

Allan və Barbara Piz

**BƏDƏN DİLİ
HAQQINDA
MÜKƏMMƏL KİTAB**

Tərcüməçi:
Ruzanna Rəşidqızı



QANUN NƏŞRİYYATI

Allan & Barbara Pease

**THE DEFINITIVE
BOOK OF
BODY LANGUAGE**

Allan və Barbara Pizin “Bədən dili haqqında mükəmməl kitab”ı hər kəsin şəxsi həyatının demək olar ki, bütün aspektlərinə və peşəkar fəaliyyətlərinə toxunur.

“İstənilən insanı kitab kimi oxumaq”, düzgün davranış qaydası seçmək, hər hansı bir vəziyyətdə özünü inamlı və rahat hiss etmək, ən doğru qərarlar qəbul etmək – bütün bunlar indi real və hər kəsə əlçatandır. Bu kitab sizə həmçinin öz şəxsi qeyri-verbal siqnallarınızı dərk etməyə yardımçı olacaq və onlardan effektiv ünsiyyət üçün istifadə etməyi öyrədəcək.

Bədən hərəkətlərinin dilinin yeni, müasir versiyasını öyrənin – onda hökmən hər şeyə nail olacaqsınız!

Allan & Barbara Pease
Allan və Barbara Piz

THE DEFINITIVE BOOK OF BODY LANGUAGE
BƏDƏN DİLİ HAQQINDA MÜKƏMMƏL KİTAB

Janr: özünüinkişaf
Yaş qrupu: 14+
Ölçü: 145x215 mm
Cild: yumşaq
Səhifə sayı: 384

Naşir: Şahbaz Xuduoğlu
Tərcüməçi: Ruzanna Rəşidqızı
Redaktor: Ceyran Abbasova
Mətn dizaynı: Günay Seyidova
Qapaq dizaynı: Rafael Qasım

Qanun Nəşriyyatı
İstanbul Copyright Awards-ın qalibi
Bakı, AZ 1102, Tbilisi pr., 76
Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18
Mobil: (+994 55) 212-42-37
e-mail: info@qanun.az
www.qanun.az
www.fb.com/Qanunpublishing
www.instagram.com/Qanunpublishing

ISBN 978-9952-36-242-8

© Qanun Nəşriyyatı, 2020; 2026
© Allan Pease, 2004

All rights reserved
Published by agreement with PEASE INTERNATIONAL PTY LTD.,
c/o Dorie Simmonds Agency Ltd.

Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım hüquqları
Qanun Nəşriyyatına məxsusdur. Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri
“Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında”
Azərbaycan Respublikasının Qanununa ziddir.

MÜNDƏRİCAT

1-ci fəsil. ƏSAS PRİNSİPLƏR	15
2-ci fəsil. HAKİMIYYƏT SİZİN ƏLİNİZDƏDİR	38
3-cü fəsil. GÜLÜŞ VƏ TƏBƏSSÜMÜN MÖCÜZƏSİ	68
4-cü fəsil. QOLLAR NƏ DEYİR?	90
5-ci fəsil. MƏDƏNİYYƏTLƏR ARASINDA FƏRQLƏR	107
6-cı fəsil. ƏL VƏ BAŞ BARMAQ	125
7-ci fəsil. MÜNASİBƏTİN VƏ YALANIN ƏLAMƏTLƏRİ	141
8-ci fəsil. GÖZLƏR	163
9-cu fəsil. ŞƏXSİ MƏKAN. ŞƏXSİ MƏKANA MÜDAXİLƏ	191
10-cu fəsil. AYAQLARIMIZ BİZİ İFŞA EDİR	207
11-ci fəsil. HƏR GÜN GÖRDÜYÜMÜZ 13 SADƏ JEST	226
12-ci fəsil. QARŞILIQLI ANLAŞMAYA NAIL OLMAĞIN YOLLARI. TƏQLİD	247
13-cü fəsil. SİQARETİN, EYNƏK VƏ MAKİYAJIN ÖTÜRDÜYÜ SİQNALLAR	262
14-cü fəsil. BAŞIMIZ HARA, AYAĞIMIZ DA ORA	277
15-ci fəsil. QARŞI CİNSİN DİQQƏTİNİ CƏLB ETMƏYƏ ÇALIŞARKƏN	284
16-cı fəsil. HÜNDÜRLÜK, ƏRAZİ VƏ MÜLKİYYƏT	318
17-ci fəsil. YERİMİZİ BİLƏK. HARADA OTURSAQ YAXSIDIR? NİYƏ?	332
18-ci fəsil. İŞ ÜÇÜN MÜSAHİBƏ VERƏRKƏN ÜSTÜNLÜK UĞRUNDA MÜBARİZƏ. OFİSDAXİLİ SİYASƏT	350
19-cu fəsil. VƏ NƏHAYƏT, ÖYRƏNDİKLƏRİMİZİN HAMISINI NƏZƏRƏ ALARAQ...	367

*Bu kitab görmə qabiliyyəti yaxşı olan,
amma görə bilməyən bütün
insanlara həsr olunub.*

TANIŞ OLAQ

.....
Adamın hansı peşə sahibi olduğunu onun dırnaqlarına,
paltosunun, ya da köynəyinin qollarına, ayaqqabılarına,
şalvarının dizlərinə, barmaqlarındakı döyənəklərə, üzünün
ifadəsinə baxan kimi bilmək olar. Əgər təcrübəli tədqiqatçı
bütün bunlara diqqət yetirərsə, şübhəsiz,
düzgün nəticə çıxarar.
ŞERLOK HOLMS, 1887
.....

Hələ gəncliyimdə bilirdim ki, adamların dedikləri onların demək istədikləri, ya da hiss etdikləri ilə heç də həmişə üst-üstə düşmür. Onu da anlamışdım ki, qarşımdakının hisslərini oxuya bilsəm, ondan istədiyimi alaram.

Satıcılıq təcrübəmə 11 yaşımda başladım: cibxərcliyim olsun deyə dərsdən sonra qapı-qapı gəzib rezin süngər satırdım. Müştərinin məndən mal alıb-almayacağını ayırd eləməyi o vaxtdan öyrəndim. Qapısını döyəndə biri mənə “çıx get” desə də, əllərini açıq saxlayırdısa (ovcunun içi görünürdüsə), bilirdim ki, qalmağın ziyanı yoxdur. Çünki belələri laqeyd görünür, amma aqressiv olmurlar. Ancaq mənə “çıx get” sözlərini yumşaq səslə deyən adam əlini açmırdısa, üstəlik, şəhadət barmağını uzadıb yol göstərirdisə, qalmağın mənası olmadığını anlayırdım.

Satmaq xoşuma gəlirdi, məndə əla alınırdı. Yeni yetmə olanda gecələr gəzib qazan dəstləri satmağa başladım. Adamların ürəyini oxumaq bacarığım mənə xeyli qazanc gətirdi. O qədər qazandım ki, ilk əmlak payımı aldım.

Satıcılıq mənə hər kəsi yaxından görmək və öyrənmək imkanı verirdi və mən onların qazanı alıb-almayacağını üzlərinə baxan kimi bilirdim, duruşlarından anlayırdım. Bu qabiliyyətim diskotekalarda qızlarla ünsiyyətdə də dadıma çatırdı. Qızın mənimlə rəqsə razı olub-olmayacağını əvvəldən müəyyən edirdim.

İyirmi yaşında sığorta işinə qoşuldum və elə birinci il işlədiyim şirkətin satış rekordlarını qıraraq milyon dollardan çox satış edən ən gənc işçi oldum. Bu nailiyyətim məni Amerikanın nüfuzlu “Million Dollar Round Table” assosiasiyasına (dünyanın ən yaxşı sığortacılarının birləşdiyi qurum) gətirib çıxardı. Bir gənc kimi bəxtim gətirmişdi, uşaq vaxtı qazan sata-sata öyrəndiyim bədən dilini yeni sahəyə tətbiq etmək mümkün idi və bu bacarığım bütün hallarda uğur qazanmağıma səbəb olurdu.

Heç nə göründüyü kimi deyil

İnsanı sözün əsl mənasında anlamaq sadə işdir, asan deyil, amma sadədir. Sadəcə, hadisənin baş verdiyi mühitdə gördüklərinizi eşitdiklərinizlə müqayisə edirsiniz və nəticəyə gəlmirsiniz. Amma çox adam gördüyünü güman etdiyi şeyləri görür. Mürəkkəb oldu? Fikrimi izah etmək üçün bir əhvalat danışım:

Meşədə gəzən iki kişi böyük və dərin bir oyuğa rast gəlir.

“Yaman dərin görünür, – kişilərdən biri deyir, – gəl bir-iki daş ataq, görək dərinliyi nə qədərdir?”

Onlar oyuğa bir neçə daş atıb gözləyirlər, səs gəlmir.

“Bax ha! Doğrudan da dərinidir, gəl bu iri qaya parçalarından ataq, onların səsi çıxar!”

Futbol topu boyda iki daşı qaldırıb oyuğa tullayırlar, gözləyirlər, yenə səs eşidilmir.

“Burda, əlaq otlarının arasında dəmir yolu relslərinin altına düzülən tirlərdən var, – biri deyir, – onu salsaq, mütləq səs olacaq!”

Onlar ağır tiri oyuğun üstünə çəkib, içinə atırlar, səs gəlmir ki, gəlmir.