

سرشناسه: پیز، آلن Pease, Allan
عنوان و نام پدیدآور: زبان بدن غلبه بر مشکلات رایج: چگونه افکار دیگران را از طریق ژست‌های آنها بخوانیم / آلن پیز؛ مترجم مریم رضایی.
مشخصات نشر: قم: انتشارات ملینا، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری: ۲۶۴ ص: مصور؛ ۱۹×۵/۹ س.م.

وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Body language : how to read others' thoughts by
۱۹۷۷their gestures,

یادداشت: کتاب حاضر تحت عناوین مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت در سال‌های مختلف منتشر شده است.

عنوان دیگر: چگونه افکار دیگران را از طریق ژست‌های آنها بخوانیم.

موضوع: زبان ایما و اشاره
موضوع: ارتباط غیر کلامی
موضوع: Body language
موضوع: Nonverbal communication

شناسه افزوده: رضایی، مریم، ۱۳۶۲ - مترجم

رده بندی کنگره: ۶۳۷BF

رده بندی دیویی: ۱۵۳/۶۹

شماره کتابشناسی ملی: ۶۰۰۱۳۸۹

زبان بدن

غلبه بر مشکلات رایج

چگونه افکار دیگران را از طریق

ژست‌های آنها بفوانیم

Allan Pease

آلن پیز

مترجم: مریم رضایی

زبان بدن

نویسنده / آلن پیز

مترجم / مریم رضایی

ناشر / ملینا

طراح جلد و صفحه آرا / جوانه

نوبت چاپ / اول ۱۳۹۸

تیراژ / ۵۰۰ جلد

شابک / ۹۷۸-۶۰۰-۳۲۷-۲۲۶-۲

قیمت / ۳۰۰۰۰ تومان

مراکز بخش

دفتر مرکزی: قم، خیابان سمیه، سمیه ۱۰، کوچه ۱، بن بست مدرسی، پلاک ۸۷

تلفن: ۰۲۵-۳۷۷۴۶۷۷۱ همراه: ۰۹۱۲۰۵۸۸۵۳۶

بخش ملینا: ۰۹۱۱۹۹۸۵۱۸۷ - ۰۹۱۱۲۷۴۱۰۶۳ برادران شاملو

دفتر اصفهان: ۰۹۱۳۲۰۹۲۰۸۳ - ۰۹۱۳۲۱۷۰۹۸۶ برادران نوروزی

دفتر شیراز: ۰۹۰۱۹۲۱۴۴۹۹ توکلیان

فهرست

۱۱	 مقدمه
۱۴	 فصل یک: چارچوب کلی
۱۷	 هوشمندی، فراست، حدسیات
۱۸	 علائم ذاتی، ژنتیکی، اکتسابی و فرهنگی
۲۱	 برخی از حرکات اساسی و منشأ آنها
۲۴	 علامت شست دست
۲۷	 نگرشی کلی به مجموع علائم
۲۸	 تطابق (جمله غیرکلامی با کلامی)
۲۹	 حرکات و اشارات در موقعیت‌های خود
۳۰	 سایر عوامل مؤثر در تفسیر و تعبیر کردن
۳۰	 مقام و قدرت
۳۴	 ظاهر سازی زبان بدن
۳۶	 چگونه دروغگوی موفق باشیم
۳۸	 چگونه زبان بدن را فراگیریم
۴۰	 فصل دوم: قلمروها و حریم‌ها
۴۱	 حریم
۴۲	 محدوده (حریم)
۴۴	 بهره‌گیری عملی از اندازه حریم‌ها
۵۰	 آیین تعیین حدود حریم
۵۱	 تأثیر فرهنگی روی فواصل مناطق
۵۴	 حریم شهری در قیاس با حریم روستایی
۵۷	 قلمرو و مالکیت
۵۸	 اتومبیل‌ها
۶۱	 فصل سوم: ژست‌های کف دست

۶۱	 رو راستی و صداقت
۶۳	 کاربرد بین المللی کف دستان برای فریب دادن
۶۵	 قدرت کف دست
۶۷	 مصافحه (دست دادن)
۶۸	 دست دادن سلطه پذیر و سلطه گر
۷۴	 چه کسی اول دست جلو می برد؟
۷۴	 شیوه های دست دادن

۸۲ فصل چهارم: حرکات بازو و دست

۸۲	 مالیدن دست ها به یکدیگر
۸۴	 مالش انگشت شصت به سائز انگشتان
۸۵	 دستان با انگشتان گره شده در هم
۸۷	 دست ها در حالت شیب دار
۹۰	 در دست گرفتن میچ، ساعد، بازو
۹۴	 حرکات انگشت شست

۹۹ فصل پنجم: علائم دست به صورت

۹۹	 دروغ گویی، فریب، تردید
۱۰۱	 حفاظ دهان
۱۰۳	 لمس بینی
۱۰۴	 مالش چشم
۱۰۵	 مالش گوش
۱۰۶	 خاراندن گردن
۱۰۷	 کشیدن یا صاف کردن یقه پیراهن
۱۰۸	 انگشتان در دهان
۱۰۹	 تعبیر صحیح و غلط
۱۱۲	 حرکات گونه و چانه
۱۱۳	 سر رفتن حوصله
۱۱۵	 ارزیابی
۱۱۹	 انواع گوناگون حرکات تصمیم گیری

ترکیب مجموع علائم «دست به صورت» ۱۱۹

حرکات مالش سر و ضربه به سر ۱۲۱

فصل ششم: موانع دست ۱۲۳

علامت دست‌های جمع شده ۱۲۳

حالت استاندارد دست به سینه ۱۲۵

دست به سینه محکم ۱۲۹

گرفتن بازوها ۱۳۰

دست به سینه ناقص ۱۳۳

دست به سینه پنهان ۱۳۴

فصل هفتم: روی هم انداختن پاها ۱۳۷

حالت استاندارد گذاشتن پاها روی هم ۱۳۸

حالت قفل پا به شکل ۴ ۱۳۹

گیره پا به شکل ۴ ۱۴۱

پاهای روی هم در حالت ایستاده ۱۴۲

روش «راحت بودن» ۱۴۳

حالت تدافعی یا احساس سرما ۱۴۵

قفل میچ پاها ۱۴۵

قفل پا (از زانو به پایین) ۱۵۰

فصل هشتم: سایر علائم و حرکات شناخته شده ۱۵۲

قرار دادن پاها در طرفین صندلی ۱۵۲

برداشتن کرک‌های خیالی ۱۵۴

حرکات سر ۱۵۵

حالت‌های اساسی سر ۱۵۶

هر دو دست در پشت سر ۱۵۸

علائم پر خاشگری و آمادگی ۱۶۱

آمادگی نشسته ۱۶۴

حالت پیشقدم شدن ۱۶۶

پر خاشگری جنسی ۱۶۷

۱۶۸..... پر خاشگری مذکر- مذکر

فصل نهم: علائم چشم ۱۷۰

۱۷۳..... خیره شدن

۱۷۵..... نگاه تجاری

۱۷۶..... نگاه اجتماعی

۱۷۶..... نگاه صمیمی

۱۷۷..... نگاه یک بری

۱۷۷..... خلاصه

۱۷۸..... بستن چشم

فصل دهم: نشانه‌ها و علائم خواستگاری ۱۸۱

۱۸۴..... علائم جذب جنس مخالف در مردان

۱۸۶..... حرکات و علائم جذب جنس مخالف در زنان

۱۸۷..... تکان دادن سر

۱۸۷..... برهنه کردن میچ دست

۱۸۷..... پاهای باز

۱۸۸..... تکان دادن کفل‌ها

۱۸۸..... نگاه یک بری

۱۸۸..... دهان به آرامی باز می‌شود، خیس شدن لب‌ها

۱۸۸..... رژ لب

۱۸۹..... نوازش کردن جسم استوانه‌ای

۱۸۹..... نگاه یک بری از بالای شانه‌ها

۱۸۹..... علامت انداختن پاها روی هم

فصل یازدهم: سیگار، سیگار برگ، پیپ، عینک ۱۹۱

۱۹۱..... حالات سیگار کشیدن

۱۹۲..... افرادی که پیپ می‌کشند

۱۹۲..... افرادی که سیگار می‌کشند

۱۹۶..... افرادی که سیگار برگ می‌کشند

۱۹۷..... علائم عمومی سیگار کشیدن

۱۹۸.....	رفتار با عینک
۱۹۸.....	کسب فرصت
۲۰۰.....	نگاه کردن از بالای عینک
۲۰۲.....	فصل دوازدهم: علائم مالکیت
۲۰۲.....	علائم مالکیت
۲۰۹.....	فصل سیزدهم: تقلید کردن و تصاویر آینه ای
۲۱۴.....	فصل چهاردهم: ارتفاع و مقام
۲۱۹.....	فصل پانزدهم: نشانگرها
۲۲۱.....	زوایا و مثلث‌ها
۲۲۱.....	آرایش باز
۲۲۲.....	آرایش بسته
۲۲۳.....	اجازه ورود و منع ورود
۲۲۵.....	جهت بدن در حالت نشسته
۲۲۶.....	مصاحبه با دو نفر
۲۲۷.....	جهت پا
۲۲۸.....	وضعیت بدن در حالت نشسته
۲۳۲.....	خلاصه
۲۳۴.....	فصل شانزدهم: میز تحریر، میز، ترتیب نشستن
۲۳۴.....	نشستن بر سر میز
۲۳۵.....	جایگاه گوشه (B۱)
۲۳۷.....	جایگاه همکاری (B۲)
۲۳۸.....	جایگاه دفاعی و رقابتی (B۳)
۲۴۳.....	جایگاه مستقل B۴
۲۴۳.....	میزهای مربع شکل، گرد، مستطیل شکل
۲۴۷.....	تصمیم گیری سر میز غذا

فصل هفدهم: بازی‌های قدرت ۲۵۰

بازی‌های قدرت به وسیله ی صندلی ۲۵۰

اندازه صندلی و لوازم جانبی ۲۵۰

ارتفاع صندلی ۲۵۱

موقعیت صندلی ۲۵۳

آرایش استراتژیک دفتر ۲۵۳

اشیائی که باعث ترفیع مقام می‌شود ۲۵۶

فصل هجدهم: ترکیب علائم ۲۵۸

مجموعه اشارات و حرکات در برخوردهای روزانه ۲۵۹

مقدمه

وقتی که برای اولین بار در مورد «زبان بدن» در یک سمینار در سال ۱۹۷۱ شنیدم آنقدر هیجان زده شده بودم که می خواستم در مورد آن بیشتر بدانم. سخنران به ما در مورد تحقیقاتی که توسط پروفیسور ری بردوستیل (Ray Birdowhistel) در دانشگاه لوئیس ویل انجام شده بود گفت که نشان می داد که بیشتر ارتباطات افراد از طریق به کار گیری ژست ها، حالت ها، موقعیت و فاصله میان آنها رخ می دهد. در آن زمان برای چندین سال نمایندگی فروش داشتم و دوره های نسبتاً طولانی را در مورد تکنیک های فروش گذرانده بودم اما هیچکدام از این دوره ها هیچوقت به چیزی درباره جنبه های غیر کلامی یا پیامدهای برخوردهای رودررو اشاره نکرده بودند.

بررسی هایی که خودم انجام دادم نشان دادند که اطلاعات مناسب اندکی در مورد زبان بدن در دسترس است اگرچه کتابخانه ها و دانشگاه ها رکورد دار مطالعات انجام گرفته در این زمینه هستند، بیشتر این اطلاعات شامل مجموعه ای از دست نوشته ها و فرضیات نظری هستند که به صورت هدفمند توسط افرادی که تجربه عملی اندکی در ارتباط با افراد دیگر دارند جمع آوری شده است این به این معنا نمی باشد که فعالیت آنها حائز اهمیت نیست اما به این معناست که بیشتر آن آنقدر فنی است که هیچ کاربرد عملی برای افراد مثل من

ندارد.

در نگارش این کتاب بسیاری از مطالعات انجام شده توسط دانشمندان رفتارشناس را خلاصه کرده و آنها را با تحقیقات مشابه انجام شده توسط افراد زمینه‌های دیگر مثل جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، آموزش، روان‌پزشکی، مشاور خانواده، معاملات حرفه‌ای و فروش ادغام کردم.

علاوه بر این، این کتاب شامل فیلم و نوارهای ویدئویی است که توسط خودم و دیگران در سرتاسر استرالیا ساخته شده است به علاوه تجربه‌ها و برخوردهایی که افرادی که مصاحبه کرده، استخدام کرده، آموزش داده، مدیریت کرده و به آنها در طول ۱۵ سال کالا فروخته‌ام می‌باشد.

این کتاب به هیچ وجه آخرین کلام درباره زبان بدن نیست و شامل هیچکدام از فرمول‌های جادویی وعده داده شده توسط برخی از کتاب‌ها در کتاب فروشی‌ها نمی‌باشد. هدف این است که خواننده را از اشاره‌ها و نشانه‌های غیر کلامی آگاه سازد و نشان دهد که چگونه افراد با به کارگیری آن با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند.

این کتاب جداکننده و بررسی کننده هر کدام از اجزای زبان بدن و ژست‌ها می‌باشد اگرچه برخی از ژست‌ها به تنهایی ساخته می‌شوند. هم زمان سعی کرده‌ام که از بیش از حد ساده کردن اجتناب کنم البته ارتباط غیرکلامی فرآیند پیچیده‌ای است که شامل انسان‌ها، کلمات، تن صدا، حرکات بدن می‌شود.

همیشه افرادی وجود دارند که با وحشت به این مسئله می‌پردازند و ادعا می‌کنند که مطالعه زبان بدن فقط ابزار دیگری است که توسط آن اطلاعات علمی به کار می‌رود که افراد را تشویق می‌کند افکار یا اسرار دیگران را کشف یا بخوانند. این کتاب تلاش می‌کند به خواننده بینش عمیق‌تری درباره ارتباط با هم نوع خویش ارائه دهد. بنابراین انسان می‌تواند درک عمیق‌تری از افراد و خودش داشته باشد.

درک عملکرد یک پدیده کنار آمدن با آن را آسان‌تر می‌کند در حالی که عدم درک و نادیده گرفتن سبب افزایش ترس و خرافات می‌شود و باعث سوء تفاهم بیشتر می‌شود.

شخصی که علاقمند به تماشای پرندگان است، آنها را به منظور شکار و تهیه غذا تماشا نمی‌کند به همین منوال کسب دانش و مهارت در ارتباطات غیر کلامی سبب می‌شود که برخورد با هم نوع خویش را یک تجربه خوشایند تلقی کنیم.

این کتاب ابتدا به عنوان ابزاری برای مدیران فروش، مدیران اجرایی و فروشندگان نوشته شد اما در مدت ده سالی که صرف تحقیقات و جمع آوری آنها شد به گونه‌ای فراهم شد که هر شخصی با توجه به حرفه یا جایگاهش در زندگی می‌تواند از آن استفاده کند تا درک بهتری از رویدادهای پیچیده زندگی و برخوردهای رودررو با افراد به دست آورد.