

ذهن خوانی

علم جدید رمزگشایی از آنچه افراد واقعاً می‌اندیشند
آنچه واقعاً می‌خواهند و آنچه واقعاً هستند

دیوید جی. لیبرمن

ترجمه‌ی محدثه احمدی



نشر سنگ

www.ketab.ir



نشان استاندارد بین‌المللی محیط زیست کاغذ بالک FSC

برای تولید این کاغذ، فرایند شیمیایی انجام نمی‌گیرد، دوباره به چرخه‌ی طبیعت بازمی‌گردد و محیط زیست را آلوده نمی‌کند.

سرشناسه: لیبرمن، دیوید ج. Lieberman, David J.

هوان و نام پدیدآور: ذهن خوانی: علم جدید رمزگشایی از آنچه افراد واقعا می‌اندیشند آنچه واقعا می‌خواهند و آنچه واقعا هستند.
دیوید جی. لیبرمن؛ ترجمه‌ی محدثه احمدی / شابک: 978-622-7383-30-0 / عنوان اصلی:

Mindreader: the new science of deciphering what people really think, what they really want, and who they really are, 2022.

مشخصات نشر: تهران: نشر سنگ، ۱۴۰۲. مشخصات ظاهری: ۱۹۲ ص؛ ۱۴×۲۱ س.م. فروخته: کتاب برای زندگی بهتر؛ ۹.

موضوع: زبان — روان‌شناسی Psycholinguistics / زبان ایما و اشاره Body language / فریبکاری Deception

ارتباط بین اشخاص — جنبه‌های روان‌شناسی Interpersonal communication — Psychological aspects

شناسه افزوده: احمدی، محدثه، ۱۳۷۳- مترجم - ردعبندی کنگره: ۲۳۷ - ردعبندی دیویی: ۴۰۱/۹ - شماره کتابشناسی ملی: ۹۱۰۹۹۳۴

روزنامه خنجر



سایت نشر سنگ:

www.sangpublication.ir

نشر سنگ در فضای مجازی:

@sangpublication

پست الکترونیک نشر سنگ:

sangpublication@gmail.com

شماره‌ی تماس و فضای مجازی: ۰۹۳۸ ۱۹۴۲۸۲۰

ذهن خوانی

کتاب برای زندگی بهتر - ۹

نویسنده: دیوید جی. لیبرمن

مترجم: محدثه احمدی

طراح جلد: پریا محمدی

ناشر: سنگ

چاپ اول: بهار ۱۴۰۲

چاپ چهارم: پاییز ۱۴۰۳

شمارگان: ۳۰۰ نسخه

چاپ و صحافی: پردیس دانش

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۸۳-۳۰-۰

حق چاپ و انتشار محفوظ و مخصوص نشر سنگ است.

فهرست

- مقدمه ۷
- بخش اول. ناخودآگاه رسوا می‌کند
۱. آن‌ها واقعاً چه فکری می‌کنند ۱۳
۲. افراد چگونه دیگران را می‌بینند و چه حسی به آن‌ها دارند ۲۲
۳. رویارویی‌های نزدیک ۳۰
۴. جایگاه رابطه و قدرت ۳۸
۵. تشخیص خلق و خو ۴۵
- بخش دوم. دروغ‌سنج انسانی
۶. ارزیابی صداقت و درستی ۵۹
۷. هنر بلوف‌خوانی ۶۷
۸. داستان‌سرایی: بهانه‌ها و لالایی‌ها ۷۴
۹. حقه‌های معامله ۸۵

بخش سوم. عکس برداری روان شناختی

۱۰. نیم نگاهی به شخصیت و بهداشت روانی ۹۵
۱۱. هویت روایی: درک قلب و روح ۱۰۸
۱۲. فعال سازی شبکه ی دفاع ۱۱۵
۱۳. معنای ارزش ها ۱۲۳
۱۴. عامل تاب آوری ۱۲۸

بخش چهارم. ساخت نیمروخ روان شناسی

۱۵. در جست و جوی سلامت عقل ۱۳۷
۱۶. روان شناسی عزت نفس ۱۴۸
۱۷. پرده برداری از اختلالات شخصیت ۱۵۶
۱۸. انعکاس روابط ۱۶۳
۱۹. زیر و بم رنج ۱۷۳
۲۰. چه زمانی نگران باشیم: هشدار قرمز و علائم خطر ۱۸۵
- نتیجه گیری. با دانش خود چه کنیم ؟ ۱۹۲

مقدمه

من سی سال به بررسی روان‌شناختی ذات انسانی پرداخته‌ام و به استراتژی‌هایی برای افزایش کیفیت زندگی و روابط افراد رسیده‌ام. در سال ۱۹۹۸ کتابی را با عنوان «دیگر فریب نخور» نوشتم و تکنیک‌هایی مدون را معرفی کردم که به کمک آن‌ها افراد می‌توانند در زندگی روزانه‌ی خود فریب را تشخیص دهند. حدود یک دهه‌ی بعد کتاب «می‌توانید هر کسی را بخوانید»^۱ را نوشتم که دنباله‌ی کتاب نخست بود. این بار علم خوانش افراد را به روز کردم. حالا قریب به ده سال بعد به لطف تحقیقات جدید در حوزه‌ی روان‌شناسی زبان، علم اعصاب و علوم شناختی و رفتاری اثر جدیدی ارائه کرده‌ام که حرکتی رو به جلو محسوب می‌شود. شما را با پیشرفته‌ترین و پیشروترین متدها در تعیین نیم‌رخ افراد آشنا خواهم کرد تا به توانایی‌های شبه‌تله‌پاتی برسید. در هر موقعیتی - از یک گفت‌وگوی ساده تا مذاکرات عمیق - خواهید فهمید افراد واقعاً به چه چیزی فکر می‌کنند و چه حسی دارند. به عمق ناخودآگاه‌شان پی می‌برید. حتی زمانی که خودشان افکار، احساسات و ترس‌های‌شان را در سطح خودآگاه انکار می‌کنند.

«ذهن خوانی» حوزه‌های جدیدی را پوشش می‌دهد و زیاد به نشانه‌ها و علائم

1. Never Be Lied to Again.

2. You Can Read Anyone.

قدیمی و منسوخ زبان بدن تکیه نمی کند. مثلاً متخصصان بسیاری ادعا می کنند وضعیت دست به سینه نشانه‌ی حالت تدافعی یا مخالفت است. این تفسیر از نظر فنی غلط نیست، ولی اگر فرد در اتفاقی سرد روی صندلی بدون دسته نشسته باشد به فرض‌های اشتباه زیادی می‌رسید. به علاوه نبود ارتباط چشمی یکی از علائم کلاسیک فریب است. ولی آدم‌های شرور از قبل این موضوع را می‌دانند. پس این ینش تنها زمانی به دردتان می‌خورد که مخاطب‌تان کودکی پنج ساله باشد که حین دزدی کلوچه مچش را گرفته‌اید. در غیر این صورت به تاکتیک‌های پیچیده‌تری نیاز دارید. چه‌طور می‌توانید ذهن بیمار روانی‌ای را بخوانید که به دروغ‌های خود باور دارد؟ جامعه‌سنیزی را تصور کنید که به چشمان‌تان زل می‌زند و مدام قسم می‌خورد که حقیقت را به زبان می‌آورد.

حالا می‌توانیم برای ذهن خوانی، فراتر از استراتژی‌های کلیشه‌ای قدم بگذاریم که مدعی‌اند بر اساس پوشش افراد ما را به ینش‌هایی فوق‌العاده از ذهن می‌رسانند. آیا پلاکی مذهبی نمایانگر ارزش‌های روحی عمیق است؟ نه لزوماً. شاید این شخص برای رفع عذاب وجدان سراغ این پلاک رفته، چون زندگی‌اش در تضاد با این آرمان‌هاست. شاید دلایل احساسی دارد، چون این پلاک برای مادر بزرگش بوده. آیا کت و شلوار و کفش‌های براق نشانگر جاه‌طلبی هستند و شلوار ورزشی علامت تنبلی است؟ اصلاً. شاید این شخص لباس‌های راحت می‌پوشد، چون اعتماد به نفس دارد و به نظر بقیه اهمیت نمی‌دهد. از طرفی ممکن است شدیداً دچار تزلزل شخصیتی باشد، ولی نخواهد چیزی بروز بدهد.

نکته‌ی دیگر به فرض‌هایی برمی‌گردد که صرفاً بر پایه‌ی یک رفتار هستند. ولی این بی‌معنی است. شاید دوست‌تان همیشه دیر می‌کند، ولی الزاماً به این معنا نیست که آدم بی‌ملاحظه‌ای است. شاید کمال‌گراست و قبل از خروج از خانه همه چیز را مرتب می‌کند. شاید تا دقیقه‌ی نود صبر می‌کند که سطح آدرنالینش بالا برود. شاید

مادرش همیشه اصرار داشته سر وقت به قرارها برسد و حالا ناخودآگاه دنبالش سرکشی و طغیان است. شاید کمی حواس پرت است و متوجه گذر زمان نمی شود. اگر روی فرض های سطحی تمرکز کنیم، به هزار شکل دچار سوء تفاهم می شویم. پس چه کار کنیم؟ اینجا تکنیک هایی را آموزش می دهیم که از حوزه های مختلف آمده اند. من این متدها را به واحد برجسته ی تحلیل رفتاری اف بی آی، سی آی ای، ان اس ای و بیش تر شاخه های ارتش آمریکا و آژانس های قانونی سراسر دنیا یاد می دهیم. فقط کافی است به چند عنصر کلیدی توجه کنید که مثل ذره بینی جادویی، وضعیت ذهن، افکار، احساسات و به ویژه میزان صداقت و بهداشت روانی فرد را نشان می دهند.

به علاوه بسیاری از تکنیک ها بدون تعامل با سوژه جواب می دهند. اغلب کافی است به یک گفت و گو، سخنرانی یا پیامی صوتی گوش کنید. حتی یک ایمیل کفایت می کند. در زمانه ای که ماسک های صورت و کنفرانس های ویدیویی مانع از بروز نشانه های معتبر زبان بدن و صورت می شوند، باید بتوانیم بدون دیدن افراد آن ها را بخوانیم.

در فصل های پیش رو قدم به قدم یاد می گیرید در موقعیت های واقعی افکار اشخاص را بخوانید. مثلاً می فهمید یک فرد قابل اعتماد است یا دغلباز، همکاران مشکل دارد یا صرفاً بی حوصله است، قرار اول موفقیت آمیز خواهد بود یا خیر. زمانی که در شرایطی با ریسک بالا قرار می گیرید - مثلاً در مذاکرات، بازجویی، سوء استفاده، سرقت یا کلاهبرداری - در وقت، پول و انرژی صرفه جویی خواهید کرد، مانع از دل شکستگی می شوید و می دانید چه کسی همراه شماست و چه کسی در مقابلتان ایستاده است.

نیروهای قانونی در سراسر جهان از کارهای من بهره می برند، چون تکنیک هایم آسان و صحیح هستند. البته باید مسئولانه به کار روند. توصیه می کنم بابت یک ذهن خوانی سطحی و دو ثانیه ای، منطق و عقل سلیم را کنار نگذارید. نباید بر پایه ی

تعاملی سرسری و گذرا به برداشتی از صداقت، راستگویی یا اهداف افراد - به ویژه بهداشت روانی آن‌ها - برسید.

در این کتاب به مثال‌هایی تک‌جمله‌ای می‌پردازم. در زندگی واقعی پیش از تصمیم‌گیری بهتر است سراغ صحبت‌های طولانی‌تر یا نمونه‌های متعدد نوشتاری بروید. همان‌طور که خواهیم دید، یک ارجاع تک و عادی شاید معنای خاصی نداشته باشد ولی یک الگوی زبانی ثابت همه چیز را هویدا می‌کند.

وقتی پای مسائل زیادی وسط است، زمان صرف کنید و به یک نیمرخ معتبر برسید. این کتاب به چند بخش و فصل تقسیم شده، ولی متدها با هم ارتباط دارند و باید با هم استفاده شوند تا ارزیابی کلی شما را بهبود بخشند.

امیدوارم همان‌طور که دیگران را بیش‌تر می‌شناسید، به دانش بیش‌تری از خودتان برسید و با خود آگاهی بیش‌تر بتوانید بهداشت روانی، زندگی و روابط‌تان را بهبود بخشید. زمانی که به افکار، خواسته‌ها و وجود دیگران نفوذ کنید، تمام گفت‌وگوها و موقعیت‌ها جنبه‌ی پیشگویانه پیدا می‌کنند.