

www.ketab.ir

زبان بدن

آلن پیز

فهیمة شاه محمدی

سرشناسه: پیز، آلن Pease, Allan
 عنوان و نام پدیدآور: زبان بدن / آلن پیز؛ ترجمه فهیمه شاه محمدی.
 مشخصات نشر: قم: نگاه آشنا، ۱۴۰۱.
 مشخصات ظاهری: [۲۴۰] ص.: مصور.
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۱-۸۷-۶
 وضعیت فهرست نویسی: فاپا
 یادداشت: عنوان اصلی: Body language: how to read others' thoughts by their gestures.
 عنوان دیگر: زبان بدن؛ راهنمای تعبیر حرکات بدن.
 موضوع: ارتباط غیر کلامی
 موضوع: زبان ایما و اشاره
 شناسه افزوده: شاه محمدی، فهیمه، مترجم
 رده بندی کنگره: ۹۵۱۳۹۳ پ ۲ / ۶۳۷ BF
 رده بندی دیویی: ۱۵۳ / ۶۹
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۴۸۶۳۵۶

زبان بدن
 نویسنده: آلن پیز
 مترجم: فهیمه شاه محمدی
 ویراستار: سمیه شکرزاده
 ناشر: نگاه آشنا
 طراحی جلد: مجید غلامحسینی
 صفحه آرای: زیبا کتاب
 تاریخ و نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۱
 شمارگان: ۵۰۰ نسخه
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۱-۸۷-۶

کلیه حقوق این اثر ترجمه، متعلق به
 «انتشارات نگاه آشنا» می باشد و
 هرگونه خرید و فروش یا مترجم و یا
 کپی از متن کتاب غیرقانونی بوده و
 قطعاً پیگرد قانونی خواهد داشت.

۰۴۵-۳۷۸۳۹۸۳۶
 ۰۴۵-۳۷۸۳۹۸۳۷
 ۰۴۵-۳۷۷۳۴۹۳۹
 ۰۹۱۲۱۵۱۰۴۴۴

فهرست مطالب

۷.....	مقدمه
۱۲.....	فصل اول: درک مفاهیم پایه
۲۹.....	فصل دوم: قدرت در دستان شماست
۵۲.....	فصل سوم: جادوی لبخندها و خنده‌ها
۶۸.....	فصل چهارم: نشانه‌های بازو
۷۸.....	فصل پنجم: تأثیر تفاوت‌های فرهنگی در علائم غیرکلامی
۹۲.....	فصل ششم: حرکات دست و انگشت شست
۱۰۲.....	فصل هفتم: علائم مرتبط با ارزیابی و قریب دادن
۱۱۷.....	فصل هشتم: حرکات چشم
۱۳۳.....	فصل نهم: مهاجمان فضایی، قلمروها و فضا‌های شخصی
۱۴۳.....	فصل دهم: چه‌گونه طرز قرارگرفتن پاهایتان افکار شما را کلامی می‌دهد؟
۱۵۳.....	فصل یازدهم: سیزده حرکت معمول که در طول روز شاهد آن هستید
۱۶۶.....	فصل دوازدهم: چه‌گونه یک رابطه ایجاد کنید؟
۱۷۴.....	فصل سیزدهم: رازهای نهفته در علائم مرتبط با سیگار، عینک و آرایش
۱۸۱.....	فصل چهاردهم: نحوه اشارات بدن به مکانی که ذهن خواهان رفتن به سوی آن است؟
۱۸۷.....	فصل پانزدهم: نشانه‌های مالکیت و قلمرو افراد
۱۹۵.....	فصل هفدهم: ترتیب نشستن افراد و دلایل آن
۲۱۰.....	فصل هجدهم: مصاحبه‌ها، نقش قدرت افراد و سیاست‌های اداری
۲۲۶.....	فصل نوزدهم: همهٔ اشارات و علائم را کنار هم بگذارید

مقدمه

ناخن‌ها، آستین‌کت، چکمه، شلوار، برآمدگی انگشت اشاره، طرز بیان، سراسیمگی و حرکات و سکنات فرد است که پرده از کار و حرفه‌اش برمی‌دارد. باورکردنی نیست که کارآگاهی کاربرد با ترکیب همه این‌ها معمماً را کشف نکند.

(شرلوک هلمز-۱۸۸۷)

پسری کم‌سن و سال بودم و خوب می‌دانستم سخنانی که مردم بر زبان جاری می‌سازند، دقیقاً همان حرف‌هایی نیست که قصد گفتنش را داشته‌اند یا از احساس واقعی آنها نشئت نگرفته است. اگر می‌توانستم احساس واقعی مردم را درک کنم و پاسخی درخور نیازشان بدهم، آن‌ها را مجاب می‌کردم خواسته‌هایم را انجام دهند. در یازده سالگی مشغول به کار شدم چون می‌خواستم پول توجیبی‌ام را خودم به دست بیاورم، بنابراین بعد از اتمام مدرسه، خانه به خانه می‌رفتم تا اسفنج و اسکاچ بفروشم. خیلی زود فهمیدم چه طور با مردم صحبت کنم، چه آن‌هایی که خریدار بودند، چه آن‌هایی که قصد خرید نداشتند. وقتی در خانه‌ای را می‌زدم، اگر کسی مرا پس می‌زد، ولی دستانش باز بود و کف آن را نشان می‌داد، همچنان به فروش محصولم امیدوار بودم. با وجود اینکه آن‌ها از ته دل مایل به خرید نبودند، ولی خشونت‌های هم در رفتارشان دیده نمی‌شد. اگر کسی با صدایی ملایم مرا پس می‌زد، اما از انگشت اشاره یا دست مشت شده‌اش استفاده می‌کرد، دیگر شانس برای فروش نداشتم. من عاشق فروشنده‌گی بودم و مهارت بسیار بالایی هم در آن داشتم. وقتی به سن نوجوانی رسیدم، فروشنده قابل‌بهره و ماهر تابه‌شدم و اجناسم را شب‌ها می‌فروختم. توانایی‌ام در خواندن افکار مردم به من کمک کرد تا پول کافی برای خرید اولین ملکم را به دست بیاورم. فروشنده‌گی این فرصت را به من داد که مردم را رودررو ببینم و از نزدیک رفتارشان را بررسی کنم و با ارزیابی زبان بدنشان بفهمم که تمایلی به خرید دارند یا نه. در سن بیست سالگی به کار بیمه عمر مشغول شدم؛ آن قدر در کارم موفق بودم که چندین رکورد فروش شرکت را شکستم و تبدیل به جوان‌ترین شخصی شدم که در اولین تجربه کاری‌اش، بیش از یک میلیون دلار فروش داشته است. این دستاورد

باعث شد تا در انجمن صنفی کارگزاران بیمه و مشاوران مالی آمریکا مشغول به کار شوم. جوان بودم و بیخت با من یار بود، چون تمام تکنیک‌هایی را که در گذشته از فروش قابلمه و ماهی تابه و از رفتارهای غیرکلامی مردم یاد گرفته بودم، حالا به عنوان کارگزار بیمه با خود به این منطقه جدید آورده بودم. همه این تکنیک‌ها با موفقیت‌هایی که در هر سرمایه‌گذاری به دست می‌آوردم، ارتباط مستقیم داشت.

همه چیز آن طور که به نظر می‌آید، نیست.

توانایی تشخیص آن چه واقعاً در ذهن فرد می‌گذرد، راحت به دست نمی‌آید، اما شدنی است. این توانایی به تطبیق دیده‌ها و شنیده‌هایتان در محیط مرتبط است و شما به کمک این اطلاعات به یک نتیجه‌گیری احتمالی می‌رسید.

به هر حال بیشتر مردم چیزهایی را می‌بینند که فکر و ذکرشان معطوف به آن است. داستانی می‌گویم تا این نکته را روشن کند:

دو مرد در حال قلم زدن در جنگلی بودند که ناگهان با یک گودال عمیق و بزرگ روبرو شدند. یکی از آن‌ها گفت: «وای! چه قدر این گودال عمیق به نظر می‌آد. چند تا سنگ داخلش بندازیم تا ببینیم عمقش چقدره.» آن‌ها چند سنگ داخل گودال انداختند و منتظر شدند، اما هیچ صدایی به گوش نرسید. «وای انگار این گودال خیلی عمیقه. چند تا سنگ خیلی بزرگ داخلش بندازیم. حتماً این طوری به صدایی می‌شنویم.» آن‌ها دو سنگ بزرگ اندازه توب فوتبال آوردند و داخل گودال انداختند و منتظر شدند، اما باز صدایی نشنیدند. یکی از آن‌ها گفت: «اون طرف جنگل یه تیکه از ریل راه آهن افتاده. اگه ما اون رو داخل گودال بندازیم، بالاخره یه صدایی ازش بیرون می‌آد.» آن‌ها یک تکه سنگین از ریل را آوردند و داخل گودال انداختند، اما هیچ صدایی از درون گودال به گوش نرسید.

ناگهان جایی از عمق جنگل، بزی ظاهر شد که به سمت آن دو مرد هجوم آورد و مثل باد بین آن‌ها می‌دوید. آن قدر تند می‌دوید که فقط پاهایش دیده می‌شد؛ سپس به هوا پرید و درون گودال ناپدید شد. آن دو مرد همان جا حیرت زده ایستاده بودند. آن‌ها کشاورزی را دیدند که از دل جنگل بیرون آمد و گفت: «هی! شما بزم من رو ندیدین؟»

«معلومه که دیدیم! این مسخره‌ترین چیزی بود که تابه حال دیده بودیم. بزم مثل باد از جنگل اومد و توی گودال پرید.» کشاورز گفت: «نه، اون بزم نیست. آخه من اون روبه ریل راه آهن بسته بودم.»