



زبان بدن

www.ketab.ir

آلن و باربارا پیز
محمد جواد شجاعی

پیز، آلن Pease, Allan

زبان بدن / آلن و باربارا پیز : ترجمه‌ی محمدجواد شجاعی.

تهران: شاهدخت پاییز، ۱۴۰۰.

ص. ۴۰۸

978-622-6847-44-5

فیبا

عنوان اصلی: The definitive book of body language, 2006.

زبان ایما و اشاره Body language

ارتباط غیر کلامی Nonverbal communication

روابط بین اشخاص Interpersonal relations

پیز، باربارا Pease, Barbara

شجاعی، محمدجواد، ۱۳۷۴-، مترجم

BF۶۳۷

۶۹/۱۵۳

۸۴۰۵۸۲۶

فیبا

سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

موضوع

موضوع

موضوع

شناسه افزوده

شناسه افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

اطلاعات رکورد کتابشناسی



زبان بدن

آلن و باربارا پیز

محمدجواد شجاعی

ناشر: انتشارات شاهدخت پاییز

ویراستار: منیژه سلیمان زاده

ناظر چاپ: اسدالله کبیری

صفحه‌آرایی: افسانه اظه‌ری نسب

نوبت چاپ اول ۱۴۰۰ تیراژ ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۸۴۷ - ۴۴ - ۵

میدان انقلاب، خیابان فخررازی، کوچه فراهانی شرقی پلاک ۲۴ طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۹۷۸۹۲ - ۶۶۴۹۳۸۵۵ - ۹۱۲۶۵۰۹۴۷۸

مرکز پخش: انتشارات حباب ۶۶۹۵۲۳۷۸

فهرست مطالب

۵	 مقدمه
۱۰	 فصل اول: درک اصول اولیه
۲۸	 فصل دوم: قدرت در دستان شماست
۵۵	 فصل سوم: جادوی لبخند و خنده
۷۴	 فصل چهارم: سیگنال‌های بازو
۸۹	 فصل پنجم: تفاوت‌های فرهنگی
۱۰۵	 فصل ششم: حالت‌های دست و پا
۱۲۰	 فصل هفتم: ارزیابی و سیگنال‌های فریب
۱۴۰	 فصل هشتم: سیگنال‌های چشمی
۱۶۲	 فصل نهم: مهاجمان فضا - قلمرو و حریم شخصی
۱۷۶	 فصل دهم: چگونه پاها آن چه ذهن می‌خواهد انجام دهد را آشکار می‌کنند
۱۹۲	 فصل یازدهم: سیزده حالت رایج که هر روز مشاهده می‌کنید
۲۱۰	 فصل دوازدهم: بازتاب آینه‌ای - نحوه‌ی ایجاد سازگاری
۲۲۲	 فصل سیزدهم: سیگنال‌های پنهان سیگار، لیوان و آرایش صورت
۲۳۴	 فصل چهاردهم: وضعیت بدن نشانگر مسیری است که ذهن طی می‌کند
۲۴۰	 فصل پانزدهم: اظهار عشق و سیگنال‌های علاقه‌مندی
۲۴۳	 فصل شانزدهم: مالکیت، قلمرو و سیگنال‌های قد
۲۵۳	 فصل هفدهم: تنظیمات برای نشستن... کجا بنشینیم و چرا
۲۶۷	 فصل هجدهم: مصاحبه‌ها، نمایش قدرت و دیپلماسی دختر کار
۲۸۲	 فصل نوزدهم: جمع‌بندی مطالب

مقدمه

ناخن‌ها، آستین‌کت، چکمه‌ها، سر زانوی شلوار، برآمدگی‌های استخوانی انگشت سیابه و شست، نوع بیان، سرآستین پیراهن و چگونگی حرکات نشانگر پیشه‌ی افراد هستند. باورکردنی نیست که یک کارآگاه بااستعداد و تیزبین نتواند این ترکیب منسجم را درک کند.

شرلوک هولمز، ۱۸۹۲

حسی که از کودکی نسبت به مردم داشتم این بود که آنچه آن‌ها می‌گویند، همان چیزی نیست که مدنظرشان است. به این نتیجه رسیده بودم که اگر بتوانم پی به احساسات دیگران ببرم، و در قبال آن پاسخ مناسب به نیازهایشان بدهم، قطعاً آن‌ها نیز نیازهای مرا برآورده خواهند کرد. در سن یازده سالگی پس از پایان مدرسه، برای فروش سیم ظرف‌شویی و کسب درآمد به در خانه‌ها می‌رفتم. در مدت‌زمان کوتاهی می‌توانستم تشخیص دهم که چه کسانی قصد خرید دارند اگر صاحب‌خانه‌ای مواجه می‌شدم که به من می‌گفت فوراً از آنجا بروم و مرا رد می‌کرد، با نگاه به دستانش متوجه می‌شدم که باید اصرار کنم؛ چون دستانش باز بودند؛ یعنی کف دستانش را می‌توانستم ببینم. اگرچه ظاهرشان آرام نبود، اما هیچ علاقه‌ای به پرخاشگری نداشتند و اگر با یک صاحب‌خانه‌ای مواجه می‌شدم که با صدای آرام به من می‌گفت از آنجا بروم، اما انگشتش را به سمت من می‌گرفت و یا مشت‌هایش را گره کرده بود، می‌دانستم که فوراً باید آن محل را ترک کنم. از کار فروشندگی لذت می‌بردم و خوشبختانه در این کار مهارت خوبی داشتم. در زمان نوجوانی قابلمه و ماهیتابه می‌فروختم، بهترین زمان برای انجام این کار شب‌هنگام بود و من هم با کمک داشتن این حس که ذهن افراد را می‌خواندم، توانستم پول کافی برای خریدن اولین دارایی خود فراهم کنم. عملیات فروش به من این فرصت را می‌داد تا با افراد مختلفی ملاقات کنم و از نزدیک رفتارهایشان را زیر نظر بگیرم و از این طریق می‌توانستم پی ببرم که آیا مایل به خرید هستند یا خیر، برای این منظور فقط لازم بود تا به زبان بدن آن‌ها توجه کنم. از این مهارت برای آشنایی با همسر آینده‌ی خودم نیز استفاده کردم. قبل از خواستگاری می‌توانستم بدانم چه کسی به پیشنهاد من پاسخ مثبت خواهد داد.

تقریباً در سن بیست سالگی بود که وارد کسب‌وکار بیمه‌ی عمر شدم. چندین بار رکورد فروش شرکت‌مان را شکستم، اما مهم‌ترین دستاوردی که نصیبم شد، این بود که من جوان‌ترین کارمند شرکت‌مان بودم که فروش یک میلیون دلاری در اولین سال فعالیت‌م داشتم. به خاطر همین ویژگی خاصم بود که نام من در گروه نام‌آور و برجسته‌ی «فروشندگان میلیون دلاری میزگرد» ثبت شد. خوشبختانه به راحتی

توانسته بودم تمام تکنیک‌هایی که در دوران نوجوانی بهنگام فروش قابلمه و ماهیتابه به کار برده بودم، در این کسبوکار جدیدم منتقل کنم و این امر تأثیر مستقیمی بر میزان موفقیت من بهنگام معامله با افراد مختلف داشت.

همه چیز آن‌طور که به نظر می‌رسد، نیست!

اگرچه درک آنچه که در درون یک فرد اتفاق می‌افتد، ساده است ... اما راحت نیست. کافی است هر آنچه را که در اطرافتان می‌بینید و یا می‌شنوید، در کنار هم قرار دهید و نتیجه‌گیری کنید؛ درحالی‌که مشاهدات اغلب مردم در مورد مواردی است که تصور می‌کنند، دیده‌اند. در ادامه با نقل یک داستان، این نکته را برایتان روشن می‌کنم:

دو مرد در حال قدم زدن در جنگل به یک گودال بسیار عمیق رسیدند.

یکی از آن‌ها گفت: «والای ... به نظر می‌آید خیلی عمیق باشه! ... بنابر چند تا سنگ توی این گودال بندهم تا ببینیم عمقش چقدره!»

بنابراین آن‌ها چند سنگ را به داخل گودال پرتاب کردند، اما صدای برخورد سنگ‌ها را با کف گودال نشنیدند. پس تصمیم گرفتند کار دیگری انجام دهند.

«والای ... واقعاً که خیلی خیلی عمیق‌تره! باید سنگ‌های بزرگ‌تر پرتاب کنیم، شاید از اونایه صدایی بشنویم»

آن‌ها دو سنگ به اندازه‌ی توپ فوتبال برداشتند و پشت سر هم به داخل گودال عمیق انداختند، اما بازهم صدایی نشنیدند.

یکی از آن‌ها گفت: «یه تیکه ریل راه‌آهن توی علف‌های اون‌جا داریم که اون رو بیاریم و توی گودال پرتاب کنیم، حتماً به صدایی می‌شنویم»

آن‌ها با نبختی فراوان ریل سنگین راه‌آهن را کشان‌کشان آوردند و به داخل گودال انداختند، اما بازهم هیچ صدایی نشنیدند.

یک‌دفعه از لابه‌لای بوته‌های همان اطراف، بزی به سرعت باد به سمت آن دو مرد دوید و از بین آن‌ها عبور کرد، به هوا پرید و در گودال عمیق ناپدید شد. آن دو مرد که به شدت هیجان‌زده شده بودند، بی حرکت سر جایشان ایستادند.

سپس کشاورزی از بین درختان بیرون آمد و گفت: «سلام! ... شما بز مرا ندیدید؟»

«البته که دیدم! راستش عجیب‌ترین صحنه‌ی عمرم بود! بزی از جنگل بیرون پرید، مثل باد می‌دوید و

به سرعت توی این گودال پرید!»

کشاورز: «هه! ... اون بز من نبوده؛ چون من اون رو با زنجیر به یه تکه ریل سنگین راه‌آهن بسته بودم»

آیا همه چیز را مثل کف دست خود می‌شناسید؟

حتماً شما نیز از این ضرب‌المثل استفاده کرده‌اید: «مثل کف دستم می‌شناسم!» اما نتایج یک آزمایش به ما اثبات کرد که کمتر از ۵ درصد از مردم دقیقاً کف دستشان را می‌شناسند و از روی عکس می‌توانند