



زبان بدن

نویسندگان:

باربارا و آن پر



ثلاث نشر

سرشناسه	پیز، آلن
عنوان و نام پدیدآور	Pease, Allan
مشخصات نشر	زبان بدن/ نویسندگان باربارا و آلن پیز؛ مترجمین بهنوش کاشانی زاده، محمدعلی خانی جیرانبلای؛ ویراستار ناصر گشتایی
مشخصه ظاهری	تهران: الماس دانش،
شابک	۵۱۷ ص: مصور، ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۴۳-۴
موضوع	فیبیا
موضوع	زبان احوال اشاره - Body language
موضوع	زبان غیر کلامی - Nonverbal communication
موضوع	روابط اشخاص - Interpersonal relations
شناسه افزوده	پیز، باربارا - Pease, Barbara
شناسه افزوده	مترجم: محمدعلی، ۱۳۵۹ - مترجم
شناسه افزوده	کاشانی زاده، بهنوش، ۱۳۵۹ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۵ ب ۹۳ ب ۴۶/۱۴۶ B
رده بندی دیویی	۱۵۳/۶۹
شماره کتابشناسی ملی	۴۲۹۹۹۱۰



زبان بدن

نویسندگان: باربارا و آلن پیز

مترجمین: بهنوش کاشانی زاده-محمد علی خانی جیرانبلای

ویراستار: ناصر گشتایی

طراح جلد: سید علیرضا گشتایی-۰۹۱۲۸۳۸۴۸۷۱

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: سوم-۱۳۹۹

قیمت: ۹۸۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۴۳-۴

ناشر: انتشارات الماس دانش، تلفن: ۶۶۱۲۵۶۹۴ (۰۲۱)

میدان انقلاب خیابان رشتچی بن بست یکم پلاک ۴ واحد ۳

- مقدمه..... ۱
- همه چیزها آن طور نیستند که به نظر می آیند..... ۲
- کف دستتان را چقدر خوب می شناسید!..... ۳
- تا چه حد می توانید تناقضات زبان بدن را به خوبی تشخیص دهید؟..... ۴
- این کتاب را چگونه نوشتیم..... ۶
- فرهنگ واژگان زبان بدن شما..... ۷
- فصل ۱..... ۹
- درک ما..... ۹
- در آغاز..... ۱۱
- آنچه می گویند اما همان چیزی نیست که در نظرتان است..... ۱۲
- چرا آنچه می گویند همان چیزی نیست که می خواهید بگویند..... ۱۳
- زبان بدن، چگونه احساسات و افکار را آشکار می کند..... ۱۴
- چرا زنان درک عمیق تری دارند..... ۱۶
- اسکن مغز چه چیزی را نشان می دهد..... ۱۸
- چطور طالع بین ها چیزهای زیادی می دانند..... ۱۹
- مهارت ذاتی، ژنتیک، یا اکتسابی؟..... ۲۱
- برخی اصول پایه ای..... ۲۳
- حرکات جهانی..... ۲۵
- بالا رفتن شانه ها به نشانه تسلیم..... ۲۵
- سه قاعده خواندن دقیق..... ۲۶
- چرا در تفسیر، به راحتی می توان دچار اشتباه شد..... ۳۱
- چرا خواندن زبان بدن بچه ها آسان تر است..... ۳۲
- آیا شما می توانید تقلب کنید؟..... ۳۵
- داستان واقعی: دروغ گوی متقاضی شغل..... ۳۵

- داستان واقعی: دروغ‌گوی متقاضی شغل ۳۵
- چگونه می‌توان در خواندن زبان بدن، مهارت یافت ۳۷
- فصل ۲ ۳۹
- قدرت در داستان شماسست ۳۹
- چگونگی تشخیص روراستی ۴۱
- استفاده عمدی از کف دست‌ها برای فریب دادن ۴۴
- قانون علت و معلول ۴۴
- قدرت کف دست‌ها ۴۵
- آزمایش ما جمع‌انضار ۴۹
- تجزیه و تحلیل یک دست دادن ۵۱
- چه کسی اول باید دستش را دراز کند؟ ۵۲
- سلطه و کنترل چگونه متعلق می‌شود؟ ۵۳
- دست دادن مطیعانه ۵۶
- چگونه، برابری ایجاد کنیم؟ ۵۷
- چطور رابطه دوستی ایجاد کنیم ۵۷
- چطور کسی را که به دنبال اعمال قدرت است خلع سلاح کنیم ۵۸
- دست دادن سرد و مرطوب ۶۳
- به دست آوردن مزیت سمت چپ ۶۴
- دست دادن با هر دو دست ۶۶
- دست دادن‌هایی به نشانه کنترل ۶۸
- بازی قدرت بوش و بلر ۷۰
- راه‌حل ۷۱
- هشت نمونه از بدترین دست دادن‌های جهان ۷۲
- خلاصه ۷۹

- فصل ۳ ۸۱
- جادوی لبخندها و خنده‌ها ۸۱
- دست دادن عرفات و رابین ۸۳
- لبخند زدن نشانه اطاعت است ۸۶
- چرا لبخند مسری است ۸۸
- چگونه یک لبخند مغز را فریب می‌دهد ۹۰
- تمرین لبخند زدن ساختگی ۹۲
- هنگامی که دروغ‌گو دروغ می‌گوید ۹۳
- معمولاً در سمت چپ، لبخند بیشتری نسبت به سمت راست دارد ۹۳
- قاجاقیان کمتر لبخند می‌دهند ۹۳
- پنج نوع متداول لبخند ۹۴
- چرا خنده بر هر درد بی‌درمانی و استرس ۱۰۰
- چرا باید خنده را جدی بگیرید ۱۰۱
- چرا ما می‌خندیم و صحبت می‌کنیم اما شامپازه نمی‌توانند ۱۰۲
- چگونه خنده التیام‌بخش است ۱۰۳
- آن قدر بخندید تا اشکتان دربیاید ۱۰۳
- چطور لطفیه‌ها کار می‌کنند ۱۰۵
- اتاق خنده ۱۰۶
- لبخند و خنده راهی برای پیوند هستند ۱۰۶
- لبخند باعث فروش بیشتر می‌شود ۱۰۷
- لب و دهان آویزان دائمی ۱۰۸
- لبخند توصیه‌شده به زنان ۱۰۹
- خنده در عشق ۱۱۰
- خلاصه ۱۱۲

- ۱۱۳..... نشانه‌های دست.....
- ۱۱۴..... نشانه‌های حائل نمودن دست‌ها.....
- ۱۱۵..... بله ... اما من فقط "راحت" هستم.....
- ۱۱۶..... تفاوت‌های جنسیتی.....
- ۱۱۶..... حرکت دست به سینه.....
- ۱۱۸..... راه‌حل.....
- ۱۲۰..... حرکت دست به سینه شدید.....
- ۱۲۱..... گشاده بازو.....
- ۱۲۲..... رئیس در برابر کارکن.....
- ۱۲۴..... گرفتن رو به روی شستنی.....
- ۱۲۵..... بغل کردن خودتان.....
- ۱۲۶..... حالت زیپ شکسته.....
- ۱۲۷..... اشخاص ثروتمند و مشهور، چگو احسان نالانی خود را آشکار می‌کنند.....
- ۱۳۲..... ایجاد مانع با فنجان قهوه.....
- ۱۳۳..... قدرت لمس.....
- ۱۳۵..... دست آن‌ها را نیز لمس کنید.....
- ۱۳۶..... خلاصه.....
- ۱۳۷..... تفاوت‌های فرهنگی.....
- ۱۳۹..... تست فرهنگی انجام بدهید.....
- ۱۴۴..... امتیاز شما چند شد؟.....
- ۱۴۵..... به چه علت بسیاری از مردم تمایل دارند، آمریکایی باشند؟.....
- ۱۴۶..... مبانی فرهنگی تقریباً در همه جا یکسان است.....
- ۱۴۸..... تفاوت سلام‌ها.....
- ۱۵۰..... وقتی فرهنگی با فرهنگ دیگر مواجه می‌شود.....

- لب بالای جمع شده انگلیسی ۱۵۱
- زائنی ها ۱۵۲
- فین کردن ۱۵۳
- سه نمونه از متداول ترین حالت های دست در تمام فرهنگ ها ۱۵۵
- لمس کردن یا لمس نکردن ۱۶۰
- چطور به فرهنگ های دیگر توهین می شود ۱۶۲
- خلاصه ۱۶۳
- فصل ۱۶۵
- حالت دست انگشت شست ۱۶۵
- آیا ناپلئون واقعاً زخم معده داشت و یا اینکه حالش خوب بود؟ ۱۶۶
- چگونه دست ها حرکت می زنند ۱۶۷
- به عبارت دیگر، حرکات، یادآوری بهتر ۱۶۹
- مالیدن کف دست ها به هم ۱۷۰
- مالیدن شست و انگشت دست ۱۷۲
- دست های گره کرده ۱۷۳
- مناره کلیسا ۱۷۶
- استفاده از حالت مناره کلیسا برای پیروزی در شطرنج ۱۷۸
- حالت مناره رو به پایین ۱۷۹
- خلاصه ۱۷۹
- قاب بشقاب از چهره ۱۸۰
- نگه داشتن دست ها در پشت بدن ۱۸۱
- نمایش شست دست ها ۱۸۵
- شست بیرون زده از جیب کت ۱۸۶
- خلاصه ۱۸۹

۱۸۹	خلاصه
۱۹۱	فصل ۷
۱۹۱	نشانه‌های ارزیابی و نیرنگ
۱۹۱	به نظر شما او به چه چیزی فکر می‌کند؟
۱۹۲	پژوهش‌های مربوط به دروغ‌گویی
۱۹۴	سه میمون دانا
۱۹۶	طوطی، پره، حقیقت را فاش می‌کند
۱۹۷	ن در دروغ گفتن، بهترین هستند و این یک حقیقت است
۱۹۸	چرا دروغ گفتن صادقانه است
۲۰۰	هشت مورد ابتدایی حرکات مربوط به دروغ‌گویی
۲۱۰	حرکات ارزیابی و صفره‌ها
۲۱۰	ملالت و خستگی
۲۱۲	حرکات مربوط به ارزیابی
۲۱۲	نگه‌داشتن سر با دست و انگشت روی گونه
۲۱۵	مصاحبه‌شونده دروغ‌گو
۲۱۶	لمس کردن چانه
۲۱۸	مجموعه حرکات مربوط به مکث
۲۲۲	چرا باب همیشه در شطرنج می‌بخت؟
۲۲۳	معنای دوگانه
۲۲۵	فصل ۸
۲۲۵	نشانه‌های چشم
۲۲۶	گشادشدن مردمک چشم
۲۳۰	آزمون مردمک بگیرید
۲۳۲	طبق معمول، زنان در این زمینه بهترند

مقدمه

ناخن‌های یک مرد، آستین‌کتش، چکمه‌هایش، زانوهای شلوارش، خشکی پوست انگشت اشاره و شستش، طرز بیانش، دکمه سرآستین‌های پیراهنش و حرکاتش؛

از روی تک‌تک این چیزها به سادگی می‌توان شغل و پیشه یک نفر را متوجه شد. با ترکیب تمام این‌ها، یک کارآگاه ماهر، می‌تواند مورد را کشف کند هرچند که پیچیده و غیرقابل تصور باشد.

شرلوک هولمز، ۱۸۸۷

من در نوجوانی می‌دانستم که آنچه مردم می‌گویند، همیشه آن چیزی نیست که می‌خواهند بگویند و یا احساس کنند را؛ که اگر احساسات واقعی آن‌ها را بخوانم و پاسخ درستی به نیازهای آن‌ها بدهم، ممکن به بتوانم کاری کنم تا آنچه را که من می‌خواستم را انجام دهند. دریا زده سالگی برای به دست دران پول توجیبی، کار فرو شندگی اسفنج لاستیکی را شروع کردم و برای همین بعد از مدرسه به درب خانه‌ها می‌رفتم و به سرعت می‌توانستم بگویم که این شخص به احتمال زیاد از من خرابد خواهد کرد یا نه. وقتی دری را می‌زد، اگر کسی به من می‌گفت برو، اما دست‌هایش از هم باز بود و کف دستش را نشان می‌داد، می‌فهمیدم که او فرد خطرناکی نیست و می‌توانم بیشتر صبر کنم، چرا که هر قدر هم که آن فرد، خود را بی‌اعتنا نشان می‌داد، اما احساس تهاجم می‌داشت. اما اگر کسی با لحن ملایمی به من می‌گفت از آنجا دور شوم اما از انگشت اشاره‌اش استفاده می‌کرد یا دستش را مشت کرده بود، می‌فهمیدم که الآن زمان فرار است و از آنجا دور می‌شدم. من عاشق فرو شندگی بودم و عالی کار می‌کردم. وقتی نوجوان شدم خرده‌ریز می‌فروختم. شب‌ها کار می‌کردم و توانایی‌ام در خواندن افکار دیگران باعث شده بود تا

برای خرید اولین دارایی‌ام، پول کافی به دست بیاورم. فروشندگی به من فرصت داد تا مردم را از نزدیک ببینم و آن‌ها را از نزدیک مورد مطالعه قرار دهم و فقط با تماشای زبان بدنشان، بفهمم که آیا تمایل به خرید چیزی دارند یا نه. همچنین این مهارت در آشنایی با دیگران، کمک بزرگی برایم بود و همیشه می‌توانستم پیش‌بینی کنم که با چه کسی می‌توانم ارتباط برقرار کنم.

در بیست سالگی وارد کار بیمه عمر شدم و در مؤسسه‌ای که برایش کار می‌کردم، چند رکورد فروش زدم و جوان‌ترین فروشنده‌ای شدم که در اولین سال فعالیتش بیش از یک میلیون دلار فروش داشته است.

این موفقیت سبب شد تا نامم در جمع فروشندگان میلیون دلاری امریکا اضافه شود. من خیلی خوش شانس بودم که تکنیک‌هایی که در نوجوانی با خرده‌فروشی و خواندن زبان بدن آموخته بودم، به این حوزه جدید وارد شدم و در هر زمینه‌ای که به‌طور مستقیم با مردم در ارتباط بود، می‌توانستم مؤثرتر باشم.

همه چیزها آن‌طور نیستند که به نظر می‌آیند

قابلیت مشاهده آنچه در دیگران رخ می‌دهد، راحت و آسان نیست اما ساده است. این قابلیت به این معناست که آنچه را که در اطراف می‌بینید، آنچه می‌شنوید تطبیق داده و نتایج ممکن را استنتاج کنید. بالین حال، بیشتر مردم فقط چهره‌ای می‌بینند که فکر می‌کنند در حال دیدن آن هستند.

در اینجا حکایتی برای روشن شدن این نکته آمده است:

دو مرد از جنگلی می‌گذشتند که با گودال بزرگ و عمیقی مواجه شدند.

یکی از آن‌ها گفت: «وای.... چقدر عمیق است. بیا چند سنگ کوچک داخلش پرتاب کنیم تا ببینیم چه عمقی دارد.»

آن‌ها چند سنگ داخل گودال انداختند و منتظر ماندند، اما هیچ صدایی نیامد.