حسینی؛ ویراستار کاظم زرین، |
| مشخصات نشر           | : تهران : کلک زرین، ۱۳۹۲.                                                                                                                                                  |
| مشخصات ظاهری         | : ۲۶۴ ص:، مصور، جدول.                                                                                                                                                      |
| شابک                 | : 978-600-5388-39-8                                                                                                                                                        |
| وضعیت فهرست‌نویسی    | : فیبا                                                                                                                                                                     |
| یادداشت              | : Winning body language: control the conversation, attention, and convey the right message--without command saying a word, 2010<br>عنوان اصلی:                             |
| عنوان دیگر           | : زبان بدن برای موفقیت: کنترل گفتگوها، جلب توجه و انتقال پیام مناسب بدون کاربرد واژه‌ها.                                                                                   |
| موضوع                | : زبان ایما و اشاره                                                                                                                                                        |
| نوع اثر              | : ارتباط غیرکلامی                                                                                                                                                          |
| شماره رده            | : حسینی، ساجده السادات، ۱۳۶۸-<br>زرین، کاظم، ۱۳۵۳-، ویراستار                                                                                                               |
| رده‌بندی دیویی       | : ۱۳۹۱ ب۲/ز BF۶۳۷<br>۱۵۳/۶۹                                                                                                                                                |
| شماره کتاب‌شناسی ملی | : ۳۱۲۲۳۵۲                                                                                                                                                                  |

تهران: میدان انقلاب، خیابان کامران جنوبی، بین، خیابان روان مهر و لبافی‌نژاد،  
بن‌بست سرود، پلاک ۱۱، واحد ۴، ۱۴۸-۶۶۴۸۳۶ (۰۲۱)-۹۱۲۷۱۷۶۸۳۶



|          |                                                                                                 |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| عنوان    | : زبان بدن در کسب و کار: کنترل گفتگو، جلب توجه مخاطب، و انتقال پیام درست- بدون گفتن حتی یک کلمه |
| ناشر     | : انتشارات کلک زرین                                                                             |
| نویسنده  | : مارک بودین                                                                                    |
| مترجم    | : ساجده السادات حسینی                                                                           |
| ویراستار | : کاظم زرین                                                                                     |
| شمارگان  | : ۵۰۰ نسخه                                                                                      |
| نوبت چاپ | : اول، ۱۳۹۳                                                                                     |
| قیمت     | : ۹۰۰۰ تومان                                                                                    |
| شابک     | : ۹۷۸-۶۰۰-۵۳۸۸-۳۹-۸                                                                             |

کلیه حقوق و حق چاپ متن درج روی جلد  
و عنوان کتاب با نگارش ساجده السادات حسینی  
حقوق مؤلفان، مصنفان و همکاران مصوب  
۱۳۴۸ محفوظ است و متعین تحت پیگرد  
قانونی قرار می‌گیرند.

## فهرست مطالب

|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| پیش‌گفتار.....                                          | ۴   |
| مقدمه.....                                              | ۷   |
| ۱ ارتباط عیزی فراتر از کلام است.....                    | ۱۷  |
| ۲ چرا یک ارتباط به شکست می‌انجامد؟.....                 | ۴۱  |
| ۳ با تکنیک‌های ساده، شما می‌توانید جلب اعتماد کنید..... | ۶۵  |
| ۴ تأثیر ال‌های آبراز بر خلق فضا.....                    | ۸۷  |
| ۵ به حرکات خود توجه کنید و هیئت اضافه کنید.....         | ۱۰۹ |
| ۶ چهره شما، تمام حقایق را فاش می‌کند.....               | ۱۲۷ |
| ۷ از زبان بدن پیچیده تا نوع روشن و روشن.....            | ۱۴۹ |
| ۸ جذبه حضور خود را به‌سوی کسب مهارت هدایت کنید.....     | ۱۶۱ |
| ۹ توجه مخاطبان را در دست بگیرید.....                    | ۱۷۳ |
| ۱۰ زبان بدن فراگیر.....                                 | ۱۹۵ |
| ۱۱ برای موفقیت آماده شوید.....                          | ۲۱۷ |
| ۱۲ مخاطبان خود را به حرکت وادارید.....                  | ۲۴۱ |
| جمع‌بندی مباحث.....                                     | ۲۵۱ |
| ضمیمه.....                                              | ۲۵۹ |
| معرفی منابع برای مطالعه بیشتر.....                      | ۲۶۱ |

## پیش گفتار

به خاطر نتایجی که به دست می آورم، شاگردانم دائماً مرا به دیگران معرفی می کنند. در نتیجه ی شهرتی که به عنوان استاد ارتباطات کلامی و غیر کلامی دارم، وقتی وارد مجلسی می شوم و شروع به حرف زدن می کنم، سطح بالایی از تمایل به شنیدن من از قبل تثبیت شده است، میان حضار وجود دارد. کارم را با معرفی هایم به سرعت شروع می کنم و معمولاً خیلی زود به اهداف مورد نظرمان می رسیم. به خاطر همین، از تلاش برای اثبات اعتبار روش هایم چشم پوشی می کنم، به جای آن به استناد از عقاید شخصی ام که بر اساس عمق پژوهش، علم و از همه مهم تر، تجربیات طولانی در زمینه های مختلف هنری، علمی، و سرگرمی به دست آورده ام؛ همه این ها برای من در رشته نسبتاً جدید شناخت مجسم (چگونگی شکل گیری ذهن انسان توسط مجسم او) یک جا جمع شده اند. هدف من نشان دادن و تعلیم کاربرد عملی این دیدگاه جدید در علم ارتباطات در زندگی روزمره و تأثیر متقاعدکننده و قدرتمند آن بر سب و کار است.

به گفته یکی از مدیران ارشد بازار سهام لندن از طریق ارتباط کاری، چهار تای آنها ناموفق است. به این معنی که اغلب رهبران، مدیران، کارآفرینان و فروشندگان، هنگام صحبت با افرادی که در رابطه با کسب و کار آنها از اهمیت بالایی برخوردار هستند، تأثیرگذاری بسیار کمی دارند. اگر با این وضعیت موافق باشید که برتری در ایجاد ارتباط، یک امر کلیدی برای موفقیت در کسب و کار است، و بپذیرید که بخش بزرگی از ارتباطات انسانی به صورت غیرشفاهی روی می دهد (قسمت تأثیرگذار هر ارتباط، چیزی نیست که می گوئید، بلکه چگونه گفتن آن است)، دانستن پاسخ این سؤال برایتان خالی از لطف نخواهد بود که

هنگام صحبت کردن با همکاران، مشتری‌ها و مافوق‌هایتان، چگونه می‌توان با استفاده از "زبان بدن" تأثیرگذار و مجذوب‌کننده، همیشه برتری داشت، اعتماد دیگران را جلب کرد، و از ارتباطات خود بهره برد؟

اگر می‌خواهید در ارتباطاتی از قبیل سخنرانی، جلسات گروهی، مصاحبه و نقد، گفت‌وگوهای دوفره، گپ‌های دوستانه، و حتی حضور در رسانه‌ها جلب اعتماد شوید، برای همه سودمند باشید (همه به‌ویژه خودتان)، می‌توانید همین الآن با کسب مهارت‌های فیزیکی که در این کتاب شرح داده شده است، یادگیری یک سیستم جدید مهارت‌ها را آغاز کنید که شما را از جمع عامه جدا می‌کند و کمکتان می‌نماید ارتباطات خود را با اعتمادبه‌نفس کامل برقرار کنید.

اگر می‌خواهید دقیقاً متوجه شوید این مهارت‌های جدید چرا و چگونه مؤثر واقع می‌شوند، فصول کتاب را با دقت مطالعه کنید، تمرینات را انجام دهید، و بررسی‌های موردی "از فرضیه تا عمل" را با دقت بخاطر بسپارید. این موارد، به‌عنوان منبعی جانبی برای بالا بردن سطح مهارت استادان و افراد فردی در یادگیری زبان بدن، در کتاب گنجانده شده‌اند. اما اگر بخواهید بررسی‌ها را متوجه شوید که برای کسب اعتماد دقیقاً چه کارهای فیزیکی باید انجام دهید، می‌توانید از مقدمه چشم‌پوشی کنید و مستقیماً به سراغ "خلاصه نکات فصل" و "نکات عملی" بروید.

فرآیندی که قصد دارم شما را از آن آگاه سازم، حتی برای باتجربه‌ترین افراد در زمینه ارتباطات، کاملاً نوین و به‌گونه‌ای خارق‌العاده، قدرتمند است. در ادامه، دلایل شکست ارتباطات افراد قابل‌اعتماد را نیز بررسی می‌کنیم. بنابراین اگر احساس کردید که درباره یک تکنیک یا منطق و توجیه عقلانی آن سؤالی

اگر قصد دارید برای ترک دنیای تجارت و تبدیل شدن به یک فرد منزوی غارنشین و تغذیه از کرم و خزّه برنامه ریزی کنید، و کاملاً مستقل از هرگونه ارتباط با انسان ها و جامعه زندگی نمایید، تکنیک های منحصر به فرد ارتباطات غیر کلامی گنجانده شده در این کتاب که هرگز پیش از این در دسترس عموم نداشت، زندگی جدید شما را ارتقاء خواهند داد. برای شما این کتاب باید در سرتاسر لیست کتاب هایی که نباید خوانده شوند، قرار گیرد.

بنابراین، به این کتاب را می خرد و خود را کاملاً فارغ از تهدیدهای اعمال شده توسط نیروهای بازار و عرصه دادوستد، آگاهی محدود عامه، ارتباطات مشکل انسانی و این قبیل مسائل می داند، قادر نیست منفعت موجود در ارتقاء توانایی اش در برقراری ارتباط با استفاده از این سیستم منحصر به فرد و به دست آوردن زبان بدن برای کنترل مکالمه، جلب توجه مخاطب، و انتقال پیام صحیح بدون بر زبان آوردن حتی یک کلمه را بداند - امیدوارم منظورم را به درستی متوجه شده باشید!

به آن دسته از افراد که هنوز در حال خواندن این کتاب هستند، تبریک می گویم؛ راه را درست آمده اید! می دانید چرا اینجا هستید؟ زیرا این حقیقت را دریافته اید که احساس مردم نسبت به شما و کار شما اساساً بر پایه چیزی است که از طریق آن چه که از شما می بینند، شکل می گیرد. نه چنین که می گوئید یا می اندیشید.

### ارتباطات، مسئله ای چندمیلیارد دلاری است

فهمیدن این مسئله که چرا یک ارتباط ضعیف می تواند برای یک شرکت گران تمام شود بسیار آسان است؛ به این دلیل که مدت زیادتری طول می کشد تا آن نوع از ارتباط توسط دیگران پردازش و فهمیده شود، و حتی گاهی پیام موردنظر

سوءتعبیر می‌گردد. با ارتباطات ضعیف، طی یک سخنرانی یا جلسه، سؤالات غیرضروری پرسیده می‌شوند، بحث‌ها بی‌دلیل طولانی می‌گردند، احتمال‌ها مبنا قرار می‌گیرند، و اهداف به‌صورت گسترده‌ای برای اصلاح سوءتعبیرهای به‌وجود آمده در این روند پرمشقت، نادیده گرفته می‌شوند. در نهایت، هسته هدفی که اساساً از یک ارتباط مدنظر است حذف می‌گردد، و در عوض پوسته خشک آن به‌صورت مخاطب القا می‌شود. ارتباطات ضعیف باعث شد یک شرکت داروسازی در مدت بعد از ارائه شواهد و مدارک خود برای دفاع از خویش در دادگاه، ۲۵۳ میلیون دلار از دست بدهد. چرا؟ هیئت‌منصفه حقیقتاً از شنیدن داستانی که این شرکت در دفاع از خود بیان کرده بود گیج شده بودند و متعاقباً اعتماد خود را به آن شرکت از دست دادند. از آن پس، آن شرکت که ۲۲ میلیارد دلار می‌ارزید موافقت کرد که مبلغ ۸ میلیارد دلار را به‌عنوان توافق برای حل‌وفصل مشکلی پرداخت کند تا این که ریسک انتقال دادگاه به زمانی دیگر بپذیرد. این فقط یک مورد از مثال‌هایی است که یک شرکت را به‌خاطر ارتباطات ضعیفش، اعتماد، تجارت و سرمایه سهام‌داران خود را از دست داده است.

### سهام شما چیست؟

آیا ابزارهای ارتباطی خود را برای عمل در بهترین حالت ممکن به‌قدر کافی آماده نگه‌داشته‌اید؟ چه در ارتباطات کاری و چه اجتماعی، نیروی محرک ارتباط سالم باید در همه اجزاء و اندام‌های سیستم جریان داشته باشد، وگرنه کل سیستم بیمار می‌شود. چگونه باید یاری بجوئید؟ بدون برقراری ارتباط مؤثری که جزء قابلیت‌های ما انسان‌هاست، سازمان‌دهی مردم کاملاً غیرممکن است. اگر استفاده از تمامی اشکال ارتباط گفتاری یا شنیداری از شما گرفته شود، آنگاه چگونه حتی برای آماده شدن برای جلسات خود، برنامه‌ریزی خواهید کرد؟ مطمئناً مجبور خواهید بود با حواس لامسه، چشایی و بویایی، دستور جلسه خود را آماده

کنید، اما این در صورتی ممکن است که هر دو طرف، یک زبان اشاره لایمسه‌ای را بلد باشند، آنگاه جلسه‌ای سرشار از گفتگوهای بی‌سروته از آب درخواهد آمد. بنابراین اگر مسئله را از دیدگاه فردی بررسی کنیم، شما و اطرافیانتان ممکن است ذهن‌های قدرتمندی داشته باشید که ایده‌های بسیار خارق‌العاده و شگفت‌انگیز می‌توانند مطرح کنند، اما بدون ارتباطات، کاملاً منزوی خواهید بود. هوش فردی شما می‌تواند خیلی سریع برای یک شرکت، کاملاً بی‌ارزش شود، چرا که بدون توانایی یکپارچه شدن با یک سیستم سازمانی به‌عنوان نظامی واحد، کامیاب و موفق نمی‌شوید. هیچ‌کس به‌دست نخواهد آمد.

### خودستایی

چارلز داروین در کتاب دومش، "هبوط بشر" (۱۸۷۱)، می‌نویسد: "چهل بیش از آگاهی، در فرد اعتماد به نفس می‌آورد". طی یک گزارش در سال ۲۰۰۰ با نام "چگونه وجود مشکل در شناخت نواقص یک فرد توسط خود او به ارزیابی اغراق‌آمیز او از خودش منجر می‌شود؟" روان‌شناس برنده جایزه نوبل از دانشگاه کورنل اظهار کردند افرادی که حساس می‌کنند در توانایی‌ها و قابلیت‌ها همیشه جزء سه نفر برتر هستند، در حقیقت جزء چهارم آخرند و به‌شدت در توصیف عملکرد خود اغراق می‌کنند.

به همین دلیل حتی موفق‌ترین افراد در ارتباطاتشان فقط تکیه‌ای از خود تعریف می‌کنند که در مورد توانایی‌های خود در زمینه خاصی بسیار مطمئن باشند. همه افراد باید برای ارتقاء و بهبود کار خود، نه‌تنها برای مسکن کردن استعدادهایشان، بلکه برای حفظ امتیاز رقابت در یک اقتصاد بازار آزاد جهانی که بقاء شایسته‌ترین فرد برای پیشرفت تکاملی الگو باقی می‌ماند، زمانی را اختصاص دهند.

تغییرات بازار و جامعه در کل به‌گونه‌ای جدایی‌ناپذیر با تغییرات در روش‌هایی که از طریق آن‌ها اطلاعات ارزشمند منتقل می‌شوند، پیوند دارند. بنابراین رهبری

کردن عده‌ای و همیشه یک قدم جلوتر بودن از بقیه در شکار حیوانات بزرگ جنگل ارتباطات، به بقاء تجارت وابسته نیست، بلکه دقیقاً خود تجارت است.

## قدرت ارتباطات

با مشاهده دیگر پستانداران می‌توان نتیجه گرفت که انسان‌ها در آغاز، از طریق اشارات و صداهای ساده‌ای برای کارهایی از قبیل دور هم جمع شدن، برنامه‌ریزی کردن، شکار کردن، و غذا خوردن به هم پیام می‌دادند. با پیشرفت جسمی ذهنی، ارتباطات ما نیز به سمت در برگیری دایره‌ای از واژگان کامل‌تر پیش رفت. به شکل نمادها و کلمات بود. اکنون گروه‌های کوچک انسانی یا قبیله‌ها می‌توانند بسیاری از چیزها که در اطرافشان می‌گذرد را ببینند، نه تنها از نظر جغرافیایی در ابعاد مدنی، بلکه به صورت تصویری در زمان، و می‌توانند با احتساب گذشته در مورد این‌ها تصمیم‌گیری کنند، و بر سر اتحاد سرزمین‌ها، یا فتح قلمروها از طریق تکنیک‌های نوین مذاکره حمله مذاکره نمایند.

با افزایش تعداد زبان‌ها، تعداد چیزهایی که انسان از طریق زبان می‌توانست به آن‌ها دست یابند نیز افزایش یافت و با افزایش دهی که زبان از طریق آن‌ها می‌توانست در سراسر جهان پراکنده شود، نیروی زبان در سرزمین‌های وسیع و مردمی که در آن‌ها سرزمین‌ها زندگی می‌کردند نیز افزایش یافت.

نشانه‌های ساده، صداها، تصاویر، حروف تصویری، کلمات، و سیستم‌های اخبار منتشرشده در همه شبکه‌ها و رسانه‌ها، در طول زمان و مکان، چهره‌ای هستند که در دنیای ما و درک ما از آن، تغییرات اساسی ایجاد کردند و آن‌ها را ترقی دادند. با اشکال متفاوت و پیچیده ارتباطات، انسان به اصلی‌ترین قدرت ذهنی زیستی روی کره زمین تبدیل شده است.

روی دیگر این سکه را می‌توان این‌چنین توصیف کرد که ارتباطات ضعیف باعث مرگ بسیاری از گروه‌های خاص شده است که قادر به حفظ یا کنترل روش‌ها، کانال‌ها، و فنون ارتباطی خویش نبوده‌اند و در نتیجه نابود شده‌اند یا توسط دیگران تصرف گردیده‌اند - با از دست دادن قدرت ارتباط، اغلب یگانگی سیاسی، اجتماعی، هنری و اقتصادی خود را نیز از دست داده‌اند. برای مثال، سقوط پراتری روم را می‌توان نتیجه فروپاشی شبکه ارتباطی وسیع و قدرتمند آن دانست.

بشر تا حدی رشد و نمو کرده است که دیگر خود را با تغییرات محیطی وفق نمی‌دهد، بلکه مجبور به تغییرات خویش سازگار می‌کند. علاوه بر این، توانایی انتقال مهارت و دانش چگونه انجام این کارها به دیگران را نیز به دست آورده است.

### هنر و علم ارتباطات

احتمالاً توانایی انسان در انتقال مهارت نمایش از طریق نسل‌ها است که دلیل این مسئله را توجیه می‌کند که چرا فنون، تمدن‌ها و فرهنگ‌هایی که قرار است در این کتاب بیاموزید از سنت‌های باستانی هنر برمی‌یابند. بسیاری که به پیش از اولین تمدن‌ها برمی‌گردند، و با اولین داستان‌سران، شایان و سخنرانان حرفه‌ای - میانجی‌های میان دنیای مادی و قلمرو خیال - جاویدگار و یا ساحران شروع می‌شوند.

اکنون اگر ایده استفاده از فنونی که هزاران سال قدمت دارند و به صورت شفاهی از یک دودمان ساحران بومی منتقل شده‌اند، اندکی عجیب و غریب یا فقط تردستی محض به نظر برسد، آنگاه شاید بد نباشد سری به مباشر وجوه معاملاتی خود بزنید و از او بپرسید: "پیش‌بینی تو درباره بازار در سه ماه آینده چیست؟". حالا بادقت نگاه کنید که چگونه نمایش آغاز می‌شود. نخست نمودارها گردآوری

می‌شوند، پر از خطوط و نشانه‌هایی که دانش پیشینیان را ترسیم می‌کنند و به مقطعی از زمان اشاره دارند که تا به امروز وجود نداشته است. شاید نهادهای غیرجسمانی برای مطرح ساختن دانشی عمیق‌تر با هم متحد شده‌اند. مطمئناً نمی‌توانید صدایشان را بشنوید. آن‌ها درک و بینشی کلی نسبت به حقوق رو به کارش صاحبان سهام بازار دارند، در راهی بالاتر و ورای زمینی که در حال حاضر روی آن ایستاده‌اید. آنگاه در آخر، با استفاده از ابزاری که ریشه‌ها را با ممیز سناو ترکیب می‌کند، طرحی کلی به‌دست می‌آید و اساس کار پی‌ریزی می‌شود. پاسخ، "پیش‌رومی" است. می‌پرسید "مطمئنی؟". مدیر عاقلانه در تأیید نصیحتش به تکیه می‌دهد که ریسکی که هنوز با شما فاصله دارد را به عرصه فروش بگذارید.

آیا این فالگیر مدرن می‌تواند تکیه بر اعتماد باشد؟ خوب، روزی که این نصیحت به کار می‌آید یک روز در زمان آینده خواهد بود. بنابراین، این صرفاً یک پیش‌بینی در مورد آینده خواهد بود که در این دانش پیشرفته گذشته و حال، شکل گرفته است. اگر این داستان سریال استادانه شما را در مورد چنین دیدگاهی قانع کرده باشد، آنگاه ممکن است ریسک کنید و کالای مربوطه را پیش‌خرید نمایید. مطمئناً هیچ‌کس چیزی در این رابطه نمی‌داند. شما روی فعل و فاعل حساب باز می‌کنید- هیچ چیز واقعی وجود ندارد که بتوانید آن را در دستتان بگیرید و با آن آسایش خاطر داشته باشید. همان‌طور که خبرگزاری سی‌بی‌اس از یک مدیر اجرایی ناشناس وال‌استریت در زمان بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ نقل می‌کند: "همه تظاهر می‌کنند که نوعی آگاهی در مورد آینده دارند، چرا که در حقیقت پول وجود ندارد. این یک مفهوم ملی است. اگر اعتقاد خود را در مورد این مفهوم از دست دهید، دچار آشفتگی خواهید شد."

به این دلیل است که هنر بنیادین غیرکلامی (تصویر، حرکت، صدا، و بافت) اولین داستان‌سرایان حرفه‌ای این کره خاکی و هر عملکرد ابتکاری که تا به امروز

دنبال شده است دقیقاً همان چیزی است که در این کتاب به عنوان کمکی برای جلب اعتماد به وسیله زبان بدنتان در این دنیای متزلزل خواهید آموخت. با ارتقاء توانایی ارتباطی خود از طریق یادگیری برخی تکنیک‌های موفقیت‌آمیز، شما قادر خواهید بود تجارب کسب و کار و دیدگاه‌های خود را و همچنین موافقت به شما را از ادامه راهتان بازمی‌دارند به اشتراک بگذارید.

این کتاب به شما نیروی حامی موفق‌ترین افراد دنیا را نشان خواهد داد، کسافتی که اهمیت فرستادن پیام‌های واضح و تا حد زیادی تأثیرگذار به همه کسانی که در افزایش مهارت‌های خود را می‌دانند، و اهمیت استفاده اصولی از زبان بدن را درک می‌کنند. این افراد قدرتمند می‌دانند که مضمون پیام‌های آن‌ها در مقایسه با چگونگی دیده شدنشان رنگ می‌بازد. سیستم منحصربه‌فرد ارتباط غیر کلامی که ابداع کرده‌اند به‌طور مشابه توسط بزرگ‌ترین رهبران تجارت و سیاست در سراسر دنیا به کار گرفته شده است. با یادگیری روش‌های حرکتی این سیستم و دیگر تمرین‌ها، شما در دایره پیام‌رسانی‌های حرکتی که شامل رازهای جهانی در مورد زبان بدن می‌باشد و متقاعدکننده هستند، مهارت کسب خواهید کرد: یک درک جامع و کاربردی از نشانه‌هایی که، صرف‌نظر از فرهنگ یا جنسیت، همه ما را به هم پیوند می‌دهد و به شما می‌شود که پیام ما برجسته باشد، جلب اعتماد کند، و از افرادی که واقعا در دنیای شما مهم هستند کسب منفعت نماید- افرادی که می‌توانند برایمان راهگشا باشند.

برقراری ارتباط غیر کلامی مؤثر می‌تواند مزایای بی‌شماری برای شما و کسب و کارتان به همراه آورد، چرا که ارتباط مؤثر نتایج مثبتی به دنبال دارد: افزایش سطح ارزش بازار، افزایش تعهد، مشارکت و دلگرمی کارمندان و وفاداری بیش‌تر مشتریان. تمام این‌ها ارزشمندی را خلق می‌کنند.

هیچ چیز بدون ارتباط رخ نمی‌دهد. این به معنی ایجاد مراوده میان افراد برای خلق یک ایده، محصول، یا نوعی از خدمات است، و برای اجرا و تکمیل درست نیاز به همکاری دارد. هیچ‌کس در خلأ کار نمی‌کند؛ هرکس به نحوی ارتباط

برقرار می‌کند و نبود ارتباط یعنی نبود فرصت‌ها و از دست رفتن موقعیت‌ها. به این دلیل است که ارتقاء سطح ارتباطی، سلامت سازمان، شرکت، سرمایه، و رفاه شما را بهبود می‌بخشد. همین دلیل است که این کتاب را در دستان شما گذاشته است: موفقیت از آن شماست!

البته، کسب و کار بد نیز به فرآیندهای فروش بی‌فایده که به شدت ما را از موفقیت فاصله می‌دهند ربط دارد، و به ایمیل‌های آشفته، مرموز و نامنسجمی که سوءتفاهم، نادیده، یا زیادی جدی گرفته می‌شوند؛ مواردی که به احساسات جریحه‌دار شده، خجالت، و تشکیل کمیته‌های بحران منجر می‌شوند. اما شما برای ماهر شدن در شرح مأموریت، نشریه خبری، گزارش‌های اقتصادی، آگهی محصول یا استدلال‌های حقوقی اینجا نیستید. بحث ما درباره خبرنامه‌های داخلی، نامه‌های قدرتی مشتریان یا گزارش‌های سالیانه نیست. همه این‌ها مهم هستند و جایگاه خود را دارند، اما فقط بخشی از ارتباطاتی که هر روز برقرار می‌شوند را تشکیل می‌دهند. این کتاب دست‌کم به نقطه‌ای می‌نهد که قلب ارتباطات است: زبان بدن.

تمرکز ما بر مهارت‌های غیرکلامی خواهد بود که در هر زمان بتوانید با استفاده از آن‌ها به صورت زنده پیام خود را بیان کنید. به‌عبارت دیگر، ما بزرگ‌ترین عامل استرس‌زا در ارتباطات کاری، ارائه یک پیام به صورت زنده است. بلکه بر اساس یک بررسی که توسط روزنامه نیویورک تایمز درباره اضطراب اجتماعی انجام شده است و بر طبق نسخه ۲۰۰۵ کتاب فهرست‌ها، این بزرگ‌ترین عامل اضطراب را در حالت کلی است. ملاقات با آدم‌های جدید در مرتبه دوم و مرگ در جایگاه سوم برقرار دارند. حتی بزرگ‌ترین سخن‌پرداز امپراتوری روم (و مردی که پرنیوخت‌ترین ذهن آن زمان و مکان شناخته می‌شد)، سیسرو، درباره سخنرانی در جمع می‌گوید: "در آغاز یک سخنرانی رنگ‌پریده می‌شوم و همه اعضای بدن و روحم شروع به لرزیدن می‌کنند."

## بیا باید شروع کنیم!

اکنون احتمالاً آگاهی کامل‌تری درباره اهمیت ارتباطات برای خود و کسب و کارتان به دست آورده‌اید؛ حتماً متوجه افرادی در محیط اطرافتان شده‌اید که در این کار مهارت دارند. به نظر می‌رسد که اکثر افراد موفق دارای ویژگی‌های مشابهی هستند: آن‌ها برای خود دفتر کار اختصاصی دارند، در مرکز توجه همه هستند، و هر جا که پا بگذارند به راحتی کسب سود می‌کنند. این کتاب برای این نوشته شده است که به شما کمک کند تا به صورت اساسی و کاربردی توانایی خود را در برقراری ارتباط و گذاشتن تأثیر مثبت بهبود بخشید و به شما اطمینان می‌دهد که هر آهنگی و تناسب واقعی را میان پیام‌هایی که به صورت شفاهی می‌فرستید و زبان‌ها را که به صورت غیرشفاهی تولید می‌کنید، به دست خواهید آورد. این کتاب دقیقاً درباره این است که چگونه می‌توانید زبان بدن خود را زمانی که در رابطه با کسب و کارتان عمل می‌کنید، و مخصوصاً وقتی که در حال صحبت، سخنرانی یا مذاکره هستید، به طور اصولی به نفع خودتان به کار ببندید، و روش سود بردن از همه ارتباطاتتان به شما می‌آموزد. کارمان را از همین امروز آغاز می‌کنیم.