

زبان بدن

چگونه می‌توان از طریق اشاره‌های بدن افکار دیگران را خواند؟

آلن پیز

شلدون پرس (SHELDON PRESS)

لندن (LONDON)

سرشناسه	: پیژد آلفن
عنوان و نام پدیدآور	: زبان بدن چگونه می‌توان از طریق اشاره‌های بدن افکار دیگران را خواند؟ آلفن پیژد / پیرا حسینیان.
مشخصات نشر	: مشهد: تران ۱۳۸۰
مشخصات ظاهری	: ۱۷۶ ص. : مصور.
شابک	: ۹۷۸-۹۶۴-۷۶۶-۲۰
وضعیت فهرست نویسی	: فبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Body Language... 'to read others' thoughts by their gestures
یادداشت	: این کتاب قبلاً تحت عنوان «زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن» در سال ۱۳۸۰ توسط انتشارات چنانان 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 پ ۹ ۱۶ الف / ۶۳۷ BF
رده‌بندی دیویی	: ۱۵۳/۶۹
شماره کتابشناسی ملی	: ۱۹۳۰۸۷۲



انتشارات ترانه

مشهد، میدان سعدی، پاسار مهتاب

تلفکس: ۳۲۲۸۳۱۱۰

زبان بدن / آلفن پیز

ترجمه: زهرا حسینیان

● ویراستار: محمود محبی ● چاپ پانزدهم، ۱۴۰۳

● چاپ و صحافی نیکو ۰۵۱-۳۸۵۴۴۰۷۵

● شمارگان: ۵۰۰ نسخه ● قیمت: ۱۵۰۰۰۰ 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	اشاره حلقه یا اشاره "موافقت"
۲۲	اشاره بالا بردن شست
۲۳	علامت V
۲۳	مجموعه اشاره‌ها
۲۵	همخوانی
۲۵	اشاره در زمینه
۲۶	دست‌ها عملی که بر تعبیر اثر می‌گذارند
۲۶	موقعیت اجتماعی و قدرت
۲۸	زبان بدن تالی
۳۰	چگونه با موفقیت، روغ بگوییم!
۳۱	چگونه زبان بدن را دامه می‌یم؟
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 سلطه گر و سلطه پذیر
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
- ۶۳ گرفتن دست، بازو، و مچ‌ها با دست دیگر
- ۶۵ نمایش انگشت شست
- ۶۹ بخش پنجم: اشاره‌های دست روی صورت
- ۶۹ فریب، تردید، دروغ
- ۷۰ حفظ دهان
- ۷۱ لمس کردن بینی
- ۷۲ مالش چشم
- ۷۳ مالش گوش
- ۷۳ خاراندن گردن
- ۷۴ کشیدن یقه
- ۷۴ انگشت زدن دهان
- ۷۵ برداشتن مای درست و نادرست
- ۷۷ اشاره‌های گانه و چانه
- ۷۷ دل‌زدگی
- ۷۸ ارزیابی
- ۷۹ نوازش چانه
- ۸۰ اشاره‌های تصمیم‌گیری، مختلف
- ۸۰ ترکیب اشاره‌های دست بر صورت
- ۸۱ اشاره‌های مالش سر و ضرب 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 با 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 ۱۴ انگلیسی (4) پا
- ۹۴ امریکایی
- ۹۶ پا روی پای امریکایی همراه با گرفتن پا توسط دست
- ۹۶ اشاره ضربدری کردن پاها در حالت ایستاده

- ۹۷ شیوة "باز شدن" دست و پا
 ۹۸ تدافعی یا سرد
 ۹۸ اشاره کره مع پاها
 ۱۰۱ کره 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 اجزای عاطفی
 ۱۱۲ تنهیم 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

۱۳۲	اشاره‌های مالکیت
۱۳۵	بخش سیزدهم: همانندی و بازتاب اشاره‌ها
۱۳۹	بخش چهاردهم: پایین آوردن بدن، مقام اجتماعی
۱۴۳	بخش پانزدهم: نشانگرها
۱۴۴	زوایا و مثلث‌ها
۱۴۴	شکل باز
۱۴۵	شکل بسته
۱۴۵	تکنیک‌های پذیرش و عدم پذیرش
۱۴۶	نشانه‌گیری بدن در حالت نشسته
۱۴۶	مصاحبه با دو نفر
۱۴۷	نشانه‌گیری پا
۱۴۸	شکل‌های بدن در حالت نشسته
۱۵۰	خلاصه
۱۵۱	بخش شانزدهم: تئیهات میزهای تحریر، میزها، و جای نشستن
۱۵۱	وضیعت‌های نشستن دور میز
۱۵۶	میزهای مربع، گرد، مستطیل
۱۵۶	میزهای (رسمی)
۱۵۷	میز گرد غیر رسمی
۱۵۸	میزهای مستطیل
۱۵۸	میز غذاخوری در
۱۵۸	تصمیم‌گیری بر سر سریر غذا
۱۶۱	بخش هفدهم: نمایش‌های قدرت
۱۶۱	نمایش‌های قدرت با صندلی
۱۶۱	اندازه صندلی و متعلقات آن
۱۶۲	ارتفاع صندلی
۱۶۲	محل قرار دادن صندلی
۱۶۳	طرح دفتر کار سود بخش
۱۶۵	بالا بردن مقام و موقعیت
۱۶۷	بخش هجدهم: همه اشاره‌ها در کنار هم

تقدیرنامه

از تمام کسانی که مستقیم یا غیر مستقیم در تهیه و گردآوری این کتاب مرا یاری کرده‌اند سپاس گزارم:

نول بر شاپ، رائول بویل، تای بوید، سو برانیگان، ماتیو براوند، داگ کانستبل، جان کوک، شرن کوپر، کریس کرک، برت دیویس، دکتر اندر داوریل، جرج دیراکس، راب ادموندز، ایون فرانجی، رکس گامبل، دیو گودوین، جن گودوین، رائول گریشام، گری هاتون، جان هیپ ورث، باب

-
1. Noel Bishop
 2. Raoul Boicelle
 3. Ty Boyd
 4. Sue Brannigan
 5. Matthew Braund
 6. Doug Constable
 7. John Cook
 8. Sharon Cooper
 9. Chris Corck
 10. Brett Davies
 11. Dr. Andre Davril
 12. George Deveraux
 13. Rob Edmonds
 14. Iven Frangi
 15. Rex Gamble
 16. Dave Goodwin
 17. Jan Goodwin
 18. Paul Gresham
 19. Gerry Hatton
 20. John Hepworth

هسلر، گی هوبر، پرفسور فلیپ هانسكر، دایان جاس، ژاکلین كنت، آین مك
 کیلوپ، دلیا میلز، دسموند مورس، ویرجینیا موس، واین مورچ، جان نوین، پتر
 اپای، دایانا او. سالیوان، ریچارد اوتون، ری پیز، دیوید پلندرلیس، دیوید رز،
 ریچارد سالیس بری، کیم شیوماک، جن اسمیت، تام استراتون، رون تاجی،
 استیو توکلوی، کیت وبر، آلن وایت، راب وینچ و اتاق بازرگانی نوجوانان
 استرالیایی.

-
1. Bob Heussler
 2. Gay Huber
 3. Professor Phillip Hunsaker
 4. Dianne Joss
 5. Jacqueline Kent
 6. Ian McKillop
 7. Delia Mills
 8. Desmond Morris
 9. Virginia Moss
 10. Wayne Mugridge
 11. John Nevin
 12. Peter Opie
 13. Diana O'Sullivan
 14. Richard Otton
 15. Ray Pease
 16. David Plenderleith
 17. David Ros
 18. Richard Salisbury
 19. Kim Sheumack
 20. Jan Smith
 21. Tom Stratton
 22. Ron Tacchi
 23. Steve Tokoly
 24. Keith Weber
 25. Alan White
 26. Rob Winch
 27. Australian Jaycees

مقدمه

وقتی اولین بار در سال ۱۹۷۱ ر. ب. بیناری 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 برادرری برد ویستل^۱ در دانشگاه لویی ویل^۲ مطالبی ارائه داد. این تحقیقات نشان می داد که ارتباط بشر بیشتر به وسیله استفاده از اشاره‌ها، وضعیت نشستن، موقعیت و فواصل قرار می‌شوند تا دیگر روش‌ها. در آن زمان، سال‌ها بود که مأمور فروش بودم و دوره‌های فشرده طولانی را در زمینه تکنیک‌های فروش می‌گذراندم. اما در هیچ کدام از آن دوره‌ها راجع به جنبه‌های غیرکلامی یا مفاهیم برخورد‌های رو در رو چیزی عنوان نمی‌شد.

بررسی‌های خود من نشان می‌دهد که اطلاعات مفید اندکی 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. Louisvillle (دانشگاهی در شهر لویس ویل در ایالت کنتاکی آمریکا)

بدان معنا نیست که روش آن‌ها اصولی نبود، بلکه خیلی ساده بخش اعظم 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 مشخصه‌های 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 زمینه، استخدام، تعلیم، مدیریت و فروش داشته‌ام. این کتاب ابداً از حرف‌ها راجع به زبان بدن نیست و نیز حاوی هیچ‌گونه فرمول اعجاز برانگیزی نیست. برخیزید که برخی از کتاب‌های موجود وعده داده‌اند. این کتاب می‌خواهد که خواننده را هر چه بیشتر با اشاره‌ها و پیام‌های غیرکلامی آشنا کند و شرح دهد که چگونه 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 بدن می‌شود.

همیشه کسانی هستند که دست‌های شان را با خشونت 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 می‌کند، در حالی که عدم درک و غفلت، ترس و خرافات را گسترش می‌دهد و ما را نسبت به دیگران بیشتر حساس می‌کند. یک بیننده پرنده، پرندگان را مطالعه نمی‌کند که بتواند به آن‌ها شلیک کند و آن‌ها را به عنوان نشان افتخار نگه دارد. به همین صورت، اکتساب دانش و مهارت‌ها درباره ارتباط غیر کلامی، هر شخص را در مواجهه با فرد دیگر در تجربه‌ای هیجان برانگیز وارد می‌کند.

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

آلن پیز