

چگونه دیگران را روانکاوی کنیم

با یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را مانند روانکاو حرفه‌ای بخوانید.

HOW TO ANALYZE PEOPLE: READ PEOPLE LIKE A PRO

نویسندگان: جاشوا مورو و بایل فاستر

مترجم: فاطمه اشرف آبادی

گونه دیگران را روانکاوی کنیم.

با بازیگری زبان بدن، افکار دیگران را
مانند اندک حرفه‌ای بخوانید.

جاشوا مور، بازیل فاستر

فاطمه اشرف آبادی

مجید حیدری

سیده آنیتا ایران منش

فهمه فقیهی

۱۳۸۱

۱۰۰۰ صفحه

واژه پرداز

۹۵۵۴۳-۰۰۲

۲۹۰۰۰ تومان

نویسندگان:

مترجم:

مدیر هنری و طرح گرافیک:

صفحه آرا:

ویرایش:

چاپ اول:

شمارگان:

لیتوگرافی و چاپ:

شابک:

قیمت:

نشر شمعدونی

وبسایت: shamdonipub.com

پست الکترونیکی: shamdonipub@gmail.com

اینستاگرام: www.instagram.com/shamdonipub

حق چاپ برای ناشر محفوظ است.



شمعدونی

HOW TO ANALYZE PEOPLE: READ PEOPLE LIKE A PRO

سرشناسه:

مور، جاشوا

Moore Joshua (writer on self
actualization)

عنوان و نام پدیدارآور:

چگونه دیگران را روانه ای کنیم: با
یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را مانند
روانکاوی حرفه ای بخوانید / نویسنده
جاشوا مور، بازیل فاستر؛ مترجم: سیمین
اشرف آبادی.

مشخصات نشر:

مشخصات ظاهری:

تهران: شمعدونی، ۱۳۹۸.

۹۳ص: جدول؛ ۱۴/۵×۲۱ س.م.

۹۷۸-۶۲۲-۹۵۵۴۳-۰۰۲

شابک:

وضعیت فهرست نویسی:

یادداشت:

عنوان دیگر:

عنوان اصلی: How to analyze peo-

ple: read people like a pro, [2018]

با یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را

مانند روانکاوی حرفه ای بخوانید

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:

BF۱۹۹/م۸چ۸ ۱۳۹۸

۱۵۰/۱۹۴۳

۵۶۲۳۶۰۹

- ۴۲ به پاهای افراد دقت کنید
- ۴۳ قفل کردن
- ۴۳ حرکات تکمیلی
- ۴۴ تمیزکننده
- ۴۵ تمرین عملی
- ۴۸ حرکات کلی
- ۵۰ فصل چهارم:
- ۵۲ وقتی کسی دروغ می گوید درحقیقت چه اتفاقی می افتد؟
- ۵۵ حرکات بدن هنگام دروغ گفتن
- ۵۶ راست گونماها - دروغ گاهان ماهر
- ۵۹ کتاب هایی که به ما می آموزد چگونه دروغ بگوییم
- ۶۰ به حجم جزئیات دقت کنید
- ۶۲ چکیده
- ۶۶ فصل پنجم:
- ۶۷ سرنخ ها:
- ۶۸ تسکین دهنده ها
- ۷۱ حرکات جزئی - نامحسوس
- ۷۲ شناسایی حرکات جزئی - نامحسوس
- ۷۵ چکیده
- ۷۸ فصل ششم:
- ۷۹ ساختار و نوع بیان جمله ها
- ۷۹ لغزش زبان
- ۸۱ مکث کردن هنگام صحبت

سرعت و نحوه حرف زدن

رفتارهای نامعمول

تمرین

دروغ‌گوها چگونه درخواست خود را مطرح می‌کنند

داشتن قدم اول (گذاشتن پای‌لای در)

«در باغ سبز نشان دادن»

فصل هفتم:

فریب و دروغ‌گویی

تناقض‌های رفتاری

اعضای خانواده و نیکوکار

روبه‌رو شدن

چراغ گاز

فصل هشتم:

حرفه‌ای‌ها چگونه عمل می‌کنند؟

بیان معکوس

اگر هیچ یک از این راهکارها مؤثر نبود

امتحان کنید

چند تمرین کاربردی

مقدمه

کار چندان ساده‌ای نیست که بتوانیم بفهمیم آیا کسی به ما دروغ می‌گوید یا می‌خواهد ما را بازیچه خود قرار دهد. ما نمی‌توانیم آن‌گونه که دلمان می‌خواهد با خیالی آلوده با دیگران در ارتباط باشیم و هرچه را می‌شنویم صرفاً از روی ظاهر افراد قیاس کنیم. در این کتاب قصد داریم با رویکردی کنایه‌آمیز، معنایی کاملاً جدید به مفهوم «ظاهر» ببخشیم، زیرا اگر می‌خواهید مقاصد پنهان و دردسرساز دیگران را کشف کنید پیش از هر چیز باید نگاهی دقیق به ظاهر افراد داشته باشید. بی‌شک حتی نامحسوس‌ترین افکانش‌ها نیز می‌تواند نیت افراد را کاملاً آشکار کند. آیا تابه‌حال به کسی که هنگام نگاه کردن به شما چشمانش را درهم کشیده و ریز کرده است، دقت کرده‌اید؟ اگر بعدها بی‌براهه‌اید که او از شما خوشش نیامده است، پس این درهم‌کشیدن چشم‌ها نشانه‌ای بوده که از دست شما پنهان مانده است. اغلب افراد تمایل دارند با آوردن سدی جلوی چشمانشان به چیزهایی که خوشایندشان نیست نگاه نکنند. از دیگر شکل‌های رایج سد کردن نگاه می‌توان به استفاده از دست مانند سپر اشاره کرد؛ مثلاً مالیدن ابروها یا حتی بستن چشم‌ها. درک مفهوم این حرکات ساده است و می‌توانید آن‌ها را ابزارهایی برای حقیقت‌جوئی و تحسین در نظر بگیرید. اگر می‌خواهید بدانید که آیا کسی به شما دروغ می‌گوید یا نه، کافی است که خیلی ساده موضوعی را که به راست یا دروغ بودن آن شک دارید، پیش‌پیشی در واقع، باید مانند یک بازپرس بیندیشید و مسیرتان را به سمت آنچه می‌خواهید، هدایت کنید. با موضوعی کلی شروع کنید و به تدریج وارد جزئیات شوید. سؤال بپرسید و کنترل گفت‌وگو را در دست بگیرید. اگر شک شما باعث شود که طرف مقابل احساس راحتی نکند یا یکی از طرفندهای سد کردن نگاه را به کار ببرد، احتمالاً از این‌که به او مظنونید حسی خوشایند نخواهد داشت. با وجود این، چنانچه می‌خواهید به مقاصد کسی پی ببرید، باید توجه داشته باشید که شرایط و فضای موجود بسیار مهم است. اگر با

گستاخی سؤال کنید یا واکنش‌های طرف مقابل را بدون در نظر گرفتن شرایط موجود بررسی کنید، به احتمال زیاد در خواندن نیت او مرتکب خطا خواهید شد.

البته توجه داشته باشید که قرار نیست همیشه در نقش بازپرس باقی بمانید، کافی است یاد بگیرید چگونه افراد را با دقت ارزیابی کنید. آن وقت کم‌کم هنگام حرف زدن موجودات‌شانه‌های افشاگرانه‌اش خواهید شد. مثلاً اگر استخوان ترقوه‌اش را بمالد یا با یقه لباسش بازی کند، شما می‌توانید متوجه نشانه‌ها شوید. حتی ممکن است متوجه ضربات تنه و نوسک دستش جلوی دهانش نیز بشوید که نشان می‌دهد فرد از حرف‌هایی که می‌زند عذاب است. این نشانه‌ها درست به موقع پدیدار می‌شوند؛ توانایی خواندن نیت سخنان مستلزم درک دقیق و هشیارانه است. راهنمایی‌های کاربردی کتاب حاضر می‌تواند این مهارت را در شما تقویت کند.

پیش از هر چیز باید با اصول اولیه شروع کنید. اگر تاکنون در مشاهده رفتار دیگران دقیق نبوده‌اید، اکنون زمانی مناسب برای شروع است. در فصل بعدی خواهیم دید که چگونه می‌توان افراد را چه آن‌هایی که با شما در ارتباط هستند، چه کسانی که هیچ تعاملی با شما ندارند، ارزیابی کرد. ارزیابی گروه‌ها راحت‌تر است، چرا که لازم نیست با نگاهی شک‌برانگیز به آن‌ها خیره شوید. از سرنوشت هر چه مشاهده و ارزیابی فردی که با او در تعامل نیستید برایتان راحت‌تر شود، فواید آن قبل از آن که حتی با او وارد گفت‌وگو شوید نیز آسان‌تر خواهد شد. در برخی نشانه‌ها این مهارت، حیاتی است. تصور کنید در کافه‌ای نشسته‌اید و فردی که حالت عادی بسیار ندارد با چهره‌ای برافروخته به شما نزدیک می‌شود. درست حدس زدید، برای احتیاط باید آماده دعوا باشید. اگر چهره او برافروخته باشد، اما منظور نگاهش صد درصد شما نباشد، احتمالاً شما را با یکی دیگر اشتباه گرفته است که می‌خواسته عصبانیتش را سر او خالی کند. در ادامه به تفصیل این موضوع را بررسی خواهیم کرد.