

چگونه دیگران را روانکاوی کنیم

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

HOW TO ANALYZE PEOPLE: READ PEOPLE LIKE A PRO

نویسندگان: جاشوا مور و بازیل فاستر

مترجم: فاطمه اشرف آبادی

۴۲	به پاهای افراد دقت کنید
۴۳	قفل کردن
۴۳	حرکات تکمیلی
۴۴	تمیزکننده
۴۵	تمرین عملی
۴۸	حرکات کلیدی
۵۰	فصل چهارم:
۵۲	وقتی کسی دروغ می‌گوید درحقیقت چه اتفاقی می‌افتد؟
۵۵	حرکات بدن هنگام دروغ گفتن
۵۶	راست‌گونماها - دروغ‌گوهای ماهر
۵۹	کتاب‌هایی که به ما می‌آموزد چگونه دروغ بگوییم
۶۰	به حجم جزئیات دقت کنید
۶۲	چکیده
۶۶	فصل پنجم:
۶۷	سرنخ‌ها:
۶۸	تسکین‌دهنده‌ها
۷۱	حرکات جزئی - نامحسوس
۷۲	شناسایی حرکات جزئی - نامحسوس
۷۵	چکیده
۷۸	فصل ششم:
۷۹	ساختار و نوع بیان جمله‌ها
۷۹	لغزش زبان
۸۱	مکتب‌کردن هنگام صحبت

۷	فهرست
۱۰	یادداشت ناشر
۱۲	مقدمه
۱۵	فصل اول:
۱۷	مشاهده دقیق کلید اصلی است
۲۰	مکالمه هدفمند
۲۱	فصل دوم:
۲۳	تیپ‌های شخصیتی:
۲۶	قضاوتی - ادراکی:
۲۷	انواع دروغ‌گویی
۲۸	شخصیت‌های احساسی در مقایسه با شخصیت‌های منطقی
۲۹	شخصیت‌های قضاوتی در مقایسه با شخصیت‌های ادراکی
۳۲	شخصیت‌های حسی در مقایسه با شخصیت‌های شهودی
۳۲	جامعه‌ستیزها
۳۳	طعمه
۳۶	پس سوء استفاده گرها بیشتر در پی چه کسانی هستند؟
۳۷	فصل سوم:
۳۸	اهمیت محیط اطراف
۳۹	تعیین خط پایه رفتار
۳۹	حرکات اولیه
۴۰	بی‌حرکت ماندن، جنگیدن یا فرار کردن؟
۴۱	شکلی از فرار
	موانع



۸۱	سرعت و نحوه حرف زدن
۸۲	رفتارهای نامعمول
۸۳	تمرین
۸۴	دروغ گوها چگونه درخواست خود را مطرح می کنند
۸۴	برداشتن قدم اول (گذاشتن پا لای در)
۸۶	«درِ باغ سبز نشان دادن»
۸۸	فصل هفتم:
۸۹	فرب و دروغ گویی
۹۰	تناقض های رفتاری
۹۲	اعضای خانواده و نزدیکان
۹۳	روبه روشدن
۹۴	چراغ گاز
۹۸	فصل هشتم:
۹۹	حرفه ای ها چگونه عمل می کنند؟
۱۰۱	بیان معکوس
۱۰۲	اگر هیچ یک از این راهکارها مؤثر نبود
۱۰۳	امتحان کنید
۱۰۴	چند تمرین کاربردی

این روزها دیگر با تکیه بر سحر و جادو نمی‌توان ادعا کرد که فلان همکاران سعی دارد حرکتی زیرکانه را به‌منظور ارتقای شغلی انجام دهد. امروز ما از دانش محض و روش‌های اثبات‌شده برای شناسایی مظنون‌های بالقوه و ارزیابی رقابت استفاده می‌کنیم. با تقویت شم ذاتی و غریزی، همچنین با بهره‌گیری از حقایق علمی و روش‌های روان‌شناسی معتبر و رسمی برای کشف دروغ و فریب، به‌سادگی می‌توانیم با اتکا به یک جلیقه ضدگلوله از خود در مقابل اطرفیانی که از دروغ‌هایشان مهمات جنگی ساخته‌اند، محافظت کنیم. هیچ دلیلی وجود ندارد که به این گلوله‌های «دروغ» اجازه دهیم تا قفسه سینه ما را سوراخ کنند و اعتمادمان را از بین ببرند. بیش از هر چیز باید بر دفاع تمرکز کنیم؛ نه این‌که یاد بگیریم پس از صدمه دیدن چگونه با آن کنار بیاییم.

ما موجوداتی اجتماعی و بنابراین، وابسته تعامل با دیگران هستیم؛ زیرا این تعامل بخش جدانشدنی بقای ما محسوب می‌شود. ما با کارفرمایان خود با احترام و با فرزندانمان با اقتدار رفتار می‌کنیم و رفتار ما با دیگر افراد، شیوه‌ای بین این دو است. اما برخی افراد از این چارچوب وابستگی انسان‌ها به تعامل با یکدیگر، فراتر می‌روند و به‌گونه‌ای رفتار می‌کنند تا به آنچه از دیگران می‌خواهند و نیاز دارند، دست پیدا کنند. همه ما می‌توانیم به کمک دانش روان‌شناسی، اصول اولیه‌ای را فرا بگیریم که از ما و کسانی که دوستشان داریم محافظت کند.

فروشنده‌ها از علم روان‌شناسی برای فروش بهتر استفاده می‌کنند، بازاریاب‌ها برای جلب نظر مردم و بازپرس‌ها برای این‌که بفهمند فرد مظنون درباره چه چیزی دروغ می‌گوید یا به چه فکر می‌کند. مشاوران نیز از روان‌شناسی بهره می‌گیرند تا بفهمند چه چیزی بیمارشان را در زندگی آزار می‌دهد یا ناراحت می‌کند. علم روان‌شناسی بارها و بارها برای درک رفتار انسان‌ها استفاده می‌شود.

با توجه به این‌که از مدت‌ها قبل نیز روش‌هایی برای سرک‌کشیدن به ذهن مردم وجود داشته است؛ حال تنها کاری که باید انجام دهیم این است که از این دریای

از کجا شروع کنیم؟

توجه دهید پیش از هر چیز اصول عملی کار را مطرح کنیم. موضوع بعدی، بررسی تیپ‌های مختلف شخصیتی است. معمولاً نمی‌توانید چیز زیادی درباره شخصیت دیگران بفهمید؛ مگر آن‌که زمانی را با آن‌ها گذرانده باشید. ممکن است بگویید که مثلاً رفیق پنج ساله‌تان فردی زرنگ و فعال است و نمی‌تواند از کسی پاسخ منفی بشنود، زیادی صادق است اما انتقادپذیر نیست؛ اما آیا می‌توانید درباره کارمند جدیدی که سه روز پیش کارش را شروع کرده است نیز چیزی بگویید؟ احتمالاً نه. برای شناخت افراد به زمانی نسبتاً طولانی نیاز داریم که ارتباط محدود، این امکان را فراهم نمی‌کند. بی‌شک، صرفاً می‌توانید بگویید که کارمند جدید، آدم خوبی به نظر می‌رسد، اما آیا می‌توانید بگویید که او واقعاً چه شخصیتی دارد؟ هر چند قضاوت افراد منحصرأ از روی ظاهر، چندان هم نامعمول نیست، اما داستان به همین جا ختم نخواهد شد. روزهای بدون بازرسی و تفحص دیگر سرآمده است، از حالا به بعد به افشاگری‌های دیگران هنگام حرف زدن، باید دقت کنیم. بنابراین، کلاه مخصوص کارآگاهی را بر سر بگذارید، زیرا از حالا همه چیز یک پرونده باز محسوب می‌شود.

مشاهده دقیق کلید اصلی است

اگر می‌خواهید توانایی خواندن نیت افراد را در خود پرورش دهید باید از مشاهده دقیق اطرافیان شروع کنید. با وجود این، نمی‌توانید کلمات یک صفحه را بخوانید بدون آن‌که حروف آن کلمات را از هم تشخیص دهید. بنابراین، راهنمایی‌های کوچک را گردآوری کرده‌ایم تا یاد بگیرید چگونه دیگران را دقیق‌تر مشاهده کنید. به این ترتیب، می‌توانید حروف الفبای دروغ و فریب را کمی بهتر تشخیص دهید.

شاید در ابتدا برایتان کمی سخت باشد، پس بهتر است وقت خود را در طول روز روی

اطلاعات بهره ببریم. وقتی کسی دروغ می‌گوید، حتماً «نشانه‌های افشاگرانه‌ای» هم وجود دارند؛ و این دقیقاً نامی مناسب برای این‌گونه نشانه‌ها است، چون نشانه‌های کوچکی مثل تکان دادن سر، تغییر جهت نگاه یا ژست راحت، همگی راه‌هایی هستند که به شما نشان می‌دهند در حال فریب خوردن هستید.

هر چند بسیاری روش‌های مطمئن وجود دارند که می‌توانند حقایق پنهان در اعمال انسان را آشکار کنند، اما ما قصد داریم بر مؤثرترین روش‌ها تمرکز کنیم تا هم کمترین زمان ممکن را از شما بگیرد و هم بتوانید این شیوه‌ها را یکپارچه در زندگی روزمره خود ادغام کنید. این شیوه‌ها بسیار متنوع هستند و ما از شناخت ویژگی‌های شخصیتی افراد تا تجزیه و تحلیل حرکات صورت، زبان بدن و شیوه بیان در این کتاب معرفی می‌کنیم. کتاب حاضر راهنمای کاربردی شماست تا یاد بگیرید چگونه دیگران را در کمترین زمان ممکن تحلیل کنید، آن هم به راحتی آب خوردن.

می‌دانیم خواندن کتابی که صرفاً یکی از روش‌های تشخیص دروغ را شرح دهد، عملاً کاری بیهوده است؛ درست مانند این‌که به شما یک چاقو و یک تکه پیتزا بدهند، پیتزا از قبل برش داده شده و داشتن چاقو هیچ امتیازی محسوب نمی‌شود. اما اگر چاقو را داشته باشید، یک پیتزای کامل می‌خواهید. به این ترتیب، اگر یاد بگیرید که از همه روش‌های موجود هم‌زمان استفاده کنید می‌توانید درکی کامل از تمامی حقایق و جزئیات مربوط به سوءاستفاده‌های دیگران داشته باشید. بنابراین، ما پیتزای کامل و چاقو را در اختیارتان قرار می‌دهیم و شما می‌توانید آن را به هر شکلی که مایلید برش دهید.