

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

زبان بدن

در بیان به افکار دیگران از طریق تعبیر حرکات بدن

آلن پین

ترجمه
مسعود رحیمی

سرشناسه

پیز، آلن

Pease, Allan

زبان بدن: دستیابی به افکار دیگران از طریق حرکات بدن / تالیف آلن پیز؛ ترجمه مسعود رحیمی.

تهران: کتابسرای بیان، ۱۳۹۶.

۲۲۴ ص. ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م

978-600-9915-12-5

فایا

و مشعیت فهرست نویسی

یادداشت

یادداشت

عنوان اصلی: Body language : how to read others' thoughts by their gestures, 1992.

کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان " زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن" و نیز در سالهای مختلف تحت عناوین متفاوت توسط ناشران و مترجمان مختلف منتشر شده است.

دستیابی به افکار دیگران از طریق تعبیر حرکات بدن.

زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن.

ارتباط غیر کلامی

Nonverbal communication

زبان ایما و اشاره

Body language

رحیمی، مسعود، ۱۳۴۳، مترجم

۱۳۹۶ پ ۹۵ / آز BF۴۳۷

۱۵۳/۶۹

۵۰۵۶۸۴۵

عنوان دیگر

عنوان دیگر

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

شماره افزوده

ردیف

ردیف

شماره کتابشناسی ملی



کتابسرای بیان

زبان بدن

مترجم: مسعود رحیمی

نوبت چاپ: اول - زمستان ۱۳۹۶

تیراژ: ۵۰۰ جلد

ناشر: کتابسرای بیان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۱۵-۱۲-۵

کلیه حقوق مادی و معنوی محفوظ است

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

نشانی: تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر جنوبی - خیابان جمهوری - پلاک ۶ واحد ۱



۶۶۹۷۳۴۵۴

۶۶۴۲۸۳۲۱

پلاک ۶ واحد ۱



۶۶۹۷۳۴۵۵

۶۶۱۲۸۰۵۹



www.Ketabsarayebayan.com



Ketabsara.bayan@gmail.com



Ketabsarayebayan

فهرست مطالب

۹	 مقدمه
۱۳	 فصل ۱: چهارچوبی برای درک بهتر
۱۶	 حس تشخیص یا درک جسم
۱۷	 ذاتی یا زنتیکی یا تحت تأثیر محیط؟
۱۹	 چند منشأ ابتدایی زبان بدن
۲۱	 علامت حلقه یا «OK»
۲۲	 علامت شست دست
۲۳	 علامت «V»
۲۴	 دسته‌بندی کردن ژست‌ها و حرکات
۲۵	 هماهنگی علائم زبان بدن
۲۶	 تأثیر محیط بر رفتار
۲۷	 سایر عوامل مؤثر در تعبیر زبان بدن
۲۸	 مقام اجتماعی و قدرت
۳۱	 تقلب در زبان بدن
۳۴	 چگونه حرکات زبان بدن را بیاموزیم؟
۳۶	 فصل ۲: محدوده‌ها و حریم‌ها
۳۷	 حریم
۳۸	 محدوده حریم

۴۰	چگونگی و کاربرد محدوده حریم‌ها
۴۴	تعیین محدوده حریم
۴۵	تأثیر عوامل فرهنگی بر حریم‌ها
۴۸	محدوده حریم شهرنشینان در مقایسه با حریم روستاییان
۵۱	قلمرو و مالکیت
۵۲	اتومبیل

۵۵	فصل ۳: علائم حرکات دست
۵۵	صداقت و دوستی
۵۷	استفاده از علائم دست برای فریب دادن دیگران
۵۸	قدرت کف دست
۶۰	دست دادن
۶۱	دست دادن سلطه‌پذیر و سلطه‌ویانه
۶۶	چه کسی در دست دادن پیشقدم می‌شود
۶۶	شیوه‌های دست دادن

۷۵	فصل ۴: حالت‌های دست و بازو
۷۵	مالیدن کف دست‌ها به همدیگر
۷۷	مالیدن انگشتان توسط شست دست
۷۸	دست‌ها با انگشتان به هم گره خورده
۸۰	دست‌ها را به حالت شیب‌دار نگه داشتن
۸۲	در دست گرفتن دست، میخ و بازو
۸۵	حالت انگشت شست

۸۹	فصل ۵: حالت‌های دست به صورت
۹۰	نقشب، بردید، دروغ‌گویی
۹۱	پوشاندن دهان

۹۲	لمس کردن بینی
۹۴	مالش چشم
۹۵	مالش گوش
۹۶	خارش گردن
۹۶	کشیدن یقه پیراهن
۹۷	انگشت به دهان گرفتن
۹۸	ببیر رست و تعبیر غلط
۱۰۰	دلت گونه و چانه
۱۰۱	علامه به وصله کسالت
۱۰۲	حالت ارزان
۱۰۴	حرکت مالش پا
۱۰۶	انواع دیگر حالت تصمیم گیری
۱۰۷	ترکیب علائم گروهی دست به صورت
۱۰۸	حالت مالش سر و ضربه زدن
۱۱۱	فصل ۶: حصار محافظ دست‌ها
۱۱۱	حالت‌های اتصال دست‌ها
۱۱۳	حالت استاندارد دست به سینه
۱۱۵	حالت دست به سینه مستحکم
۱۱۶	حالت گرفتن بازوها
۱۱۹	حالت نیمه دست به سینه
۱۲۱	حالت‌های دست به سینه پنهان
۱۲۴	فصل ۷: حصار محافظ پاها
۱۲۴	حالت‌های پا روی پا انداختن
۱۲۴	حالت استاندارد پا روی هم گذاشتن
۱۲۶	حالت آمریکایی قفل کردن پا به شکل ۴

۱۲۷	 قفل کردن پا به شکل 4 با کمک دست‌ها
۱۲۸	 حالت ایستاده پا روی هم گذاشتن
۱۳۰	 مراحل «راحت بودن» با دیگران
۱۳۱	 حالت دفاعی یا احساس سرما؟
۱۳۲	 حالت قفل کردن مچ پاها

۱۳۶	 صفا ۸: سایر حالت‌ها و حرکات رایج در جوامع
۱۳۶	 پاها را در طرفین صندلی قرار دادن
۱۳۸	 برداشتن ترک خاکی از روی لباس
۱۳۹	 علائم حالت‌های سرد
۱۴۰	 حالت‌های اصلی سرما
۱۴۲	 حالت هر دو دست در پشت سر
۱۴۵	 علائم مشترک حالت‌های تهاجمی و آمادگی
۱۴۶	 حالت نشسته آمادگی
۱۴۸	 حالت شخص پیشقدم
۱۴۹	 حالت تهاجمی بین دو مرد

۱۵۱	 فصل ۹: علائم چشم
۱۵۲	 رفتار مربوط به خیره شدن چشم‌ها
۱۵۴	 نگاه تجاری
۱۵۵	 نگاه اجتماعی
۱۵۵	 نگاه صمیمانه
۱۵۶	 نگاه کردن از گوشه چشم
۱۵۶	 خلاصه موارد ذکر شده
۱۵۶	 حالت بستن چشم در هنگام گفتگو
۱۵۷	 روش کنترل کردن نگاه دیگران

فصل ۱۰: سیگار، سیگار برگ، پیپ و عینک	۱۵۹
حالت‌های سیگار کشیدن	۱۵۹
افرادی که پیپ می‌کشند	۱۶۰
افرادی که سیگار می‌کشند	۱۶۰
افرادی که سیگار برگ می‌کشند	۱۶۳
علائم اساسی سیگار کشیدن	۱۶۳
حرکت‌های مربوط به عینک	۱۶۴
حالت ایجاد تأخیر	۱۶۵
نگاه کردن از بالا، عینک	۱۶۵
فصل ۱۱: حالت‌های مالک	۱۶۷
فصل ۱۲: تقلید کردن و نشانه‌ها	۱۷۲
فصل ۱۳: خم کردن بدن را رتبه‌بندی و مقام اجتماعی	۱۷۷
فصل ۱۴: حالت‌های اشاره بدن	۱۸۱
زوایا و مثلث‌های ایجاد شده توسط بدن	۱۸۳
ترکیب اجتماعی باز	۱۸۳
ترکیب اجتماعی بسته	۱۸۴
مهارت‌های مربوط به اجازه ورود و منع ورود در ترکیب‌های اجتماعی	۱۸۵
اشاره با بدن در حالت نشسته	۱۸۶
گفتگو با دو نفر	۱۸۷
وضعیت بدن در حالت نشسته	۱۸۸
خلاصه	۱۹۱
فصل ۱۵: حالت‌های نشستن بر سر میز کنفرانس و میز کار	۱۹۲
حالت‌های نشستن بر سر میز کنفرانس	۱۹۲
نشستن در گوشه میز (BI)	۱۹۴

۱۹۴	نشستن در حالت همکاری (B2).....
۱۹۶	نشستن در حالت رقابتی - دفاعی (B3).....
۲۰۰	نشستن در حالت مستقل (B4).....
۲۰۱	نشستن بر سر میزهای مربع، گرد و مستطیل شکل.....
۲۰۱	میز مربع شکل (روابط رسمی).....
۲۰۱	میز مستطیل شکل.....
۲۰۱	میز مستطیل شکل.....
۲۰۲	میز ناهارخوری، منزل.....
۲۰۳	تصمیم‌گیری بر سر غذا.....
۲۰۵	فصل ۱۶: بازی‌ها، قدرت.....
۲۰۵	نقش صندلی در بازی‌های قدرت.....
۲۰۵	اندازه صندلی و لوازم مربوط به آن.....
۲۰۶	ارتفاع صندلی.....
۲۰۷	مکان صندلی.....
۲۰۷	قرار دادن برنامه‌ریزی شده وسایل دفتر.....
۲۱۱	وسایلی که باعث افزایش مقام می‌شوند.....
۲۱۳	فصل ۱۷: ترکیب علائم بدن.....
۲۱۳	حرکات و علائم خوشه‌ای و گروهی در برخوردهای روزانه.....

مقدمه

وقتی برای اولین بار در یک سمینار در سال ۱۹۷۱ راجع به زبان بدن سخنانی شنیدم، چنان اشتیاقی به من دست داد که می‌خواستم در مورد آن بیشتر بدانم. سخنران به بررسی تحقیقات انجام شده توسط پروفیسور «ری بردویسل»^۱ در دانشگاه «لویزیویا»^۲ اشاره کرد که نشان می‌داد در اغلب روابط بین انسان‌ها از ژست‌ها، علائم، حرکات، حالات، فواصل و رفتارها بیشتر از هر روش دیگری استفاده می‌شود. در آن زمان، من چند سالی بود که به عنوان یک فروشنده کارمزمی، مشغول به کار بودم و دوره‌های آموزشی زیادی در رابطه با فنون فروشندگی دیدم و می‌دانستم که هیچیک از این کلاس‌ها از جنبه‌های غیرکلامی و یا تأثیرات آن‌ها روی من در رو، سخنی به میان نیامده بود.

تحقیقات من در این زمینه نشان داد اطلاعات سودمند زیادی راجع به زبان بدن، در دسترس نبوده و با اینکه کتابخانه‌ها و دانشگاه‌ها نتایج چنین

1- Ray Birdwhistell.

2- Louisville.

تحقیقاتی را بایگانی کرده بودند، این اطلاعات صرفاً دست‌نوشته‌هایی از عقاید فرضی افرادی بود که خود تجربه عملی، در طریقه برخورد انسان‌ها با یکدیگر نداشتند. البته این بدان معنی نیست که کار آنها بی ارزش است بلکه اکثر این نوشته‌ها بر پایه فرضیات بنا شده و جنبه عملی برای یک فرد عادی ندارد.

در نوشتن این کتاب، چکیده‌ای از دستاوردهای محققان پیشرو در علم رفتارشناسی و با تحقیقات مشابه‌ای که در زمینه جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، روان‌شناسی، آموزش و پرورش، روانکاوی، مشاوره خانوادگی و هنر نوشتن، انجام شده ترکیب کرده‌ایم.

این کتاب همچنین حاوی دستاوردهایی است که از طریق فیلم، تجربیات رو در رو، مصاحبه‌هایی با هزاران تن از افرادی که آنها را استخدام کرده و تعلیم دادم و یا طی ۱۸ سال اخیر به آنها چیزی فروخته‌ام، می‌باشد. این کتاب نه تنها کلام آخر در زمینه زبان بدن نیست بلکه در آن، از هیچیک از فرمول‌های جادویی که کتاب‌های دیگر قولش را می‌دهند نیز استفاده نشده است. قصد ما در اینجا آشنا کردن خواننده با علائم بدون کلام زبان بدن خود و تأثیر آن بر چگونگی ارتباط مردم با یکدیگر می‌باشد.

این کتاب، هریک از علائم و اعضای تشکیل دهنده زبان بدن را به تنهایی بررسی می‌کند، هرچند این علائم، به ندرت بدون همراهی دیگر علائم انجام می‌شوند. در عین حال من سعی کرده‌ام از ساده کردن بیش از حد مطلب، خودداری کنم ولی ارتباط بدون کلام، فرایند پیچیده‌ای است

که شامل مردم، کلمات، تَن صدا و حرکات بدن می باشد.

همیشه افرادی خواهند بود که با وحشت ادعا می کنند مطالعه زبان بدن و به کار بردن اطلاعات علمی آن و خواندن افکار و اسرار مردم، به قصد سوء استفاده و غلبه بر آنان است. اما این کتاب سعی دارد به خواننده آگاهی بیشتری در زمینه ارتباط با هموعانش بدهد تا به درک عمیق تری از دیگران و در نتیجه خودش، دست یابد. آگاهی از عملکرد هر چیزی، زندگی با آن را آسان تر می سازد درحالی که عدم آگاهی و نادانی، منجر به خرافات، ترس و انحراف بیجا از دیگران می شود. فردی که به تماشای پرندگان علاقه دارد، آنها را به قصد شکار و یا تزئین منزل خود، تماشا نمی کند. به همین ترتیب یادگیری و تبصر در ارتباطات غیرکلامی، هریک از برخورد هایمان را با دیگران، تبدیل به یک تجربه هیجان انگیز و به یادماندنی می کند.

در وهله اول، هدف این کتاب، دست رالعمل هایی برای فروشندگان، مدیران تجاری و مدیران اجرایی بود ولی طی ۱۰ سالی که تنظیم و تدوین می شد، چنان مطالب گسترده ای را دربر گرفت که هر کسی بدون در نظر گرفتن شغل و مقام اجتماعی اش قادر خواهد بود با استفاده از آن به درک بهتر و عمیق تری از ملاقات های رو در رو دست یابد.

آلن پیز^۱