

زبان بدن

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار

دیگران ببریم؟

نویسنده: آلن پیر

سرشناسه: پیز، آلن

Pease, Allan

عنوان و نام پدیدآور: زبان بدن (چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟)

مشخصات نشر: قم: انتشارات آرنیک کتاب ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۲۴۰ ص.: مصور؛ ۲۱/۵ × ۱۵ س. م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۵۶-۶۶-۷

وضعیت فهرست نویسی: فیبای مختصر

یادداشت: فهرست نویسی کامل این اثر در نشانی <http://opac.nlai.ir> قابل دسترسی است

یادداشت: کتابنامه

شناسه خزوده: نسیمی، زهرا، ۱۳۵۷-

شماره کتابشناسی: ۳۷۸۵۴۱۳

انتشارات آرنیک کتاب

نام کتاب: زبان بدن (چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟)

نویسنده: آلن پیز

مترجم: زهرا نسیمی

ویراستار: رقیه فراهانی

ناشر: آرنیک کتاب

چاپ: پنجم ۱۴۰۳

چاپخانه: ولیعصر

شمارگان: ۵۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۵۶-۶۶-۷

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

۱۳.....	زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟
۱۳.....	قدردانی
۱۴.....	مقدمه
۱۷.....	فصل اول: چرا جوی برای فهم مطالب
۲۰.....	هوشمندی، فراست، حساسات
۲۱.....	علایم ذاتی، ژنتیکی، ادنی، فرهنگی
۲۳.....	برخی از حرکات اساسی و منشاء آن
۲۴.....	حرکت حلقه یا علامت (OK) «بسیار خوب»
۲۶.....	حرکت بالا بردن انگشت شست
۲۷.....	علامت V
۲۸.....	مجموع علایم
۲۹.....	تناسب
۳۱.....	حرکات بدن و محیط
۳۲.....	سایر عوامل تأثیرگذار در تعبیر و تفسیر کردن
۳۳.....	مقام و قدرت
۳۵.....	زبان بدن گول زننده
۳۷.....	دروغگویی
۳۹.....	یادگیری زبان بدن

/ زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟ ۶۲

۴۲.....	فصل دوم: قلمرو و حریم‌ها
۴۳.....	فضای شخصی.....
۴۴.....	فاصله‌ی حریم‌ها.....
۴۵.....	مصادیق عملی فاصله‌ی حریم‌ها.....
۵۰.....	آداب رعایت فاصله.....
۵۱.....	عوامل فرهنگی تأثیرگذار بر فاصله‌ی حریم‌ها.....
۵۴.....	حریم شخصی در قیاس با حریم روستایی.....
۵۶.....	قلمرو و متک.....
۵۸.....	وسایل نقلیه‌ی موتوری.....

۶۲.....	فصل سوم: حرکات مربوط به کف دست
۶۲.....	صراحت و صداقت.....
۶۴.....	استفاده‌ی عمدی از کف دست‌ها به منظور ترس دیگران.....
۶۵.....	قدرت کف دست.....
۶۷.....	دست دادن.....
۶۸.....	دست دادن در موقعیت سلطه‌جو و سلطه‌پذیر.....
۷۴.....	چه کسی ابتدا دست جلو می‌برد؟.....
۷۴.....	سبک‌های دست دادن.....

۸۴.....	فصل چهارم: حرکات دست و بازو.....
۸۴.....	مالیدن دست‌ها به هم.....
۸۶.....	مالیدن شست و انگشتان.....

۸۷.....	دستهای گره‌شده به هم.....
۸۹.....	شبی‌دار کردن دستها.....
۹۲.....	گرفتن دستها، بازوان و مچ‌ها.....
۹۴.....	نمایش حرکات شست.....

۱۰۰.....	فصل پنجم: حرکات دست تا صورت
۱۰۰.....	فریب، شکرتزد، دروغ.....
۱۰۲.....	گرفتن دهان با دست.....
۱۰۳.....	لمس کردن بینی.....
۱۰۶.....	مالش گوش.....
۱۰۷.....	خاراندن گردن.....
۱۰۷.....	کشیدن یقه.....
۱۰۹.....	قرار دادن انگشتان در دهان.....
۱۰۹.....	برداشت صحیح و برداشت غلط.....
۱۱۲.....	حرکات گونه و چانه.....
۱۱۳.....	خستگی.....
۱۱۴.....	ارزیابی.....
۱۱۶.....	لمس کردن چانه.....
۱۱۸.....	انواع حرکات مربوط به تصمیم‌گیری.....
۱۱۹.....	ترکیبی از مجموعه حرکات دست تا صورت.....
۱۲۱.....	حرکات مربوط به مالیدن سر و ضربه زدن به سر با کف دست.....
۱۲۴.....	فصل ششم: حایل کردن بازو

/ زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟ ۸

- حرکات دست به سینه ۱۲۴
- حرکت دست به سینه‌ی استاندارد ۱۲۶
- دست به سینه‌ی مستحکم ۱۲۸
- حرکت محکم گرفتن بازو ۱۳۰
- قرار گرفتن در وضعیت نیمه دست به سینه ۱۳۳
- وضعیت‌های دست به سینه‌ی پنهان ۱۳۴

- فصل هفتم: حایل کردن پاها** ۱۳۹
- انداختن پاها ۱۳۹
- انداختن پاها روی زمین به شکل استاندارد ۱۳۹
- وضعیت قفل نمودن پاها به شکل عدد ۴ انگلیسی در آمریکا ۱۴۱
- قلاب کردن پاها به شکل عدد ۳ انگلیسی ۱۴۳
- انداختن پاها روی هم در حالت ایستاده ۱۴۴
- مراحل «راحت بودن» با دیگران ۱۴۶
- حالت تدافعی یا احساس سرما؟ ۱۴۷
- حالت قفل کردن مچ پاها ۱۴۹
- قفل کردن پاها در یکدیگر ۱۵۳

- فصل هشتم: سایر حرکات و اعمال رایج** ۱۵۶
- قرار دادن صندلی میان دو پا ۱۵۶
- برداشتن کمرک‌های خیالی لباس ۱۵۸
- حرکات سر ۱۵۹
- وضعیت‌های اصلی سر ۱۶۰

۱۶۲	قرار دادن هر دو دست پشت سر.....
۱۶۵	حرکات تهاجمی و آمادگی.....
۱۶۸	آمادگی در حالت نشسته.....
۱۶۹	موقعیت فرد شروع کننده.....
۱۷۰	سلطه جویی مرد در برابر مرد.....

فصل نهم: حرکت دادن با چشم..... ۱۷۴

۱۷۴	چشم‌ها می‌توانند افکار فرد را فاش سازند.....
۱۷۷	خیره شدن به چشم‌ها.....
۱۷۹	نگاه خیره هنگام (شکل ۱۰۷).....
۱۷۹	نگاه خیره‌ی اجتماعی (شکل ۱۰۸).....
۱۸۰	نگاه خیره‌ی صمیمی (شکل ۱۰۹).....
۱۸۱	نگاه کردن به اطراف.....
۱۸۱	خلاصه موارد ذکر شده.....
۱۸۲	حرکت بستن چشم.....
۱۸۴	کنترل نگاه خیره‌ی فرد.....

فصل دهم: سیگار برگ، سیگار، پیپ و عینک..... ۱۸۷

۱۸۷	مصرف سیگار.....
۱۸۸	مصرف کنندگان پیپ.....
۱۸۸	مصرف کنندگان سیگار.....
۱۹۲	مصرف کنندگان سیگار برگ.....
۱۹۲	علایم کلی مصرف سیگار.....

/ زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟ ۱۰

حرکات با عینک ۱۹۳

طفره رفتن ۱۹۳

نگاه خیره از پشت عینک ۱۹۵

فصل یازدهم: حرکات مربوط به قلمرو و مالکیت ۱۹۸

حرکات مربوط به قلمرو ۱۹۸

حرکات مربوط به مالکیت ۲۰۰

فصل روان‌شناسی: تقلید و نسخه‌ی بدل ۲۰۶

فصل سیزدهم: هم‌جنس و جایگاه فرد ۲۱۱

فصل چهاردهم: اشاره‌گرها ۲۱۵

زوایا و مثلث‌ها ۲۱۶

آرایش باز ۲۱۶

آرایش بسته ۲۱۷

تکنیک‌های ورود و خروج ۲۱۸

سمت قرار گرفتن بدن در حالت نشسته ۲۲۰

مصاحبه با دو نفر ۲۲۱

آرایش بدن در حالت نشسته ۲۲۲

خلاصه ۲۲۶

فصل پانزدهم: آرایش میزها، صندلی‌ها و طرز نشستن ۲۲۹

وضعیت نشستن در اطراف میز ۲۲۹

۲۳۰	وضعیت نشستن در گوشه (ب ۱).....
۲۳۲	وضعیت همکاری (ب ۲).....
۲۳۳	وضعیت رقابتی - تدافعی (ب ۳).....
۲۳۸	وضعیت مستقل (ب ۴).....
۲۳۹	میزهای مربع، دایره، مستطیل.....
۲۳۹	میز مربع (رسمی).....
۲۴۰	میز دایره (غیررسمی).....
۲۴۱	میز مستطیل.....
۲۴۲	میز ناهارخوری، دایره، مستطیل.....
۲۴۲	تصمیم‌گیری بر سر میز شاد.....

۲۴۷	فصل شانزدهم: بازی قدرت
۲۴۷	بازی قدرت با استفاده از صندلی‌ها.....
۲۴۷	اندازه‌ی صندلی و متعلقات آن.....
۲۴۸	ارتفاع صندلی.....
۲۴۹	محل قرار گرفتن صندلی.....
۲۴۹	طرح اداری راهبردی.....
۲۵۳	عوامل ارتقادهنده‌ی جایگاه.....

۲۵۴	فصل هفدهم: جمع‌بندی
۲۵۵	مجموعه حرکات، شرایط و وضعیت‌ها در برخوردهای روزمره.....

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟

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، سراسر جهان به منظور آموزش نیروی کار در زمینه‌ی مهارت‌های ارتباطات 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، رانول، ریر، تری بوید، سو برانیگان، ماتیو براوند، دوگ کانستبل، جان کوک، شارون، کریس کورک، برت دیویس، دکتر آندره داوریل، جورج دورو، روب ادموندز، کری هاتن، جان هپورث، باب هاسلر، گای هوپر، پروفیسور فیلیپ هانساگر، دنی جوس، ژاکلین کنت، ایان مک کیلوپ، دلیا مایلز، دزموند موریس، ویرجینیا موس، واین موگریج، جان نوین، پیتز ایپی، دیانا اوسولیوان، ریچارد اوتون، ری پیز، دیوید 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 فاصله ی قرار گرفتن، انجام می گیرد تا روش های دیگر. من در آن زمان سال ها به کار فروشندگی با حق کمیسیون مشغول بودم و دوره های طولانی و فشرده ای را در زمینه ی تکنیک های فروش گذرانده بودم، اما در هیچ یک از این دوره ها مطالبی در مورد جنبه های مابین ما هیچ کلامی برخورد های رو در رو ذکر نشده بود.

تحقیقات شخصی من نشان داد اطلاعات مفید بسیار اندکی در مورد زبان بدن وجود دارد. هرچند در کتابخانه ها و دانشگاه ها اسنادی از تحقیقات انجام شده در این زمینه موجود بود، بیشتر این اطلاعات شامل دست نوشته ها و فرضیه های نظری دقیقی بود که به شیوه ی عینی نسبت افرادی که هیچ گونه تجربه ی عملی در برقراری ارتباط با افراد دیگر نداشتند و با تجربه ای بسیار اندک در این زمینه داشتند، جمع آوری شده بود. این امر بدین معنا نیست که تلاش های آنها بی اهمیت است؛ بلکه تنها به این سبب که بیشتر این تحقیقات آنچنان فنی بود که هیچ نوع کاربرد عملی یا استفاده ای برای افراد عامی مانند من نداشت.

چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟ / ۱۵

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 اسرائیل و خارج از کشور است. جز این، دربردارنده‌ی برخی از تجربه‌ها و برخورد بایست 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 که 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.

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

/ زبان بدن: چگونه از طریق حرکات بدن پی به افکار دیگران ببریم؟ ۱۶

می‌توان از علم و دانش به منظور استثمار 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 جایی 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 بهره‌برداری درک بهتر پیچیده‌ترین رویدادهای زندگی - مقابله‌ی رودررو با شخص دیگر - بهره‌برداری نماید.

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