

زبان تن

Rechard A, Mulvey

ترجمه

عباس بهزادی مقدم

مهدی دین محمدی

انتشارات استاد

ایران - مشهد

Body Language R. A. Mulvey

زبان تن / نویسنده ریچارد مول وی

ترجمه عباس بهزادی مقدم - ۱۳۴۱ مشهد : استاد . ۱۳۸۵ -

ISBN: 964-6657-50-8

مصور . ۸۰ ص رقی .

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیبا . عنوان اصلی . Body Language

۱- اندامهای فوقانی و تحتانی . ۲- روانشناسی . ۳- ارتباطات .

۴- مترجم . مهدی دین محمدی . ۱۳۵۷ ج- عنوان .

۹۷/۶۱۱

۲۲ م / ۵۴۸ QM

انتشارات استاد - مشهد - میدان سعدی تلفن - ۲۲۵۶۴۷۱

WWW.NashreOstad.com

info@NashreOstad.com



تاسیس ۱۳۶۰

نام کتاب	زبان تن :
مؤلف	ریچارد مل وی :
مترجم	عباس بهزادی مقدم - مهدی دین محمدی :
ویراستار	محمد ربیع میرزایی :
طراح جلد	نرجس بهزادی مقدم :
نوبت انتشار	چاپ اول ۱۳۸۵ :
تعداد صفحات	۸۰ صفحه پستی :
تیراژ	۱۶۰۰ نسخه :
ایتوگرافی	مشهد استکر ۲۲۵۲۷۲۰ :
چاپ	گوتمبرگ :
قیمت	۱۲۰۰ تومان :
شابک	ISBN 964-6657-50-8 : ۹۶۴-۶۶۵۷-۵۰-۸ :

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

فهرست :

۷	۱. پیشگفتار
۱۱	۲. مقدمه
۲۱	۳. صورت
۳۳	۴. سر
۴۳	۵. دستها
۵۹	۶. بازوها
۶۵	۷. پاها
۶۹	۸. وضعیت بدن
۷۵	۹. تقلید حرکات
۷۷	۱۰. قلمرو

مقدمه مترجم

در سال ۱۳۶۹ وقتی برای اولین بار در دوره دانشجویی با مفهوم زبان تن از طریق استاد ارجمندم جناب آقای دکتر ثنائی آشنا شدم، بسیار علاقه‌مند گردیدم که در این مورد اطلاعات بیشتری کسب کنم. بعدها بیشتر و بیشتر با این مفهوم آشنا شدم و دریافتم که در کشورهای مختلف جهان در این زمینه کارهای ارزشمندی انجام شده است.

در جلسات آموزشی که تدریس مهارت‌های زندگی و آموزش مهارت‌های ارتباطی را بر عهده داشته‌ام، شاهد ابراز علاقه زایدالوصف فراگیران اعم از زن و مرد و پیر و جوان برای دریافت مطالب بیشتر در مورد زبان تن بوده‌ام و به همین دلیل تصمیم گرفتم این کتاب را ترجمه و به خوانندگان محترم تقدیم نمایم.

هر چند این کتاب سومین کتابی است که در فارسی تحت عنوان زبان تن به چاپ می‌رسد، لیکن مفهوم Body Language در سطح جهانی مورد توجه ویژه‌ای قرار گرفته است. زبان تن گریه‌ها، سگها، پرندگان خانگی، زبان تن در ورزش، تجارت و حتی زبان تن بانوان سایتهای بسیاری را به خود اختصاص داده است. آنچنان که در این جستجوها دریافته‌ام بیش از روانشناسان، تجار به مفهوم زبان تن علاقه‌مند بوده و در جهت رشد این مفهوم تلاش کرده‌اند به نحوی که در آموزش فروشندگان، آموزش زبان تن را مورد توجه جدی قرار داده‌اند.

اغلب مطالب زبان تن در همه فرهنگها مشترکند. به همین دلیل هر چند این کتاب را یک انگلیسی مقیم در افریقای جنوبی تدوین نموده و بیش از آنکه علمی باشد تجربی است لیکن نکات آموزنده زیادی در آن وجود دارد که برای خوانندگان محترم مفید خواهد بود. مترجمین سعی نموده‌اند با کمال دقت و نزدیک به متن اصلی کتاب را ترجمه نمایند لیکن به ناچار بدلیل آنکه قسمت آخر کتاب با فرهنگ ایرانی کاملاً مغایرت داشت حذف گردید. همچنین سعی بسیار زیادی شده است که ویراستاری ادبی متن با دقت تمام انجام گردد تا کتاب برای شما خواننده محترم قابل ارائه باشد.

در پایان یادآوری می‌گردد که از ویژگیهای منحصر به فرد این ترجمه آن است که یکی از مترجمین تسلط کامل به زبان انگلیسی و مترجم دیگر تسلط کامل به مفهوم زبان تن داشته و یکی از بهترین ویراستاران آن را ویراستاری ادبی نموده است.

امیدواریم خوانندگان محترم به بهترین وجه ممکن از این کتاب استفاده نموده و مترجمین را از رهنمودها و دعای خیرشان بی‌نصیب نگذارند.

والسلام

تابستان ۱۳۸۵

پیشگفتار:

در کامرون (Cameroon) این افتخار بزرگ نصیب شد که به والی بافوت (Bafut) معرفی شوم (بافوت نام بزرگترین ایالت از سه ایالت کامرون است که والی آنجا را «فون» یعنی پادشاه می‌نامند). پیش از این ملاقات، دستورالعمل‌های صریحی به من داده شد که مبادا هنگام ملاقات با او دست بدهم. همچنین چه کارهایی باید با دستانم انجام دهم.

دوستم که ترتیب این ملاقات را داده بود، پسر این فون بود. البته این موضوع، چندان مهم نبود، چرا که فون بیشتر از ۱۰۰ همسر داشت و احتمالاً به همین تعداد، فرزندان. ضمن اینکه او پدر واقعی دوست من نبود. وقتی یک فون می‌میرد، فون جدید همسران فون قبلی را تصاحب می‌کند (البته به استثنای مادر خود را). بنابراین احتمالاً این فون، پدر ناتنی یا برادر ناتنی یا حتی هم پدر ناتنی و هم برادر ناتنی دوست من بود. با وجود این، ملاقات با او برای من افتخاری بزرگ بود.

آری پیش از ملاقات به من گفته شد که شیوه صحیح استفاده از دستها هنگام صحبت با «فون» این است که آنها را در برابر دهانت بگیری و چشمانت را به زمین بدوزی و هنگامی که فون با تو صحبت می‌کند باید دستانت را جلوی

بدنت نگه داری و مرتباً بدون صدا دست بزنی. از آنجا که ممکن بود من این کار را اشتباه انجام دهم (که در این صورت اهانتی بزرگ به حساب می‌آمد)، قرار بر این شد که هنگامی که فون مرا مورد خطاب قرار می‌دهد، دستهایم را در پشتیم قرار دهم که همین کار را هم کردم. همچنین هنگامی که فون با من صحبت می‌کرد، من به او نگاه می‌کردم، هرچند به طور پیوسته نبود، ولی به همین دلیل، صحبت من با فون بسیار کوتاه شد. پس از آن، همانند سایر ملاقات کنندگان، با یک نوشیدنی محلی و نیز دم کرده‌ای از نوعی نی، از خود پذیرایی کرده و خود را از آن فشار روانی آسوده ساختم.

احتمالاً حکمت روانشناختی چگونگی قرار دادن دستها این است که نشان می‌دهد فون بسیار مهمتر از آن است که هنگام گفت وگو با او به نظرات و عقاید شما توجهی کند؛ پس باید چشمانتان را به پایین انداخته و دستانتان را روی دهانتان بگذارید. این کار عملاً زبان بدن شما و در نتیجه، بخش مهمی از احساساتان را مخفی می‌کند. با دست زدن هنگام صحبت فون، در واقع آنچه را که او می‌گوید، تأیید می‌کنید. به هر حال او قدرت برتر منطقه است، پس احساس شما چندان مهم نیست و مجبورید گفتارش را تأیید کنید.

با نقل این خاطره شاید چنین تصور شود که در آغاز، از مبحث اصلی خود دور شده‌ایم، اما در واقع این خاطره ما را به نکته مهمی توجه می‌دهد و آن اینکه

هنگام ارتباط تجاری با مردمانی از دیگر فرهنگها، علاوه بر یادگیری بخشی از زبان آنان باید به یادگیری زبان بدن آنها نیز توجه ویژه کرد.

در آن جلسه چون اهمیت برگرداندن چشمهایم را از فون به درستی درک نکردم، مکالمه‌ام با وی کوتاه و قطع گردید. در آن شرایط، این موضوع، اهمیت چندانی نداشت، اما اگر قرار بود موافقت او را درباره موضوعی جلب کنم، اشتباهم می‌توانست فاجعه آفرین باشد. درسی که از این موضوع می‌توان گرفت، بسیار ساده است: به من گفته شد که چه کاری انجام دهم اما به سادگی، اهمیت این نوع از زبان بدن را درک نکردم.

در تجارت به صورت تجربی یا علمی می‌آموزیم که چگونه از زبان گفتاری و نوشتاری برای ایجاد ارتباط استفاده کنیم. هیچ‌کس در اهمیت این رسانه‌ها برای ارتباطات تجاری شک ندارد و بدون تسلط بر زبان تجارت - دست کم در حد آماتور - فعالیت‌های تجاری، امکان ناپذیر خواهد بود.

در خلال آموزش‌های این کتاب، خواهید دید که فهم ما از زبان بدن نیز به همان اندازه در تجارت مؤثر است. اغلب ما اصول زبان بدن را در سنین پایین می‌آموزیم و با استفاده و تجربه آن، به دانش‌افزایی خود در این زمینه ادامه می‌دهیم. البته اگر بخواهیم از همه ابزارهای ارتباطی موجود، کاملاً بهره‌برداری کنیم، صرف به کارگیری این زبان، کافی نیست.

در زمینه‌هایی از تجارت که تعامل با دیگران نقش مهمی دارد، فهم زبان بدن، ابزاری بسیار سودمند است، از جمله در منابع انسانی، آموزشی، خرید، فروش، حمل و نقل، خدمات مشتری، مذاکره کنندگان، مدیران و

این کتاب برای بررسی ملال‌آور زبان بدن در میان یازده فرهنگ رسمی آفریقایی جنوبی یا هزاران فرهنگ متفاوت دیگر در سراسر جهان نگاشته نشده است، کوشیده‌ام در حد امکان تفاوت‌هایی را که تجربه کرده‌ام، در این کتاب لحاظ کنم. با مجهز شدن به اصولی که در این کتاب آمده است، نسبت به زبان بدن و تفاوت‌های آن میان مخاطبان خود حساس و آگاه می‌شوید.

مقدمه:

دو هزار سال پیش از این، تجارت فرآیندی بسیار ساده بود. یک مرد غارنشین به راحتی می‌توانست ظرفی گلی را با یک پای فیل، با تکان دادن سر به علامت تأیید و صدای خفیفی که از گلو خارج می‌ساخت، معاوضه کند. امروزه ما به وضع لغات جدیدی برای وضعیت‌های همیشه در حال تغییرمان نیاز داریم و تجارت پیشرفته ما محتاج ارتباطات مطالبه‌کننده بیشتری است. تنها در زبان انگلیسی بیش از دویست هزار لغت هست که به سرعت افزایش می‌یابد، ولی هنوز هم برخی می‌پرسند: «این کلمه درباره چیست؟»



کسانی که می‌پندارند آن تکان دادن سر (به معنای تأیید) و نیز آن صدای خفیفی که از گلو برمی‌آید، خیلی راحت‌تر بود، باید بدانند که ما هنوز هم از آنها استفاده می‌کنیم.

در قرون اولیه حیات انسان، ما مهارت‌هایی را برای برقراری ارتباط با دیگران در خود پروراندیم که یکی از آنها زبان بدن بود. ما همه آن مهارت‌ها را از

یاد برده‌ایم، به غیر از زبان بدن که هنوز باقی مانده و در مقایسه با کلمات، احساسات ما را صادقانه‌تر منعکس می‌کند.

چند سال پیش دکتر آلبرت مهابریان (Albert Mhabrian) کوشید در پژوهشی، آنچه را بر تبادُل احساسات و عقاید ما اثرگذار است بررسی کند. یافته‌های او را دربارهٔ شیوه تبادُل احساسات و عقاید می‌توان به شرح ذیل خلاصه کرد:

(۷٪ ارتباط کلامی) کلمات

(۳۸٪ ارتباط صوتی) تن صدا

(۵۵٪ ارتباط بصری) زبان تن

اگر باور این آمار سخت است، به راحتی می‌توان آنها را اثبات کرد، به احساسی بسیار نیرومند فکر کنید، مثلاً عشق یا نفرت. حال سعی کنید آن احساس را انتقال دهید، نخست با استفاده از کلمات، سپس با کلمات و تن صدا و در پایان از راه کلمات، تن صدا و زبان بدن.

تصور کنید که می‌خواهید به همسرتان بگویید عاشق او هستید. موارد زیر را امتحان کنید:

بگویید «من عاشق توام» اما با صدایی یکنواخت و بدون تغییر در لحن کلام. البته این کار به کمی تمرین نیاز دارد؛ زیرا ما به حرف زدن بدون تغییر در لحن،

عادت نداریم. اگر چنین شیوه‌ای به درستی اجرا شود، برای هیچ کس قانع کننده نخواهد بود، مگر رایانه شخصی‌تان.

حال بگویید «من عاشق توام» اما این بار همزمان، تن صدای خود را بالا و پایین ببرید، به گونه ای که به کلمات معنا ببخشید، مسلماً این شیوه از روش قبلی برای همسران قانع کننده‌تر خواهد بود و بخصوص برای مکالمه تلفنی، مؤثر است، ولی اگر این کلمات را رودرروی او بگویید بدون اینکه در صورت یا بدنتان حرکتی ایجاد کنید، آنچنان قانع کننده نخواهد بود.

حال بگویید «من عاشق توام» و ضمن ایجاد تغییر در لحن کلام، روی یک زانوی خود تکیه کرده و دست راستان را روی قلبتان گذاشته، کف دست چپ خود را در حالی که به سمت بالا باز کرده‌اید به جلو دراز کنید. صورتتان خندان باشد و چشمهایتان را نیز کاملاً باز کنید و به چشمان همسران مستقیم بنگرید. این شیوه، قانع کننده ترین روش است.

حالا سعی کنید چیزی نگویید و فقط از زبان بدن خود استفاده کنید، در حالی که استفاده از کلمات به تنهایی بی‌معناست. زبان بدن این توانایی را دارد که به تنهایی خیلی چیزها را بیان کند.

همه انسانها کارشناسان زبان تن

همه ما حتی پیش از آنکه بتوانیم صحبت کنیم، در حال تمرین، استفاده و فهم زبان بدن بوده‌ایم. هنگامی که افراد، مورد سؤال واقع می‌شوند، بیشتر آنها از دانش ناخودآگاهانه خویش درباره زبان بدن تعجب می‌کنند.



سؤالات ذیل را در نظر بگیرید:

- ✓ آیا خریدن ماشین از کسی که هنگام صحبت کردن، دستهای خودش را جلوی دهانش می‌گیرد، برای شما خوشایند است؟
- ✓ آیا احتمال دارد به کسی که نمی‌تواند در هنگام دیدار با شما در چشمتان نگاه کند، اعتماد کنید؟
- ✓ آیا ممکن است با کسی که در هنگام صحبت، مستقیماً با انگشت به شما اشاره می‌کند، احساس راحتی کنید؟
- ✓ آیا می‌دانید لبخند ریاکارانه چگونه است؟

اگر بزرگسال و منطقی باشید، پاسخ شما به سؤالات فوق حتماً نه، نه و بله خواهد بود.

در حقیقت اغلب ما در وادی فهم زبان بدن بسیار با تجربه هستیم. آنچه سبب بی‌اعتمادی به قضاوت‌مان می‌شود، این باور است که زبان بدن را موضوعی مختص کارشناسان می‌دانیم. اگرچه ممکن است علت کاربرد برخی اشارات برای شما جدید باشد، ولی بسیاری از آنچه من باید بگویم، در واقع برای تأیید چیزی است که شما قبلاً نسبت به آن شک داشته‌اید.

ریشه‌ها

به نظر می‌رسد زبان بدن دو ریشه روشن دارد:

۱ - آموخته از نیاکان، اما اکتسابی؛

برای مثال، چگونگی استفاده از دست‌هایمان را در ایجاد ارتباط با دیگران آموخته‌ایم. بیست هزار سال قبل، زمانی که کسی را ملاقات می‌کردیم، به او می‌نگریستیم و قضاوت سریعی می‌کردیم، تا ببینیم آیا او قابل اعتماد است یا نه. این مهارت می‌بایست کاملاً دقیق و بی‌عیب می‌بود؛ چرا که ممکن بود به قیمت زندگیمان تمام شود. اگر طرف یا طرف‌های مقابل، کف دستشان را مخفی می‌کردند، به این معنی بود که ممکن است سلاهی را مخفی کرده باشند (یک

سنگ یا یک چوب). و ما مجبور به حفظ جانب احتیاط بودیم. اگر کف دستهایشان را نشان می‌دادند، ما می‌فهمیدیم که می‌توانیم به آنان اعتماد کنیم.

نشان دادن کف دست برای اثبات صداقت و راستی، هنوز هم با ماست. می‌توان آن را در سراسر جهان دید؛ سرخپوستان آمریکایی، کف دستشان را به نشانهٔ سلام کردن، بالا نگاه می‌دارند. سیاهپوستان آمریکایی ضربهٔ دست را که امروزه بسیار مرسوم است، پدید آوردند و سرانجام، دست دادن در سلام و احوالپرسی و دیدارها بسیار معمول است.

تمامی اینها از نیاز دوران باستان در نشان دادن کف دستها برای اثبات صداقت و صلح آمیز بودن ارتباط نشأت گرفته است.

در دادگاهها و مراکز قضایی از افراد خواسته می‌شود تا صداقت خود را با نشان دادن کف دستشان هنگام سوگند یاد کردن، ثابت کنند، یعنی اینجا هم اثبات مخفی نبودن چیزی مطرح است.



به هر جای دنیا که بروید و دوستی را در طرف دیگری از خیابانی ببینید، احتمالاً برای او دست تکان خواهید داد؛ یعنی کف دست خود را به او نشان می‌دهید. در واقع با این کار به او می‌گویید: «تو می‌توانی به من اعتماد کنی، من تفنگی ندارم». اگرچه امروزه انسان به ندرت سلاح حمل می‌کند - حداقل در جوامع مقید به حفظ آداب و اصول- احساسی که از نشان دادن کف دستها در ما ریشه دوانیده، هنوز با ماست و می‌تواند برای اعتماد سازی، با دیگر اشارات و حرکات، استفاده شود.

۲- آموخته از دوران کودکی، اما تکامل یافته؛

ما زبان بدن را آموخته و آن را آشکارا در رفتارهایمان به کار می‌بریم، اما با افزایش سن، هرچه بیشتر آن را پیچیده‌تر و فنی‌تر می‌کنیم.

اگر کودکی بترسد و یا متعجب شود، اغلب در تلاشی ناخودآگاه، برای اینکه صدایش در نیاید، دستش را جلوی دهانش می‌گیرد. این موضوع زمانی که او به وضوح دروغ می‌گوید نیز صادق است. مغز کودک می‌گوید: «وای، یک دروغ» و به دست دستور می‌دهد تا دهان را بپوشاند. معمولاً دست خیلی دیر عمل می‌کند و کودک دروغ را می‌گوید و سپس با دست به روی دهان خود می‌زند و والدین، این حرکت را شناسایی می‌کنند. با افزایش سن کودک، حرکت دست به دهان، با کمی حيله‌گری و زیرکی همراه می‌شود، ولی همچنان قابل شناسایی است؛ حتی در بزرگسالان جوان. سرانجام در اکثر بزرگسالان، زبان بدن کاملاً پیچیده شده

است، اما اگر بررسی کنید، هنوز هم این حرکت دیده می‌شود. هنگامی که دروغی در حال وقوع است، مغز به دست دستور می‌دهد که دهان را ببوشاند و درست قبل از اینکه دست به دهان برسد، مغز درگیر افکار ثانویه‌ای می‌شود و دوباره به دست دستور می‌دهد که به جای پوشاندن دهان، زیر دماغ و یا حتی زیر چانه را بخاراند. این حرکت به هر حال نشانگر وجود دروغ است.

زبان بدن در میان همه انسانها مشابه است؛ هر چند که تفاوت‌های فرهنگی کم اهمیت نیز وجود دارد. در این کتاب کوشیده‌ایم بعضی از تفاوت‌های فرهنگی موجود در آفریقای جنوبی را نشان دهیم و راهکارهایی برای تعمیق بخشیدن به شناخت خود از آنها ارائه کنیم. آیا می‌توان با حرکات و اشارات، ذهن افراد را خواند؟

گفته می‌شود که زبان بدن، علم دقیقی نیست. همچنین بررسی یک حرکت بدن به طور مجزا و معنابخشی به آن (بدون توجه به حرکات و حتی الفاظ و قراین دیگر) اشتباه است. پس هنگامی که یک اشاره یا حرکت بدن به تنهایی ممکن است باعث سوء تعبیر شود، تنها گروه یا مجموعه‌ای از حرکات و اشارات در کنار یکدیگر می‌تواند نشان واضحی از احساسات و عقاید باشد.

برای مثال اگر شما خانمی باشید که در کنار یک مرد جوان و زیبا نشست‌ه و او نیز طوری پاهایش را روی هم انداخته که پای بالایی‌اش رو به شماست، این حرکت به تنهایی نباید به عنوان نشانه‌ی روشنی از تمایل آن مرد جوان برای صحبت با شما تلقی شود. اما اگر در حالی که پاهایش را روی هم انداخته، پای

بالایی و بدنش به سمت شماست و بازوانش از هم باز و کف دستانش نمایان است؛ مردمک چشمانش بزرگ شده و چهره‌اش با تبسم گشوده گردیده، به چشمان شما می‌نگرد و سپس ارتباط چشمی خود را سریعاً به نگاهی صمیمانه تبدیل می‌کند، حال می‌توانید کاملاً مطمئن باشید که در این لحظه او به مادرش فکر نمی‌کند.

چنین چیزی در بارهٔ خانمها نیز صادق است. . .

این کتاب برای مطالعاتی صرفاً ملال آور نوشته نشده، بلکه نتیجهٔ سالها پژوهش علمی است. من پژوهش دربارهٔ زبان بدن را نخست به عنوان ابزاری برای افزایش فروش و پیشرفت مهارتهای بازاریابی خود آغاز کردم و سپس برای آموزش به دیگران. به هر حال کتاب حاضر اصول زبان تن را به شما می‌آموزد و اینکه چگونه این اصول را در تجارت که نیازمند تعامل با دیگران است، به کار بندیم. داشتن دانشی عمیق از زبان بدن، ابزاری گرانبها در تجارت است. زبان تن همچنین موضوعی جذاب است و دانستن آن حتی به میزان اندک، می‌تواند ثمرات مهمی داشته باشد.