

زبان بدن به زبان خودمانی

الیزابت کوهنک

ترجمه

امید اقتداری



انتشارات تهران



نشر الما



زبان بدن
به زبان خودمانی
نویسنده: الیزابت کوهنک
مترجم: امید اقتداری



ناشر: نشر آلمان (با همکاری انتشارات تهران)

ترجمه: شبنم
نوبت چاپ اول، ۱۳۹۳
لیتوگرافی و چاپ: دیبا
تیراژ: ۷۰۰ نسخه

نمونه خوانی و نظارت بر چاپ: علیرضا دوستی
صفحه آرایی: کاره پیرمان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۲۳۱۹-۹-۷
ISBN: 978-600-92319-9-7
کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

سرشناسه	الیزابت کوهنک
عنوان و نام پدیدآور	Kuhn, Elizabeth
مشخصات نشر	تهران: نشر آلمان انتشارات تهران، ۱۳۹۲
مشخصات ظاهری	۳۷۲ ص: مصور، جدول
فروخت	سری کتاب های دامیز (به زبان خودمانی): ۳
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۹۲۳۱۹-۹-۷
وضعیت فهرست نویسی	فیبیا
یادداشت	عنوان اصلی: Body language for dummies
موضوع	زبان ایما و اشاره
شناسه افزوده	اقتداری، امید، ۱۳۳۰ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۱ ک۹۳ / BF۶۲۷
رده بندی دیویی	۱۵۳/۶۹
شماره کتبخانی ملی	۲۰۸۸۲۲۶

شما می توانید کتاب های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات تهران تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه: تهران، چهارراه پاسداران، شماره ۵۱۴

صندوق پستی: ۴۸۷ - ۱۹۵۸۵

تلفن های انتشارات: ۶۹۸، ۲۲۷۶۰۶۹۹، ۲۲۷۶۰۶۹۹، ۲۲۵۴۵۲۱۹

مرکز پخش: ۷۷، ۶۶۹۷۴۱، ۶۶۹۵۹۹۵۸

قیمت: ۲۰/۰۰۰ تومان

درباره نویسنده

الیزابت کوهنک مدرک کارشناسی گفتار و ارتباطات را از دانشگاه نورت وسترن گرفته است و در هنرهای نمایشی مدرک کارشناسی ارشد دارد. بیش از ۲۰ سال است که کوهنک با افراد و گروه‌ها برای تقویت تأثیر شخصی و مهارت‌های ارتباطی آنها کار می‌کند.

الیزابت کوهنک پیش از کوچ کردن به بریتانیا در سراسر آمریکا در صحنه تئاتر، ادبی و تلوویزیون بازیگری کرد. او علاوه بر طراحی و ارائه برنامه‌های دانشگاهی در زمینه صدا و حرکت، به دانشجویان و متخصصان مهارت‌های بازیگری می‌آموزد.

در بریتانیا، کوهنک تخصص تئاتر و بینش روان‌شناختی خود را با یک رویکرد کاری استوار درهم آمیخته است. او با شرکت‌های متعدد کار می‌کند و در زمینه‌های کلیدی مربوط به ارتباط بین فردی و نشان دادن تصویر فردی، به افراد و گروه‌ها آموزش می‌دهد. مراجعان الیزابت کوهنک که از زمینه‌های حرفه‌ای گوناگونی چون حسابداری، حقوق و مخابرات هستند، به هدف‌های خود می‌رسند و لذت می‌برند. رهنمودهای او در زمینه ارتباط، بر مبنای اصل ساده نشان دادن احترام، برقراری حسن تفاهم و دستیابی به نتایج است.

کوهنک سخنوری صاهر است و در کنفرانس‌ها و رسانه‌ها در موضوع‌های مربوط به اعتماد به نفس، صدا، زبان بدن، و مهارت‌های ارتباطی، یعنی تمام اجزای آفریدن یک تأثیر مثبت، به او بسیار استناد می‌شود.

برای اطلاعات بیشتر درباره کوهنک وبسایت او را در www.kuhnkecommunication.com ببینید.

فهرست مطالب

۳۹	لیخند زدن	۱۱	مقدمه
۳۹	سرخ شدن	۱۲	در باره این کتاب
۴۰	گریه کردن	۱۲	اصولی که در این کتاب رعایت شده است
۴۰	شانه بالا انداختن	۱۲	فرض های احمقانه
۴۱	بیشترین استفاده از زبان بدن	۱۲	این کتاب چگونه سامان یافته است
۴۲	آگاهی از فضای اطراف	۱۴	بخش ۱: در آغاز فقط حرکت و اشاره بود
۴۳	پیش بینی حرکت ها	۱۴	بخش ۲: شروع از بالا
۴۴	ایجاد حسن تفاهم از طریق منعکس کردن ژست ها	۱۴	بخش ۳: تنه: دست ها و پاها
۴۴	همان آدمی بشوید که می خواهید باشید	۱۴	بخش ۴: قرار دادن بدن در چارچوب اجتماعی
۴۶	پی بردن به نشانه ها و پاسخ مناسب به آنها	۱۵	بخش ۵: بخش ده تایی ها
۴۷	احترام به تفاوت های فرهنگی	۱۵	نمادهایی که در این کتاب استفاده شده است
		۱۶	از اینجا کجا برویم
۴۹	فصل ۲: نگاهی دقیق تر به ژست های غیر کلامی	۱۷	بخش ۱: در آغاز فقط حرکت و اشاره بود
۵۰	تاریخچه زبان بدن	۱۹	فصل ۱: تعریف زبان بدن
۵۰	تأثیر از نیاکان	۲۰	زبان بدن پیام ها را چگونه انتقال می دهد
۵۱	اول ژست ها، دوم زبان	۲۱	نشان دادن تصویر در ۳۰ ثانیه اول
۵۱	قوت و فن های زبان بدن	۲۲	انتقال ناخود آگاه پیام ها
۵۳	کینسیس: گروه های ژست	۲۴	رفتار به جای گفتار
۵۳	نمادها	۲۵	ژست برای نمایش دادن چیزی که می گویند
۵۴	طراحی	۲۶	پشتیبانی فیزیکی گفتار
۵۴	نشان دادن احساس ها	۲۷	آشکار کردن فکر ها، روحیه ها، و باورها
۵۵	تنظیم گرها	۲۹	انواع ژست های اصلی
۵۵	سازگاری ها	۳۱	ژست های غیر عمدی
۵۶	واکنش مادرزادی	۳۲	ژست های امضا: ژست هایی که شما را توصیف می کند
۵۷	ژست های آموخته	۳۴	ژست های ساختگی: گمراه کردن
۵۷	کشف حرکت های خودتان	۳۵	ژست های ریز: یک ژست ریز خیلی معنی دارد
۵۷	حرکت های جذب شده	۳۶	ژست های جانشین
۵۸	حرکت های آموزش داده شده	۳۸	ژست های جهانی
۵۸	حرکت های اصلاح شده		

- حرف آخر درباره ژست‌های غیر کلامی ۵۹
- بخش ۲: شروع از بالا ۶۱
- فصل ۳: نشانه رفتن به اصل موضوع ۶۳
- نشان دادن قدرت و صلاحیت ۶۴
- نشان دادن برتری ۶۴
- نشان دادن تکبر ۶۵
- نمایش تهاجم ۶۶
- نشان دادن ناراضی ۶۷
- نشان دادن عدم پذیرش ۶۸
- تیر و کمان برای ارباب ۶۹
- تکان دادن سر به نشانه مخالفت ۶۹
- اشاره کردن با سر ۶۹
- لمس کردن سر یک نفر دیگر ۷۰
- نشان دادن موافقت و تشویق: تصدیق با سر ۷۰
- تشویق گوینده به ادامه سخن ۷۱
- نشان دهید که می‌فهمید ۷۱
- حرکت ظریف سر ۷۲
- نشان دادن توجه و علاقه ۷۲
- یک‌و‌ری و کج کردن سر ۷۳
- کج گرفتن سر ۷۴
- نشست خصوصی دوفره ۷۵
- نشان دادن سلطه‌پذیری یا نگرانی ۷۶
- پایین آوردن و پس کشیدن سر ۷۶
- نگه داشتن سر در دست‌ها برای راحتی ۷۷
- در دست گرفتن سر ۷۸
- نشان دادن بی‌حوصلگی ۷۸
- نشان دادن تفکر عمیق ۸۰
- تکیه سر روی دست ۸۰
- ضربه زدن به چانه ۸۱
- فصل ۴: حالت‌های چهره ۸۲
- بیان احساس‌ها وقتی کلمه‌ها نامناسب است ۸۳
- تشخیص حالت‌های چهره‌ای که پیام کلامی را ۸۴
- ماسک زدن به احساس‌ها ۸۷
- بیان گستره‌ای از احساس‌ها ۸۸
- نشان دادن شادی ۸۸
- آشکار کردن اندوه ۹۲
- نشان دادن بی‌زاری و تحقیر ۹۲
- نشان دادن خشم ۹۳
- تشخیص تعجب و آشکار کردن ترس ۹۴
- تعجب ۹۴
- پنخ ۹۵
- نشان دادن علاقه ۹۵
- فصل ۵: چشم‌ها حرف می‌زند ۹۷
- قدرت نگاه - خیره ۹۸
- نشان دادن علاقه ۹۹
- ایجاد حسن تفاهم ۱۰۰
- ایجاد ارتباط چشمی ۱۰۱
- نشان دادن مخالفت، ناراضی، و احساس‌های ۱۰۳
- نشان دادن برتری ۱۰۳
- سناریوی ۱: تویخ شدن ۱۰۴
- سناریوی ۲: در گفتگو ۱۰۵
- سناریوی ۳: نگاه تزلزل‌ناپذیر ۱۰۶
- نگاه‌های مؤثر در وضعیت‌های کسب و کار ۱۰۷
- کنترل یک آدم کسل‌کننده ۱۰۷
- بالا بردن دست برای تأکید ۱۰۸
- چشم سرگردان: گسستن ارتباط چشمی ۱۰۸
- برده و برگرداندن چشم ۱۱۰
- نگاه از گوشه چشم ۱۱۱
- پایین بردن چشم ۱۱۲
- راه‌های دیگر افشاگری چشم‌ها ۱۱۳
- چشمک زدن و پلک زدن ۱۱۳
- پلک زدن طولانی‌تر از حد معمول ۱۱۴
- پلک زدن بیش از حد عادی ۱۱۴
- پلک زدن کمتر از حد معمول ۱۱۵
- ابروهای فعال: تکان ابرو ۱۱۶
- درشت کردن چشم‌ها ۱۱۶
- حرکت دادن، بالا بردن، و پلک زدن ۱۱۸
- فصل ۶: خواندن لب ۱۱۹
- فاش کردن فکرها، احساس‌ها، و هیجان‌ها ۱۱۹
- لب‌های فشرده ۱۲۰

فهرست مطالب ۷

دست‌های ناشده روی سینه	۱۶۱
دست‌های ناشده چنگ زده	۱۶۳
دست‌های ناشده و مشت‌های گره خورده	۱۶۴
دست‌های ناشده و مشت رو به بالا	۱۶۴
لمس کردن خود: بغل کردن، نوازش، و...	۱۶۶
گذاشتن اشیاء در جلوی خودتان	۱۶۷
بی‌اعتنایی نشان دادن	۱۶۸
نشان دادن گرمی و صداقت	۱۶۸
لمس کردن برای انتقال پیام	۱۷۰
ایجاد پیوند	۱۷۲
نشان دادن برتری	۱۷۴
تقویت پیام	۱۷۵
افزایش تأثیر شما	۱۷۷
در آغوش کشیدن در هنگام سلام و خداحافظی	۱۷۸
فصل ۹: در کف دست شماست	۱۸۰
بالا یا پایین: خواندن کف دست	۱۸۱
کف دست باز	۱۸۱
نشان دادن صداقت	۱۸۱
ایجاد یک ارتباط	۱۸۲
کف دست رو به پایین	۱۸۵
کف دست بسته، انگشت نشانه رفته	۱۸۵
دست‌ها بالا!	۱۸۷
پنهان کردن دست‌ها	۱۸۷
مالیدن دست: خوب برای شما یا خوب برای من؟	۱۸۸
دست‌های توهم رفته	۱۸۹
دست‌های گره خورده	۱۹۰
جلوی صورت	۱۹۰
در وسط	۱۹۱
برگ انجیر	۱۹۲
بگذارید انگشت‌ها حرف بزنند	۱۹۳
چنگ ظریف	۱۹۳
چنگ قدرت	۱۹۵
برش قدرت	۱۹۶
گنبد نیز	۱۹۸
گرفتن دست، میج و بازو	۱۹۸
بیان کردن یا شست‌ها	۲۰۰

لب‌های آویزان	۱۲۱
جویدن لب‌ها	۱۲۲
سفت کردن لب بالا	۱۲۲
غنچه کردن لب	۱۲۴
لب فشردن به نشانه مخالفت	۱۲۵
منقبض کردن لب‌ها و قویوت دادن حرف	۱۲۷
تغییر فکرها و رفتارها	۱۲۷
تمایز بین لبخندها	۱۲۸
لبخند لب دوخته	۱۲۸
لبخند یک‌دندنی	۱۳۰
لبخند با آرواره آویخته	۱۳۰
لبخند روی گردانده	۱۳۲
لبخند با لب‌های بسته	۱۳۳
لبخند تمام‌عیار	۱۳۳
نخنده بهترین دارو است	۱۳۴
بخش ۳: تنه: دست‌ها و پاها	۱۳۷
فصل ۷: از تنه بفهمید	۱۳۹
شناخت تأثیر حالت بدن	۱۳۹
ارزیابی آنچه حالت بدنتان درباره شما می‌گوید	۱۴۱
نشان دادن شدت احساس‌ها	۱۴۳
آشکار کردن شخصیت و خلق	۱۴۵
سه نوع حالت اصلی بدن	۱۴۷
ایستادن	۱۴۷
نشستن	۱۴۸
دراز کشیدن	۱۴۹
تغییر روحیه با تغییر حالت بدن	۱۵۰
استفاده از حالت بدن برای کمک به ارتباط	۱۵۲
نشان دادن مقام بالا و پایین از طریق وضعیت	۱۵۲
متماایل شدن به جلو برای نشان دادن علاقه و توجه	۱۵۴
نشانه‌های بی‌اعتنایی	۱۵۶
پیام ندانستن	۱۵۶
نشان دادن عدم تمایل به درگیر شدن	۱۵۸
نشان دادن پوزشی سلطه‌پذیر	۱۵۹
فصل ۸: خود را مجهز کنید	۱۶۰
ساختن سدهای دفاعی	۱۶۱

۲۳۱	مکت برای اندیشیدن	۲۰۱	بررسی دست دادن ها
۲۳۲	از ورای عینک	۲۰۱	اول کی دستش را جلو ببرد
۲۳۳	به تأخیر انداختن زمان	۲۰۲	بیان حالت روحی
۲۳۳	موشکافی وضعیت	۲۰۲	استخوان خردکن
۲۳۴	کنترل گفتگو	۲۰۳	ماهی خیس
۲۳۴	نشان دادن مقاومت	۲۰۴	دست دادن قدرت
۲۳۵	مهرکه دیده شدن	۲۰۴	دودستی دست دادن
۲۳۵	عینک در محل کار	۲۰۵	ول نکردن
۲۳۶	دودها	۲۰۵	مهاجم فضا
۲۳۶	سیگار کشیدن و نمایش های مربوط به جنسیت	۲۰۶	دست دادن اسرار
۲۳۷	شیوه هایی که سیگاری ها برای استعمال استفاده...	۲۰۷	مزیت طرف چپ
۲۳۸	سیگارهای خاص	۲۰۸	جابه جایی انرژی
۲۳۸	پیپ	۲۰۸	ضرب گرفتن برای آرامش
۲۴۰	آراستگی در همه جا	۲۰۸	ور رفتن برای احساس آسودگی
۲۴۱	آراستگی در محیط کار	۲۰۹	دست به بینی
۲۴۱	آرایش برای نمایش	۲۱۰	دست به گونه
۲۴۱	پوشاک: پوشیدن لباس نقش خود	۲۱۰	دست به چانه
۲۴۲	وسایل زینتی زن ها	فصل ۱۰: ایستادن	
۲۴۳	وسایل تزئینی مردان	۲۱۱	نشان دادن مسئولیت پذیری و نگرش با طرز ایستادن
۲۴۷	بخش ۴: قرار دادن بدن در چارچوب اجتماعی و...	۲۱۲	دولنگه ایستادن
۲۴۹	فصل ۱۲: حقوق و مقررات قلمرو	۲۱۳	پیام های فکری مردانگی
۲۴۹	در کن اتر فضا	۲۱۴	نشانه های تهدید کننده
۲۵۱	شناختن فضای خود	۲۱۵	موازی ایستادن
۲۵۱	پنج منطقه	۲۱۷	پشت بند ایستادن
۲۵۱	سایر وضعیت های قلمرو	۲۱۸	قیچی ایستادن
۲۵۲	استفاده از فضا	۲۱۹	به هم پیچیدن پاها
۲۵۵	نمایش دادن مالکیت	۲۲۱	منعکس شدن احساس ها از طریق وضعیت قرار گرفتن پاها
۲۵۵	نشان دادن سلطه پذیری	۲۲۲	اشاره پا به سوی مکان مورد نظر
۲۵۶	نگهانی از فضای خودتان	۲۲۲	پاهای بی قرار
۲۵۷	آشکار کردن راحتی یا معذب بودن	۲۲۴	مچ پای گره خورده
۲۵۸	حفظ فضای شخصی	۲۲۴	تکان دادن، تلنگر زدن، با دایره زدن
۲۶۰	چیدمان صندلی	۲۲۵	شیوه های راه رفتن
۲۶۱	صحبت کردن در محیط خودمانی	۲۲۷	
۲۶۱	همکاری	فصل ۱۱: ور رفتن با اشیاء	
۲۶۲	مبارزه و دفاع	۲۲۹	استفاده از وسایل فرعی برای منعکس کردن...
۲۶۲	کناره گرفتن	۲۳۰	نشان دادن آشفتگی درونی
۲۶۴		۲۳۰	

گذشتن اولین تأثیر: مصاحبه	۲۹۵
ژست‌های کوچک برای حداکثر تأثیر	۲۹۹
بلند ایستادن و جای پا محکم کردن	۲۹۹
حرکت کردن با هدف	۳۰۱
تراز دادن بدن در جهت درست	۳۰۲
ایجاد برخوردی پرآرامش با زاویه ۴۵ درجه	۳۰۳
قرارگیری برای همکاری	۳۰۳
نشستن با زیردست‌ها	۳۰۴
برداشتن فشار	۳۰۵
رودرویی مستقیم برای پاسخ‌های جدی	۳۰۵
انتخاب صندلی قدرت	۳۰۷
ارتفاع پشتی صندلی	۳۰۷
صندلی‌های روی پایه چرخ‌دار	۳۰۸
امتیاز ارتفاع	۳۰۸
جادادن صندلی	۳۰۸
شیوه‌های مذاکره	۳۰۹
اعلام مالکیت بر فضای خود	۳۱۰
آشنا شدن با محیط	۳۱۰
انتخاب یک صندلی خوب	۳۱۱
پر کردن فضای خود	۳۱۱
نشان دادن اطمینان به خود	۳۱۲
پرهیز از ژست‌های عصبی	۳۱۳
باز کردن یا بستن انگشت‌ها	۳۱۴
نقطه چیزهای ضروری را دست بگیرد	۳۱۴
مراقب دگمه‌ها باشید	۳۱۵
فصل ۱۵: عبور از تفاوت فرهنگی	۳۱۶
سلام‌ها و خداحافظی‌ها	۳۱۷
توقع لمس شدن	۳۱۷
احترام به قانون تماس بدنی ممنوع	۳۱۹
سخنی درباره دست نکان دادن خداحافظی	۳۲۰
رفتار مقام بالاتر و پایین‌تر	۳۲۱
تعظیم کردن، زانو زدن، کرنش کردن	۳۲۱
خبردار ایستادن	۳۲۲
جای‌گیری و مرزبندی	۳۲۳
ژست‌های مشترک، تفسیرهای چندگانه	۳۲۴
ژست‌های رو به بالا	۳۲۵

ایجاد برابری	۲۶۴
موقعیت بدن	۲۶۶
افقی	۲۶۶
عمودی	۲۶۷
پایین آوردن خود	۲۶۷
ارزیابی خود	۲۶۹
عدم تقارن	۲۷۱

فصل ۱۳: همسران	۲۷۳
جلب کردن توجه	۲۷۴
جلب نظر کردن: مراحل	۲۷۶
برجسته کردن تفاوت‌های جسمیتی	۲۷۹
راه رفتن، تکان خوردن، و شش‌ورق راه رفتن	۲۷۹
پر کردن فضا	۲۸۰
و چیزهای دیگر	۲۸۱
نشان دادن آزادی	۲۸۱
ژست‌های جلب نظر	۲۸۲
پرت کردن سر	۲۸۲
کج کردن سر	۲۸۳
حرکت گردن	۲۸۴
پایین بردن سر	۲۸۴
غنچه کردن لب‌ها	۲۸۴
لمس خود	۲۸۵
مچ دست	۲۸۵
دست کشیدن به اشیاء	۲۸۵
نگاه کردن از پهلو یک شانه بالا آمده	۲۸۶
نزدیک گذاشتن کیف دستی	۲۸۷
نحوه قرار دادن	۲۸۸
تکان دادن کفش	۲۸۸
پا رو پا انداختن	۲۸۸
ژست‌های جلب نظر در مردها	۲۸۹
نشانه جهانی مجذوبیت: مردمک‌های باز	۲۹۰
پیشروی	۲۹۲
خور شدن با رفتارهای یکدیگر	۲۹۲
نشان دادن تعلق به یکدیگر	۲۹۳
فصل ۱۴: مصاحبه، تأثیرگذاری و به خرج دادن	۲۹۴

- ۳۲۵ علامت هاکی.....
- ۳۲۶ لبخند.....
- ۳۲۷ راحت تر کردن وضعیت های دشوار.....
- ۳۲۸ بازی طبق قوانین محلی: ارتباط چشمی.....
- ۳۳۰ سازگار کردن شیوه خود برای ارتباط شفاف.....
- فصل ۱۶: خواندن نشانه ها..... ۳۳۲
- ۳۳۳ علاقه نشان دادن به آدم های دیگر.....
- ۳۳۵ نتیجه گیری از آنچه مشاهده می کنید.....
- ۳۳۵ نگاه به مجموعه ژست ها.....
- ۳۳۶ دادن علامت استرس.....
- ۳۳۶ دادن علامت بی حوصلگی.....
- ۳۳۷ نشان دادن شادی.....
- ۳۳۷ عدم تناسب پیام های گفتاری و غیر کلامی.....
- ۳۳۹ در نظر گرفتن زمینه.....
- ۳۴۰ تمرین مهارت می آورد.....
- بخش ۵: بخش ده نایی ها..... ۳۴۱
- فصل ۱۷: ده راه شناسایی فریب..... ۳۴۲
- ۳۴۴ پی بردن به حالت های گذرای روی چهره.....
- ۳۴۵ سرکوب حالت های چهره.....
- ۳۴۵ برانداز کردن یک نفر.....
- ۳۴۶ پوشاندن منبع فریب.....
- ۳۴۷ دست زدن به بینی.....
- ۳۴۸ لبخند تقلبی.....
- ۳۴۹ کم کردن ژست های دست.....
- ۳۴۹ به حداکثر رساندن تماس های لمسی.....
- ۳۵۰ جابه جایی و بی قراری پاها.....
- ۳۵۱ تغییر الگوهای گفتار.....
- فصل ۱۸: ده راه آشکار کردن جذابیت..... ۳۵۲
- ۳۵۳ استفاده از ارتباط چشمی.....
- ۳۵۴ نشان دادن سرزندگی در چهره.....
- ۳۵۴ تشویق کردن.....
- ۳۵۴ استفاده از ژست های باز.....
- ۳۵۵ نشان دادن علاقه از طریق حالت بدن.....
- ۳۵۵ قرار گرفتن در جای درست.....
- ۳۵۶ تماس لمسی برای ایجاد ارتباط.....
- ۳۵۷ سر وقت بودن.....
- ۳۵۸ همزمان کردن ژست ها.....
- ۳۵۹ متعادل کردن جنبه غیر کلامی گفتار.....
- فصل ۱۹: ده راه کسب اطلاعات بدون پرسیدن..... ۳۶۰
- ۳۶۱ نگاه کردن به حالت های چهره.....
- ۳۶۲ به حرکت های سر توجه کنید.....
- ۳۶۳ توجه به حرکت های دست.....
- ۳۶۳ مشاهده حالت بدن.....
- ۳۶۴ در نظر گرفتن نزدیکی و جهت گیری.....
- ۳۶۵ توجه به تماس لمسی.....
- ۳۶۵ واکنش به مظاهر.....
- ۳۶۶ کنترل زمان بندی و همزمانی.....
- ۳۶۷ بررسی جنبه های غیر کلامی گفتار.....
- فصل ۲۰: ده راه بهبود ارتباط خاموش..... ۳۶۹
- ۳۶۹ توجه نشان دهید.....
- ۳۷۰ بدانید چه می خواهید.....
- ۳۷۰ ممتازها را الگو کنید.....
- ۳۷۱ آینه دیگران شوید.....
- ۳۷۲ ژست ها را تمرین کنید.....
- ۳۷۲ زمان بندی و هماهنگی را پرورش دهید.....
- ۳۷۳ پوشیدن لباس نقشی که دارید.....
- ۳۷۴ آن گونه عمل کنید که می خواهید دیده شوید.....
- ۳۷۵ آگاهي نشان دهید.....
- ۳۷۵ پرسیدن نظر دیگران.....

مقدمه

زبان بدن گویاتر از هر کلمه‌ای است که از دهان شما بیرون می‌آید. چه به دیگران بگویید دوستشان دارید، از آنها عصبانی هستید، یا بگویید اصلاً برایتان مهم نیستند، حرکت‌های بدن شماست که اندیشه‌ها، روحیه و حالت شما را آشکار می‌کند. شما هم آگاهانه و هم ناخودآگاه با بدنتان به کسی که شما را مشاهده می‌کند می‌گویید درونتان به‌راستی چه می‌گذرد.

در این جهان پرفرآبت و پیچیده، توانایی برقراری ارتباط با شفافیت، اعتماد به‌نفس و ایجاد قابلیت اعتماد برای موفقیت حیاتی است. این توانایی خیلی وقت‌ها نادیده گرفته می‌شود. استدلال درست، نتیجه‌گیری‌های منطقی و راه‌حل‌های نوآورانه اگر به شیوه‌ای به شنونده منتقل نشود که او را متقاعد کند، مشتاق کند، یا توجهش را برانگیزد بی‌معنی می‌شود.

بدن شما هر روز تمام مدت پیام‌هایی درباره‌ی خلق و روحیه و وضعیت عمومی شما بازگر می‌کند. می‌توانید از طریق استفاده از بدنتان پیام‌هایی را که به دیگران منتقل می‌کنید تعیین کنید.

زبان بدن یا نیاکان کهن ما، و مدت‌ها پیش از اینکه اصوات کلامی به واژه‌ها، عبارت‌ها و پاراگراف‌های پیچیده تبدیل شود آغاز شد، با این حال فقط در حدود همین ۶۰ سال گذشته است که زبان بدن به‌طور جدی مطالعه شده است. در این مدت مردم به ارزش زبان بدن به‌عنوان ابزاری برای بهبود ارتباط بین‌فردی پی برده‌اند. سیاستمدارها، بازیگران و افراد خبرساز نقشی را که بدنشان در انتقال پیام‌های آنها دارد می‌شناسند.

هر فصل این کتاب به جنبه‌ی خاصی از زبان بدن می‌پردازد. با خواندن این

کتاب علاوه بر توجه به تک تک اندام‌های بدن و نقشی که در منتقل کردن اندیشه‌ها، احساس‌ها و حالت‌های شما دارند، کشف می‌کنید چگونه زبان بدن دیگران را تفسیر کنید. این کشف از حالت ذهنی آنها، که شاید خودشان هم از آن آگاه نباشند، بینشی به شما می‌دهد. یادتان باشد که زبان بدن را باید به شکل مجموعه و دز شرایط مشاهده آن تفسیر کنید. یک ژست تنها خیلی بیش از یک کلمه چیزی نمی‌گوید.

می‌توانید با نمایش ژست‌ها یا کارهای خاصی حالت‌های ذهنی منطبق با آنها را بیافرینید. با تمرین ژست‌ها تأثیر مثبت زبان بدن را تجربه می‌کنید و پی می‌برید چگونه تصویری را که می‌خواهید داشته باشید بیافرینید. در واقع می‌توانید همان آدمی بشوید که می‌خواهید باشید.

آماده خواندن هستید؟ پس بخوانید.

درباره این کتاب

موضوع زبان بدن به‌رغم نسبتاً جدید بودن آن در مطالعات تکامل و رفتار اجتماعی، مورد پژوهش‌های بسیار قرار گرفته است. تأثیر فرهنگ، جنسیت و تفاوت‌های مذهبی بر زبان بدن، هریک می‌تواند موضوع یک کتاب باشد! من این کتاب را بیشتر از دیدگاه غربی انگلیسی زبان نوشته‌ام. در زمینه زبان بدن در ارتباط میان فرهنگی بسیار بیش از این‌ها می‌شود نوشت. البته من در انتخاب مطلب برای این کتاب گزینشی عمل کرده‌ام و بر جنبه استفاده از زبان بدن برای بهبود ارتباط غیرکلامی در روابط شخصی و کاری شما تأکید داشته‌ام.

در این کتاب راه‌های شناسایی و تشخیص ژست‌ها، حرکات و حالت‌هایی را شرح می‌دهم که پیام کلامی و غیرکلامی را منتقل و تقویت می‌کند. وقتی در فهمیدن زبان بدن، درک چگونگی پیام‌رسانی بدن‌تان، و شناخت چگونگی بازتاب یافتن روحیه و خلق شما در ژست‌ها و حالت‌هایتان پیشرفت کردید، در ارتباط‌های بین فردی برگ برنده را خواهید داشت. با شناخت و پاسخ به پیام‌های بدن می‌توانید جریان گفتگو را هدایت کنید و به نحوی ساده و مؤثر جلسه‌ها و ملاقات‌ها را آسان کنید. به شما نشان می‌دهم اندیشه‌ها و

احساس‌های شما چگونه بر ژست‌ها و حالت‌های شما تأثیر می‌گذارد و چگونه همین موضوع در مورد دیگران نیز صدق می‌کند.

هدف کتاب این است که شما را به زبان بدن خودتان و دیگران آگاه کند و همچنین کم‌کم‌کم ژست‌ها، حرکت‌ها و حالت‌ها را درست تفسیر کنید. و دیگر اینکه کتاب نشانه‌ها و پیام‌هایی را که می‌فرستید افزایش و بهبود می‌دهد تا ارتباط شما با دیگران بهتر شود.

اصولی که در این کتاب رعایت شده است

این کتاب زبان خاصی ندارد. هرگاه واژه جدیدی را به کار می‌برم آن را با حروف کج می‌نویسم و بعد آن را تعریف می‌کنم. تنها اصول دیگر کتاب این است که آدرس‌های وب و ای‌میل با حروف ساده نازک، و بخش عملی گام‌های شما ره‌دار و مفاهیم کلیدی فهرست‌وار با حروف سیاه نوشته شده است.

فرض‌های احمقانه

من، شاید به اشتباه، فرض می‌کنم که شما:

- ✓ به زبان بدن علاقه دارید و کمی درباره آن می‌دانید.
- ✓ می‌خواهید ارتباط‌های بین فردی خود را بهبود بخشید.
- ✓ مایل‌اید بیندیشید و واکنش نشان دهید.
- ✓ انتظار بهترین را دارید.

این کتاب چگونه سامان یافته است

نکته شیرین در مورد این مجموعه کتاب‌ها این است که می‌توانید هرطور دوست دارید در آن شیرجه بزنید و بیرون بیایید. لازم نیست فصل اول را بخوانید تا قصل آخر را بفهمید. و اگر ابتدا آخر را بخوانید داستان را خراب نخواهید کرد. فهرست مطالب کمک می‌کند موضوعی را که لازم دارید پیدا

کنید. اگر ترجیح می‌دهید فقط شیرجه‌ای در کتاب بزنید، لطفاً همین کار را بکنید؛ در استخر آب هست و بخوانید تا ببینید چه نصیب شما می‌شود.

بخش ۱: در آغاز فقط حرکت و اشاره بود

در این بخش مبانی زبان بدن، یعنی ارتباط برقرارکننده‌های خاموش را کندوکاو می‌کنم. شما ریشه‌های زبان بدن، چگونگی تکامل یافتن آن، و تأثیری را که بر تمام ارتباط‌ها و روابط شما دارد کشف می‌کنید.

بخش ۲: شروع از بالا

با تمرکز بر سر و اندام‌ها و وضعیت‌های آن، به کندوکاو زبان بدن و پیام‌هایی که منتقل می‌کند ادامه می‌دهم. شما پی می‌برید چگونه بک‌وِری کردن سر، بالا بردن ابرو، و جنبش لب بیشتر از کلماتی که از دهانتان بیرون می‌آید افشاگر است.

بخش ۳: تنه: دست‌ها و پاها

در این بخش تأثیر حالت بدن بر تفکر، روحیه و ادراک‌های شما را بررسی می‌کنم. می‌بینید که احساس‌ها، رفتار و ادراک‌ها چگونه درهم تنیده هستند. به دست و پای بدن، بازوها، ساق‌ها، پاهای شما، دست‌ها و انگشت‌های آن نگاه می‌کنم و به اینکه چگونه حرکت آنها بازتاب‌دهنده حالت‌های درونی است و تأثیرهایی می‌آفریند. و در آخر می‌بینید که زوایای شما چگونه به تصویر آدمی که هستید افزوده می‌شود.

بخش ۴: قرار دادن بدن در چارچوب اجتماعی و کاری

در این بخش کشف می‌کنید چگونه برحسب وضعیتی که در آن هستید ژست مؤثر و مناسب بگیرید. می‌فهمید برای داشتن بیشترین تأثیر، خودتان را کجا قرار دهید و مستقر کنید. کشف می‌کنید چگونه علائم علقه و بی‌توجهی را درک و آشکار کنید و چگونه با یک یار احتمالی احساساتی نامزد شوید. در محل کار، وضعیت‌های قدرت و چگونگی نشان دادن اعتماد به نفس و تأثیر مثبت را کشف می‌کنید.

با توجه به گوناگونی فرهنگی، به رفتارهای متفاوت با رفتارهای خود نگاهی می‌اندازید و برای پرهیز از مشکلات بالقوه، راهبردهای سازش‌پذیرانه در پیش می‌گیرید.

بخش ۵: بخش ده‌تایی‌ها

اگر می‌خواهید با سرعت و دقت از زبان بدن سر در آورید، با بخش ۵ آغاز کنید. اگر این ده نکته مهم را برای شناختن موقعیتی می‌خواهید که شخصی در بیان حقیقت خست به خرج می‌دهد، همین‌جا توقف کنید. همچنین به شما نشان می‌دهم چگونه حیطه طرفداران را وسعت دهید و کسانی که شما را تحسین می‌کنند جلب کنید. برای پرورش مهارت‌هایتان در نقش یک ارتباط برقرارکننده خاموش، به‌دست آوردن خود-آگاهی، و پروراندن مهارت‌هایی مشاهده‌گری خود، این فصل را بخوانید.

نمادهایی که در این کتاب استفاده شده است

اجازه دهید برای هوشیار کردن تفکرتان و متمرکز کردن توجه‌تان؛ این نمادها راهنمای شما باشند.

این نماد داستان‌هایی را مشخص می‌کند که دربارهٔ دوستان من یا آدم‌هایی است که دیدهام و آنها از طریق زبان بدن سر نخ‌هایی برایم آشکار کرده‌اند.

اینجا فرصتی است که عقب بایستید و بدون اینکه دیده شوید مشاهده کنید. با فاصله گرفتن و یک بررسی کلی می‌توانید تماشا کنید دیگران چگونه رفتار می‌کنند و به پیامدها بازتاب نشان می‌دهند.

این نماد نکته باارزشی را که باید به یاد داشته باشید مشخص می‌کند.

این‌ها نسخه‌های عملی و فوری برای پرورش مهارت‌های زبان بدن شماست.





در اینجا می‌توانید نظریه را به عمل درآورید. بعضی تمرین‌های عملی که به منظور تقویت تصویری که از خود به دیگران نشان می‌دهید و تأثیرگذار بودن آن طراحی شده است، در اینجا ارائه می‌شود.

از اینجا کجا برویم

گرچه در این کتاب تمام مطالب برای حمایت از شما طراحی شده است تا در بهترین حالت خود باشید، تمام اطلاعات لزوماً به نیازها یا علایق خاص شما مربوط نمی‌شود. هرچه را می‌خواهید، وقتی آن را می‌خواهید بخوانید. نه مجبورید کتاب را به ترتیب خاصی بخوانید، نه خواندن مطالب تاریخ مصرف دارد.

اگر به چگونگی انتقال پیام‌های زبان بدن علاقه دارید، خواندن کتاب را به بخش ۱ آغاز کنید. اگر برای مصاحبه کاری یا برای بازی‌های سیاسی و شرکتی شغلی در صدد اصلاح زبان بدن خود هستید، نگاهی به فصل ۱۴ بیندازید. اگر درباره حالت‌های چهار کنجکاو هستید، فصل ۴ را ببینید.

حالا بروید به صفحه، فصل یا بخشی که برایتان جالب است و بخوانید. در پریدن از این بخش به آن بخش و از این صفحه به آن صفحه خود را آزاد بگذارید. و مهم‌تر از همه، از خواندن لذت ببرید.