

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

زبان بدن

دستیابی به افکار دیگران از طریق تعبیر حرکات بدن

www.ketab.ir

تألیف

آلن پیز

ترجمه

مسعود رحیمی



سرشناسه

پیز، آلن

Pease, Allan

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

تهران: کتابسرای بیان، ۱۳۹۶.

۲۲۴ ص. ۱/۵×۲۱/۵ م.م.

978-600-9915-12-5

فیفا

وضعیت فهرست نویسی

پادداشت

پادداشت

عنوان دیگر

عنوان دیگر

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

شناسه افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

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 سهالهای مختلف

تحت عناوین متفاوت توسط ناشران و مترجمان مختلف منتشر شده است.

دستگویی 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 / ز. ۶۳۷ BJ

۱۵۳/۶۹

۵۰۵۶۸۴۵



ناشر
هومیس



کتابسرای بیان

زبان بدن

نویسنده : آلن پیز

مترجم : مسعود رحیمی

نوبت چاپ : یازدهم / پنجم ناشر

سال چاپ : بهار ۱۴۰۱

تیراژ : ۳۰۰ جلد

ناشر : هومیس

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۱۵-۱۲-۵

قیمت : ۵۵۰۰۰ تومان

لطفا کتاب را قانونی بخوانید !!!



۰۲۱) ۶۶ ۱۲ ۸۰ ۵۹

۰۲۱) ۶۶ ۱۲ ۷۱ ۱۹



humispub@gmail.com

www.humis.ir



تهران میدان انقلاب خیابان کارگر

جنوبی خیابان مهدیزاده پلاک ۶

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۳	فصل ۱: چهارچوبی برای درک بهتر
۱۶	حس تشخیص یا درک حسی
۱۷	ذاتی یا ژنتیکی 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 درستی
۵۷	استفاده از علائم دست برای فریب دادن دیگران
۵۸	قدرت کف دست
۶۰	دست دادن
۶۱	دست دادن سلطه‌پذیر و سلطه‌جویانه
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، مچ و بازو
۸۵	حالت انگشت شست

۸۹	فصل ۵: حالت‌های دست به صورت
۸۹	تقلب، تردید، 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	تعبیر درست و تعبیر غلط
۱۰۰	حالات گونه و چانه
۱۰۱	علائم بی حوصلگی و کسالت
۱۰۲	حالت ارزیابی
۱۰۴	حرکت مالش چانه
۱۰۶	انواع دیگر حالت تصمیم گیری
۱۰۷	ترکیب علائم گروهی دست به صورت
۱۰۸	حالت مالش سر و ضربه زدن به سر
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 4

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 برخی از تحقیقات انجام شده توسط پروفیسور «ری بردویسل»^۱ در دانشگاه «لویزویل»^۲ اشاره کرد که نشان می‌داد در اغلب روابط بین انسان‌ها از ژست‌ها، علامت‌ها، حرکات، حالات، فواصل و رفتارها بیشتر از هر روش دیگری استفاده می‌شود. در آن زمان، من چند سالی بود که به عنوان یک فروشنده کارمزدی، مشغول به کار بودم و دوره‌های آموزشی زیادی در رابطه با فنون فروشندگی دیده بودم ولی در هیچیک از این کلاس‌ها از جنبه‌های غیرکلامی و یا تأثیر برخوردهای رو 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 را با تحقیقات مشابه‌ای که در زمینه جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، جانورشناسی، آموزش و پرورش، روانکاوی، مشاوره خانوادگی و هنر فروشنده‌گی انجام شده ترکیب کرده‌ایم.

این کتاب همچنین حاوی دستاوردهایی است که از طریق فیلم، تجربیات رو در رو، مصاحبه‌هایی که با هزاران تن از افرادی که آنها را استخدام کرده و تعلیم دادم و یا طی ۱۵ 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 تشکیل‌دهنده 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 می‌باشد. همیشه افرادی خواهند بود که با وحشت ادعا می‌کنند مطالعهٔ 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 زمینهٔ ارتباط با همنو عانش 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 می‌سازد در حالی که عدم آگاهی و نادانی، منجر به خرافات، ترس و انتقاد بیجا از دیگران می‌شود. فردی که به تماشای پرندگان علاقه دارد، آنها را به قصد شکار و یا تزیین منزل خود، تماشا نمی‌کند. به همین ترتیب یادگیری و تبصر در ارتباطات غیرکلامی، هریک از برخورد هایمان را با دیگران، تبدیل به یک تجربهٔ هیجان انگیز و به یادماندنی می‌کند.

در وهلهٔ اول، هدف این کتاب دادن دستور العمل هایی برای فروشندگان، مدیران تجاری و مدیران اجرایی بود ولی طی ۱۰ سالی که تنظیم و تدوین می‌شد، 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