

بلاغت احمد

زبان بدن

www.ketab.ir

نویسنده:
آلن و باربارا پیزا

مترجم:
مریم شفق

انتشارات خلاق

سرشناسنامه	پیز، آلن و باربارا <i>Pease, Alan and Barbara</i>
عنوان و نام پدیدآور	زبان بدن / آلن و باربارا پیز، مترجم: مریم شفق
مشخصات نشر	سمتان: خلاق ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری	۳۰۸ ص: مصور
شابک	۹۷۸۶۰۰۰۵۹۲۰۶۰۴
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
عنوان اصلی	<i>The definitive book of body language, 2006</i>
موضوع	کتاب حاضر با عناوین متفاوت توسط مترجمین و ناشران مختلف ترجمه و منتشر شده است.
موضوع	زبان ایما و اشاره
شناسنامه افزوده:	پیز، باربارا <i>Pease, Barbara</i>
شناسنامه افزوده:	شفق، مریم، ۱۳۶۳ - مترجم
رده بندی کنگره	الف ۱۳۹۱ پ۹۳/ز۶۳۷ BF
رده بندی دیویی	۱۵۳/۶۹
شماره کتابشناسی ملی	۲۸۵۷۳۱۸



نشر خلاق

نام کتاب: زبان بدن

نویسنده: آلن و باربارا پیز

مترجم: مریم شفق

شابک: ۹۷۸۶۰۰۰۵۹۲۰۶۰۴

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه نوبت چاپ

مرکز پخش: تهران، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۱۱۷، زنگ اول

تلفن: ۶۶۴۰۱۷۳۱ - ۶۶۹۵۹۹۷۱

قیمت: ۱۵۰/۰۰۰ تومان

«کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر برای ناشر محفوظ می‌باشد»

فهرست

۱۳ مقدمه مترجم
۱۵ مقدمه
۱۶ همه چیز آن طوری نیست که به نظر می‌رسد
۱۶ اطلاعات شما راجع به کف دستتان چقدر است؟
۱۷ چگونه می‌توانید تضادهای زبان بدن را تشخیص دهید؟
۱۸ نگارش این کتاب چگونه رخ داد؟
۱۹ فصل ۱: درک اصول
۲۰ آغاز پیدایش
۲۱ آنچه بیان می‌کنید چندین اهم نیست
۲۱ زبان بدن چگونه احساسات و افکار ما را لو می‌دهد
۲۲ چرا زنان از قوه تشخیص بالاتری برخوردارند
۲۳ اسکن مغز چه چیزی را نشان می‌دهد
۲۴ مهارت زبان بدن ذاتی است یا اکتسابی؟
۲۵ منشا اولیه
۲۶ زبان بدن جهانی
۲۷ سه قانون مهم در درک زبان بدن
۲۷ قانون اول: مجموعه حرکات را با هم در نظر بگیرید
۲۹ قانون دوم: دنبال هم‌خوانی بگردید
۲۹ قانون سوم: حرکات شخص را در چارچوبی که رخ می‌دهند بخوانید
۳۰ چرا به راحتی می‌توان در تعبیر واکنش‌ها دچار اشتباه شد
۳۱ خواندن زبان بدن کودکان آسان‌تر است
۳۱ می‌شود تقلب کرد؟
۳۳ چگونه می‌توان در تعبیر زبان بدن دیگران مهارت پیدا کرد؟
۳۵ فصل ۲: قدرت در دستان شماست
۳۵ چگونه از کف دست‌ها و دست دادن برای برقراری ارتباط استفاده کنیم
۳۶ چگونه بفهمیم کسی رو راست است یا خیر؟
۳۸ استفاده عمدی از کف دست برای فریب
۳۹ قوانین علت و معلول
۴۰ قدرت کف دست
۴۲ آزمایشی با جمعی از سخنرانان

- تجزیه و تحلیل روش‌های دست دادن ۴۴
- چه کسی اول دستش را دراز می‌کند؟ ۴۴
- چگونگی تسلط و کنترل ۴۵
- دست دادن متواضعانه ۴۷
- دست دادن برابر ۴۷
- چگونه کسی را که در پی تسلط است خلع سلاح کنیم؟ ۴۸
۱. تکنیک یک قدم به سمت راست ۴۹
۲. تکنیک دست روی دست ۵۰
- دست دادن سرد و مرطوب ۵۱
- از مزایای دست چپ استفاده کنید ۵۲
- وقتی زنان و مردان با هم دست می‌دهند ۵۳
- گرفتن دست با هر دو دست ۵۴
- دست دادن همراه با کنترل ۵۵
- راه حل ۵۷
- هشت حالت از بدترین دست دادن‌ها در دنیا ۵۸
۱. ماهی خیس ۵۸
۲. گیره ۵۹
۳. استخوان خردکن ۵۹
۴. گرفتن نوک انگشتان ۶۰
۵. دست دادن صاف و اتو کشیده ۶۱
۶. بیجان‌دن دست ۶۱
۷. تلمبه زدن ۶۲
۸. هویج هلندی ۶۲
- خلاصه فصل ۶۳

فصل ۳: جادوی لبخندها و خنده‌ها ۶۵

- دست دادن عرفات و رابین ۶۶
- لبخند زدن علامت اطاعت و تسلیم است ۶۷
- چرا لبخند واگیردار است؟ ۶۹
- لبخند چطور به مغز حقه می‌زند ۷۰
- تمرین لبخند دروغین ۷۱
- قاجاقچی‌ها لبخند نمی‌زنند! ۷۲
- ۵ نوع متداول لبخند ۷۲
۱. لبخند کشیده ۷۲
۲. لبخند به هم تنیده ۷۳
۳. لبخند با فک پایین ۷۴
۴. لبخند همراه با نگاه به چپ و راست و بالا ۷۵
۵. پوزخند ۷۵

- ۷۵ چرا خنده بهترین درمان است؟
- ۷۶ چرا باید خندیدن را جدی گرفت
- ۷۷ این قدر بخندید تا گریه تان در آید!
- ۷۷ جوک‌ها چگونه کار می‌کنند
- ۷۸ اتاق خنده
- ۷۸ لبخند و خنده راهی برای ارتباط است
- ۷۸ لبخند و طنز در فروش
- ۷۹ لب‌های آویزان
- ۸۰ توصیه‌ای برای بانوان
- ۸۱ لبخند زدن در عشق
- ۸۲ خلاصه فصل

۸۳ فصل ۴: نشانه‌های بازو

- ۸۳ ایجاد مانع با بازو
- ۸۳ چرا دست به سینه بودن خطرناک است
- ۸۴ بله... اما من راحت‌تر!
- ۸۵ تفاوت‌های جنسیتی
- ۸۵ دست به سینه
- ۸۶ راه حل
- ۸۷ وضعیت دست به سینه شدید
- ۸۷ گرفتن بازو
- ۸۸ رئیس و کارمندان
- ۸۹ حرکت دست به سینه با شست‌های رو به بالا
- ۹۰ بغل کردن خود
- ۹۲ افراد معروف و پولدار چگونه احساس نامنمی‌شان را فاش می‌کنند؟
- ۹۴ ایجاد مانع با فنجان قهوه
- ۹۵ قدرت لمس کردن
- ۹۶ لمس کردن دستان
- ۹۷ خلاصه فصل

۹۹ فصل ۵: تفاوت‌های فرهنگی

- ۹۹ ایتالیایی‌ها
- ۱۰۰ آزمایش فرهنگی
- ۱۰۳ چرا برخی افراد شبیه آمریکایی‌ها فکر می‌کنند؟
- ۱۰۴ اصول اولیه فرهنگی در همه‌جا مشابه است
- ۱۰۵ تفاوت در سلام دادن
- ۱۰۶ دو فرهنگ متفاوت در تقابل با هم
- ۱۰۷ لب بالای جمع شده انگلیسی

- ۱۰۷..... ژاپنی‌ها.
- ۱۰۸..... فرهنگ‌های فین و تف کردن.
- ۱۰۹..... سه حرکت معمول دست در تمامی فرهنگ‌ها.
- ۱۰۹..... ۱- حلقه.
- ۱۱۱..... ۲. انگشت شست به سمت بالا.
- ۱۱۱..... ۳. علامت ۷.
- ۱۱۲..... لمس کردن یا لمس نکردن.
- ۱۱۳..... چگونه به فرهنگ‌های دیگر توهین می‌شود.
- ۱۱۴..... خلاصه فصل.

فصل ۶: حرکات دست و انگشت شست..... ۱۱۵

- ۱۱۶..... چطور دست‌ها با شما حرف می‌زنند.
- ۱۱۷..... با یک دست.....
- ۱۱۷..... حرکت دست برای یادآوری.....
- ۱۱۸..... مالیدن کف دست به هم‌لمسگر.....
- ۱۲۰..... مالیدن شست به انگشتان دست.....
- ۱۲۰..... دست‌های به هم گره کرده.....
- ۱۲۲..... برج کلیسا (گنبد).....
- ۱۲۳..... استفاده از حرکت برج کلیسا برای برنده شدن در مسابقه شطرنج.....
- ۱۲۴..... خلاصه.....
- ۱۲۵..... بشقاب صورت.....
- ۱۲۵..... دست‌ها را پشت بدن نگه داشتن.....
- ۱۲۸..... نمایش شست دست.....
- ۱۲۸..... شست بیرون زده از جیب کت.....
- ۱۳۱..... خلاصه فصل.....

فصل ۷: علائم مربوط به ارزیابی و فریب..... ۱۳۳

- ۱۳۳..... رمزگشایی اشارات دست به چشم.....
- ۱۳۴..... دروغ‌کاوی.....
- ۱۳۵..... ۳ میمون عاقل.....
- ۱۳۷..... چطور چهره حقیقت را برملا می‌کند.....
- ۱۳۷..... زنان بهترین دروغ‌ها را می‌گویند و این یک حقیقت است.....
- ۱۳۸..... چرا دروغ گفتن کار سختی است.....
- ۱۳۹..... هشت حرکت معمول در دروغ گفتن.....
- ۱۳۹..... ۱. پوشاندن دهان.....
- ۱۴۰..... ۲. لمس بینی.....
- ۱۴۱..... ۳. بینی به خارش افتاده.....
- ۱۴۲..... ۴. مالیدن چشم.....

- ۱۴۳ ۵. گرفتن گوش
- ۱۴۳ ۶. خازاندن گردن
- ۱۴۴ ۷. کشیدن یقه
- ۱۴۴ ۸. انگشت در دهان
- ۱۴۵ علائم مربوط به ارزیابی و طفره رفتن
- ۱۴۵ ماللت و خستگی
- ۱۴۶ علائم مربوط به ارزیابی
- ۱۴۸ مصاحبه‌شونده دروغ‌گو
- ۱۴۸ لمس چانه
- ۱۴۹ مجموعه‌های تأخیری
- ۱۵۱ مالیدن و ضربه زدن به سر
- ۱۵۲ چرا باب همیشه در شطرنج بازنده است؟
- ۱۵۳ معنای دوگانه

فصل ۸: علائم چشمی

- ۱۵۵ مردمک گشاد شده
- ۱۵۷ آزمایش مردمک
- ۱۵۸ مثل همیشه، زنان بهتر عمل می‌کنند
- ۱۵۹ نظر انداختن
- ۱۵۹ چشمک زدن ابرو
- ۱۶۰ گشاد کردن چشم
- ۱۶۱ مجموعه بالا نگاه کردن
- ۱۶۲ خیره شدن؛ به کجا نگاه می‌کنید؟
- ۱۶۴ اکثر آدم‌های دروغ‌گو به چشمان شما زل می‌زنند
- ۱۶۵ چطور از حمله یا بدرفتاری در امان بمانیم؟
- ۱۶۵ نگاه از پهلو
- ۱۶۶ پلک زدن متناوب
- ۱۶۷ سوسوی چشم‌ها
- ۱۶۷ جغرافیای چهره
- ۱۶۷ ۱. خیره شدن اجتماعی
- ۱۶۸ ۲. خیره شدن صمیمانه
- ۱۶۸ ۳. خیره شدن قدرت طلبانه
- ۱۶۹ نگاه قدرت طلبانه
- ۱۶۹ داستان یک سیاستمدار
- ۱۷۰ به چشم‌های من عمیق نگاه کن!
- ۱۷۰ ۲۰ ثانیه اول مصاحبه
- ۱۷۱ راه‌حل
- ۱۷۱ کانال ارتباطی شما

- ۱۷۳..... چگونه ارتباط چشمی خود را با شنونده حفظ کنیم؟
- ۱۷۳..... نحوه ارائه داده‌های دیداری
- ۱۷۴..... قدرت جذب
- ۱۷۴..... خلاصه فصل

فصل ۹: مهاجمان فضایی - قلمرو و فضاهاى شخصی..... ۱۷۷

- ۱۷۸..... فضاهاى شخصی
- ۱۷۹..... منطقه فاصله
- ۱۸۰..... کاربردهای عملی از مناطق فاصله
- ۱۸۱..... چه کسانی در حال حرکت در منطقه‌ها هستند؟
- ۱۸۱..... چرا ما از آسانسور سواری متفریم؟
- ۱۸۲..... چرا افراد عصبانی می‌شوند؟
- ۱۸۳..... آیین فاصله گذاری
- ۱۸۴..... آزمایش در رستوران
- ۱۸۴..... عوامل فرهنگی موثر بر مناطق فاصله
- ۱۸۵..... چرا همیشه ژاپنی‌ها رهبر حوزیک والتز هستند؟
- ۱۸۶..... قلمرو و مالکیت
- ۱۸۷..... قلمرو ماشین
- ۱۸۸..... امتحان کنید
- ۱۸۸..... خلاصه فصل

فصل ۱۰: پاها چگونه افکار اشخاص را فاش می‌کنند..... ۱۸۹

- ۱۸۹..... همه درباره شیوه جدید راه رفتن صحبت می‌کنند
- ۱۹۰..... پاها چگونه حقیقت را بیان می‌کنند
- ۱۹۰..... هدف پاها
- ۱۹۱..... چهار حالت ایستادن
- ۱۹۱..... ۱- حالت خیردار
- ۱۹۱..... ۲- پاهای باز شده
- ۱۹۲..... ۳- یک پا جلو
- ۱۹۲..... ۴- پا روی پا گذاشتن
- ۱۹۴..... موقعیت دفاعی، سرد یا فقط راحت؟
- ۱۹۵..... چگونه از موقعیت بسته به حالت باز برویم؟
- ۱۹۶..... پا روی پا گذاشتن به سبک اروپایی
- ۱۹۷..... فیگور چهار آمریکایی
- ۱۹۸..... آیا وقتی بدن در موقعیت بسته‌ای قرار می‌گیرد ذهن هم بسته می‌شود؟
- ۱۹۹..... شکل عدد چهار همراه با گیره
- ۱۹۹..... قفل مج پا
- ۲۰۱..... سندرم دامن کوتاه

- ۲۰۱ پاهای پیچ خورده
- ۲۰۲ پاهای موازی
- ۲۰۲ پای راست را جلو بگذارید، پای راست را عقب بگذارید!
- ۲۰۳ خلاصه فصل
- فصل ۱۱: سیزده حرکت معمولی که در روز شاهد آن هستید..... ۲۰۵**
- ۲۰۶ تکان دادن سر به علامت توافق
- ۲۰۶ چرا باید این حرکت را بلد باشید
- ۲۰۷ چطور موافقت فرد را جلب کنیم؟
- ۲۰۸ تکان دادن سر به علامت منفی
- ۲۰۸ وضعیت‌های اصلی سر
- ۲۰۸ ۱. سر به سمت بالا
- ۲۰۹ موقعیت خشنی سر
- ۲۰۹ ۲. کج کردن سر
- ۲۱۰ ۳. سر به سمت پایین
- ۲۱۱ شانه بالا انداختن
- ۲۱۱ برداشتن نخ خیالی (ور رفتن با لباس)
- ۲۱۲ چطور آمادگی خود را برای عمل نشان دهید؟
- ۲۱۴ ارزیابی رقیب
- ۲۱۶ پاهای از هم باز
- ۲۱۶ پا روی دسته صندلی
- ۲۱۷ سوار شدن روی صندلی
- ۲۱۹ حرکت منجیق
- ۲۲۰ حرکاتی که نشان می‌دهد فرد آماده است
- ۲۲۱ موقعیت آغازکننده
- ۲۲۲ خلاصه فصل
- فصل ۱۲: چگونه یک رابطه ایجاد کنید؟..... ۲۲۳**
- ۲۲۶ تقلید در سطح سلولی
- ۲۲۷ تفاوت‌های بین تقلید زن و مرد
- ۲۲۸ اگر شما زن بودید چه کار می‌کردید؟
- ۲۲۸ هنگامی که زنان و مردان شبیه هم به نظر می‌آیند
- ۲۲۹ آیا حیوانات خانگی شبیه خود ما به نظر می‌آیند؟
- ۲۲۹ میمون‌ها می‌بینند و انجام می‌دهند
- ۲۳۰ صداهای مطابق
- ۲۳۱ عمداً یک رابطه دوستانه ایجاد کنید
- ۲۳۲ چه کسی تقلید می‌کند؟
- ۲۳۳ خلاصه فصل

فصل ۱۳: نشانه‌های مخفی سیگار، عینک و آرایش..... ۲۳۵

- ۲۳۶..... دو نوع از افراد سیگاری
- ۲۳۷..... تفاوت مردان و زنان در سیگار کشیدن
- ۲۳۷..... چگونه می‌توان مثبت یا منفی بودن تصمیم را تشخیص داد؟
- ۲۳۹..... افراد سیگاری
- ۲۳۹..... سیگاری‌ها چگونه چطور جلسه را به پایان می‌رسانند
- ۲۳۹..... چگونه نشانه‌های عینک را درک کنیم؟
- ۲۴۱..... تکنیک‌های معطل کردن
- ۲۴۲..... نگاه کردن با دقت از بالای عینک
- ۲۴۳..... گذاشتن عینک روی سر
- ۲۴۳..... نشانه‌های کیف دستی
- ۲۴۴..... خلاصه فصل

فصل ۱۴: بدن چگونه به مکانی که ذهن می‌خواهد برود اشاره می‌کند؟..... ۲۴۵

- ۲۴۶..... آنچه که زوایای بدن به آن اشاره می‌کند
- ۲۴۶..... ۱- پوزیشن‌های باز
- ۲۴۷..... ۲- پوزیشن بسته
- ۲۴۷..... چگونه دیگران را به جمع خود راه ندهیم؟
- ۲۴۸..... اشارات بدن در حالت نشسته
- ۲۴۹..... اشارات پا
- ۲۵۰..... خلاصه فصل

فصل ۱۵: نشانه‌های مالکیت و قلمرو..... ۲۵۱

- ۲۵۳..... پایین آوردن بدن و وضعیت
- ۲۵۳..... او یک مرد بزرگ در اطراف شهر است
- ۲۵۴..... چرا بعضی از افراد در تلویزیون بلندتر به نظر می‌رسند؟
- ۲۵۵..... سعی کنید آزمایش کف زمین را اجرا کنید!
- ۲۵۶..... معایب قد بلند
- ۲۵۶..... چگونه سیاستمداران می‌توانند روی صفحه تلویزیون رای مردم را به نفع خودشان برگردانند؟
- ۲۵۷..... چگونه افراد عصبانی را آرام کنیم؟
- ۲۵۹..... عشق در این مورد چه نقشی را ایفاء می‌کند؟
- ۲۶۰..... استراتژی‌هایی برای بلندتر نشان دادن قد
- ۲۶۰..... خلاصه فصل

فصل ۱۶: ترتیب و مکان مربوط به نشستن..... ۲۶۱

- ۲۶۲..... آزمایش میز را انجام دهید
- ۲۶۳..... وضعیت گوشه (B1)

- ۲۶۴..... موقعیت همکاری (B2)
- ۲۶۵..... وضعیت رقابتی / تدافعی (B3)
- ۲۶۶..... چرا بعضی از رئیس‌ها محبوب نیستند؟
- ۲۶۷..... وضعیت مستقل (B4)
- ۲۶۷..... مهم نیست چه می‌گویید مهم این است که کجا می‌نشینید
- ۲۶۸..... روش آرتور شاه
- ۲۶۹..... میزهای مستطیلی جلسات
- ۲۶۹..... چرا شاگرد محبوب استاد سمت چپ می‌نشیند؟
- ۲۷۰..... بازی قدرت در خانه
- ۲۷۰..... چگونه گریه حضار را در بیاورید؟
- ۲۷۱..... منطقه توجه
- ۲۷۲..... آزمایشی در حوزه آموزش
- ۲۷۲..... گرفتن تصمیم سر میز شام
- ۲۷۴..... خلاصه فصل

فصل ۱۷: مصاحبه‌ها، روابط قدرت و سیاست‌های اداری..... ۲۷۵

- ۲۷۶..... چرا جیمز باند خونسرد، آسوده و خردمند به نظر می‌رسید
- ۲۷۷..... نه کلید طلایی برای داشتن بهترین برداشت اول
- ۲۷۷..... ۱. در اتاق پذیرش
- ۲۷۷..... ۲. ورود
- ۲۷۸..... ۳. رویکرد
- ۲۷۸..... ۴. دست دادن
- ۲۷۸..... ۵. وقتی می‌نشینید
- ۲۷۹..... ۶. منطقه نشستن
- ۲۷۹..... ۷. حرکات شما
- ۲۷۹..... ۸. فاصله
- ۲۸۰..... ۹. نحوه خروج
- ۲۸۰..... وقتی شما را منتظر می‌گذارند
- ۲۸۱..... آنقدر وانمود کنید تا موفق شوید!
- ۲۸۲..... هفت استراتژی ساده برای تاثیرگذاری بیشتر
- ۲۸۲..... ۱. ایستاده ملاقات کنید
- ۲۸۲..... ۲. رقابت‌کنندگان را طوری بنشانید که پشت‌شان به در باشد
- ۲۸۳..... ۳. انگشتان‌تان را کنار هم نگه دارید
- ۲۸۳..... ۴. آرنج‌هایتان را بیرون نگه دارید
- ۲۸۳..... ۵. از کلمات قدرتمند استفاده کنید
- ۲۸۳..... ۶. یک کیف نازک همراه خود داشته باشید
- ۲۸۳..... ۷. مراقب دکمه‌های کت آنها باشید
- ۲۸۴..... خلاصه

مقدمه مترجم

با یکی از دوستانم به جلسه مهم کاری رفته بودیم. می‌خواستیم نظر مثبت طرف مقابل را برای پروژه‌ای بدست آوریم. اتفاقاً چند نفر از رقبا نیز در جلسه حاضر بودند. بنظرم جلسه خیلی خوب بود و حتی نظر کارفرما برای دادن پروژه به ما بسیار مثبت بود. از جلسه که بیرون آمدیم، با خوشحالی به همکارم گفتم: "گویا کار را گرفتیم!" همکارم حرفی نزد، گفتم: "چی شده؟ نظرت در مورد جلسه چی بود؟" همکارم به حرف آمد و با صدای آهسته گفت: "بنظرم نظرشان روی ما مثبت نبود!" گفتم: "نبود؟ منظورت چه؟ آقای... که خیلی از کار ما تعریف کرد. فکر می‌کنم باید منتظر زمان عقد قرارداد باشیم." همکارم کمی فکر کرد و برایم توضیح داد که اگر دقت می‌کردم، متوجه می‌شدم که در زمان تعریف و تمجید از رزومه ما، حالت چشم‌انداز طرف مقابل، حتی طریقه نشستن و دستپاشی‌اش طور خاصی بوده است به صورتی که نشان می‌داد که فرد مقابل چندان در دادن نظر قطعی و مطمئن خود نسبت به کار ما، مطمئن نبوده است و شاید برای اینکه می‌خواست سریع‌تر از این جلسه خلاص شود، با تعارف دروغی سعی کرده تا جلسه را به اتمام برساند. اما بدن او برخلاف زبانش، دروغ نمی‌گفته و نظر واقعی و قلبی او را به ما نشان داده است.

تعجب کردم که چطور به این نشانه‌های کوچک توجه نکرده‌ام و شاید اگر کمی دانش خود را در این زمینه افزایش می‌دادم، از بسیاری قرارها نتیجه بهتری گرفته و در نهایت کار را به نفع خود پیش می‌بردم.

بعد از یک هفته که خبری از کارفرمای عزیز! نشد، دیگر مطمئن شدم که علم روانشناسی و توجه به نشانه‌های زبان بدن، بسیار مهم است و اگر مدتی را برای مطالعه رفتارهای افراد صرف کنم، در آینده و کار خود موفق‌تر خواهم بود.

پس از مدتی مطالعه و زمانی که کتاب‌ها و تجربیات آن بیز را در زمینه زبان بدن و

آموزش استفاده از این زبان، بهتر از سایرین دیدم، به ناشر کتاب‌هایم پیشنهاد ترجمه کتاب حاضر را دادم که خوشبختانه با استقبال و حمایت او نیز مواجه شدم.

در حال حاضر که در حال نوشتن این مقدمه هستم، ترجمه کتاب به اتمام رسیده است و در حال طی کردن، مراحل آماده سازی کتاب هستیم، کتابی که با دانش و علم خود دید شما را نسبت به رفتار اطرافیان‌تان تغییر خواهد داد و حتی در زندگی شخصی ام، دانشجویانم نیز در کلاس از دست این تحلیل‌های رفتاری ام در امان نیستند و دیگر می‌توانم با اطمینان از نیت واقعی طرف مقابلم با خبر شوم.

بدن انسان با زبان خودش چیزهای زیادی را برای گفتن دارد، مطالب زیادی که حتی خود فرد نیز گاهی قادر به پنهان کردن آن علایم نیست.

در اینجا بر خود لازم می‌بینم از زحمات بی‌دریغ خانم آناهیتا رزم آرا و خانم شهلا قانع در ترجمه و ویراستاری این کتاب مرایاری ساختند کمال تشکر را داشته باشم.

در ادامه از شما جوانانم عزیز دعوت می‌کنم تا کتاب حاضر را به دقت مطالعه کرده و از این به بعد با دیدی موشکافانه به رفتار دیگران دقت کنید.

جهت استفاده از تجربیات دیگران در زمینه‌های روانشناسی و حتی کسب درآمد از این راه، دعوت می‌کنم تا از سایت www.milyarderha.ir دیدن کرده و از جمع چندین

هزار نفری اعضای سایت و تجربیات و مطالب خواندنی دیگری که به رایگان در اختیار عموم قرار گرفته است استفاده نمائید.

موفقیت در زندگی حق شماست از این حق خود، دفاع کنید.

مریم شفق

آبان ۱۳۹۱