



اسرار زبان بدن

The Secrets of Body Language

تالیف:

احمد علامہ فلسفی

By : Ahmad Allameh Falsafi

پژوہنگر و مدرس علوم فراوان شناسی

سرشناسه:	علامه فلسفی، احمد
عنوان و نام پدیدآورنده:	اسرار زبان بدن
مشخصات نشر:	The Secrets of Body Language تألیف: احمد علامه فلسفی
مشخصات ظاهری:	تهران، فراروان شناسی / ۱۳۹۱
شابک:	۹۱ ص. مصور جدول ، ۱۴/۵ * ۲۱/۵ س م.
وضعیت فهرست نویسی:	۷-۰۷-۶۱۷۰-۶۰۰-۹۷۸
یادداشت:	فیفا
عنوان دیگر:	عنوان دیگر: تبلور و تجلی افکار باطنی بر رفتارهای بیرونی.
موضوع:	اسرار زبان بدن تبلور و تجلی افکار باطنی بر رفتارهای بیرونی.
موضوع:	زبان ایما و اشاره
رده بندی کنگره:	ارتباط غیر کلامی
رده بندی دیویی:	۸۱۳۹۱ع ۴۶الف / BF۶۳۷
شماره کتابشناسی ملی:	۱۵۳/۶۹
	۲۸۷۳۰۵۱



شناسنامه کتاب

نام کتاب:	اسرار زبان بدن
مؤلف:	احمد علامه فلسفی
ناشر:	انتشارات فراروان شناسی
مدیر انفرماتیک انتشارات:	مهندس احمد رضا علامه فلسفی
خدمات رایانه ای:	مهدی اخوان فومنی و آرتمیس قراخانیان
شمارگان:	۱۰۰۰ جلد
چاپ و صحافی:	پیشگام
نوبت چاپ اول:	۱۳۹۱- تهران
شابک:	۷-۰۷-۶۱۷۰-۶۰۰-۹۷۸
قیمت:	۷۰۰۰ تومان
	«حق چاپ محفوظ»

Falsafi557@yahoo.com
www.Fararavanshenasi.ir
Tel : 09385368577

فهرست عناوین مطالب

۹.....	مالکیت بر قلمروها و حریم ها
۱۳.....	عوامل تعیین کننده فاصله ی فیما بین:
۱۵.....	حفظ حریم و فاصله از عوامل جذبه و قدرت:
۱۸.....	برخی از علائم مالکیت در زبان غیر کلامی
۱۹.....	قدرت نهفته در دست دادن
۲۲.....	مقابله با نحوه ی دست دادن فرد سلطه گر در سه حالت:
۲۸.....	حالت نشان دادن کف دستها:
۳۷.....	گرفتن دست خود از پشت بدن در سه حالت:
۴۰.....	برجاسازی با انگشتان دست در دو حالت:
۴۵.....	علائم حالات مختلف زبان بدن در هنگام ارزیابی و اتخاذ تصمیم:
۴۷.....	مالش پشت گردن با کف دست:
۵۰.....	برخی از علائم افرادی که دخیلیات استعمال میکنند:
۵۰.....	اجمالاً علائم زبان بدن در گفت و گوها در پنج حالت:
۵۵.....	علائم دست به سینه شدن در چهار حالت کلی قابل تفسیر است:
۶۸.....	علائم زبان بدن در خصوص حرکات سر:
۷۱.....	رعایت حریم جایگاه خود و طرف مقابل:

- ۷۳ عدم هماهنگی و همسویی در فضای جلسه:
- ۷۳ عدم پذیرش شخص ناخوانده به حریم گفت و گو:
- ۷۴ پنهان کردن دست ها در پشت بدن یا در جیب ها:
- ۷۷ حالات استفاده کنندگان عینک در زبان غیر کلامی:
- ۷۸ نحوه ی نگاه کردن از بالای عینک:
- ۷۸ چشم ها، آئینه ی باطنی انسان
- ۷۹ انواع نگاه ها در زبان غیر کلامی
- ۸۲ حالات نحوه خارج کردن دود سیگار در مسیرهای مختلف:

به نام خدا

مقدمه:

زبان بدن یا زبان غیر کلامی، به عنوان وسیله‌ی برقراری ارتباط طبیعی به سابقه یک میلیون سال تاریخ بشر مربوط می‌شود. اما طی نیم قرن اخیر این رشته‌ی علمی در میان سایر علوم مورد توجه ویژه‌ای قرار گرفته است به همین سبب زمینه گسترش تحقیقات و آموزش تخصصی در رشته روان‌شناسی زبان بدن در ارتباط انسانی فراهم شده است.

چارلز داروین، در زمینه زبان بدن مطالعاتی انجام داد و حاصل تحقیقات و تجربیات خود را تحت عنوان کتابی به نام:

«The Expression of the emotions in man and animals»

در سال ۱۸۷۲ منتشر نمود. این امر نقطه‌ی عطفی برای بنیانگذاری علم زبان بدن برای سایر دانشمندان فرا روان‌شناسی محسوب گردید. از آن به بعد محققان بیش از یک میلیون نشانه‌ی زبان بدن یا غیر کلامی را به ثبت رسانده‌اند.

با آغاز قرن بیستم، شاهد نضج گرفتن و تکامل شدن نوعی علم جامعه-شناسی جدید به نام «جامعه‌شناسی زبان بدن یا زبان غیر کلامی» هستیم. آنچه جای تعجب و تأمل است ذکر این واقعیت می‌باشد که بیش از یک میلیون سال از گذشت تکامل انسان، علم زبان بدن^۱ در حوزه‌ی

^۱) Body Language

ارتباطات و تعاملات، تنها طی این پنجاه سال اخیر یعنی از دهه ۱۹۶۰ مورد توجه، تحقیق و تأمل قرار گرفته است.

دکتر «جولیوس فست»^۲ کتابی در سال ۱۹۷۰ به رشته تحریر درآورد که حاصل آن خلاصه‌ای از تحقیقات دانشمندان ذیربط درباره‌ی علم زبان بدن و ارتباطات غیر کلامی بود.

از این گروه محققان زبان بدن، فردی به نام «آلبرت مهراییان» درخصوص نوع، چگونگی و میزان تأثیرات یک پیام معتقد است که: ۷ درصد زبان کلامی، ۳۸ درصد صوتی (شامل طنین و لحن صدا، نوسانات صدا و سایر عوامل دخیل در آهنگ صوتی)، و ۵۵ درصد مربوط به زبان غیر کلامی می‌باشد.

در همین راستا، «پروفسور برد ویستل»^۳ به نوبه خود طی تحقیقاتی به نتیجه‌ای مشابه نائل آمد. وی از نظر چگونگی تأثیر یک پیام معتقد است که در حوزه‌ی زبان کلامی، حداکثر ۳۵ درصد نافذ است. در حالی که در حوزه‌ی زبان غیر کلامی ۶۵ درصد تأثیر گذار می‌باشد.

نکته قابل توجه و تأمل این است که زبان کلامی یا ارتباطات کلامی غالباً جهت تبادل نظرات و اطلاعات بکار می‌رود اما زبان بدن یا زبان غیر کلامی برای تبادل حالات و تعاملات درونی بین انسان‌ها صورت می‌گیرد.

مسئله ارتباط غیر کلامی یک فرایند بسیار پیچیده و غامض است که شامل ایما و اشاره‌ها، کلمات، اصوات، حرکات و سکنت اندام بدن می‌-

^۲) Julius Fast

^۳) Bird Whistell

باشد و بیشترین ارتباطات انسانی بیش از هر شیوهی دیگری بوسیله علائم، حالت‌ها، حرکات و فواصل انجام می‌گیرد.

هنگامی که تضاد و تناقض بین کنش دو نوع زبان (کلامی و غیر کلامی) از فردی ظاهر و صادر می‌شود، طرف مقابل را نسبت به چنین تناقضی آگاه و کنجکاو می‌سازد.

برای مثال: مظلونی که توسط پلیس دستگیر می‌شود، در هنگام بازجویی بواسطه‌ی بروز دادن اعمال متضاد و متناقض و نیز عدم تطابق دادن میان گفتار، کردار و رفتار، موجبات رسوایی و اعتراف خود را فراهم می‌سازد.

کلیه ایما، اشارات و سکنت اعم از حرکات دست و پا، سر و اجزاء صورت تا نحوه‌ی تنفس و کاربرد زمان و نیز تغییرات حالات و رنگ رخسار و نوسانات آن می‌تواند مشمول قواعد و زبان بدن یا گفتار غیر کلامی باشد.

آشنایی و تسلط به قواعد زبان بدن از عوامل مهم در تسریع کسب موفقیت می‌باشد و عدم آشنایی به آن می‌تواند موجب شکست انسان در حوزه‌ی برقرار ارتباطات فردی و اجتماعی گردد.

عمده دریافت اطلاعات و نیز ادراک احساسات و تمایلات افراد را می‌توان از طریق وضعیت ظاهری اعم از نوع نگاه و حالات چهره، سر و صورت، اندام و نحوه پوشش لباس آنان بر اساس قواعد زبان بدن کشف کرد.

مبرهن است که زبان کلامی بخاطر استفاده از لغات و واژگان، مهمترین وسیله‌ی انتقال اطلاعات و تبادل نظرات و منویات انسان ناطق محسوب می‌شود. اما زبان بدن یا زبان غیر کلامی به سهم خود در حوزه‌ی هیجان‌ها، احساسات، عواطف، تمایلات درونی نسبت به زبان کلامی می‌تواند نافذتر و موثرتر بشمار آید زیرا اولاً حالات، احساسات،

عواطف و واکنش‌های باطنی افراد را می‌توان مورد بررسی، شناسایی و تشخیص صحیح و دقیق‌تر قرار داد. ثانیاً روشی برای تأثیرگذاری عمیق‌تری بر دیگران محسوب می‌شود. ثالثاً دانشی برای کسب مهارت در نحوه دریافت پیام (غیر لفظی) و انتقال بهتر آن به دیگران است.

قابل ذکر این که برای کسب مهارت در فراگیری قواعد زبان بدن یا گفتار بی صدا همانند سایر فنون و علوم باید با انجام تمرینات و ممارست کافی صورت گیرد تا به مرور زمان میزان سرعت و کیفیت بکارگیری و استفاده مطلوب از آن فراهم گردد.

کسب مهارت و آشنایی با دانش زبان بدن، کمک راهنمای موثری در تسریع میزان موفقیت در عرصه‌های مختلف اعم از کاریابی و مسئله شغلی، تحصیلی و ارتباطات اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی و سیاسی بشمار می‌آید. چرا که با علائم دریافتی از مجموعه‌ی زبان بدن افراد، می‌توان آن‌ها را مورد تجزیه و تحلیل و تفسیر قرار داده و بر اساس نتیجه حاصله مشی صحیح‌تری را در تنظیم روابط مناسب با دیگران اتخاذ نمود.

مؤلف در این کتاب حتی المقدور کوشیده است به طور ساده و روان اسرار زبان بدن را به همراه تصاویر آن به صورت اجمال به رشته تحریر درآورد. باشد که این اثر به عنوان بخشی از مجموعه‌ی دانش زبان بدن

جهت تقویت و ارتقاء ارتباطات غیر کلامی مورد استفاده مفید دانش -
پژوهان و سایر عزیزان علاقه‌مند قرار گیرد.

با سپاس و احترام

احمد علامه فلسفی

Fararavanshenasi.ir