

۱۳۴۸۲۴۶

به نام خدا

کلیدهای مدیریت زندگی

قوانین زبان بدن

جودی جیمز

مترجم: حسان صادقی

www.saberinbooks.ir

سرشناسه : جیمز، جودی James/Judi
 عنوان و نام پدیدآور : قوانین زبان بدن / جودی جیمز؛ مترجم حسان صادقی.
 مشخصات نشر : تهران: صابرین ۱۳۹۴.
 مشخصات ظاهری : ۳۰۸ ص.
 فروست : کلیدهای مدیریت زندگی
 شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۲۷۸۵-۵۲-۰
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا.
 یادداشت : The body language rules: a savvy guide to understanding who's flirting, who's faking, and who's really interested, c 2009.
 موضوع : زبان ایما و اشاره - تصویر ذهنی از بدن
 شناسه افزوده : صادقی، حسان، - ۱۳۶۱، - مترجم
 رده بندی کنگره : ۱۳۹۴ ج ۹۴۶ الف / BF ۶۳۷
 رده بندی دیویی : ۱۵۳/۶۹
 شماره کتابشناسی ملی : ۳۹۲۴۴۵۹



مؤسسه انتشارات صابرین ۸۸۹۶۸۸۹۰

قوانین زبان بدن

جودی جیمز

مترجم: حسان صادقی

ویراستار: محمدعلی معصومی

طراحی و اجزای جلد: کیانوش غریب پور

تعداد: ۳۰۰۰

چاپ اول: ۱۳۹۴

حروفچینی و صفحه آرایی: فاطمه بابایی

لیتوگرافی: پویه گراور

چاپ جلد: اکسیر

چاپ متن و صحافی: پژمان

شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۲۷۸۵-۵۲-۰

ISBN : 978-964-2785-52-0

حقوق ناشر محفوظ است.

قیمت: ۱۶۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	 سخن ناشر
۹	 پیشگفتار
۱۷	 بخش ۱: اصول زبان بدن
۱۸	 فصل اول: زبان بدن چگونه عمل می‌کند؟
۳۴	 فصل دوم: از میمون تا انسان
۴۷	 بخش ۲: زبان بدن کاربردی
۴۸	 فصل سوم: چگونه تأثیرگذاری زبان بدن را افزایش دهیم؟
۶۶	 فصل چهارم: راهنمایی مقدماتی برای حرکات بدنی
۷۷	 فصل پنجم: حالات بدنی یا ژست‌ها
۹۴	 فصل ششم: راهنمایی مقدماتی برای حرکات دست
۱۰۹	 فصل هفتم: حالات صورت
۱۳۳	 فصل هشتم: لمس

بخش ۳: استفاده از زبان بدن در دنیای واقعی ۱۴۷

فصل نهم: برخورد با خانواده و آشنایان ۱۴۸

بخش ۴: زبان بدن و تجارت ۱۷۱

فصل دهم: استخدام و مصاحبه شغلی ۱۷۲

فصل یازدهم: زبان بدن در محل کار ۱۹۴

فصل دوازدهم: موقعیت‌های حساس ۲۴۱

فصل سیزدهم: خوالدن حرکات دیگران در محیط کار ۲۷۶

خلاصه ۲۹۷

لغت‌نامه زبان بدن ۲۹۹

سخن ناشر

انتشارات صابرین سال‌هاست که با تمرکز بر نیاز خانواده‌های ایرانی، به انتشار آثاری تحت عنوان «کلیدهای تربیت کودکان و نوجوانان»، «کلیدهای همسران موفق»، «کلیدهای بازسازی زندگی پس از طلاق» و «کلیدهای مشاوره» پرداخته است. در ادامه این تلاش‌ها و به منظور پاسخ به نیاز کسانی که می‌خواهند در حوزه مدیریت زندگی و یا به عبارتی خودیاری مطالعه کنند، اقدام به انتشار مجموعه‌ای به نام «کلیدهای مدیریت زندگی» نموده است. مخاطبان این مجموعه می‌توانند تمام افراد جامعه، به‌ویژه جوانان عزیز باشند.

مؤسسه انتشارات صابرین

پیشگفتار

زبان بدن رسانترین، شاعرانه‌ترین، فاش‌کننده‌ترین و مهم‌ترین شکل از ارتباط بوده و به عنوان یک شاخه از روان‌شناسی رفتار، فریبنده، هیجان‌انگیز، جذاب و سرگرم‌کننده نیز هست و در عین حال می‌تواند شما را شگفت‌زده کند. به عنوان یک شکل ارتباطی، زبان بدن شامل بیش از پنجاه درصد ادراک شناختی در پیام‌های رودررو است، ولی شما آن را دست‌کم می‌گیرید. شما با ایجاد و مشخص کردن زبان بدن خود و در نهایت خلق تصویر واقعی از خویش، دیگر به اطرافیانتان اجازه نخواهید داد که در شناخت شما و درک توانایی‌ها و مهارت‌هایشان دچار اشتباه یا سوءتفاهم شوند، اگرچه خود زبان بدن هم موضوعی پیچیده است و بسیاری از دستورات و قوانین آن، که در حال حاضر کاربرد دارند، کاملاً غلط است. بسیاری از روان‌شناسان، کارشناسان و مجریان تلویزیونی با استفاده از عباراتی نظیر «زبان بدن می‌گوید...» و تحلیل علامت بدن به شیوه ساده‌انگارانه‌ای نظیر آنچه در کتاب‌های کمیک مصور آمده و همچنین دستورالعمل‌هایی مانند «خاراندن بینی یعنی اینکه آن فرد دروغ می‌گوید»، به اندازه کافی عموم مردم را از مسیر اصلی منحرف کرده و باعث آسیب زدن به آن چیزی می‌شوند که در درجه اول غریزی و گاهی هم تصادفی است؛ با این حال فرآیندی آشکار محسوب می‌شود.

واقعاً باور می‌کنید وقتی دست به سینه می‌نشینید، در حالت دفاعی قرار دارید؟ یا زمانی که کسی موهای شما را نوازش می‌کند، در حال اغوا کردن شما است؟ پس کتاب‌هایی که تابه‌حال خوانده‌اید، غلط بوده‌اند؛ زیرا واقعیت مهم این است که زبان بدن یک علم دقیق نیست. اگرچه خیلی و سوسه‌کننده است که بخواهیم ادعایی خلاف این داشته باشیم، اما هر حرکت، مثل یک کلمه، می‌تواند معانی گسترده‌ای داشته باشد. دست به سینه نشستن می‌تواند به معنای اضطراب یا عصبانیت شما باشد، یا شاید چون اتاق کمی سرد است، دست به سینه شده‌اید. علاوه‌براین دست به سینه نشستن می‌تواند نشانه نارضایتی یا کمبود نیز باشد؛ اما گاهی ما فقط به این خاطر دست به سینه می‌نشینیم که در این حالت احساس راحتی بیشتری می‌کنیم. لمس بینی اگر به منظور پنهان کردن دهان انجام شود، می‌تواند به معنای تمایل فرد برای مخفی کردن یک دروغ باشد؛ اما شاید طرف مقابل فقط قصد داشته بینی‌اش را بخاراند. پس فراموش نکنید که بعضی حرکات کاملاً غریزی هستند و شما تسلط اندکی روی آن‌ها دارید.

ما برای فهم معنای یک کلمه، باید آن را در یک جمله بررسی کنیم. این موضوع دربارهٔ علائم و حرکات بدن هم صادق می‌کند، با این تفاوت که آن علامت باید در مجموعه‌ای از حرکات و علائم غیرکلامی بررسی شود. آنچه در بالا گفته شد، اصلی‌ترین انگیزه من برای نوشتن این کتاب بوده است. من زمانی که در حال تدریس و یا سخنرانی در یک همایش هستم، همیشه با این سؤال تکراری مواجه می‌شوم که «معنای این حرکت دست و یا فلان مدل ارتباط چشمی چیست؟» انگار که مطالعه و تجربه، نوعی نیروی جادویی به من بخشیده که به وسیله آن می‌توانم ذهن انسان‌ها را با یک نگاه کوچک بخوانم. هرچند گاهی همراهی با این تصور غلط، ساده و کمی و سوسه‌انگیز به نظر می‌رسد، با وجود این باید بدانید که مسئله این‌قدرها هم ساده نیست. بنابراین به واقعیت‌های زیر توجه کنید:

* زبان بدن درحالی که شما مشغول حرف زدن هستید، هزاران پیام مخفی و ناآگاهانه را به طرف مقابل ارسال می‌کند.

* علائم شما می‌توانند مسئول تمام موفقیت‌ها و شکست‌های شما در هر مرحله از زندگی حرفه‌ای شما باشند.

* شما احتمالاً نسبت به بسیاری از علائمی که برای دیگران ارسال می‌کنید، آگاهی ندارید.

* مخاطب شما پیام‌های زبان بدن شما را در مقایسه با کلماتی که به کار می‌برید، به عنوان منبعی قابل اعتمادتر از احساسات و افکار شما می‌پذیرد. زمانی که کلمات با علائم غیرکلامی مغایرت دارد، علائم غیرکلامی است که به عنوان حقیقت پذیرفته می‌شود.

* شما با یادگیری و شناخت علائم و نشانه‌های زبان بدن، تأثیرگذاری بیشتری خواهید داشت و تصویر قوی‌تری از خود ارائه می‌دهید.

* با مطالعه زبان بدن دیگران و بالا بردن درک شهودی خود، فهم افکار و احساساتی که در ورای کلماتشان قرار دارد، برای شما ساده‌تر می‌شود.

* دنبال «نشانه‌ها» باشید، نه «کلمات». به عبارت دیگر هر حالت و حرکتی را ببینید و آن را در مجموعه‌ای از حرکات بررسی کنید، نه اینکه با خودتان بگویید: «یک اندازه برای همه قامت‌ها مناسب است.»

* با مشاهده دیگران درک خود را نسبت به آن‌ها بالاتر می‌برید و می‌توانید به ۱۰۰ درصد اهدافی که در یک رابطه رودرو دارید، برسید.

* خبر خوب این است که همه ما کارشناسان زبان بدن هستیم.

شما تمام علائم را می‌فهمید و این کار را از ۱۵ دقیقه بعد از تولدتان شروع کرده‌اید. بعد از مطالعه و کشف دوباره اصول ابتدایی مهارت‌های انسانی، در مسیری قدم می‌گذارید که به آن روند تکامل اجتماعی می‌گوییم.

من در دوران حرفه‌ای خود، زمان زیادی را صرف کرده‌ام که زبان بدن

را به شکلی قابل آموزش و سرگرم کننده درآورم و علاقه بسیاری برای آموزش این نکات به سیاستمداران، آدم‌های مشهور و مجریان تلویزیونی دارم. اگرچه این کار، به معنای تبدیل آن به مسائل پیش پا افتاده و گمراه کننده‌ای نیست که به جای توسعه دادن و رساندن ارتباطات شما به سطح پیشرفته، آسیب‌زننده باشند.

با نگاهی تک بعدی، زبان بدن را در زمره علوم دروغین و نظریه‌های غیرمادی همچون طالع بینی قرار می‌دهیم؛ اما برخلاف طالع بینی، زبان بدن واقعی و قابل استفاده است. انسان تنها پستانداری است که برای ارتباط از علائم کلامی استفاده می‌کند، در حالی که بقیه پستانداران به خوبی از علائم غیرکلامی بهره می‌برند. من به تازگی زمان زیادی را صرف مطالعه رفتارهای ارتباطی شامپانزه‌ها کرده‌ام. در این پژوهش اصلی ترین موضوع قابل مشاهده این بود که ارتباط آن‌ها چگونه روی بقا و ادامه زندگی شان تأثیر می‌گذارد. شاید کلمات، ارتباط بین انسان‌ها را ساده تر کرده باشند؛ اما باعث شده‌اند که به خصوص وقتی پای احساسات در میان است، سخت تر بتوانیم یکدیگر را درک کنیم.

تصور شما و فرآیند بازاریابی شخصی

تصور شما مهم است - مهم تر از آن چیزی که فکرش را می‌کنید - و زبان بدن ترکیبی حیاتی برای خلق این تصویر است. ما در یک جامعه ظاهرین زندگی می‌کنیم که همیشه کسی که خوب به نظر می‌رسد، در مقایسه با کسی که واقعاً خوب است، موفقیت بیشتری به دست می‌آورد. می‌دانم که عادلانه نیست، اما یکی از واقعیت‌های تلخ زندگی است. با حجم بزرگ و غیرقابل مدیریتی از ارتباطات مرده که اینترنت، پیامک و ایمیل برای ما به وجود آورده‌اند به این نتیجه می‌رسیم که به صورتی فزاینده به نشانه‌ها و علامت‌های دیداری وابسته‌ایم تا بتوانیم به داستان واقعی نهفته پشت این پیچ و تاب‌ها، پی ببریم. این بی‌اعتمادی متعصبانه و نیاز به رؤیت سند یا

مدرکِ دالّ بر صداقت طرف مقابل، نوعی اختلال است که در بخش «حرف نزن، نشان بده!» به آن اشاره می‌کنم. در بسیاری از موقعیت‌های کلیدی نظیر انتخابات یا مصاحبه‌های شغلی، ما بیشتر به سوی دیدن گرایش داریم تا شنیدن با گوش‌هایمان. حالت مطلوب آن است که «نمایش» از رفتار ما ریشه بگیرد، اما آسیبی که من به آن «تجارت رقابتی» می‌گویم باعث شده «نمایش» فقط یک تصویر بدنی باشد. البته ما در طول روز زمان زیادی برای تصمیم‌گیری دقیق دربارهٔ افراد و استعدادها یا عملکردهایشان در گذشته، در اختیار نداریم.

تجارت‌های بزرگ

تصویری که شما در محیط کار از خودتان نمایش می‌دهید، اهمیتی حیاتی دارد. آیا تابه‌حال برایتان پیش آمده که نامرئی به‌نظر برسید یا صدا، اندیشه‌ها و ظرفیت‌های شما، به‌خاطر اینکه نتوانسته‌اید ارتباط مناسبی با مخاطب خود برقرار کنید، نادیده گرفته شده باشند؟ «ارتباط خنثی» یک مشکل رایج در محیط کار بوده و درست به‌همین دلیل، استفاده از زبان بدن به‌عنوان یک وسیلهٔ ارتباطی قوی، اهمیت زیادی پیدا می‌کند. زمانی که کسی به حرف‌های شما گوش نمی‌دهد، چرا نمی‌گذارید زبان بدنتان گفت‌وگو را به عهده بگیرد؟

ما همیشه فکر می‌کردیم تعداد کارکنان در محیط کار اهمیت کمی دارد؛ اما زمانی که بحث بر سر شرکت‌های بزرگ باشد، اوضاع قطعاً به‌گونهٔ دیگری است. همان‌طور که می‌دانید شرکت‌های زنجیره‌ای روزه‌روز افزایش می‌یابند. در جلسات تمرینی که با مدیران این شرکت‌ها دارم، آن‌ها اغلب از من می‌پرسند چگونه می‌توانند اضطراب یا نافرمانی را در میان کارکنان خود تشخیص دهند؟ متأسفانه مشکل این است که تعداد کارکنان بسیار زیاد است و فرصت مدیران برای دیدن همهٔ آن‌ها واقعاً کم است، مگر وقتی که یک جلسهٔ بحران تشکیل دهند.

پس برای ورود به تجارت‌های بزرگ، شما در نخستین فرصت باید توجه افراد مهم را به شکل سازنده‌ای به خود جلب کنید. امروزه برقراری ارتباط موثر در محیط کار اهمیت بسیاری پیدا کرده و دیگر رویکرد «سرت را پایین بینداز و کارت را بکن» چندان تأثیرگذار نیست.

عکس‌العمل‌های غریزی و ناخودآگاه

هرچند وقت یک بار شنیده‌اید که کسی برای گرفتن تصمیم‌های مهم دربارهٔ دیگران، بر عکس‌العمل‌های غریزی و ناخودآگاه تکیه کرده باشد؟ زیاد. بسیاری از روان‌شناسان معتقدند که عکس‌العمل‌های غریزی در حقیقت تصمیم‌هایی هستند که بر پایهٔ ترکیبی از اطلاعات پیچیدهٔ بصری که به شکل ناخودآگاه جمع‌آوری شده‌اند، اخذ می‌شوند. بنابراین حتی کسانی هم که می‌خواهند به جایگاه‌های شغلی مهم دست پیدا کنند، باید این موضوع را به‌خاطر داشته باشند.

اولین قدم اساسی گوردون براون^۱ در نقش نخست‌وزیر، چند روز پس از اعلام تونی بلر^۲ برای کناره‌گیری از این مقام، برداشته شد. براون به سختی تلاش می‌کرد تا بر این مسئله تأکید کند که او یک نخست‌وزیر با شخصیتی نمایشی نبوده و توجهی هم به تصویر خود ندارد. با این حال وقتی حرف می‌زد، همه آشکارا دیدند که موهایش را به شکل جدیدی کوتاه کرده و آراسته، چهرهٔ خندانی دارد و به‌طرز مشکوکی کت و شلواری خوش‌دوخت بر تن کرده است.

فردای آن روز گزارش اصلی مطبوعات انگلستان به این موضوع اختصاص پیدا کرد که براون در طول مصاحبهٔ اتوکیوی^۳ خود (سیستم نمایش متن به مجریان خبر) طوری قرار گرفته بود که صورتش را ببینند

1. Gordon Brown

2. Tony Blair

3. Autocue

تا نمایشی بودن صورت و ظاهر خود را مخفی کند.

این روزها تصویر شما، بیش از هر زمان دیگری، اهمیت دارد و تأثیرگذار است. بنابراین اگر این موضوع را نادیده بگیرید، ظرفیت‌ها و استعدادهای پنهانی شما شناخته نشده و مورد توجه قرار نخواهد گرفت؛ اما اگر تصویر شخصی خود را درست کنید، می‌توانید جایگاه خود را بالاتر برده، قدرتمند شوید و چشم‌انداز روشنی از ترفیع را در برابر خود داشته باشید.

البته قوانین زبان بدن فقط منحصر به تصویر شما نیستند و بخش زیادی از این کتاب به دستورالعمل‌هایی اختصاص یافته که به شما کمک می‌کند دیگران را بهتر و بیشتر درک کنید. با مطالعه روان‌شناسانه ارتباطات متقابل خود، شما می‌توانید درک روشن‌تری از روش‌هایی که اطرافیانتان برای ارسال و دریافت پیام‌های غیرکلامی دارند، به دست آورده، مهارت خواندن سفیدی‌های بین خطوط را یاد بگیرید و ارتباطات خود را از نظر روانی گسترش دهید.