

بنام خالق زیبایی‌ها

زبان بدن

چگونه از حرکات بدن

به ناگفته‌های دیگران پی ببریم؟

■ ■ ■

نویسنده: آلن و باربارا پینز

ترجمه: کامبیز هادی‌پور



انتشارات

سرشناسه	پیز، آلن Pease, Allan
عنوان و نام پدیدآور	زبان بدن: چگونه از حرکات بدن به ناگفته‌های دیگران پی ببریم؟ / آلن و باربارا پیز؛ ترجمه کامبیز هادی‌پور؛ ویراستار آرمان ظریف آبکنار.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات سما، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۲۴۰ ص: مقبور؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	978-964-6851-88-7
وضعیت فهرست نویسی	فبا
یادداشت	The definitive book of body language, 2006. عنوان اصلی.
یادداشت	کتاب حاضر در سالهای مختلف توسط ناشران و مترجمان متفاوت منتشر شده است.
عنوان دیگر	چگونه از حرکات بدن به ناگفته‌های دیگران پی ببریم؟.
موضوع	زبان ایما و اشاره Body language ارتباط غیر کلامی Nonverbal communication روابط بین اشخاص Interpersonal relations
شناسه افزوده	پیز، باربارا
شناسه افزوده	Pease, Barbara
شناسه افزوده	هادی‌پور، کامبیز، ۱۳۶۲ - مترجم
رده بندی کنگره	BF۶۳۷
رده بندی دیویی	۱۵۳/۶۹
شماره کتابشناسی ملی	۸۵۷۴۳۸۳
اطلاعات رکن کتابشناسی	فبا



کتابخانه ملی ایران

تهران - میدان انقلاب - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه نوردوز - پلاک ۲۳
تلفن: ۶۶۴۰۹۵۱۳ - ۶۶۴۰۹۵۱۴ - ۶۶۹۶۲۳۰۴

زبان بدن

نویسنده: آلن و باربارا پیز

ترجمه: کامبیز هادی‌پور

ویراستار: آرمان ظریف آبکنار

نمونه‌خوان: اکرم حسن‌زاده

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۱

تیراژ: ۵۵۰ جلد

چاپخانه: کهنمویی

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۶۸۵۱-۸۸-۷

کلیه حقوق محفوظ و متعلق به ناشر است

مرکز پخش کتاب: تهران، انتشارات سما

این کتاب با کاغذ حمایتی منتشر شده است.

فهرست مطالب

مقدمه	۵
فصل اول: آشنایی و درک کردن اصول اولیه زبان بدن	۱۲
فصل دوم: قدرت اصلی در دستان شماس	۳۱
فصل سوم: معجزه لبخند زدن در ارتباطات	۵۰
فصل چهارم: تحرکات بازوها	۶۸
فصل پنجم: تفاوت های فرهنگی	۸۳
فصل ششم: حرکات دست ها و انگشتان شست	۹۶
فصل هفتم: علامت های مربوط به فریب دادن و ارزیابی کردن	۱۱۴
فصل هشتم: نشانه های چشم ها	۱۳۴
فصل نهم: فضا های شخصی	۱۵۱
فصل دهم: پاها چگونه می توانند افکار شخص را برملا کنند	۱۵۸
فصل یازدهم: سیزده حرکت روزانه و کاملاً معمولی	۱۷۳
فصل دوازدهم: ایجاد یک رابطه کامل	۱۹۰
فصل سیزدهم: نشانه های مخفی عینک، آرایش و سیگار	۲۰۰
فصل چهاردهم: اشاره کردن بدن به مکانی که ذهن می رود	۲۱۱
فصل پانزدهم: نشانه های قلمرو و مالکیت	۲۱۸
فصل شانزدهم: مصاحبه ها، رابطه ها و سیاست اداری	۲۲۹

مقدمه

به وسیله ناخن‌ها، چکمه‌ها، آستین کت، زانو انداختن شلوار، انگشت اشاره، پوشیدن لباس‌ها، طرز صحبت کردن و حرکات بدن یک فرد می‌توان به اسرار درونی او پی برد و این از تیزهوشی من سرچشمه می‌گیرد.

شرلوک هلمز ۱۸۸۷

من از اول به عنوان یک پسر نوجوان، همیشه آگاه بودم که آن‌چه مردم بیان می‌کنند در واقع به معنای آن چیزی نمی‌باشد که در ذهن خود دارند. من اگر بتوانم به افکار واقعی آنان دست یابم می‌توانم دیگران را به آن‌چه خودم مایل هستم به‌همون سازم.

من در سن دوازده سالگی برای تهیه پول شروع به فروش اسکاج ظرفشویی کردم این کار را به صورت فروش خانه به خانه انجام می‌دادم. وقتی در خانه‌ای را می‌زدم، با نگاه کردن به قیافه افراد و حرکت دست‌های او می‌فهمیدم که او قصد خرید کردن از من را دارد یا نه.

اگر شخص، دست‌هایش را از هم باز می‌کرد و کف دستش را به من نشان می‌داد من می‌فهمیدم که می‌توانم اصرار بیش‌تری کنم تا از من اسکاج بخرد.

در عوض اگر فردی، با لحنی آرام به من می‌گفت که اسکاج نمی‌خواهد و با انگشت اشاره و یا با دست بسته به دوردست اشاره می‌کرد من می‌دانستم که باید آن‌جا را ترک کنم.

من همیشه آرزو می‌کردم که یک فروشنده بسیار عالی باشم. به

عنوان یک نوجوان که عاشق کارش بود توانایی خواندن ذهن افراد را یافته بودم. من کار کردم تا توانستم یک قطعه زمین خریداری کنم. فروشنده‌گی به من این فرصت را داد که برای ارتباط با مردم به محدوده زندگیشان نزدیک شوم تا بفهمم که آیا آن‌ها قصد خرید دارند یا نه، از زبان بدن آن‌ها و حرکاتشان این را می‌فهمیدم تا توانستم راه جذب افراد را نیز پیدا کنم.

من در بیست سالگی وارد کار بیمه شدم و چندین بار رکورد فروش شرکت را شکستم و تبدیل به جوان‌ترین فرد برای فروش بیش از یک میلیون دلار شدم و این کار باعث شهرت من شد. به عنوان خوش‌شانس‌ترین جوان در کل ایالات متحده آمریکا شناخته شدم که قادر بودم از طریق خواندن زبان بدن افراد موفقیت کسب کند.

همه چیز آن‌طور که به نظر می‌آید نیست

قابلیت خواندن ذهن افراد ساده است ولی آسان نیست، اما ساده است.

در مورد خواندن فکر مردم آن‌چه که شما آن‌ها را می‌بینید و می‌شنوید با هم مقایسه کنید و سبب نتیجه‌گیری احتمالی شما در این رابطه خواهد شد.

داستانی جالب

داستانی در همین رابطه هست که دو مرد در جنگلی به راه افتادند تا به یک سوراخ عمیق رسیدند.

یکی گفت: فکر می‌کنم این سوراخ عمیق باشد بیا یک سنگ

بیندازیم برای این که بفهمیم که این سوراخ چقدر عمیق است چند سنگ در آن انداختند اما صدایی از آن نیامد آن ها گفتند:

این سوراخ واقعاً عمیق است. بیا سنگ بزرگ تری در آن بیندازیم آن ها دو سنگ را داخل سوراخ انداختند تا صدایی از درون سوراخ بشنوند اما باز هم صدایی نشنیدند. سپس آن ها یک تکه ریل قطار را داخل سوراخ انداختند، اما باز هم صدایی از سوراخ نیامد. سپس ناگهان، از وسط جنگل، یک بز که با سرعت به سمت آن دو مرد می آمد داخل گودال افتاد.

آن دو مرد شگفت زده شدند، و در آن چه که دیده بودند متحیر ماندند تا این که یک کشاورز از جنگل آمد و گفت: آیا شما بچه بز من را ندیدید؟

کشاورز گفت: شرط می بستم که شما آن را دیدید! آن ها گفتند این احمقانه ترین چیزی بود که ما تاکنون دیده بودیم بزی آمد و مانند باد به داخل سوراخی که می بینی رفت. کشاورز گفت: نه این حرفی که شما می زنید امکان ندارد و آن بز، بز من نمی تواند باشد چون من بز خود را به یک ریل قطار بسته بودم!

در مورد خطوط کف دست خود چه اطلاعاتی دارید؟

بعضی مواقع ما می گوییم که همه چیز را مثل کف دست خود می شناسیم، اما تجربه ثابت می کند که کم تر از ۵ درصد از مردم می توانند کف دست خود را از روی عکس تشخیص دهند.

نتایج یک آزمایش نشان می دهد که بسیاری از افراد به طور کلی به خوبی قادر به خواندن و علائم زبان بدن خود نمی باشند ما یک آینه بزرگ در آخر راهرو لابی یک هتل قرار دادیم که، این تصور که

شما وارد هتلی بزرگ شده‌اید که دارای یک راهرو بسیار دراز و طولانی است.

ما گیاهان بلندی از سقف در لابی هتل آویزان کردیم به طوری که، هر فرد که وارد سالن، می‌شد این طور به نظر می‌رسید که در همان زمان از انتهای دیگر هتل فرد دیگری از روبه‌رو وارد می‌شود. اگر گیاهان نبودند چهره فرد قابل تشخیص نبود اما از حرکات فرد به وضوح مشخص می‌شد که فرد با تصویرش در آینه یکی هستند. و این حالتی را پدید می‌آورد که هر مهمان به «مهمان» دیگری که آن را در آینه می‌دید متوقف می‌شد و پس از بررسی آن به سمت چپ و یا راستش می‌چرخید.

وقتی از آن‌ها سوال شد که آیا او را می‌شناسید؟ ۸۵ درصد مردان به طور صریح گفتند نه!

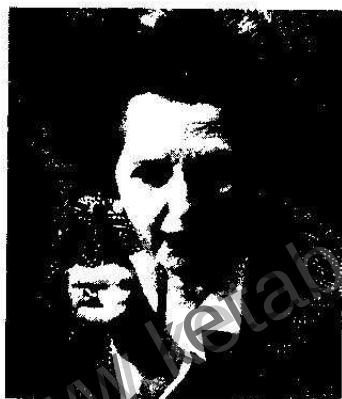
اکثر مردان هنگامی که خود را در آینه دیدند نتوانستند خود را بشناسند.

در حالی که، ۵۸ درصد زنان گفتند: آن جا یک آینه بود و ۳۰ درصد از آن‌ها گفتند که برایشان «آشنا» بود و احتمالاً او را جایی دیده‌اند.

چگونه می‌توانید تناقضات نقاط بدن‌تان را کشف کنید؟

مردم در همه جای دنیا دوست دارند با زبان بدن سیاستمداران آشنا شوند زیرا سیاستمداران گاهی اوقات تظاهر به باور چیز می‌کنند که به آن باور ندارند، سیاستمداران سعی دارند که از بسیاری از مسائل هم‌چون زمان، پنهان کردن، تظاهر کردن، دروغ گفتن اجتناب داشته باشند و در مقابل به پنهان کردن احساسات و

عواطف خود هستند. با تکان دادن سر و دست در میان جمعیت بپردازند که البته این مسأله برایشان حالت عادی پیدا کرده است. اما رفتارهای آن‌ها با زبان بدنشان متناقض است. بنابراین ما دوست داریم به آن‌ها نزدیک شویم تا در موقع لزوم رفتار آن‌ها را بتوانیم پیش بینی کنیم. تا بتوانیم به دروغ یک سیاستمدار پی ببریم؟



مارگارت تاجر

برای نمونه، ما یک تست روان‌شناسی را به صورت شوی تلویزیونی با کمک یک دفتر گردشگری انجام دادیم. به این صورت که از گردشگران خواستیم که اطلاعاتی را در مورد جاذبه‌های توریستی بیان کنند، آن‌ها به یک نفر که دارای کرنومتر و شمارشگر بود نیاز داشتند. فردی در این جا به شکل یک افسر گردشگری با موی بور، یک پیراهن سفید و کراوات نمایان شد. پس چند دقیقه بحث در رابطه با برنامه‌های سفر، آن مرد برای دیدن تعدادی روزنامه و مجله به زیر میز رفت و سپس جای خودش را با مرد دیگری با چهره تراشیده،

موی تیره که یک پیراهن آبی پوشیده بود و در زیر پیشخوان بود ظاهر شد.

مرد دوم بحث را دقیقاً از همان جایی که مرد اول آن را قطع کرده بود ادامه داد.

با تعجب باید گفت که در حدود نیمی از گردشگران متوجه این تغییر نشده بودند و جالب‌ترین که تعداد مردانی که متوجه تغییر نشده بودند تقریباً دو برابر زنان بود. این مسأله نه فقط در مورد زبان بدن که در مورد ظاهر دو فرد هم صدق می‌کرد زیرا فرد دوم با ظاهر کاملاً جدید و متفاوت ظاهر شده بود. مگر این که شما دارای یک توانایی ذاتی درباره زبان بدن داشته باشید تا شانس از دست رفته خود را در رابطه با زبان بدن به دست بیاورید.

چرا این کتاب را نوشتیم؟

من و باربارا این کتاب را از کتاب اصلی من، با عنوان زبان بدن، دوباره نوشتیم. البته در نگارش این کتاب ما به طور قابل توجهی مطالب مفید و سودمند را به آن اضافه کردیم و در این راه تحقیقات علمی جدیدی را انجام دادیم. مواردی از زیست‌شناسی تکاملی و روان‌شناسی تکاملی را به عنوان فن‌آوری که نشان می‌دهد چه در مغز اتفاق می‌افتد استفاده کردیم.

در این کتاب بر روی حرکات و جنبش‌ها و اشارات بدن پرداخته‌ایم که به شما یاد خواهد داد که چه چیزهایی برای یادگیری زبان بدن ضروری به نظر می‌رسد.

این کتاب جوابگوی شما در این راه خواهد بود. ممکن است شما در طول زندگی با برخی از رفتارهای عجیب و گیج‌کننده‌ای از افراد

روبه‌رو شده باشید که برای رفتار عجیب و غریب آنان جوابی نیافته‌اید و یا برای تغییر رفتارهای آنان دچار تعجب شدید.

به نظر من شما در حال حاضر در اتاقی تاریک قرار دارید که تصویر اسباب خانه‌تان را به شکل چوب‌ها نگاه می‌کنید و یا اشکال تعجب‌انگیزی که ممکن است در آن اتاق تاریک ببینید ولی این کتاب در واقع نقش روشن‌کننده چراغی را در اتاق تاریک خواهد داشت تا شما با کمک این کتاب به زوایای تاریک زبان بدن پی ببرید.

آلن پیز.