

3919

دۛ

ۛ
ۛۛ

ۛۛ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي هدانا لهذا
ما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله

زبان بدن

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار
دیگران ببریم؟

نویسنده: آلن پیز

سرشناسه : پیز، آلن

Pease, Allan

عنوان و نام پدیدآور : زبان بدن (چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟)

مشخصات نشر : قم: آوای شمال، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۲۴۰ ص.: مصور؛ ۱۵×۲۱/۵ س م.

شابک : ۸ - ۷۳ - ۷۷۹۱ - ۶۰۰ - ۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی : فیپای مختصر

یادداشت : فهرست نویسی کامل این اثر در نشانی <http://opac.nlai.ir> قابل دسترسی است

یادداشت : کتاب: امه

شناسه افزوده : نسیمی، زهرا، ۱۳۵۷-

شماره کتابشناسی ملی : ۳۷۸۵۴۱۳

مرکز پخش: ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۶ - ۰۹۱۹۸۵۳۷۶۸۱ - ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۵

نام کتاب: زبان بدن (چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟)

نویسنده: آلن پیس

مترجم: زهرا نسیمی

ویراستار: رقیه فروزانی

ناشر: آوای شمال

نوبت چاپ: چهارم / ۱۳۹۶

چاپخانه: باران

شمارگان: ۵۰۰

قیمت: ۱۳۰۰۰ تومان

شابک: ۸ - ۷۳ - ۷۷۹۱ - ۶۰۰ - ۹۷۸

کلیه‌ی حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

۱۳..... زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

۱۳..... قدردانی

۱۴..... مقدمه

۱۷..... فصل اول: جای خالی برای فهم مطالب

۲۰..... هوشمندی، راست، حدیثات

۲۱..... علایم ذاتی، ژنتیکی، انقباض و فرهنگی

۲۳..... برخی از حرکات اساسی و منشاء آنها

۲۴..... حرکت حلقه یا علامت (OK) «بسیار خوب»

۲۶..... حرکت بالا بردن انگشت شست

۲۷..... علامت V

۲۸..... مجموع علایم

۲۹..... تناسب

۳۱..... حرکات بدن و محیط

۳۲..... سایر عوامل تأثیرگذار در تعبیر و تفسیر کردن

۳۳..... مقام و قدرت

۳۵..... زبان بدن گول‌زننده

۳۷..... دروغ‌گویی

۳۸..... یادگیری زبان بدن

۶ / زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

فصل دوم: قلمرو و حریم‌ها ۴۰

فضای شخصی ۴۱

فاصله‌ی حریم‌ها ۴۲

مصادیق عملی فاصله‌ی حریم‌ها ۴۳

آداب رعایت فاصله ۴۸

عوامل فرهنگی تأثیرگذار بر فاصله‌ی حریم‌ها ۴۹

حریم شهری در قیاس با حریم روستایی ۵۲

قلمرو و مالکیت ۵۴

وسایل سنده‌ی موتوری ۵۶

فصل سوم: حرکات مربوط به کف دست ۵۸

صراحت و صداقت ۵۸

استفاده‌ی عمدی از کف دست‌ها به منظور فریب دیگران ۶۰

قدرت کف دست ۶۱

دست دادن ۶۳

دست دادن در موقعیت سلطه‌جو و سلطه‌پذیر ۶۴

چه کسی ابتدا دست جلو می‌برد؟ ۶۹

سبک‌های دست دادن ۷۰

فصل چهارم: حرکات دست و بازو ۷۸

مالیدن دست‌ها به هم ۷۸

مالیدن شست و انگشتان ۸۰

دست‌های گره‌شده به هم ۸۱

شبی‌دار کردن دست‌ها ۸۳

گرفتن دستها، بازوان و مچها..... ۸۵

نمایش حرکات شست..... ۸۷

فصل پنجم: حرکات دست تا صورت..... ۹۲

فریب، شک و تردید، دروغ..... ۹۲

گرفتن دهان با دست..... ۹۴

لمس کردن بینی..... ۹۵

مالش گوش..... ۹۷

خاراندن گردن..... ۹۸

کشیدن یقه..... ۹۹

قرار دادن انگشتان در دهان..... ۱۰۰

برداشت صحیح و برداشت غلط..... ۱۰۱

حرکات گونه و چانه..... ۱۰۴

خستگی..... ۱۰۴

ارزیابی..... ۱۰۵

لمس کردن چانه..... ۱۰۷

انواع حرکات مربوط به تصمیم‌گیری..... ۱۰۹

ترکیبی از مجموعه حرکات دست تا صورت..... ۱۱۰

حرکات مربوط به مالیدن سر و ضربه زدن به سر با کف دست..... ۱۱۲

فصل ششم: حایل کردن بازو..... ۱۱۴

حرکات دست به سینه..... ۱۱۴

حرکت دست به سینه‌ی استاندارد..... ۱۱۶

۸ / زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

- ۱۱۸ دست به سینه‌ی مستحکم.....
۱۱۹ حرکت محکم گرفتن بازو.....
۱۲۲ قرار گرفتن در وضعیت نیمه دست به سینه.....
۱۲۴ وضعیت‌های دست به سینه‌ی پنهان.....

- ۱۲۷ فصل هفتم: حایل کردن پاها.....
۱۲۷ انداختن پاها روی هم.....
۱۲۷ انداختن پاها روی هم به شکل استاندارد.....
۱۲۹ وضعیت قفل نمودن پاها به شکل عدد ۴ انگلیسی در آمریکا.....
۱۳۱ قلاب کردن پاها به شکل عدد ۴ انگلیسی.....
۱۳۲ انداختن پاها روی هم در حالت ایستاده.....
۱۳۳ مراحل «راحت بودن» با دیگران.....
۱۳۵ حالت تدافعی یا احساس سرما؟.....
۱۳۶ حالت قفل کردن مچ پاها.....
۱۴۰ قفل کردن پاها در یکدیگر.....

- ۱۴۲ فصل هشتم: سایر حرکات و اعمال رایج.....
۱۴۲ قرار دادن صندلی میان دو پا.....
۱۴۴ برداشتن کرک‌های خیالی لباس.....
۱۴۵ حرکات سر.....
۱۴۶ وضعیت‌های اصلی سر.....
۱۴۸ قرار دادن هر دو دست پشت سر.....
۱۵۱ حرکات تهاجمی و آمادگی.....
۱۵۳ آمادگی در حالت نشسته.....

۱۵۵ موقعیت فرد شروع کننده

۱۵۶ سلطه جویی مرد در برابر مرد

۱۵۸ فصل نهم: علامت دادن با چشم

۱۵۸ چشم‌ها می‌توانند افکار فرد را فاش سازند

۱۶۱ خیره شدن به چشم‌ها

۱۶۲ نگاه خیره هنگام کار (شکل ۱۰۷)

۱۶۳ نگاه خیره اجتماعی (شکل ۱۰۸)

۱۶۴ نگاه خیره صمیمی (شکل ۱۰۹)

۱۶۵ نگاه کردن به اطراف

۱۶۵ خلاصه موارد ذکر شده

۱۶۶ حرکت بستن چشم

۱۶۷ کنترل نگاه خیره‌ی فرد

۱۶۹ فصل دهم: سیگار برگ، سیگار، پپ و عینک

۱۶۹ مصرف سیگار

۱۷۰ مصرف کنندگان پپ

۱۷۰ مصرف کنندگان سیگار

۱۷۴ مصرف کنندگان سیگار برگ

۱۷۴ علایم کلی مصرف سیگار

۱۷۵ حرکات با عینک

۱۷۵ طفره رفتن

۱۷۶ نگاه خیره از پشت عینک

۱۰ / زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

فصل یازدهم: حرکات مربوط به قلمرو و مالکیت ۱۷۸

حرکات مربوط به قلمرو ۱۷۸

حرکات مربوط به مالکیت ۱۸۰

فصل دوازدهم: تقلید و نسخه‌ی بدل ۱۸۴

فصل سیزدهم: خم شدن و جایگاه فرد ۱۸۹

فصل چهاردهم: اشاره‌گرها ۱۹۳

زوایا و مثلث‌ها ۱۹۴

آرایش باز ۱۹۴

آرایش بسته ۱۹۵

تکنیک‌های ورود و خروج ۱۹۶

سمت قرار گرفتن بدن در حالت نشسته ۱۹۸

مصاحبه با دو نفر ۱۹۹

آرایش بدن در حالت نشسته ۲۰۰

خلاصه ۲۰۴

فصل پانزدهم: آرایش میزها، صندلی‌ها و طرز نشستن ۲۰۵

وضعیت نشستن در اطراف میز ۲۰۵

وضعیت نشستن در گوشه (ب ۱) ۲۰۶

وضعیت همکاری (ب ۲) ۲۰۸

وضعیت رقابتی - تدافعی (ب ۳) ۲۰۹

وضعیت مستقل (ب ۴) ۲۱۴

۲۱۴	میزهای مربع، دایره، مستطیل.....
۲۱۴	میز مربع (رسمی).....
۲۱۵	میز دایره (غیررسمی).....
۲۱۶	میز مستطیل.....
۲۱۷	میز ناهارخوری در خانه.....
۲۱۸	تصمیم‌گیری بر سر میز شام.....

۲۲۱	فصل شایدهم: قدرت.....
۲۲۱	بازی قدرت با اسناد از صندلی‌ها.....
۲۲۱	اندازه‌ی صندلی و متعلقات آن.....
۲۲۲	ارتفاع صندلی.....
۲۲۳	محل قرار گرفتن صندلی.....
۲۲۳	طرح اداری راهبردی.....
۲۲۷	عوامل ارتقادهنده‌ی جایگاه.....

۲۲۸	فصل هفدهم: جمع‌بندی.....
۲۲۹	مجموعه حرکات، شرایط و وضعیت‌ها در برخوردهای روزمره.....

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

آلن پیز مدیرعامل شرکت مشاوره‌ی مدیریت واقع در سیدنی است. شغل او تولید کتاب، فیلم و نوار کاست‌هایی است که توسط تعداد زیادی از سازمان‌ها در سرتاسر جهان به منظور آموزش نیروی کار در زمینه‌ی مهارت‌های ارتباطاتی مورد استفاده قرار می‌گیرد. وی قبل از نگارش کتاب زبان بدن ده سال به مطالعه، مصاحبه و تحقیق پرداخت.

قدردانی

مایلم از افراد زیر که به طور مستقیم یا غیرمستقیم در تهیه‌ی این کتاب سهیم بودند، قدردانی نمایم: نوئل بیسپ، راثول بریل، تری بوید، سو برانیگان، ماتیو براوند، دوگ کانستبل، جان کوک، شارون کدپر، کریس کورک، برت دیویس، دکتر آندره داوریل، جورج دورو، روب دمنظر، جری هاتن، جان هیورث، باب هاسلر، گای هوبر، پروفیسور فیلیپ هانساگر، دانی جوس، ژاکلین کنت، ایان مک کیلوپ، دلیا مایلز، دزموند موریس، ویرجیا موس، واین موگریج، جان نوین، پیتز اپی، دیانا اوسولیوان، ریچارد اوتون، ری پیز، دیوید پلندرلیث، دیوید روز، ریچارد سالیسبوری، کیم شوماخ، جان اسیت تام استراتون، رون تاجی، استیو توکولی، کیت وبر، آلن وایت، روب وینچ.

مقدمه

هنگامی که برای نخستین بار در سمینار ۱۹۷۱ مطالبی در مورد «زبان بدن» شنیدم، آنچنان هیجان زده شدم که قصد داشتم مطالبی بیشتر در مورد آن بیاموزم. سخنران در مورد برخی از تحقیقاتی که پروفیسور ری بردویسل^۱ در دانشگاه لوییسیانا انجام داده بود، مطالبی نقل کرد که نشان می داد ارتباطات انسان بیشتر با استفاده از حرکات بدن، وضعیت اندام، طرز ایستادن و فاصله‌ی فرار گرفتن او انجام می گیرد تا روش های دیگر. من در آن زمان سال ها به کار فرزندگی با جی کمپسیون مشغول بودم و دوره های طولانی و فشرده ای را در زمینه ی تکنیک های فروش گذرانده بودم، اما در هیچ یک از این دوره ها مطالبی در مورد جنبه ها با مفاهیم غیر کلامی برخوردهای رو در رو ذکر نشده بود.

تحقیقات شخصی من نشان داد اطلاعات مفید بسیار اندکی در مورد زبان بدن وجود دارد. هرچند در کتابخانه ها و دانشگاه ها اسنادی از تحقیقات انجام شده در این زمینه موجود بود، بیشتر این اطلاعات شامل دست نوشته ها و فرضیه های نظری دقیقی بود که به شیوه ی عینی توسط افرادی که هیچ گونه تجربه ی عملی در برقراری ارتباط با افراد دیگر نداشتند و یا تجربه ای بسیار اندک در این زمینه داشتند، جمع آوری شده بود. این امر بدین معنا نیست که تلاش های آنها بی اهمیت است؛ بلکه تنها به این سبب که بیشتر این تحقیقات آنچنان فنی بود که هیچ نوع کاربرد عملی یا استفاده ای برای افراد عامی مانند من نداشت.

من در نگارش این کتاب بسیاری از تحقیقات انجام شده توسط دانشمندان رفتاری برجسته را خلاصه کرده، آنها را با تحقیقات مشابه انجام گرفته توسط

^۱ - Ray Birdwhistell

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟ / ۱۵

سایر افراد در حرفه‌های دیگر - جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، حیوان‌شناسی، آموزش، روان‌پزشکی، مشاوره‌ی خانواده، مذاکره‌ی حرفه‌ای و فروش - ترکیب نمودم.

این کتاب همچنین شامل بسیاری از ویژگی‌های «فنی» به دست آمده از تعداد بی‌شماری از حلقه‌های ویدیویی و فیلم‌های تهیه‌شده توسط خودم و دیگران در استرالیا و خارج از کشور است. جز این، دربردارنده‌ی برخی از تجربیات و برخوردهایی است که طی پانزده سال گذشته با هزاران نفر داشتم، با آنها مصاحبه نمودم، استخدام کردم، آموزش دادم و مدیریت کردم و کالا یا خدماتی به آنها فروختم.

این کتاب به آخرین اثر در مورد زبان بدن است و نه شامل هیچ‌یک از فرمول‌های جادویی وعده داده شده در برخی از کتاب‌های موجود در کتاب‌فروشی‌ها. هدف از نگارش این کتاب این است که خواننده را از علایم و نشانه‌های غیرکلامی آگاه‌تر نموده، نشان دهد افراد چگونه بدین‌وسیله با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند.

این کتاب به جداسازی و بررسی هر یک از مؤلفه‌های زبان و حرکات بدن می‌پردازد، هرچند تعداد اندکی از این حرکات، جدا از سایر حرکات انجام می‌گیرند. در عین حال کوشیده‌ام از ساده‌سازی بیش از حد آن جلوگیری نمایم. با وجود این، ارتباط غیرکلامی، فرایند پیچیده‌ای است که شامل افراد، واژه‌ها، آهنگ صدا و حرکات بدن می‌شود.

همواره افرادی وجود دارند که با ترس و وحشت دست‌شان را بر می‌کنند و ادعا می‌کنند که مطالعه‌ی زبان بدن تنها ابزاری است که از طریق آن می‌توان از علم و دانش به منظور استثمار یا سلطه بر دیگران و پی بردن به رازها و افکار آنها بهره‌برداری نمود. این کتاب در پی آن است که آگاهی

بیشتری در مورد ارتباط با هم‌نوعان در اختیار خواننده قرار دهد؛ به گونه‌ای که خواننده بتواند درکی عمیق‌تر از سایر افراد و بنابراین از خود داشته باشد. پی بردن به روش کار اشیاء زندگی را آسان‌تر می‌کند؛ درحالی‌که عدم شناخت و نادانی باعث افزایش ترس و تردید شده، سبب می‌شود از دیگران بیشتر انتقاد کنیم. پرنده پا^۱ به این دلیل به مطالعه‌ی پرندگان نمی‌پردازد که آنها را مورد هدف قرار داده، آنها را به عنوان نشان پیروزی نگه دارد. به همین ترتیب، کسب علم و مهارت در زمینه‌ی ارتباط غیرکلامی باعث می‌شود روبه‌رو شدن با دیگران به تجربه‌ای هیجان‌انگیز تبدیل شود.

این کتاب در اصل به عنوان کتابچه‌ی راهنمای فروشندگان، مدیران و مدیرعاملان بخش فروش تهیه شد و طی ده سالی که صرف تحقیق و تدوین آن شد، به گونه‌ای توسعه یافت که هر شخص، صرف‌نظر از حرفه و موقعیت خود در زندگی، بتواند از آن به منظور درک بهتر پیچیده‌ترین رویدادهای زندگی - مقابله‌ی رودررو با شخص دیگر - بهره‌برداری نماید.

۱ - شخصی که به مشاهده و پاییدن پرندگان جهت شکار می‌پردازد. [مترجم]