

زبان بدن

(چگونه می توان افکار دیگران را بر اساس حرکاتشان تشخیص دهیم)

آلن پیز / شاهین هرندی



سرشناسنامه: آلن پیز، Pease, Allan.
عنوان و نام پدید آور: زبان بدن. آلن پیز. مترجم شاهین هرندی.
مشخصات نشر: تهران. ندای معاصر. مشخصات ظاهری:
۲۰۰ ص. وزیری. شابک: ۳-۱۰-۹۸۹۶-۶۰۰-۹۷۸.
وضعیت فهرست نویسی: فیبا. عنوان دیگر: زبان بدن.
موضوع: زبان ایما و اشاره. ارتباط غیر کلامی.
شناسه افزوده: هرندی. شاهین. مترجم.
رده بندی کنگره: ۱۳۹۸ پ ۹ ۲ ز / BF ۶۳۷.
رده بندی دیویی: ۱۵۳/۶۹.
شماره کتابشناسی ملی: ۵۶۶۷۱۳۲.



ندای معاصر

خیابان جمهوری - رویروی باغ سپه سالار - شماره ۲۸ - ۱۵ - ۳۳۹۴۱۵۳
مرکز پخش: خیابان انقلاب - خ منیری جاوید - بن بست جین - سه - واحد ۱
تلفن: ۶۶۴۸۱۰۲۹ - ۶۶۴۸۰۳۳۷

زبان بدن

(چگونه می توان افکار دیگران را بر اساس حرکاتشان تشخیص دهیم)

آلن پیز / شاهین هرندی

نوبت چاپ: اول (۱۳۹۸) - شمارگان ۳۰۰۰ نسخه

شابک: ۳-۱۰-۹۸۹۶-۶۰۰-۹۷۸

۴۰ / ۰۰۰ تومان

فهرست

۷	 مقدمه
۹	 فصل اول: چارچوبی برای درک
۲۵	 فصل دوم: قلمروها و منابع
۳۸	 فصل سوم: حالت‌های کف دست
۵۳	 فصل چهارم: حالت‌های دست و بارو
۶۶	 فصل پنجم: حالت‌های دست روی صورت
۸۴	 فصل ششم: موانع بازو
۹۴	 فصل هفتم: موانع پا
۱۰۸	 فصل هشتم: سایر حالت‌ها و اقدامات محبوب
۱۲۲	 فصل نهم: سیگنال‌های چشمی
۱۳۰	 فصل دهم: سیگار، سیگار برگ، پپ و عینک
۱۳۶	 فصل یازدهم: حالت‌های قلمرو و مالکیت
۱۴۱	 فصل دوازدهم: کپی‌های کاربری و تصاویر آینه‌ای
۱۴۵	 فصل سیزدهم: پایین آوردن بدن و وضعیت
۱۴۸	 فصل چهاردهم: نشانه گرها
۱۵۸	 فصل پانزدهم: تنظیمات مربوط به میزهای تحریر، میزها و نشستن
۱۷۰	 فصل شانزدهم: نمایش قدرت
۱۷۶	 فصل هفدهم: جمع بندی

مقدمه

هنگامی که برای اولین بار، مطلبی در مورد «زبان بدن» در سمیناری در سال ۱۹۷۱ به گوش من رسید، آنچنان شیفته‌ی آن شدم که به دنبال یادگیری مطالب بیشتری در ارتباط با آن رفتم. سخنران، مطالبی را در مورد برخی از تحقیقات انجام شده توسط پروفیسور ری بیردویستل در دانشگاه لونیوزل بیان کرد که نشان دهنده‌ی وقوع بیشتر ارتباطات انسانی با استفاده از حالت، حالات بدن، وضعیت و فاصله‌ها نسبت به سایر روش‌ها بود. من در آن زمان برای چندین سال، فروشنده‌ای با حق کمیسیون بودم و دوره‌های طولانی و دشواری را در مورد تکنیک‌های فروش گذرانده بودم، اما هیچ یک از این دوره‌ها به جنبه‌های غیر کلامی یا پیامدهای مواجهه‌ی چهره‌به‌چهره اشاره‌ای نکرده بودند.

تحقیقات من نشان داد که اطلاعات کمی در مورد زبان بدن در دسترس است و اگرچه سوابقی از مطالعات انجام شده در این مورد در کتابخانه‌ها و دانشگاه‌ها وجود داشت، اما بیشتر این اطلاعات شامل نوشته‌ها و فرضیه‌های نظری بود که به روش عینی توسط افراد فاقد تجربه‌ی عملی (یا دارای تجربه‌ی اندک) در برخورد با دیگر انسان‌ها گردآوری شده بودند. این امر به معنای بی‌اهمیت بودن کار آن افراد نیست؛ سبب آن ساده، بیشتر آن کارها به حدی فنی بودند که برای استفاده و کاربرد عملی توسط افراد عامی مانند من مناسب نبودند. من در نوشتن این کتاب، بسیاری از مطالعات دانشمندان رفتاری پیشین را خلاصه کرده‌ام و آن‌ها را با تحقیقات مشابه انجام شده توسط افراد شاغل در سایر حرفه‌ها (حاشیه‌شناسی، انسان‌شناسی، جانورشناسی، آموزش، روانپزشکی، مشاوره‌ی خانوادگی، مذاکره و فروش حرفه‌ای) ترکیب نموده‌ام.

همچنین این کتاب شامل بسیاری از جنبه‌های مربوط به «چگونگی» است که بر اساس حلقه‌های بی‌شمار نوار ویدئو و فیلم‌های ساخته شده توسط من و سایر افراد سراسر استرالیا و خارج از کشور و برخی تجربه‌ها و برخوردهای صورت گرفته در طی مصاحبه، استخدام، آموزش، مدیریت و فروش به هزاران فرد در طی بیش از پانزده سال گذشته توسعه یافته است.

این کتاب به هیچ وجه بالاترین مرجع موجود در مورد زبان بدن نیست و شامل هیچ یک

از فرمول‌های جادویی وعده داده شده در برخی کتاب‌های موجود در کتابفروشی‌ها نیز نمی‌باشد. هدف این کتاب، آگاهی بیشتر خواننده نسبت به نشانه‌ها و سیگنال‌های غیر کلامی و نشان دادن نحوه‌ی ارتباط مردم با یکدیگر با استفاده از این ابزار است.

این کتاب هر یک از اجزاء زبان و حالت‌های بدن را جدا و هر کدام را بررسی می‌کند، گرچه حالت‌های اندکی به صورت مجزا از سایر موارد ایجاد می‌شوند؛ من در عین حال تلاش کرده‌ام تا از سادگی بیش از حد اجتناب کنم. با این وجود، ارتباط غیر کلامی نوعی فرآیند پیچیده است که شامل افراد، کلمات، تن صدا و حالت‌های بدن می‌باشد.

همیشه افرادی وجود دارند که نشانه‌های خود را خود را با وحشت بالا می‌اندازند و ادعا می‌کنند که مطالعه‌ی زبان بدن، تنها ابزاری دیگر برای استفاده از دانش علمی در راه استثمار و غلبه بر دیگران با کمک خوانش اسرار و افکار آن‌ها است. این کتاب تلاش دارد تا بینش بهتری از ارتباط با سایر انسان‌ها را در اختیار خواننده قرار دهد تا درک فرد از دیگران و در نتیجه خودش عمیق‌تر شود. درک چگونگی عملکرد عناصر مختلف موجب تسهیل زندگی با آن می‌شود، در حالی که عدم درک، نادانی باعث ترس و خرافات می‌گردد و انتقاد ما نسبت به دیگران را افزایش می‌دهد. هدف اصلی این کتاب، بازآفرین مطالعه‌ی پرندگان، شلیک به آن‌ها و نگهداشتن آن‌ها به عنوان غنیمت نیست به همین ترتیب، کسب دانش و مهارت در ارتباطات غیر کلامی، هر گونه برخورد با شخص دیگر را به تجربه‌ای هیجان‌انگیز تبدیل می‌کند.

این کتاب در ابتدا به عنوان راهنمای کار برای فروشندگان، مدیران فروش و مدیران اجرایی در نظر گرفته شده بود و در طی ده سال پژوهش و بازبینی انجام شده، به گونه‌ای توسعه یافت که می‌تواند صرف نظر از حرفه یا موقعیت فرد در زندگی در دستیابی به درک بهتر از پیچیده‌ترین اتفاق زندگی (مواجهه‌ی رو در رو با سایر افراد) مؤثر واقع شود.

آلن پیز