

بررسی نقش تفاوت‌های فردی بر ارتباط غیر کلامی و انتقال مفاهیم

محمدحسین شرف‌زاده*

دکتر فردوس آفاگل‌زاده**

دکتر آریتا افراشی***

دکتر شهلا رقیب‌دوست****

چکیده

پژوهش حاضر با هدف بررسی تأثیر تفاوت‌های فردی بر میزان موفقیت افراد در برقراری ارتباط غیر کلامی با مخاطبین و نیز راهکارهای مورد استفاده در انتقال مفاهیم انجام شده است. بنابراین پس از انتخاب ۲۰۰ نفر از دانشجویان مقطع کارشناسی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات فارس و ارائه‌ی آزمون‌های روان‌شناختی مختلف برای سنجش بهره‌ی هوشی، درون‌گرایی/ برون‌گرایی، اضطراب و عزت‌نفس به آن‌ها، ۹۵ نفر به روش نمونه‌گیری تقابلی برای مرحله‌ی دوم پژوهش برگزیده شدند. در این مرحله از آنان خواسته شد تا به اجرای ۳۰ واژه‌ی انتخاب شده بر اساس راهکارهای پیش‌بینی‌شده‌ی ریزی‌بیتی و پگی (۱۹۹۱) به صورت پانتومیم پردازند و سپس میزان موفقیت افراد در گروه‌های روان‌شناختی مختلف در انتقال

* دانشجوی دکتری تخصصی زبان‌شناسی همگانی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات، تهران.

h.sharafzadeh@gmail.com

aghagolz@modares.ac.ir

** دانشیار گروه زبان‌شناسی، دانشگاه تربیت مدرس، تهران.

*** استادیار پژوهشکده زبان‌شناسی، پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، تهران.

a.afraشي.ling@gmail.com

neishabour@hotmail.com

**** استادیار گروه زبان‌شناسی، دانشگاه علامه طباطبایی، تهران، ایران

۲۸..... فصلنامه فرهنگ ارتباطات (سال دوم، شماره پنجم، بهار ۱۳۹۱)

مفاهیم مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. یافته‌ها نشان داد که متغیرهای روان‌شناختی به جز اضطراب، رابطه‌ی معناداری با میزان موفقیت افراد در انتقال مفاهیم دارند. همچنین راهکارهای مورد استفاده‌ی آن‌ها در بسیاری از موارد با راهکارهای پیش‌بینی‌شده‌ی ریسکی‌بیتی و پگی متفاوت بود. در نتیجه ایجاد ارتباط با مخاطب حتی از نوع ارتباط غیرکلامی، تابع خصوصیات فردی است و تفاوت در اکثر متغیرهای روان‌شناختی، عامل مؤثری در موفقیت یا عدم موفقیت در این نوع ارتباط است.

واژه‌های کلیدی: ارتباط غیرکلامی، انتقال مفاهیم، تفاوت‌های فردی، متغیرهای روان‌شناختی

مقدمه

ارتباط با مخاطب و انتقال مفاهیم مختلف به وی، از ابتدایی‌ترین و اساسی‌ترین مباحث مورد توجه در علوم مختلف از جمله ارتباطات و نیز زبان‌شناسی است. در این میان مسأله ارتباط غیرکلامی که می‌تواند با کلام همراه بوده و به ارتباط مؤثرتر کمک کند و یا به تنهایی در القای معانی و مفاهیم مختلف به کار رود، از مباحثی به حساب می‌آید که به طور عمده توسط پژوهشگران در رشته‌های مختلف به آن پرداخته شده و جنبه‌های تأثیرگذاری آن مورد مطالعه قرار گرفته است. بارسلونا^۱ (۲۰۰۰) بیان می‌کند که «استعاره و مجاز می‌تواند هم با استفاده از واحدهای زبانی مانند کلمه، گروه^۲، جمله و متن و هم از راه‌های غیرکلامی مانند پانتومیم معرفی و بیان شود». آنچه اهمیت دارد رابطه‌ای است که این نوع ارتباط با جنسیت و خصوصیات شخصیتی و روان‌شناختی دارد.

حدود هفتاد و پنج درصد از اوقات روزانه‌ی ما به نحوی در تماس و ارتباط با دیگران می‌گذرد. به همین دلیل کیفیت زندگی هر فرد بستگی به کیفیت ارتباطات او با دیگران دارد. در برقراری ارتباط، بی‌شک بین دو فردی که پیام‌ها را رد و بدل می‌کنند، تفاوت‌هایی وجود دارد. آنچه که مشخص است، تفاوت‌های ادراکی و گفتاری بین زنان و مردان بیشتر نمایان می‌شود و همین تفاوت‌هاست که مسیر روابط آن‌ها را دگرگون می‌سازد. در واقع می‌توان گفت این تفاوت‌ها روند ارتباطات میان‌فردی را مختل می‌سازد و طرفین ارتباط را در دنیایی از مشکلات سر درگم باقی می‌گذارد (مجیدی‌قهرودی و سلطان‌محمدی، ۱۳۹۰).

محسنیان‌راد (۱۳۷۵) در فصلی از کتاب خود تحت عنوان *ارتباط‌شناسی* به موضوع پیام‌های غیرکلامی پرداخته است و بیان کرده که پیام‌های غیرکلامی هم ارادی هستند و هم غیرارادی و مهم‌ترین مثال برای ارتباط غیرکلامی، بنیان چهره‌ای و اشاراتی بدنی، تن صدا و سکوت‌های بین کلمات است (یعنی در صحبت هم از ارتباط کلامی استفاده می‌کنیم و هم از ارتباط غیرکلامی). وی (همان) اظهار می‌دارد که در هر پیام دو معنا وجود دارد؛ معنی فرستنده و معنی گیرنده و هر چه انطباق این دو بیشتر باشد ارتباط بهتری صورت می‌گیرد. معمولاً در ارتباطات

^۱. A. Barcelona

^۲. phrase

غیرکلامی چهار کانال وجود دارد: چهره، چشم‌ها، نمود بدن و لمس بدن. البته نکته‌ی قابل ذکر این است که هرچند مطالعات و پژوهش‌های متنوعی در زمینه‌ی ارتباط غیرکلامی توسط محققین ایرانی انجام شده است، ولی موضوع رابطه‌ی بین ارتباط غیرکلامی با خصوصیات روان‌شناختی کمتر مورد توجه قرار گرفته است. از میان محققینی که تنها به مبحث ارتباط غیرکلامی پرداخته اند، می‌توان به باستانی (۱۳۸۶) اشاره کرد که در بخشی از کتاب خود به ارتباط میان‌فردی و ارتباط غیرکلامی پرداخته است و اصول و تکنیک‌های برقراری ارتباط مؤثر با دیگران را بیان کرده است.

چارچوب نظری

پرداختن به رابطه‌ی میان زبان بدن و یا ارتباط غیرکلامی و شخصیت، مورد علاقه‌ی بسیاری از پژوهشگران حوزه‌های ارتباطات و روان‌شناسی بوده و هست. کمپبل^۱ و روشتون^۲ (۱۹۷۸) در مقاله‌ای تحت عنوان *ارتباط بدنی و شخصیت*، به مطالعه‌ی پنجاه رفتار غیرکلامی که در ارتباط بین افراد به کار می‌رود و ویدئوهای تهیه شده در مصاحبه با ۴۶ زن با سنین بین ۱۸ تا ۲۱ سال پرداختند. از طرف دیگر، برون‌گرایی، نوروتیسم^۳ و بهره‌ی هوشی آزمودنی‌ها نیز قبلاً محاسبه شده بود. آنچه به دست آمد، نشان دهنده‌ی رابطه‌ی معناداری بود که بین برخی از این متغیرها وجود داشت که از آن جمله می‌توان به ارتباط بهره‌ی هوشی پایین با لبخند زدن در حین صحبت و رابطه‌ی برون‌گرایی با زیاد صحبت کردن اشاره کرد.

از پژوهش‌های دیگری که به بررسی یک خصوصیت روان‌شناختی با رفتار غیرکلامی پرداخته، مطالعه‌ای است که توسط آکرت^۴ و پانتر^۵ (۱۹۸۸) انجام شده و در مقاله‌ای تحت عنوان *برون‌گرایی و توانایی رمزگشایی از رفتارهای غیرکلامی* به چاپ رسیده است. در این مطالعه، رابطه‌ی بین برون‌گرایی که با آزمون شخصیت آیزنک^۶ مورد سنجش قرار گرفته با مهارت رمزگشایی از رفتارهای ارتباطی غیرکلامی مطالعه شده است. به دلیل نقش مهم‌تر برون‌گرایی نسبت به درون‌گرایی در تعاملات اجتماعی، فرض بر این قرار گرفت که برون‌گراها

^۱ A. Campbell

^۲ J. P. Rushton

^۳ Neuroticism

^۴ R. M. Akert

^۵ A. T. Panter

^۶ Eysenck Personality Inventory (EPI)

در رمزگشایی از رفتارهای غیرکلامی در ارتباط‌های اجتماعی توانایی بیشتری از درون‌گراها دارند. داده‌های تحقیق نیز ضمن تأیید فرضیه‌ی بالا، نشان دادند که برون‌گراها به طور معناداری نسبت به درون‌گراها در تشخیص صحیح رفتارهای غیرکلامی موفق‌ترند.

پژوهش تجربی رسی بی‌تی^۱ و پگی^۲ (۱۹۹۱) نیز در زمره‌ی تحقیقاتی قرار دارد که در آن‌ها رفتارهای غیرکلامی مورد بررسی قرار می‌گیرند. آن‌ها در پژوهش خود از شش راهکار در اجراهای بدنی نام برده و بیان کرده‌اند که افرادی که درصدد ارتباط با دیگران از راه غیرکلامی هستند، یکی از شش راهکار زیر را برای این کار در پیش می‌گیرند:

۱. شکل^۳

۲. رفتار معمول مرجع آن واژه^۴

۳. رفتار معمول ارائه‌دهنده‌ی آن واژه^۵

۴. تأثیرات ملموس آن واژه^۶

۵. حالت منفی مفهوم^۷

۶. نمایش‌های فرهنگی

درباره‌ی چگونگی انعکاس شخصیت آدمی بر رفتار غیرکلامی^۸ می‌توان به پژوهش گیفورد^۹ (۱۹۹۱) نیز اشاره نمود. وی بر اساس نظریه‌ی نگاهت رفتاری^{۱۰} به این مقوله پرداخته، رفتار و حرکات سر، دست و پاها را بر اساس مشخصه‌های شخصیتی آزمودنی‌ها مورد بررسی قرار می‌دهد. او نتیجه می‌گیرد که نظریه‌ی نگاهت رفتاری، نظریه‌ای معتبر در تعیین رفتارهای غیرکلامی بر اساس شخصیت آدمی و نیز تعیین خصوصیات شخصیتی بر پایه‌ی رفتارهای غیر کلامی وی می‌باشد. در مطالعه‌ی دیگری، گیفورد (۲۰۰۶) رابطه‌ی بین

^۱ P. E. Ricci Bitti

^۲ I. Poggi

^۳ Form

^۴ Referent's typical actions

^۵ Representer's typical actions

^۶ Perceivable effects

^۷ Negating the opposite concept

^۸ Non-verbal behavior

^۹ R. Gifford

^{۱۰} Behavior mapping

شخصیت و رفتار غیرکلامی را بررسی کرده و ضمن اذعان به پیچیدگی این رابطه، بر لزوم انجام تحقیقات دقیق تر و گسترده تر برای درک این رابطه تأکید کرده است. این مطالعه و سایر پژوهش های وی در این زمینه، بر نقش متغیرهای شخصیتی بر رفتار غیرکلامی تأکید دارد.

هال^۱ (۲۰۰۱) در مقاله ای تحت عنوان روان شناسی اجتماعی رفتار غیرکلامی، به بررسی رفتار غیرکلامی که شامل روش های مورد استفاده ی افراد در القای احساسات، نیازها، مقاصد، دیدگاه ها و افکار، بدون کاربرد زبان گفتاری می شود، می پردازد. این رفتارهای غیرکلامی که در زندگی اجتماعی نوع بشر نقش بسزایی را بازی می کنند، در بسیاری از فرایندهای روان شناختی از قبیل نفوذ اجتماعی و خودشیفتگی با اهمیت تلقی می شوند. تأکید بر نقش تفاوت های فردی علاوه بر تفاوت های فرهنگی، جنسیتی و سایر تمایزات گروهی در اجرای رفتار غیرکلامی و نیز موفقیت در انتقال و دریافت معنی مورد نظر از این طریق در حین تکلم از نکات برجسته ی این پژوهش به حساب می آید.

پژوهش گزگین^۲ (۲۰۰۶) نیز در زمره ی مطالعات انجام شده در حیطه ی ارتباط غیرکلامی جای دارد. وی در رساله ی دکتری خود تحت عنوان رابطه ی ارتباط بدنی با متغیرهای شناختی و شخصیتی به مطالعه ی ۲۱۸ دانشجوی اهل ترکیه می پردازد و به نتایج مهمی در مورد رابطه ی شخصیت و شناخت دست می یابد.

سؤالات وی در این پژوهش عبارتند از:

چرا در موفقیت هنگام ارتباط های بدنی، تفاوت های فردی حائز اهمیت است؟

چه متغیرهایی ممکن است در بروز این تفاوت ها نقش داشته باشند؟

چه ارتباطی بین استدلال قیاسی و ارتباط بدنی وجود دارد؟

آیا درون گرایی / برون گرایی و یا عزت نفس در ارتباط بدنی تأثیرگذارند؟

برای پاسخ به سوالات فوق و ارائه ی یک مدل ارتباطی، وی در مرحله ی اول تحقیق خود، ۲۱۸ دانشجوی ترکیه ای را انتخاب کرده، از آنها می خواهد به پرسش نامه های روان شناسی چندی پاسخ دهند و سپس از میان آنها ۸۸ نفر را برای اجراهای بدنی انتخاب می کند. این افراد بر اساس خصوصیات شخصیتی خود در چهار گروه قرار گرفته و تفاوت های ناشی از این اختلاف مورد بررسی قرار می گیرند.

^۱. J. A. Hall

^۲. U.B. Gezgin

از تجزیه و تحلیل داده‌ها، نتایج زیر حاصل شد:

الف. آزمودنی‌هایی که از عزت‌نفس بالاتری برخوردار بودند، انتظار ارتباط‌های بدنی موفق‌تری را داشتند.

ب. رابطه‌ی معناداری بین برون‌گرایی و اجراهای بدنی موفق وجود دارد.

ج. رابطه‌ی معناداری بین استدلال قیاسی و اجراهای بدنی موفق وجود ندارد.

د. رابطه‌ی معناداری بین انتظار اجراهای موفق بدنی و اجرای موفق آن وجود ندارد.

ه. بین اضطراب و عزت‌نفس، رابطه‌ی معکوس معناداری وجود دارد.

ز. رابطه معناداری بین برون‌گرایی و عزت‌نفس وجود دارد.

ح. بین برون‌گرایی و اضطراب حالت رابطه‌ی معناداری وجود ندارد.

ط. رابطه‌ی معناداری بین عزت‌نفس و اجراهای موفق بدنی وجود دارد.

گزرگین در ادامه به ارائه‌ی یک مدل ارتباطی در مورد ارتباط بدنی (غیرکلامی) می‌پردازد که در آن رابطه‌ی بین متغیرهای شخصیتی و شناختی مشخص شده است.

اجراهای بدنی^۱

همان‌گونه که پیش‌تر بیان شد، ریسی بیٹی و پگی (۱۹۹۱) وجود شش راهکار را در اجراهای بدنی شناسایی کرده‌اند. آن‌ها بیان کرده‌اند که افراد برای برقراری ارتباط غیرکلامی صرف با دیگران، یکی از شش راهکار زیر را در پیش می‌گیرند:

۱. شکل: که در آن از شکل اشیاء به طور مستقیم استفاده می‌شود. این بدان معناست که در بسیاری از موارد افراد برای نشان دادن شیء و اجرای آن به طور مستقیم از شکل ظاهری آن شیء بهره می‌برند.

۲. رفتار معمول مرجع آن واژه: برای اجرا و نشان دادن برخی مفاهیم، از رفتاری که به طور معمول از افراد، حیوانات یا اشیاء متحرک بروز می‌کند، می‌توان برای نشان دادن آن مفهوم در ارتباط بدنی بهره جست.

۳. رفتار معمول ارائه‌دهنده‌ی آن واژه: در مورد بعضی از مفاهیم و برای اجرای آنان می‌توان از رفتاری که به طور معمول از افراد در مواجهه با آن مفهوم سر می‌زند، کمک گرفت. در این

^۱. Bodily Representations

قبیل واژه‌ها، این رفتار اجرا کننده‌ی آن مفاهیم است که بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد تا خود آن مفهوم یا رفتار معمول او.

۴. تأثیرات ملموس آن واژه: اگر مفهومی قابل دیدن نباشد، به طور معمول از اثر آن مفهوم بر سایر عوامل دخیل در هنگام اجرای بدنی استفاده می‌شود.

۵. حالت منفی مفهوم: هرگاه امکان اجرای یک مفهوم به صورت مستقیم از نظر اجراکننده‌ی آن وجود نداشته باشد، از اشاره‌ای که مربوط به مفهومی متضاد با واژه‌ی مورد نظر است استفاده می‌شود.

۶. نمایش‌های فرهنگی که وابسته به فرهنگ و کمتر مربوط به شناخت است. در این نوع اجراها، بسته به فرهنگ، از روش‌های متفاوتی استفاده می‌شود.

البته آن گونه که تالمی^۱ (۲۰۰۰) بیان می‌کند، تولید هرگونه ارتباط در هر لحظه «برایند بردار»هایی است که نشان‌دهنده‌ی مجموعه‌ای از شرایط هم‌زمان با وقوع آن فرایند است. لذا اگرچه بیتی و پگی بر راهکارهای شش‌گانه خود تأکید دارند، عوامل متعددی از جمله تفاوت‌های فردی و شناختی می‌توانند بر آن‌ها تأثیر بگذارند.

بیان مسأله

بر اساس آن دسته از مطالعاتی که در حیطه‌ی ارتباط غیرکلامی انجام شده است، لزوم بررسی این نوع ارتباط در میان فارسی‌زبانان و تأثیر نقش برخی از خصوصیات روان‌شناختی و شخصیتی در برقراری ارتباط موفق و انتقال مفاهیم مورد نظر به مخاطب احساس می‌شود. از دیگر وجوهی که می‌توان به آن پرداخت، مطالعه‌ی ارتباط غیرکلامی به طور صرف، بدون همراهی با گفتار است که در بسیاری از موقعیت‌ها به وقوع می‌پیوندد و همان‌گونه که بارسلونا (۲۰۰۰) بیان کرده، مفاهیم را می‌توان با استفاده از کلام همراه با زبان بدن و یا تنها از طریق پانتومیم (ارتباط غیرکلامی) منتقل کرد. بنابراین در این پژوهش برآنیم تا ضمن مطالعه‌ی نحوه‌ی انتقال مفاهیم در بین فارسی‌زبانان با استفاده از ارتباط غیرکلامی، نقش برخی از متغیرهای روان‌شناختی یعنی بهره‌ی هوشی، درون‌گرایی / برون‌گرایی، اضطراب و عزت‌نفس را در برقراری یک ارتباط موفق غیرکلامی بررسی کنیم.

¹ L. Talmy

اهداف پژوهش

هدف اصلی این پژوهش، «تعیین میزان موفقیت افراد با خصوصیات روان‌شناختی مختلف در برقراری ارتباط غیرکلامی با دیگران» است که خود می‌تواند شامل اهداف فرعی زیر باشد:

۱. تعیین رابطه‌ی میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی با بهره‌ی هوشی و درون‌گرایی / برون‌گرایی

۲. تعیین رابطه‌ی میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی با اضطراب

۳. تعیین رابطه‌ی میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی با عزت‌نفس

در ضمن تبیین راهکارهای مورد استفاده برای انتقال مفاهیم مختلف به مخاطب نیز از جمله اهداف جنبی پژوهش می‌باشد.

سؤالات پژوهش

بر اساس اهداف در نظر گرفته شده برای این پژوهش، سؤال اصلی تحقیق این است که «عوامل روان‌شناختی چه تأثیری بر توانایی ارتباط غیرکلامی دارد؟». بر پایه‌ی همین سؤال، چند پرسش فرعی نیز مطرح می‌گردد که از قرار زیر است:

۱. آیا بهره‌ی هوشی بر میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی تأثیرگذار است؟

۲. آیا درون‌گرایی / برون‌گرایی بر میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی تأثیر دارد؟

۳. آیا اضطراب بر میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی مؤثر است؟

۴. آیا عزت‌نفس عامل تأثیرگذاری بر میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی است؟

همچنین پرسش دیگر پژوهش حاضر این است که آیا راهکارهای استفاده شده توسط آزمودنی‌ها با راهکارهای پیش‌بینی شده‌ی ریسکی‌بیتی و پگی همخوانی دارد؟

فرضیه‌های پژوهش

بر پایه‌ی پرسش‌ها و بر اساس برخی از تحقیقات نزدیک به این پژوهش، فرضیه‌های زیر مطرح می‌شوند:

۱. بین میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و بهره‌ی هوشی رابطه‌ی معناداری وجود دارد.

۲. بین میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و درون‌گرایی / برون‌گرایی رابطه‌ی معناداری وجود دارد.

۳. بین میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و اضطراب رابطه‌ی معناداری وجود دارد.
۴. بین میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و عزت نفس رابطه‌ی معناداری وجود دارد.
۵. راهکار مورد استفاده برای اجرای هر واژه با راهکار پیش‌بینی شده‌ی ریزی‌بیتی و پگی (۱۹۹۱) مطابقت دارد.

روش انجام پژوهش

جامعه‌ی آماری و آزمودنی‌ها

در این پژوهش، ۲۰۰ نفر از فارسی‌زبانان همگن از لحاظ سنی و سطح تحصیلات (دانشجویان مقطع کارشناسی) با روش نمونه‌گیری تصادفی، از میان جامعه‌ی آماری تحقیق یعنی حدود ۷۰۰۰ نفر از دانشجویان دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات فارس که همگی در محدوده سنی بین ۱۸ تا ۲۳ سال بودند، برای انجام مرحله اول پژوهش انتخاب شدند. علت انتخاب این مقطع سنی این بود که با توجه به لزوم همگن بودن شرکت‌کنندگان در پژوهش، سعی در محدود کردن محدوده‌ی سنی آن‌ها بود که با توجه به لزوم داشتن توانایی اجرای بی‌کلام واژه‌های مورد نظر و ارتباط غیرکلامی با فرد مقابل، انتخاب افرادی با سن پایین‌تر به اخلاص در اجراها می‌انجامید. از طرف دیگر، انتخاب افرادی که از نظر سنی بالاتر از سن دانشجویان معمول کارشناسی باشند، حضور بیشتر در اجتماع و تأثیر این حضور می‌توانست بر ارتباط آنان نیز تأثیرگذار باشد. از بین آن‌ها ۹۵ نفر که صلاحیت لازم جهت شرکت در مرحله دوم پژوهش را داشتند، به روش نمونه‌گیری تقابلی^۱، به منظور ایجاد امکان مقایسه بین گروه‌های متفاوت، مشخص شدند. منظور از صلاحیت، قرار گرفتن در یکی از گروه‌های چهارگانه‌ای است که بر اساس دو عامل هوش (استدلال قیاسی) و درون‌گرایی/ برون‌گرایی مشخص شدند. در مرحله اول ۸۴ نفر زن (۴۲٪) و ۱۱۶ نفر مرد (۵۸٪) و در مرحله دوم ۳۲ زن (۳۳/۷٪) و ۶۳ مرد (۶۶/۳٪) در این پژوهش شرکت داشتند. متوسط سن شرکت‌کنندگان ۲۰/۹ سال بود. از آن‌جا که متغیر جنسیت در این پژوهش لحاظ نشده و صرفاً به تفاوت‌های فردی و شخصیتی جدای از جنسیت پرداخته شده است، عدم تناسب شرکت‌کنندگان از نظر جنسیت خللی در پژوهش حاضر وارد نمی‌کند و اطلاعات داده شده فقط

^۱. Contrasting Sampling Method

جهت کامل‌تر شدن شناخت از شرکت‌کنندگان است.

ابزار

برای تعیین خصوصیات روان‌شناختی، آزمون‌هایی از مؤسسه‌ی تحقیقات علوم رفتاری-شناختی سینا در تهران انتخاب شدند که براساس هنجار ایرانی طراحی شده و دارای روایی و اعتبار لازم می‌باشند. برای تعیین میزان درون‌گرایی/ برون‌گرایی شرکت‌کنندگان در پژوهش از آزمون شخصیت آیزنک، شامل ۵۷ سوال بلی/ خیر استفاده شد. این آزمون که توسط آیزنک در سال ۱۹۶۴ طراحی شد، دارای پایایی و اعتبار بوده، کاربرد آن در ایران دارای اعتبار می‌باشد (مولوی، ۱۳۷۲). جهت تعیین اضطراب حالت- صفت، آزمون سنجش اضطراب اسپیلبرگر^۱ شامل دو پرسش‌نامه‌ی ۲۰ سؤالی (در مجموع ۴۰ سؤال) استفاده شد. این آزمون که توسط اسپیلبرگر و همکاران در سال ۱۹۸۳ طراحی شد، توسط مهram (۱۳۷۳) مورد هنجاریابی قرار گرفت و پایایی آزمون از طریق فرمول آلفای کرونباخ، به میزان ۰/۹۴۵۱ محاسبه گردید. از آزمون عزت‌نفس آیزنک^۲ برای تعیین سطح عزت‌نفس شرکت‌کنندگان بهره برده شد. این آزمون شامل ۳۰ سؤال است و بر اساس آزمون‌های سه درجه‌ای از طیف پنج درجه‌ای لیکرت شامل سه پاسخ (بلی/ نمی‌دانم/ خیر) طراحی شده است. این آزمون توسط آیزنک در سال ۱۹۷۶ طراحی شد که بر اساس تحقیق حقیرالسادات (۱۳۸۹) آلفای کرونباخ آن ۰/۷۹ تعیین گردیده است. لازم به ذکر است که هر کدام از آزمون‌های بالا به ۱۰ تا ۱۵ دقیقه زمان نیاز دارد. آزمون ماتریس‌های پیشرونده‌ی استاندارد ریون در شناسایی میزان بهره‌ی هوشی (استدلال قیاسی) مورد استفاده قرار گرفت. این آزمون شامل ۶۰ سؤال ۶ تا ۸ جوابی برای سنجش استدلال قیاسی است که از آسان به مشکل مرتب شده‌اند. نتایج پژوهش طاهری (۱۳۷۳) حاکی از روایی و پایایی کاربرد آزمون در محیط فرهنگی ایران می‌باشد. زمان لازم برای پاسخگویی به سؤالات این آزمون ۴۵ دقیقه بود. در نهایت پرسش‌نامه‌ی میزان پیش‌بینی ارتباط بدنی^۳ در اختیار شرکت‌کنندگان قرار گرفت تا میزان موفقیت یا عدم موفقیت خود در بیان مفاهیم مورد نظر به نفر روبرو را حدس بزنند.

^۱. Spielberger State/Trait Anxiety Inventory

^۲. Eysenck Self-Esteem Scale

^۳. Bodily Communication Expectancy Rating

مراحل انجام پژوهش

در ابتدای انجام این پژوهش، از شرکت‌کنندگان در مرحله‌ی اول آزمون (۲۰۰ نفر) خواسته شد که به آزمون‌های مختلف روان‌شناسی به ترتیب شامل آزمون شخصیت آیزنک، آزمون سنجش اضطراب حالت-صفت اسپیلبرگر، آزمون عزت‌نفس آیزنک و آزمون پیشرونده‌ی استاندارد ریون با رعایت زمان لازم برای هر آزمون پاسخ دهند و سپس در مورد میزان پیش بینی ارتباط بدنی مورد سؤال واقع شدند. هر کدام از آزمون‌های بالا دارای شرایط خاص خود بود که بر اساس مقیاس‌های آن آزمون، خصوصیات شخصیتی هر شرکت‌کننده تعیین گردید.

برای تعیین گروه هدف برای شرکت در مرحله دوم آزمون، ابتدا میان‌ه‌ی نمره‌ی خام کل پیشرونده‌ی استاندارد ریون تمامی شرکت‌کنندگان مشخص شد (میان‌ه=۵۲) و سپس میان‌ه‌ی نیمه‌ی بالایی و نیمه‌ی پایینی تعیین گردید (به ترتیب ۵۵ و ۴۸). به این روش آزمودنی‌هایی که دارای نمره خام ۵۵ یا بیشتر از نمره‌ی کامل ۶۰ و در نتیجه، بهره‌ی هوشی ۱۲۴ به بالا بوده‌اند به عنوان افرادی با هوش (استدلال قیاسی) بالا و آن‌هایی که دارای نمره‌ی خام ۴۸ یا کمتر از نمره‌ی کامل ۶۰ و در نتیجه بهره‌ی هوشی ۱۱۱ به پایین بوده‌اند، به عنوان افرادی دارای هوش (استدلال قیاسی) پایین شناخته شده‌اند.

سپس از بین افراد منتخب از طریق آزمون پیشرونده‌ی استاندارد ریون، کسانی که در آزمون شخصیت آیزنک از لحاظ درون‌گرایی/برون‌گرایی، دارای نمره‌ی بالاتر از ۵۰ بودند به عنوان برون‌گرا و کسانی که دارای نمره زیر ۵۰ بودند، به عنوان درون‌گرا (برون‌گرایی پایین) انتخاب شده‌اند.

بعد از آن، مرحله‌ی دوم که شامل اجرای حرکات بدنی (پانتومیم) به منظور ایجاد ارتباط می‌باشد، اجرا شد. در این مرحله، آزمودنی‌ها وظیفه‌ی اجرای کلمات و تلاش برای رساندن مفهوم مورد نظر (کلمه‌ی ارائه شده به وی) به شخص مقابل را که افرادی غیر از شرکت‌کنندگان در آزمون بودند، بر عهده داشتند.

انتخاب واژه‌های مورد استفاده در این پژوهش برگرفته از راهکارهای شناختی ریسی بیتی و پگی (۱۹۹۱) است و در آن ضمن بررسی موفقیت افراد در انتقال مفاهیم، به بررسی شباهت‌ها و تفاوت‌های موجود بین راهکارهای استفاده‌شده توسط آزمودنی‌ها و راهکارهای پیش‌بینی‌شده‌ی ریسی بیتی و پگی (۱۹۹۱) به عنوان هدفی فرعی نیز خواهیم پرداخت. آنچه در اعتباردهی به انتخاب این

¹. Mean

واژه‌ها به عنوان واژه‌هایی که نمایانگر ذهن فارسی‌زبانان باشد کمک می‌کند، تنوعی است که در گزینش این اسم‌ها وجود دارد و از واژه‌هایی کاملاً انتزاعی تا کلماتی مجرد را شامل می‌شود. این تنوع در انواع دیگری مانند اسم اشیاء بی‌جان، جاندار، تخیلی و سایر موارد نیز قابل توجه است. در ضمن، این ۳۰ واژه‌ی انتخاب شده، در قالب شش گروه مختلف مبتنی بر راهکارهای پیش‌بینی شده تقسیم‌بندی شده‌اند. فهرست کلمات داده شده به آزمودنی‌ها در جدول ۱ آمده است.

جدول ۱. واژه‌های مورد استفاده بر اساس راهکارهای پیش‌بینی شده رسی بیتی و پگی

واژه‌های مورد استفاده	راهکارهای پیش‌بینی شده رسی بیتی و پگی
پرند	رفتار معمول مرجع آن واژه
ماهی	رفتار معمول مرجع آن واژه
اژدها	رفتار معمول مرجع آن واژه
خواننده	رفتار معمول مرجع آن واژه
بوکس‌باز (مشت‌زن)	رفتار معمول مرجع آن واژه
زن	شکل
درخت	شکل
هرم	شکل
تندیس (مجسمه)	شکل
نان	شکل
سرما	تأثیرات ملموس آن واژه
گرما	تأثیرات ملموس آن واژه
باد	تأثیرات ملموس آن واژه
گل و لای	تأثیرات ملموس آن واژه
روشنایی	تأثیرات ملموس آن واژه
تلفن	رفتار معمول ارائه دهنده‌ی آن واژه
نمک	رفتار معمول ارائه دهنده‌ی آن واژه
وزنه	رفتار معمول ارائه دهنده‌ی آن واژه
مداد	رفتار معمول ارائه دهنده‌ی آن واژه
شانه	رفتار معمول ارائه دهنده‌ی آن واژه
صبر	حالت منفی مفهوم
بزرگسال	حالت منفی مفهوم
سلامتی	حالت منفی مفهوم
زندگی	حالت منفی مفهوم
دروغ	حالت منفی مفهوم
جشنواره	نمایش‌های فرهنگی
عبادت	نمایش‌های فرهنگی
تشییع جنازه	نمایش‌های فرهنگی
عروسی	نمایش‌های فرهنگی
عاقل	نمایش‌های فرهنگی

در جدول بالا (جدول ۱) معیار قرار دادن هر کدام از پنج واژه‌ی مورد نظر در یکی از گروه‌های شش‌گانه، راهکارهای تعیین شده توسط رسی‌بیتی و پگی (۱۹۹۱) بود که البته مورد تأیید یا نقد قرار خواهد گرفت. بنابراین آزمودنی‌ها کلمات بالا را برای نفر مقابل به صورت پانتومیم اجرا کرده، از نفر دوم که برای هر آزمودنی متفاوت بود، خواسته شد کلمه‌ی مورد نظر را حدس بزند. در موقع اجرای این اشارات از تمامی شرکت‌کنندگان با استفاده از یک دوربین دیجیتال اسلایدهایی نیز تهیه شد.

تجزیه و تحلیل

برای تبیین راهکارهای مورد استفاده‌ی شرکت‌کنندگان در ارتباط بدنی و نیز موفقیت در انتقال مفاهیم و برقراری ارتباط غیرکلامی با مخاطب، فیلم‌های ضبط‌شده به دقت مشاهده شدند و از طریق تحلیل‌های آماری، ضمن بیان نقدی بر راهکارهای رسی‌بیتی و پگی، میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی با مخاطب تعیین گردید. این پژوهش به روش همبستگی انجام شده، در آن به لحاظ کمی رابطه‌ی بین متغیرهای مختلف روان‌شناختی و شخصیتی با میزان موفقیت در انتقال مفاهیم، با استفاده از نرم‌افزار SPSS18 محاسبه شد.

یافته‌ها

برای دستیابی به هدف اصلی پژوهش یعنی «تعیین میزان موفقیت افراد با خصوصیات روان‌شناختی مختلف در ایجاد ارتباط غیرکلامی با دیگران» و نیز آزمون فرضیه‌های تحقیق، اجرای واژه‌ها توسط افراد برای مخاطبین آنها که از فردی به فرد دیگر متفاوت بود مورد بررسی قرار گرفته، میزان موفقیت افراد با در نظر گرفتن تفاوت‌های فردی در برانگیختن مفاهیم مختلف در ذهن مخاطبین سنجیده شد.

آنچه قابل ذکر است این است که از مجموع ۳۹۹۰ تلاش برای اجرای واژه‌ها توسط ۹۵ آزمودنی (۹۵×۴۲)، اجرای ۲۴۹۵ واژه یعنی ۶۲/۵ درصد از آنها با موفقیت در انتقال مفهوم همراه بود؛ این در حالی است که بر اساس پرسش‌نامه‌ی میزان پیش‌بینی ارتباط بدنی که در ابتدای پژوهش به آزمودنی‌ها داده شد، پیش‌بینی آنها موفقیت در انتقال ۳۰۱۶ واژه به مخاطبین بود.

در ادامه میزان موفقیت افراد در ارتباط بدنی با در نظر گرفتن متغیرهای مختلف

۴۱ بررسی نقش تفاوت‌های فردی بر ارتباط غیرکلامی و انتقال مفاهیم

روان‌شناختی و اختلاف بین افراد در این گروه‌ها به بحث گذاشته خواهد شد. برای این کار، میزان موفقیت در گروه‌های روان‌شناختی زیر بررسی خواهد شد:

- الف. گروه‌های شکل گرفته بر اساس متغیر بهره‌ی هوشی
- ب. دو گروه شکل گرفته بر اساس درون‌گرایی / برون‌گرایی
- ج. گروه‌های شکل یافته بر پایه‌ی اضطراب بالا و پایین
- د. گروه‌هایی با عزت نفس بالا و پایین.

رابطه‌ی موفقیت در اجرا با بهره‌ی هوشی

رابطه‌ی موفقیت در انتقال مفهوم مورد نظر در ارتباط بدنی با متغیرهای مختلف روان‌شناختی، در این بخش بررسی می‌شود.

در جدول ۲ میانگین رتبه‌ای موفقیت آزمودنی‌ها در انتقال مفاهیم مورد نظر در هر کدام از دو گروه شکل یافته بر اساس بهره‌ی هوشی و سپس داده‌های آماری مربوط که با استفاده از آزمون من‌ویتنی به دست آمده برای بررسی وجود رابطه‌ی معنادار یا عدم وجود چنین رابطه‌ای بین موفقیت در اجرا با متغیر روان‌شناختی مذکور انجام شده است، مشاهده می‌شود.

جدول ۲. میانگین رتبه‌ای موفقیت در ارتباط بدنی و آمار تفاوت گروه‌های روان‌شناختی (بهره‌ی هوشی)

با آزمون من‌ویتنی

گروه‌های روان‌شناختی

جمع	بهره‌ی هوشی پایین	بهره‌ی هوشی بالا	
۹۵	۴۸	۴۷	فراوانی
	۴۱/۸۸	۵۴/۲۶	میانگین رتبه‌ای
آزمون من‌ویتنی			
ارزش p (دو سویه)	ارزش Z	ویلیکاکسون دبلیو	من‌ویتنی یو
۰/۰۲۷	-۲/۲۱۹	۲۰۱۰/۰۰۰	۸۳۴/۰۰۰

همان‌گونه که در جدول ۲ مشاهده می‌شود رابطه‌ی موفقیت در اجرا و انتقال مفاهیم مورد

نظر به مخاطب با این خصوصیت یعنی بهره‌ی هوشی معنادار است زیرا بر اساس آزمون من‌ویتنی، ارزش p کمتر از $0/05$ می‌باشد و این به معنای تأثیر تفاوت‌های فردی در موفقیت در اجراست. به عبارت دیگر، فرضیه‌ی اول پژوهش که بیان می‌کند «میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و بهره‌ی هوشی رابطه‌ی معناداری وجود دارد» مورد تأیید قرار می‌گیرد. بنابراین جدای از نوع راهکار استفاده شده در ارتباط غیرکلامی، این دسته از خصوصیات شخصیتی در میزان موفقیت افراد برای داشتن ارتباط غیرکلامی موفق با مخاطب تأثیر دارد.

رابطه‌ی موفقیت در اجرا با درون‌گرایی / برون‌گرایی

رابطه‌ی موفقیت در انتقال مفهوم مورد نظر در ارتباط بدنی با متغیر روان‌شناختی درون‌گرایی / برون‌گرایی، در این بخش بررسی می‌شود.

در جدول ۳ میانگین رتبه‌ای موفقیت آزمودنی‌ها در انتقال مفاهیم مورد نظر در هر کدام از دو گروه دون‌گرا و برون‌گرا و سپس داده‌های آماری مربوط که با استفاده از آزمون من‌ویتنی به دست آمده برای بررسی وجود رابطه‌ی معنادار یا عدم وجود چنین رابطه‌ای بین موفقیت در اجرا با این متغیر روان‌شناختی انجام شده است، مشاهده می‌شود.

جدول ۳. میانگین رتبه‌ای موفقیت در ارتباط بدنی و آمار تفاوت گروه‌های روان‌شناختی (درون‌گرایی /

برون‌گرایی) با آزمون من‌ویتنی			
گروه‌های روان‌شناختی			
جمع	درون‌گرا	برون‌گرا	
۹۵	۱۹	۷۶	فراوانی
	۱۰/۰۸	۵۷/۴۸	میانگین رتبه‌ای
آزمون من‌ویتنی			
من‌ویتنی یو	ویلکاکسون دبلیو	ارزش Z	ارزش p (دو سویه)
۱/۵۰۰	۱۹۱/۵۰۰	-۶/۷۹۶	۰/۰۰۰

همان‌گونه که در جدول ۳ مشاهده می‌شود رابطه‌ی موفقیت در اجرا و انتقال مفاهیم مورد

نظر به مخاطب با متغیر درون‌گرایی / برون‌گرایی معنادار است، زیرا بر اساس آزمون من‌ویتنی، ارزش p کمتر از ۰/۰۵ می‌باشد و این به معنای تأثیر تفاوت‌های فردی در موفقیت در اجراست. به عبارت دیگر، فرضیه‌ی دوم پژوهش که بیان می‌کند «میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و درون‌گرایی / برون‌گرایی رابطه‌ی معناداری وجود دارد» مورد تأیید قرار می‌گیرد. بنابراین جدای از نوع راهکار استفاده شده در ارتباط غیرکلامی، این دسته از خصوصیات شخصیتی در میزان موفقیت افراد برای داشتن ارتباط غیرکلامی موفق با مخاطب تأثیر دارد.

رابطه‌ی موفقیت در اجرا با اضطراب

میزان موفقیت در اجرای واژه‌ها که شامل موفقیت در انتقال ۲۴۹۵ واژه به مخاطبین بود، با خصوصیت دیگر آزمودنی‌ها یعنی اضطراب نیز سنجیده شده، ارتباط آن با اضطراب بالا و پایین محاسبه گردید. بر طبق آزمون من‌ویتنی (جدول ۴)، این رابطه، رابطه‌ای معنادار نیست؛ چون ارزش p برابر بود با ۰/۳۸۰ ($p > ۰/۰۵$) و این به معنای عدم تأثیر نقش خصوصیت فردی اضطراب در موفقیت در ارتباط غیرکلامی است. لذا، فرضیه‌ی سوم پژوهش مورد تأیید قرار نمی‌گیرد.

جدول ۴. میانگین رتبه‌ای موفقیت در ارتباط بدنی و آمار تفاوت گروه‌های روان‌شناختی (اضطراب) با

آزمون من‌ویتنی

گروه‌های روان‌شناختی

جمع	اضطراب پایین	اضطراب بالا	
۹۵	۷۳	۲۲	فراوانی
	۴۶/۶۵	۵۲/۴۸	میانگین
			رتبه‌ای
آزمون من‌ویتنی			
ارزش p (دو سویه)	ارزش Z	ویلکاکسون دبلیو	من‌ویتنی یو
۰/۳۸۰	-۰/۸۷۸	۳۴۰۵/۵۰۰	۷۰۴/۵۰۰

رابطه‌ی موفقیت در اجرا با عزت نفس

عامل دیگری که در بین خصوصیات فردی مورد سنجش قرار گرفت، عزت نفس است، به

۴۴ فصلنامه فرهنگ ارتباطات (سال دوم، شماره پنجم، بهار ۱۳۹۱)

این ترتیب که رابطه‌ی بالا یا پایین بودن آن در بین افراد با میزان موفقیت آن‌ها در انتقال مفاهیم به مخاطبین ارزیابی شد. آنچه حاصل گردید، نشان‌دهنده‌ی تفاوت معناداری است که بین این موفقیت با خصوصیت عزت‌نفس در افراد وجود دارد. به عبارت دیگر، داشتن عزت‌نفس بالا یا پایین جدای از چگونگی اجرا، در موفقیت یا عدم توفیق در انتقال معنی به مخاطب مؤثر است. این تفاوت معنادار با ارزش p که معادل $۰/۰۴۲$ ($p < ۰/۰۵$) بوده و با استفاده از آزمون من‌ویتنی به دست آمده، در جدول ۵ مشخص شده است و نشان‌دهنده‌ی تأیید فرضیه‌ی چهارم پژوهش مبنی بر اینکه «بین میزان موفقیت در برقراری ارتباط غیرکلامی و عزت‌نفس رابطه‌ی معناداری وجود دارد» می‌باشد.

جدول ۵. میانگین رتبه‌ای موفقیت در ارتباط بدنی و آمار تفاوت گروه‌های روان‌شناختی (عزت‌نفس) با

آزمون من‌ویتنی

گروه‌های روان‌شناختی

جمع	عزت‌نفس بالا	عزت‌نفس پایین	
۹۵	۷۳	۲۲	فراوانی
	۵۱/۱۳	۳۷/۶۱	میانگین رتبه‌ای
آزمون من‌ویتنی			
من‌ویتنی یو	ویلکاکسون دبلیو	ارزش Z	ارزش p (دو سویه)
۵۷۴/۵۰۰	۸۲۷/۵۰۰	-۲/۰۳۷	۰/۰۴۲

بررسی راهکارهای پیش‌بینی شده توسط ریس‌بیتی و پگی (۱۹۹۱)

در طول انجام این تحقیق تناقض‌هایی درباره‌ی استفاده از راهکارهای پیش‌بینی شده‌ی

ریس‌بیتی و پگی (۱۹۹۱) مشاهده شد.

جدول ۶. توزیع فراوانی راهکارهای اتخاذ شده در اجرای واژه‌ها

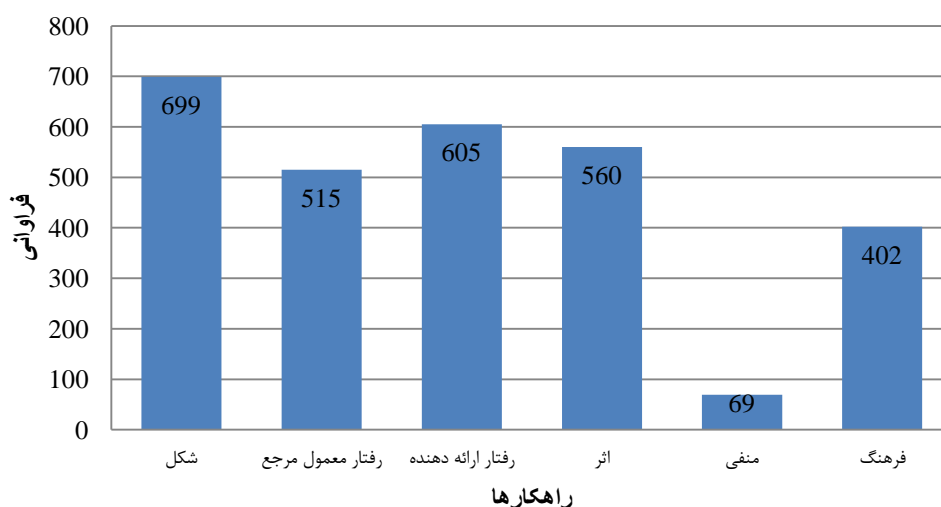
راهکارها				راهکار			
فراوانی (درصد)				پیش‌بینی شده			
فرهنگ	منفی	اثر	رفتار معمول ارائه‌دهنده	رفتار معمول مرجع واژه	شکل	واژه‌ها	واژه‌ها
			۸ (۸/۴)	۶۸ (۷۱/۶)	۱۹ (۲۰)	شکل	زن
		۶۴ (۶۷/۴)	۵ (۵/۳)		۲۶ (۲۷/۴)	شکل	نان
				۹۲ (۹۶/۸)	۳ (۳/۲)	رفتار معمول مرجع واژه	پرنده
				۸۱ (۸۵/۳)	۱۴ (۱۴/۷)	رفتار معمول مرجع واژه	ماهی
				۶۶ (۶۹/۵)	۲۹ (۳۰/۵)	رفتار معمول مرجع واژه	اژدها
	۶ (۶/۳)	۳۵ (۳۶/۸)	۵۴ (۵۶/۸)			رفتار معمول ارائه‌دهنده	نمک
		۱۷ (۱۷/۹)			۷۸ (۸۲/۱)	اثر	باد
		۲۷ (۲۸/۴)	۳۰ (۳۱/۶)		۳۸ (۴۰)	اثر	گل‌ولای
		۱۵ (۱۵/۷)			۸۰ (۸۴/۳)	اثر	روشنایی
	۲ (۲/۱)		۹۳ (۹۷/۹)			منفی	صبر
				۱۸ (۱۸/۹)	۷۷ (۸۱/۱)	منفی	بزرگسال
		۶۲ (۶۵/۳)	۳۳ (۳۴/۷)			منفی	سلامتی
		۹۵ (۱۰۰)				منفی	زندگی
	۳ (۳/۲)	۶۹ (۷۲/۶)	۱۷ (۱۷/۹)	۲ (۲/۱)	۴ (۴/۲)	منفی	دروغ
۱۱ (۱۱/۶)		۳۸ (۴۰)			۴۶ (۴۸/۴)	فرهنگ	تشییع جنازه

در واقع، راهکارهای شش‌گانه‌ی آن‌ها که شامل راهکارهای شکل، رفتار معمول مرجع آن واژه، رفتار معمول ارائه‌دهنده آن واژه، تأثیرات ملموس آن واژه، حالت منفی مفهوم و نمایش‌های فرهنگی است و بر اساس آن ۳۰ واژه برای ارتباط بدنی انتخاب شدند، در واژه‌های مختلف ثابت نبوده، در برخی موارد از پیش‌بینی مورد نظر تخطی شد. از میان ۳۰ واژه‌ی مورد نظر، در ۱۵ واژه راهکارهای پیش‌بینی شده به طور کامل محقق شد ولی در ۱۵ واژه‌ی باقیمانده، راهکارهای دیگری علاوه بر راهکار مورد انتظار مشاهده شد. در جدول ۶ فراوانی راهکارهای متفاوت استفاده شده در ارتباط بدنی برای این ۱۵ واژه بیان شده است. آنچه

۴۶..... فصلنامه فرهنگ ارتباطات (سال دوم، شماره پنجم، بهار ۱۳۹۱)

مشخص است علاوه بر ۵۰ درصد واژه‌ها که به طور دقیق همان راهکار پیش‌بینی شده در مورد آن‌ها محقق شد، در پنج واژه‌ی دیگر نیز راهکار غالب در اجرا، همان راهکار مورد انتظار بود ولی در کنار آن‌ها، در چهار واژه نیز راهکار پیش‌بینی شده هرگز مورد استفاده قرار نگرفته و راهکارهای دیگر به کار گرفته شده‌اند.

نمودار ۱. فراوانی راهکارهای استفاده شده در اجرای واژه‌ها



همان‌گونه که در نمودار ۱ مشخص است ابتدا راهکار شکل و بعد از آن به ترتیب راهکارهای رفتار معمول ارائه‌دهنده‌ی واژه، اثر، رفتار معمول مرجع واژه، فرهنگ و منفی بیش‌ترین کاربرد را در ارتباط بدنی به عهده دارند؛ این در حالی است که بنابر پیش‌بینی اولیه انتظار بر این بود که فراوانی هر یک از این راهکارها یکسان و برابر ۴۷۵ مورد باشد.

تفاوت میان راهکارهای استفاده شده در این پژوهش برای انتقال مفاهیم و راهکارهای ریسی بیتی و پگی (۱۹۹۱) را می‌توان به وجود تفاوت‌های فرهنگی در جوامع مختلف که علاوه بر تأثیرگذاری در مورد راهکار فرهنگ، دیگر راهکارهای پیش‌بینی شده را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد، مرتبط دانست. بنابراین امکان تجدیدنظر در راهکارهای ارائه‌شده توسط ریسی بیتی و پگی (۱۹۹۱) با توجه به نتایج این پژوهش و نیز پژوهش‌های آتی امکان‌پذیر می‌باشد؛ حتی می‌توان در ارائه‌ی این راهکارهای پیشنهادی، به نقش تأثیرگذار تفاوت‌های فردی نیز اشاره نمود.

بحث

سؤال مهم این پژوهش این است که «عوامل روان‌شناختی چه تأثیری بر توانایی ارتباط غیرکلامی دارد؟». درستی یا نادرستی فرضیه‌ها که به وجود رابطه‌ی معنادار بین متغیرهای روان‌شناختی و شخصیتی مختلف و توانایی افراد برای ایجاد ارتباط اذعان دارند، با بررسی موفقیت در ارتباط بدنی با توجه به خصوصیات متفاوت فردی محک زده شد.

آنچه حاصل شد نشان‌دهنده‌ی رابطه‌ی معناداری است که بین بیشتر خصوصیات روان‌شناختی و شخصیتی مورد سنجش قرار گرفته اعم از بهره‌ی هوشی، درون‌گرایی/ برون‌گرایی و عزت‌نفس با موفقیت در انتقال مفاهیم وجود دارد. اما بین متغیر روان‌شناختی اضطراب و موفقیت در انتقال مفاهیم رابطه‌ی معناداری وجود ندارد. این موضوع به معنی نقش تأثیرگذار بسیاری از تفاوت‌های فردی در ایجاد ارتباط بدون کلام با مخاطبین و عدم تأیید آن در مورد خصوصیت روان‌شناختی اضطراب است. از آنجا که تمرکز عمده در این پژوهش بر موفقیت یا عدم موفقیت در ارتباط غیرکلامی با مخاطب بود و تنها چند متغیر روان‌شناختی برای نشان دادن تفاوت‌های فردی از این جنس مورد استفاده قرار گرفت، اصراری برای تعیین یک متغیر روان‌شناختی و شخصیتی خاص که بر موفقیت در ارتباط غیرکلامی مؤثر است وجود نداشت؛ بلکه هدف عمده، نشان‌دادن نقش تفاوت‌های فردی به صورت عام بود. بنابراین از ذکر جزئیات متغیرهای روان‌شناختی و ذکر دلایل تأثیر یا عدم تأثیرگذاری هر کدام از آنها که در حیطه‌ی روان‌شناسی صرف است پرهیز شد. لذا به طور کلی می‌توان این‌گونه نتیجه گرفت که ایجاد ارتباط با مخاطب حتی از نوع ارتباط غیرکلامی، تابع خصوصیات فردی است و تفاوت در اکثر متغیرهای روان‌شناختی، عامل مؤثری در موفقیت یا عدم موفقیت در این نوع ارتباط است.

منابع

- باستانی، قادر. (۱۳۸۶). اصول و تکنیک‌های برقرای ارتباط مؤثر با دیگران. تهران: انتشارات ققنوس.
- حقیرالسادات، سید جمال. (۱۳۸۹). بررسی رابطه عزت نفس و تعهد سازمانی در کتابداران کتابخانه‌های وابسته به اداره کل کتابخانه‌های عمومی خراسان رضوی. پایان‌نامه‌ی کارشناسی‌ارشد علوم کتابداری و اطلاع‌رسانی. تهران: دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات.
- طاهری، محمدرضا. (۱۳۷۳). هنجاریابی آزمون ماتریس‌های پیشرفت ریون در گروه دانش‌آموزان راهنمایی و متوسطه و دانشجویان شهر شیراز. پایان‌نامه‌ی کارشناسی‌ارشد. شیراز: دانشگاه شیراز.
- مجیدی‌فهرودی، نسیم، و سلطان‌محمدی، زهره. (۱۳۷۲). عوامل مؤثر بر تفاوت‌های ارتباطی زنان و مردان در روابط میان‌فردی. فصلنامه فرهنگ ارتباطات، ۲، ۱۴۵-۱۷۴.
- محسنیان راد، مهدی. (۱۳۷۵). ارتباط‌شناسی. تهران: انتشارات سروش.
- مولوی، حسین. (۱۳۷۲). بررسی اعتبار پرسشنامه‌ی شخصیتی آیزنک در زمینه‌ی خودآگاهی و پذیرش خویشتن. پژوهش‌های روانشناختی، ۲ (۱ و ۲)، ۳-۱۰.
- مهرام، بهروز. (۱۳۸۶). هنجاریابی آزمون اسپیلبرگر در شهر مشهد. پایان‌نامه‌ی کارشناسی‌ارشد روان‌شناسی بالینی. تهران: دانشگاه علامه طباطبایی.
- Akert, R. M., & Panter, A. T. (1988). **Extraversion and the ability to decode nonverbal communication**. *Personality and Individual Differences* (9) 6, 965-972.
- Barcelona, A. (2000). **Introduction: the cognitive theory of metaphor and metonymy**. Berlin and New York: Mouton de Gruyter.
- Campbell, A., & Rushton J. P. (1978). **Bodily communication and personality**. *The British Journal of Social and clinical Psychology*, 17(1), 31-36.
- Gezin, U.B. (2006). **Relationship of Bodily Communication with Cognitive and Personality Variables**. Ph.D. Thesis. Ankara: METU.
- Gifford, R. (1991). Mapping nonverbal behavior on the

interpersonal circle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 279-288.

-M anu SoV,V & Patterson M.L. (2006). **The Sage Handbook of Nonverbal Communication** (pp. 159-180). Thousand Oaks, CA: Sage.

- Hall, J. A. (2001). **Social psychology of nonverbal communication**. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (pp. 24-36). Oxford: Elsevier Science.

- Ricci Bitti, P. E., & Poggi, I. (1991). **Symbolic nonverbal behavior: talking through gestures**. In R. S. Feldman & B. Rimé (Eds). *Fundamentals of nonverbal behavior* (pp. 431-457). Cambridge: Cambridge University Press.

- Talmy, L. (2000). **Toward a Cognitive Semantics**. Cambridge, MA: MIT Press.

Study the role of individual differences on nonverbal communication and concept transferring

Mohammad Hossein Sharafzadeh (PhD student)*

Ferdows Aghagolzadeh (PhD) **

Azita Afrashi (PhD) ***

Shahla Raghibdoust (PhD) ****

Abstract

This research has surveyed the effect of individual differences on success in nonverbal communication with others and also the strategies used to convey concepts. So, 200 Persian speaking people who were homogeneous with respect to age and education (BA students) were chosen by random sampling for the first stage of the research, from the students at Islamic Azad University, Fars science and Research Branch. After conducting psychological tests to reveal introversion /extroversion, state- trait anxiety, self-esteem and Intelligence Quotient (I.Q.), 95 people were chosen by contrasting sampling method to conduct bodily (nonverbal) communication test. The selected subjects performed to use 30 words based on Ricci Bitti and Poggi (1991)'s predicted strategies. Then the success of the participants of different psychological groups in conveying concepts was analyzed. Findings showed that there is a significant relationship between the evaluated psychological and personality characteristics except anxiety and the success in conveying concepts using nonverbal communication. In addition, the strategies used were different from the predicted ones in a lot of cases. Consequently, each type of communication with audiences including nonverbal communication is related to individual characteristics, and most of the psychological variables are important factors in successful nonverbal communication.

Key words: nonverbal communication, concept transferring, individual differences, psychological variables

* PhD Candidate in linguistics, Science and Research Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran. (**Corresponding author**, e-mail:h.sharafzadeh@gmail.com)

** Associated Professor of linguistics, Department of Linguistics, Tarbiat Modares University, Tehran, Iran.
(e-mail: aghagolz@modares.ac.ir)

*** Assistant Professor of linguistics, Linguistics Department, Center for Humanities and Cultural Studies, Tehran, Iran. (e-mail: a.afrashi.ling@gmail.com)

**** Assistant Professor of linguistics, Linguistics Department, Allame Tabatabai University, Tehran, Iran. (e-mail: neishabour@hotmail.com)