

زبان بدن

(چگونه افکار دیگران را بخوانیم)

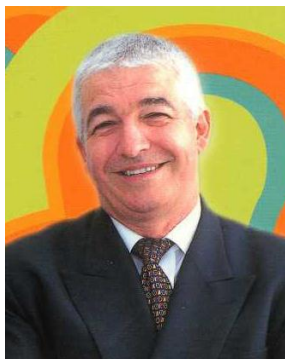
اثر

آلن پیز

ترجمه

سید محمود هاشمی

فاطمه



در باره مؤلف

آلن پیز مدیر یک شرکت مشاوره ای در سیدنی استرالیا است. او خالق کتابها، نوارها، و فیلمهایی است که در سراسر جهان به منظور آموزش مهارت های فردی و ارتباط گیری به کار می روند. پیش از نوشتن کتاب زبان بدن او به مدت ده سال در این زمینه به مطالعه، مصاحبه، و پژوهش پرداخت.

صفحه	فهرست مطالب
۱	فصل اول : چارچوبی برای فهم
۲۳	فصل دو: قلمروها و حوزه ها
۳۸	فصل سوم: حالت های کف دست
۶۰	فصل چهارم: حالت های دست و بازو
۷۰	فصل پنجم: حالت های دست به چهره
۸۷	فصل ششم: حالت های دست ها
۹۷	فصل هفتم: حالت پاها
۱۰۷	فصل هشتم: حالت ها و رفتارهای متداول دیگر
۱۲۱	فصل نهم: حالت های چشم
۱۳۰	فصل دهم: سیگار ، پپ ، عینک
۱۳۶	فصل یازدهم: حالت های ملکی و مالکیت
۱۴۱	فصل دوازدهم: کپی برداری و تصاویر آینه ای
۱۴۵	فصل سیزدهم: خم کردن بدن و موقعیت اجتماعی
۱۴۸	فصل چهاردهم: جهت نماها
۱۶۰	فصل پانزدهم: میز ، مبل و ترتیب چیش آنها
۱۷۱	فصل شانزدهم: بازی های قدرت
۱۷۷	فصل هفدهم: جمع بندی کلی
۱۸۹	ضمیمه
۱۹	منابع

مقدمه مترجم

بر اساس یافته های دانشمندان علوم رفتاری تنها حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد از ارتباطات ما به صورت کلامی و حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد آن به صورت غیر کلامی یعنی با استفاده از حالت های سر و دست و چشم و پا و ابرو و غیره صورت می گیرد. از آنجایی که زبان کلامی تحت کنترل بخش هوشیار مغز انسان قرار دارد ما می توانیم آگاهانه کلماتی را بر زبان جاری کنیم که با احساسات و نیت واقعی ما همخوانی نداشته باشند و در نتیجه نیت واقعی خود را پنهان و آن را به گونه ای دیگر جلوه دهیم. اما زبان بدن توسط بخش نا هوشیار مغز کنترل می شود و ما کنترل چندانی بر آن نداریم و از این رو باز تاب دهنده احساسات واقعی و درونی ماست. این کتاب به بررسی چگونگی کاربرد زبان بدن و تفسیر آن میپردازد. خواندن این کتاب برای همه به ویژه دانشجویان رشته های روان شناسی، جامعه شناسی، علوم ارتباطات، مدیران، معلمان، فروشندگان، بازار یابان و هر کسی که با دیگران در ارتباط است و به درک رفتارهای دیگران نیاز دارد توصیه میشود.

سید محمود هاشمی

عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی محلات

تابستان ۱۳۸۹ شمسی

فصل اول

چارچوبی برای فهم

سالهای پایانی قرن بیستم شاهد ظهور نوع جدیدی از دانشمندان اجتماعی یعنی متخصصین رفتارهای غیر کلامی بود. همانگونه که برخی افراد از تماشای پرندگان و مشاهده رفتار آنها لذت می برند، این دانشمندان افراد را در فعالیت های اجتماعی، کنار دریا، تماشای تلویزیون، اداره، یا هر جایی زیر نظر داشته و از تماشای نشانه های غیر کلامی افراد لذت می برند. یک متخصص رفتارهای غیر کلامی مثل یک دانشجوی علوم رفتاری است که می خواهد درباره اعمال هموعان خود و سرانجام رفتارهای خود و چگونگی بهبود رابطه اش با دیگران چیزهایی بیاموزد.

شگفت انگیز است که در طی میلیون ها سال زندگی بشر جنبه های غیر کلامی ارتباطات او فقط از دهه ۱۹۶۰ میلادی به طور جدی مورد مطالعه قرار گرفته و عامه مردم از وجود آنها زمانی آگاه شدند که جولوس فست (Julius Fast) کتابی درباره زبان بدن منتشر کرد. این کتاب خلاصه ای از کارهایی بود که دانشمندان رفتارگرا تا آن زمان درباره ارتباط های غیر کلامی انجام داده بودند، و حتی امروزه بیشتر افراد از وجود زبان بدن و اهمیت آن در زندگی خود بی خبرند.

چارلی چاپلین و بسیاری از بازیگران دیگر فیلم های صامت پیشتازان مهارتهای ارتباط غیر کلامی بودند، این مهارتها تنها وسیله ارتباط بر روی صحنه بود. هر بازیگر بر اساس توانایی استفاده موثر از زبان بدن و اطوارها به بازیگر خوب یا بد تقسیم می شد. زمانی که فیلم های ناطق متداول شد و در نتیجه جنبه های غیر کلامی رفتار اهمیت خود را از دست داد بسیاری از بازیگران فیلم های صامت به

فراموشی سپرده شدند و کسانی که مهارت‌های کلامی خوبی داشتند پا به عرصه ظهور نهادند.

تا آنجا که به مطالعه علمی زبان مربوط می شود شاید بتوان گفت که مهمترین کار انجام شده قبل از قرن بیستم کتاب *بیان احساسات در انسان و حیوان* اثر چارلز داروین در سال ۱۸۷۲ بود. این آغاز مطالعات حالت های چهره و زبان بدن بود. از آن زمان تا کنون محققین تقریباً یک میلیون نشانه های غیر کلامی را مشاهده و ثبت کرده اند. آلبرت محرابیان متوجه شد که از میزان تاثیر کلی یک پیام، هفت درصد کلامی (فقط کلمات) سی و هشت درصد آوایی (از جمله تن صدا) و پنجاه و پنج درصد آن غیر کلامی است. پروفیسور بیرد ویسل (Birdwhistle) نیز تخمین زد که تقریباً به همین اندازه از ارتباط های غیر کلامی بین انسان ها مبادله می شود. او برآورد کرد که یک انسان به طور متوسط روزانه حدود ده دقیقه صحبت می کند و یک جمله معمولی حدود ۲/۵ ثانیه زمان می برد. او نیز مانند محرابیان دریافت که بخش کلامی یک گفتگوی چهره به چهره کمتر از سی و پنج درصد و بخش غیر کلامی آن بیش از شصت و پنج درصد است.

بیشتر محققین توافق نظر دارند که کانال کلامی اساساً برای انتقال اطلاعات به کار می رود، در حالیکه کانال غیر کلامی برای تبادل نگرش های بین فردی، و در برخی موارد به عنوان جایگزینی برای پیام های کلامی استفاده می شود.

صرف نظر از فرهنگ، کلمات و حرکات با چنان هماهنگی اتفاق می افتند که یک فرد با تجربه و آموزش دیده می تواند با گوش دادن به صدای یک نفر بگوید که او چه حرکاتی را انجام می دهد به همین گونه، بیردویسل قادر بود با نگاه کردن به حرکات یک شخص در حال صحبت بگوید او به چه زبانی صحبت می کند.

بسیاری از مردم به سختی می پذیرند که ما از نظر زیست شناختی هنوز یک حیوان هستیم. ما نیز چون گونه های دیگر حیوانات تحت تاثیر قوانین زیست شناختی

هستیم که کنش ها ، واکنش ها و زبان بدن ما را کنترل می کنند . موضوع جالب این است که انسان بندرت از این واقعیت آگاه است که داستانی را به زبان می آورد و حرکات ، اداها و اطوارهای او داستان دیگری را بیان می کنند

ادراک گری ، بصیرت ، حدس زدن

از نظر فنی هنگامی که ما شخصی را ادراک گر یا دارای بصیرت می نامیم که توانایی او را در خواندن و تشخیص نشانه های غیر کلامی و مقایسه آنها با نشانه های کلامی اور داریم. به عبارت دیگر هنگامی که می گوییم من حدس می زنم یا احساس می کنم که فلان شخص دروغ می گوید ، در واقع منظورمان این است که زبان گفتاری او با زبان بدن همخوانی ندارد . این همان چیزی است که گویندگان از آن به عنوان آگاهی شنونده یاد می کنند . به عنوان مثال اگر شنوندگان در حالی بر روی صندلی های خود نشسته باشند که چانه هایشان پایین و دستهایشان بر روی سینه هایشان باشد یک گوینده باهوش باید احساس کند که سخنان او مورد استقبال مخاطبانش نبوده است . او باید بداند که باید از روش دیگری برای جلب توجه مخاطبان استفاده کند . در حالی که یک سخنران نه چندان هوشمند صرف نظر از واکنش مخاطبان به صحبت های خود ادامه می دهد

خانمها معمولاً تیزبین تر از آقایان هستند و این حقیقت باعث شده است که زنان دارای قدرتی باشند که به آن شهود زنانگی می گویند . زنان یک توانایی ذاتی برای گرفتن و تفسیر علایم غیر کلامی و همچنین تیزبین برای دیدن نکته های ریز دارند . به همین دلیل است که شوهران کمی می توانند به زنان خود دروغ بگویند و از معرکه جان سالم بدر برند و بر عکس بیشتر زنان قادرند شوهر خود را گول بزنند بدون اینکه شوهر متوجه شود .

این قدرت شهودی زنانه بویژه در زنانی که کودکانی را به دنیا آورده اند مشهود است. این مادران در چند سال اول زندگی کودک خود صرفاً از کانال غیر کلامی برای ارتباط با او استفاده می کنند و شاید به همین دلیل است که زنان غالباً در مذاکرات تیزبین تر از مردان هستند.

علائم ذاتی، موروثی، آموخته، و فرهنگی

تحقیق ها و بحث های زیادی بر سر این موضوع شده است که آیا علامت های غیر کلامی ذاتی، موروثی، آموختنی یا اکتسابی هستند. شواهد لازم از مشاهده افراد نابینا و یا ناشنوایی که قادر نبودند از کانالهای دیداری یا شنیداری نشانه های غیر کلامی را یاد بگیرند، از مشاهده رفتاری افراد با فرهنگ های مختلف در سراسر جهان و همچنین از مطالعه نزدیک ترین گونه جانوری به انسان یعنی میمونها جمع آوری گردید.

نتایج این تحقیق نشان می دهد که برخی حرکات در هر مقوله ای جای می گیرند. به عنوان مثال کودکان پستانداران با توانایی مکیدن به دنیا می آیند، که نشان می دهد این توانایی ذاتی یا موروثی است. دانشمند آلمانی ایبل - ایبسفلدت (Eibl - Eibesfeldt) دریافت که خندیدن کودکانی که نابینا و ناشنوا بدینا می آیند مستقل از یادگیری با تقلید است، که به این معنی است که این حرکات نیز باید ذاتی باشند. اکمن (Ekman)، فرایسن (friesen) و سورنسون (Sorenson) برخی نظرات داروین درباره حرکات ذاتی را با مطالعه حالت های چهره افراد زیادی از فرهنگ های مختلف مورد بررسی قرار دارند. آنها متوجه شدند که هر فرهنگ برای نشان دادن هیجان از حرکات چهره اصلی یکسانی استفاده می کند، که به این نتیجه گیری منجر شد که این حرکات باید ذاتی باشند.

هنگامی که دستهایتان را روی سینه تان به روی هم می گذارید آیا دست راست را روی دست چپ خود قرار می دهید یا دست چپ را روی دست راست ؟ بیشتر افراد تا زمانی که امتحان نکنند نمی توانند با قاطعیت جواب بدهند . هنگامی که یکی از این روشها برای فرد کاملاً عادی و راحت است روش دیگر کاملاً غیر عادی و ناراحت است . شواهد نشان می دهد که این موضوع می تواند دلیلی بر موروثی بودن این حرکت باشد که تغییر پذیر نیست .

هنوز بحث بر سر این موضوع ادامه دارد که آیا برخی حرکات و حالات بدنی از جنبه فرهنگی آموخته شده تبدیل به عادت می شوند و یا موروثی هستند . به عنوان مثال اکثر آقایان هنگامی که کت یا پالتوی خود را می پوشند ابتدا دست راست خود را در آستین فرو می برند در حالیکه اکثر خانمها ابتدا آستین دست چپ را می پوشند. هنگامی که یک زن و مرد در یک خیابان شلوغ از کنار هم رد می شوند مرد معمولاً بدن خود را به سمت زن متمایل می کند در حالیکه زن معمولاً بدن خود را عقب می کشد . آیا این زن برای محافظت از خود این کار را به طور غریزی انجام می دهد ؟ آیا این واکنش ذاتی زنانه است یا او این عمل را با تماشای ناخود آگاه زنان دیگر یاد گرفته است ؟ بیشتر رفتار غیر کلامی ما آموخته شده است و معنی بسیاری از حرکات و حالات بدنی ما منشاء فرهنگی دارند . اجازه دهید نگاهی بر این جنبه های زبان بدن بیاندازیم .

برخی حرکتهای اصلی و خاستگاه آنها

بیشتر حالت های ارتباطی اصلی در سراسر جهان یکسان است . هنگامی که مردم خوشحال هستند می خندند ؛ و وقتی غمگین یا خشمگین هستند اخم کرده و چهره در هم می کشند . تکان دادن سر معمولاً در همه جای جهان به معنی بله و تایید است

. به نظر می رسد این حرکت جنبه ذاتی داشته و توسط افراد نابینا و ناشنوا هم مورد استفاده قرار می گیرد . سر تکان دادن به طرف بالا یا از اینطرف به آنطرف نشانه خیر یا مخالفت است و جنبه جهانی داشته و ممکن است در زمان نوزادی آموخته شود . وقتی که نوزاد شیر خواری به اندازه کافی شیر خورده باشد سرخود را از این طرف به آن طرف تکان می دهد که به معنی رد کردن سینه مادرش باشد . وقتی همان نوزاد به اندازه کافی غذا خورده باشد سرش را تکان می دهد تا به معنی رد کردن قاشق غذا باشد . این کودک به این طریق به سرعت یاد می گیرد تا مخالفت خود را به همین روش نشان دهد .

منشاء برخی حرکات و حالات ما را می توان در اجداد اولیه انسان یافت . نشان دادن دندانها که در گذشته برای حمله به کار می رفته هنوز هم توسط انسانهای امروزی به شکل فشردن دندانها برای نشان دادن حالت خصمانه به کار می رود با وجود اینکه دیگر این دندانها برای حمله به کار نمی روند . لبخند زدن از ابتدا به عنوان یک حالت تهدید آمیز به کار می رفت ، اما امروزه همراه با حالت های دیگر برای بیان شادی به کار می رود .

بالا انداختن شانه ها نیز مثال خوبی از یک حالت همگانی است که به کار می رود تا نشان دهد که یک فرد نمی داند شما چه می گوئید . این یک حالت چند گانه است که از سه قسمت اصلی تشکیل شده است : کف دست های باز ، شانه های قوز کرده و ابروهای بالا انداخته .

PREVIEW

You've reached the end of the preview.

Purchase the full book to continue reading.

Buy this book - ketabton.com

<https://ketabton.com/books/LZvNFIGAxPf>

