

بررسی رفتارهای غیرکلامی رئیس‌جمهوری اسلامی ایران- دوره نهم- (مطالعه موردی
فیلم های مستند سفرهای استانی دوره اول)

دکتر صادق زیبا کلام^۱
نغمه سادات نبوی^۲

چکیده

این تحقیق با هدف "بررسی رفتارهای غیرکلامی رئیس‌جمهوری اسلامی ایران- دوره نهم- (مطالعه موردی فیلم های مستند سفرهای استانی دوره اول)" انجام گرفته است. روش این تحقیق تحلیل محتوا و ابزار اندازه‌گیری پرسشنامه معکوس بوده است و پس از پرشدن پرسشنامه‌ها، جداول توصیفی از طریق نرم افزار SPSS بدست آمده و تحلیل شد. جامعه آماری پژوهش شامل تمامی سفرهای استانی آقای احمدی‌نژاد از شروع دوره ریاست جمهوری وی تاکنون است که با توجه به محدودیت‌ها، حجم نمونه شامل فیلم‌های سفرهای استانی دوره اول پخش شده از نهاد ریاست جمهوری می‌باشد. روش نمونه‌گیری در این پژوهش روش تمام شمارشی و هدفمند است.

بررسی‌های انجام شده نشان داد که رفتارهای غیرکلامی از جمله: حرکات دست، حرکات لب، حرکات سر، بیان چهره، حرکات چشم، حرکات ابرو، پیرازبان، حرکات خاص، نشانه‌های سر و دست و زبان اشیاء به ترتیب بیشترین رفتارهای غیرکلامی بودند که از سوی رئیس‌جمهور در سفرهای استانی بروز داده شد. در واقع با حرکات اندام و بیان چهره، مخاطبین را متوجه حالات درونی ناخودآگاه و یا حتی خودانگیخته می‌کند و از آن‌ها به عنوان منبع و وسیله‌ای برای ارتباط غیرکلامی استفاده می‌کند.

ژست‌های دست به تسهیل صحبت کمک می‌کند هر چند که ممکن است حتی در تضاد هم قرار گیرند. آقای احمدی‌نژاد در هنگام سخنرانی میان مردم بیشتر از دستان خود استفاده

۱- استاد و عضو هیات علمی دانشگاه تهران zibakalam1@yahoo.com

۲- کارشناس ارشد ارتباطات دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز naghme_journalist@yahoo.com

می‌کند تا در بین منتخبین مردم، هیات دولت و دانشجویان. وی این حرکات مداوم و یکنواخت را بیشتر به صورت انگشت اشاره با کف دست جمع شده از خود بروز می‌دهد و مخاطب خود را به تسلیم می‌کشاند. این ضربه زدن همزمان با شروع کلمات است. وی با دست دادن شل با کف دست رو به پایین به مردم، تناقض بارزی را برای ما ایجاد می‌کند چرا که سلطه‌پذیری را همراه با ضعف و اطاعت از خود نشان می‌دهد و از مصافحه سیاستمداران (دستکش دار) همان دست دادن با هر دو دست، بسیار محدود استفاده می‌کند.

واژگان کلیدی: ارتباطات غیرکلامی، حرکات بدنی یا رفتار جنبشی (زبان بدن)، ژست‌ها و حرکت اندام‌ها، لامسه و ارتباطات، زبان بدن سیاستمداران.

مقدمه

ارتباط برقرار کردن از آغاز جهان هستی بعنوان نیاز طبیعی انسان در تعامل با دیگران همواره مورد بحث بوده است، بسیار مباحث و گفته‌ها در این مورد آمده و بعد از این نیز خواهد آمد، در واقع برآیند تعاریف مختلف گویای آن است که هر کسی از دیدگاه خود به تعریف ارتباط و ویژگی‌ها و شرایط برقراری آن می‌پردازد اما آنچه مسلم است بی‌تردید پیام همه این نوشته‌ها، دیدن، شنیدن، درک و پذیرش روح انسان از سوی طرفین است و آنگاه یک ارتباط انسانی برقرار شده است. در همه زمان‌ها، در همه فرهنگ‌ها و در همه ملیت‌ها، و با همه شرایط اجتماعی متفاوت در جای جای جهان هستی، ارتباط و چگونگی و چرایی برقراری آن همواره مورد بحث و مباحثه قرار گرفته است. و در شرایط اجتماعی متفاوت، قالب‌های برقراری ارتباط هم مختلف بوده است، اما هدف همه این ارتباطات همواره برقراری ارتباطی انسانی بوده است. (<http://mystudent.persianblog.ir>) روابط میان انسانها هیچ‌گاه کاملاً از بین نمی‌رود و یکی از ملزومات ادامه حیات بشری همین ارتباطات انسانی و میان فردی می‌باشد که روند آن با فرآیندی دو سویه چه به صورت کلامی و چه به صورت غیرکلامی ادامه می‌یابد. در این رابطه تنها واژه‌ها نیستند که اطلاعات را انتقال می‌دهند بلکه به جرأت می‌توان گفت رفتار غیرکلامی فضای وسیع‌تری را برای رسیدن به بلوغ علمی ایجاد کرده است.

بیان مسئله:

از مهمترین اقداماتی که رئیس‌جمهور هر کشوری می‌تواند در راستای پیشبرد و توسعه مواضع سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی داشته باشد بازدید از مناطق مختلف کشورش می‌باشد که در طول دوره ریاست جمهوری خود انجام می‌دهد و در عین حال می‌تواند پاسخگوی نیازها و خواسته‌های مردم باشد، از نزدیک با آنها دیدار کند، به بحث و گفت و گو بنشیند و مسائل و مشکلات پیش آمده را به چالش بکشد. همچنین با نفوذ و اقناع پذیری در بالا بردن سطح جامعه در زمینه‌های گوناگون سهمیم باشد.

یکی از مباحثی که در جریان انتخابات، دوره ریاست جمهوری، سخنرانی‌ها، جلسات هیأت دولت-نخبگان- دانشجویان و... مورد توجه قرار می‌گیرد، نحوه برقراری ارتباطات

غیرکلامی این شخصیت سیاسی است که می‌تواند در تأثیرگذاری و تأثیرپذیری روند امور کشوری مؤثر باشد.

در جوامع امروز رسانه‌ها با ایفای نقش اطلاع‌رسانی، بر محیط پیرامون خود نظارت می‌کنند و از این رو یکی از کارکردهای مورد انتظار از وسایل ارتباط جمعی آشنایی افکار عمومی با جهان پیرامون، از طریق تولید و پخش محتوا صحیح و دقیق است. که جریان رسیدن به اهداف جامعه را تسریع می‌بخشد.

این تحقیق جهت بررسی ارتباطات غیرکلامی آقای احمدی‌نژاد در سفرهای استانی دوره اول می‌باشد که اقتضای این مطالب گامی مؤثر برای آشنایی بیشتر و تمرکز در این مقوله رفتاری است.

چارچوب نظری:

در این پژوهش از نظریه‌های ارتباطات غیرکلامی، ارتباطات میان فردی و نظریه‌های ارتباطات و رسانه استفاده شده است. در زمینه ارتباطات غیرکلامی و حرکت‌شناسی نظریه بردوسیل در رابطه با اینکه همه افراد به ویژه سیاستمداران می‌توانند برای هر فعالیت جسمی، معنی خاصی تعیین کنند و این رفتارهای الگوبندی شده قابل تحلیل هستند. در حیطه نظریه‌های ارتباطات میان فردی، نظریه بی‌ثباتی برگروکالابرس حاکی از آن است که ارتباط‌گران در زمان مواجهه با مخاطبان خود می‌کوشند تا به طرف دیگر اثبات شوند و برای رسیدن به این منظور انواع مهارت‌های ارتباطی را به کار می‌گیرند.

اهداف پژوهش:

هدف کلی پژوهش حاضر، بررسی، شناسایی، تحلیل و درک چگونگی برجسته‌سازی ارتباطات غیرکلامی رئیس‌جمهور دوره نهم و دهم بویژه در سفرهای استانی دوره اول می‌باشد. از این هدف کلی و بنیادین که بر اساس محتوای صحنه‌های سخنرانی‌ها و بازدیدهای فیلم‌های مستند سفرهای استانی دوره اول شکل گرفته، اهداف فرعی ذیل مطرح می‌شوند:

الف) شناخت نشانه‌های غیرکلامی آقای احمدی‌نژاد در سفرهای استانی دوره اول و تعیین میزان آنها در هر سفر:

- ۱- شناخت حرکات سر و دست ۲- شناخت اشاره‌های اندامی و حالات بدن ۳-
- شناخت نوع چهره و تعیین میزان عواطف و احساسات آن در تمامی اجزای چهره ۴-
- شناخت نوع نگاه و ابعاد آن از جنبه‌های تاثیرگذاری ۵- شناخت انواع حرکات خاص ۶- بررسی پیرازبان
- ۷- بررسی استفاده از مصنوعات و زبان اشیاء

ب) شناخت کارکردهای رفتارهای غیرکلامی مرتبط با نشانه‌های کلامی به کار گرفته شده در اقناع پذیری مخاطبان:

- ۱- تکمیلی ۲- تکذیبی ۳- کنترلی ۴- جانشینی ۵- تکرار ۶- تاکید

سوال‌های تحقیق:

پژوهش حاضر به دنبال پاسخدهی به پرسش‌های زیر است که بر اساس ارتباطات غیرکلامی رئیس‌جمهور و متناسب با اهداف این تحقیق تدارک دیده شده است.

- ۱- آقای احمدی‌نژاد چه نوع رفتارهای غیرکلامی را از خود بروز دادند؟
- ۲- آقای احمدی‌نژاد چه نوع اشاره‌های اندامی و حالات بدن را از خود بروز دادند؟
- ۳- کدامیک از مقوله‌های رفتارهای غیرکلامی بیشتر از سایر مقوله‌ها بروز داده شد؟ با توجه به اکتشافی بودن پژوهش، فرضیه‌ای بر آن متصور نیست.

روش تحقیق:

این پژوهش به روش تحلیل محتوا انجام شده است. تکنیک تحلیل محتوا به دلیل دارا بودن مزایای فراوان و اهمیتی که در ارزیابی محتوای مطالب دارد مورد استفاده قرار می‌گیرد. " اصولاً در این روش نقش اندیشه محقق بیش از نظریات و اطلاعات او است. او در انبوه داده‌ها باید خود تصمیم بگیرد و با این تصمیم سرنوشت تحقیق را رقم زند" (ساروخانی، ۱۳۸۵: ۲۷۹).

جامعه آماری و حجم نمونه:

جامعه آماری این پژوهش شامل تمامی سفرهای استانی آقای احمدی نژاد از شروع دوره ریاست جمهوری وی تاکنون است که با توجه به محدودیت‌ها، حجم نمونه شامل فیلم‌های سفرهای استانی دوره اول پخش شده از نهاد ریاست جمهوری می‌باشد.

شیوه نمونه‌گیری:

روش و شیوه نمونه‌گیری در این پژوهش روش تمام شمارشی و هدفمند است.

واحد تحلیل:

در این تحقیق واحد تحلیل مجموعه‌ای از حرکات و رفتارهای غیرکلامی است که از جانب رئیس‌جمهور دوره نهم و دهم در اولین دوره سفرهای استانی بروز داده شده و به عنوان یک واحد مستقل مورد بررسی قرار گرفته است. هرچند که تمام رفتارهای غیرکلامی رئیس‌جمهور در هر دو دوره ریاست‌جمهوری وی در همه سخنرانی‌های خارجی و داخلی مد نظر است ولی به دلیل وجود محدودیت‌های فراوان برای دسترسی به همه منابع و همچنین بازگو کردن تمامی موارد مد نظر، تنها به فیلم‌های سفرهای استانی دوره اول ریاست جمهوری اکتفا می‌کنیم.

واحد ثبت:

در این پژوهش، هر پیام یا رفتار غیرکلامی بروز داده شده از سوی رئیس‌جمهور وقت بر حسب مقوله‌های مورد نظر به عنوان واحد ثبت در نظر گرفته شده است.

واحد شمارش:

در این تحقیق، واحد شمارش، شامل دفعات تکرار زمانی رفتارهای غیرکلامی آقای احمدی نژاد در قالب مقوله‌ها و زیرمقوله‌ها می‌باشد.

روش تجزیه و تحلیل آماری:

در این تحقیق، داده‌ها پس از ورود به رایانه، از طریق نرم افزار پردازش آماری (SPSS) پردازش و مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند. داده‌های آماری بدست آمده در این پژوهش به صورت توصیفی و با استفاده از مشخصه‌های آماری نظیر فراوانی، درصد و نمودار ستونی تجزیه و تحلیل شده‌اند.

ارتباطات غیرکلامی:

اصطلاح غیرکلامی در مفهوم دقیق آن به معنای غیرزبانی است. بنابراین ارتباطات غیرکلامی، نشانه‌ها و علائمی را در بر می‌گیرد. که معنا را از طریق غیر از زبان منتقل می‌کند و به یک زبان رسمی وابسته نیست و ما هنگامی که با دیگران هستیم آگاهانه یا ناخواسته آنها را تولید می‌کنیم و به موجب آن ایده‌ها و مفاهیم بدون استفاده از اصطلاحات کلامی، تشریح و تفسیر می‌شوند. بیشتر این گونه ارتباطات با حس‌های ارتباط‌گر مرتبط‌اند. آخر از همه این حس‌ها هستند که می‌توانند اطلاعات را انتقال دهند. علائم غیرکلامی نه تنها احساسات فرد را به تصویر می‌کشند بلکه اغلب نشان می‌دهند او چگونه با احساسات کنار می‌آید. بشر همیشه فکر می‌کرد که فقط ۵ نوع حس دارد بعدها دریافت که حس ششمی نیز وجود دارد. اغلب روابط میان ما انسان‌ها، با این حس‌ها سروکار دارد و مرتبط با حس‌های بشری با حرکت، رنگ و شکل توأم است. از بین حس‌های پنج‌گانه خودمان، حس شنوایی اساساً به ارتباطات کلامی متکی است اما می‌تواند در ارتباطات غیرکلامی نیز کاربرد داشته باشد، به تجربه ثابت شده است که حس متانت و آرامش، عصبانیت، خوشرویی، افسردگی و امثال آن می‌تواند از طریق آواهای هماهنگ و موزون به دیگری منتقل شود از آواشناسی در درمان و بهبود افسردگی نیز استفاده می‌شود. تله‌پاتی (دو هم اندیشی) یکی از راه‌های ارتباط که در مورد آن بسیار صحبت شده است و یکی از امکانات برقراری ارتباط بدون کلام است. تله‌پاتی با نفی حواس پنج‌گانه مرتبط است. تعمق در مورد وجود تله‌پاتی به اواخر قرن بیستم بر می‌گردد. جنجالی که توسط آقای جوزف بی رنیز^۱ و سایر روان‌شناسان دانشگاه گرونینگن^۲ هلند در

1 - Joseph B. Rhines

2-Groningen

سال ۱۹۳۷ راه افتاد. آینده ممکن است روش‌های دیگری را برای برقراری ارتباطات به ارمغان بیاورد. یکی از روش‌هایی که اخیراً بشر به آن دست یافته است امواج مغزی می‌باشد. تجربه ثابت کرده است که تمام فرآیندهای مغزی که هم در حیوانات و هم در انسانها جریان دارد، حاصل یک الگوی پیچیده‌ای از جریان الکتریکی لحظه‌ای است هر فرآیند مغزی نمونه نوسان الکتریکی فرد تلقی می‌شود. تجربه‌گرایان توانسته‌اند این نوسانات الکتریکی مغزی را ثبت کنند همچنین آنها دریافته‌اند که با برگشت دادن جریان الکتریکی در مسیر طی شده، امکان اعمال تغییر و اصلاح در ذهن دریافت کننده پیام با یک مجموعه از نمونه‌های خاص وجود دارد (<http://javanemrooz.com>).

به روایت یکی از پیشنهادکنندگان مطالعات غیرکلامی ببردوسیل^۱ حدود ۶۵ درصد معانی در یک فراگرد ارتباطی به صورت غیرکلامی به دیگران منتقل می‌شود همچنین بر پایه تحقیقات دانشمند دیگری در این عرصه، آلبرت مهربان^۲ حدود ۹۳٪ درصد پیام‌ها به صورت غیرکلامی ارسال می‌گردد و به طور کلی می‌توان گفت چیزی حدود ۶۵ الی ۹۰ درصد پیام‌ها از طریق ارتباط غیرکلامی تفسیر می‌شوند. از این رو برای ارتباطات غیرکلامی در کل فراگرد ارتباطات، اعتبار بالایی قائل می‌شوند (فرهنگی، ۱۳۷۸: ۳۳۰-۲۷۲). ما در زندگی روزمره بطور مداوم ترکیبی از کلمات و حرکات را جهت بیان منظورمان به کار می‌گیریم صدا زدن کسی همراه با لبخند با صدا زدن وی بدون لبخند متفاوت است. به این ترتیب عبارت "آنچه می‌گوئید نسبت به آن گونه که می‌گویید از اهمیت کمتری برخوردار است" همواره قابل توجه بوده است.

سه وظیفه اساسی پیام‌های غیرکلامی:

پیام‌های غیرکلامی از سه طریق عمل می‌کنند:

۱) جایگزین پیام‌های کلامی می‌شوند.

۲) پیام‌های کلامی را تقویت می‌کنند.

۳) در جهت خلاف و رد پیام‌های کلامی عمل می‌کنند.

هر فرهنگی در خود حرکات و علائمی دارد که جایگزین جملات و عبارات کلامی

1-Bird whistell

2-Albert Mehrabian

می‌شوند. مثلاً برای بلی یا نه یا سلام و خداحافظی یا نمی‌دانم و مانند آنها تقریباً بیشتر فرهنگ‌ها علامت و حرکات غیرکلامی خاصی دارند. دوست داشتن و تنفر نیز بدون کلمات تشریح شدنی می‌باشند و با حرکاتی مثل خنده و لبخند و دست به هم کوفتن، اخم کردن یا بر زمین زدن و ... قابل توجیه‌اند. زمانی که پیام غیرکلامی به تقویت و پشتیبانی یک پیام کلامی می‌پردازند، معنی به آسانی و سرعت منتقل و بر جامعیت آن افزوده می‌شود. گاه یک نشانه ساده مثل حرکت دست یا مکث بلند به تأکید ویژه یک بخشی از پیام می‌انجامد به نحوی که مخاطب به سهولت در می‌یابد که کدام بخشی از پیام برای فرستنده پیام مهم‌تر است و چه احساسی او را احاطه کرده است. به عنوان گیرنده پیام بیشترین دشواری‌های ما در تعبیر و تفسیر پیام‌های غیرکلامی زمانی پدید می‌آید که پیام غیرکلامی با پیام کلامی مغایرت داشته باشد. این کلمه در موردی به کار می‌رود که کسی با وضعیتی روبروست که از آن نمی‌تواند خارج شود. بن بست وضعیتی است که خروج از آن غیرممکن است و یا مسدود می‌باشد. در سال ۱۹۵۶ مردم‌شناس معروف گریگوری باتسون^۱ و گروهی از همکاران او، تئوری بن بست دو سویه^۲ را برای اولین بار مطرح کردند و به گونه‌ای انقلابی به مطالعه روان‌پریشی^۳ پرداختند آنها بر این فرض بودند که ارتباط روان‌پریشانه - بویژه میان خانواده‌ها بر اساس تبادل مداوم پیام‌های مغایر و متناقض با یکدیگر بین دو نفر یا بیشتر شکل گرفته و معین می‌شود و به گونه‌ای است که یک نفر از آنها قربانی این پیام‌های مغایر و متضاد با یکدیگر تشخیص داده می‌شود.

زمینه اصلی بن بست دو سویه حاصل سه فرمان یا دستور متمایز از یکدیگر است. اولی امر می‌کند: چنین و چنان نکن و گرنه تو را تنبیه می‌کنم یا اگر چنین و چنان نکنی تو را تنبیه خواهیم کرد، فرمان دوم مغایر با فرمان نخست است و معمولاً از طریق غیرکلامی صادر می‌شود: حالت، حرکت، طنین، صدا، کنش با معنی و به کارگیری آنها که در پیام کلامی نهفته هستند، ممکن است تماماً برای استقبال پیامی مشخص‌تر به کار گرفته شوند. این نکته نیز باید در نظر گرفته شود که هریک از این پیام‌ها می‌توانند از طریق مجاری یا کانال‌های متعدد صادر

1-Gregory Bateson

2-Double bind

3-schizophrenia

شوند. سومین فرمان منفی وضعیت قربانی را کاملاً به صورت لغزان و غیرقابل تصرف در می‌آورد و آن از طریق منع او از خروج از این وضعیت معماگونه شکل می‌گیرد. این نظریه به میزان وسیعی بیانگر پیام‌های متناقض با یکدیگر است و شکست ارتباط میان فردی بین دو نفر یا بیشتر که در نتیجه این پیام‌های متناقض پدید می‌آید. در زندگی روزمره هر روز ما در وضعیت‌های متفاوت با این مقوله روبرو می‌شویم. بنابراین اگر دریافت‌کننده میان دو پیام متناقض کلامی و غیرکلامی قرار گیرد، منطبق به ما حکم می‌کند که او را به طرف پیام غیرکلامی سوق دهیم و از او بخواهیم بدان توجه بیشتری مبذول دارد و پیام غیرکلامی را بیشتر از کلامی مورد توجه قرار دهد. زیرا نشانه‌های غیرکلامی بیشتر به اطلاعاتی مرتبط با قصد و نیت پیام فرست می‌پردازند و واکنش‌های عاطفی^۱ او را در نظر دارد. همچنین دلیل دیگر برای بها دادن به نشانه‌های غیرکلامی در برابر نشانه کلامی به هنگام بروز تباین ذکر می‌کنند. این است که نشانه‌های غیرکلامی، مانند حرکات بدن، بیان چهره‌ای، کیفیت صدا و مانند آنها کمتر توسط افراد عادی قابلیت بازی کردن داشته و به عبارت بهتر می‌توان از طریق آنها دروغ گفت. تقریباً اکثر افراد، مگر در موارد استثنا چنین مهارتی را ندارند و نمی‌توانند احساسات خود را از طریق غیرکلامی پنهان کنند. فقط در مواردی در بین سیاستمداران حرفه‌ای و هنرپیشگان ورزیده چنین چیزی مقدور است که بتواند احساسات خود را به گونه‌ای غیرکلامی پنهان داشته، چیزی را که در درونشان می‌گذرد و به صورت غیرکلامی نیز به گونه‌ای دیگر جلوه دهند. مثلاً ترس و وحشت سنگین خود را با خنده‌ای شادمانه پنهان دارند و یا تنفر خاص خود را به دوستی جلوه دهند.

دسته بندی‌های گوناگون از ارتباطات غیرکلامی وجود دارد که در اینجا به برخی از

آنها اشاره خواهیم کرد:

- ۱- حرکات بدنی یا رفتار جنبشی (زبان بدن)^۲
- ۲- استفاده از مصنوعات (زبان اشیاء)^۳
- ۳- مشخصات فیزیکی یا ظاهری^۴
- ۴- پیرازبان یا صداهای آوایی^۵
- ۵- فاصله یا فضای

1-Emotional responses

2-kinetics

3-object language

4-physical attractiveness

5- paravocalics

ارتباطی (برداشت از مجاورت)^۱ -۶- زمان^۲ -۷- حس بویایی یا شامه^۳

-
- 1 -proxemics
 - 2-Time
 - 3-olfactics

۱- حرکات بدنی یا رفتار جنبشی (زبان بدن):

این زبان تمامی حرکات بدن ما را که معنادار هستند و همراه گفتار یا بدون آن ظاهر می‌شوند در بر می‌گیرد. زبان حرکتی یا حالت اندامی یک اصطلاح علمی است که می‌تواند به صورت خواسته و یا ناخودآگاه صورت بگیرد. ارگایل در این زمینه دست کم هفت رمزگان را دخیل می‌داند: حرکات چهره- تماس چشمی- حرکات اندام- اشارات و حالات دست‌ها- حرکات سر- لامسه- ایماها و اشاره‌ها (ژست‌ها).

سکوت را نیز که بنا به بافت ممکن است معانی زیادی در خود داشته باشد می‌توان به این فهرست افزود. زبان بدن و یا حرکات بدن سیاستمداران همانند دیگر افراد به دو بخش ارادی و غیرارادی تقسیم می‌شوند. ژست‌های نشستن و ایستادن و حالات چهره سیاستمداران می‌توانند از یک طرف قدرت و توان تأثیرگذاری را انتقال دهند و از طرف دیگر می‌توانند، استرس، ناتوانی و ضعف‌ها را ناخواسته به مخاطب منتقل کند.

رفتار چهره را می‌توان به چهار طبقه اصل از تکنیک‌های کنترل چهره تقسیم کرد. این طبقات شامل نقاب زدن، تشدید، خنثی کردن و تضعیف است.

نقاب زدن عمل جایگزینی یک حالت از چهره با حالات است که تحت آن شرایط مقبول واقع می‌شوند (ریچموند مک کروسکی، ۱۳۷۸: ۱۹۷).

یکی از مثال‌های جالب در بیان حالات چهره‌ای مصاحبه‌ی یک والاس خبرنگار مشهور CBS با آقای احمدی نژاد رئیس‌جمهوری بود که بارها از تلویزیون در مرداد ماه ۱۳۸۵ پخش شد. چهره متعجب و حیران والاس در مصاحبه با رئیس‌جمهور که گاه با لبخند معنایی خاص می‌یافت و گاه با سر تکان دادن، مفهوم منتقدانه به خود می‌گرفت و نگاه مستقیم به دوربین والاس و تغییر حالت در چهره‌اش در پاسخ به سخنان رئیس‌جمهور همراه با نشانه‌های بیشمار غیرکلامی دیگر، به عقیده نگارنده همه در جهت ایجاد فضای مورد نظر خبرنگار و شبکه خبری‌اش بود.

حرکات چهره:

جنبه‌های ارتباطی چهره شامل تمامی علائم مربوط به صورت می‌شوند. هرچند برای بیان حالات و حرکات چهره، تعداد محدودی عبارات و کلمات مانند: لبخند-

اخم - چین به پیشانی آوردن^۱ و چشمک زدن وجود دارد. اما عضلات چهره انسان به اندازه کافی پیچیده و دارای قدرت می‌باشند که بیش از هزار حالت خاص را ترسیم می‌کند. عمل این عضلات بسیار سریع و در لحظات پیوسته به یکدیگر نشان داده می‌شوند. این عضلات در حالات عاطفی خاص به گونه‌ای متمایز عمل می‌کنند و از این رو می‌توان با نگاه کردن به چهره اشخاص و با کشف رمز یا رمز خوانی صحیح از روی آن پیام‌ها به مکنونات قلبی اشخاص پی برد و دریافت که در آن لحظه خاص در درون آنها چه می‌گذرد. فقط عده معدودی توانایی دارند که عضلات چهره خود را کاملاً به کنترل درونی خویش درآورند و درون و بیرون خود را متمایز از یکدیگر به ما نشان دهند (فرهنگی، ۱۳۷۸: ۲۹۵-۱۹۰).

صورت افراد تنها عاملی است که بیانگر احساس واقعی فرد در لحظه می‌باشد و شگفت زدگی، زودگذرترین نوع بیان احساسات از طریق چهره است که عموماً در کمتر از یک ثانیه پدیدار می‌شود.

پیام‌هایی از چهره: از پیشانی تا چانه:

- ❖ پیشانی و ابروی جمع شده: در زمانی که فرد یا به دنبال راه حلی می‌گردد یا به آنچه شنیده یا دیده است فکر می‌کند با ابروهای جمع شده و پیشانی چین خورده ظاهر می‌شود.
- ❖ بالا انداختن ابرو: بالا رفتن سریع متناهی داخلی ابروها که میان تمام فرهنگ‌ها مشترک است تنها کسانی که از این ژست صورت استفاده نمی‌کنند ژاپنی‌ها هستند که علی‌رغم این که می‌توانند این پیام را منتقل کنند انجام چنین کاری را ناشایست می‌دانند.
- ❖ علائم دیگر ابروها: پایین آوردن ابروها نشان دهنده تسلط و حالت تهاجمی انسان‌ها نسبت به سایرین است. بالا بردن یک ابرو به ویژه همراه با پوزخند نشان از شک و بدبینی فرد دارد. اما بیشترین تأثیر را در برخورد مواخذه گرایانه حالتی دارد که ابروها بالا می‌روند، لب‌ها جمع می‌شوند، سربه پایین آورده می‌شود و به آرامی از روی طرف باز می‌گردد.
- ❖ سرخی گونه‌ها: هیچ جای بدن مانند گونه‌ها جریان خون را پدیدار نمی‌کنند. سرخی گونه‌ها یک عامل فیزیولوژیک است. زمانی که شما از لحاظ عاطفی تحریک می‌شوید (عصبانیت، هیجان زدگی، شرمندگی و ...) خون به سرعت به سمت صورت‌تان جریان پیدا می‌کند.

1-Furrow

❖ خنده، واقعی یا دروغی: خنده دروغی شایع‌ترین نوع بیان چهره است که به منظور پوششی بر احساسات واقعی افراد به کار برده می‌شوند. خنده واقعی نه تنها بر کناره‌های دهان بلکه بر کل صورت نیز اثر می‌گذارد. برقی به چشم‌ها می‌افتد. پیشانی چین‌دار می‌شود عضلات گونه بالا می‌رود و نهایتاً دهان رو به بالا باز می‌شود.

❖ تماس با لب بالایی: هرگاه انگشت اشاره به طور عمودی به طرف لب بالا آید یعنی: ساکت باش.

❖ تماس با لب پایینی: هرگاه انگشت اشاره به لب پایین تماس پیدا کند و دهان اندکی باز شود به مفهوم این است که می‌خواهم با شما صحبت کنم.

❖ خواندن لب‌ها: حرکات دهان می‌توانند هر نوع احساساتی را آشکار سازند. زمانی که فرد عصبی است دهان او خشک می‌شود. گاز گرفتن لب پایین نیز بیانگر استرس فرد بوده است. جمع کردن لب‌ها شایع‌ترین حالت زمانی است که فرد در مورد انتخاب گزینه‌ها فکر می‌کند یا با چیز دیگری مخالف است. عموماً فشار دادن لب‌ها روی هم با احساسات منفی مرتبط می‌شود. لب‌هایی که ظاهرشان طوری است که می‌خواهند هوا را به خارج فوت کنند نیز بیانگر کناره‌گیری و تردید و ناامیدی افراد می‌باشند.

❖ خمیازه کشیدن: معمولاً وقتی می‌بینیم کسی خمیازه می‌کشد تصور می‌کنیم او خسته یا کسل شده است. اما امروزه روان‌شناسان اعتقاد دارند که خمیازه کشیدن فرآیند فرار فرد از شرایط سخت و استرس آور است.

❖ بیرون آوردن زبان: انسانها زمانی که زیر فشار و استرس هستند زبان خود را خارج کرده و لب‌ها را لیس می‌زنند حالتی که زبان از بین دندان‌ها خارج می‌شود اما لب‌ها را لمس نمی‌کند نشانه پنهان‌کاری و فریب است.

❖ قورت دادن آب دهان: این حرکت عموماً در بین آقایان دیده می‌شود که همراه با بالا و پایین رفتن سیب آدم (برآمدگی غده تیروئید روی گلو) می‌باشد که بیانگر نگرانی و عصبانیت، خجالت و استرس است.

❖ پیش آمدگی چانه: کسی که خشمگین بوده و یا حالت تدافعی بخود گیرد چانه‌اش را به بیرون پیش می‌آورد.

حالت های سر:

❖ کج کردن سر: به معنای علاقه‌مندی و نزدیکی افراد است که بویژه این حالت در خانم‌ها دیده می‌شود.

❖ برگرداندن سر: این کار راهی برای ایجاد فاصله است.

❖ تکان دادن سر (بالا به پایین): حرکت سر به سمت چپ و راست در بسیاری از فرهنگ نشانه نه گفتن و مخالفت کردن می‌باشد (در فرهنگ ایران بالا بردن سر این پیام را می‌رساند تکان‌های بالا به پایین سر در تمام فرهنگ‌ها به نشانه تأیید، موافقت و فهم دقیق مطالب می‌باشد).

❖ بالا نگه داشتن سر: احساس اعتماد به نفس بالا باعث می‌شود شخص سرخود را بالا بگیرد و اعتماد به نفس پایین باعث می‌شود فرد سرش را بالا آورد که به سر اردکی معروف است.

❖ موی سر: برخی از کارشناسان براین باورند که مدل موی شخص می‌تواند نشان‌گر تصویر شخصی، کیفیت زندگی، میزان عملگرایی، خودنمایی، اثرگذاری پایگاه اجتماعی و اقتصادی فرد باشد همچنین می‌تواند نشانگر بالندگی عاطفی و ناحیه زیستن باشد.

تماس چشمی:

چشم‌ها دروازه‌های ورود به روح بشر خوانده می‌شود. ما توسط چشم‌های مان بیشتر از هر عضو دیگر بدن مان، پیام‌ها را دریافت و ارسال می‌کنیم. دشمنی، خشم، جذابیت، خوشایندی، پذیرش، فریفتن، پس زدن، تردید، شرمندگی، کسالت و ... تمام اینها تنها با یک نگاه منتقل می‌شوند. چشم‌ها در میان رسانه‌های غیرکلامی کمترین دروغ را می‌گوید و در واقع گویاترین وسیله برای آزمون شخصیت فرد مقابل است. سیاستمداران حرفه‌ای و هنرپیشگان توانمند، قدرت کنترل عضلات چشمی خود رابه خوبی دارند و با آنها می‌توانند دروغ نیز بگویند و علیرغم مکنونات قلبی خود به دیگران چیزهای دیگری را وانمود کنند (فرهنگی، ۱۳۷۸: ۲۲۵).

چشم‌ها از میان کلیه وجوه ظاهری ما، آشکار سازترند. چشم‌ها حتی گاهی بدون اینکه خود بخواهیم ارتباط برقرار می‌کنند. وقتی چشم‌ها روی چیز مطلوب و لذت بخش متمرکز می‌شوند، مردمک‌ها گشاد و وقتی روی چیزی ناراحت‌کننده متمرکز باشند، تنگ می‌شوند. به عقیده برخی از کارشناسان از آنجایی که عرب‌ها نمی‌توانند از احساس و عواطف از سوی چشم‌های خود جلوگیری کنند. بسیاری از سیاستمداران و تجار عرب حتی در داخل اتاق نیز

عینک دودی به چشم می‌زنند (برکو و دیگران، ۱۳۷۸: ۱۳۲ و ۱۳۱).

سیاستمداران از شیوه نگاه و حالت چشم برای رسیدن به دو هدف استفاده می‌کنند نخست مانع نفوذ طرف مقابل برخودشان شوند. دوم اینکه، از آن برای نفوذ به مخاطب خود تأثیرگذاری بر آن استفاده می‌کنند. یک دیپلمات در برابر نگاه با نفوذ مخاطب خود نباید به طرز مستقیم به چشمان او نگاه کنید بلکه نگاه خود را به وسط پیشانی و کمی بالاتر از ابروانش متمرکز کنید. سیاستمداران از شیوه نگاه و حالت چشم برای رسیدن به دو هدف استفاده می‌کنند: نخست مانع نفوذ طرف مقابل بر خودشان می‌شوند و دوم اینکه از آن برای نفوذ بر مخاطب خود و تأثیرگذاری بر آن استفاده می‌کنند. یک دیپلمات در برابر نگاه با نفوذ مخاطب خود نباید به طور مستقیم به چشمان او نگاه کند بلکه نگاه خود را به وسط پیشانی و کمی بالاتر از ابروانش متمرکز کند. سیاستمداران مجرب برای رسیدن به اهداف دوگانه خود به علائم چشمی زیر توجه می‌کند:

❖ قدرت تماس چشمی: تماس چشمی غریزی بوده و با الگوی بر زیستی انسان رابطه دارد و زمانی بیشترین تأثیر را دارد که هر دو طرف به نفوذ آن در شرایط، آگاهی داشته باشند.

❖ پرهیز از ارتباط چشمی: تماس چشمی ضعیف در بسیاری از موارد ایجاد نارضایتی کرده و حتی بی ادبی و بی صداقتی نیز تلقی می‌گردد. معمولاً افرادی که با ما صادق نیستند و اطلاعات نادرست به ما می‌دهند در کمتر از ۱/۳ زمان مکالمه با ما ارتباط چشمی برقرار می‌کنند.

❖ خیره شدن: به معنای نگاه مستقیم ادامه دار به کسی است و عموماً حس برتری، بی‌احترامی، تهدید آمیز و یا گاهی توهین را به همراه دارد. در این حال مردمک چشمان او تنگ تر می‌شود.

❖ چشمان حيله‌گر: عموماً بیانگر فریب و نیرنگ است (چشمان تنگ شده که دائماً به چپ و راست حرکت می‌کنند) البته این حالت می‌تواند حاکی از حالت تدافعی و یا احساس عدم امنیت هم باشد.

❖ چشمان گشاد: نشانه موافقت و ذوق زدگی است. از سوی دیگر زمانی که افراد بترسند یا خیلی عصبانی شوند نیز چشم‌هایشان به صورت غیر ارادی باز و گشاد می‌شود.

❖ چشم ذهن: انسان زمانی که فکر می‌کند بر حسب موضوعی که به آن می‌اندیشد به

بخش‌های مختلف مغز دسترسی پیدا کرد و چشمان او با این فرآیند علائم و نشانه‌های مخصوصی را آشکار می‌کند.

❖ چشمک: یک علامت غرض‌آلود است و رمز و رازی میان فردی که چشمک می‌زند و فردی که به او چشمک زده می‌شود برقرار است.

❖ میزان پلک زدن: دو طول ارتباط میزان طبیعی پلک زدن بین شش تا هشت بار در دقیقه است که هرکدام به صورت تقریبی یک دهم ثانیه طول می‌کشد. البته این تعداد در هنگامی که فرد در موقعیت‌های مختلف قرار می‌گیرد متفاوت است.

❖ نگاه یک طرفه: هم می‌تواند به معنای علاقه باشد هم خصومت و به این بستگی دارد که با چه حالت چهره همراه باشد. هنگامی که این حرکت با لبخند یا بالابردن ابروها همراه باشد نشان از علاقمندی دارد اما اگر با پایین آوردن ابروها (اخم کردن) همراه باشد می‌تواند بیانگر سوء ظن، خصومت یا انتقاد باشد.

❖ پایین انداختن نگاه: یکی از نشانه‌های مطیع بودن است که اگر با پایین آوردن سر با خم شدن همراه باشد نشان از ابراز احترام بیشتر و تعظیم کردن است.

❖ سرپایین، نگاه بالا: حالتی که به واقع مجموعه‌ای از رفتارهای غیرکلامی است. پایین انداختن سرو کمی مایل کردن آن به یک سمت در حالی که بالا را نگاه می‌کنیم ژست کاملاً مودبانه و مطیعانه‌ای که غالباً در خانم‌ها دیده می‌شود و تقلیدی از یک نگاه کودکانه است. این ژست به پرنسس دینا لقب دینای خجالتی را دارد و بیانگر محبت و حمایت عمومی او بود.

چشم‌های اشک بار و بستن چشم و چرخاندن آن نیز حالات دیگر تماس چشمی است.

❖ نگاه تجاری: با خیره شدن به چشم‌ها و عدم نگاه به زیر سطح چشمان طرف مقابل قادر به حفظ رابطه کاری و معامله‌ای می‌باشید.

❖ نگاه اجتماعی: هنگامی که نگاه به زیر سطح چشمان طرف بیفتد یک جو اجتماعی به وجود می‌آید.

❖ نگاه صمیمی: این نگاه به طرف زیر چانه و سایر بخش‌های بدن شخص است. زنان و مردان از این نگاه برای نشان دادن علاقه به یکدیگر استفاده می‌کنند و کسانی که علاقمند باشند متقابلاً همین نگاه را بر می‌گردانند.

حرکات اندام، دست‌ها و پاها (ژست‌ها):

در گذشته دانشمندان براین باور بودند که انسان احساسات خود را از طریق حرکات صورت خود بیان می‌کند اما تحقیقات جدید در حوزه علوم شناختی اعصاب، بیان‌گر آن است که علائمی از کل بدن فرستاده می‌شود که منجر به ایجاد ارتباطات حسی و تصمیم‌گیری می‌گردد. پس از حالات چهره، حرکات اندام دومین منبع و وسیله مهم ارتباطی غیرکلامی می‌باشد (فرهنگی، ۱۳۷۸: ۳۰۱-۲۹۹).

چنین به نظر می‌رسد که بسیاری از حرکات اندام ما در چارچوب فرهنگ محبوس بوده و در آن راستا عمل می‌کنند. هر فرهنگ و خرده فرهنگ براساس ویژگی حاکم خود، حرکات را به شیوه خاصی تفسیر کرده و از آنها معنی مورد نظر خود را جستجو می‌کنند مثلاً علامت ok در فرهنگ غربی توسط انگشت شست، در مقایسه با فرهنگ ایرانی دارای بار معنایی کاملاً متفاوتی است. کسانی که مصاحبه مایک والاس و رئیس‌جمهور احمدی‌نژاد را دیده‌اند و به تفسیر پیام‌های غیرکلامی آشنایی دارند ناظر حرکات بیشمار دست‌ها، اندام و ژست‌های گوناگون همراه با حالت‌های چهره‌ای بودند که توسط خبرنگاران آمریکایی برای تحت تأثیر قرار دادن رئیس‌جمهور و بینندگان به نمایش گذاشته شد. این حرکات شامل حالت‌های منتقدانه به خود گرفتن، باز و بسته کردن جهت دار گارد خود هنگام سخن گفتن رئیس‌جمهور، ضربه زدن‌های مکرر خودکار به میز و ... می‌شد.

دست‌ها (از مچ تا سرانگشتان):

مردم‌شناسان تفاوت بارزی میان انسان و دیگر حیوانات قایل می‌باشند. آنان براین باوراند که بشر به دو جهت از حیوانات متمایز است یکی به خاطر زبان و استفاده از آن در ارتباطات و دیگری به جهت استفاده شایسته و ماهرانه از دست‌ها خود برای ساختن ابزار و اشیا که با آنها زندگی بهتر را برای خود تدارک می‌بینند از سوی دیگر از طریق آنها می‌تواند با هم‌نوعان خود ارتباط برقرار کند. حرکات و اشارات دست‌ها گاه جایگزین کامل زبان و کلام می‌شوند.

از دیرباز کف دست باز نشانه حقیقت، صداقت، بیعت و تسلیم بوده است. بسیاری از سوگندها هم با قرار دادن کف دست بر روی قلب و یا کتب مقدس ادیان صورت می‌گیرد. به همین دلیل اکثر کلاهبردارها و دروغگوهای حرفه‌ای با کف دست‌های نمایان دروغ‌های بزرگ می‌گویند و ریاکاری می‌کنند تا مردم حرف آنها را باور کنند.

در حالت کف دست، سه حالت اصلی وجود دارد: کف دست روبه بالا، کف دست رو به پایین و کف دست بسته با یک انگشت به حالت اشاره.

حالت کف دست رو به بالا: به عنوان یک حرکت غیر تهدیدآمیز و سلطه‌پذیر استفاده می‌شود که یادآور التماس گدای خیابانی است. زمانی که کف دست برگشته و به سمت پایین است بلافاصله اقتدار را تداعی می‌کند. کف دست به صورت مشت بسته شده و انگشت اشاره تبدیل به یک چوب نمادین گشته که از آن طریق سخنگو مجازاً مخاطب خود را به تسلیم می‌کشاند. استفاده از انگشت اشاره یکی از ناراحت‌کننده ترین اشاراتی است که یک شخص می‌تواند در حین صحبت کردن به کار ببرد بخصوص موقعی که همراه با کلمات سخنگو ضربه بزند.

حرکت انگشت: ضربه آهسته، مضراب زدن و یا ریتم یکنواختی را با انگشتان نواختن، دلالت بر بی‌تابی و ناشکیبایی دارد. یک حرکت نمادین گریز می‌باشد. انگشتان عمل راه رفتن را گرچه بدن بی‌حرکت است انجام می‌دهند.

مصافحه (دست دادن):

❖ دست دادن سلطه‌پذیر و سلطه‌گر: نگرش سلطه‌گرانه با برگرداندن دست به طوری که در هنگام دست دادن، کف دست به سمت پایین باشد انتقال پیدا می‌کند و دست دادن با کف دست روبه بالا نشانگر تسلیم است.

- ❖ دست دادن بسیار محکم نشانگر شور و اشتیاق است و دست دادن شل نشانه ضعف و انقیاد و مطیع و تسلیم بودن نیز می‌باشد.
- ❖ دست دادن با هر دو دست: هرگاه از یک دست برای گرفتن و از دست دیگر برای در بر گرفتن و پوشاندن دست‌های فشرده شده استفاده می‌گردد، دست دادن دستکش وار نامیده شده و راستی و صمیمیت زیاد را می‌رساند که گاهی اوقات مصافحه سیاستمداران نیز نامیده می‌شود (آلن پیز، ۱۳۷۸: ۳۹-۳۴).
- ❖ دست‌های پنهان: این ژست مرموز و آب زیرکانه است فرد می‌گوید: مایل به گفتگو با شما نمی‌باشد خصوصاً در مورد دست‌هایی که در جیب‌ها فرو شده باشد جایی که برای تماس و گرفتن دست و یا هرگونه رابطه صمیمانه وجود نخواهد داشت برای تصمیم‌گیری این که چه کسی اول دست خود را جلو ببرد شرایط محیطی و شخصیت خود و طرف مقابل باید تحلیل و ارزیابی شود.
- ❖ خم کردن بازوها: نشان دهنده قدرت‌نمایی و جلب توجه اطرافیان است. اما اگر هر دو دست را به جلو کنیم ژست خوشامدگویی می‌باشد.
- ❖ دست‌ها به پشت: وقتی دست‌ها به پشت کمر قلاب می‌کردند مفهومش این است که فرد وضعیت را تحت کنترل خود دارد.
- ❖ دست‌ها به جلو: هنگامی که مضطرب می‌باشیم، تمایل به نگه داشتن دست‌ها خود در جلوی بدن داریم تا بتوانیم یک سد حفاظتی ایجاد گردانیم و زمانی که دست‌ها مقابل بدن همدیگر را قطع می‌کنند وضعیت تدافعی را نشان می‌دهند.
- ❖ دست‌های قلاب شده: برخلاف دست به سینه بودن که دست‌ها به طور متقاطع به روی سینه قرار می‌گیرند این ژست در افرادی مشاهده می‌شود که در شرایط اضطراب آمیزی قرار دارند.
- ❖ دراز کردن دست: هنگامی که یک مرد نشسته و دست خود را دراز کرده می‌گوید: من اینجا را تحت کنترل خود دارم اما اگر یک زن این کار را انجام دهد از دیدگاه مردها از حدود خود تجاوز کرده و می‌خواهد مانند مردان باشد.
- ❖ دست به کمر بودن: دست دو طرف کمر به طوری که آرنج به طرف خارج بدن قرار می‌گیرد نماد فاصله گرفتن از افراد است که یک عمل ناآگاهانه می‌باشد.

- ❖ شانه بالا انداختن: شانه ها برآمده گشته و کف دست‌ها به سمت خارج می‌چرخند. پیام واضح است (من شما را نمی‌شناسم و یا نمی‌توانم به شما کمک کنم) دلالت بر درماندگی فرد دارد.
- ❖ مناره کردن انگشتان: زمانی که فردی انگشتان خود را به هم فشرده و چانه و دهان را روی سرانگشتان قرار می‌دهد نشانگر تفکر عمیق است همچنین حایلی است برای محافظت از قفسه سینه پایین صورت و دهان.
- ❖ مشت پوشیده شده با دست باز: فرد در این حالت خشمگین است اما می‌کوشد که آرام بماند. مراقب این فرد باشید چون امکان دارد هر موضوع کوچکی منجر به از دست دادن کنترلش شود.
- ❖ قلاب کردن دستها پشت سر: این یک ژست متکبرانه می‌باشد خصوصاً زمانی که فرد به عقب تکیه داده باشد.
- ❖ تکان بیقرار دستی: این واکنش تلاش بدن برای رهایی می‌باشد. هورمن آدرنالین در حال ترشح شدن است اما فرد نمی‌داند چگونه رهایی یابد این عمل در جلسات کاری موجب حواس پرتی می‌شود، منحرف کننده است.
- ❖ مالیدن دست‌ها به یکدیگر: مردم از طریق آن انتظارات مثبت خود را به صورت غیرکلامی بیان می‌کنند البته توجه کنید که این عکس العمل به خاطر سرما و گرم کردن دست‌ها نباشد.
- ❖ مالش انگشتان شست به سایر انگشتان: این کنش عموماً به عنوان توقع پول شناخته شده است که اغلب توسط فروشندگان استفاده می‌شود.
- ❖ دست‌ها با انگشتان گره شده در هم: در نگاه اول به نظر می‌رسد که این علامت اعتماد باشد زیرا افرادی که از آن استفاده می‌کنند اغلب لبخند بر لب و ظاهری شاد دارند اما می‌تواند حاکی از یک ناکامی و آمیخته با خشم باشد و پنهان کاری فرد در زمینه یک رفتار منفی است.
- ❖ دست‌ها در حالت شیب‌دار: این علامت در دو حالت دیده می‌شود: دست‌ها شیب‌دار برافراشته که هنگام ارائه نظرات و ایده‌های سخنگو است و دست‌های شیب دارد و رو به پایین که معمولاً از طرف شنونده مورد استفاده قرار می‌گیرد که می‌تواند در

هر دو موقعیت مثبت و منفی به کار رود.

❖ در دست گرفتن مچ، ساعد: علامت مچ در دست حاکی از برتری و اطمینان به خود می‌باشد. گرفتن ساعد با دست دیگر نشانه رنجش و ناکامی برای کنترل خود است.

❖ حرکات انگشت شست: در کف بینی انگشتان شست نشانه قدرت شخصیت و عزت نفس است که استفاده غیرکلامی آن با این تعبیر در توافق است. علائم شست یک بخش پشتیبان در جمع علائم دست می‌باشد همچنین انگشت شست چنانچه برای اشاره کردن به شخصی استفاده شود می‌تواند علامت تمسخر و بی‌احترامی باشد.

❖ بازی کردن با حلقه ازدواج: این علامت عصبانی بودن و نشانگر آن است که مشکلی در ارتباط وجود دارد خصوصاً زمانی که فرد هم‌زمان در مورد همسرش در حال صحبت کردن می‌باشد.

❖ دست زدن به کراوات: این روش می‌خواهد به شما بفهماند که شدیداً در تلاش است تا خشنودتان سازد که البته در جمهوری اسلامی ایران اجازه استفاده از کراوات در سازمان‌های اداری نمی‌باشد و یک لباس نامتعارف در مکان‌های عمومی می‌باشد.

❖ دست کشیدن در میان موها: وقتی افراد نمی‌دانند چه چیز باید بگویند این کار را انجام می‌دهند.

پا:

❖ گذاشتن پاها روی هم، نشانه احتمال وجود یک رفتار دفاعی یا منفی است.

❖ انداختن پاها روی هم در ناحیه زانو: این حالت متداول به طور یکسان در مردان و زنان رایج می‌باشد. مفهومش این است که من بسیار آسوده خاطر هستم.

❖ قوزک پا روی زانو: معمولاً عملی مردانه می‌باشد. این همان ژست اصیل پاروی پا اندازی کابویی است. که می‌گوید من قاطعانه از حقوق خود دفاع می‌کنم و در آرامش هستم.

❖ انداختن پا روی هم دو ناحیه قوزک: این ژست در مردها بیشتر از زن‌ها استفاده می‌شود. می‌گوید: من مودبانه در آرامش هستم.

❖ به هم پیچیدن پاها: این ژست در خانم‌ها رایج می‌باشد زن پاهایش را به هم پیچاند طوری که یک پایش را به پشت قوزک پای دیگرش قلاب می‌کند. مردها انجام دادن این کار را دشوار می‌پندارند. به هم فشردگی این حالت برداشت در آغوش‌گیری و نوعی تمایل جنسی را

در ذهن تداعی می‌کند.

❖ قفل کردن پاها: این نیز نمونه‌ای از ژست زنانه می‌باشد او در حالی که ایستاده یک پا را به پشت پای دیگر قفل می‌کند. این عمل معمولاً به مفهوم آن است که فرد عصبی و ناراحت می‌باشد.

۲- ژست‌ها و حرکت اندام‌ها:

❖ حالت‌های بدن بسته و باز: اشخاصی که شخصیت‌های باز دارند پذیرفته‌تر و مثبت‌تر از کسانی هستند که شخصیت بسته دارند و در متقاعد کردن افراد بسیار موفق‌ترند.

❖ نحوه نشستن: در صورت کلی ترکیب حالت‌های مختلف بدن اعم از خم کردن با کج کردن بدن و حالت‌های باز یا بسته معانی زیر را در بردارد:

- تکیه به عقب با حالت بدن بسته: نشانگر بی‌علاقگی و مخالفت
- تکیه به عقب با حالت بدن باز: علامت تفکر و تأمل
- رو به جلو نشستن با حالت بدن بسته: بیانگر خصومت
- رو به جلو نشستن با حالت بدن باز: نشانگر علاقه و توافق
- تکیه به چپ و راست و کمی به پشت: با قرار دادن نامتقارن دست و پا و بلند کردن آرام دست‌ها بیانگر استراحت و آسودگی خاطر فرد می‌باشد. همچنین افراد وقتی با زیردستی‌ها و کوچکترهای خود برخورد دارند به طرفین تکیه می‌دهند.

❖ بدن‌های پر استرس: با حالت‌هایی بسته و تدافعی بدن مانند پنهان کردن کف دست‌ها یا حرکت بیپوده آنها یا فاصله گرفتن از طرف مقابل آشکار می‌گردد که اغلب با حرکات زیاد بدن پدیدار می‌گردد. کسی که آشفتگی و سراسیمه می‌شود اصلاً نمی‌تواند در یک جا بایستد، دست‌هایش می‌لرزد و بیش از حد عرق می‌کند (عموماً در پشت لب بالا) یا اگر ایستاده باشد دائماً وزن خود را از روی یک پا به پای دیگر می‌اندازد و در بدترین حالت برای مدت طولانی یک مسیر کوتاه را به صورت رفت و برگشت طی می‌کند.

❖ آماده نشستن: اشخاص عموماً وقتی خواهان پایان دادن به مکالمه می‌شوند حالت برخاستن می‌گیرند آنها خود را به صندلی می‌کشاند یا به جلو خم شده دست‌های خود را روی دسته صندلی یا زانوهای خود می‌گذارند.

❖ سوی بدن: میزان جهت‌گیری بدن اشخاص نسبت به طرف مقابل در هنگام مکالمه

نشان از میزان علاقه یا حس آنها به طرفشان دارد. هر قدر بیشتر جهت بدن طرف مقابل به سمت شما باشد علاقه بیشتری به شما دارد. اما ایستادن درست در مقابل روی طرف نیز گاهی ناخوشایند بوده و به معنای مقابله کردن با اوست.

❖ تکرار حالت بدن: این حالت در وضعیت ناخوابسته و ناآگاهانه "همگام سازی لیمینیک" نام دارد و حاصل ساختار پیچیده مغز انسان است. همه ما همین طور هستیم حتی نوزادان پیش از تولد هم ضربان قلب و اعمال بدنشان مطابق بدن مادرشان است.

❖ قد نیز می تواند به عنوان یک نشانه غیرکلامی مهم مورد ارزیابی قرار گیرد. در آمریکا قد می تواند یک عامل برقراری ارتباط باشد. در این کشور مردان کوتاه تر از ۱۶۷ سانت کوتاه قد محسوب می شوند و مردم به آنها به دید افرادی ضعیف می نگرند به مردان کوتاه قد تو سری خور و ضعیف نسبت می دهند و به مردان قد بلند با القابی نظیر عاقل اشاره می شود (برکو و دیگران، ۱۳۷۸: ۱۴۹).

در رابطه با جانی کری نامزد انتخاباتی در سال ۲۰۰۴ به دلیل برتری قد کری بر بوش در نظرسنجی، ۶۱ درصد افراد معتقد بودند که کری موفق تر ظاهر شده است و حتی او را باهوش تر از بوش می دانستند.

۳- لامسه و ارتباطات:

لمس و نیروی آن به قدمت خود انسان است و امروزه پژوهشگران آن را یکی از کدهای برجسته ارتباطی می دانند. لمس طرف مقابل ارتباط، بیانگر نوعی صمیمیت و خصوصی بودن با اوست. هم در گذشته و هم در حال حاضر لمس کردن و مسایل مربوط به آن در هاله‌ای از اعجاز و تابو^۱ قرار داشته‌اند، بدین معنی که هر لمس شاید نامحسوس‌ترین شکل ارتباط غیرکلامی است.

فرهنگ لمس کردن را تاحدی مجاز دانسته است و فراتر از آن را جز محرمانه فرهنگ به حساب می آورد. لمس کردن به عنوان یکی از حواس پنجگانه مهم ما به حساب می آید. پوست دربردارنده گیرنده‌های حس فراوانی است می تواند فشار، درد، سرما گرما را به راحتی دریافت کند و به مغز انتقال دهد. حس لامسه یا بساواپی از قدرت ما نور بالایی نسبت به بقیه حس‌ها برخوردار است.

1-Taboo

پژوهش‌های ارتباطات بین اشخاص در مورد لمس افراد در مناظر عمومی بیانگر این واقعیت است که این عمل به پایگاه اجتماعی^۱ از جماعت مختلف پایگاه اجتماعی-اقتصادی^۲، سن، نژاد و جنس بستگی دارد. افراد با پایگاه اجتماعی و اقتصادی پایین در بیشتر جوامع به خود جرأت نمی‌دهند که اشخاص مربوط به پایگاه اجتماعی بالاتر را لمس کنند. همین وضع در مورد زنان و مردان در مقابل هم وجود دارد.

زبان بدن سیاستمداران:

ما اغلب شاهد حرکات سیاستمداران عالی رتبه‌ای بوده‌ایم که پشت تریبون دست به سینه (تدافعی) با چانه‌ای به سمت پایین (انتقادی) ایستاده و خطاب به مخاطبان از داشتن انعطاف و قدرت پذیرش نظرات و عقاید جوانان سخن می‌گویند. او در حالی که به روی تریبون ضربه می‌زند، سعی دارد تماشاچیان را از اعتقادات محبت‌آمیز و انسانی خود مطمئن کند. رمز موفقیت در تعبیر صحیح و دقیق از زبان حرکات مشاهده‌مجموع اشاره‌ها و حرکات تطابق دادن کانال‌های کلامی و غیرکلامی است.

زبان بدن شمشیر دولبه‌ای است که می‌تواند سیاستمداران را قادر کند به راحتی بر دیگران سلطه یابند. باورکردنی نیست اما حقیقت دارد که کلمات در ارتباط بین سیاستمداران و مردم عادی نقش چندان زیادی ندارند بلکه این حرکات بدن و دست و صورت هستند که اطلاعات بیشتری را انتقال می‌دهند. روان‌شناسان معتقدند که تأثیر کلی سخنان یک سیاستمدار، ۷ درصد کلامی، ۳۸ درصد صوتی (شامل تن صدا و نوسان صدا) و ۵۵ درصد به صورت غیرکلامی منتقل می‌شود. زبان بدن، نقش اساسی در رفتار اجتماعی سیاستمداران ایفا می‌کند کاربرد صحیح زبان بدن بخش اساسی توان ارتباطی سیاستمداران است. بنابراین زبان بدن از یک طرف برای تأثیر و سلطه سیاستمداران بر هم‌تایان خود و مردم عادی و از طرف دیگر برای واقعی جلوه دادن دروغ‌های سیاسی نردبان رسیدن به قله اقتدار و کاریزما بودن است.

از طرف دیگر زبان بدن، شمشیری است در دست روان‌شناسان و افراد ریزبین که می‌تواند دروغ‌های سیاستمداران را بر ملا کند. سیاستمداران هرگز نمی‌توانند کنترل کاملی بر روی

1-status

2-socio- economic

علائم رفتاری خود داشته باشند. به همین علت است که روان‌شناسان معتقدند که بهترین راه دروغ‌گویی از پشت تلفن است زیرا لازمه دروغ‌گویی موفقیت آمیز، حذف حرکات منفی و یا پنهان کردن بدن است. بی جهت نیست که در طول بازجویی پلیس، متهم روی یک صندلی در محیط باز یا زیر نور قرار می‌گیرد تا بدنش کاملاً در معرض دید بازجوها باشد.

در کل زبان بدن سیاستمداران همان حالات چهره، ژست‌ها و حرکات بدن، حالات نگاه، طرز ایستادن، نشستن و راه رفتن، تماس‌های بدنی، رفتار فضایی، لباس و ... است و شامل دو قسمت است: یکی زبان حرکات بدن و دیگری زبان آرایش و ظاهر بدن. وقتی سیاستمداری سخن می‌گوید به چهره و بدن‌اش بنگرید و ببینید آیا با آنچه می‌گوید سازگار است؟ آنگاه به لحن بیانش توجه کنید و ببینید آیا پیام نهفته‌ای در آن وجود دارد؟ برای تبدیل شدن به سیاستمداری خوب، می‌توانید با رشد و گسترش بعضی حالات و حرکات از قبیل نگاه محکم و تزلزل ناپذیر، لحن بیانی که حاکی از اعتماد به نفس کامل است و حضوری استوار و محکم که بر مقام و موقعیت شما دلالت کند شخصیتی نیرومند از خود به نمایش گذارید. فراگیری زبان بدن مستلزم درک و تمرین تکنیک‌های مختلفی است و هر سیاستمداری بسته به تسلط بر این تکنیک‌ها و هماهنگی میان آنها در جذب مخاطب موفق یا شکست خورده خوانده می‌شود. با این وجود سیاستمداران هرگز نمی‌توانند کنترل کاملی بر روی زبان بدن خود داشته باشند و این زبان همانند شمشیری دو لبه برای آنهاست که سلطه می‌آفرینند و دروغ بر ملا می‌کند (بیات، ۱۳۸۹: ۱۸).

سفرهای استانی:

حرکت ماشین حامل احمدی‌نژاد از فرودگاه تا استادیوم و سخنرانی در جمع مردم از جمله قسمت‌هایی از سفرهای استانی است که احمدی‌نژاد هیچ‌گاه آنها را از برنامه‌های حذف نمی‌کند و از آن جمله مسائلی است که وی به آن بسیار علاقه‌مند است. آیا این اقدام در طول دوره دولت نهم و دهم که در هر استان به چندین مرتبه رسیده است تأثیری در حل مشکلات مردم گذاشته است؟ و آیا دولت، آماری واقعی از میزان اجرای مصوبات فراوانی که به تصویب رسیده به دست آورده است، اگر قرار باشد دولتی‌ها مشکلات کشور را از نزدیک مشاهده کنند تصور می‌شود یکبار کافی باشد تا به عمق کمبودهای مردم واقف شوند. حال چگونه است که

دولت احمدی نژاد با یک مکانیزم تکراری و ساده و آن هم دیدار چهره به چهره می‌خواهد مشکلات خیل گسترده جامعه را حل کند؟ ادامه سفرهای استانی با مکانیزمی که در حال حاضر اعمال می‌شود، نتایج قابل توجهی به همراه ندارد و کشاندن طرفداران در هوای سرد و گرم به استادیوم و تصویب مصوباتی که بعضاً در اجرا با مشکلات فراوان روبرو می‌شوند، نمی‌تواند پاسخ مناسبی برای هزینه‌های سیاسی این سفرها باشد.

سفر به استانهای کشور تا آن میزان برای احمدی نژاد پر اهمیت است که هیچ گاه انتقادات گسترده منتقدان از نحوه این سفرها، کوچکترین تردیدی در تصمیمش ایجاد نکرد هر استان دو بار در دوره دولت نهم در قالب سفرهای استانی مورد بازدید قرار گرفت و این روند در دوره دولت دهم نیز ادامه دارد.

ملاقات‌های مردمی، جلسه هیات دولت، دیدار با نخبگان- دانشجویان و خانواده شهدا، افتتاحیه پروژه‌های به ظاهر به اتمام رسیده و گاهی نظارت بر پروژه‌های در دست اجرا از جمله اقداماتی است که در سفرهای استانی وی صورت می‌گیرد که نحوه برخورد، واکنش‌ها و ارتباطات کلامی و غیرکلامی او با مردم و حتی نمایندگان استان می‌تواند در روند تأثیرگذاری بر مخاطبان و همچنین تسریع اقدامات صورت گرفته مؤثر باشد.

البته در این تحقیق، تمرکز بر روی ارتباطات غیرکلامی آقای احمدی نژاد در کلیه حضورهای ایشان چه در سفرهای استانی، چه در مجلس قوه مجریه و چه در مجامع بین المللی است البته با توجه به محدودیت‌هایی، تنها بر روی سفرهای استانی دوره اول تکیه کرده و به تحلیل محتوای این نمونه می‌پردازیم.

اسامی سفرهای استانی به شرح زیر می‌باشد:

- ۱- خراسان جنوبی ۲- ایلام ۳- سیستان و بلوچستان ۴- قم ۵- هرمزگان ۶- بوشهر ۷- چهار محال و بختیاری ۸- لرستان ۹- گلستان ۱۰- کهگیلویه و بویر احمد ۱۱- زنجان ۱۲- قزوین ۱۳- همدان ۱۴- آذربایجان شرقی ۱۵- خراسان شمالی ۱۶- اردبیل ۱۷- مرکزی ۱۸- کردستان ۱۹- مازندران ۲۰- کرمانشاه ۲۱- گیلان ۲۲- فارس ۲۳- کرمان ۲۴- سمنان ۲۵- خراسان رضوی ۲۶- خوزستان

نگاهی اجمالی به جداول تحقیق:

جدول شماره ۱ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب تطابق کلام و غیر کلام

تطابق کلام و غیر کلام	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
دارد	۱۰۳	۴۰/۹	۴۰/۹
ندارد	۱۴۹	۵۹/۱	۱۰۰
جمع	۲۵۲	۱۰۰	

با توجه به جدول شماره ۱ از مجموع ۲۵۲ مورد تطابق و عدم تطابق کلام و غیر کلام (تناقض بین گفتار و رفتارهای غیر کلامی)، ۱۰۳ مورد تطابق و ۱۴۹ مورد عدم تطابق کلام و غیر کلام وجود دارد. در واقع ۵۹/۱ درصد از تصاویر مربوط به رئیس‌جمهور تطابق کلام و غیر کلام ندارد در صورتی که ۴۰/۹ درصد این تطابق را دارد. داده‌های آماری جدول فوق نشان می‌دهد که در بیشتر تصاویر، تطابق کلام و غیر کلام (تناقض بین گفتار و رفتارهای غیر کلامی) وجود نداشته است.

جدول شماره ۲ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب حرکات خاص

درصد تجمعی	درصد	فراوانی	حرکات خاص ^۱
۵۳/۵	۵۳/۵	۲۱۲	دارد
۱۰۰	۴۶/۵	۱۸۴	ندارد
	۱۰۰	۳۹۶	جمع

با استناد به جدول شماره ۲ از مجموع ۳۹۶ حرکت نمود پیدا کرده از سوی رئیس جمهور، ۲۱۲ مورد حرکات خاص و ۱۸۶ مورد عدم این نوع حرکات است که در واقع ۵۳/۵ درصد از تصاویر مربوط به حرکات بروز داده شده از وی، حرکات خاص وجود دارد در صورتی که ۴۶/۵ درصد از تصاویر دارای حرکات خاص نیست. داده های آماری جدول فوق حاکی از آن است که در بیشتر تصاویر، حرکات خاص وجود دارد.

^۱ دست زدن به چانه - دست کشیدن به موها - گرفتن پایین کت و کاپشن و ...

جدول شماره ۳ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب آوا

درصد تجمعی	درصد	فراوانی	آوا
۱/۸	۱/۸	۵	فریاد
۲۵	۲۳/۲	۶۴	بلند
۴۶	۲۱	۵۸	زیر (بم)
۹۴/۲	۴۸/۲	۱۳۳	معمولی
۹۵/۳	۱/۱	۳	فریاد- بلند
۹۶	۰/۷	۲	بلند- زیر (بم)
۹۷/۸	۱/۸	۵	بلند- معمولی
۱۰۰	۲/۲	۶	زیر (بم)- معمولی
	۱۰۰	۲۷۶	جمع

با توجه به جدول فوق می‌توان گفت که از مجموع ۲۷۶ مورد بر حسب آوا، ۵ مورد فریاد، ۶۴ مورد صدای بلند، ۵۸ مورد بم، ۱۳۳ مورد معمولی، ۳ مورد ترکیب فریاد و صدای بلند، ۲ مورد ترکیب صدای بلند و بم، ۵ مورد ترکیب صدای بلند و معمولی، ۶ مورد ترکیبی بم و معمولی می‌باشد. در این صورت ۴۸/۲ درصد از آواهای رئیس‌جمهور معمولی بوده است در حالی که ۲۳/۲ درصد بلند، ۲۱ درصد زیر (بم)، ۱/۸ درصد فریاد، ۲/۲ درصد ترکیب زیر و معمولی، ۱/۸ درصد بلند و معمولی، ۱/۱ درصد فریاد و بلند و ۰/۷ درصد آوای بلند و زیر بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع صدا بر حسب آوا معمولی بوده است.

جدول شماره ۴ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب حرکات ابروها

حرکات ابروها	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
--------------	---------	------	------------

۲۴/۷	۲۴/۷	۹۱	ابروهای جمع شده
۵۸/۵	۳۳/۹	۱۲۵	معمولی
۸۹/۷	۳۱/۲	۱۱۵	بالا انداختن ابروها
۹۱/۳	۱/۶	۶	بالا بردن یک ابرو
۹۴/۳	۳	۱۱	ابروهای جمع شده - بالا انداختن ابروها
۹۷/۳	۳	۱۱	معمولی - بالا انداختن ابروها
۱۰۰	۲/۷	۱۰	بالا انداختن ابروها - بالا بردن یک ابرو
	۱۰۰	۳۶۹	جمع

از جدول شماره ۴ می‌توان چنین استنباط کرد که از مجموع ۳۹۶ حرکت ابروها، ۹۱ مورد ابروهای جمع شده، ۱۲۵ مورد حالت معمولی، ۱۱۵ مورد بالا انداختن ابروها، ۱۶ مورد بالا بردن یک ابرو، ۱۱ مورد ابروهای جمع شده بالا انداخته، ۱۱ مورد ابروهای بالا انداخته در حالت معمولی است در واقع ۳۳/۹ درصد از حرکات ابرو معمولی بوده است و در ادامه ۳۱/۲ درصد بالا انداختن ابروها، ۲۴/۷ درصد ابروهای جمع شده، ۳ درصد ابروهای جمع شده و بالا انداختن ابروها، ۳ درصد معمولی و بالا انداختن ابروها، ۲/۷ درصد بالا انداختن ابروها و بالا بردن یک ابرو، ۱/۶ درصد بالا بردن یک ابرو نشان داده شده است.

جدول شماره ۵ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب حرکات چشم

حرکات چشم	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
گشاد	۶۸	۱۶/۵	۱۶/۵
تنگ	۱۱۰	۲۶/۸	۴۳/۳
چشمک	۱۱	۲/۷	۴۶
اشک بار	۱۱	۲/۷	۴۸/۷
معمولی	۱۸۲	۴۴/۳	۹۳
غیره	۲۹	۷	۱۰۰
جمع	۴۱۱	۱۰۰	

با توجه به جدول بالا می‌توان گفت که از مجموع ۴۱۱ مورد بر حسب حرکات چشم، ۱۸۲ مورد معادل ۴۴/۳ درصد چشمان معمولی، ۱۱۰ مورد معادل ۲۶/۸ درصد چشمان تنگ، ۶۸ مورد معادل ۱۶/۵ درصد چشمان گشاد شده، ۲۹ مورد معادل ۷ درصد حرکات دیگر چشم، ۱۱ مورد معادل ۲/۷ درصد چشمک، ۱۱ مورد معادل ۲/۷ درصد چشمان اشک بار بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع حرکات چشم، معمولی بوده است.

جدول شماره ۶ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب حرکات دست‌ها

دست‌ها	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
اشاره	۶۵	۹/۷۰	۹/۷۰
تکان دادن دست	۱۶۰	۲۳/۸	۳۳/۵
دست تکان دادن	۱۰۴	۱۵/۵	۴۹
مشت شده	۱۶	۲/۳۸	۵۱/۳۸

گره شده	۱۷	۲/۵۳	۵۳/۹۱
دست دادن	۵۲	۷/۷۶	۶۱/۶۷
ثابت	۵۶	۸/۳۵	۷۰/۰۲
غیره	۲۰۰	۲۹/۸	۱۰۰
جمع	۶۷۰	۱۰۰	

جدول شماره ۶ نشان می‌دهد که از مجموع ۶۷۰ مورد بر حسب حرکات دست‌ها، ۲۰۰ مورد معادل ۲۹/۸ درصد از حرکات دیگر دست، ۱۶۰ مورد معادل ۲۳/۸ درصد تکان دادن دست، ۱۰۴ مورد معادل ۱۵/۵ درصد دست تکان دادن، ۶۵ مورد معادل ۹/۷۰ درصد اشاره با دست، ۵۶ مورد معادل ۸/۳۵ درصد دست‌های ثابت، ۵۲ مورد معادل ۷/۷۶ درصد دست دادن، ۱۷ مورد معادل ۲/۵۳ درصد دست‌های گره شده، ۱۶ مورد معادل ۲/۳۸ درصد دست‌های مشت شده بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع حرکات دست مربوط به تکان دادن دست بوده است.

جدول شماره ۷ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب حرکت لبها

لبها	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
باز	۹۵	۱۷/۶	۱۷/۶
جمع شده	۷۱	۱۳/۱	۳۰/۷
معمولی	۱۷۱	۳۱/۷	۶۲/۴
گاز گرفتن	۱۳	۲/۴۱	۶۴/۸۱
ترکردن لبها	۱۰۸	۲۰	۸۴/۸۱
خنده واقعی	۶۷	۱۲/۴	۹۷/۲۱
خنده دروغین (نیشخند)	۱۳	۲/۴۱	۹۹/۲۶
غیره	۱	۰/۱۸	۱۰۰
جمع	۵۳۹	۱۰۰	

از جدول شماره ۷ چنین استنباط می‌شود که از مجموع ۵۳۹ مورد بر حسب حرکت لبها، ۱۷۱ مورد معادل ۳۱/۷ درصد معمولی، ۱۰۸ مورد معادل ۲۰ درصد ترکردن لبها، ۹۵ مورد معادل ۱۷/۶ درصد لبهای باز، ۷۱ مورد معادل ۱۳/۱ درصد لبهای جمع شده، ۶۷ مورد معادل ۱۲/۴ درصد خنده واقعی، ۱۳ مورد معادل ۲/۴۱ درصد گاز گرفتن لبها، ۱۳ مورد معادل ۲/۴۱ درصد خنده دروغین (نیشخند)، ۱ مورد معادل ۰/۱۸ درصد دیگر حرکات لبها بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع حرکات لبها، معمولی بوده است.

جدول شماره ۸ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب حرکت سر

حرکت سر	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
کج کردن	۸۱	۱۵/۷	۱۵/۷

۲۳/۳	۷/۶۰	۳۹	برگرداندن
۳۶/۹	۱۳/۶	۷۰	بالا و پایین
۴۶/۰۶	۹/۱۶	۴۷	چپ و راست
۵۱/۵۱	۵/۴۵	۲۸	بالا نگه داشتن
۶۸/۶۱	۱۷/۱	۸۸	پایین نگه داشتن
۱۰۰	۳۱/۱	۱۶۰	ثابت
	۱۰۰	۵۱۳	جمع

با توجه به جدول فوق می‌توان گفت که از مجموع ۵۱۳ مورد بر حسب حرکت سر، ۱۶۰ مورد معادل ۳۱/۱ درصد سر ثابت، ۸۸ مورد معادل ۱۷/۱ درصد پایین نگه داشتن سر، ۸۱ مورد معادل ۱۵/۷ درصد کج کردن سر، ۷۰ مورد معادل ۱۳/۶ درصد بالا و پایین بردن سر، ۴۷ مورد معادل ۹/۱۶ درصد چپ و راست کردن سر، ۳۹ مورد معادل ۷/۶۰ درصد برگرداندن سر، ۲۸ مورد معادل ۵/۴۵ درصد بالا نگه داشتن سر بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع حرکت سر، ثابت بوده است.

جدول شماره ۹ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب لحن

لحن	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
عصبانی	۲۴	۵/۲۰	۵/۲۰
ملایم	۷۳	۱۵/۸	۲۱
ناراحت	۳۰	۶/۵۰	۲۷/۵
شاد	۴۶	۹/۹۷	۳۷/۴۷
نگران	۳۱	۶/۷۲	۴۴/۱۹
متعجب	۵۱	۱۱	۵۵/۱۹
سوالی	۴۱	۸/۸۹	۶۴/۰۸
بی تفاوت	۲۸	۶/۰۷	۷۰/۱۵
جدی	۶۵	۱۴	۸۴/۱۵
سطحی	۶۴	۱۳/۸	۹۷/۹۵
معمولی	۸	۱/۷۳	۱۰۰
جمع	۴۶۱	۱۰۰	

جدول بالا نشان می‌دهد که از مجموع ۴۶۱ مورد بر حسب لحن، ۷۳ مورد معادل ۱۵/۸ درصد لحن عصبانی، ۶۵ مورد معادل ۱۴ درصد لحن جدی، ۶۴ مورد معادل ۱۳/۸ درصد لحن ملایم، ۳۰ مورد معادل ۶/۵۰ درصد لحن ناراحت، ۴۶ مورد معادل ۹/۹۷ درصد لحن شاد، ۳۱ مورد معادل ۶/۷۲ درصد لحن نگران، ۴۱ مورد معادل ۸/۸۹ درصد لحن سوالی، ۵۱ مورد معادل ۱۱ درصد لحن متعجب، ۲۸ مورد معادل ۶/۰۷ درصد لحن بی تفاوت، ۶۴ مورد معادل ۱۳/۸ درصد لحن سطحی، ۶۵ مورد معادل ۱۴ درصد لحن جدی، ۴۱ مورد معادل ۸/۸۹ درصد لحن سوالی، ۳۱ مورد معادل ۶/۷۲ درصد لحن نگران، ۳۰ مورد معادل ۶/۵۰ درصد لحن ناراحت، ۲۸ مورد معادل ۶/۰۷ درصد لحن بی تفاوت، ۲۴ مورد معادل ۵/۲۰ درصد لحن عصبانی، ۸ مورد معادل ۱/۷۳ درصد لحن معمولی بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع لحن صحبت، ملایم بوده است.

جدول شماره ۱۰ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب بیان چهره

بیان چهره	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
تعجب	۴۸	۱۱	۱۱
خشم	۲۰	۴/۶۱	۱۵/۶۱
علاقه و خنده	۸۴	۱۹/۳	۳۴/۹۱
جدی	۷۵	۱۷/۳	۵۲/۲۱
مضحک	۲۶	۶	۵۸/۲۱
معمولی	۱۵۵	۳۵/۷	۹۳/۹۱
ناراحت	۲۵	۵/۷۷	۱۰۰
جمع	۴۳۳	۱۰۰	

یافته‌های جدول شماره ۱۰ نشان می‌دهد که از مجموع ۴۳۳ مورد بر حسب بیان چهره، ۱۵۵ مورد معادل ۳۵/۷ درصد چهره معمولی، ۸۴ مورد معادل ۱۹/۳ درصد چهره علاقه‌مند و خنده، ۷۵ مورد معادل ۱۷/۳ درصد چهره جدی، ۴۸ مورد معادل ۱۱ درصد چهره متعجب، ۲۶ مورد معادل ۶ درصد چهره مضحک، ۲۵ مورد معادل ۵/۷۷ درصد چهره ناراحت، ۲۰ مورد معادل ۴/۶۱ درصد چهره خشمگین بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع بیان چهره معمولی بوده است.

جدول شماره ۱۱ توزیع فراوانی و درصدی بر حسب آوا

آوا	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
فریاد	۵	۱/۸۱	۱/۸۱
بلند	۶۴	۲۳/۱	۲۴/۹۱
زیر (بم)	۵۸	۲۱	۴۵/۹۱
معمولی	۱۳۳	۴۸/۱	۹۴/۰۱
فریاد- بلند	۳	۱/۰۸	۹۵/۰۹
بلند- زیر (بم)	۲	۰/۷۲	۹۵/۸۱
بلند- معمولی	۵	۱/۸۱	۹۷/۶۲
زیر (بم)- معمولی	۶	۲/۱۷	۱۰۰
جمع	۲۷۶	۱۰۰	

با توجه به جدول فوق می‌توان گفت که از مجموع ۲۷۶ مورد بر حسب آوا، ۱۳۳ مورد معادل ۴۸/۱ درصد آوای معمولی، ۶۴ مورد معادل ۲۳/۱ درصد آوای بلند، ۵۸ مورد معادل ۲۱ درصد آوای زیر (بم)، ۵ مورد معادل ۱/۸۱ درصد آوای زیر (بم)، ۶ مورد معادل ۲/۱۷ درصد آوای زیر (بم)- معمولی، ۵ مورد معادل ۱/۰۸ درصد آوای فریاد- بلند، ۳ مورد معادل ۱/۸۱ درصد آوای بلند- معمولی، ۲ مورد معادل ۰/۷۲ درصد آوای بلند- زیر (بم) بوده است. داده‌های جدول فوق بیانگر آن است که بیشترین نوع آوا، معمولی بوده است.

نتیجه گیری:

با بررسی‌های به عمل آمده مشخص شد رفتارهای غیرکلامی از جمله: حرکات دست، حرکات لب، حرکات سر، بیان چهره، حرکات چشم، حرکات ابرو، پیرایان، حرکات خاص، نشانه‌های سر و دست و زبان اشیاء به ترتیب بیشترین رفتارهای غیرکلامی بودند که از سوی

رئیس‌جمهور در سفرهای استانی بروز داده شد. در واقع با حرکات اندام و بیان چهره، مخاطبین را متوجه حالات درونی ناخودآگاه و یا حتی خودانگیخته می‌کند و از آن‌ها به عنوان منبع و وسیله ای برای ارتباط غیرکلامی استفاده می‌کند.

ژست‌های دست، به تسهیل صحبت کمک می‌کند هر چند که ممکن است حتی در تضاد هم قرار گیرند. آقای احمدی‌نژاد در هنگام سخنرانی میان مردم بیشتر از دستان خود استفاده می‌کند تا در بین منتخبین مردم، هیات دولت و دانشجویان. وی این حرکات مداوم و یکنواخت را بیشتر به صورت انگشت اشاره با کف دست جمع شده از خود بروز می‌دهد که البته یکی از ناراحت‌کننده‌ترین حرکات در علم ارتباطات غیرکلامی است و مخاطب خود را به تسلیم می‌کشاند. این ضربه زدن همزمان با شروع کلمات است.

حرکات دیگر دست وی که شامل علامت پیروزی، مالیدن دست‌ها به یکدیگر است نیز می‌تواند حاکی از بیان انتظارات مثبت باشد. همچنین حالات دیگری از دست‌ها که به صورت ناخودآگاه می‌باشد معنای خاصی را در بر نمی‌گیرد و ممکن است از روی عادت باشد. دست‌های او در زمانی که ثابت است در اکثر مواقع رو به جلو قرار می‌گیرد و این می‌تواند حاکی از اضطراب باشد و اگر همدیگر را قطع کنند وضعیت تدافعی را نشان می‌دهد. البته این نکته قابل ذکر است که تحلیل این علائم دست، در شرایطی پذیرفته می‌شود که ناشی از عادت‌های او نباشد. در سطح دوم حرکات لب قرار می‌گیرد که بر اساس فراوانی رفتارهای انجام شده می‌باشد. حالات معمولی لب بیشترین فراوانی را در همه افراد داراست البته به جز کسانی که تیک‌های عصبی لب دارند. بنابراین بعد از بالا بودن میزان حالات معمولی لب حالت تر کردن لب‌ها می‌باشد که می‌تواند ناشی از عادت، خشکی لب‌ها، استرس و یا حتی عدم جمع بودن حواس باشد که به نوعی مکث و فرصت را برای فکر کردن می‌دهد.

حرکات دیگر لب که شامل لب‌های باز و جمع شده، گاز گرفتن، خنده واقعی و یا دروغین (نیشخند) می‌باشد نیز دارای بار معنایی متفاوت است که باید بر اساس شرایط و موضوع سخنرانی‌های او سنجیده شود. نیشخند یکی از حالاتی است که هرچند کم پیش می‌آید اما در مقابل مخاطب خود داشته و این موقعیت در شرایطی پیش می‌آید که از دشمنان ایران و کم کاری مسئولان سخن به میان بود. در قسمت زبان بدن سیاستمداران گفته شد که آنها می‌توانند غیر از کنترل رفتارهای غیرکلامی به ساختن و جلوه دادن آنها نیز بپردازند که آقای احمدی‌نژاد

نیز از این قاعده مستثنی نیست. حرکات سر، نشانه احساسات ما هستند. تکان دادن سر به چپ و راست نشان دهنده نفی یا تأیید است اما در ایران این معانی با بالا و پایین آمدن سر نشان داده می‌شود. علاوه بر اعتماد به نفس بالایی که در میان سخنان و بیشتر حرکات او نمایان است اما پایین نگه داشتن سر جزء حرکاتی است که توسط وی زیاد انجام می‌شود و اعتماد به نفس پایین و غمگین را می‌رساند. البته به نظر می‌رسد وی این کار را انجام می‌دهد تا شعار خادم ملت بودن را در رفتارهای غیرکلامی خود که حاکی از آرامش و شنیدن حرف‌های مردم می‌باشد را نشان دهد که این حالت نیز می‌تواند در حوزه جلوه دادن رفتارهای غیرکلامی باشد و این از هنر سیاستمداران است که در مقابل مخاطبین خود استفاده می‌کنند.

رفتارهای نمایش گونه عاطفی و بیان چهره، احساسات و عواطف غم یا شادی و ... را بروز می‌دهد که در اجزای چهره نمایان است مثل همان جمع و جور کردن لب‌ها، چشمک زدن، بالا و پایین آوردن پلک‌ها و ابروها.

اکمن و فریزن در بحث از پیچیدگی حالت‌های چهره می‌گویند:

۱- هر هیجانی در ناحیه‌ای خاص از صورت ظاهر می‌شود. مثلاً در هنگام عصبانیت، هیجان‌زدگی و یا شرمندگی گونه‌ها به صورت ناخودآگاه سرخ می‌شود و برای فرار از شرایط سخت و نگرانی خمیازه می‌کشیم و یا آب دهان خود را قورت می‌دهیم.

۲- گاهی یک ناحیه صورت می‌تواند محل ابراز این دو هیجان متفاوت باشد.

۳- گاهی عضلات صورت، شکل ظاهر این دو هیجان را به خود می‌گیرند اما فرد، هیچ

یک از این دو هیجان را ندارد

(Ekman and Friesen, 1971, P53). از بررسی‌های آماری پژوهش حاضر مشخص

گردید که ۳۶ درصد از حالات بیان چهره، معمولی می‌باشد و دیگر حالات علاقه و خنده، جدی، تعجب، مضحک، ناراحت و خشم نیز به ترتیب بیشترین درصدهای بدست آمده می‌باشد که به موقعیت و موضوع کلام وابسته است. در واقع این‌ها هستند که نوع بیان چهره را برای یک شخص، تعیین می‌کنند.

چشم‌ها بیانگر شدت هیجان‌های ما درباره دیگران و موضوع کلام است و تا حدود زیادی می‌توان نوع نگاه را تشخیص داد، چرا که با نگاه، حالت‌های چهره‌ای همسانی نیز همراه است (اون هارجی و دیگران، ۱۳۸۶: ۶۲).

افزون بر این، نوع نگاه، روش مؤثری است که افراد می‌توانند با آن قدرت خود را به نمایش بگذارند (ریچموند و مک کروسکی، ۱۳۸۷: ۲۱۹).

با بررسی‌های آماری به عمل آمده، بیشترین حالت چشم به صورت تنگ شده و حرکت به چپ و راست بود که ممکن است عدم امنیت و حالت تدافعی را در فرد بروز دهد و گاهی ترند سیاستمداران برای محافظه کاری و یا شاید بر عکس نشان دادن موضوع باشد.

چشمان گشاد نیز نشان از ذوق زدگی و موافقت و تعجب است. همچنین نگاه‌های یک طرفه در هنگام بغل کردن و بوسیدن افراد نشان از علاقه‌مندی است. گاهی نیز حرکات دیگر؛ مثل آهسته پلک زدن، چشمک و بستن چشم‌ها غرض آلود می‌باشد.

یکی دیگر از اجزای چهره که در روند تشخیص رفتارهای غیرکلامی بسیار مؤثر است. ابروها و حالات آن می‌باشد. بالا انداختن ابروها نشان از تعجب، نفی و علاقه می‌باشد که بر اساس دیگر اجزای چهره تفسیر می‌شود و این حالت بیشترین میزان را دارا بود. همچنین ابروهای جمع شده نیز حاکی از فکر کردن و تمرکز بر روی یک مطلب بود. گاهی نیز بالا بردن یک ابرو که با نیشخند همراه بود بویژه در حضور مسئولین نشان داده شد. اشاره‌ها و حرکات خاص بدن، اغلب احساس واقعی فرد را که در پس کلمات و گفتار اوست انتقال می‌دهند (همان: ۱۵۶).

در بررسی‌های آماری، حرکات خاص آقای احمدی‌نژاد مشاهده شد و بیشترین آن، ترکیبی از نشانه‌های سر و دست بود مثل دست زدن به چانه که تعمق و ارزیابی را می‌رساند و در مقابل مسئولان و دانشجویان انجام می‌داد. همچنین دست زدن به بینی که شک و تردید را می‌رساند و دست کشیدن به موها، که در اکثر مواقع این حالت نشان از عدم تمرکز بر روی سخنان است. گرفتن پایین کت و کاپشن که از سوی او به صورت فراوان تکرار می‌شود، حالتی از بی‌قراری را نشان می‌داد. حرکات دیگری که بسیار صورت می‌گرفت روبروسی کردن، در آغوش کشیدن مردم و بغل کردن بچه‌ها بود و وقتی صورت می‌گرفت که از میان مردم عبور می‌کرد. حالت‌های مختلف بدن همچون انداختن قوزک پا روی زانو، آرامش و دفاع از حقوق خود به صورت قاطعانه را می‌رساند که در برابر دانشجویان بروز می‌داد. رو به جلو نشستن با حالت بدن بسته نیز از عادات وی بود که این حالت در علم ارتباطات غیرکلامی حاکی از خصومت و ناراحتی است.

پیرازبان قسمتی از ارتباطات کلامی و گفتمان است که در رفتارهای غیرکلامی نیز مورد بررسی قرار می‌گیرد. با توجه به آمارهای به دست آمده در این زمینه، لحن رئیس‌جمهور در بیشتر مواقع، ملایم بوده و سطحی بودن کلام و سوال‌های او در هنگام سخنرانی از مردم، در تفسیر آن ما را دچار ابهام می‌کند. چرا که یک شخصیت سیاسی به دلیل داشتن چهره ملی و بین‌المللی، باید از یک سری اصول خاص پیروی کند و اگر فراتر از آن چارچوب رفتار کند، خود و مخاطبانش را زیر سوال می‌برد. فرهنگ ایران، فرهنگی عامه‌گراست، بنابراین لحن عامیانه نیز مورد پذیرش قرار می‌گیرد اما باید توجه داشت که عامه تنها گروهی از مردم عادی نیست بلکه دانشجویان و افرادی با گرایش‌هایی به سمت آگاهی را نیز در بر دارد. همچنین لحن جدی، متعجب، بی‌تفاوت و ... نیز در سخنان وی به گوش می‌رسد. در رابطه با آرای کلام نیز، ۴۸ درصد آن معمولی است و صداهای بلند، بم و فریاد هم با توجه به موقعیت و کلام تغییر می‌کند. در واقع صدای بلند شخصیت تهاجمی را می‌رساند. تطابق کلام و غیرکلام یکی از مسائل قابل توجه برای تحلیل ارتباطات و رفتارهای غیرکلامی است. برخی از شواهد از نظریه فطری بودن حالت‌های چهره حمایت می‌کنند زیرا در فرهنگ‌های مختلف دنیا شاهد حالت‌های چهره‌ای مشترک هستیم؛ بالا بردن یک یا هر دو ابرو، خمیازه کشیدن و جمع کردن لب‌ها که به ترتیب نشانه نگرانی، تعجب، خستگی یا ملال و اضطراب هستند. وقتی بین حالات چهره و گفتار مغایرت وجود دارد، بیشتر به حالات چهره اعتماد می‌کنیم و نه به گفته‌های طرف مقابل (Zaidel and Mehrabian, 1969, P234).

مغایرت بین حالت‌های چهره و گفتار به تناسب سن افراد متفاوت است مثلاً کودکان و نوجوانان بیش از جوانان و بزرگسالان به مولفه‌های بصری توجه دارند (Bugental and others, 1970, P159).

علاوه بر این، کنترل گفتار خیلی آسان‌تر از کنترل چهره است. فشردن عصبی لب‌ها در مصاحبه‌ای مهم، سرخ شدن در هنگامی که می‌خواهیم شرمساری خود را پنهان کنیم و عصبیت در هنگامی که نمی‌خواهیم خشم خود را نشان دهیم، از نمونه‌هایی از ناتوانی ما در مخفی کردن هیجان‌های قوی و درونی هستند.

آقای احمدی‌نژاد در سخنرانی‌های خود برای نشان دادن کلمات و معانی آن‌ها، دست خود را تکان می‌دهند حتی گاهی آن معانی را روی هوا ترسیم می‌کند و از حرکات دست و بیان

چهره برای تکمیل کلام و بهتر رساندن منظور خود استفاده می‌کند. با توجه به نظریه نقض انتظارات از جودی برگن و نیز یکی از کارکردهای پیام‌های غیرکلامی، برخی از آن‌ها به جای تکمیل کلام، آن را نقض، تکذیب یا خنثی می‌کند و یا کاملاً با آن مغایر هستند. وقتی پیام غیرکلامی و کلامی در تضاد با هم هستند بیشتر مردم به پیام غیرکلامی تکیه کرده و آن را می‌پذیرند. در سفرهای استانی، رئیس‌جمهور ۵۹ درصد از جملات و پیام‌های کلامی را به کار برد که با رفتار غیرکلامی وی در تضاد بود. بنابراین رفتارهای غیرکلامی او در تأثیر گذاری و امتناع مخاطبان بسیار مهم بوده و می‌تواند دیدگاه آنها را نیز با خود همسان سازد. عینک زدن به چشم در مقابل دانشجویان و هیات دولت یکی از مواردی است که بسیار به چشم می‌خورد و با نگاه کردن از بالای عینک، خود را فردی انتقادگر نشان می‌دهد.

همچنین انگشتر با نگین زمرد در سفرهای استانی مذهبی، مقصودی خاص را به دنبال دارد. در اینجا قابل ذکر است که بخشی از موفقیت‌های آقای خاتمی که چندان هم شناخته شده نبود، علاوه بر کلام شیوا و مؤثر، لباس فاخر، کفش‌های شیک و تمیز، انگشتر عقیق و ریش خوش فرم و خوش رنگ نیز بود. نشان دادن تصاویر آقای احمدی‌نژاد در موقعیت‌هایی چون حضور پر رنگ در میان مردم و کم رنگ در میان هیات دولت، منتخبین و دانشجویان نیز در تفسیر رفتارهای غیرکلامی او بسیار اثر گذار است.

عواطف در فرآیند برجسته‌سازی نقش مهمی دارند. در جریان سفرهای استانی، مشخصات ظاهری رئیس‌جمهور، نحوه ظاهر شدن او در برابر دیگران، ویژگی‌هایی که از او نمایش داده می‌شود و در نهایت چهره‌ای که از او ترسیم یا چارچوب‌سازی می‌شود بر میزان برداشتی که مخاطبان از او به دست می‌آورند تأثیر قابل ملاحظه‌ای می‌گذارد.

در فرآیند ارسال و دریافت پیام‌ها، دو راه برای پردازش پیام‌ها و امتناع مخاطب وجود دارد. مسیر اصلی و مسیر جانبی.

چهره به نمایش در آمده از او نیز از هر دو مسیر پردازش می‌شود. اما پردازش آن دسته از تصاویر رسانه‌ای که به دلیل بی‌توجهی یا بی‌علاقگی بیننده به موضوع، در حیطه پردازش منطقی او قرار نمی‌گیرند، از مسیر جانبی صورت می‌گیرد. هر چند به هر حال تأثیر خود را به طور ناخودآگاه بر جای می‌گذارند.

در پژوهش حاضر نیز، رسانه در برجسته‌سازی این امر نقش اساسی بر عهده داشت و

توانست با به تصویر کشیدن چهره او بر میزان شناخت مخاطبان تأثیر قابل ملاحظه‌ای بگذارند. شاید بتوان سهم این پژوهش را در حوزه علم ارتباطات و به طور خاص گرایش ارتباطات غیرکلامی بسیار ویژه ارزیابی کرد. به طور کلی چند نتیجه اصولی از انجام این پژوهش حاصل شد.

✓ شناخت ابعاد رفتارها و نشانه‌های غیرکلامی و زبان بدن رئیس‌جمهور دوره نهم و دهم ایران برای نخستین بار.

✓ شناسایی پیام‌های غیرکلامی بروز داده شده از سوی رئیس‌جمهور که پیش از این فقط با پیام‌های کلامی او آشنا بودیم.

✓ آشنایی بیشتر با نقش ارتباطات غیرکلامی در عرصه‌های سیاسی و حساسی چون سفرهای استانی.

یافته‌ها و نتایج این پژوهش به ارائه اطلاعات وسیع در گرایش ارتباطات غیرکلامی که برای نخستین بار در حوزه سفرهای استانی صورت گرفته است، می‌انجامد. بنابراین می‌توان جهت انجام مطالعات مشابه از آن بهره برد.

منابع و مأخذ:

۱. برکو، ری، ولوین، اندرو، ولوین، دارلین. (۱۳۷۸). مدیریت ارتباطات: فردی و عمومی. (ترجمه: داود ایزدی، سید محمد اعرابی). تهران: دفتر پژوهش‌های فرهنگی.
۲. پیز، آلن. (۱۳۷۸). زبان بدن. (ترجمه: سعید زنگنه). تهران: انتشارات نشر جانان.
۳. ریچموند، ویرجینیا پی. و مک کروسکی، جیمز سی. (۱۳۸۷). رفتارهای غیرکلامی در روابط میان فردی (درستامه ارتباط غیرکلامی). (ترجمه: فاطمه سادات موسوی). (چاپ اول). تهران: نشر دانژه.
۴. اروخانی، باقر. (۱۳۸۵). روش‌های پژوهش در علوم اجتماعی. تهران: پژوهشگاه علوم انسانی.
۵. فرهنگی، علی اکبر. (۱۳۷۸). ارتباطات انسانی. تهران: موسسه خدمات فرهنگی رسا.

۶. هارچی، اون و ساندرز، کریستین و دیکسون، دیوید. (۱۳۸۶). مهارت های اجتماعی در ارتباطات میان فردی. (مترجمان: مهرداد فیروز بخت و خشایار بیگی). تهران: انتشارات رشد.

مقاله ها:

۱. بیات، محسن. (۱۳۸۹). زبان بدن سیاستمداران (ژست های غیر کلامی، دست دادن). ماهنامه مدیریت ارتباطات. شماره ۴. شهریور ماه.

۲. بیات، محسن. (۱۳۸۹). زبان بدن سیاستمداران (ژست هایی غیر کلامی و چشم با آینه تفکرات ذهنی). ماهنامه مدیریت ارتباطات. شماره ۳. مرداد ماه.

سایت:

۱. <http://javanemrooz.com>

۲. <http://mystudent.persianblog.ir>

منابع انگلیسی:

۱. Bugental, D. Kaswan, J.W, love. L.R and fox, M.N. (1970) perception of evaluative messages in verbal, vocal "child versus adult and visual channels", Development psychology.
۲. Zaidel, S.F and Mehrabian. A. (1969), "The ability to communicate and infer positive and negative attitude facially and vocally", journal of experimental research in personality.
۳. Paul Ekman and Wallace Friesen, "Constants Across Cultures in the Face and Emotion," Journal of Personality and Social Psychology, 1971

This survey was done by the aim of investigation of nonverbal behaviors of president of Islamic republic of Iran, ninth period.

Dr. Sadegh Zibakalam*

Naghmesadat Nabavi**

Abstract

This survey was done by the aim of investigation of nonverbal behaviors of president of Islamic republic of Iran, ninth period. The behaviors of president of Islamic republic of Iran, ninth period. ways which were used in this survey was analyzing content and measuring tools base on reverse questionnaire. After filling out the questionnaires, descriptive and inferential table were analyzed by SPSS software. Statistical community in this research was base on all of Mr. Ahmmadi Nejad's cities traveling from the first up to now, and there are also limitations, base on those aspects, sample volume consist of the films which were taken from his travel to other cities, which also broadcasted from center of presidential. The way of sampling in this research is full counting and is aim fully.

Investigations showed that nonverbal behaviors of our president such as: the way of moving of hands, lips, head, facial expression, eye directions, eyebrow movement, super linguistics, special movement, head and hand and tongue directions and referring to things which were the most frequent ones and they are mentioned base on repetition and happening, and all of them could be seen in our president actions in his traveling to other cities. He wants to conscious people with unconscious affairs and used them as a source and tools for nonverbal communication. Hand gesture facilitate speaking phenomenon even thought they were in against of each others. Mr. Ahmmadi Nejad used mostly his hands between people rather than between candidate of people and students and majles members. He used from his hand and pointing finger that is one of the annoying action in nonverbal communication science and shows that the person who he is talking is in his hand. This action starts with his words. he made us confuse and build a contradiction with his way of handing which is always is so weak and shows accepting of authority and use lessly and refuse to use from both of his hands that is used by other presidents mostly.

* Faculty Member of Tehran University/zibakalam1 @yahoo.com

** MA in Communication-Islamic Azad University/naghme_journalist @yahoo.com

Keywords: Nonverbal communication, Physical movement or kinetic behavior (body language), Zhstha and movement of limbs, Touch and communication, The body language of politicians.