

# زبان بدن

چگونه می‌توان از طریق اشار‌ه‌های بدن افکار دیگران را خواند؟

آلن پیز

www.ketab.ir

شلدون پرس (SHELDON PRESS)

لندن (LONDON)

|                     |                                                                                                               |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سیرشناسه            | : پیز، آلن<br>Pease, Allan                                                                                    |
| عنوان و نام پدیدآور | : زبان بدن: چگونه می‌توان از طریق اشاره‌های بدن افکار دیگران را خواند؟ / آلن پیز: زهرا حسینیان                |
| مشخصات نشر          | : مشهد: ترانه، ۱۳۸۹                                                                                           |
| مشخصات ظاهری        | : ۱۷۶ ص. - مصور.                                                                                              |
| شابک                | : ۹۷۸-۹۶۴-۵۶۳۸-۷۶-۲                                                                                           |
| وضعیت فهرست نویسی   | : فیا                                                                                                         |
| یادداشت             | : عنوان اصلی: 'Body Language: how to read others' thoughts by. their gestures                                 |
| یادداشت             | : این کتاب قبلاً تحت عنوان «زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن» در سال ۱۳۸۰ توسط انتشارات جانان منتشر شده است. |
| عنوان دیگر          | : چگونه می‌توان از طریق اشاره‌های بدن افکار دیگران را خواند؟                                                  |
| عنوان دیگر          | : زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن.                                                                          |
| موضوع               | : ارتباط غیر کلامی                                                                                            |
| موضوع               | : زبان ایما و اشاره                                                                                           |
| شناسه افزوده        | : حسینیان، زهرا، مترجم                                                                                        |
| رده‌بندی کنگره      | : ۱۳۸۸ ب ۹ ۴۶ الف / BF ۶۳۷                                                                                    |
| رده‌بندی دیویی      | : ۱۵۳/۶۹                                                                                                      |
| شماره کتابشناسی ملی | : ۱۹۳۰۸۷۲                                                                                                     |



انتشارات ترانه

مشهد، میدان سعدی، پاساژ مهتاب

تلفکس: ۳۲۲۸۳۱۱۰

زبان بدن / آلن پیز

ترجمه: زهرا حسینیان

● ویراستار: محمود محبی ● چاپ یازدهم، ۱۴۰۰

● چاپ و صحافی نیکو ۰۷۵-۳۸۵۴۴۰-۵۱

● شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه ● قیمت: ۳۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۵۶۳۸-۷۶-۲ ISBN: 978-964-5638-76-2

کلیه حقوق برای انتشارات ترانه محفوظ است

# فهرست

|    |                                                 |
|----|-------------------------------------------------|
| ۹  | تقدیرنامه                                       |
| ۱۱ | مقدمه                                           |
| ۱۵ | بخش اول: ساختار درک                             |
| ۱۷ | استنباط، احساس درونی، حدس                       |
| ۱۸ | پیام‌های غریزی، توارشی، اکتسابی، و فرهنگی       |
| ۲۰ | برخی اشاره‌های اصلی و منشأ آن‌ها                |
| ۲۱ | اشارهٔ حلقه یا اشارهٔ "موافقت"                  |
| ۲۲ | اشارهٔ بالا بردن شست                            |
| ۲۳ | علامت V                                         |
| ۲۳ | مجموعهٔ اشاره‌ها                                |
| ۲۵ | همخوانی                                         |
| ۲۵ | اشاره‌ها در زمینه                               |
| ۲۶ | دیگو عواملی که بر تعبیر اثر می‌گذارند           |
| ۲۶ | موقعیت اجتماعی و قدرت                           |
| ۲۸ | زبان بدن نظری                                   |
| ۳۰ | چگونه با موفقیت شروع بگوییم!                    |
| ۳۱ | چگونه زبان بدن را بسامونیم؟                     |
| ۳۳ | بخش دوم: قلمرو و محدوده                         |
| ۳۴ | قلمرو شخصی                                      |
| ۳۵ | فواصل قلمرو                                     |
| ۳۶ | کاربردهای عملی فواصل قلمرو                      |
| ۴۰ | تشریفات انتخاب مکان                             |
| ۴۰ | عوامل فرهنگی مؤثر بر فواصل قلمرو                |
| ۴۲ | قلمرو فضایی کشور و شهر                          |
| ۴۳ | قلمرو و مالکیت                                  |
| ۴۴ | وسایل نقلیه                                     |
| ۴۷ | بخش سوم: اشاره‌های کف دست                       |
| ۴۸ | به کارگیری عمدی کف دست‌ها برای فریب دادن        |
| ۴۹ | قدرت کف دست                                     |
| ۵۰ | دست دادن                                        |
| ۵۱ | دست دادن سلطه‌گر و سلطه‌پذیر                    |
| ۵۴ | چه کسی ابتدا دستش را برای دست دادن پیش می‌آورد؟ |
| ۵۴ | سبک‌های دست دادن                                |
| ۵۹ | بخش چهارم: اشاره‌های دست و بازو                 |
| ۵۹ | اشاره‌های دست                                   |

- ۵۹ مالش کف دست‌ها به یکدیگر  
۶۰ مالش شست و انگشت  
۶۱ دست‌های به هم گره خورده  
۶۲ هرم ساختن دست‌ها  
۶۲ گرفتن دست، بازو، و مچ‌ها با دست دیگر  
۶۵ نمایش انگشت شست  
۶۹ بخش پنجم: اشاره‌های دست روی صورت  
۶۹ فریب، تردید، دروغ  
۷۰ حفاظ دهان  
۷۱ لمس کردن بینی  
۷۲ مالش چشم  
۷۳ مالش گوش  
۷۳ خارانیدن کردن  
۷۴ کشیدن یقه  
۷۴ انگشتان در دهان  
۷۵ برداشت‌های درست و نادرست  
۷۷ اشاره‌های گونه و چانه  
۷۷ دل‌زدگی  
۷۸ ارزیابی  
۷۹ نوازش چانه  
۸۰ اشاره‌های تصمیم‌گیری مختلف  
۸۰ ترکیب اشاره‌های دست بر صورت  
۸۱ اشاره‌های مالش سر و ضربه زدن به سر  
۸۳ بخش ششم: موانع بازو  
۸۳ اشاره‌های دست به سینه  
۸۴ اشاره دست به سینه معمولی  
۸۶ دست به سینه تقویت شده  
۸۷ اشاره دست به سینه یا گرفتن بالای بازوها  
۸۹ موانع دست به سینه ناقص  
۹۰ اشاره‌های دست به سینه مبدل  
۹۳ بخش هفتم: موانع پا  
۹۳ اشاره‌های پا روی پا انداختن  
۹۳ موقعیت پا روی پا انداختن معمولی  
وضعیت پا روی پا انداختن به شکل ۴ انگلیسی (۴) یا  
۹۴ آمریکایی  
۹۶ پا روی پای آمریکایی همراه با گرفتن پا توسط دست  
۹۶ اشاره ضربدری کردن پاها در حالت ایستاده

|     |                                           |
|-----|-------------------------------------------|
| ۹۷  | شیوه "باز شدن" دست و پا                   |
| ۹۸  | تدافعی یا سرد                             |
| ۹۸  | اشاره گره میچ پاها                        |
| ۱۰۱ | گره خوردن یک پا دور پای دیگر              |
| ۱۰۳ | بخش هشتم: دیگر اشاره‌ها و حرکتهای معروف   |
| ۱۰۳ | سوار شدن بر صندلی                         |
| ۱۰۴ | برداشتن پرزهای خیالی                      |
| ۱۰۵ | اشاره‌های سر                              |
| ۱۰۶ | موقعیت‌های اساسی سر                       |
| ۱۰۷ | هر دو دست در پشت سر                       |
| ۱۰۹ | اشاره‌های تهاجمی و آمادگی                 |
| ۱۱۰ | آمادگی در حالت نشسته                      |
| ۱۱۱ | وضعیت آغازگر                              |
| ۱۱۱ | تهاجم عاطفی                               |
| ۱۱۲ | تهاجم مرد با مرد                          |
| ۱۱۳ | بخش نهم: پیام‌های چشمی                    |
| ۱۱۵ | طرز نگاه                                  |
| ۱۱۶ | نگاه تجاری                                |
| ۱۱۷ | نگاه اجتماعی                              |
| ۱۱۷ | نگاه صمیمی                                |
| ۱۱۷ | نگاه به طرفین                             |
| ۱۱۷ | خلاصه                                     |
| ۱۱۸ | اشاره چشم بسته                            |
| ۱۱۹ | کنترل نگاه خیره فرد                       |
| ۱۲۱ | بخش دهم: پیام‌ها و اشاره‌های مهر ورزی     |
| ۱۲۲ | اشاره‌های مهر ورزی مردان                  |
| ۱۲۳ | اشاره‌ها و پیام‌های مهر ورزی زنان         |
| ۱۲۵ | بخش یازدهم: سیگار برگ، سیگار، پیپ، و عینک |
| ۱۲۶ | پیپ کش‌ها                                 |
| ۱۲۶ | سیگاری‌ها                                 |
| ۱۲۸ | سیگار برگ کش‌ها                           |
| ۱۲۹ | پیام‌های کلی سیگار کشیدن                  |
| ۱۲۹ | اشاره‌های عینک                            |
| ۱۲۹ | تأخیر                                     |
| ۱۳۰ | از بالای عینک خیره شدن                    |
| ۱۳۱ | بخش دوازدهم: اشاره‌های قلمروی و مالکیت    |
| ۱۳۱ | اشاره‌های قلمروی                          |

## مقدمه

وقتی اولین بار در سال ۱۹۷۱ در سمیناری درباره "زبان بدن" مطالبی شنیدم، چنان شگفت زده شدم که خواستار یادگیری بیشتر در این زمینه گردیدم. سخنگوی سمینار درباره برخی تحقیقات انجام شده توسط پرفسور ری برد ویستل<sup>۱</sup> در دانشگاه لویی ویل<sup>۲</sup> مطالبی ارائه داد. این تحقیقات نشان می دادند که ارتباط بشر بیشتر به وسیله استفاده از اشاره‌ها، وضعیت نشستن، موقعیت و فواصل برقرار می شوند تا دیگر روش‌ها. در آن زمان، سال‌ها بود که مأمور فروش بودم و دوره‌های فشرده طولانی را در زمینه تکنیک‌های فروش می گذراندم. اما در هیچ کدام از آن دوره‌ها راجع به جنبه‌های غیر کلامی یا مفاهیم برخورد‌های رو در رو چیزی عنوان نمی شد.

بررسی‌های خود من نشان می دهد که اطلاعات مفید آن‌کی درباره زبان بدن در دسترس است. اگر چه کتابخانه‌ها و دانشگاه‌ها سوابق مطالعاتی در این زمینه داشتند، اکثر آن اطلاعات شامل مجموعه دست نوشته‌ها و فرضیه‌هایی بودند که توسط افرادی با تجربیات اندک یا غیر عملی به روشی عینی گردآوری شده بود. این

1. Ray Birdwhistell

2. Louisvill (دانشگاهی در شهر لوئیس ویل در ایالت کنتاکی آمریکا)

بدان معنا نیست که روش آن‌ها اصولی نبود، بلکه خیلی ساده بخش انفعلم کارشان به خاطر تخصصی بودن محض، کاربرد عملی نداشت و یا مورد استفاده مردم عادی، مانند خودم قرار نمی‌گرفت.

در نگارش این کتاب، مطالعات گسترده دانشمندان علوم رفتاری برجسته را خلاصه کرده و آن‌ها را همراه با تحقیقات مشابه انجام شده توسط افراد دیگر حرفه‌ها گردآوری کرده‌ام. حرفه‌هایی مانند جامعه‌شناسی، مردم‌شناسی، جانورشناسی، تعلیم و تربیت، روان‌پزشکی، مشاور خانواده، و مذاکره و فروش حرفه‌ای.

این کتاب همچنین شامل مشخّصه‌های بسیار «چگونه» است که از نوارهای ویدیویی بی‌شمار و فیلم‌های ساخته خودم و دیگران در سراسر استرالیا و کشورهای دیگر فراهم شده است، به اضافه برخی تجربه‌ها و برخوردهایی که طی پانزده سال با هزاران نفر در مشعلیه، استخدام، تعلیم، مدیریت و فروش داشته‌ام. این کتاب ابدأ آخرین حرف‌ها را به زبان بدن نیست و نیز حاوی هیچ‌گونه فرمول اعجاز برانگیزی نمی‌باشد که برخی از کتاب‌های موجود وعده داده‌اند. این کتاب می‌خواهد که خواننده را هر چند بیشتر با اشاره‌ها و پیام‌های غیرکلامی آشنا کند و شرح دهد که چگونه مردم به این واسطه با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند.

این کتاب محتوای هر کدام از اشاره‌ها و زبان بدن را مجزا بررسی کرده است با این همه، چند اشاره نیز به طور مجزا تشریح شده است. هم زمان سعی کرده‌ام از ساده‌سازی بیش از اندازه مطالب پرهیز کنم. با وجود این، ارتباط غیرکلامی فرآیندی پیچیده است که شامل افراد، کلمه‌ها، آهنگ صدا، و حرکت‌های بی‌می‌شود.

همیشه کسانی هستند که دست‌های شان را با خضوت بالا می‌آورند و شکایت می‌کنند که مطالعه زبان بدن تنها شیوه علمی است که توسط آن می‌توان با خواندن رازها و افکار دیگران از مردم بهره‌برداری کرد یا بر آن‌ها تسلط یافت.

این کتاب می‌خواهد به خوانندگان خود بینشی وسیع‌تر در زمینه ارتباط با دیگران بدهد، به طوری که فهم عمیق‌تری نسبت به سایرین بیابند و در نتیجه خود

را بهتر درک کنند.

دانستن چگونگی کاربرد بعضی چیزها زندگی را آسان تر می کند، در حالی که عدم درک و غفلت، ترس و خرافات را گسترش می دهد و ما را نسبت به دیگران بیشتر حساس می کند. یک بیننده پرنده، پرندگان را مطالعه نمی کند که بتواند به آن ها شلیک کند و آن ها را به عنوان نشان افتخار نگه دارد. به همین صورت، اکتساب دانش و مهارت ها درباره ارتباط غیر کلامی، هر شخص را در مواجهه با فرد دیگر در تجربه ای هیجان برانگیز وارد می کند.

این کتاب در اصل بر آن است که به عنوان راهنمای کار جهت فروشندگان، مدیران و مجریان فروش قرار گیرد. در ده سالی که این کتاب تحت بررسی، تحقیقات و گردآوری بوده است، به حدی گسترده شده است که هر کسی بدون در نظر گرفتن شغل و موقعیتش می تواند برای درک و فهم بهتر بیشتر و وقایع پیچیده زندگی در مواجهه با دیگران از آن بهره ببرد.

آلن پیز