

این کار کوچک تقدیم می‌شود به

زیب غلامی

سرشناسه : پیز، آلن Pease, Allan

عنوان و نام پدیدآور : زبان بدن: چگونه افکار دیگران را از روی حالات بدن آنها تشخیص دهیم؟ / نویسنده آلن پیز؛ مترجم عباد شعبانیان.

مشخصات نشر : تهران : آموزشهای بنیادی، ۱۳۹۱.

مشخصات ظاهری : ۱۹۱ ص.: مصور.

شابک : ۹۶۰۰۰-۹۷۸-۶۰۰-۹۲۰۲-۲۴-۹

وضعیت فهرست نویسی : فیا

Body language: How to read others. عنوان اصلی: Body language: How to read others
یادداشت: thoughts by their gestures

موضوع: زبان ایما و اشاره

شناسه افزوده: شعبانیان، عبادالله، ۱۳۶۱ - مترجم

رده بندی کنگره: ۶۲۷BF / ۱۳۹۱۲ ۹۳ پ

رده بندی دیویی: ۶۹/۱۵۳

شماره کتابشناسی ملی: ۲۷۷۴۵۴۵

انتشارات آموزشهای بنیادی

انتشارات آموزشهای بنیادی
نام کتاب: زبان بدن (چگونه افکار دیگران را از روی حالات بدن آنها بخوانیم؟)

تألیف: آلن پیز Allan Pease / ترجمه: عبادالله شعبانیان

طرح جلد و صفحه آرای: مینم مدنی

سال چاپ / نوبت چاپ / تیراژ: ۱۳۹۱ / اول / ۱۰۰۰

قیمت: ۶۹۰۰۰ ریال

لیتوگرافی: چاپ و صحافی: واصف / ناظر فنی چاپ: محمدعلی مدنی و محسن فارسی

شابک: ۹۶۰۰۰-۹۷۸-۶۰۰-۹۲۰۲۲-۴-۹

حق چاپ برای ناشر محفوظ است.

تهران - خیابان انقلاب - خ ۱۲ فروردین - مجتمع کتاب فروردین - واحد ۲۳

تلفن: ۶۶۴۷۶۰۲۴، ۶۶۰۱۹۱۰۷ m@abnashr.com www.abnashr.com

فهرست

۱	پیش‌گفتار
۳	چهار چوبی برای درک بیشتر
۶	هوش و احساس
۷	علائم مادرزادی، ژنتیکی، اکتسابی و فرهنگی
۸	برخی از حرکات بنیادی و ریشه آن‌ها
۹	حرکت حلقه یا OK
۱۱	حرکت شست
۱۱	نشانه V
۱۲	مجموعه حرکات
۱۳	هماهنگی
۱۵	حرکات در یک مجموعه
۱۵	دیگر عوامل موثر روی تفسیر
۱۵	منزلت اجتماعی و قدرت
۱۷	جعل حرکات بدن
۱۸	چگونه به آسانی دروغ بگوییم!
۱۹	چگونه "زبان بدن" را بیاموزیم
۲۱	قلمرو و حریم شخصی
۲۲	مقدمه
۲۳	حریم شخصی
۲۳	محدوده حریم شخصی
۲۴	استفاده عملی از محدوده حریم شخصی
۲۷	آیین‌های مالکیت
۲۸	ویژگی‌های فرهنگی موثر بر فاصله حریم شخصی
۳۰	حریم شخصی در شهر و روستا
۳۱	قلمرو و مالکیت
۳۲	ماشین آلات
۳۵	حرکات کف دست
۳۶	باز بودن کف دست و صداقت

۳۷	استفاده عمومی از کف دست برای فریب دادن
۳۹	دست دادن
۳۹	دست دادن مطیعانه و مسلط
۴۳	چه کسی در دست دادن، پیش دستی می‌کند؟
۴۳	انواع دست دادن
۵۱	حرکات دست و بازو
۵۲	مالیدن کف دست‌ها به یکدیگر
۵۳	مالش انگشت شست و دیگر انگشت‌ها بهم
۵۳	دست‌های گرم خورده در هم
۵۶	دستان شیب دار
۵۸	گرفتن دست، بازو و مچ
۵۹	نشان دادن انگشت شست
۶۳	حرکات دست و صورت
۶۴	فریفتن، شک، دروغ‌گویی
۶۵	پوشاندن دهان
۶۶	لمس بینی
۶۷	مالش چشم
۶۷	مالش گوش
۶۸	خارش گردن
۶۸	کشیدن یقه
۶۹	قرار دادن انگشت‌ها در دهان
۶۹	تعبیر و سو، تعبیر
۷۱	حرکات گونه و چانه
۷۱	بی‌حوملگی
۷۲	ارزیابی
۷۳	دست کشیدن روی چانه
۷۵	انواع حالات تصمیم‌گیری
۷۵	ترکیب مجموعه حرکات " دست به صورت "
۷۶	حرکت مالش سر و ضربه به سر
۷۹	دست به عنوان سپر

۸۰	حرکت دست به سینه
۸۱	حرکت دست به سینه متداول
۸۳	دست به سینه محکم
۸۴	محکم گرفتن بازوها
۸۶	دست به سینه ناقص
۸۸	حرکت "دست به سینه پنهان"
۹۱	پا به عنوان سر
۹۲	گذاشتن یک پا روی پای دیگر
۹۲	حالت متداول گذاشتن پا روی پای دیگر
۹۳	قرار دادن پاها به شکل ۴
۹۵	قرار دادن پاها به طور متقاطع در حالت ایستاده
۹۷	راحت بودن
۹۷	حالت دفاعی یا سرما؟
۹۹	حالت قفل کردن قوزک پا
۱۰۱	قفل پا از پایین زانو
۱۰۳	دیگر حرکات و واکنش‌های رایج
۱۰۴	نشستن روی صندلی
۱۰۵	جمع کردن پرزهای خیالی
۱۰۵	حرکات سر
۱۰۶	حالات اساسی سر
۱۰۷	دستها پشت سر
۱۰۹	حالت تهاجمی آمادگی
۱۱۱	حالت آمادگی نشسته
۱۱۲	حالت فرد شروع‌کننده
۱۱۳	پرخاشجویی جنسی
۱۱۳	پرخاشگری مذکر-مذکر
۱۱۵	علائم چشم
۱۱۶	مقدمه:
۱۱۷	خیره شدن
۱۱۸	خیره شدن تجاری (شکل ۳-۹)

۱۱۸	خیره شدن اجتماعی (شکل ۴-۹)
۱۱۹	خیره شدن دوستانه
۱۲۰	زیر چشمی نگاه کردن
۱۲۰	خلاصه
۱۲۰	بستن چشم‌ها
۱۲۱	مهار خیره شدن فرد
۱۲۳	علائم و حرکات مربوط به روابط خیلی دوستانه و نزدیک
۱۲۴	مقدمه:
۱۲۶	حرکات مردانه
۱۲۶	علائم و حرکات در زنان
۱۲۹	عینک
۱۳۰	حرکات همراه با عینک
۱۳۰	تعلل
۱۳۱	نگاه کردن از بالای عینک
۱۳۲	علائم مربوط به قلمرو شخصی و مالکیت
۱۳۳	حرکات مربوط به قلمرو و حریم شخصی
۱۳۴	حرکات مالکیت
۱۳۶	فصل سیزدهم
۱۳۶	حرکات تقلیدی
۱۳۷	مقدمه:
۱۴۰	خم شدن و منزلت اجتماعی
۱۴۱	مقدمه
۱۴۴	نشانه‌ها
۱۴۵	مقدمه:
۱۴۵	زوایا و مثلث‌ها
۱۴۶	آرایش بسته
۱۴۷	روش‌های ورود و منع ورود
۱۴۷	جهت‌گیری در حالت نشسته
۱۴۹	جهت‌گیری پا
۱۵۱	آرایش بدن در حالت نشسته

۱۵۲	خلاصه
۱۵۴	چیدمان میز و صندلی
۱۵۵	حالات نشستن پشت میز
۱۵۶	(B ₁) وضعیت گوشه
۱۵۶	(B ₂) نقطه همکاری
۱۵۷	(B ₃) نقطه رقابتی / دفاعی
۱۶۱	(B ₄) نقطه مستقل
۱۶۲	میزهای مربعی (رسمی)
۱۶۲	میزهای گرد (غیر رسمی)
۱۶۳	میز مستطیلی
۱۶۴	میز شام در منزل
۱۶۴	تصمیم‌گیری روی میز شام
۱۶۶	نمایش قدرت
۱۶۷	نمایش قدرت با استفاده از صندلی
۱۶۷	اندازه صندلی و لوازم جانبی آن
۱۶۸	ارتفاع صندلی
۱۶۸	تعیین جا برای میز
۱۶۸	طراحی استراتژیک دفتر
۱۷۱	افزایش قدرت
۱۷۲	جمع بندی
۱۷۳	مقدمه
۱۷۳	مجموع حرکتی که هر روز با آنها مواجه می‌شویم

پیش گفتار

زمانی که در سال ۱۹۷۱ برای نخستین بار در سمیناری تحت عنوان "زبان بدن" شرکت کردم، آن چنان علاقه‌مند شدم که تصمیم گرفتم بیشتر درباره‌اش بدانم. سخنران درباره تحقیقات پروفیسور "بردویسل"^۱، در دانشگاه "لویس ویل"^۲، سخن می‌گفت؛ تحقیقات حاکی از آن بود، که غالب روابط انسانی به وسیله ایما و اشارات، نحوه ایستادن، فواصل و حالت بدن صورت می‌گیرد. چند سالی می‌شد که مدیر فروش بودم و بسیاری از دوره‌های فشرده فنون فروش را گذرانده بودم، اما در هیچ کدام از آن دوره‌ها حرفی از جنبه‌های غیر کلامی یا معنای برخورد رو در رو، زده نشده بود.

طی تحقیقاتی که انجام دادم، اطلاعات مفید در زمینه «زبان بدن» بسیار اندک بود؛ هر چند در کتابخانه‌ها و دانشگاه‌ها مطالب در این زمینه را ثبت و ضبط داشتند، اما بخش عمده این آرا شامل دست نوشته‌ها و فرضیات نظری بود که توسط افرادی گردآوری شده بود که هیچ یا کمترین تجربه عملی درباره انسان نداشتند. البته این به معنای نفی اهمیت کار آنان نیست؛ خلاصه اینکه بیشتر آن اسناد آنقدر تخصصی بودند که بکار عامه مردم نمی‌آمدند.

در تألیف این کتاب، خلاصه مطالعات بسیاری از رفتارشناسان را با تحقیقات مشابهی که توسط متخصصین جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، جانورشناسی، آموزش، روان پزشکی، مشاور خانواده و مذاکرات حرفه‌ای و فروش انجام شده بود ترکیب کردم.

این کتاب شامل مطالبی است تحت عنوان "چگونه..."^۳ که از بی‌شمار حلقه فیلم‌هایی بدست آمده که توسط خودم و دیگران در داخل و خارج استرالیا گرفته شده است، به علاوه تجارب و

^۱. Birdwhistell

^۲. Louisville

برخوردهای شخصی خودم با هزاران فردی که در بازده سال گذشته با آنان مصاحبه کرده‌ام یا مدیریشان را بر عهده داشته‌ام.

این کتاب به هیچ عنوان، نه مدعی آخرین حرف در زمینه "تفسیر حرکات بدن" می‌باشد و نه دربردارنده دستورالعمل‌های جادویی است که در برخی از کتاب‌ها وعده داده شده‌اند. هدف این کتاب آگاه ساختن خواننده از علائم غیر کلامی و دانستن چگونگی برقراری ارتباط از طریق این علائم است.

این کتاب، هر کدام از حالات را به طور جداگانه مورد بررسی قرار می‌دهد. با این حال تلاش کرده‌ام که از ساده سازی بیش از حد مطالب پرهیزم. ارتباط غیر کلامی، به هر حال، فرآیند پیچیده‌ای است که شامل افراد، کلمات، لحن، صدا و حرکات بدن می‌باشد.

در این میان کسانی خواهند بود که با وحشت و گلايه این فکر را پیش بکشند که مطالعه حرکات بدن، ابزاری است در دست علم، برای بهره‌کشی یا تحت سلطه قرار دادن افراد، اما کتاب پیش رو به دنبال این است که از طریق ارتباطات، به خواننده‌اش بینشی وسیع‌تر ببخشد، تا او به درکی عمیق‌تر از دیگران و خود برسد. فهم فلسفه وجودی هر چیز، زندگی با آن را آسان‌تر می‌سازد. در حالی که عدم فهم و بی‌اطلاعی هم به خرافه منتهی خواهد شد. یک "پرنده شناس" به این خاطر پرنده‌گان را مورد مطالعه قرار نمی‌دهد که روزی آنان را مورد هدف گلوله قرار دهد و آن‌ها را به عنوان مدال افتخار به یادگار نگه دارد. در همین راستا، یادگیری دانش و مهارت‌های ارتباط غیر کلامی، رابطه با دیگران را به یک تجربه هیجان انگیز تبدیل می‌کند.

این کتاب اساساً برای فروشندگان، مدیران فروش و مدیران اجرایی نوشته و تهیه شده بود و در این ده سال که روی آن تحقیق شده آن چنان وسعتی پیدا کرده که هر فردی، سوای از موقعیت فردی و اجتماعی‌اش، می‌تواند برای درک بهتر از زندگی و روابط اجتماعی خود از آن استفاده کند.