

به نام خدا

زبان بدن

«چگونه از حرکات دیگران، افکار آن‌ها را بخوانیم»

آلن پیز

ترجمه: محمد احمدخان بیگی



سرشناسه	پیز، آلن Pense, Allan
عنوان و نام پندیاور	زبان بدن: چگونه از حرکات دیگران، افکار آنها را بخوانیم؛ نویسنده آلن پیز؛ مترجم محمد احمدخان بیگی؛ ویراستار علی کاظم‌آبادی.
مشخصات نشر	تهران: سروشگان، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۲۰۰ ص: مصور ۱۳/۵×۲۱/۵ سم
شلیک	۹۷۸-۶۰۰-۹۶۴۹-۴۲-۶
وضعیت فهرست نویسی	فیا
پیدایش	عنوان اصلی: Body language : how to read others' thoughts by their gestures , ۱۹۹۴
پیدایش	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "زبان بدن: راههای تمیز حرکات بدن" و نیز در سالهای مختلف تحت عناوین متفاوت توسط ناشران و مترجمان مختلف منتشر شده است
پیدایش	کتابخانه
عنوان دیگر	زبان بدن: راههای تمیز حرکات بدن
عنوان دیگر	چگونه از حرکات دیگران، افکار آنها را بخوانیم
موضوع	ارتباط غیر کلامی
موضوع	Nonverbal communication
موضوع	زبان ایما و اشاره
موضوع	Body language
نویسنده	مدد خان بیگی، محمد، - ۱۳۴۸ - مترجم
محل نشر	کتابخانه‌ای، علی، ۱۳۴۴ - ویراستار
ردیف	۴۳۷BF ب ۱۳۹۶ پ ۱۵ / آ
ردیف	۱۵۳/۶۹
نویسنده	۴۹۷
شماره کتابشناسی ملی	



زبان بدن "چگونه از حرکات دیگران، افکار آنها را بخوانیم."

نویسنده: آلن پیز

مترجم: محمد احمدخان بیگی

ویراستار: علی کاظم‌آبادی

نوبت چاپ: یکم ۱۳۹۶

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۱۷۰۰۰ تومان

شماره شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۴۹-۴۲-۶

نشانی ناشر: تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، بوجه مهدآده، پلاک

۲۷، واحد ۲ تلفن: ۶۶۵۹۱۷۷۹ دورنگار: ۶۶۵۹۱۳۷۳ همراه: ۰۹۱۰۶۷۰۰۶

تارنما و فروشگاه اینترنتی: www.soroushgan.ir

مقدمه	۵
فصل اول: چهارچوبی برای درک بهتر	۹
فصل دوم: محدوده و قلمروها	۲۷
فصل سوم: حالت‌های دست	۴۳
فصل چهارم: حرکات دست و بازوها	۵۷
فصل پنجم: حرکات دست و صورت	۶۹
فصل ششم: سد کردن بازوها	۸۵
فصل هفتم: سد کردن پاها	۹۵
فصل هشتم: سایر حرکات متداول	۱۰۷
فصل نهم: اشارات جسمی	۱۱۹
فصل دهم: سیگنال پیک و مینک	۱۲۷
فصل یازدهم: حالت ایستادن و تصاحب	۱۴۱
فصل دوازدهم: تقلید کردن و آینه‌ای	۱۴۵
فصل سیزدهم: خم شدن و احترام گذاشتن	۱۴۵
فصل چهاردهم: اشارات بدن	۱۴۹
فصل پانزدهم: چیدمان میز، میز کار و صندلی	۱۵۹
فصل شانزدهم: بازی قدرت	۱۷۱
فصل هفدهم: در نظر گرفتن همه موارد	۱۷۷

مقدمه

وقتی که برای اولین بار در سمیناری در سال ۱۹۷۱ با موضوع "زبان بدن" آشنا شدم، بسیار هیجان داشتم تا بیشتر در مورد آن بیاموزم. سخنران در مورد برخی تحقیقات انجام گرفته توسط ری بردویسل در دانشگاه لوئیزویل گفت که نشان می‌داد بیشتر ارتباطات انسانی به وسیله حرکات، حالات، موقعیت و فاصله بدن صورت می‌پذیرد. در آن زمان، چند سال بود که مشغول فروشندگی در فروشگاه‌های طولانی و فشرده‌ای در مورد تکنیک‌های فروش گذرانده‌ام اما در هیچ یک از این دوره‌ها مطلبی در مورد جنبه‌های غیر کلامی یا حالت بدن من مواجهه رو در رو مطرح نشده بود.

در تحقیقات خرید، توجه کردم که اطلاعات مفید اما اندکی در حوزه زبان بدن وجود دارد. اگرچه دانشورها و کتابخانه‌ها اطلاعاتی در مورد مطالعات قبلی داشتند، اما اکثر آن‌ها دست‌نوشته‌ها، فرضیات نظری بودند که به شیوه عینی توسط افرادی گردآوری شده بود که تجربه عملی آن‌ها در برخورد با افراد دیگر بسیار ناچیز بود. البته این بدان معنا نیست که کار آن‌ها بی‌ارزش قلمداد شود بلکه صرفاً به دلیل تکنیکی بودن اشخاص عامی مثل خود من در استفاده‌های عملی از آن‌ها مشکل داشتند.

در این کتاب، با راهنمایی دانشمندان رفتارشناسی به خلاصه‌سازی مطالعات زیادی پرداختم و آن‌ها را با مطالعات مشابه انجام گرفته در حرفه‌های گوناگون همچون جامعه‌شناسی، زیست‌شناسی، جاب‌شناسی، آموزش، روانپزشکی، مشاوره خانواده و همچنین مذاکره فروش حرفه‌ای درآمیختم.

این کتاب همچنین شامل دستورالعمل‌هایی است که توسط تعداد بی‌شماری ویدئو و فیلم‌های ساخته شده توسط بنده و دیگران در سراسر استرالیا و خارج از کشور ایجاد شده است. به علاوه برخی از تجربیات و برخوردهایی

که با افراد مختلف از طریق مصاحبه، استخدام، آموزش و مدیریت و فروش در طول این پانزده سال داشته‌ام نیز در این امر دخیل بوده است.

این کتاب به هیچ وجه حرف آخر را در زمینه زبان بدن نمی‌زند و بعلاوه فرمول‌های جادویی که در برخی کتاب‌ها گفته می‌شود در این کتاب جایی ندارند. هدف این کتاب تنها آگاه ساختن بیشتر خواننده از نشانه‌ها و اشارات غیر کلامی است تا بتواند چگونگی کاربرد این رسانه را در ارتباطات مردمی به نفعش بگذارد.

این کتاب هر یک از اجزا و حالات زبان بدن را به صورت جداگانه مورد بررسی قرار می‌دهد. اگرچه چندین حالت به صورت جدا از هم مورد بررسی قرار گرفته‌اند در عین حال سعی کردم از ساده‌سازی بیش از حد نیز پرهیز نمایم. ارتباطات غیر کلامی فرایند پیچیده‌ای است که افراد، کلمات، تن صدا و حرکات بدن را شامل می‌شود.

همیشه افرادی هم وجود دارند که با ترس و وحشت ادعا می‌کنند مطالعه زبان بدن تنها حربه دیگریست که مردم قادر می‌سازد با آگاهی از رازها و افکار اشخاص بر آن‌ها تسلط یافته‌اند از آن‌ها سوء استفاده نماید. این کتاب قصد دارد به خواننده کمک کند تا درک بهتری از ارتباط با هموعان خود داشته باشد، زیرا درک بهتر دیگران به خردسناسی افراد نیز کمک می‌کند. آگاهی از چگونگی کارکرد چیزی، کنار آمدن با آن را آسان‌تر می‌نماید درحالیکه عدم آگاهی و جهل ایجاد ترس و خرافات کرده و ما را بیشتر نسبت به افراد حساس می‌کند. یک فرد دوستدار پرندگان به مطالعه پرندگان نمی‌پردازد تا بتواند آنها را شکار کند و به عنوان غنیمت نگه دارد به همین صورت هم کسب دانش و مهارت در ارتباطات غیر کلامی برای هیجان انگیز ساختن ارتباطات افراد به کار گرفته می‌شود.

این کتاب در وهله اول به عنوان راهنمایی برای فروشندگان، مدیران فروش و مدیران عامل در نظر گرفته شد، اما در طول ده سال تحقیق و پژوهش به گونه‌ای گسترش یافت که هر شخصی صرف نظر از حرفه و

موقعیت خود در زندگی بتواند از این کتاب برای درک بهتر پیچیده‌ترین رویداد زندگی، یعنی مواجهه با افراد دیگر استفاده نماید.

آلن پیز

www.ketab.ir