

زبان بدن

بیاموزید چگونه ذهن دیگران را بخوانید
و با اعتماد به نفس با آنان ارتباط برقرار کنید

زبان بدن

بیاموزید چگونه ذهن دیگران را بخوانید
و با اعتماد به نفس با آنان ارتباط برقرار کنید

نویسنده: الیزابت کونکه

مترجمان:

دنیا مملکت دوست

فرح مملکت دوست

نسرين ميرزایی



۱۳۹۶

سرشناسه

Kuhnke, Elizabeth الیزابت کونکه

عنوان و نام پدیدآور : زبان بدن: بیاموزید چگونه ذهن دیگران را بخوانید و با اعتماد به نفس با آنان ارتباط برقرار کنید، نویسنده: الیزابت کونکه، مترجمان: دنیا مملکت دوست، فرح مملکت دوست، نسرین میرزایی

مشخصات نشر : تهران: فانوس دنیا، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۲۱۶ ص. ۲۲×۱۵

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۸۱۳۲-۶-۱

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

رده بندی دیویی : ۱۵۳/۶۹



@fanoosedony



@fanoosdonya_pub

تلفن پخش: ۰۹۳۹۶۰۴۳۲۷۹

زبان بدن: بیاموزید چگونه ذهن دیگران را بخوانید و با اعتمادبه‌نفس با آنان ارتباط برقرار کنید

نویسنده: الیزابت کونکه

مترجمان: دنیا مملکت دوست، فرح مملکت دوست، نسرين ميرزایی

انتشارات: فانوس دنیا

نوبت چاپ: سوم ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۸۱۳۲-۶-۱

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۱.۵۰۰.۰۰۰ ریال

«مهم‌ترین چیز در ارتباط، شنیدن چیزهایی است که گفته
نمی‌شود. هنر خواندن میان خطوط، تلاش و جستجوی
طولانی برای رسیدن به آگاهی است.»

شانول آل. آلدِر

فهرست مطالب

۹.....	درباره نویسنده
۱۳.....	مقدمه
Error! Bookmark not defined.	فصل یکم: زبان بدن درباره شما چه می‌گوید؟
Error! Bookmark not defined.	فصل دوم: گوش دادن
Error! Bookmark not defined.	فصل سوم: ایجاد رابطه و شبکه‌سازی
Error! Bookmark not defined.	فصل چهارم: متقاعد کردن
Error! Bookmark not defined.	فصل پنجم: جسارت
Error! Bookmark not defined.	فصل ششم: جلسات
Error! Bookmark not defined.	فصل هفتم: مصاحبه‌ها
Error! Bookmark not defined.	فصل هشتم: مذاکرات
Error! Bookmark not defined.	فصل نهم: فروش
Error! Bookmark not defined.	فصل دهم: مدیریت دیگران
Error! Bookmark not defined.	فصل یازدهم: جذب کردن دیگران
Error! Bookmark not defined.	فصل دوازدهم: آشکارسازی دروغ‌ها

Error! Bookmark not defined. فصل سیزدهم: مقابله با خشونت، کشمکش و تعارض ..

Error! Bookmark not defined.... فصل چهاردهم: ارتباط فرهنگی متقابل

Error! Bookmark not defined. یک راهنمای سریع برای شناخت و درک یک نفر

درباره نویسنده

الیزابت لیندسی کونکه یک مربی اجرایی است که در زمینه تأثیر نفوذ شخصی فعالیت دارد. او یک کارشناس متخصص و نویسنده کتاب‌های پرفروش در زمینه ارتباطات و رفتارهای غیرکلامی نیز می‌باشد. الیزابت با رهبران ارشد و ستارگان برجسته در سازمان‌های جهانی کار کرده و به آنان کمک کرده است که خود را در بهترین حالت شخصی با اعتماد به نفس و متعهد به نمایش بگذارند.

الیزابت به‌عنوان یک هنرپیشه سابق دوره‌های پیشرفته در زمینه سخنرانی، ارتباطات و هنرهای نمایشی برگزار می‌کند. اغلب در مطبوعات بین‌المللی از او نقل قول می‌شود و در رادیو و تلویزیون به موضوع اعتماد به نفس و رفتارهای غیرکلامی می‌پردازد. الیزابت در نقش یک مجری کنفرانس‌های عمومی و در سطح بالا، به‌طور منظم در دوره‌های پیشرفت حرفه‌ای شرکت می‌کند و دارای مدارک مربی‌گری متعددی می‌باشد. او از احترام و ایجاد اعتماد به نفس در مردم به‌منظور دستیابی به نتایج عالی و چشمگیر حمایت می‌کند.

الیزابت متأهل و دارای دو فرزند بزرگ و یک سگ شمالی سیاه کوچک به نام هامفری است. مشتریان و همکاران‌اش او را با یک سگ شکاری نژاد تریر

مقایسه کرده‌اند، چرا که او سطح خاص خود را دارد و همانند یک رادیاتور مولد گرما و انرژی است. او یک قهرمان المپیک است، به خاطر اینکه هرگز تسلیم نمی‌شود. به‌تازگی الیزابت به پاس فعالیت‌های خیرخواهانه‌اش «جایزه زنان سورایدر» را دریافت کرده است.

مقدمه

«وقتی چشمان یک چیز را می‌گویند و زبان چیز دیگری،

یک انسان با تجربه ابتدا به زبان وابسته است.»

رالف والدو امرسون

احتمال دارد شما هم با این سناریو آشنا باشید:

شخصی چیزی به شما می‌گوید، در حالی که حالات و حرکات بدن او از چیز دیگری حکایت می‌کند - و به این ترتیب شما گیج و آشفته می‌شوید. آیا شما به کلماتی که می‌شنوید یا به زبان بدنی که می‌بینید، باور دارید؟ تحقیقات و شواهد حاکی از این هستند که حقیقت بر مبنای روش ارائه قرار دارد.

این کلمات نیستند که مهم هستند، البته نه اینکه ارزش نداشته باشند بلکه چنانچه کلمات یا روش بیان آن‌ها با یکدیگر سازگار نباشد، شنوندگان بیشتر به مشاهدات باور دارند تا آنچه که بر زبان آورده می‌شود.

بدون ادای حتی یک سیلاب، شما می‌توانید افکار، احساسات و نیات خود را از طریق زبان بدنتان انتقال دهید. زمانی که کلمات بیان شده اطلاعاتی مانند اعمال و داده‌ها را انتقال می‌دهند، بدن شما اطلاعات دیگری همچون نگرش، نیات و حالت عمومی وجودتان را آشکار می‌سازند. به این ترتیب، شاید شما یک یا دو دروغ مصلحتی بگویید یا ممکن است به‌خاطر مصلحت‌اندیشی تمام حرف‌هایتان ساختگی باشد، اما چنانچه بدنتان بازی را طور دیگری دور زد، تعجب نکنید. برای مثال، اگر به همکاری که شغل مورد نظر شما را به‌دست آورده است بگویید که از این مسئله بسیار خوشحال هستید، مشکل اینجاست که چشمانتان به‌جای دیگری دوخته شده‌است، بین ابروانتان خط افتاده‌است، انگشتانتان مشت شده‌است؛ در واقع زبانتان یک‌چیز می‌گوید و بدنتان چیزی دیگر. بنابراین تعجب نکنید چنانچه همکاری‌تان با حالتی ناامیدانه و یا حتی بدتر به‌حالت تنفر از شما دور می‌شود. با این‌همه، جای نگرانی نیست. با آگاهی از پیام‌های ارسالی و یا تمرین حرکات، حالات و وضعیت بدنتان، می‌توانید تأثیرگذار باشید و پیام‌های دلخواه خود را به دیگران انتقال دهید. به‌علاوه، با مشاهده و تفسیر کنش‌های دیگران، نسبت به درک افکار و رفتارشان یک قدم جلوتر هستید.

«من تظاهر به بودن آن کسی می‌کنم که می‌خواهم باشم»

تا زمانی که بالاخره همان شخص می‌شوم.»

کری گرانت

بنابراین چنانچه مایل هستید که روابط خود با دیگران را بهبود بخشید، یاد بگیرید چگونه زبان بدن دیگران را بخوانید و نشانه‌ها و علائمی که حرکات و حالات چهره‌تان را انتقال می‌دهد، کنترل کنید. کوتاه سخن اینکه چنانچه روابط برای شما از ارزش بالایی برخوردار است و اگر می‌خواهید بدانید که مردم راجع به شما چه فکری می‌کنند، و چنانچه به احساس دیگران نسبت به خودتان اهمیت می‌دهید، زبان بدن را بیاموزید. هر چه بیشتر درباره پیام‌های ناگفته آگاه‌تر باشید، روابط بهتری را برقرار خواهید نمود، واکنش‌هایتان حساب شده و رفتارتان سازگارتر با محیط پیرامون‌تان خواهد بود.

یاد بگیرید که چگونه زبان بدن کار می‌کند و چگونه می‌توانید تعهدتان را کامل کنید. برای اینکه سطح علائق خود را در این زمینه امتحان کنید، با طرح سؤالات زیر از خود شروع کنید:

- آیا مایل هستم این مسئله را بپذیرم که حالت، حرکات بدن و چهره‌ام روی دیگران تأثیر بگذارد؟

- آیا مایل هستم این مسئله را درک کنم که اخلاقم بر رفتارم و واکنش دیگران بر من تأثیر می‌گذارد؟

- آیا خواهان ارتباط به روشی اصیل، روشن و با اعتماد به نفس هستم؟

- آیا خواستار تمرین و ممارست هستم؟

چنانچه پاسخ سؤالات بالا «بله» است، کتاب حاضر را مطالعه کنید. حتی اگر پاسخ شما منفی باشد، واقعیت این است که شما چندان به این موضوع توجه نکرده‌اید که به اندازه کافی به رفتار غیرکلامی برای

ثابت قدم بودن علاقه دارید. کسی چه می‌داند؟ شاید با تمرین درس‌هایی که در ادامه با شما در میان می‌گذارم، شما توانستید در درک و تفسیر پیام‌های ناگفته در پس کلمات بیان شده یک استاد تمام‌عیار شوید.

«تشخیص و تقلید نشانه و علائم فیزیکی نیاز به تمرین و ممارست

دارد.»

در سرتاسر کتاب حاضر، شما به معنایی که در ورای اشارات، حرکات و حالات چهره قرار دارند، پی خواهید برد و یاد خواهید گرفت که چگونه دروغ‌ها را کشف و رفتارهای دلسوزانه را ثابت کنید؛ و نیز می‌آموزید که چگونه پیام‌تان را به‌طور روشن و واضح بیان کنید و آنچه را که ترجیح می‌دهید از دیگران پنهان دارید، استتار کنید. پیش از هر چیز، این نکته را به‌خاطر داشته‌باشید که برای مطالعه زبان بدن با احترام و حس مسئولیت اقدام کنید.

- مفهوم را در نظر بگیرید. توجه به یک حرکت برای انتقال معنای کامل درست مانند در نظر گرفتن یک کلمه برای حکایت یک داستان کامل می‌باشد.
- از اظهار نظر درباره مشاهدات‌تان خودداری کنید. به‌جز مواردی که در آن شخصی برای بازخورد رفتارش سؤال می‌کند، مشاهدات خود را برای خودتان نگهدارید. اظهار نظرات منفی درباره مشاهدات‌تان می‌تواند به عواقب ناگواری منجر شود.

«نشانه‌ها را بخوانید. بر روی معنای آن‌ها تأمل کنید. عکس‌العمل
مناسبی نشان دهید.»

پیش از هرگونه اظهار نظر درباره معنا و منظور
دیگران، رفتار و حرکات آن‌ها را جمع‌بندی کنید.

چنانچه کسی به شما بگوید: «دوستت دارم!» در حالی که بین
چشمانش خطوط ریزی دیدید و مشت‌هایش گره شده و لبان و
سوراخ‌های بینی‌اش به هم فشرده باشد؛ بهتر است با سرعت هر چه
تمام‌تر از او فرار کنید. اما چنانچه سوراخ‌های بینی به هم فشرده و دهان
کمی باز با لبخندی بر روی لبان و کف دستانش به سمت شما و
چشمانش کمی مرطوب باشد، شک نکنید که طرف مقابل نسبت به
شما گرایش‌ات عاطفی دارد.

وقتی که شما به شخصی بگویید: «هرگز به این شدت احساس
خوشبختی نکرده‌ام.» در حالی که چشمانتان خسته و بی‌رمق و
شانه‌هایتان افتاده است، تعجب نکنید که شنونده از شما بپرسد: «اشتباه
نمی‌کنی؟» هیچ نکته در عصبانی شدن یا انکار وجود ندارد، وقتی که
کلمات چیزی می‌گویند و رفتارهای غیرکلامی شما طور دیگر رفتار
می‌کنند.



من هرگز به این شدت احساس خوشبختی نکرده‌ام!
حرف کدامیک را باور می‌کنید؟

برای من چه معنایی دارد؟

از این دیدگاه، شاید هنوز این سؤال در ذهنتان باشد که چرا باید خود را با یادگیری زبان بدن دیگران مشغول کنید. شما می‌بایست درباره اهمیت شناخت انواع مختلف حرکات و حالات بدن و نیز در خصوص فایده سازگاری رفتار خود برای پذیرش رفتار و حرکات خود تحقیق و کنکاش کنید. برای روشن شدن این مطلب، به سناریوی زیر توجه کنید:

شاید شما بخواهید احساس رئیس‌تان را درباره رفتار و عملکردتان در اداره بدانید یا درباره طرز تفکر شریک زندگی‌تان کنجکاو هستید، یا اینکه مایل باشید یک کارمند ساعی و کوشا را پیدا کنید، یا عذر یک داوطلب مشکل‌دار را بخواهید. چنانچه زبان بدن دیگران را مشاهده

و تفسیر کنید، به طرز فکر آنان پی خواهید برد. هر چه بیشتر درباره افکار و احساسات دیگران بدانید، بهتر می‌توانید انتخاب کنید که چه رفتاری با آن‌ها داشته‌باشید.

«چنانچه بخواهید روابط مثبت و مؤثری خلق کنید، خود را با خواندن نشانه‌ها سازگار کنید و بپذیرید که رفتار شما دروازه‌ای به سوی موفقیت به‌شمار می‌رود.»

در مجموع، چنانچه بخواهید بدون صحبت با احساسات خود ارتباط برقرار کنید، این کار را به بدنتان بسپارید. به‌طور مثال، شما و همکاران بین خود قرار می‌گذارید که گذاشتن انگشت شست بر روی بینی، به معنای ساکت شدن است. شما همچنین می‌توانید یک سری علائم را که نشان‌دهنده ترک کردن اتاق است تعیین کنید؛ و یا می‌توانید علاقه خود را به شخصی خاص به‌روش غیر کلامی بیان کنید. زبان بدن شما می‌تواند به‌جای شما صحبت کند.

روش یودا

سال‌ها پیش یکی از معلم‌انم روش زیر را برای انتقال، خواندن و پاسخ به ارتباط غیر کلامی پیشنهاد داد. او این روش را «یودا» نامید. چنانچه درباره خواندن و پاسخ به زبان بدن دیگران جدی هستید، و اگر می‌خواهید توانایی خود را برای ارتباط مؤثر با آن‌ها با استفاده از حرکات و حالت چهره خود نشان دهید، روش زیر می‌تواند بسیار خوب عمل کند.

- مسئولیت تأثیر رفتارهای غیر کلامی خود را بپذیرید؛

- قبول کنید که احساسات و حلقیات شما بر علائمی که از خود نشان می‌دهید و نیز از طرف مقابل دریافت می‌کنید، تأثیر می‌گذارد.

مشاهده:

- مشاهده آگاهانه را تمرین کنید؛
- توجه به جزئیات را افزایش دهید.

رمزگشایی:

- رفتارهای فیزیکی دیگران را تشخیص دهید؛
- بهترین پاسخ خود را انتخاب کنید.

انطباق:

- رفتارتان را با رساندن پیام مورد نظرتان تطبیق دهید؛
- واکنش‌تان را با علائم دیگران وفق دهید.

شما می‌توانید این روش را هر جا که می‌خواهید رفتارهای غیرکلامی دیگران را تفسیر کنید و یا به آن‌ها واکنش نشان دهید، به کار برید. به‌علاوه، این ساختار این فرصت را برای شما به وجود می‌آورد که رفتارهای خود و تأثیری را که می‌تواند بر دیگران داشته‌باشد بشناسید.

از کجا باید شروع کرد؟

به‌منظور اینکه این کتاب با زندگی روزانه شما در ارتباط باشد، من محتوای آن را براساس سناریوهای خاصی ساختار بندی کرده‌ام. به این ترتیب شما می‌توانید به بخشی تلنگر بزنید که برای شما مناسب است بدون نیاز به جستجو از طریق مواردی که ربطی به نیازهای شما نداشته‌باشد. در هر بخش، شما اقدامات مفصلی را که می‌توانید انجام دهید، یا از دیگران انتظار داشته‌باشید شناسایی می‌کنید؛ و نیز با مثال‌هایی از رفتارهای مناسب برای پاسخ به رفتار دیگران آشنا

می‌شوید. به‌علاوه، در انتهای هر فصل، شما تمرین‌هایی برای افزایش توانایی خود برای برقراری ارتباط با استفاده از اشارات، حرکات، رفتار و حالات چهره خواهید یافت.

خلاصه این‌که هدف از این کتاب کمک به شما در تشخیص قدرت زبان بدن است و اینکه به یک ارتباط‌گر برتر تبدیل شوید. اکنون به بخش موردعلاقه خود برگردید و شروع به خواندن کنید.