

ترجمه و چاپ در ایران، تحت امتیاز
انتشارات وایلی توسط انتشارات آوند دانش

WILEY

زبان بدن FOR DUMMIES

الیزابت کونکه

برگردان: مریم هدایتی



آوند دانش

سرشناسه: کونکه، الیزابت: Kuhnke, Elizabeth

عنوان و نام پدیدآور: زبان بدن / نوشته‌ی الیزابت کونکه ؛ برگردان مریم هدایتی.

مشخصات نشر: تهران: آوند دانش، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری: ۲۳۶ ص.: مصور، جدول.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۰۲۲-۷۰-۲

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: Body language For Dummies, ۲۰۰۷.

یادداشت: کتاب حاضر تحت عنوان «زبان بدن برای آدمیزاد» با ترجمه رامین کریمی، رویا تنومند توسط داتژه در

سال ۱۳۹۲ منتشر شده است.

عنوان دیگر: زبان بدن برای آدمیزاد.

موضوع: زبان ایما و اشاره

شناسه افزوده: هادی، مریم، ۱۳۶۳ =، مترجم

رده‌بندی دهی: الف ۸۶ ک ۸۲ / ۶۳۷ BF

رده‌بندی دیوید: ۱۵۱/۲

شماره کتابشناسی: ۴۱۵۱۹۹



آوند دانش

زبان بدن

نوشته‌ی الیزابت کونکه

برگردان: مریم هدایتی

ویراستار: معصومه سعیدی

نمونه‌خوانی: طاهره صباغیان، سارا وطن‌دوست

طراحی گرافیک: استودیو آوند دانش

تاریخ انتشار: تابستان ۱۳۹۵ - چاپ اول

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

لیتوگرافی: ترامنگار

چاپ و صحافی: مجتمع چاپ پرسیکا

نشانی ناشر: ابتدای خ پاسداران، خ گل نی، خ ناطق نوری، بن‌بست طلایی، پلاک ۴

مرکز پخش: میدان انقلاب، خ جمالزاده شمالی، بعد از چهارراه نصرت، کوچه دعوتی، شماره ۱۲

صندوق پستی: ۱۹۵۸۵/۶۷۳

تلفن: ۲۲۸۹۳۹۸۸ نامبر: ۲۲۸۷۱۵۲۲ تلفن مرکز پخش: ۶۶۵۹۱۹۰۹

شابک: ۹۷۸۶۰۰۷۰۲۲۷۰۲

قیمت: ۱۷۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این کتاب نزد ناشر محفوظ است

درباره‌ی نویسنده

الیزابت کونکه سخنران بین‌المللی، نویسنده‌ای پر مخاطب و معلمی شایسته است. هدف وی این است که مهارت و دانشی را به مخاطبان و مراجعانش ارائه کند تا بتوانند به زندگی رؤیایی و ایدئال خود دست پیدا کنند؛ بدین معنا که تغییرات دلخواهشان را به‌وجود بیاورند. مخاطبان، مراجعان و همکاران الیزابت کونکه به‌خاطر توانایی او در هوار کردن، تقویت و شکل‌دهی به استعدادهای فردی و همچنین تواناسازی آن‌ها در به‌ظهوررساندن استعداد واقعی خود، به او لقب «جلال‌دهنده‌ی الماس» داده‌اند. رویکرد سه‌گانه‌ی او برای بهبود وضعیت مراجع یا مخاطب، متکی بر ادای احترام، ایجاد رابطه‌ی دو تانه و تسلیم و حصول نتیجه است. کونکه بر این باور است که اراده و عزمی قوی به همراه کمی نظم و روحی، برای کسب موفقیت ضروری است.

بیش از بیست سال است که الیزابت به آموزش و تربیت مراجعان و مخاطبان ثابتی از صد شرکت تجاری بین‌المللی، سازمان‌ها و خیریه‌های حرفه‌ای مشغول است. او آموزش‌های خود را در حوزه‌ی مسائل مربوط به روابط بین فردی شامل تأثیر و برداشت شخصی، اعتماد به نفس و مهارت‌های تأثیرگذاری به شکل فردی و گروهی ارائه می‌کند. تحصیلات عالی، حرفه‌ی هنرهای نمایشی، تخصص در اجرای ابزارهای روان‌سنجی و اشتیاق برای بهترین و برترین بودن، برخی از دلایل هستند که منجر به رجوع مراجعان و مخاطبان به الیزابت و تقاضای کمک از وی می‌شود.

الیزابت را می‌توان به یک ورزشکار المپیک تشبیه کرد که هیچ‌گاه تسلیم نمی‌شود. او مانند مبارزی است که هرگز اجازه‌ی در رفتن نمی‌دهد. هم‌چنین او را به‌دلیل گرمابخشی و ایجاد انرژی‌اش به رادیاتور تشبیه کرده‌اند. وی اغلب در رسانه‌ها درباره‌ی موضوعاتی مثل اعتماد به نفس، متقاعدسازی و تأثیرگذاری، صدا، زبان بدن و مهارت‌های سخنرانی برای عموم صحبت می‌کند.

الیزابت در حال حاضر مشغول نگارش جلد دوم کتاب زبان بدن *For Dummies* است. وی همچنین کتاب *Persuasion & Influence For Dummies* را نیز نوشته است.

فهرست مطالب در یک نگاه

مقدمه.....	۱
بخش ۱: در ابتدا فقط حرکات بدنی بود.....	۷
فصل ۱: تریف و توضیح زبان بدن.....	۹
فصل ۲: نگاهی دقیق تر به حرکات غیر کلامی.....	۳۵
بخش ۱: شروع از ساده ترین نقطه.....	۴۵
فصل ۳: پیش به سوی اصل اجرا.....	۴۷
فصل ۴: حالات چشم.....	۶۳
فصل ۵: چشم ها همه چیز می گویند.....	۷۵
بخش ۳: بالاتنه: دست ها و پاها.....	۹۳
فصل ۶: ارزیابی حالات بدن.....	۹۵
فصل ۷: خود را مجهز کنید.....	۱۱۳
فصل ۸: حقایقی در کف دستان شما.....	۱۲۹
فصل ۹: نحوه ایستادن.....	۱۵۹
بخش ۴: زبان بدن در محیط اجتماعی و کاری.....	۱۷۱
فصل ۱۰: حقوق و قوانین قلمروی شخصی.....	۱۷۳
فصل ۱۱: گذر از مرزهای فرهنگی.....	۱۹۱
بخش ۵: بخش ده تایی ها.....	۲۰۳
فصل ۱۲: ده روش برای درک افراد، بدون پرسیدن.....	۲۰۵
فصل ۱۳: ده روش برای بهبود رابطه ی غیر کلامی.....	۲۱۳

فهرست مطالب

۱	مقدمه
۲	درباره‌ی این کتاب
۳	قواعد رعایت شده در این کتاب
۳	سورات خنده‌دار
۳	ترتیب مطالب این کتاب
۳	شش اصل در ابتدا فقط حرکات بدنی بود
۳	بخش دوم: شروع از بالاترین نقطه
۴	بخش سوم: بالاتر، دست‌ها و پاها
۴	بخش چهارم: بیان بدن در محیط اجتماعی و کاری
۴	بخش پنجم: بخش دهانی
۴	نمادهای به کار رفته در این کتاب
۵	مقصد بعدی
۷	بخش ۱: در ابتدا فقط حرکات بدنی بود
۹	فصل ۱: تعریف و توضیح زبان بدن
۱۰	درک چگونگی بیان زبان بدن
۱۱	ایجاد یک تصویر در ۳۰ ثانیه‌ی نخست
۱۱	انتقال ناخودآگاه پیام‌ها
۱۳	رفتار، جایگزین کلمات
۱۴	به کارگیری حرکات بدن و اشارات برای توضیح و بسط گفته‌ها
۱۵	حرکات بدن کلمات را تأیید می‌کنند
۱۶	افشای افکار، نگرش‌ها و باورها
۱۸	انواع حرکات بدنی مهم و کلیدی
۱۹	حرکات بدنی ناخواسته
۲۰	حرکات بدنی امضاگونه: حرکاتی که شما را تعریف می‌کنند
۲۳	حرکات بدنی ساختگی: فریب کاری
۲۴	حرکات بدنی بسیار ریز: حرکتی کوچک با چندین معنا

۲۵	حرکات بدنی جابه‌جا شده
۲۶	حرکات بدنی جهانی
۲۷	لبخند زدن
۲۷	سرخ شدن
۲۸	گریه کردن
۲۸	شانه بالا انداختن
۲۹	بیشترین استفاده از زبان بدن
۲۹	آگاهی از موقعیت مکانی و فضایی
۳۰	پیش‌بینی حرکات
۳۱	ایجاد سازگاری و تفاهم از طریق بازتاب حرکات بدنی
۳۱	همان کسی باشید که می‌خواهید
۳۳	زبان بدن شانه‌ها و پاسخ مناسب به آن‌ها
۳۴	آگاهی از تفاوت‌های فرهنگی
۳۵	فصل ۲: نگاهی دقیق‌تر به حرکات غیرکلامی
۳۵	تاریخچه‌ی زبان بدن
۳۶	جانوران نخستین: جدادمان
۳۶	نخست حرکات بدن، سپس زبان
۳۷	اصول اولیه‌ی زبان بدن
۳۷	حرکت‌شناسی: طبقه‌بندی حرکات بدن
۳۸	نمادها
۳۹	توضیح‌دهنده‌ها
۳۹	تظاهرات عاطفی
۴۰	تنظیم‌کننده‌ها
۴۰	تطبیق‌دهنده‌ها
۴۱	پاسخ‌های غیراکتسابی و ذاتی
۴۲	حرکات بدنی اکتسابی
۴۲	شناسایی و کشف رفتارها و حرکات به وسیله‌ی خودتان
۴۲	حرکات تقلیدی
۴۳	حرکات آموزشی
۴۳	حرکات اصلاحی
۴۴	کلام آخر درباره‌ی حرکات بدنی غیرکلامی

۴۵	بخش ۲: شروع از بالاترین نقطه
۴۷	فصل ۳: پیش به سوی اصل ماجرا
۴۷	ابراز قدرت و اقتدار
۴۸	بیان و مخابره‌ی برتری
۴۸	ابراز تکبر و غرور
۵۰	نمایش پرخاشگری
۵۰	ابراز نارضایتی
۵۲	ابراز مخالفت و عدم‌پذیرش
۵۲	متجنبی برای تهدید و هراس‌انگیزی
۵۳	تکان دادن بر با بی‌اعتنایی و خودسری
۵۳	اشاره کردن به سر
۵۳	دست کشیدن بر سر دیگری
۵۴	موافقت و تسبیح از راه تکان دادن سر
۵۴	تشویق و ترغیب بر ریزنده به ادامه‌ی صحبت
۵۵	درک گفته‌های دیگران
۵۵	تکان دادن مختصر سر
۵۵	نشان دادن توجه و علاقه
۵۶	خم و کج کردن سر
۵۶	متمایل شدن سر به یک سمت
۵۷	نشستن دوفره و خودمانی
۵۷	ابراز اطاعت یا نگرانی
۵۸	فرو بردن و پنهان کردن سر
۵۸	حرکت گهواره‌ای برای رسیدن به آرامش
۵۹	گرفتن سر
۶۰	ابراز کسالت و بی‌حوصلگی
۶۰	نشان دهید که غرق در تفکرید
۶۱	تکیه دادن سر روی دست
۶۱	دست‌مالیدن به چانه
۶۳	فصل ۴: حالات چهره
۶۳	ابراز احساسات، وقتی کلمات مناسب پیدا نمی‌کنید
۶۵	شناخت حالات چهره‌ای متقاعدکننده برای پیام‌های گفته‌شده

- ۶۶..... پنهان کردن هیجانات
- ۶۷..... ابراز دامن‌های از هیجانات
- ۶۸..... ابراز شادی
- ۷۰..... ابراز غم و اندوه
- ۷۰..... نشان دادن تنفر و تحقیر
- ۷۱..... ابراز خشم
- ۷۲..... تشخیص حالات تعجب و ترس
- ۷۲..... تعجب!
- ۷۲..... حالت ترس
- ۷۳..... نشان دادن تمایل و علاقه‌مندی
- ۷۵..... چشم‌ها همه چیز را می‌گویند
- ۷۶..... قفسه‌های تنگ
- ۷۶..... ابراز علاقه
- ۷۷..... ایجاد ارتباط
- ۷۸..... ایجاد اساس اعتماد
- ۷۸..... بیان مخالفت، اختلاف‌نظر و بحر احساسات ناخوشایند
- ۷۹..... نشان دادن تسلط و برتری
- ۷۹..... حالت اول: مواخذه‌شدن
- ۸۰..... حالت دوم: در حین گفت‌وگو
- ۸۰..... حالت سوم: نگاه ثابت
- ۸۱..... نگاه‌های نافذ و مؤثر در موقعیت‌های کاری
- ۸۱..... کنترل شخص کسل و خسته
- ۸۱..... به‌کارگیری اشیاء برای جلب توجه
- ۸۳..... نگاهی سرگردان؛ قطع ارتباط چشمی
- ۸۴..... رفت‌وبرگشت نگاه
- ۸۵..... نگاه زیرچشمی
- ۸۶..... پایین‌انداختن نگاه
- ۸۷..... شیوه‌های دیگر حرکت چشم‌ها برای بیان مسائل
- ۸۷..... چشم‌زدن و پلک‌زدن
- ۸۸..... پلک‌زدن طولانی‌تر از معمول
- ۸۸..... پلک‌زدن بیشتر از حالت طبیعی
- ۸۹..... پلک‌زدن کمتر از حالت طبیعی

- ۸۹..... ابروهای فعال: تکان دادن ابروها
 ۹۰..... گشاد کردن چشم‌ها
 ۹۲..... تکان خوردن، درخشیدن چشم‌ها و پلک زدن تند و نامنظم

بخش ۳: بالاتنه: دست‌ها و پاها..... ۹۳

فصل ۶: ارزیابی حالات بدن..... ۹۵

- ۹۵..... کسب بینش و آگاهی نسبت به تأثیرات حالت قرارگیری بدن
 ۹۷..... ارزیابی آنچه حالت بدن تان درباره‌ی شما می‌گوید
 ۹۹..... نشان دادن شدت احساسات
 ۱۰۰..... آشکار شدن شخصیت و خصوصیات فردی
 ۱۰۲..... سه گانه اصلی حالت بدن
 ۱۰۳..... ایستادن
 ۱۰۳..... نشستن
 ۱۰۴..... دراز کشیدن
 ۱۰۵..... تغییر نگرش از طریق تغییر حالت بدن
 ۱۰۶..... به‌کارگیری حالت بدن برای کمک، برقراری ارتباط
 ۱۰۶..... نشان دادن مقام و رتبه از طریق حالت بدن
 ۱۰۷..... تمایل شدن به جلو برای ارزش فاعندی و خوشایندی
 ۱۰۹..... پیام‌هایی که با شانه‌بالا انداختن منتقل می‌شود
 ۱۰۹..... رساندن پیام بی‌خبری
 ۱۱۰..... نشان دادن عدم تمایل به درگیر شدن در بحث‌ها
 ۱۱۱..... پوزشی مطیعانه

فصل ۷: خود را مجهز کنید..... ۱۱۳

- ۱۱۴..... ایجاد مانع دفاعی
 ۱۱۴..... دست‌به‌سینه شدن
 ۱۱۶..... با دست گرفتن بازوان به هنگام دست‌به‌سینه شدن
 ۱۱۶..... دست‌به‌سینه شدن و مشت‌های گره‌کرده
 ۱۱۷..... دست‌به‌سینه شدن با انگشت شست رو به بالا
 ۱۱۸..... لمس کردن: درآغوش گرفتن، نوازش و سایر حالت‌ها
 ۱۲۰..... قراردادن وسایل و اجسام در مقابل خود
 ۱۲۰..... سرد رفتار کردن
 ۱۲۰..... ابراز دوستی و صداقت

- ۱۲۱..... تماس بدنی برای انتقال پیام
- ۱۲۳..... ایجاد همبستگی
- ۱۲۴..... نشان دادن برتری و تسلط
- ۱۲۵..... تقویت پیام
- ۱۲۶..... نفوذ و اثربخشی خود را افزایش دهید
- ۱۲۷..... درآغوش گرفتن موقع استقبال و بدرقه
- ۱۲۹..... فصل ۸: حقایقی در کف دستان شما
- ۱۳۰..... بالا یا پایین؛ خواندن کف دست
- ۱۳۰..... کف دست باز
- ۱۳۰..... ابراز صداقت
- ۱۳۱..... برقراری ارتباط
- ۱۳۳..... کف دست رو به پایین
- ۱۳۴..... دست به انگشت اشاره
- ۱۳۵..... دست‌ها باز
- ۱۳۶..... پنهان کردن دست‌ها
- ۱۳۶..... به هم مالیدن دست‌ها؛ به نفع شما یا من؟
- ۱۳۷..... دست‌های به هم گره خورده و قفل شده
- ۱۳۸..... به هم فشردن دست‌ها
- ۱۳۸..... در مقابل صورت
- ۱۳۹..... حالت میانه
- ۱۴۰..... برگ انجیر
- ۱۴۱..... بگذارید انگشتان صحبت کنند
- ۱۴۱..... با دقت گرفتن
- ۱۴۳..... محکم جمع کردن دست
- ۱۴۵..... ضربه زدن با قدرت
- ۱۴۶..... مناره کردن انگشتان
- ۱۴۷..... گرفتن دست‌ها، میچ‌ها و بازوان
- ۱۴۸..... حرکت انگشت شست
- ۱۴۹..... دست دادن
- ۱۴۹..... تصمیم بگیرید که ابتدا چه کسی دست خود را دراز کند
- ۱۵۰..... انتقال نگرش
- ۱۵۰..... فشردن استخوان

۱۵۱.....	ماهی خیس
۱۵۱.....	دست دادن محکم و قوی
۱۵۲.....	دست دادن با هر دو دست
۱۵۳.....	طولانی شدن دست دادن
۱۵۳.....	تجاوز به حریم شخصی
۱۵۴.....	دست دادن قاطعانه و محکم
۱۵۴.....	گرفتن امتیاز سمت چپ
۱۵۵.....	جابه جایی انرژی
۱۵۵.....	ضربه زدن با انگشت برای تسکین و آسودگی
۱۵۵.....	ور رفتن با چیزی برای کسب آرامش
۱۵۶.....	دست زدن بینی
۱۵۶.....	دست زدن به گونه
۱۵۷.....	دست زدن به تان
۱۵۹.....	فصل ۹: نحوه ی ایستادن
۱۵۹.....	نشان دادن تعهد و نگرش از طریق نحوه ی ایستادن
۱۶۰.....	ایستادن با پاهای باز
۱۶۰.....	پیام های مردانه
۱۶۱.....	نشانه های تهدید کننده
۱۶۲.....	ایستادن موازی
۱۶۳.....	ایستادن با پایه
۱۶۴.....	ایستادن قیچی وار
۱۶۵.....	به هم پیچیدن پاها
۱۶۶.....	ابراز احساسات از طریق نحوه ی قرار گرفتن پاهایتان
۱۶۶.....	اشاره به مکان مورد نظر
۱۶۷.....	پاهای ناآرام و بی قرار
۱۶۸.....	گره خوردن قوزک ها
۱۶۹.....	درهم پیچاندن، حرکت دادن یا راه رفتن با پاهای دایره وار
۱۶۹.....	نحوه ی راه رفتن
۱۷۱.....	بخش ۴: زبان بدن در محیط اجتماعی و کاری
۱۷۳.....	فصل ۱۰: حقوق و قوانین قلمروی شخصی
۱۷۳.....	تأثیر فضا

۱۷۴	شناخت فضای شخصی
۱۷۵	پنج منطقه
۱۷۶	موقعیت‌های قلمرویی دیگر
۱۷۷	به‌کارگیری فضا
۱۷۸	نشان دادن مالکیت
۱۷۹	نشان دادن سلطه‌پذیری
۱۷۹	حفاظت از فضای شخصی
۱۸۰	آشکارشدن حس راحتی یا ناراحتی
۱۸۲	حفظ فضای شخصی
۱۸۳	ترتیب آرایش نشستن
۱۸۳	صحبت کردن در موقعیتی آرام و آسوده
۱۸۳	کاری
۱۸۴	جنگ و دفاع
۱۸۵	تنها به‌درد بردن
۱۸۵	ایجاد برابری
۱۸۷	تطبیق دادن خودتان با موقعیت
۱۸۷	حالت درازکش
۱۸۸	حالت ایستاده و عمودی
۱۸۸	پایین آوردن خود
۱۸۹	بالا بردن خود
۱۹۰	حالت نامتقارن
۱۹۱	فصل ۱۱: گذر از مرزهای فرهنگی
۱۹۲	سلام و خداحافظی
۱۹۲	انتظار لمس شدن
۱۹۴	رعایت قانون «دست نزنید»
۱۹۵	نکته‌ای درباره‌ی دست تکان دادن برای خداحافظی
۱۹۵	رفتار افراد در مقام بالاتر و پایین‌تر
۱۹۶	خم شدن، زانو زدن و تعظیم کردن
۱۹۶	خبردار ایستادن
۱۹۷	حالت بدن و تعیین حد و مرزها
۱۹۸	حرکاتی یکسان و تعابیری چندگانه
۱۹۹	انگشت شست رو به بالا

۱۹۹.....	علامت «درست است».....
۱۹۹.....	خنده.....
۲۰۱.....	تابع قوانین محلی بودن: ارتباط چشمی.....
۲۰۳.....	بخش ۵: بخش ده تایی ها.....
۲۰۵.....	فصل ۱۲: ده روش برای درک افراد، بدون پرسیدن.....
۲۰۵.....	مشاهده‌ی حرکات چشم.....
۲۰۶.....	حالات چهره.....
۲۰۷.....	مشاهده‌ی حرکات سر.....
۲۰۷.....	توجه به حرکات دست و بازو.....
۲۰۸.....	مشاهده‌ی حالت بدن.....
۲۰۸.....	توجه به تنفس و حرکت و جهت.....
۲۰۹.....	توجه به تعادل بدن.....
۲۱۰.....	واکنش به ظاهر اف.....
۲۱۰.....	بررسی زمان بندی و..... هنگام.....
۲۱۲.....	دقت به ابعاد غیر کلامی سخن.....
۲۱۳.....	فصل ۱۳: ده روش برای بهبود رابطه‌ی غیر کلامی.....
۲۱۳.....	علاقه‌مندی و اهمیت دادن.....
۲۱۴.....	آگاهی نسبت به آنچه می‌خواهید ابراز کنید.....
۲۱۴.....	الگوپذیری از افراد عالی.....
۲۱۵.....	انعکاس رفتار دیگران.....
۲۱۵.....	تمرین حرکات بدنی.....
۲۱۵.....	بهبود زمان بندی و هماهنگی.....
۲۱۶.....	لباس پوشیدن.....
۲۱۶.....	همان گونه رفتار کنید که می‌خواهید به نظر برسید.....
۲۱۷.....	ابراز آگاهی.....
۲۱۸.....	درخواست اظهار نظر.....

مقدمه

زبان بدن گویاتر از هر کلامی که می‌توانید بر زبان جاری سازید، سخن می‌گوید و ابراز احساسات می‌کند. اگر بخواهید به سایر افراد بگویید که آن‌ها را دوست دارید یا از دشمنان عصبانی هستید یا کوچک‌ترین اهمیتی برایشان قائل نیستید، حرکات بدن شما، افکار، خلق و نگرشان را آشکار می‌کنند. بدن‌تان، هم هوشیارانه و هم ناهوشیارانه به بیننده می‌گوید که واقعاً چه حسی دارید و در درون‌تان چه می‌گذرد.

در این دنیای آتشی و پیچیده، توانایی برقراری ارتباط شفاف، با اعتماد به نفس و شایسته به منصرف کردن دیگران، مهم و ضروری است. در بیشتر مواقع این توانایی انسان نادیده گرفته می‌شود تا جایی که حتی اگر دلایل و نتایج منطقی و راه‌حل‌های خلاقانه هم به شیوه‌ای ترغیب‌کننده، تأخیراننده و الهام‌بخش به شنونده و مخاطب منتقل نشوند، به نظر مهمل و بیهوده خواهند آمد.

بدن شما همواره و هر روز، صدایی را دربار می‌نگرش، خلق و حالات کلی‌تان ابراز می‌کند. می‌توانید پیامی را که می‌خواهید منتقل دهید، از طریق نحوه‌ی به‌کارگیری کلام بدن‌تان مشخص کنید.

اگرچه زبان بدن از سوی اجداد و پیشینیان ما و غالباً پیش از تبدیل صداهای شفاهی به کلمات، عبارات و پاراگراف‌های پیشرفته آغاز شده است، اما در شصت سال گذشته، به‌صورت جدی مطالعاتی روی این قدرت، صورت گرفته است. در طول این دوره افراد متوجه ارزش زبان بدن به‌عنوان ابزاری برای بهبود روابط بین فردی شده‌اند. اکنون سیاستمداران، بازیگران و افراد بلندمرتبه قادر به شناسایی و تشخیص نقش و سهم بدن خود در انتقال پیام‌هایشان هستند.

هر فصل از این کتاب به بررسی جنبه‌ی خاصی از زبان بدن می‌پردازد. غامضه بر تمرکز روی نقش بدن در انتقال و تبادل افکار، احساسات و نگرش‌ها، متوجه خواهید شد که چگونه حرکات بدنی سایر افراد را تعبیر کنید، همچنین با خواندن این مطالب می‌توانید از حالت روحی افراد، پیش از آنکه خودشان از آن اطلاع داشته باشند، آگاه شوید. یادتان باشد که باید حرکات بدن را در زمینه و بافت خودش تعبیر و تفسیر کرد. یک حرکت بدنی چیزی جز کلمه‌ای از یک داستان نیست.

با انجام رفتارها و حرکات بدنی خاص، می‌توانید حالت روحی مناسب و همخوان با آن‌ها را ایجاد کنید. از طریق تمرین بعضی حرکات بدنی مخصوص، تأثیر مفید و مثبت زبان بدن را تجربه خواهید کرد و متوجه می‌شوید که چگونه تصویر و وجهی مورد نظرتان را به وجود آورید. در حقیقت می‌توانید همان شخصی شوید که دوست دارید باشید. آماده‌اید؟ پس شروع به خواندن کنید.

درباره‌ی این کتاب

پژوهش‌های بسیار زیادی درباره‌ی زبان بدن به‌عنوان موضوعی نسبتاً جدید در مطالعه‌ی رفتار تک‌ملی و اجتماعی، انجام شده است. درباره‌ی تأثیر هر یک از عناصر فرهنگ، حسیت و تفاوت‌های مذهبی بر زبان و حرکات بدن می‌توان یک کتاب نوشت، اما من این کتاب را براساس فرهنگ غربی و انگلیسی‌زبانان نوشته‌ام و البته در یافت ارتباطات آن فرهنگ، می‌توان مطالب بسیار زیاد دیگری نیز درباره‌ی زبان بدن نوشت. به‌هرحال، در خصوص توجه نگاشته‌ام بسیار انتخابی، عمل کرده و بر کاربرد زبان بدن در زمینه‌ی بهبود ارتباطات اجتماعی شما خواننده‌ی عزیز، در روابط کاری و شخصی‌تان تمرکز کرده‌ام.

در این کتاب به توضیح راه‌ها، سناسایی و تشخیص حرکات بدنی، رفتارها و حالات چهره‌ای که پیام‌های کلامی و غیرکلامی را منتقل و تأیید می‌کنند، پرداخته‌ام. از راه ارتقای سطح توانایی تعبیرتان از زبان بدن، بهم و درکتان از چگونگی انتقال پیام‌ها و شناسایی چگونگی آشکارسازی خلق و نگاشتن در حرکات بدنی و حالت چهره‌تان، به موقعیت برتری در روابط میان‌فردی دست خواهید یافت. طریق شناسایی و پاسخ‌دهی به پیام‌های بدنی می‌توانید جریان گفت‌وگو را هدایت کنید. به راحتی و به‌گونه‌ای مؤثر مکالمات را پیش ببرید. به شما نشان خواهم داد که چگونه افکار و احساساتان بر حرکات بدنی و حالات چهره‌تان تأثیر می‌گذارند و چگونه این فرایندها، پایه برای دیگران هم اتفاق می‌افتد.

هدف این کتاب آگاه‌سازی شما از زبان بدن خودتان یا دیگر افراد است. همچنین کمک به تعبیر درست حرکات بدنی و حالات چهره‌ای نیز از اهداف دیگر ماست. در نهایت اینکه این کتاب با هدف بهبود روابط، به تقویت و گسترش علائم و پیام‌هایی که ارسال می‌کنید، می‌پردازد.

قواعد رعایت شده در این کتاب

این کتاب خالی از هر گونه واژه‌ی فنی و تخصصی است. زمانی که اصطلاح جدیدی معرفی می‌شود، آن را با حروف مایل مشخص و تعریف می‌کنم. تنها قاعده‌ی به کار رفته در این کتاب مربوط به وبسایت‌ها و آدرس‌های الکترونیکی است که با مونوفونت نگاشته شده‌اند. مراحل رفتاری و مفاهیم کلیدی نیز به صورت درشت مشخص شده‌اند.

تصورات خنده‌دار

بی‌نگارش این کتاب فرض کرده‌ام - البته شاید هم اشتباه کرده باشم - که شما:

✓ روبرو بدن و کسب اطلاعات در این زمینه علاقه‌مندید؛

✓ خواهی بود به روابط میان فردی‌تان هستید؛

✓ به بار بردن و پاسخ‌دهی تمایل دارید؛

✓ انتظار بهترین‌ها را دارید

ترتیب مطالب این کتاب

نکته‌ی جالب درباره‌ی مجموعه کتاب‌های *For Dummies* این است که می‌توانید هر بخشی را که دوست دارید، بخوانید؛ یعنی برای دست مطالب فصل آخر، نیازی نیست که ابتدا فصل اول را بخوانید. اگر فصل آخر را راست بخوانید، اتفاقی نخواهد افتاد. فهرست مطالب و راهنمای موضوعی به شما کمک می‌کند تا آنچه را که نیاز دارید، پیدا کنید. اگر ترجیح می‌دهید کل کتاب را بخوانید، پس، مطالب پیش رو را مطالعه کنید.

بخش اول: در ابتدا فقط حرکات بدنی بود

در این بخش شما با اساس و بنیان زبان بدن، این ارتباط برقرارکننده‌ی خام، آشنا می‌شوید و منشأ زبان بدن، چگونگی تحول و تأثیر آن بر روابط خود را خواهید شناخت.

بخش دوم: شروع از بالاترین نقطه

در این بخش، به شناخت زبان بدن و پیام‌هایی که سر، بخش‌های مختلف آن و حالات آن‌ها منتقل می‌کند، می‌پردازیم. در این بخش درمی‌یابید که چگونه سرتان و بالا بردن ابروهایتان بیش از کلماتی که بر زبان جاری می‌شود، مسائل را آشکار می‌کنند.

بخش سوم: بالاتنه، دست‌ها و پاها

در این بخش، تأثیر نحوه‌ی قرارگیری بدن‌تان بر تفکر، روحیه و ادراک شما بررسی می‌شود. درمی‌یابید که چگونه احساس، رفتار و ادراکات، درهم‌تنیده و آمیخته به هم هستند. این بخش به بررسی دست‌ها، بازوان، پاها و انگشتان و اینکه چگونه حرکات این اعضا، حالات درونی را بازتاب و تصویر برداشتی ویژه از شما نشان می‌دهند، می‌پردازد.

بخش چهارم: زبان بدن در محیط اجتماعی و کاری

در این بخش می‌آموزید که چگونه ژست‌ها، حالات و حرکات بدنی مؤثر، درست و هماهنگ با موقعیتان داشته باشید و کجا قرار بگیرید و چه حالت بدنی خاصی داشته باشید تا بیشترین تأثیر را بر طرف مقابل بگذارید. همچنین می‌آموزید که چگونه نشانه‌های علاقه‌مندی و طرد را دریابید و چگونه با یک شریک عشقی و عاطفی ادغامی رابطه برقرار کنید.

البته طبیعتاً بسیاری از توجه به تفاوت‌های فرهنگی، متوجه نکاتی اجمالی درباره‌ی تفاوت‌های رفتاری می‌شود و به‌منظور جلوگیری از خطا، راهکارهایی سازگار در پیش می‌گیرید.

بخش پنجم: بخش ده‌تایی‌ها

اگر می‌خواهید به‌سرعت و با دقت، زبان بدن سر درآورید، با فصل ۵ شروع کنید. این فصل کمک می‌کند تا مهارت‌های لازم برای به‌عنوان ارتباط برقرارکننده‌ای بی‌سروصدا، گسترش یابید و مهارت‌های دیدارتان به‌یاد آید.

نمادهای به‌کار رفته در این کتاب

اجازه دهید برای تقویت تفکر و تمرکزتان، این نمادها راهنمای شما باشند.

این نماد دربرگیرنده‌ی داستان‌هایی است که در عین سرگرمی، درباره‌ی دوستانم یا افرادی که آن‌ها را دیده‌ام و نکاتی را از طریق زبان بدن برایم آشکار ساخته‌اند، اطلاعاتی به شما می‌دهند.



این نماد به شما امکان می‌دهد که عقب بایستید و بدون دیده‌شدن، تنها مشاهده‌گر باشید. با حفظ فاصله و داشتن نگاهی تیزبین می‌توانید نحوه‌ی رفتار دیگران و بازخوردهای حاصل از رفتارها را مشاهده کنید.





این نماد بر نکته‌ی ارزشمندی تأکید دارد تا آن را به ذهن بسپارید.



مطالب مشخص شده با این نماد، توصیه‌هایی عملی و سریع برای تقویت مهارت زبان بدن شما هستند.



مطالب مشخص شده با این نماد، به شما این فرصت را می‌دهند تا نظریه‌ای را به عمل تبدیل کنید. تمرین عملی ارائه شده در این قسمت، با هدف بهبود وجهه‌ی شما و ایجاد خود و تأثیرگذاری تان طراحی شده است.

مقصد بعدی

اگرچه تمامی مطالب این کتاب با هدف کمک به شما و به منظور تغییر در جهت رسیدن به بهترین وضعیت دلی انجام شده‌اند، ولی ممکن است تمامی اطلاعات آن منطبق با علائق و نیازهای خاص شما نباشند. هر آنچه را دوست دارید، هر وقت که دلتان خواست، بخوانید. مجبور نیستید مطالب کتاب را به ترتیب یا در زمان مشخصی بخوانید و تمام کنید.

اگر مشتاق شناخت نحوه‌ی انتقال پیام و وسیله‌ی زبان بدن هستید، با فصل ۱ شروع کنید. اگر در پی بهبود بخشی به حرکات بدن تان برای دیدارهای اول هستید، فصل ۱۱ را بخوانید. در صورتی که نسبت به حالات چهره‌ای کجکار، نگاهی به فصل ۴ بیندازید.

اکنون به صفحه، بخش یا فصلی که به موضوع آن علاقه دارید رجوع و شروع به خواندن کنید. آزادانه از بخشی به بخش دیگر و از صفحه‌ای به صفحه‌ی دیگر بروید. از همه مهم‌تر اینکه از مطالعه لذت ببرید.