

۲۳۹۵۲۳۵
۱۴۰۳/۱۰/۱

زبان بدن

چگونه افکار دیگران را با توجه به حرکات بدنشان بخوانیم

الیز

www.ketab.ir

مترجم: فائزه باطنی



انتشارات

سرشناسه	پیز، آلن، Pease, Allan :
عنوان و نام پدیدآور	زبان بدن : چگونه افکار دیگران را با توجه به حرکات بدنشان بخوانیم / آلن پیز : مترجم فائزه باطنی ؛ ویراستار مینا زنگنه.
مشخصات نشر	تهران: تیموری، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	۲۰۸ ص. : مصور.
شابک	978 - 600 - 6629 - 55 - 1 :
وضعیت فهرست‌نویسی : فیپا	
یادداشت	عنوان اصلی: Body language : how to read others' thoughts by their gestures , 1992
یادداشت	کتاب حاضر نخستین بار با عنوان " زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن " و نیز در سال‌های مختلف تحت عناوین متفاوت توسط ناشران و مترجمان مختلف منتشر شده است.
عنوان دیگر	زبان بدن: راهنمای تعبیر حرکات بدن.
عنوان دیگر	چگونه افکار دیگران را با توجه به حرکات بدنشان بخوانیم.
موضوع	ارتباط غیر کلامی Nonverbal communication
موضوع	زبان ایما و اشاره Body language
شناسنامه افزوده	باطنی، فائزه، ۱۳۷۵ -، مترجم : Bateni, Faezeh, 1996
رده بندی کنگره	BF ۶۳۷
رده بندی دیویی	۱۵۳/۶۹
کتابشناسی ملی	۹۱۲۲۲۵

www.ketab.ir

نام کتاب : زبان بدن
نویسنده : آلن پیز
مترجم : فائزه باطنی
ویراستار : مینا زنگنه
طرح جلد : کتایون تیموری
نوبت چاپ : چهارم
سال چاپ : ۱۴۰۳
شمارگان : ۱۰۰۰ جلد
چاپخانه : چاپ نقش نیزار
قیمت : ۱۹۸۰۰۰ تومان
شابک : 978 - 600 - 6629 - 55 - 1

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

آدرس: تهران، میدان انقلاب، ابتدای خیابان آزادی، جنب ایستگاه مترو،
کوچه جنتی، پلاک ۲۶، واحد ۵ - تلفن: ۶۶۵۶۷۷۷۰؛ دورنما: ۶۶۵۶۷۷۷۱

آلن پیز^۱ مدیر بخش مشاوره‌ی مدیریتی در شهر سیدنی^۲ واقع در کشور استرالیا است. او کتاب‌ها، فیلم‌ها و نوارهای زیادی را برای آموزش مهارت‌های ارتباطی افراد بی‌شماری در سراسر دنیا تولید کرده، و نتیجه‌ی ده‌سال مطالعه، مصاحبه و تحقیقات خود را در این کتاب گردآوری کرده است.

www.ketab.ir

1 Allan Pease

2 Sydney

فهرست

۷		مقدمه
۹		۱: چارچوبی برای درک بهتر
۲۸		۲: قلمروها و حریم‌ها
۴۳		۳: حرکتهای کف دست
۶۱		۴: حرکتهای باز و بسته دست
۷۴		۵: حرکتهای دست به‌سمت بدن
۹۳		۶: موانع دست
۱۰۴		۷: موانع پا
۱۱۶		۸: سایر حالت‌ها و حرکتهای رایج
۱۳۱		۹: علامتهای چشم
۱۴۰		۱۰: سیگار، پپیپ و عینک
۱۴۸		۱۱: علامتهای مالکیت
۱۵۴		۱۲: تقلید کردن
۱۵۹		۱۳: خم کردن بدن و مقام اجتماعی
۱۶۳		۱۴: حالت‌های اشاره‌ی بدن
۱۷۶		۱۵: ترتیب نشستن بر سر میز کار
۱۸۹		۱۶: بازی‌های قدرت
۱۹۶		۱۷: ترکیب حرکتهای بدن

مقدمه

وقتی برای اولین بار در سمیناری در سال ۱۹۷۱، درباره‌ی "زبان بدن" شنیدم، آن قدر هیجان زده شدم که می‌خواستم بیشتر یاد بگیرم. سخنران درباره‌ی تعدادی از تحقیقات انجام شده توسط پرفسور ری بردویستل^۱ در دانشگاه لوس ویل^۲ سخن گفت که نشان داده بود بسیاری از ارتباطات انسانی بیش از هر شیوه‌ی دیگری، به وسیله‌ی حرکات و حالت‌های بدن و وضعیت‌ها و فاصله‌ها ایجاد می‌گردد. من در آن زمان برای چندسالی مسئول فروش درصدی بودم و دوره‌های طولانی و فشرده‌ی روش‌های فروش را گذرانده بودم. در هیچ یک از این دوره‌ها با شیوه‌های غیرکلامی و یا نتایج برخورد رودرو اشاره‌ای نشده بود.

تحقیقات شخصی من نشان داد که در رابطه با زبان بدن، اطلاعات مفید کمی در دسترس می‌باشد و اگر چه کتابخانه‌ها و دانشگاه‌ها مدارکی از مطالعات انجام شده دارند، بسیاری از این اطلاعات شامل دست‌نوشته‌ها و نظریه‌های تخصصی جمع‌آوری شده در یک رفتار عینی به وسیله‌ی مردمی است که مقدار کمی و یا هیچ تجربه‌ی عملی در رابطه با بشر نداشتند. البته منظور این نیست که تلاش‌های آن‌ها مهم نبوده، بلکه بخش عمده‌ی آن بیش از حد سنگین بوده و برای استفاده‌ی یک فرد معمولی کاربرد عملی نداشته است.

من در تألیف این کتاب، بسیاری از مطالعات انجام شده توسط دانشمندان رفتارشناسی را خلاصه کرده و با تحقیقات مشابه انجام شده توسط مردم در سایر بخش‌های تخصصی مثل جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، جانورشناسی، آموزش و پرورش، روانشناسی مشاوره‌ی خانواده و معاملات حرفه‌ای و فروش، ترکیب نموده‌ام. این کتاب شامل بسیاری از تجربه‌ها و برخوردهایی است که در زمان

1 Ray Bird Whistell

2 Louisville

مصاحبه، استخدام و یا مدیریت بر افراد مختلف کسب نموده‌ام. همچنین به اشخاصی اشاره دارد که در طی ۲۵ سال گذشته محصولاتی به آن‌ها فروخته‌ام.

این کتاب نه حرف آخر را در زمینه‌ی زبان بدن می‌زند و نه شامل فرمول‌های معجزه‌آسایی است که بعضی کتاب‌ها ادعای آن را دارند. هدف این کتاب آن است که مردم از نشانه‌ها و حرکتهای غیرکلامی آگاه شوند و بدانند که چگونه از آن‌ها در ارتباطات خود استفاده نمایند. این کتاب هر یک از حرکتهای و حالت‌های زبان بدن را به طور مجزا بررسی می‌نماید، با این که تعداد کمی از حرکتهای زبان بدن به صورت مجزا رخ می‌دهند. در این حال سعی کرده‌ام از ساده‌گویی خودداری کنم، اگرچه ارتباط غیرکلامی ترکیب پیچیده‌ای از مردم، کلمات، آهنگ صدا و حرکتهای بدن است.

همیشه افرادی وجود دارند که با ترس به این مسئله می‌نگرند و ادعا می‌کنند که مطالعه‌ی زبان بدن فقط روش دیگری برای به استثمار کشیدن مردم با استفاده از خواندن افکار آن‌هاست. این کتاب سعی دارد به خواننده دید وسیع‌تری از ارتباطات با سایر انسان‌ها بدهد. شاید درک عمیق‌تری از خود و دیگران به دست آورد. درک عملکرد یک پدیده، آن‌را کردن با آن را ساده‌تر می‌سازد و عدم درک یا ناآگاهی نسبت به آن، ترس و حرفت را در وجود ما افزایش می‌دهد و سبب می‌شود تا نسبت به دیگران دید متفدانه‌ای داشته باشیم. فردی که علاقه‌مند به تماشای پرندگان است، آن‌ها را برای شکار و تهیه‌ی غذا تماشا نمی‌کند. به همین ترتیب، کسب دانش و مهارت در ارتباطات غیرکلامی، برخوردهای ما با دیگران را به تجربه‌های هیجان‌انگیزی تبدیل می‌نماید.

این کتاب در ابتدا به منظور یک راهنما برای بازاریاب‌ها، مدیران فروش و مدیران اجرایی تهیه و تنظیم شد و در ده سالی که گردآوری آن طول کشید، به نحوی گسترش یافت که هر فردی، صرفه‌نظر از حرفه یا موقعیت اجتماعی‌اش، به منظور به دست آوردن درک بهتری از پیچیده‌ترین اتفاقات زندگی، یعنی برخوردهای رودررو با دیگران، از آن استفاده نماید.