

زبان بدن

چگونه از طریق حرکات بدن
پی به افکار دیگران ببریم؟

نویسنده:

آلن پیز

مترجم:

مهرناز صائمی

سرشناسه:	پیز، آلن Pease, Allan
عنوان و نام پدیدآور:	زبان بدن؛ چگونه از طریق حرکات بدن بی به افکار دیگران بیریم؟ نویسنده آلن پیز؛ مترجم مهرناز صائمی.
مشخصات نشر:	تهران؛ پر، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری:	۲۳۶ ص.
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۸۱۳۷-۸۹-۴
وضعیت فهرست نویسی:	فیا
یادداشت:	عنوان اصلی: 'Body language : how to read others' thoughts by their gestures' 2014.
عنوان دیگر:	چگونه از طریق حرکات بدن بی به افکار دیگران بیریم؟
موضوع:	ارتباط غیر کلامی Nonverbal communication
موضوع:	زبان ایما و اشاره Body language
موضوع:	حرکت سر و دست Gesture
شناسه افزوده:	صائمی، مهرناز، ۱۳۶۴ - مترجم
رده بندی کنگره:	۶۳۷BF ۱۳۹۶ پ ۳/ز
رده بندی دیویی:	۶۹/۱۵۲
شماره کتابشناسی ملی:	۵۰۷۴۸۰۰



زبان بدن



- مؤلف: آلن پیز
- مترجم: مهرناز صائمی
- صفحه‌آرایی: منیر علیزاده
- چاپ اول: ۱۳۹۷
- تیراژ: ۱۱۰ نسخه
- قیمت: ۲۵,۰۰۰ تومان
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۳۷-۸۹-۴ ISBN: 978-600-8137-89-4

آدرس: خ لبافی نژاد، بین خ دانشگاه و فخررازی، پلاک ۱۷۴ واحد ۳

تلفن: ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۰۵ - ۶۶۴۶۶۹۶۵ - ۶۶۴۶۶۳۶۰

www.ParNashr.ir



فهرست مطالب

زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟	۹
قدردانی	۹
مقدمه	۱۰

فصل اول: چارچوبی برای فهم مطالب

هوشمندی، فراست، حدسیات	۱۶
علایم ذاتی، ژنتیکی، اکتسابی و فرهنگی	۱۷
برخی از حرکات اساسی و منشاء آنها	۱۹
حرکت حلقه یا علامت (OK) «بسیار خوب»	۲۰
حرکت بالا بردن انگشت شست	۲۲
علامت V	۲۳
مجموع علایم	۲۴
تناسب	۲۵
حرکات بدن و محیط	۲۷
سایر عوامل تأثیرگذار در تعبیر و تفسیر کردن	۲۸
مقام و قدرت	۲۸
زبان بدن گول‌زننده	۳۱
دروغگویی	۳۳
یادگیری زبان بدن	۳۵

۱۴ زبان بدن (مگونه از حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم)

فصل دوم: قلمرو و حریم‌ها

۳۷.....	فضای شخصی.....
۳۸.....	فاصله‌ی حریم‌ها.....
۳۹.....	مصادیق عملی فاصله‌ی حریم‌ها.....
۴۴.....	آداب رعایت فاصله.....
۴۵.....	عوامل فرهنگی تأثیرگذار بر فاصله‌ی حریم‌ها.....
۴۸.....	حریم شهری در قیاس با حریم روستایی.....
۵۱.....	قلمرو و مالکیت.....
۵۲.....	وسایل نقلیه‌ی موتوری.....

فصل سوم: حرکات مربوط به کف دست

۵۵.....	صراحت و صداقت.....
۵۷.....	استفاده‌ی عمدی از کف دستها به منظور فریب دیگران.....
۵۸.....	قدرت کف دست.....
۶۰.....	دست دادن.....
۶۱.....	دست دادن در موقعیت سلطه‌جو و سلطه‌پذیر.....
۶۶.....	چه کسی ابتدا دست جلو می‌برد؟.....
۶۷.....	سبک‌های دست دادن.....

فصل چهارم: حرکات دست و بازو

۷۵.....	مالیدن دستها به هم.....
۷۷.....	مالیدن شست و انگشتان.....
۷۸.....	دستهای گره‌شده به هم.....
۸۰.....	شبی‌دار کردن دستها.....
۸۲.....	گرفتن دستها، بازوان و مچ‌ها.....
۸۴.....	نمایش حرکات شست.....

فصل پنجم: حرکات دست تا صورت

فهرست مطالب ۵

۸۹ فریب، شک و تردید، دروغ
۹۱ گرفتن دهان با دست
۹۲ لمس کردن بینی
۹۵ مالش گوش
۹۶ خاراندن گردن
۹۶ کشیدن یقه
۹۷ قرار دادن انگشتان در دهان
۹۸ برداشت صحیح و برداشت غلط
۱۰۱ حرکات گونه و چانه
۱۰۱ خستگی
۱۰۲ ارزیابی
۱۰۵ لمس کردن چانه
۱۰۶ انواع حرکات مربوط به تصمیم‌گیری
۱۰۷ ترکیبی از مجموعه حرکات دست تا صورت
۱۰۹ حرکات مربوط به مالیدن سر و ضربه زدن به سر با کف دست

فصل ششم: حایل کردن بازو

۱۱۱ حرکات دست به سینه
۱۱۳ حرکت دست به سینه‌ی استاندارد
۱۱۵ دست به سینه‌ی مستحکم
۱۱۶ حرکت محکم گرفتن بازو
۱۲۰ قرار گرفتن در وضعیت نیمه دست به سینه
۱۲۱ وضعیت‌های دست به سینه‌ی پنهان

فصل هفتم: حایل کردن پاها

۱۲۴ انداختن پاها روی هم
۱۲۴ انداختن پاها روی هم به شکل استاندارد
۱۲۶ وضعیت قفل نمودن پاها به شکل عدد ۴ انگلیسی در آمریکا

۶ زبان بدن (مگونه از حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم)

- ۱۲۸ قلاب کردن پاها به شکل عدد ۴ انگلیسی
- ۱۲۹ انداختن پاها روی هم در حالت ایستاده
- ۱۳۰ مراحل «راحت بودن» با دیگران
- ۱۳۲ حالت تدافعی یا احساس سرما؟
- ۱۳۳ حالت قفل کردن مچ پاها
- ۱۳۷ قفل کردن پاها در یکدیگر

فصل هشتم: سایر حرکات و اعمال رایج

- ۱۳۹ قرار دادن صندلی میان دو پا
- ۱۴۱ برداشتن کرک‌های خیالی لباس
- ۱۴۲ حرکات سر
- ۱۴۳ وضعیت‌های اصلی سر
- ۱۴۵ قرار دادن هر دو دست پشت سر
- ۱۴۸ حرکات تهاجمی و آمادگی
- ۱۵۰ آمادگی در حالت نشسته
- ۱۵۲ موقعیت فرد شروع‌کننده
- ۱۵۳ سلطه‌جویی مرد در برابر مرد

فصل نهم: علامت‌دادن با چشم

- ۱۵۵ چشم‌ها می‌توانند افکار فرد را فاش سازند
- ۱۵۸ خیره شدن به چشم‌ها
- ۱۶۰ نگاه خیره هنگام کار (شکل ۱۰۷)
- ۱۶۰ نگاه خیره‌ی اجتماعی (شکل ۱۰۸)
- ۱۶۱ نگاه خیره‌ی صمیمی (شکل ۱۰۹)
- ۱۶۱ نگاه کردن به اطراف
- ۱۶۲ خلاصه موارد ذکر شده
- ۱۶۳ حرکت بستن چشم
- ۱۶۴ کنترل نگاه خیره‌ی فرد

فصل دهم: سیگار برگ، سیگار، پپ و عینک

فهرست مطالب ۷

۱۶۶	مصرف سیگار.....
۱۶۷	مصرف کنندگان پپی.....
۱۶۷	مصرف کنندگان سیگار.....
۱۷۱	مصرف کنندگان سیگار برگ.....
۱۷۱	علایم کلی مصرف سیگار.....
۱۷۲	حرکات با عینک.....
۱۷۲	طفره رفتن.....
۱۷۳	نگاه خیره از پشت عینک.....

فصل یازدهم: حرکات مربوط به قلمرو و مالکیت

۱۷۵	حرکات مربوط به قلمرو.....
۱۷۷	حرکات مربوط به مالکیت.....

فصل دوازدهم: تقلید و نسخه‌ی بدل

۱۷۵	تقلید و نسخه‌ی بدل.....
-----	-------------------------

فصل سیزدهم: خم شدن و جایگاه فرد

۱۷۵	خم شدن و جایگاه فرد.....
-----	--------------------------

فصل چهاردهم: اشاره‌گرها

۱۹۱	زوایا و مثلث‌ها.....
۱۹۱	آرایش باز.....
۱۹۲	آرایش بسته.....
۱۹۳	تکنیک‌های ورود و خروج.....
۱۹۵	سمت قرار گرفتن بدن در حالت نشسته.....
۱۹۶	مصاحبه با دو نفر.....
۱۹۷	آرایش بدن در حالت نشسته.....
۲۰۰	خلاصه.....

فصل پانزدهم: آرایش میزها، صندلی‌ها و طرز نشستن

۲۰۲ وضعیت نشستن در اطراف میز
۲۰۳ وضعیت نشستن در گوشه (ب ۱)
۲۰۵ وضعیت همکاری (ب ۲)
۲۰۶ وضعیت رقابتی - تدافعی (ب ۳)
۲۱۱ وضعیت مستقل (ب ۴)
۲۱۱ میزهای مربع، دایره، مستطیل
۲۱۱ میز مربع (رسمی)
۲۱۲ میز دایره (غیررسمی)
۲۱۳ میز مستطیل
۲۱۴ میز ناهارخوری در خانه
۲۱۵ تصمیم‌گیری بر سر میز شام

فصل شانزدهم: بازی قدرت

۲۱۸ بازی قدرت با استفاده از صندلی‌ها
۲۱۹ اندازه‌ی صندلی و متعلقات آن
۲۱۹ ارتفاع صندلی
۲۲۰ محل قرار گرفتن صندلی
۲۲۰ طرح اداری راهبردی
۲۲۴ عوامل ارتقادهنده‌ی جایگاه

فصل هفدهم: جمع‌بندی

۲۲۶ مجموعه حرکات، شرایط و وضعیت‌ها در برخوردهای روزمره
-----	--



چگونه از طریق حرکات بدن

پی به افکار دیگران بپریم؟

آلن پیز مدیرعامل شرکت مشاوره‌ی مدیریت واقع در سیدنی است. شغل او تولید کتاب، فیلم و نوار کاست‌هایی است که توسط تعداد زیادی از سازمان‌ها در سرتاسر جهان به منظور آموزش نیروی کار در زمینه‌ی مهارت‌های ارتباطاتی مورد استفاده قرار می‌گیرد. وی قبل از نگارش کتاب زبان بدن ده سال به مطالعه، مصاحبه و تحقیق پرداخت.

قدردانی

مایلم از افراد زیر که به طور مستقیم یا غیرمستقیم در تهیه‌ی این کتاب سهیم بودند، قدردانی نمایم: نوئل بیشاپ، راثول بویل، تری بوید، سو برانیگان، ماتيو براوند، دوگ کانستبل، جان کوک، شارون کوپر، کریس کورک، برت دیویس، دکتر آندره داوریل، جورج دورو، روب ادموندز، جری هاتن، جان هپورث، باب هاسلر، گای هوبر، پروفیسور فیلیپ هانساگر، دانی جوس، ژاکلین کنت، ایان مک کیلوپ، دلیا مایلز، دزموند موریس، ویرجینیا موس، واین موگریج، جان نوین، پیتر اپی، دیانا اوسولیوان، ریچارد اوتون، ری پیز، دیوید

۱۰ زبان بدن (مکونه امرکات بدن پی به افکار دیگران بیریم؟)

پلندرلیث، دیوید روز، ریچارد سالیسبوری، کیم شوماخ، جان اسمیت، تام استراتون، رون تاچی، استیو توکولی، کیت وبر، آلن وایت، روب وینچ.

مقدمه

هنگامی که برای نخستین بار در سمینار ۱۹۷۱ مطالبی در مورد «زبان بدن» شنیدم، آنچنان هیجان زده شدم که قصد داشتم مطالبی بیشتر در مورد آن بیاموزم. سخنران در مورد برخی از تحقیقاتی که پروفیسور ری بردویسل^۱ در دانشگاه لویزیانا انجام داده بود، مطالبی نقل کرد که نشان می داد ارتباطات انسان بیشتر با استفاده از حرکات بدن، وضعیت اندام، طرز ایستادن و فاصله‌ی قرار گرفتن او انجام می‌گیرد تا روش‌های دیگر. من در آن زمان سال‌ها به کار فروشندگی با حق کمیسیون مشغول بودم و دوره‌های طولانی و فشرده‌ای را در زمینه‌ی تکنیک‌های فروش گذرانده بودم، اما در هیچ‌یک از این دوره‌ها مطلبی در مورد جنبه‌ها یا مفاهیم غیرکلامی برخوردارهای رو در رو ذکر نشده بود.

تحقیقات شخصی من نشان داد اطلاعات مفید بسیار اندکی در مورد زبان بدن وجود دارد. هرچند در کتابخانه‌ها و دانشگاه‌ها اسنادی از تحقیقات انجام شده در این زمینه موجود بود، بیشتر این اطلاعات شامل دست‌نوشته‌ها و فرضیه‌های نظری دقیقی بود که به شیوه‌ی عینی توسط افرادی که هیچ‌گونه تجربه‌ی عملی در برقراری ارتباط با افراد دیگر نداشتند و یا تجربه‌ای بسیار اندک در این زمینه داشتند، جمع‌آوری شده بود. این امر بدین معنا نیست که تلاش‌های آنها بی‌اهمیت است؛ بلکه تنها به این سبب که بیشتر این تحقیقات

1- Ray Birdwhistell

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار ببریم؟ ۱۱

آنچنان فنی بود که هیچ نوع کاربرد عملی یا استفاده‌ای برای افراد عامی مانند من نداشت.

من در نگارش این کتاب بسیاری از تحقیقات انجام شده توسط دانشمندان رفتاری برجسته را خلاصه کرده، آنها را با تحقیقات مشابه انجام گرفته توسط سایر افراد در حرفه‌های دیگر - جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، حیوان‌شناسی، آموزش، روان‌پزشکی، مشاوره‌ی خانواده، مذاکره‌ی حرفه‌ای و فروش - ترکیب نمودم.

این کتاب همچنین شامل بسیاری از ویژگی‌های «فنی» به دست آمده از تعداد بی‌شماری از حلقه‌های ویدیویی و فیلم‌های تهیه شده توسط خودم و دیگران در استرالیا و خارج از کشور است. جز این، دربردارنده‌ی برخی از تجربه‌ها و برخوردهایی است که طی پانزده سال گذشته با هزاران نفر داشتم، با آنها مصاحبه نمودم، استخدام کردم، آموزش دادم و مدیریت کردم و کالا یا خدماتی به آنها فروختم.

این کتاب نه آخرین اثر در مورد زبان بدن است و نه شامل هیچ‌یک از فرمول‌های جادویی وعده داده شده در برخی از کتاب‌های موجود در کتاب‌فروشی‌ها. هدف از نگارش این کتاب این است که خواننده را از علایم و نشانه‌های غیرکلامی آگاه‌تر نموده، نشان دهد افراد چگونه بدین وسیله با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند.

این کتاب به جداسازی و بررسی هر یک از مؤلفه‌های زبان و حرکات بدن می‌پردازد، هرچند تعداد اندکی از این حرکات، جدا از سایر حرکات انجام می‌گیرند. در عین حال کوشیده‌ام از ساده‌سازی بیش از حد آن جلوگیری نمایم. با وجود این، ارتباط غیرکلامی، فرایند پیچیده‌ای است که شامل افراد، واژه‌ها، آهنگ صدا و حرکات بدن می‌شود.

۱۲ زبان بدن (مکونه) امرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

همواره افرادی وجود دارند که با ترس و وحشت دست‌شان را رو می‌کنند و ادعا می‌کنند که مطالعه‌ی زبان بدن تنها ابزاری است که از طریق آن می‌توان از علم و دانش به منظور استعمار یا سلطه بر دیگران و پی بردن به رازها و افکار آنها بهره‌برداری نمود. این کتاب در پی آن است که آگاهی بیشتری در مورد ارتباط با هم‌نوعان در اختیار خواننده قرار دهد؛ به گونه‌ای که خواننده بتواند درکی عمیق‌تر از سایر افراد و بنابراین از خود داشته باشد. پی بردن به روش کار اشیاء زندگی را آسان‌تر می‌کند؛ درحالی‌که عدم شناخت و نادانی باعث افزایش ترس و تردید شده، سبب می‌شود از دیگران بیشتر انتقاد کنیم. پرنده پا^۱ به این دلیل به مطالعه‌ی پرندگان نمی‌پردازد که آنها را مورد هدف قرار داده، آنها را به عنوان نشان پیروزی نگه دارد. به همین ترتیب، کسب علم و مهارت در زمینه‌ی ارتباط غیرکلامی باعث می‌شود روبه‌رو شدن با دیگران به تجربه‌ای هیجان‌انگیز تبدیل شود.

این کتاب در اصل به عنوان کتابچه‌ی راهنمای فروشندگان، مدیران و مدیرعاملان بخش فروش تهیه شد و طی ده سالی که صرف تحقیق و تدوین آن شد، به گونه‌ای توسعه یافت که هر شخص، صرف‌نظر از حرفه و موقعیت خود در زندگی، بتواند از آن به منظور درک بهتر پیچیده‌ترین رویدادهای زندگی - مقابله‌ی رودررو با شخص دیگر - بهره‌برداری نماید.

۱- شخصی که به مشاهده و پاییدن پرندگان جهت شکار می‌پردازد. [مترجم]



فصل اول

چارچوبی برای فهم مطالب

ما با نزدیک شدن به پایان قرن بیستم، شاهد ظهور نسلی جدید از دانشمندان علوم اجتماعی - یعنی متخصصان ارتباط غیرکلامی - هستیم. درست همان طور که پرنده پا، از پاییدن پرندگان و رفتار آنها لذت می برد، متخصص ارتباط غیرکلامی هم از تحت نظر گرفتن نشانه ها و علایم غیرکلامی انسان ها لذت می برد. او عملکرد اجتماعی آنها را در ساحل دریا، تلویزیون، اداره یا هر جای دیگر تحت نظر قرار می دهد. او دانشجوی علوم رفتاری است که می خواهد اطلاعاتی در مورد عملکرد هم نوعانش به دست آورد تا سرانجام اطلاعات بیشتری در مورد خود و چگونگی بهبود روابط خود با دیگران به دست آورد.

شگفت آور است که پس از گذشت یک میلیون سال یا بیشتر از تکامل بشر، جنبه های غیرکلامی ارتباطات به طور مؤثر در هر مقیاس تنها از دهه ی ۶۰ میلادی مورد مطالعه قرار گرفت و عموم مردم تنها زمانی به وجود آن پی بردند که جولیس فاست^۱ کتابی در مورد زبان بدن در سال ۱۹۷۰ به چاپ رساند. این کتاب

1- Julius Fast