



**ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΙ
ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ**

**ΔΙΑΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΒΑΣΙΚΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΓΝΩΣΙΑΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ**

**« Η συμβολή της γλώσσας του σώματος στην
διεκδικητική συμπεριφορά»**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: Άννα Παγοροπούλου (Επίκουρος Καθηγήτρια)

ΜΕΛΗ ΕΠΙΤΟΠΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ: Εμμανουήλ Γιαννακουδάκης (Καθηγητής)

Γεώργιος Γυφτοδήμος (Αναπλ. Καθηγητής)

ΣΑΛΙΓΚΑΡΑΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

ΑΜ: 11Μ09

ΑΘΗΝΑ

ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2013

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περίληψη.....	4
1. Εισαγωγή.....	5
2. Διεκδικητική συμπεριφορά (assertiveness)	6
2.1 Ιστορική αναδρομή.....	6
2.2 Ορισμός διεκδικητικότητας.....	6
2.2.1 Διαχωρισμός από μη – διεκδικητική συμπεριφορά.....	6
2.3 Μεθοδολογία μέτρησης της διεκδικητικότητας.....	8
2.3.1 Κλίμακες Αυτό-αναφοράς.....	9
2.3.2 Role-plays.....	11
2.4 Προέλευση διεκδικητικής συμπεριφοράς.....	13
2.4.1 Διεκδικητικότητα και χαρακτηριστικά προσωπικότητας.....	14
2.4.2 Σχέση διεκδικητικότητας με συναισθήματα.....	15
2.4.3 Κίνητρα διεκδικητικής συμπεριφοράς.....	16
2.4.4 Status και κοινωνικές συνθήκες.....	18
2.5 Διαπολιτισμικότητα.....	19
2.6 Διαφορές μεταξύ των δύο φύλων.....	21
3. Η Γλώσσα του σώματος	23
4. Εξελικτική και αναπτυξιακή διάσταση της γλώσσας του σώματος	26
5. Σύνδεση διεκδικητικής συμπεριφοράς με την μη-λεκτική επικοινωνία.....	28
6. Στοιχεία μη- λεκτικής επικοινωνίας.....	32

6.1 Πρόσωπο.....	32
6.2 Βλεμματική επαφή.....	34
6.3 Χαμόγελο.....	36
6.4 Άγγιγμα.....	38
6.5 Στάση Σώματος και κινήσεις των άκρων.....	40
6.6 Εγγύτητα.....	42
7. Ο ρόλος συνδυασμού των στοιχείων και η συνολική εικόνα.....	45
8. Διαφορές μεταξύ των δύο φύλων.....	48
9. Διαπολιτισμικές διαφορές.....	51
10. Έλεγχος μη – λεκτικών μηνυμάτων και εξαπάτηση.....	54
11. Εκπαίδευση στην διεκδικητική συμπεριφορά (assertive training)	57
11.1 Συμβολή της εκπαίδευσης και σε ψυχικές διαταραχές	63
12. Συμπεράσματα.....	65
Βιβλιογραφία.....	67

Περίληψη

Στην παρούσα βιβλιογραφική εργασία γίνεται μία προσπάθεια σύνδεσης της μη λεκτικής επικοινωνίας με την διεκδικητική συμπεριφορά. Ο τρόπος που κοιτάμε κάποιον (βλεμματική επαφή) και η κοντινή απόσταση που διατηρούμε κατά την διάρκεια της επικοινωνίας αποτελούν ενδείξεις ότι τα δύο αυτά φαινόμενα σχετίζονται. Σημαντικό ρόλο παίζει επίσης και το άγγιγμα ως ένδειξη διεκδικητικής συμπεριφοράς, ακόμη και εάν τα ευρήματα είναι λίγα. Ενώ αντίθετα για τις εκφράσεις του προσώπου, το χαμόγελο και τη στάση του σώματος υπάρχουν αντικρουόμενα ευρήματα. Υπάρχουν διαφορές μεταξύ των δύο φύλων στον τρόπο χρήσης και ερμηνείας τόσο των μη λεκτικών μηνυμάτων, όσο και των τρόπων έκφρασης της διεκδικητικότητας. Οι διαπολιτισμικές διαφορές δείχνουν ότι οφείλονται σε ένα συνδυασμό μεταξύ προσωπικότητας και κοινωνικών συνθηκών. Τόσο η αναγνώριση όσο και η χρήση λανθασμένων μη λεκτικών μηνυμάτων απαιτεί αρκετή εξάσκηση. Τέλος δεν υπάρχουν αρκετές έρευνες σχετικά με την αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης πάνω στα μη λεκτικά στοιχεία της διεκδικητικότητας.

Λέξεις κλειδιά: διεκδικητική συμπεριφορά, μη λεκτική επικοινωνία, εκφράσεις προσώπων, χαμόγελο, βλεμματική επαφή, εγγύτητα, άγγιγμα, στάση του σώματος, εκπαίδευση

Εισαγωγή

Η διεκδικητική συμπεριφορά αφορά την ικανότητα του ατόμου να εκφράζει τα δικαιώματά του χωρίς να παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων. Αποτελεί την χρυσή τομή ανάμεσα στην παθητικότητα που χαρακτηρίζεται από έλλειψη αυτοσεβασμού και την επιθετικότητα που διακρίνεται από την έλλειψη σεβασμού προς τους άλλους. Δεν είναι δηλαδή μόνο μια κοινωνικά αποδεκτή συμπεριφορά αλλά και ένας τρόπος ζωής που χαρακτηρίζεται από αυτοπεποίθηση, ανεξαρτησία και την ικανότητα να καταλαβαίνει κανείς τον εαυτό του και τους άλλους (Duckworth & Mercer,2006)

Η γλώσσα δηλώνει το πόσο επικοινωνεί ο καθένας με το σώμα του, τι «θέλει να πει» και τι «θέλει να κρύψει» με το σώμα του. Με την έκφραση «μιλάμε με το σώμα», μια έκφραση που όλοι έχουμε χρησιμοποιήσει, εννοούμε το πώς επικοινωνούμε μεταξύ μας, τις κινήσεις μας, την στάση του σώματος μας και τις εκφράσεις του προσώπου μας, την βλεμματική επαφή κ.α. Έχει παρατηρηθεί από επιστήμονες διαφόρων ειδικοτήτων, κυρίως όμως ψυχολόγους και γιατρούς, πως με το σώμα εκφραζόμαστε περισσότερο και καλύτερα απ' ότι με τον γραπτό ή προφορικό λόγο. Την επικοινωνία αυτή την έχουν ονομάσει «Γλώσσα του Σώματος» ή «μη λεκτική επικοινωνία».

Στόχος λοιπόν της εργασίας μας είναι να ορίσουμε την διεκδικητικότητα και τις προϋποθέσεις κάτω από τις οποίες εμφανίζεται, να περιγράψουμε την μεθοδολογία μέτρησης της, και να αναδείξουμε όλες τις διαστάσεις της διεκδικητικής συμπεριφοράς, συσχετίζοντας την με τα χαρακτηριστικά προσωπικότητας, τα κίνητρα, τα συναισθήματα, και το status. Επίσης θα ερευνήσουμε αν υπάρχουν διαφορές μεταξύ ανδρών και γυναικών τόσο ως προς την διεκδικητική συμπεριφορά και αν είναι οικουμενική. Όσον αφορά την γλώσσα του σώματος θα αναλύσουμε την συμβολή των μη – λεκτικών στοιχείων (εκφράσεις προσώπου, βλεμματική επαφή, χαμόγελο, άγγιγμα, στάση του σώματος και εγγύτητα) στην έκφραση της διεκδικητικής συμπεριφοράς. Επίσης θα δούμε τον τρόπο που χρησιμοποιούν την μη λεκτική επικοινωνία τα δύο φύλα, και αν τελικά υπάρχει μια παγκόσμια γλώσσα του σώματος (δηλαδή εάν πολλές κινήσεις είναι κοινές ανά τον κόσμο), Τέλος θα κάνουμε μία αναφορά στο αν μπορούν τα άτομα να ελέγξουν τα μη λεκτικά στοιχεία, μέσω προσπαθειών εξαπάτησης και θα αναφερθούμε και στις διαδικασίες εκπαίδευσης πάνω στην μη λεκτική διεκδικητικότητα.

2. Διεκδικητική συμπεριφορά (assertiveness)

2.1 Ιστορική αναδρομή

Το ενδιαφέρον για την διεκδικητική συμπεριφορά ξεκίνησε από πολύ παλιά. Οι γιατροί Andrew Salter (1949) και Joseph Wolpe (1958) είχαν δείξει μεγάλο ενδιαφέρον για θεραπευτικές τεχνικές πάνω στην εκπαίδευση της διεκδικητικότητας (assertive training). Ωστόσο, η μεθοδολογία για την μέτρηση της ή την αξιολόγηση των τεχνικών εκπαίδευσης ήρθαν το 1970 με την εργασία του McFall και των συνεργατών του (McFall & Lillesand, 1971, McFall & Marston, 1970, McFall & Twentyman, 1973). Από εκείνη τη στιγμή, έχουν διεξαχθεί αρκετές μελέτες που έχουν διεξαχθεί, ασχολούνται με τη θεραπεία κυρίως της μη-διεκδικητικής συμπεριφοράς. Ως μη διεκδικητική συμπεριφορά θεωρούμε την επιθετική συμπεριφορά, όπου ουσιαστικά το άτομο συμπεριφέρεται ως θύτης, παραβιάζοντας τα δικαιώματα των άλλων ή την παθητική συμπεριφορά όπου γίνεται θύμα και δέχεται παθητικά, συμπεριφορές οι οποίες παραβιάζουν τα δικά του δικαιώματα.

2.2 Ορισμός διεκδικητικότητας

Η διεκδικητικότητα βασίζεται στην προϋπόθεση ότι κάθε άτομο έχει δικαιώματα που δεν εξαρτώνται από την κοινωνική του θέση ή ιδιότητα. Πρόκειται για το δικαίωμα να εκφράζει την άποψη του, να επικοινωνεί σωστά με τους άλλους, χωρίς να παραβιάζει τα δικαιώματα τους. Υπάρχουν τρεις βασικοί τύποι επικοινωνίας: ο παθητικός, ο διεκδικητικός και ο επιθετικός. Η παθητικότητα αποδυναμώνει τόσο την ικανότητά μας να ακουστούμε, όσο και να γίνει σεβαστό αυτό που λέμε. Η επιθετικότητα δείχνει έναν τρόπο διεκδίκησης του αποτελέσματος, που δεν στηρίζεται στον αμοιβαίο σεβασμό. Μόνο η διεκδικητικότητα εξασφαλίζει τις βάσεις για σωστή επικοινωνία, τοποθετώντας τις δύο πλευρές στο ίδιο επίπεδο. Οι περισσότεροι άνθρωποι δεν είναι διεκδικητικοί από φόβο μην δυσαρεστήσουν τους άλλους και δεν γίνουν αρεστοί. Παρόλα αυτά ακόμη και αν μπορούν να αποφύγουν με αυτόν τον τρόπο κάποιες άμεσες δυσαρέσκειες, μπορεί να ριψοκινδυνεύσουν μια σχέση μακροπρόθεσμα αν αρνούνται να είναι διεκδικητικοί και μετά νιώθουν ότι τους εκμεταλλεύονται συνεχώς.

Στην βιβλιογραφία με τον όρο διεκδικητικότητα εννοούμε την ικανότητα του ατόμου, να έρχεται σε επαφή με το περιβάλλον του, να μπορεί να εκφράσει τις απαιτήσεις του, καθώς

και την ικανότητά του να τις πραγματοποιήσει (Ευθυμίου, 2000). Οι Alberti & Emmons (2001) όρισαν την διεκδικητική συμπεριφορά ως «τη συμπεριφορά που επιτρέπει σε ένα πρόσωπο να ενεργήσει κατά τον καλύτερο τρόπο ώστε να υπερασπιστεί τα συμφέροντά του, ή να σταθεί όρθιο για τον εαυτό του, χωρίς να διακατέχεται από αδικαιολόγητο άγχος. Επίσης να εκφράζει τα δικαιώματά του χωρίς να παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων". Διάφοροι ορισμοί θεωρούν την έκφραση συναισθημάτων ως βασικό στοιχείο της διεκδικητικότητας. Ο Wolpe (1969) παραδείγματος χάριν, αντιλαμβάνεται τη διεκδικητικότητα ως «την κατάλληλη έκφραση προς ένα άλλο πρόσωπο οποιουδήποτε συναισθήματος εκτός του άγχους». Η εισαγωγή βέβαια της ιδέας ενός «κατάλληλου» τύπου έκφρασης είναι ακόμη ασαφής. Επιπροσθέτως ένας άλλος ορισμός θεωρεί ότι «Διεκδικητικότητα είναι το να εκφράζει κανείς τις απόψεις και τις επιθυμίες του άμεσα» (Eisler, 1980).

Ο Lazarus (1973) διέκρινε τέσσερα διαφορετικά είδη της διεκδικητικότητας:

(α) Την ικανότητα να πει κανείς «όχι»

(β) Την ικανότητα να ζητάει χάρες ή να κάνει προτάσεις

(γ) Την ικανότητα έκφρασης θετικών και αρνητικών συναισθημάτων και

(δ) Την ικανότητα έναρξης, συνέχισης και τερματισμού γενικών συζητήσεων.

Οι τέσσερις αυτές διαστάσεις μπορούν να συνοψιστούν στις εξής τέσσερις κατηγορίες (Lorr, More και Mansueto, 1980):

(α) Την υπεράσπιση των δικαιωμάτων,

(β) Την ανεξαρτησία

(γ) Το Κοινωνικό Δυναμισμό και

(δ) Την Ευθύτητα.

Αργότερα οι Rich και Schroeder (1976) εμπλούτισαν την διάσταση των συναισθημάτων χωρίζοντας την ουσιαστικά σε δύο κατηγορίες: i) Την ικανότητα να εκφράζονται θετικά συναισθήματα και στοργή και ii) Την ικανότητα έκφρασης

δικαιολογημένων εχθρικών και αρνητικών συναισθημάτων. Οι ερευνητές πιστεύουν ότι αυτές οι δύο κατηγορίες από μόνες τους είναι ικανές να ορίσουν την διεκδικητικότητα ως « την ικανότητα αναζήτησης, διατήρησης ή ενίσχυσης μιας διαπροσωπικής αλληλεπίδρασης μέσα από μια έκφραση συναισθημάτων ή επιθυμιών» (Rich και Schroeder, 1976). Οι Galassi & Galassi (1978) και επεκτείνουν τα προηγούμενα θεωρώντας ότι η διεκδικητική συμπεριφορά εμπεριέχει τις παρακάτω κατηγορίες:

1. Την ανταλλαγή φιλοφρονήσεων
2. Την έκφραση προσωπικών αιτημάτων,
3. Την έναρξη και διατήρηση μιας συζήτησης
4. Την υπεράσπιση δικαιωμάτων
5. Την ικανότητα του ατόμου να πει όχι και
6. Την έκφραση των προσωπικών του απόψεων, ανεξάρτητα από το αν είναι δυσαρέσκειας, θυμού ή θετικών συναισθημάτων.

Από τους ορισμούς προκύπτει ότι η διεκδικητική συμπεριφορά εμπεριέχει τόσο γνωστικά όσο και συναισθηματικά στοιχεία που την προσδιορίζουν.

Η προέλευση μη –διεκδικητικών συμπεριφορών ίσως να προέρχεται από την παιδική ηλικία, η οποία αποτελεί μία διαδικασία κοινωνικοποίησης, όπου δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στους καλούς τρόπους και την αυτοσυγκράτηση, παρέχοντας έτσι το υπόβαθρο για υποκριτικούς και υπερβολικά αμυντικούς τρόπους συμπεριφοράς (Scott, 1979). Άλλοι υποστηρίζουν ότι μπορεί να προέρχεται από την προσωπικότητα του ατόμου (πχ. Bouchart, Lalonde & Gagnon, 1988) και άλλοι από την θέση του ατόμου στην κοινωνία (πχ. Schroeder, Rakos & Moe, 1983). Μερικά άτομα, ωστόσο, μπορεί να μην έχουν διεκδικητικές τάσεις, είτε επειδή ποτέ δεν είχαν την ευκαιρία απόκτησή τους, είτε γιατί δεν τις χρειάστηκαν.

2.3 Μεθοδολογία μέτρησης της διεκδικητικότητας

Σημαντικό είναι να αναπτύξουμε τις μεθοδολογίες μέτρησης της διεκδικητικής συμπεριφοράς όπως παρουσιάζονται μέχρι σήμερα στις βιβλιογραφίες. Οι μέθοδοι μέτρησης είναι οι Κλίμακες αυτό-αναφοράς και τα παιχνίδια ρόλων. Δεν υπάρχει αποδεδειγμένα καμία μέθοδος η οποία να υπερτερεί ή να υστερεί απέναντι στις άλλες. Επιπλέον, επειδή η διεκδικητική συμπεριφορά μπορεί να προσεγγιστεί από διαφορετικές οπτικές γωνίες, ο κάθε ερευνητής κρίνει ποια σε κάθε περίπτωση είναι η καταλληλότερη κλίμακα μέτρησης.

2.3.1 Κλίμακες Αυτό-αναφοράς

Η διεκδικητικότητα μετριέται με την κλίμακα του Rathus. Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 30 ερωτήσεις και δημιουργήθηκε από τον Rathus για να μετρήσει την αλλαγή στη συμπεριφορά ως αποτέλεσμα εξάσκησης πάνω στη διεκδικητικότητα. Οι ερωτήσεις βασίζονται κυρίως σε περιπτώσεις που περιγράφηκαν από τους Wolpe (1969) και Wolpe & Lazarus (1966) και στις κλίμακες του Allport (1961). Το ερωτηματολόγιο περιγράφει διάφορες διεκδικητικές και μη διεκδικητικές διαπροσωπικές συμπεριφορές και τα άτομα καλούνται να εκφράσουν, σε μία κλίμακα επτά διαβαθμίσεων, το βαθμό στον οποίο οι συμπεριφορές αυτές τους εκφράζουν. Η βαθμολόγηση γίνεται σε μία κλίμακα επτά διαβαθμίσεων (όπου το -3 δηλώνει ότι «Δεν με χαρακτηρίζει, δεν με περιγράφει καθόλου» και το +3 «Με χαρακτηρίζει και με περιγράφει απολύτως», ενώ «Μου είναι ουδέτερη» παίρνει 0). Γίνεται άθροιση των απαντήσεων, μερικές από τις οποίες βαθμολογούνται αντίστροφα. Το άθροισμα τους διαιρείται διά του 30 (που είναι και ο αριθμός του συνόλου των απαντήσεων). Επομένως η τελική βαθμολογία κυμαίνεται από το 1 μέχρι 6. Όσο πιο υψηλή είναι η βαθμολογία τόσο πιο έντονη διεκδικητική συμπεριφορά παρουσιάζει ο εξεταζόμενος. Η αξιοπιστία εσωτερικής συνέπειας (συντελεστής άλφα) κυμαίνεται από $\alpha=0,77$ έως $\alpha=0,87$ και η αξιοπιστία επαναληπτικών μετρήσεων κυμαίνεται από $0,79-0,86$. Η ελληνική έκδοση του ερωτηματολογίου έγινε με τη μέθοδο της αντίστροφης μετάφρασης. Τα ψυχομετρικά χαρακτηριστικά της κλίμακας στην αρχική της μορφή είναι ικανοποιητικά.

Οι Lorr & More (1980) ανέπτυξαν μια σειρά από κλίμακες που μπορούν να μετρήσουν τις τέσσερις διαστάσεις της διεκδικητικότητας που πρότεινε ο Lazarus. Η μέτρηση των τεσσάρων αυτών διαστάσεων γίνεται πάλι μέσω ενός ερωτηματολογίου αυτό – αναφοράς που ονομάζεται «PRI» (Personal Relations Inventory). Το Personal Inventory

ReIations (PRI) αποτελείται από 100 ερωτήσεις σωστού – λάθους. Κάθε μία από τις τέσσερις κλίμακες της διεκδικητικότητας αποτελείται από 10 ερωτήσεις που βαθμολογούνται ως σωστές και 10 ως λάθος. Το Personal Inventoryt ReIations (PRI) σχεδιάστηκε για να μετρήσει τέσσερις διαστάσεις της διεκδικητικής συμπεριφοράς :

α) Την κοινωνική διεκδικητικότητα: είναι η διάθεση και η ικανότητα του ατόμου να ξεκινήσει, να διατηρήσει , ή να τερματίσει εύκολα και άνετα τις κοινωνικές αλληλεπιδράσεις που αφορούν φίλους ή γνωστούς, αγνώστους ή μορφές εξουσίας.

β) Η υπεράσπιση δικαιωμάτων: αντανακλά την δυνατότητα του ατόμου να διεκδικήσει τα δικαιώματά του ή να αρνηθεί παράλογα αιτήματα άλλων.

γ) Ευθύτητα: είναι η διάθεση του ατόμου να ηγηθεί άμεσα, ή να επηρεάσει τις προβληματικές διαπροσωπικές του σχέσεις ώστε να αναλάβει δράση, πρωτοβουλίες ή να προβεί στην ανάληψη των ευθυνών του.

δ) Ανεξαρτησία: ορίστηκε ως η διάθεση για ενεργή αντίσταση, είτε ομαδικά είτε ατομικά, απέναντι στην πίεση για συμμόρφωση, καθώς και η ενθάρρυνση έκφρασης προσωπικών απόψεων και πεποιθήσεων.

Οι Crowne-Marlowe (1960) πρόσθεσαν και μία πέμπτη διάσταση, την κοινωνική σκοπιμότητα.

Τέλος η κλίμακα των Galasi et al. (1974) σχεδιάστηκε για τον φοιτητικό πληθυσμό και ονομάστηκε «Κολεγιακή Κλίμακα Αυτο-αναφοράς» (CSES) . Αποτελείται από 50 ερωτήσεις αυτό-αναφοράς και χρησιμοποιεί για τη βαθμολόγηση των απαντήσεων μια πενταβάθμια (0-4) κλίμακα Likert με 21 θετικά διατυπωμένες ερωτήσεις και 29 αρνητικά. Μετράει τις τρεις διαστάσεις της διεκδικητικότητας ως εξής:

α) Η θετική διεκδικητικότητα, η οποία αποτελείται από την έκφραση συναισθημάτων αγάπης, στοργής, θαυμασμού , αποδοχής και συμβιβασμού.

β) Η αρνητική διεκδικητικότητα, η οποία περιλαμβάνει εκφράσεις δικαιολογημένων συναισθημάτων θυμού, διαφωνία, δυσαρέσκεια και ενόχληση, Και

γ) Η αυταπάρνηση, η οποία περιλαμβάνει υπερβολικά απολογητική συμπεριφορά, υψηλό διαπροσωπικό άγχος και υπερβολική ανησυχία για τα συναισθήματα των άλλων. Η κλίμακα επίσης δείχνει το επίπεδο διεκδικητικότητας ενός ατόμου σε διάφορα διαπροσωπικά πλαίσια, όπως είναι η οικογένεια, οι άγνωστοι, οι συναδελφικές σχέσεις στην εργασία, πρόσωπα εξουσίας, αντίθετο φύλο και συνομήλικοι. Η συνολική βαθμολογία προέρχεται από την άθροιση των θετικών ερωτήσεων όσο και των αντίστροφων ερωτήσεων. Οι χαμηλές βαθμολογίες είναι ενδεικτικές μιας γενικευμένης μη διεκδικητικής συμπεριφοράς. Επίσης εφαρμόζεται τόσο σε υγιή όσο και σε κλινικό πληθυσμό.

Κλίμακες που χρησιμοποιούνται για να μετρηθεί η διεκδικητική συμπεριφορά, εκτός από αυτές που αναπτύξαμε προηγουμένως, είναι και οι ακόλουθες: η κλίμακα επίλυσης συγκρούσεων (McFall & Lillesand, 1971), η κλίμακα αυτο-έκφρασης ενηλίκων (Gay, Hollandsworth, & Galassi, 1975), η κλίμακα συστολής (Bates & Zimmerman, 1971), η κλίμακα διεκδικητικότητας των Gambrell & Richey (Gambrell & Richey, 1975), η κλίμακα διεκδικητικότητας του Lawrence (Lawrence, 1970), η κλίμακα καταγραφής περιστασιακής δράσης (Friedman, 1969), και η κλίμακα καταγραφής διαπροσωπικών καταστάσεων (Goldsmith & McFall, 1975). Σε γενικές γραμμές η μέτρηση της διεκδικητικότητας γίνεται και εξαρτάται από το είδος της μέτρησης και της επικρατούσας κοινωνικής κατάστασης (Eisler, Hersen, & Miller, 1973, Goldsmith & McFall, 1975, McFall & Marston, 1970).

Εν κατακλείδι, η μέτρηση της διεκδικητικής συμπεριφοράς θα πρέπει να επικεντρωθεί στην εξέταση διαφορετικών αποτελεσμάτων που σχετίζονται με την ποικιλομορφία των καταστάσεων και όχι απλώς με το πως αυτές σχετίζονται με μία συνολική βαθμολογία στις κλίμακες αυτό-αναφοράς (Gambrell και Richey 1975).

2.3.2 Role-playing

Η συμπεριφορική αξιολόγηση της διεκδικητικότητας επιτυγχάνεται και μέσα από παιχνίδια ρόλων (Role – playing) όπου οι αλληλεπιδράσεις είτε καταγράφονται σε βίντεο είτε γίνονται ζωντανά, μπροστά σε κοινό, το οποίο συμμετέχει στο πείραμα. Τα role playing ποικίλουν σε μεγάλο βαθμό από μελέτη σε μελέτη, τόσο ως προς τον τρόπο παρουσίασης (μαγνητοσκοπημένα ή ζωντανά) όσο και ως προς τον αριθμό των παρουσιαζόμενων ερεθισμάτων (απλά ή πολλαπλά) καθώς και ως προς την απόκριση των

ατόμων. Παράδειγμα οι McFall και Marston (1970), οι McFall και Lillesand (1971), οι Arkowitz et al. (1975), και οι Longin και Rooney (1973), παρουσίασαν στους συμμετέχοντες μόνο μαγνητοσκοπημένες συμπεριφορές, ενώ οι McFall και Lillesand (1971) και Snyder (1972) χρησιμοποίησαν πολλαπλές καταστάσεις, οι οποίες είχαν ηχογραφηθεί. Οι Weinman, Gelbart, Wallace, και Post (1972), ο Rathus (1972), Οι Eisler, Hersen, και Miller (1973) και οι Hersen, et al., (1973), παρουσίασαν τα υπό μελέτη ερεθίσματα σε ζωντανό role playing, ενώ οι Galassi, Galassi, και Litz (1974), οι Galassi, Kostka, και Galassi (1975), ο Friedman (1971) και οι Arkowitz et al. (1975) παρουσίασαν πολλαπλές καταστάσεις σε ζωντανό role playing.

Οι Heimberg, Montgomery, Madsen & Heimberg, (1977) στο άρθρο τους περιγράφουν εύστοχα την βαθμολόγηση της διεκδικητικής συμπεριφοράς των βιντεοσκοπημένων Role playing. Τα βιντεοσκοπημένα Role playing συνήθως παρουσιάζονται σε μία ομάδα κριτών οι οποίοι βαθμολογούν τις διεκδικητικές συμπεριφορές που καταγράφηκαν. Οι αποφάσεις που καλούνται να πάρουν σχετίζονται συνήθως με τις ακόλουθες παρατηρούμενες συμπεριφορές: (α) τη διάρκεια της βλεμματικής επαφής με το άλλον συμμετέχοντα (β) τη συχνότητα που χαμογελούν, (γ) τη διάρκεια της απάντησης, (δ) την καθυστέρηση της απόκρισης, (ε) την ένταση της ομιλίας, (στ) την ευχέρεια του λόγου, (ζ) τη συμμόρφωση, (η) τα αιτήματα για αλλαγή συμπεριφοράς εκ μέρους του ανταγωνιστή που συμμετέχει στο πείραμα, (θ) την επιρροή που ασκείται και (ι) γενικά τη συνολική βαθμολογία της διεκδικητικότητας. Στη συνέχεια οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε δύο ομάδες: (α) σε ομάδα υψηλής διεκδικητικότητας και (β) σε ομάδα με χαμηλή διεκδικητικότητα με βάση τη συνολική βαθμολογία. Τέλος γίνεται η μελέτη των στοιχείων και των αιτιών που συνέβαλλαν ώστε η ομάδα υψηλής διεκδικητικότητας να πετύχει υψηλότερα σκορ.

Οι συμμετέχοντες στα Role playing μπορεί να αλληλεπιδράσουν με επιλεγμένα άτομα από τον πειραματιστή (Bander, Steinke, Allen, & Mosher, 1975), σε προσομιώσεις που αντιπροσωπεύουν κοινωνικές καταστάσεις (Curran, 1975, Curran & Gilbert, 1975), ή και σε συνομιλίες με ξένους, που έχουν επιλεγεί με τυχαίο τρόπο (Goldsmith & McFall, 1975, Gutride, Goldstein, και Hunter, 1973). Κάποιοι συμμετέχοντες έχουν προετοιμαστεί από τους πειραματιστές για την αλληλεπίδραση τους στα πειράματα (π.χ., Curran, 1975), ενώ σε άλλους δεν έγινε καμία προσπάθεια (π.χ., Gutride et al., 1974)

Η εξαπάτηση έχει ευρέως χρησιμοποιηθεί ως μία μέθοδος εκτίμησης διεκδικητικών συμπεριφορών. Περιλαμβάνει συνήθως ένα τηλεφώνημα στα σπίτια των υπό μελέτη υποκειμένων. Ο καλών αναφέρει συνήθως ότι είναι πωλητής περιοδικού, εκπρόσωπος μίας λέσχης βιβλίου, σύμβουλος εθελοντικής εργασίας, ο οποίος εμφανίζεται αρκετά απαιτητικός προς τα υποκείμενα (Kazdin, 1974, McFall & Lillesand, 1971, McFall & Marston, 1970). Οι απαντήσεις των υποκειμένων μαγνητοφωνούνται και βαθμολογούνται. Παρόλο που τα αποτελέσματα με τις τηλεφωνικές κλήσεις θεωρήθηκαν αρχικά ως πολλά υποσχόμενα, δεν είχαν τα αναμενόμενα αποτελέσματα, ωστόσο κρίθηκαν ως στατιστικώς σημαντικά. (Heimberg, Montgomery, Madsen & Heimberg, 1977). Παρόμοιες μεθόδους χειραγώγησης χρησιμοποιήθηκαν πειραματικά και με την συμμετοχή φοιτητών (Friedman, 1969). Ωστόσο τέτοιες μέθοδοι εγείρουν ηθικούς προβληματισμούς και σήμερα ούτως ή άλλως θεωρούνται αναχρονιστικές. Οι McFall και Twentyman (1973) προτείνουν ότι οι ερευνητές θα πρέπει πρώτα να ενημερώνουν τους συμμετέχοντες ότι θα πρέπει να τηρούνται διακριτικά τέτοια όρια.

Οι Nietzel & Bernstein (1976) αντιμετώπισαν τα role playing με σκεπτικισμό. Υποστήριξαν ότι η διεκδικητική συμπεριφορά μπορεί να χειραγωγηθεί στο role plays ανάλογα με τις οδηγίες που θα δοθούν στα υποκείμενα που διαδραματίζουν τους διάφορους ρόλους. Έτσι εάν οι απαιτήσεις του ερευνητή είναι υψηλές, αυτό επιδρά τόσο στην θετική όσο και στην αρνητική διεκδικητική συμπεριφορά. Παρατηρούνται υψηλά επίπεδα βαθμολόγησης και μειωμένος χρόνος αποκρίσεων των συμμετεχόντων που θα βαθμολογούσαν την συμπεριφορά.

2.4 Προέλευση διεκδικητικής συμπεριφοράς

Το πώς θα συμπεριφερθεί ένα άτομο εξαρτάται τόσο από την προσωπικότητα του όσο και από τις καταστάσεις κάτω από τις οποίες καλείται να συμπεριφερθεί με συγκεκριμένο τρόπο. Δηλαδή, σε μία παρόμοια κατάσταση, αλλιώς θα συμπεριφερθούμε απέναντι στην σύζυγο μας και αλλιώς απέναντι στο αφεντικό μας στην δουλειά. Εμπειρικά, γνωρίζοντας την προσωπικότητα κάποιων οικείων προσώπων μας, μπορούμε να προβλέψουμε το πώς θα συμπεριφερθούν σε μία κατάσταση βασιζόμενοι τόσο στην ιδιοσυγκρασία τους όσο και στις παρελθούσες αντιδράσεις τους σε παρόμοιες καταστάσεις.

Με λίγα λόγια η διεκδικητική συμπεριφορά οφείλεται τόσο σε ενδογενείς παράγοντες (χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου) όσο και σε εξωγενείς (στις διάφορες συνθήκες).

2.4.1 Διεκδικητικότητα και χαρακτηριστικά προσωπικότητας

Από το 1980 και μετά άρχισε σιγά-σιγά να αναπτύσσεται μια δομή της προσωπικότητας που μπορούσε να περιγραφεί από πέντε ευρείς παράγοντες (Big Five), οι οποίοι αποτελούνταν από συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, ικανά να περιγράψουν την ανθρώπινη συμπεριφορά στις διάφορες εκφάνσεις της (Barrick & Mount, 1991, Hough, 1992). Παρουσιάζουμε, λοιπόν, τους παράγοντες αυτούς με μια σύντομη περιγραφή όπως αναφέρονται από τους Mount, Barrick & Strauss (1999) με τα επίθετα μαζί με τα οποία τους συνθέτουν:

- *Εξωστρέφεια* (Extraversion): κοινωνικός, ομιλητικός, ισχυρογνώμων, ενεργητικός, φιλόδοξος, δραστήριος
- *Συγκαταβατικότητα* (Agreeableness): συνεργάσιμος, φερέγγυος, καλοπροαίρετος, συμπονετικός, ευγενικός, ευέλικτος, καλόκαρδος, ανεκτικός, δείχνει ενδιαφέρον
- *Ευσυνειδησία* (Conscientiousness): υπεύθυνος, αξιόπιστος, οργανωμένος, έχει θέληση για επιτυχία, αφοσιωμένος, διεξοδικός, οργανωτικός, εργάζεται σκληρά
- *Συναισθηματική Σταθερότητα* (Emotional Stability): ήρεμος, ασφαλής, δεν είναι νευρωτικός, δεν ταραάζεται εύκολα
- *Δεκτικότητα στην Εμπειρία* (Openness to Experience): αισθητικά ευαίσθητος, έχει φαντασία, ελεύθερο πνεύμα, διανοούμενος, περίεργος (εννοείται εδώ διερευνητικός), ανοιχτόμυαλος, καινοτόμος, γνήσιος, έξυπνος

Σε μία έρευνα οι Bouchart, Lalonde & Gagnon (1988), χρησιμοποίησαν την κλίμακα μέτρησης των πέντε παραγόντων του Norman προκειμένου να αναλύσουν την εγκυρότητα της διεκδικητικότητας και την συσχέτιση της σε τρεις διαφορετικές μελέτες συσχέτισης. Οι τρεις αυτές μελέτες ήταν με ερωτηματολόγια αυτοαναφοράς, με αυτοπαρατήρηση σε

εργαστήριο μέσα από παιχνίδια ρόλων (role playing) και από τη βαθμολόγηση των συμπεριφορών των ατόμων. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι υπήρχε σημαντική θετική συσχέτιση μεταξύ της διεκδικητικότητας και της εξωστρέφειας, ενώ οι βαθμολογήσεις των παρατηρητών έδειξαν συσχέτιση με τους παράγοντες της συγκαταβατικότητας, ευσυνειδησίας και τέλος του πολιτισμικού πλαισίου.

Οι Rushton et al. (1989), μελέτησαν κατά πόσον κάποια χαρακτηριστικά προσωπικότητας της κλίμακας του Eysenck (Eysenck Personality Questionnaire) σχετίζονται με την διεκδικητική συμπεριφορά. Για να μετρήσουν την διεκδικητική συμπεριφορά χρησιμοποίησαν την σχετική κλίμακα της δοκιμασίας «Interpersonal Behavior Survey (IBS)» των Mauger & Adkinson (1980). Η κλίμακα αποτελείται από 24 ερωτήσεις, οι οποίες έχουν τόσο θετική βαθμολόγηση (παράδειγμα: «Συνήθως μιλάω στο άτομο το οποίο με αδικεί») όσο και αρνητική (« Σπάνια ασκώ κριτική σε άλλα άτομα»). Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η διεκδικητικότητα σχετίζεται θετικά με την εξωστρέφεια. Την σχέση της διεκδικητικής συμπεριφοράς με την εξωστρέφεια υποστηρίζουν και οι Lobel, Bar-Nof και Winch (1988). Μελέτησαν τις διαφορές μεταξύ των δύο τύπων προσωπικότητας (τύπος A και B) σε διάφορες καταστάσεις. Βρέθηκε ότι ο Τύπος A (στα χαρακτηριστικά του οποίου είναι και η ανταγωνιστικότητα, η υψηλή ανάγκη για επίτευξη, η βιασύνη, η ανυπομονησία κ.α) σχετίζεται πιο πολύ με την διεκδικητικότητα σε διάφορες καταστάσεις.

2.4.2 Σχέση διεκδικητικότητας με τα συναισθήματα

Οι Πατέρας και Πολύτιμου (2008) διεξήγαγαν μία έρευνα προκειμένου να συσχετίσουν την διεκδικητική συμπεριφορά με την ενσυναίσθηση. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι το δείγμα του ελληνικού φοιτητικού πληθυσμού που χρησιμοποίησαν, παρουσίαζε υψηλό βαθμό διεκδικητικότητας, η οποία συσχετίζεται θετικά με τη «θυμική» ενσυναίσθηση και την «ενσυναίσθητη ανησυχία». Σημαντικό είναι το εύρημα ότι δεν συσχετιζόταν με άλλους κοινωνικούς παράγοντες όπως το μορφωτικό επίπεδο γονέων, οι συνθήκες διαβίωσης κ.α. Η διαφορά μεταξύ της «θυμική» ενσυναίσθησης με την «ενσυναίσθητη ανησυχία» είναι ότι η «θυμική ενσυναίσθηση» αξιολογεί τα συναισθήματα ενδιαφέροντος, φροντίδας και συμπάθειας του ατόμου για τους άλλους και η «ενσυναίσθητη ανησυχία» αξιολογεί συναισθήματα ανησυχίας και άγχους (Moore, 1990).

Επίσης υπάρχουν και μελέτες οι οποίες εστιάζουν σε μία αντίστροφη σχέση μεταξύ επιθετικότητας και ενσυναίσθησης (Feshbach & Feshbach,1969, Hogan,1973, Mehrabian & Epstein,1972). Έχει υποστηριχθεί η άποψη ότι η χαμηλή ενσυναίσθηση είναι ένας σημαντικός παράγοντας στην πρόβλεψη της επιθετικότητας . Ο Rakos (1991) προτείνει ότι η ενσυναίσθηση περιλαμβάνει τη δύναμη και τη διεκδικητικότητα ως χαρακτηριστικά της κοινωνικής καταλληλότητας που έχουν συνδεθεί με μία ευρεία και πολυδιάστατη εκδήλωση συμπεριφορών και ιδιαίτερα με την επικοινωνία. Πάντως και η ενσυναίσθηση και η διεκδικητικότητα τις τελευταίες δύο δεκαετίες θεωρούνται σημαντικές κοινωνικές δεξιότητες για την προσωπική και επαγγελματική βελτίωση (Fensterheim & Baer,1975).

2.4.3 Κίνητρα διεκδικητικής συμπεριφοράς

Η έννοια των κινήτρων έχει προκύψει από την ανάγκη που έχουμε να εξηγήσουμε κάποιες συμπεριφορές (Βασιλάκη, 2005). Τα κίνητρα παρωθούν την δραστηριότητα. Μπορούν να οριστούν ως «ένας γενικός όρος που δόθηκε σε μία υποβόσκουσα κατάσταση η οποία συμπεραίνεται ότι υπάρχει και ενεργοποιεί τη συμπεριφορά, προκαλώντας την να συμβεί» (Stratton & Hayes, 1988). Βάση λοιπόν αυτού του ορισμού καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι τα κίνητρα παίζουν πρωταρχικό ρόλο στην διεκδικητική συμπεριφορά, καθώς αποτελούν το έναυσμα ενεργοποίησης της, ειδικά όταν μιλάμε για παθητικές συμπεριφορές. Όμως ακόμη και στην αναστολή της επιθετικής συμπεριφοράς παίζουν το ρόλο τους, κυρίως με την μορφή των «αντι-κινήτρων». Πάντως ως κινητοποιημένη συμπεριφορά ορίζουμε την συμπεριφορά που έχει ένα στόχο. Δηλαδή πρόκειται για μία συμπεριφορά που έχει κάποια λειτουργία και κατά την οποία τα κίνητρα μας ωθούν να κάνουμε κάτι. (Βασιλάκη, 2005).

Πριν αναλύσουμε το ρόλο των κινήτρων στην διεκδικητικότητα θα αναφερθούμε στους τρόπους μέτρησης τους. Πολλοί ερευνητές (Winter, 1973, McClelland, 1979, Fodor,1984,1985 κ.α) χρησιμοποίησαν το Thematic Apperception Test (TAT) των Bellack & Abrams (1996). Πρόκειται για μία δοκιμασία που ανήκει στα λεγόμενα προβολικά ψυχομετρικά τεστ. Η διαδικασία αξιολόγησης βασίζεται στην κατασκευή και εξιστόρηση ολοκληρωμένων ιστοριών με αρχικό ερέθισμα εικόνες ανθρώπων σε διάφορες καταστάσεις. Σκοπός είναι να προβληθούν τα στοιχεία της προσωπικότητας και της συναισθηματικής κατάστασης του υπό εξέταση ατόμου. Τα δομικά στοιχεία τα οποία «προβάλλονται» μέσω

της τεχνικής αυτής είναι οι ανάγκες (needs), οι εξωτερικές πιέσεις (press) και τα θέματα (themas). Οι ανάγκες ενεργοποιούν γνωστικές και συμπεριφορικές διεργασίες για την ικανοποίησή τους, οι πιέσεις αναφέρονται σε εξωτερικές συνθήκες που επηρεάζουν το άτομο ενώ τα θέματα προκύπτουν από τον συνδυασμό των αναγκών και των εξωτερικών πιέσεων και συνιστούν τον τρόπο με τον οποίο το άτομο χειρίζεται και συμβιβάζει αυτά τα συνήθως αντικρουόμενα χαρακτηριστικά. Ο εξεταζόμενος παίρνει την οδηγία να φανταστεί την αιτία που οδήγησε στην απεικονιζόμενη κατάσταση, να περιγράψει την κατάσταση αυτή, να αναφερθεί στις σκέψεις και τα συναισθήματα των εμπλεκόμενων και να προβεί σε μια εκτίμηση της τελικής έκβασης της κατάστασης. Η ανάλυση περιεχομένου -δηλαδή τα θέματα που εξετάζονται με την ερμηνεία του τεστ είναι: 1. Τα χαρακτηριστικά του ήρωα, 2. Τα κίνητρα, 3. Οι ανάγκες και τα συναισθήματα, 4. Οι πιέσεις του περιβάλλοντος κ.α.

Ο Winter (1973) χορήγησε το T.A.T για να μετρήσει την δύναμη των κινήτρων και την διαφοροποίησή τους από άτομο σε άτομο. Οι McClelland (1979) και Fodor (1984,1985) έκαναν μία επιλογή καρτών κατά την χορήγηση όπου προτιμήθηκαν κάρτες που μπορούσαν να αποσπάσουν πιο εύκολα πληροφορίες από τους συμμετέχοντες για τα κίνητρα. Τέλος οι Schultheiss & Bronstein (2001), κατέληξαν σε επτά κάρτες οι οποίες πληρούσαν καλύτερες προϋποθέσεις ανίχνευσης των κινήτρων επίτευξης. Οι Schultheiss et al. (2005) υπέθεσαν ότι τα υψηλά επίπεδα τεστοστερόνης στον οργανισμό παρακινούν τις κυριαρχικές συμπεριφορές, συνεπώς ο ρόλος τους θα παίζει σημαντικό ρόλο στην διεκδικητικότητα. Αυτήν την υπόθεση τους την σύνδεσαν με τα υψηλά κίνητρα. Βρήκαν ότι τα υψηλά κίνητρα συνδέονται με την αύξηση της τεστοστερόνης στον οργανισμό άρα και με την διεκδικητική συμπεριφορά. Οι Fodor, Wick & Hartsen (2006) βρήκαν ότι οι συμμετέχοντες με υψηλό κίνητρο επίτευξης οι οποίοι είχαν παρακολουθήσει μέσω της προβολής βίντεο ένα άτομο που εμφάνιζε διεκδικητική συμπεριφορά είχαν στατιστικώς σημαντική ενεργοποίηση των μετωπιαίων περιοχών του εγκεφάλου.

Τα κίνητρα ενεργοποιούν και τις κοινωνικές διαστάσεις της συμπεριφοράς. Εξ ορισμού, τα άτομα που διαθέτουν ισχυρή κινητήρια δύναμη έχουν μία διαρκή και ασυνείδητη ικανότητα να αντλούν συναισθηματική ευχαρίστηση όταν αλληλεπιδρούν με άλλους ανθρώπους (Winter, 1973). Αυτά τα άτομα συνήθως ανεβαίνουν ψηλά στην ιεραρχία, κάνοντας καριέρα, γίνονται προϊστάμενοι γραφείων, διευθυντικά στελέχη κλπ. Αυτό τους δίνει την δυνατότητα

να έχουν επιρροή στο κοινωνικό περιβάλλον τους και, συνεπώς, να ικανοποιήσουν τα κίνητρα τους (Winter, 1973).

2.4.4 Η Κοινωνική διάσταση της διεκδικητικότητας

Είναι σημαντικό η αξιολόγηση της διεκδικητικής συμπεριφοράς να γίνει λαμβάνοντας υπόψη μας το κοινωνικό πλαίσιο στο οποίο δραστηριοποιείται το άτομο. Συγκεκριμένα πρέπει να δούμε ποια χαρακτηριστικά είναι αποδεκτά από το κοινωνικό σύνολο. Οι Kelly et al.(1980) σε ένα πείραμα που διεξήγαγαν δείχνοντας ένα βίντεο σε 258 φοιτητές τους ζήτησαν να βαθμολογήσουν μέσω ενός ερωτηματολογίου κάποια χαρακτηριστικά. Βρήκαν ότι τα άτομα που εμφανίζουν διεκδικητική συμπεριφορά βαθμολογούνταν με υψηλότερη βαθμολογία τα εξής στοιχεία: κατάλληλη συμπεριφορά, ειλικρίνεια, μόρφωση, τιμιότητα, ευφυΐα, κοινωνικές δεξιότητες, προνόμια, επιτυχία, καλεσμένος σε πάρτι, εκλεγμένος από πολιτεία, ενώ χαμηλότερη βαθμολογία είχαν στα εξής: άκακος, φιλικός, ευχάριστος, ελαστικός, διακριτικός κ.α

Οι Lorr, More και Mansueto, (1980) υποστήριξαν ότι οι τέσσερις διαστάσεις της διεκδικητικότητας (κοινωνική διεκδικητικότητα, υπεράσπιση των δικαιωμάτων, ευθύτητα και ανεξαρτησία) σχηματίζουν μια ιεραρχική δομή και με πιο ευρεία έννοια μπορούν να χαρακτηριστούν και ως στάδια ανάπτυξης. Πιο συγκεκριμένα, η «κοινωνική διεκδικητικότητα» προηγείται και ακολουθεί η «Υπεράσπιση δικαιωμάτων», μόλις αυτές αποκτηθούν, αναπτύσσεται ο έλεγχος της συμπεριφοράς των άλλων, και η «Ανεξαρτησία» ακολουθεί ως μεταγενέστερη και συμβάλλει στην ανάπτυξη της προσωπικότητας. Η εξέλιξη των προηγούμενων σταδίων οδηγεί στην τελευταία διάσταση που είναι η «Ευθύτητα». Η κοινωνική διάσταση της διεκδικητικότητας παίζει ρόλο και στις αξιολογήσεις των συμμετεχόντων (Schroeder, Rakos & Moe, 1983). Βρέθηκε ότι η έκφραση θετικών συναισθημάτων, η κοινωνική αλληλεπίδραση και οι συμπεριφορές που ευνοούν την αλλαγή στάσης αξιολογούνταν με υψηλότερη βαθμολόγηση.

2.5 Διαπολιτισμικότητα

Οι διαπροσωπικές ικανότητες φαίνεται να είναι από τις πιο σημαντικές πτυχές της ανθρώπινης συμπεριφοράς σε όλους τους πολιτισμούς. Οι Δυτικοί πολιτισμοί, κυρίως στον επαγγελματικό τομέα παρουσιάζουν την διεκδικητικότητα ως θετικό χαρακτηριστικό το οποίο εμφανίζεται ως χαρακτηριστικό του συνόλου και μπορεί να προέλθει και μέσα από τις διεργασίες της μάθησης. Πρόκειται για μία συμπεριφορά ή κοινωνική δεξιότητα που μπορεί να τροποποιηθεί μέσω της κατάλληλης κατάρτισης. Ωστόσο, σε πολλούς άλλους πολιτισμούς το να υποστηρίζεις τον εαυτό σου με τον τρόπο που γίνεται στην Δύση, ούτε ενθαρρύνεται και σε ορισμένες περιπτώσεις δεν είναι ούτε ανεκτό. Αυτό πιθανόν συμβαίνει για το λόγο του ότι πρόκειται για κοινωνίες που βασίζονται στην συλλογικότητα και όχι στον ατομοκεντρισμό. Ωστόσο, κάθε πολιτισμός ορίζει μέσω των κανόνων και αξιών του ποια είναι τα αποδεκτά πρότυπα της κοινωνικής αλληλεπίδρασης (Florian & Zernitsky-Shurka, 1987). Έτσι, προκειμένου να βελτιωθεί η κατανόηση της διαπολιτισμικότητας της διεκδικητικής συμπεριφοράς θα πρέπει να αντιμετωπίσουμε πρώτα και να αποσαφηνίσουμε το πώς τα μέλη του κάθε πολιτισμού αντιλαμβάνονται τη συμπεριφορά αυτή στις διάφορες κοινωνικές καταστάσεις.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, οι Florian και Zernitsky-Shurka, (1987) πραγματοποίησαν μία έρευνα που είχε σκοπό να εξετάσει τη σχέση μεταξύ της πολιτιστικής ταυτότητας και του φύλου πάνω στην διεκδικητική συμπεριφορά ανάμεσα σε δύο διαφορετικές κοινωνικο-πολιτισμικές ομάδες (Ισραηλινών –Αραβόφωνων και Ισραηλινών –Εβραίων). Η ανάλυση των αποτελεσμάτων έδειξε μια σημαντική επίδραση πολιτισμικής ταυτότητας με τους Αραβόφωνες να εμφανίζουν λιγότερο διεκδικητική συμπεριφορά. Οι Antonovsky, Meari & Blanck (1978) και Οι Ziv, Green & Gutman (1978) υποστήριξαν ότι ανέμεναν αυτά τα αποτελέσματα λόγω των κοινωνικών χαρακτηριστικών συμπεριφοράς των αραβικών κοινωνιών. Πρότυπα συμπεριφοράς, όπως είναι η υπακοή στην εξουσία, η συμμόρφωση με την ιεραρχική δομή της οικογένειας, η ανάγκη για αυτοελέγχου σε καταστάσεις σωματικού και συναισθηματικού στρες κ.α, που συμφωνούν με τις κοινωνικές και παραδοσιακές τους νόρμες, έρχονται σε προφανή και άμεση αντίθεση με την διεκδικητική συμπεριφορά, όπως αυτή ορίζεται στις δυτικές κοινωνίες (Galassi & Galassi, 1977). Ως εκ τούτου, οι υποθέσεις των ερευνητών που εμφανίζονται στη δυτική βιβλιογραφία και θεωρούν ότι τα μη διεκδικητικά άτομα θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν από τέτοια χαρακτηριστικά της

προσωπικότητας, όπως είναι η αναστολή, η υποχωρητικότητα, η αυταπάρνηση και η συμμόρφωση (Ramanaiah et al. 1985) θα πρέπει να αντιμετωπίζονται με επιφύλαξη.

Σε μια μελέτη από Fukuyama και Greenfield (1983) σε Ασιατικό - Αμερικανούς μαθητές, απέδωσαν το χαμηλό επίπεδο της διεκδικητικότητας τους σε σύγκριση με Καυκάσιο -Αμερικανούς φοιτητές στα διαφορετικά πρότυπα συμπεριφοράς που σχετίζονται με τα συστήματα αξιών που έχουν οι ασιατικές και οι δυτικές κουλτούρες.

Μία άλλη διαπολιτισμική μελέτη εντός των Η.Π.Α που πραγματοποιήθηκε από τους Linebergen και Calhoun (1983) και είχε ως στόχο τη σύγκριση της διεκδικητικής συμπεριφοράς μεταξύ μαύρων και λευκών Αμερικανών προπτυχιακών φοιτητών. Οι μαύροι Αμερικανοί είχαν υψηλότερη βαθμολογία στις κλίμακες μέτρησης διεκδικητικών συμπεριφορών και έτειναν να αξιολογηθούν ως πιο διεκδικητικοί, ενώ οι λευκοί Αμερικανοί έκαναν περισσότερες αναφορές στις διαπροσωπικές αλληλεπιδράσεις και έδειξαν πιο θετική στάση προς τους μαύρους συμφοιτητές τους. Η ερμηνεία που έδωσαν σε αυτά τα αποτελέσματα ήταν ότι ο τρόπος που εκφράζεται η διεκδικητική συμπεριφορά από τους μαύρους είχε διαφορετικό αντίκτυπο και απαιτεί μία διαφορετική προσέγγιση και κατανόηση από εκείνη που εκφράζεται από τους λευκούς.

Μία πρόσθετη έρευνα που πραγματοποιήθηκε από τους Bell και Jackson (1984) έδειξε ότι οι μαύροι φοιτητές ήταν λιγότερο διεκδικητικοί με τους καθηγητές τους σε πανεπιστήμια όπου παραδοσιακά η πλειοψηφία των φοιτητών ήταν μαύροι, σε σύγκριση με τα πανεπιστήμια όπου οι περισσότεροι ήταν λευκοί. Οι ερευνητές εξήγησαν ότι οι μαύροι μαθητές απέκτησαν διαφορετικές προσαρμοστικές συμπεριφορές και στρατηγικές διαπραγμάτευσης για την επιβίωση ή την επιτυχία τους στα δύο αυτά πλαίσια.

Ο Furnham (1979) μελέτησε τρεις διαφορετικές ομάδες γυναικών με διαφορετική κουλτούρα στη Νότια Αφρική. Ανέφερε σημαντικές διαφορές μεταξύ των τριών ομάδων. Οι Ευρωπαϊκές παρουσίαζαν το υψηλότερο επίπεδο της διεκδικητικότητας και οι Ινδές το χαμηλότερο, ενώ οι Αφρικάνες ήταν μεταξύ των δύο. Ο Furnham ερμήνευσε αυτά τα ευρήματα, ως αποτέλεσμα τόσο των πολιτιστικών, όσο και κοινωνικοπολιτικών παραγόντων υπογραμμίζοντας παράλληλα τη δυσκολία γενίκευσης της έννοιας της διεκδικητικότητας σε διαφορετικούς πολιτισμούς και υποκουλτούρες, καθώς υπάρχουν και διαφορετικές κοινωνικές καταστάσεις εντός του ίδιου του πολιτισμού.

Όπως προαναφέρθηκε οι διαφορές μπορεί να υπάρξουν και μέσα στο ίδιο πολιτισμικό πλαίσιο από άτομα με ίδια κουλτούρα. Οι Furnham και Henderson (1981) σε

μία νέα έρευνα που πραγματοποίησαν με ένα ετερογενές δείγμα Βρετανών, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν διαφορές μεταξύ των φύλων στην διεκδικητική συμπεριφορά και εντός του βρετανικού πληθυσμού. Τα ίδια ευρήματα υποστήριξαν και οι Sigler, Burnett και Child (2008) σε μία έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε φοιτητές από τα πανεπιστήμια των περιοχών των ανώ –κεντρικών δυτικών πολιτειών των Η.Π.Α (Μοντάνα, Ντακότα, Μινнесότα, Βορειο-ανατολική Νεμπράσκα, νότια Ιόβα, Βισκόνσιν, Βόρειο Ιλινόις, Μίσιγκαν και νότιο Οχάιο) συγκρίνοντας τους με φοιτητές των πανεπιστημίων της Νέας Υόρκης. Οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να συμπληρώσουν την κλίμακα αυτό-αναφοράς του Rathus (Rathus, 1973). Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι φοιτητές των πανεπιστημίων της Νέας Υόρκης ανέφεραν σημαντικά υψηλότερα επίπεδα διεκδικητικότητας από τις άλλες πολιτείες.

Ωστόσο υπάρχουν και έρευνες που δεν αναφέρουν σημαντική διαφορά μεταξύ των διαφορετικών πολιτισμικών πλαισίων. Μία τέτοια έρευνα είναι των Carmona και Logg (1992) σε Καναδούς, Αμερικάνους και Χιλιανούς φοιτητές, χωρίς να βρεθεί κάποια σημαντική διαφορά μεταξύ τους.

2.6 Διαφορές μεταξύ των δύο φύλων

Οι μεταβλητές του φύλου διαδραματίζουν εξέχοντα ρόλο στη διαμόρφωση κοινωνικών συμπεριφορών. Παρόλο που η συνολικές βαθμολογικές διαφορές, όσον αφορά στην διεκδικητική συμπεριφορά έχουν συχνά βρεθεί υπέρ των ανδρών (Furnham και Henderson 1981, Galassi et al. 1974, Pitcher και Meikle 1980), η εξέταση των αποκρίσεων σε συγκεκριμένες συνθήκες έδειξαν ότι σε ορισμένες περιπτώσεις οι γυναίκες πιο δυναμικές από ό, τι οι άνδρες. Για παράδειγμα, οι γυναίκες είναι πιο διεκδικητικές όταν οι συνθήκες σχετίζονται με την αποδοχή προσωπικών αδυναμιών ή την παραδοχή ενός μειονεκτήματος, ενώ οι άνδρες πλεονεκτούν στην υποβολή αιτημάτων, στο να ζητήσουν μια χάρη, στο να διεκδικήσουν μια θέση εργασίας και στο να λάβουν παράταση προθεσμιών (Gambrell και Richey 1975).

Όμως τα ευρήματα σχετικά με τις διαφορές ανάμεσα στα δύο φύλα είναι ασαφή. Σε ορισμένες έρευνες η βαθμολόγηση της διεκδικητικής συμπεριφοράς επηρεάστηκε αρκετά από το φύλο των συμμετεχόντων στα Role playing ή από το φύλο του αξιολογητή (Galassi

& Galassi, 1974, Gubriel & Richey, 1975, Romano & Bellack, 1980: Kelly et al., 1980 κ.α), ενώ σε άλλες περιπτώσεις δεν υπήρχε καμία επιρροή (Woolfolk & Denver, 1979, Keane et al., 1983 κ.α).

Επιπλέον υπάρχουν και έρευνες όπου ο ρόλος των φύλων μελετήθηκε μονοδιάστατα. Πιο αναλυτικά ορισμένες έρευνες είχαν ως δείγμα τους μόνο άνδρες (Eisler, Hersen, Miller & Bouchart 1973, 1975 κ.α) ή μόνο γυναίκες (Wolfe & Fodor, 1977, Hersen, Bellack & Turner, 1978 κ.α), απομονώνοντας με αυτό τον τρόπο τον παράγοντα του φύλου από την μελέτη της διεκδικητικότητας. Μία ιδέα θα ήταν να μελετηθούν οι μονοδιάστατες έρευνες ξεχωριστά ώστε να βρούμε ίσως κοινά στοιχεία ή διαφορές μεταξύ των δύο φύλων. Οι Pitcher & Meikle (1980), υποστηρίζουν ότι οι αποκλίσεις που παρουσιάζονται σε όλες τις έρευνες κάνουν τις άμεσες συγκρίσεις μεταξύ τους δύσκολες και δεν θα πρέπει το φύλο από μόνο του να αξιολογηθεί ως παράγοντας αλλά να συνυπολογιστούν και οι συνθήκες κάτω από τις οποίες γεννάται η διεκδικητική συμπεριφορά.

Οι Rodriguez, Nietzel & Berzins (1980), προχώρησαν ένα βήμα παραπάνω και μελέτησαν τις διαφορές της διεκδικητικής συμπεριφοράς σε δείγμα του ίδιου φύλου. Συγκεκριμένα χώρισαν 80 γυναίκες φοιτήτριες σε 4 ομάδες, ανάλογα με κάποια χαρακτηριστικά που παρουσίαζαν, τα οποία κατηγοριοποιήθηκαν, λαμβάνοντας υπόψη κάποια κριτήρια, ως εξής: «Θηλυκή», «Αρρενωπή», μία ενδιάμεση κατηγορία των προηγούμενων δύο που ονομάστηκε «Ανδρο – γυναικεία» και «Απροσδιόριστη». Τα αποτελέσματα των αξιολογήσεων, τόσο των αυτό-αναφορών όσο και των βαθμολογήσεων στα role plays έδειξαν ότι οι ομάδες «Αρρενωπές» και «Ανδρο-γυναίκες» παρουσίαζαν υψηλότερη βαθμολόγηση. Οι ερευνητές κατάληξαν στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν διαφοροποιήσεις των ρόλων ακόμη και στο ίδιο το φύλο.

Συνεπώς τα αντικρουόμενα ευρήματα οδηγούν στο συμπέρασμα ότι υπάρχει μία εγγενής πολυπλοκότητα, λόγω διαφορετικών χαρακτηριστικών προσωπικότητας, που κάνει δύσκολη την σύγκριση μεταξύ των δύο φύλων. Αυτές οι διαφορές μπορεί ακόμη να οφείλονται τόσο στις κοινωνικές συνθήκες όσο και στην μεθοδολογία (κακή απόδοση ρόλου κατά τα Role playing). Ίσως να χρειαστούν και μεγαλύτερα δείγματα για να βγάλουμε ασφαλή συμπεράσματα.

3. Η Γλώσσα του σώματος

Η καλή επικοινωνία είναι το θεμέλιο των επιτυχημένων σχέσεων, τόσο σε προσωπικό όσο και σε διαπροσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο. Η επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων είναι κάτι πολύ περισσότερο από τα λόγια και δεν είναι λίγοι αυτοί που υποστηρίζουν ότι το μεγαλύτερο μέρος της επικοινωνίας μας είναι μη - λεκτική. Ως μη λεκτική επικοινωνία ορίζουμε την μετάδοση μηνυμάτων μέσω των κινήσεων μας, του τόνου της φωνής μας, τις χειρονομίες κλπ. Η γλώσσα του σώματος είναι η πιο ήρεμη, ασυνείδητη και ίσως η πιο ισχυρή γλώσσα. Η στάση, η θέση και η κίνηση ενός ατόμου, συχνά μας λένε περισσότερα από αυτά που λέει το ίδιο το άτομο όταν επικοινωνούμε λεκτικά μαζί του. Όταν αλληλεπιδρούμε με τους άλλους, είμαστε συνεχώς σε μία διαδικασία μετάδοσης και λήψης μη λεκτικών μηνυμάτων. Η μη-λεκτική συμπεριφορά μας, η οποία συμπεριλαμβάνει και τις χειρονομίες που κάνουμε, τον τρόπο που καθόμαστε, το πόσο γρήγορα ή δυνατά μιλάμε, το πόσο κοντά βρισκόμαστε και το πόση βλεμματική επαφή έχουμε, στέλνει ισχυρά μηνύματα προς το πρόσωπο με το οποίο επικοινωνούμε. Ο τρόπος που μπορούν οι άνθρωποι να ακούσουν, να δουν, να μετακινηθούν και να αντιδράσουν δείχνει πόσο τους ενδιαφέρει να αλληλεπιδράσουν με το άλλο πρόσωπο που έχουν απέναντι τους.

Το πεδίο της μη λεκτικής επικοινωνίας αποτελεί ένα μεγάλο πεδίο για έρευνα. Ο Birdwhistell (1970) υποστήριξε ότι οι άνθρωποι μπορεί να πάρουν περίπου 2.000 διαφορετικές εκφράσεις προσώπου. Μπορούν να δημιουργήσουν 1.000 διαφορετικές παραγλώσσες (Hewes, 1957), ενώ στο σύνολο τους υπάρχουν 700.000 διαφορετικές εκφράσεις προσώπου, κινήσεις και χειρονομίες (Pei, 1965). Είναι φοβερό αν αναλογιστούμε πόσα μη λεκτικά σήματα μεταδίδουμε σε μία ολιγόλεπτη συζήτηση.

Όμως είναι σημαντικό να υπάρχει καλή σύνδεση ανάμεσα σε μη λεκτική και λεκτική επικοινωνία, αν και συνήθως τείνουμε να θεωρούμε ως πιο αποτελεσματικότερη τη δεύτερη. Η ομιλία συνοδεύεται απαραίτητα από την μη λεκτική επικοινωνία. Πολλές φορές όταν μιλάμε στο τηλέφωνο κάνουμε διάφορες χειρονομίες ακόμη και όταν δεν μας βλέπει ο άλλος. Η μη λεκτική επικοινωνία είναι ένα ασυνείδητο και αναπόσπαστο κομμάτι της λεκτικής επικοινωνίας που μας επιτρέπει να θεωρήσουμε ότι λειτουργούν παράλληλα. Το πρόβλημα ξεκινάει να υπάρχει όταν αυτά τα δύο είδη δεν συμβαδίζουν, δηλ. όταν δεν λειτουργούν παράλληλα. Εκεί πολλές φορές δημιουργούνται προβλήματα στην κατανόηση ή αποτελούν σκόπιμες τεχνικές εξαπάτησης, που θα αναλυθούν παρακάτω.

Η μη λεκτική επικοινωνία κατά τον Patterson (1983) εξυπηρετεί διάφορους σκοπούς. Μας δίνει πληροφορίες για τα συναισθήματα (πχ συμπάθεια, μέσω του αγγίγματος), τις προθέσεις (πχ. επιθετικότητα, απειλητικές χειρονομίες), την οικειότητα (πχ. μέσω αμοιβαίας βλεμματικής επαφής), την εδραίωση της κυριαρχίας ή του ελέγχου (πχ μη λεκτικές απειλές), διευκολύνει την επικοινωνία (πχ δείχνω με το δάχτυλο), ρυθμίζει τις αλληλεπιδράσεις, διευκολύνει την εκπλήρωση στόχων κ.α. Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι με την γλώσσα του σώματος τα άτομα μπορούν να μεταδώσουν όλα όσα θα μπορούσαμε να εκφράσουμε με την λεκτική επικοινωνία. Για παράδειγμα οι Pippas and Jaradat (2010) υποστηρίζουν ότι οι σκέψεις και τα συναισθήματα μας μεταδίδονται τόσο λεκτικά όσο και μη λεκτικά.

Η μη λεκτική επικοινωνία διαδραματίζει έναν κρίσιμο ρόλο στην αντίληψη των συναισθημάτων και των προθέσεων των άλλων. Πολλές μελέτες έχουν γίνει για να εξεταστεί πιο προσεκτικά η σχέση μεταξύ λεκτικής και μη λεκτικής επικοινωνίας. Οι μη λεκτικές νύξεις παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο στη λήψη διαπροσωπικών αποφάσεων, σε τέτοιο βαθμό ώστε να επηρεάζουν την κοινωνική αντίληψη του ατόμου (Burgoon & Le Poire, 1999). Ουσιαστικά εννοούν ότι κάποιες ενδεικτικές συμπεριφορές είναι ικανές να παράγουν συγκεκριμένες κοινωνικές αντιλήψεις.

Οι Schwartz, Tesser, & Powell (1982) υποστηρίζουν ότι δεν είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε το πώς αυτά τα μηνύματα λειτουργούν σαν ένα σύστημα. Μπορεί να υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί συνδυασμοί των μη λεκτικών συμπεριφορών σε μια άπειρη σειρά από περιβάλλοντα ή καταστάσεις που πρέπει να ερμηνεύονται με ένα άτομο ή από πολλά άτομα και οι συμπεριφορές αυτές μπορεί να καταλήξουν να ερμηνευτούν με πολλούς και διαφορετικούς τρόπους. Για παράδειγμα ο Brundage (1977) υποστηρίζει ότι τα άτομα που θεωρούνται ως κυρίαρχα χρησιμοποιούν κινήσεις σε σημαντικά μεγαλύτερο ποσοστό του συνόλου των κινήσεών τους από ό, τι τα πιο υποτακτικά άτομα. Άλλοι έχουν προτείνει, ότι οι χωρικές κινήσεις-σε αντίθεση με συγκεκριμένες χειρονομίες- αποτελούν ένα σύστημα έκφρασης της κοινωνικής κυριαρχίας (Schwartz, Tesser, & Powell, 1982).

Αξίζει να σημειωθεί ότι η γλώσσα του σώματος, όπως και η ομιλία αποκτώνται νωρίς στα πρώιμα στάδια της ζωής και δεν είναι αποτέλεσμα εξάσκησης ή μάθησης, Επειδή λοιπόν αποκτώνται με έναν «αυτόματο» τρόπο, συχνά τείνουμε να μην συνειδητοποιούμε ότι την χρησιμοποιούμε, καθώς αυτό γίνεται σχεδόν ασυνείδητα. Χωρίς όμως αυτό να

σημαίνει ότι γίνεται χωρίς να την ελέγχουμε. Για παράδειγμα μπορεί να χαρούμε με μία αποτυχία ενός εχθρού μας αλλά να ελέγξουμε τις αντιδράσεις μας όταν τον συναντήσουμε μπροστά_μας.

Κατά την Μπόγκα-Καρτέρη (1997) για να ερμηνεύσουμε την γλώσσα του σώματος απαιτούνται δύο δεξιότητες, η παρατήρηση και η αντίληψη. Πολλές φορές συγχέονται μεταξύ τους, αλλά πρόκειται για δύο διαφορετικές ικανότητες. Η παρατήρηση είναι ουσιαστικά ένας τύπος αποκωδικοποίησης και μπορεί να αυξηθεί με τρεις τρόπους: με την εκπαίδευση, την γνώση και την ανάγκη. Συνήθως η εκπαίδευση και η γνώση είναι αλληλοσχετιζόμενες. Δια μέσου της εκπαίδευσης το άτομο κατακτά και την ικανότητα της γνώσης ενώ η ανάγκη κάνει το άτομο έτοιμο και ανυπόμονο να αποκτήσει αυτό που θέλει. Η αντίληψη σχετίζεται με την ικανότητα παρατήρησης και ετοιμότητας διεξαγωγής μίας δεδομένης επικοινωνίας με βάση την πραγματικότητα μίας κατάστασης, αναγνωρίζοντας βέβαια ότι η πραγματικότητα είναι διαφορετική για τον καθένα μας. Αυτές οι δύο δεξιότητες οδηγούν στην εξαγωγή συμπερασμάτων, προκειμένου να ερμηνευτούν τα «μη λεκτικά» μηνύματα. Αυτό κάνει την επικοινωνία να είναι στην πραγματικότητα μια συνεχής διαδικασία η οποία αποτελείται από αυτόν που μεταδίδει και αυτόν που αποκωδικοποιεί. Οι Rosenthal et al. (1979) υποστηρίζουν ότι υπάρχουν ατομικές και ομαδικές διαφορές όσον αφορά την χρήση των σημάτων της γλώσσας του σώματος. Είναι γεγονός ότι κάποιιοι την χρησιμοποιούν καλύτερα από κάποιους άλλους. Έτσι οι ανωτέρω συγγραφείς επινόησαν έναν έλεγχο του προφίλ της μη λεκτικής ευαισθησίας που ονομάζεται PONS (Profile Of Non-verbal Sensitivity). Το PONS έχει χρησιμοποιηθεί για να βοηθήσει στην καταγραφή και την οργάνωση αυτών των ατομικών και ομαδικών διαφορών. Επίσης βρέθηκε ότι η μη λεκτική ευαισθησία βελτιώνεται με την ηλικία και είναι πιο ανεπτυγμένη στους επιτυχημένους ανθρώπους. Αντίθετα οι άνθρωποι που πάσχουν από διάφορες μορφές ψυχοπαθολογίας έχουν λιγότερο ανεπτυγμένη τη μη λεκτική ευαισθησία. Γενικά η ικανότητα κατανόησης και χρήσης της μη λεκτικής επικοινωνία αποτελεί ένα ισχυρό εργαλείο που θα βοηθήσει στην διασύνδεση με τους άλλους, στην έκφραση της πραγματικής σημασίας των μηνυμάτων, στην διαχείριση δύσκολων καταστάσεων, και στη δημιουργία καλύτερων σχέσεων στο σπίτι και την εργασία

4. Εξελικτική και αναπτυξιακή διάσταση της γλώσσας του σώματος

Η μελέτη της εξελικτικής πορεία της μη λεκτικής επικοινωνίας ξεκινάει από πολύ παλιά. Έχει μια μακρά ιστορία και θεωρείται ότι η αρχή του σύγχρονου επιστημονικού ενδιαφέροντος ξεκίνησε από τον Darwin (1872) ο οποίος επικεντρώθηκε στην πιθανή επίπτωση του σώματος και του προσώπου στις εκφραστικές κινήσεις της λεκτικής γλώσσας. Βιολόγοι, γλωσσολόγοι, ψυχολόγοι, νευροεπιστήμονες, ανθρωπολόγοι και πολλοί άλλοι έχουν αρχίσει να εργάζονται μαζί προκειμένου να διερευνήσουν τα σημαντικά συστατικά της γλώσσας του σώματος (κινήσεις, εκφράσεις κ.α).. Ο Fitch (2012) υποστήριξε ότι η γλώσσα πρέπει να νοηθεί ως αποτέλεσμα πολλών ημι-ανεξάρτητων συνιστωσών παρά ως ένα ενιαίο "Όργανο". Ίσως το ίδιο να συμβαίνει και με την μη λεκτική επικοινωνία. Αυτή η άποψη καθιστά αρκετά δύσκολη την μελέτη της εξελικτικής πορείας της.

Μία άλλη δυσκολία προκύπτει από την διαμάχη που υπάρχει για το κατά πόσον τα στοιχεία της γλώσσας του σώματος είναι έμφυτα ή προέρχονται από διαδικασίες μάθησης. Η κυρίαρχη άποψη σήμερα υποστηρίζει ότι ισχύουν και τα δύο. Ορισμένα χαρακτηριστικά όπως θα δούμε παρακάτω είναι έμφυτα (πχ. οι εκφράσεις του προσώπου που υποδηλώνουν μία συναισθηματική κατάσταση) ενώ άλλα μεταβιβάζονται από γενιά σε γενιά μέσω διαδικασιών μάθησης που οφείλονται κυρίως στο υπάρχον πολιτισμικό πλαίσιο. Ο Els-Elbesfeldt (1970) παρατήρησε ότι οι χαμογελαστές εκφράσεις των παιδιών που γεννιούνται κουφά ή τυφλά συμβαίνουν ανεξάρτητα από τις διαδικασίες μάθησης. Επίσης υποστηρίχθηκε ότι η εξελικτική προέλευση μερικών εκφράσεων ίσως να μπορεί να αναχθεί και στο προϊστορικό μας ζωικό παρελθόν. Ένα τέτοιο παράδειγμα αναφέρει ο Lorenz (1967) και αφορά την αποκάλυψη των δοντιών σε κατάσταση θυμού, που σήμερα μπορεί στον σύγχρονο άνθρωπο να εντοπιστεί με την μορφή σαρκασμού. Όμως υπάρχει σίγουρα και η επίδραση του πολιτισμικού πλαισίου στην εξέλιξη της γλώσσας του σώματος, διότι οι ίδιες χειρονομίες που σε κάποιους πολιτισμούς είναι εύκολα αναγνωρίσιμες, ενώ σε κάποιους άλλους παραμένουν άγνωστες ή ασήμαντες, οπότε δεν μπορεί να θεωρηθούν ότι είναι μόνο έμφυτες. Γενικά είναι δύσκολο να πούμε με σιγουριά γιατί ορισμένα στοιχεία της μη λεκτικής επικοινωνίας είναι έμφυτα, ενώ κάποια άλλα όχι. Όπως επίσης και το βαθμό επίδρασης του κοινωνικού πλαισίου στην ανάπτυξη τους.

Όσον αφορά την αναπτυξιακή πτυχή της γλώσσας του σώματος στα παιδιά, οι μελέτες είναι αρκετά περιορισμένες. Ενδιαφέρον αποτελεί η περίοδος πριν την ανάπτυξη της γλωσσικής ικανότητας, όπου η μη λεκτική επικοινωνία προηγείται της λεκτικής παίζοντας πρωτεύοντα ρόλο.

Κατά την διάρκεια των πρώτων ημερών ενός βρέφους έως τον 2^ο μήνα, η Mahler (1968) υποστήριξε ότι τα βρέφη εκδηλώνουν μία ενεργό αναζήτηση για το στήθος της μητέρας τους, η φύση των κινήσεων τους είναι αντανακλαστικές και δεν οφείλεται στην συνειδητή εγρήγορση των παιδιών ότι στον έξω κόσμο υπάρχει και κάποιος άλλος άνθρωπος που μπορεί να επικοινωνήσει. Ίσως η αλλαγή των στάσεων στην διάρκεια της αγκαλιάς διαμορφώνει ένα είδος «διαλόγου» ανάμεσα στην μητέρα και το βρέφος (Fantz, 1961). Από τον 2^ο έως τον 6^ο μήνα το βρέφος και η μητέρα λειτουργούν ως μία συμβιωτική μονάδα (Winnicott, 1958), και δυσκολεύονται να αποχωριστούν. Η επικοινωνία τους πραγματοποιείται μη λεκτικά μέσω της εγγύτητας και του αγγίγματος. Υπάρχει μεγάλη μετάδοση συναισθημάτων αφού το βρέφος ηρεμεί μόνο όταν η μητέρα είναι χαλαρή (Tronick, Als & Brazelton, 1977). Από τον 6^ο μήνα έως το 3^ο έτος ζωής, η μη λεκτική επικοινωνία σταδιακά αρχίζει να συμπληρώνει τα ελλείμματα της λεκτικής, και συνήθως λειτουργεί ως μέσο βελτίωσης της επικοινωνίας (παράδειγμα το παιδί δείχνει με το δάχτυλο όταν θέλει κάτι). Σταδιακά το παιδί κάνει μία προσπάθεια μείωσης των μη λεκτικών σημάτων και αρχίζει να ονομάζει τα πρόσωπα και τα αντικείμενα γύρω του. Από το 3^ο έτος μέχρι την ενηλικίωση οι δύο γλώσσες λειτουργούν παράλληλα, με την μία να συμπληρώνει την άλλη.

5. Σύνδεση διεκδικητικής συμπεριφοράς με την μη-λεκτική επικοινωνία

Στόχος μας είναι να αναδείξουμε την συμβολή των χαρακτηριστικών της μη – λεκτικής συμπεριφοράς στην διεκδικητικότητα. Με λίγα λόγια γίνεται μία προσπάθεια εντοπισμού των στοιχείων της γλώσσας του σώματος, που συμβάλλουν στο να κάνουν ένα άτομο πιο διεκδικητικό, παραβλέποντας τα λεκτικά στοιχεία και τις ιδιότητες τους, που είναι η πειθώ, τα επιχειρήματα, το ύφος, η ορθολογική σκέψη κ.α

Στην βιβλιογραφία στην πλειονότητα των άρθρων δεν αναφέρεται ξεκάθαρα η σύνδεση της διεκδικητικής συμπεριφοράς με την μη- λεκτική επικοινωνία αλλά συναντάμε έρευνες που συνδέουν την γλώσσα του σώματος με όρους όπως η «Κυριαρχία», η « Εξουσία – κοινωνική δύναμη» και το «Status». Η διευκρίνιση αυτών των όρων θα μας βοηθήσουν να συνδέσουμε κάποια στοιχεία με τον ορισμό της διεκδικητικότητας. Σύμφωνα με Dunbar και Burgoon (2005) αυτές οι τρεις έννοιες θα πρέπει να αντιμετωπίζονται ως αλληλένδετες ακόμη και αν έχουν διαφορετική εννοιολογική σημασία. Λόγω της πολύ λεπτής διάκρισης που υπάρχει μεταξύ τους, στα άρθρα ο ένας όρος μπορεί να χρησιμοποιηθεί αντί του άλλου και αυτό γιατί οι ερευνητές μπορεί να μελετούν το ίδιο φαινόμενο από διαφορετική σκοπιά. Και εδώ οι όροι αυτοί θα αντιμετωπιστούν ως αλληλένδετοι όπως αναφέρουν οι Dunbar και Burgoon (2005) διότι κανένας από αυτούς δεν μπορεί να συνδεθεί ή να συσχετιστεί με παθητικές ή επιθετικές συμπεριφορές. Αντίθετα όμως μπορούν εύκολα να υποδηλώσουν ένα είδος διεκδικητικής συμπεριφοράς. Όμως θα πρέπει και πάλι να είμαστε προσεκτικοί και να αξιολογήσουμε τους στόχους της κάθε έρευνας ώστε να μπορούμε να κάνουμε τη σύνδεση των δύο αυτών φαινομένων. Όμως μία αποσαφήνιση των «συγχωνευμένων» αυτών εννοιών μπορεί να είναι χρήσιμη για να προσεγγίσει τα εν μέρει αντιφατικά εμφανιζόμενα αποτελέσματα (Burgoon, Johnson, & Koch, 1998).

Κυριαρχία (Dominance): Πρόκειται για ένα φαινόμενο που εκδηλώνεται ως ένα σύνολο αλληλεπίδρασης μεταξύ εκφραστικών μέσων, σχεσιακών συνδέσεων και άσκησης πρακτικών επικοινωνίας που επηρεάζουν και εν τέλει επιτυγχάνουν ένα είδος εξουσίας (Dunbar & Burgoon, 2005). Η Cashdan (1998) πιστεύει ότι ο όρος « κυριαρχία» αντιπροσωπεύει την προτεραιότητα πρόσβασης σε ένα πολύτιμο πόρο, ενώ αυτή η επαναλαμβανόμενη προτεραιότητα πρόσβασης αντιπροσωπεύει τον βαθμό «κυριαρχίας». Ο

Ridgeway (1987) ορίζει την κυρίαρχη συμπεριφορά ως την συμπεριφορά που κατευθύνεται με στόχο τον έλεγχο των άλλων μέσω σιωπηρών ή πραγματικών απειλών. Άλλοι πιστεύουν πως η «κυριαρχία» είναι ένα έμφυτο χαρακτηριστικό της προσωπικότητας και αφορά κυρίως την διάθεση του ατόμου να ασκεί έλεγχο στους άλλους (Cashdan, 1998).

Εξουσία ή κοινωνική δύναμη (Power): Και η κοινωνική δύναμη ορίζεται από τους Ellyson και Dovidio (1985) ως "η ικανότητα ελέγχου των αλληλεπιδράσεων των άλλων," όμως υποστηρίζουν ότι έχει παράλληλα πολλές χρήσεις, δεδομένου ότι η ικανότητα ελέγχου των αλληλεπιδράσεων μπορεί να προέλθει από μία κοινωνικά καθορισμένη θέση που κατέχει το άτομο ή λόγω της προσωπικότητας και των ικανοτήτων του. Ο Dunbar (2004) θεωρεί ότι η «κοινωνική δύναμη» μπορεί να γίνει αντιληπτή ως η δυνατότητα του ατόμου να ασκήσει επιρροή στους άλλους βασιζόμενο σε διαφορετικές βάσεις ισχύος. Οι French & Raven (1959) πιστεύουν ότι τις βάσεις ισχύος αποτελούν, οι σαφείς κανόνες (όπως η νόμιμη εξουσία), η στενή έννοια του ελέγχου (καταναγκασμός πράξεων ή ανταμοιβές), η ποιότητα της σχέσης ή οι δεξιότητες και οι γνώσεις (όπως η κοινωνική δύναμη ενός εμπειρογνώμονα). Η Henley (1977) υποστήριξε ότι η κοινωνική εξουσία σχετίζεται με την μη λεκτική συμπεριφορά. Συγκεκριμένα η Henley υποστήριξε ότι η μη λεκτική συμπεριφορά μπορεί να σχετίζεται με τις δυνατότητες επίτευξης, και την έκφραση και διατήρηση των διαφορετικών βαθμών ιεραρχίας της κοινωνικής δύναμης. Πολλές μελέτες έχουν διεξαχθεί για να μελετήσουν την μη λεκτική επικοινωνία και τις δεξιότητες της σε σχέση με την «κοινωνική δύναμη -εξουσία», η οποία έχει συνδεθεί με διάφορους τρόπους, τόσο σε ατομικό επίπεδο, (όπως είναι η προσωπικότητα) όσο και σε κοινωνικό επίπεδο (όπως το status), καθώς και η σχέση της με άλλες έννοιες (την κυριαρχία, την ηγεσία, κ.α) (Burgoon & Dunbar, 2000, Burgoon, Johnson, & Koch, 1998, Ellyson & Dovidio, 1985, Hall & Halberstadt, 1997, French & Raven, 1959 κ.α)

Σε γενικές γραμμές μεγαλύτερη κοινωνική δύναμη έχει αποδοθεί σε ανθρώπους που μιλούν γρηγορότερα (Harrigan, Gramata, Lucic, & Margolis, 1989), διακόπτουν περισσότερο το συνομιλητή τους (LaFrance, 1992), έχουν πιο έντονη κινητικότητα σε ανταγωνιστικούς χώρους και πιο χαλαρή φωνή (Burgoon & Le Poire, 1999), έχουν περισσότερη επαφή με τα μάτια (Kleck & Nuessle, 1968), έχουν σουφρωμένα φρύδια (Keating et al., 1981), κάνουν περισσότερα νεύματα (Burgoon & Le Poire, 1999), και χρησιμοποιούν περισσότερες χειρονομίες (Burgoon & Le Poire, 1999).

Status: Ο όρος αυτός αναφέρεται κυρίως στον ρόλο μας μέσα στο κοινωνικό πλαίσιο. Εμπειρικές μελέτες δείχνουν ότι δεν είναι όλοι οι ρόλοι ίσοι. Υπάρχουν κάποιοι που θεωρούνται πιο σεβαστοί, έχουν μεγαλύτερη αξία, παρέχουν μεγαλύτερη επιρροή, είναι πιο ελκυστικοί ή επιθυμητοί και χαρακτηρίζουν την ηγετική συμπεριφορά. Με την ευρεία έννοια του status μπορεί να οριστεί ως «η θέση ή η ιδιότητα ενός ατόμου μέσα σε ένα δεδομένο κοινωνικό σύστημα» (Hogg & Vaughan, 2008) .

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι μελέτες σχετικά με το status βασίζονται στις μη λεκτικές εκτιμήσεις των ατόμων και πως ερμηνεύονται από άλλους, που μπορεί στην πραγματικότητα να οφείλονται σε στερεότυπα (Hall, Coats & Le Beau, 2005).

Η έννοια του Status έτσι μπορεί να γίνει κατανοητή ως μια θέση ισχύος που προέρχεται από τις αναθέσεις ρόλων μέσα στο κοινωνικό σύστημα. Υπό αυτή την έννοια περιλαμβάνει και τους όρους της «κοινωνικής δύναμης – εξουσίας, και τον όρο της «κυριαρχίας». Οι Carney, Hall & Smith Le Beau (2005) υποστηρίζουν ότι τα άτομα υψηλού status δίνουν λιγότερη προσοχή στο σύντροφό τους, συνήθως ξεκινούν μία χειραψία, έχουν πιο επεμβατική συμπεριφορά, διατηρούν τις κοντινές αποστάσεις, έχουν σε μικρότερη συχνότητα βλέμμα αποστροφής, λιγότερο φόβο και θλίψη στο πρόσωπο τους. Επίσης εμφανίζουν περισσότερο τα συναισθήματα που εκφράζουν αηδία και θυμό, έχουν περισσότερη ικανότητα στην χρήση των εκφράσεων του προσώπου, έχουν περισσότερη ένταση, πιο αμοιβαίο βλέμμα, ενώ σαρώνουν περισσότερο το χώρο ενώ μιλούν. Επιπροσθέτως αγγίζουν λιγότερο τα χέρια και τους βραχίονες τους, έχουν πιο ανοδική κλίση της κεφαλής, περισσότερο προσανατολισμό του κεφαλιού προς την αντίθετη πλευρά του συνομιλητή, περισσότερο τρέμουλο στο κεφάλι, έχουν πιο όρθια στάση, κλίνουν περισσότερο προς τα εμπρός, έχουν πιο μία ανοικτή στάση του σώματος, και προσανατολίζουν το σώμα τους προς διαφορετική κατεύθυνση από αυτή του συνομιλητή τους. Τέλος η συμπεριφορά τους διακρίνεται από μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση, κάνουν συχνή χρήση των χειρονομιών και εκφράζουν την οικειότητα τους μέσω του χαιρετισμού.

Γενικά υπάρχει μία πολύ λεπτή διάκριση μεταξύ αυτών των τριών όρων που πολλές φορές ο ένας εμπεριέχεται ή αντικαθιστά τον άλλον καθώς δεν υπάρχει σαφής ή προκαθορισμένη διάκριση. Οι Ellyson και Dovidio (1985) υποστηρίζουν ότι «κοινωνική δύναμη μπορεί να προέρχεται από μία κοινωνικά καθορισμένη θέση ή ρόλο. Μπορεί επίσης να προέρχεται από την προσωπικότητα του ατόμου και τις έμφυτες ικανότητες του ή

να είναι αποτέλεσμα της κοινωνικής του θέσης . Η Linke & Firestone (1990) θεωρούν ότι μία κυρίαρχη θέση πηγάζει από τέσσερα χαρακτηριστικά (1) είναι αποτέλεσμα του status (2) είναι χαρακτηριστικό της προσωπικότητας, (3) είναι αποτέλεσμα της χρήσης στοιχείων της μη- λεκτικής συμπεριφοράς και (4) είναι αποτέλεσμα διαπροσωπικών αλληλεπιδράσεων.

Η διάκριση αυτών των όρων δεν είναι τόσο ευκρινής ούτε στις κλίμακες μέτρησης. Η κλίμακα SDO (social dominance) των Sidanius & Pratto (1999), ουσιαστικά συνυπολογίζει όλα αυτά τα χαρακτηριστικά μαζί, για να μετρήσουν την κυριαρχία του ατόμου στο κοινωνικό σύνολο. Ανεξαρτήτως εάν αυτοί οι τρεις όροι πολλές φορές χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν παρόμοια ή ίδια φαινόμενα, αναπόφευκτα συνδέονται ή αποτελούν μέρη μίας διεκδικητικής συμπεριφοράς. Η χρήση των όρων αυτών εξαρτάται από το τι θα περιγραφεί (συμπεριφορές, κοινωνικά φαινόμενα, συναισθήματα κ.α) και από ποια επιστήμη χρησιμοποιείται (για παράδειγμα αλλιώς χρησιμοποιείται ο όρος status στην κοινωνική ψυχολογία και αλλιώς στις οικονομικές επιστήμες).

6. Στοιχεία μη- λεκτικής επικοινωνίας

6.1 Πρόσωπο

Το πρόσωπο παίζει κεντρικό ρόλο στην γλώσσα του σώματος. Πολλοί ερευνητές έχουν ασχοληθεί με το ρόλο των προσώπων σε διάφορα επίπεδα (κοινωνικό, γνωστικό, σε επίπεδο νευροεπιστημών κλπ), όμως ο κύριος λόγος που οι ερευνητές μελέτησαν το πρόσωπο είναι γιατί αποτελεί το άμεσο μέσο έκφρασης των συναισθημάτων. Απεικονίζει τα έξι βασικά συναισθήματα τα οποία είναι αναγνωρίσιμα σε διαπολιτισμικό επίπεδο (χαρά, έκπληξη, λύπη, φόβος, αηδία και θυμός) (Ekman, 2003, Scherer, 1986). Γενικά ο ρόλος των συναισθημάτων στην ερμηνεία της μη-λεκτικής συμπεριφοράς θα μπορούσε να αποτελεί ένα ξεχωριστό κεφάλαιο από μόνο του.

Σε πολλές μελέτες το πρόσωπο συμβάλλει στην εύκολη ερμηνεία, αναγνώριση, αντίληψη και αποκωδικοποίηση των συναισθημάτων. Προφανώς η λαϊκή ρήση ότι «το πρόσωπο είναι ο καθρέφτης της ψυχής» δεν είναι και τόσο ψευδής. Οι Ekman Friesel & Hager (2002) έφτασαν στο σημείο να αναπτύξουν ένα Σύστημα Κωδικοποίησης των Κινήσεων του Προσώπου (FACS- Facial Action Coding System) που είναι μία μέθοδος μέτρησης των κινήσεων του προσώπου βασιζόμενη στις κινήσεις μικρών ομάδων μυών του προσώπου οι οποίες αντανακλούν διάφορες συναισθηματικές καταστάσεις. Οι Vick et al . (2007) προσάρμοσαν αυτή την μέθοδο στις μετρήσεις των αντιδράσεων του προσώπου σε χιμαπατζήδες με σκοπό να συγκριθούν τα συναισθήματα μεταξύ ανθρώπων και ζώων.

Οι Ekman και Friesen (1975) καθόρισαν τρεις περιοχές του προσώπου που συμβάλλουν στη συναισθηματική έκφραση: η επάνω όψη (πάνω από τα φρύδια) τα μάτια (συμπεριλαμβανομένων και των μάγουλων) και το κάτω πρόσωπο (συμπεριλαμβανομένης της μύτης, του στόματος, και του πηγουνιού). Καθεμία από τις συναισθηματικές εκφράσεις ενεργοποιεί μια ξεχωριστή σχηματοποίηση σε κάθε μία από αυτές τις περιοχές. Για παράδειγμα, ο θυμός περιλαμβάνει την από κοινού ενεργοποίηση και των τριών περιοχών(χαμήλωμα των φρυδιών, ανύψωση των άνω βλεφάρων και το τέντωμα των κάτω, όπως και τέντωμα των χειλιών ή πίεση και των δύο μαζί ή ανύψωση του άνω χείλους ώστε να φαίνονται τα γυμνά δόντια. Ο φόβος περιλαμβάνει την ανύψωση και την από κοινού κίνηση και των δύο φρυδιών, την ανύψωση των άνω βλεφάρων και συγχρόνως το τέντωμα των κάτω βλεφάρων και το οριζοντίως τέντωμα των χειλιών με ταυτόχρονη καθοδική

κίνηση της γνάθου. Επίσης ο Ekman (1977) έχει καθορίσει τέσσερις τρόπους με τους οποίους το πρόσωπο μπορεί να επηρεάσει την ερμηνεία των συναισθημάτων : (α) τα γρήγορα σημεία, που ερμηνεύονται μέσα από την κίνηση του μυϊκού συστήματος του προσώπου (β) τα αργά σημεία, , που εκδηλώνονται με χαρακτηριστικό παράδειγμα τις ρυτίδες, που παράγονται με την πάροδο του χρόνου (γ) τα στατικά σημεία, που αφορούν τις διαφορετικές δομές του προσώπου (όπως προεξέχοντες κορυφογραμμές φρυδιών, μεγάλα οστά κάτω από τα μάγουλα κλπ) και (δ) Τα ονομαζόμενα από τον ερευνητή «κοσμητικά σημάδια», τα οποία αναφέρονται στις επιπτώσεις των αντικειμένων που χρησιμοποιούμε για να κοσμήσουμε το πρόσωπο μας (π.χ., γυαλιά, τατουάζ, σκουλαρίκια κ.α). Σε γενικές γραμμές οι περισσότερες μελέτες μέχρι σήμερα εξέτασαν τις επιπτώσεις των γρήγορων σημείων. Όμως η μελέτη όλων των παραπάνω σημείων συγχρόνως είναι σημαντική δεδομένου ότι παρέχουν πληροφορίες σχετικά με την πληρέστερη ερμηνεία των συναισθημάτων με ίσως μεγαλύτερη εγκυρότητα (Matsumoto, 1989).

Άλλοι ερευνητές έχουν προτείνει ότι συγκεκριμένη κλίση της κεφαλής αποτελεί μία συνιστώσα έκφρασης ορισμένων συναισθημάτων. Ένα σκυμμένο κεφάλι έχει προταθεί ως συστατικό της ντροπής (Ekman & Oster, 1979, Keltner & Harker, 1998, Wallbott, 1998), της θλίψης (Ekman και Friesen, 1976, Frijda, 1986), της αμηχανίας (Keltner & Anderson, 2000, Keltner & Buswell, 1997), της ταπείνωσης (Tomkins & McCarter, 1964), της αηδίας (Wallbott, 1998), και του σεβασμού (Morris, 1977). Ενώ μία ανύψωση της κεφαλής έχει συνδεθεί με την περιφρόνηση (Morris, 1977, Rosenberg & Ekman, 1995), την χαρά (Wallbot, 1998) την υπερηφάνεια (Wallbott, 1998), και την πλήξη (Wallbott, 1998).

Τα συναισθήματα παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην διεκδικητική συμπεριφορά. Ενδεικτικά ο Frijda (1986) πρότεινε ότι η υπερηφάνεια, η περιφρόνηση και η απαξίωση αποτελούν κυρίαρχα συναισθήματα σε αντίθεση με την ταπείνωση, την ντροπή, τις ενοχές, τις τύψεις, και την αφοσίωση που επιδεικνύουν τάσεις υποταγής. Ο Tiedens (2000) υποστήριξε ότι ο θυμός και η υπερηφάνεια συνδέονται με κυριαρχικές συμπεριφορές ενώ η ενοχή, η θλίψη, και η ευγνωμοσύνη συνδέονται με την υποταγή. Πολλοί ερευνητές έχουν περιγράψει και την αμηχανία ως ένδειξη παθητικής συμπεριφοράς (Keltner & Anderson, 2000, Leary & Kowalski, 1995 κ.α). Ο Barrett (1995) υποστήριξε ότι η λειτουργία της ντροπής κατά την διάρκεια της επικοινωνίας σημαίνει σεβασμός και υποτακτική συμπεριφορά προς τους άλλους ενώ η ενοχή κατά την διάρκεια της επικοινωνίας την

συμμόρφωση με τα κοινωνικά πρότυπα. Τέλος, άλλες μελέτες έχουν δείξει ότι οι εκφράσεις φόβου, έκπληξης και θλίψης γίνονται αντιληπτές ως ενδείξεις ενδοτικής συμπεριφοράς (Hess, Blairy, & Kleck, 2000).

Συμπερασματικά, τα μη – λεκτικά μηνύματα που μεταδίδονται μέσω των προσώπων προσδιορίζουν την συναισθηματική κατάσταση του ατόμου. Η συναισθηματική αυτή κατάσταση συνδέεται, όπως αποδεικνύουν και οι έρευνες, με την διεκδικητική συμπεριφορά. Το πρόβλημα είναι ότι δεν υπάρχουν αρκετές μελέτες που να συνδέουν κατευθείαν τα μη – λεκτικά μηνύματα του προσώπου με την διεκδικητικότητα. Όμως διαπιστώνουμε μέσω των ερευνών ότι υπάρχουν έμμεσες συνδέσεις η οποίες θα μπορούσαν να αποδειχθούν και πειραματικά.

6.2 Βλεμματική επαφή

Το πρόσωπο από μόνο του δεν θα απεικόνιζε κανένα συναίσθημα εάν δεν υπήρχαν τα μάτια. Οι άνθρωποι γενικά περνούν πολύ χρόνο κοιτάζοντας ο ένας τον άλλον. Οι Argyle & Ingham (1972) βρήκαν ότι οι άνθρωποι περνούν το 61% του χρόνου τους κοιτάζοντας ο ένας τον άλλο στα μάτια. Το βλέμμα ρυθμίζει την αλληλεπίδραση, ειδικά εάν είναι αμοιβαίο, και αποτελεί σημαντικό μέσο για να ξεκινήσει μία συζήτηση (Argyle, 1971). Είναι ίσως το πιο πλούσιο σε πληροφορίες και το πιο σημαντικό μέλος της μη λεκτικής επικοινωνίας (Kleinke, 1986). Η φράση «Αυτοί οι δύο επικοινωνούν με τα μάτια» είναι σοφή και πολύ ακριβής. Δεν είναι τυχαίο ότι με ένα βλέμμα και μόνο μπορούμε να προσβάλλουμε κάποιον, να δείξουμε ενδιαφέρον ή αδιαφορία, απαξίωση, υποτίμηση, λύπη ή χαρά κλπ. Η επαφή με τα μάτια δεν μας βοηθάει μόνο να εκδηλώνουμε τα συναισθήματα μας αλλά και να μεταφέρουμε ουσιαστικά και ακριβή μηνύματα στον άλλον. Και ο Argyle (1972) υποστήριξε ότι η βλεμματική επαφή σχετίζεται με την οικειότητα, την αμεσότητα, και την συμπάθεια. Οι άνθρωποι που διατηρούν μεγαλύτερης διάρκειας βλεμματική επαφή, συνήθως συμπαθούν ο ένας τον άλλον, νιώθουν μεγαλύτερη οικειότητα (τους αγνώστους τους κοιτάμε λίγο έως καθόλου), θέλουν να επικοινωνήσουν κλπ. Οι Kleine et al. (1973) έκαναν μία έρευνα για την διάρκεια του βλέμματος σε ετερόφυλα ζευγάρια και βρήκαν ότι όσο μεγαλύτερη η διάρκεια της βλεμματικής επαφής τόσο μεγαλύτερη έλξη ένιωθαν οι άνδρες για τις γυναίκες συντρόφους τους. Αντίθετα εάν θέλουμε να αποφύγουμε την επικοινωνία με κάποιον, αποφεύγουμε την βλεμματική επαφή. Και εδώ υπάρχει η φράση:

«Του γύρισα την πλάτη», που προφανώς σημαίνει, ότι δεν θέλει να υπάρχει καμία οπτική επαφή με το άτομο.

Οι μελέτες σχετικά με το ρόλο της βλεμματικής επαφής στην μη – λεκτική επικοινωνία είναι ποικίλες. Οι φίλοι μεταξύ τους έχουν μεγαλύτερη συμμετοχή στην αμοιβαία βλεμματική επαφή από ό, τι οι ξένοι (Coutts & Schneider, 1976). Περισσότερα βλεμματική επαφή σημαίνει περισσότερη συμπάθεια παρά αντιπάθεια από τους άλλους (Mehrabian, 1968). Άτομα με υψηλή ανάγκη για φροντίδα εμφανίζουν μεγαλύτερη βλεμματική επαφή όταν βρίσκονται σε μη ανταγωνιστικές καταστάσεις (Exline, 1963). Επίσης η αυξημένη επαφή με τα μάτια έχει συσχετισθεί με μεγαλύτερη φιλικότητα και ευνοϊκότερες κοινωνικο-συναισθηματικές αξιολογήσεις (McDowell, 1973). Οι Exline, Thibaut, Brannon, και Gumpert (1961) βρήκαν ότι τα υποκείμενα είχαν λιγότερη επαφή με τα μάτια, όταν εμπλέκονται σε καταστάσεις παραπλάνησης. Ο Exline (1963) βρήκε ότι η αυξημένη επαφή με τα μάτια υποδηλώνει κίνητρα σύναψης στενών σχέσεων, αλλά μόνο σε μη ανταγωνιστικές συνεντεύξεις. Σε σχέση με την αμεσότητα, η έλλειψη της επαφής με τα μάτια χαρακτηρίστηκε ως αποφυγή και αδιαφορία, ενώ η παρουσία της ως έκφραση επιθυμίας και δήλωσης συμμετοχής (Exline, Gray, και Schuette, 1965). Και άλλοι υποστήριξαν ότι η έλλειψη συνεπούς βλεμματικής επαφής σχετίζεται με την αποφυγή. (Mehrabian, 1972, Mehrabian & Williams, 1969, Patterson, 1976). Επιπροσθέτως, οι Strongman & Champness (1968) θεωρούν ότι η επαφή με τα μάτια μπορεί στην πραγματικότητα να είναι ένα τρόπος καθορισμού των ιεραρχιών

Το βλέμμα πάντως αποτελεί ένα από τα πιο βασικά στοιχεία της διεκδικητικής συμπεριφοράς. Εκτός από γέφυρα μετάδοσης πληροφοριών και συναισθημάτων, τα πιο βασικά μηνύματα που μεταδίδει είναι αυτά που υποδηλώνουν ότι έχουμε τον έλεγχο μίας κατάστασης. Ο χρόνος που κοιτάει ο ένας τον άλλον, παίζει ρόλο στο κατά πόσο μπορούμε να ασκήσουμε έλεγχο. Οι Argyle & Ingham (1972) μελέτησαν τον χρόνο ακρόασης σε μία συζήτηση. Βρήκαν ότι οι συμμετέχοντες ξοδεύουν 75% του χρόνου τους κοιτάζοντας τον συνομιλητή τους όταν τον ακούν σε αντίθεση με τους ομιλητές, οι οποίοι ξοδεύουν το 41%. Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι ένας ακροατής μπορεί να μειώσει την διάρκεια του βλέμματός του, όταν θέλει να πάρει τον λόγο, ενώ μπορεί να αυξήσει την διάρκεια του προκειμένου ο ομιλητής να μην σταματήσει. Η διάρκεια της βλεμματικής επαφής και ο τρόπος που γίνεται δίνουν πληροφορίες σχετικά με το status των ανθρώπων, την αξιοπιστία τους, την ικανότητα προσήλωσης, τα συναισθήματα τους, τις προθέσεις τους κ.α (Kleinke, 1986). Τα

μέτρια επίπεδα της βλεμματικής επαφής σηματοδοτούν μία συμπεριφορά που εκφράζει μη οικειότητα, σε αντίθεση με το μεγάλο χρόνο της βλεμματικής επαφής που σηματοδοτεί ένα είδος κυριαρχίας (π.χ., Argyle & Dean, 1965). Παρόμοια ευρήματα παρουσιάζονται και σε άλλες έρευνες. Η μεγαλύτερη σε διάρκεια βλεμματική επαφή ή λιγότερες διακοπές επαφής με τα μάτια ερμηνεύονται ως ενδεικτικά στοιχεία της κυρίαρχης θέσης, της πειστικότητας, η ακόμη και της επιθετικότητας (Mc Dowell, 1973). Άλλοι ερευνητές υποστηρίζουν ακριβώς το αντίθετο, ότι δηλαδή η μεγαλύτερη επαφή με τα μάτια ταιριάζει σε ένα σύμπλεγμα μη λεκτικών συμπεριφορών που έχουν οριστεί ως παράγοντες υποτακτικής συμπεριφοράς (Mehrabian & Ksionzky, 1972). Τα άτομα υψηλότερου status κοιτάζουν λιγότερο τον απέναντι τους σε σχέση με τα άτομα χαμηλότερου status (La France & Mayo, 1978; Mehrabian, 1969).

Άρα συμπεραίνουμε ότι ο χρόνος της βλεμματικής επαφής από μόνος του δεν είναι αρκετός και δεν μπορεί να συνδεθεί απόλυτα με διεκδικητική συμπεριφορά. Θα πρέπει να συνδυάζεται και με αυτό που λέμε «σταθερό βλέμμα».

Ένα σταθερό βλέμμα μπορεί να εκφράσει διεκδικητικότητα. Η τάση να καρφώνουμε το βλέμμα μας σε έναν ομιλητή χαμηλότερου status ονομάζεται «συμπεριφορά οπτικής κυριαρχίας» (Hogg & Vaughan, 2008). Όσο περισσότερο κοιτάζουμε με αυτό το βλέμμα τόσο προσπαθούμε να γίνουμε πιο πειστικοί ή αρεστοί (Kleinke, 1986). Στα άτομα που υιοθετούν ένα βλέμμα κυριαρχίας αποδίδονται συνήθως υψηλότερα ποσοστά ηγετικών ικανοτήτων από ότι στους ηγέτες που δεν το υιοθετούν (Exline, Ellyson & Long, 1975). Τέλος, οι Ellsworth, Carlsmith & Henson (1972) διαπίστωσαν ότι οι οδηγοί που περίμεναν σε μία διασταύρωση ξεκινούσαν πολύ πιο γρήγορα όταν έβλεπαν ένα άτομο να στέκεται στην γωνία της διασταύρωσης και να τους κοιτάει επίμονα, από ότι όταν δεν υπήρχε κανείς.

6.3 Χαμόγελο

Το χαμόγελο αποτελεί ένα ξεχωριστό στοιχείο της μη – λεκτικής συμπεριφοράς, γιατί μας δείχνει ένα συγκεκριμένο δίπολο (χαρά – λύπη) κατά την αλληλεπίδραση των ανθρώπων. Οι Ekman, Friesen & Hager (2002) μελέτησαν το απολαυστικό ή γνήσιο χαμόγελο, το οποίο ονόμασαν «Το χαμόγελο Duchenne», που ουσιαστικά αποτελεί μία αυθόρμητη αντανάκλαση μίας θετικής αλληλεπίδρασης. Λειτουργικά ορίζεται στην βιβλιογραφία ως η ενεργοποίηση του σφιγκτήρα μυών των μαγούλων, μία περιοχή που

σύμφωνα με το σύστημα κωδικοποίησης των προσώπων και της δράσης τους ονομάζεται Action Unit 6 (AU 6). Ένα χαμόγελο «μη-Duchenne », συχνά αποκαλείται ένα μη-απολαυστικό, ψεύτικο, πλαστό ή κοινωνικό χαμόγελο, στο οποίο η κίνηση των μυών των ματιών είναι ανύπαρκτη (Ekman, Davidson & Friesen, 1990, Frank, Ekman & Friesen, 1993).

Τα χαμογελαστά πρόσωπου είναι παγκοσμίως αναγνωρισμένα και εκφράζουν ταυτόχρονη έλξη, προτίμηση, και οικειότητα. Οι άνθρωποι χαμογελούν περισσότερο με τους φίλους τους παρά με τους ξένους και συνήθως όταν αναζητούν μια θετική αξιολόγηση από τους άλλους (Coutts & Schneider, 1976). Ευχάριστες εκφράσεις του προσώπου μαζί με χαμόγελο κάνουν τα άτομα να γίνονται αντιληπτά ως πιο φιλικά, άμεσα, ζεστά και οικεία. (Patterson, Jordan, Hogan & Friesen, 1981).

Οι Burgoon, Buller, Hale & deTurck, (1984) πρότειναν επίσης ότι μέσω του χαμόγελου μεταφέρονται τα μηνύματα που δείχνουν λιγότερο συναίσθημα, μεγαλύτερη ψυχραιμία και χαλάρωση, και μεγαλύτερη ανεπισημότητα.

Τέλος, ο ρόλος του χαμόγελου στις κυριαρχικές ή υποτακτικές συμπεριφορές, παραμένει ακόμη ασαφής. Οι Romano και Bellack (1980) έδειξαν ότι η μείωση του χαμόγελου κερδίζει υψηλότερες αξιολογήσεις στις δεξιότητες αυτοπεποίθησης. Παρά το γεγονός ότι Mehrabian και Williams (1969) υπέθεσαν ότι το να μην χαμογελάς δείχνει μεγαλύτερη πειστικότητα για τις προθέσεις και τα αποτελέσματα, όμως μόνο σε ένα από τα πειράματά τους, βρέθηκε ότι ένα αγέλαστο πρόσωπο είναι πειστικό. Σε άλλο πείραμα τους δεν μπορούσαν να συσχετίσουν την απουσία του χαμόγελου με την πειθώ.

Ο Deutsch (1990) διαπίστωσε ότι οι συμμετέχοντες που πήραν μέρος σε ένα παιχνίδι ένιωθαν πιο κυρίαρχοι, ενώ χαμογελούσαν λιγότερο από τους συμμετέχοντες που ήταν πιο υποτακτικοί. Όμως άλλες πειραματικές μελέτες διαπίστωσαν μικρή ή καμία ένδειξη ότι οι άνθρωποι που βρίσκονται σε κυρίαρχες θέσεις χαμογελούν λιγότερο από τους άλλους (Dovidio et al., 1988, Hecht & LaFrance, 1998). Μερικές μελέτες έχουν διαπιστώσει ότι οι αγέλαστοι άνδρες θεωρούνται ως πιο κυρίαρχοι από τους χαμογελαστούς ομολόγους τους (Keating & Bai, 1986), όμως άλλες μελέτες έχουν βρει διαφορετικά αποτελέσματα (Deutsch, LeBaron, & Freyer, 1987) ή έχουν διαπιστώσει ότι το χαμόγελο είναι πολύ πιο έντονο όταν συνδέεται με την ευτυχία παρά με την ισχύ (Halberstadt & Saitta, 1986).

Ο Rosenfeld, (1996) πιστεύει ότι οι άνθρωποι χρησιμοποιούν το χαμόγελο για να κερδίσουν την αποδοχή, άλλοι πιστεύουν ότι εκφράζει την αμηχανία του ατόμου όταν

βρεθεί σε μία κατάσταση (Goldenthal, Johnston, και Kraut, 1981), τέλος θεωρείται ότι γίνεται για να προκληθεί μία επιείκεια υπέρ του ατόμου όταν βρίσκεται σε μειονεκτική θέση, χωρίς να σημαίνει απαραίτητα ότι το άτομο είναι υποτακτικό (LaFrance & Hecht, 1995), αλλά ίσως ακόμη και αυτό να είναι ένδειξη μίας μορφής διεκδικητικής συμπεριφοράς που στόχο έχει να κερδίσει κάτι. Άλλωστε η Henley (1977) θεωρεί το χαμόγελο ως μια χειρονομία «κατευνασμού» και ως εκ τούτου μπορεί να λειτουργήσει θετικά στην διεκδικητική συμπεριφορά.

Υπάρχουν πολλά και αντικρουόμενα ευρήματα σχετικά με το αν το χαμόγελο μπορεί να συμβάλλει στην διεκδικητικότητα. Τα αντικρουόμενα ευρήματα των ερευνών δείχνουν ότι η παρουσία ή η απουσία του χαμόγελου μπορεί να κάνει το άτομο πιο διεκδικητικό αναλόγως των συνθηκών που έχει να αντιμετωπίσει, που εξαρτώνται κυρίως από το πλαίσιο (πόσο οικείο ή ξένο είναι), από την δεκτικότητα των συνομιλητών και από το είδος της συνομιλίας που διεξάγεται. Επειδή άλλωστε αποτελεί μία αυθόρμητη έκφραση είναι δύσκολο να μελετηθεί επαρκώς σε συνθήκες εργαστηρίου.

6.4 Άγγιγμα

Το άγγιγμα είναι μία μη λεκτική συμπεριφορά που είναι λιγότερο μελετημένη αλλά πιθανόν να αποτελεί τον πιο ισχυρό μεταφορέα μηνυμάτων σε μία σχεσιακή αλληλεπίδραση. Στην βιβλιογραφία δεν υπάρχουν αρκετές έρευνες που να υποστηρίζουν ότι ένα άγγιγμα ασκεί σημαντική επιρροή στην οικειότητα, την συμμετοχή και το σχεσιακό έλεγχο. Η αλήθεια είναι όμως ότι μέσω του αγγίγματος λαμβάνουμε και μεταφέρουμε ορισμένα μηνύματα. Υπάρχουν πολλά είδη αγγίγματος (το διαρκές ή το σύντομο, το τρυφερό, το σταθερό κ.α) τα οποία πραγματοποιούνται σε διαφορετικά μέρη του σώματος (πόδια, χέρια, σώμα κ.α) και γίνονται από διαφορετικά άτομα (σύζυγος, γιατρός, πατέρας κ.α) που προσδίδουν διαφορετική σημασία στο μήνυμα που μεταφέρεται μέσω του αγγίγματος. Οι Jones & Yarbrough (1985) σε μία ανάλυση 1.500 επαφών εντόπισαν πέντε διαφορετικές κατηγορίες αγγίγματος: α) Αυτό που εκφράζει θετικό συναίσθημα (τρυφερότητα, εκτίμηση, σεξουαλικό ενδιαφέρον κ.α) β) Αυτό που γίνεται σαν ένα είδος παιχνιδιού (εκφράζει χιούμορ, εύθυμη διάθεση κ.α) γ) Αυτό που εκφράζει έλεγχο (προκαλεί την προσοχή, την διεκδικητικότητα κ.α) δ) Το τελετουργικό άγγιγμα (χαιρετισμός) και ε) Το σχετικό με κάποιο έργο (νοσοκόμα, γιατρός κ.α). Οι Burgoon,

Buller & Woodall, (1989) πρόσθεσαν στα παραπάνω τα αγγίγματα που εκφράζουν επιθετική συμπεριφορά (γροθιά, κλωτσιά, σπρώξιμο κ.α) και αυτά που εκφράζουν αρνητικά συναισθήματα (απόθεση).

Στην καθημερινότητα μας το άγγιγμα παίζει πολύ μεγάλο ρόλο. Σε μία μελέτη των Fisher, Rytting & Heslin (1976) οι υπάλληλοι μίας πανεπιστημιακής βιβλιοθήκης άγγιζαν σύντομα το χέρι των φοιτητών που δανείζονταν ένα βιβλίο. Οι πελάτες ενός εστιατορίου άφηναν μεγαλύτερα φιλοδωρήματα στην σερβιτόρα όταν είχε αγγίξει τυχαία το χέρι τους (Crusco & Wetzel, 1984). Οι γυναίκες ασθενείς ενός νοσοκομείου κατά την διάρκεια προχειρουργικής επέμβασης ανέφεραν λιγότερο άγχος ή φόβο και λιγότερη πίεση όταν είχαν αγγιχθεί από το νοσηλευτικό προσωπικό (Whitcher & Fisher, 1979). Αρμονικά ζευγάρια τείνουν επίσης να αλληλο-αγγίζονται, από αυτά που έχουν μία μη-αρμονική σχέση, γεγονός που υποδηλώνει ότι η απουσία της αφής αντιστοιχεί σε μεγαλύτερη απόσταση και επιθυμία απεμπλοκής από τη σχέση (Beier & Sternberg, 1977).

Η χρήση της αφής γεννά περισσότερες προτιμήσεις από τους αποδέκτες (Boderman, Freed. & Kinnucan, 1972) και γίνεται αντιληπτή ως ζεστή, στοργική και φιλική (Fisher, Rytting & Heslin, 1976, Major & Heslin, 1982), ενώ αναμένεται σε περισσότερο στενές σχέσεις (Henley, 1973). Όσον αφορά την κυριαρχία ή το υψηλό status θεωρείται ότι τα άτομα που έχουν αυτούς τους ρόλους, συμμετέχουν σε περισσότερες επαφές, και αναμένουν ως αντάλλαγμα από τους υφισταμένους τους να απόσχουν από τέτοιες επαφές με αυτούς (Henley, 1977). Οι Major & Heslin, (1982) πιστεύουν ότι ένα ποσοστό της αφής είναι ενδεικτικό του status, της κυριαρχίας και της αυτοπεποίθησης.

Ο ρόλος της αφής ως φορέας ανταλλαγής μηνυμάτων (κυρίως συναισθημάτων) σε μία αλληλεπίδραση θεωρείται δεδομένος. Παρά τις ελάχιστες σχετικές έρευνες σχετικά με τον ρόλο της αφής στην διεκδικητική συμπεριφορά, πιστεύεται ότι συμβάλλει στην έκφραση αυτής. Ένα πολύ τυπικό παράδειγμα σε αυτό τον ισχυρισμό είναι το αγκάλιασμα ενός συντρόφου μπροστά σε ένα πολύ ανταγωνιστικό περιβάλλον, όταν δηλαδή υπάρχουν πολλοί άνδρες ή γυναίκες αντίστοιχα. Αυτό δείχνει κατά κάποιον τρόπο την εκδήλωση διεκδικητικής συμπεριφοράς.

6.5 Στάση Σώματος και κινήσεις των άκρων

Όπως και τα προηγούμενα έτσι και η στάση του σώματος μαζί με τις κινήσεις και την θέση των άκρων μπορεί να παίζουν σημαντικό ρόλο στην διεκδικητική συμπεριφορά. Οι Schwartz, Tesser, & Powell, (1982) υποστήριξαν ότι συγκεκριμένες χειρονομίες μπορούν να εκφράσουν την κοινωνική κυριαρχία,. Εκτός από τις χειρονομίες, τόσο η στάση του σώματος όσο και η κλίση του, μπορεί να αποτελέσουν το μέσο έκφρασης τόσο κυριαρχικών τάσεων (Wells,2009) , όσο και διεκδικητικών συμπεριφορών. Οι Richards & Rollerson (1991) έκαναν μια μελέτη για τη σχέση του σώματος με την υποτακτική συμπεριφορά των γυναικών και την θυματοποίηση. Εξέτασαν τα λεγόμενα « όρια του σώματος» αυτό που όρισαν ουσιαστικά ως τον έλεγχο του σώματος και την κάλυψη ή τονισμό του. Διαπίστωσαν ότι οι γυναίκες που ήταν ήρεμες, φορούσαν περισσότερα ρούχα για να αποκρύψουν το σώμα τους, ενώ παράλληλα χρησιμοποιήσουν «λιγότερο επεκτατικές κινήσεις" και χαρακτηρίζονταν ως πιο ενδοτικές. Υποστήριξαν επίσης ότι οι υποτακτικές γυναίκες έκαναν περισσότερες κινήσεις με τα χέρια και τα πόδια, ενώ οι γυναίκες με κυριαρχικές τάσεις χρησιμοποιούσαν περισσότερο τις κινήσεις του βραχίονα και την ταλάντευση των ποδιών. Επίσης οι ταπεινές γυναίκες διατηρούσαν μία καθιερωμένη στάση για μεγάλο χρονικό διάστημα, ενώ οι πιο κυριαρχικές γυναίκες προσάρμοζαν τη στάση τους πιο συχνά. Αντίθετα οι Richards & McAlister (1994) δεν ανακάλυψαν σημαντικές διαφορές στους προηγούμενους δείκτες μεταξύ των κυρίαρχων ή υποτακτικών γυναικών

Κάποιες πιο γενικές μελέτες της στάσης του σώματος και συγκεκριμένα η εστίαση στο κύριο μέρος του κορμού έδειξαν ότι ίσως παίζει κάποιο ρόλο στην διεκδικητικότητα και ιδίως στην εκδήλωση της.. Παρά το γεγονός ότι οι έρευνες που εξετάζουν αυτόν τον παράγοντα είναι περιορισμένες, υπάρχουν ενδείξεις ότι η όρθια ή προς τα εμπρός κατεύθυνση του κορμού αποπνέει οικειότητα, συμμετοχικότητα, και έντονο συναίσθημα, ενώ αντίθετα μία στάση του κορμού προς τα πίσω μεταφέρει όχι καλή έλξη, αποφυγή, χαλάρωση και απάθεια (Keiser & Altman, 1976, Mehrabian, 1968). Επίσης η κλίση του σώματος προς τα εμπρός θεωρείται επίσης ως ενδεικτικό στοιχείο της αρμονίας και της αμεσότητας, ενώ μία στάση του σώματος προς τα πίσω, γίνεται αντιληπτή ως έκφραση πλήξης και παθητικότητας (Golding, 1967, Trout & Rosenfeld, 1980). Κλίση του σώματος προς τα εμπρός και συγχρόνως σε όρθια θέση ταυτόχρονα, συνδέεται με μεγαλύτερη

ένταση, ενθουσιασμό, ή συναισθηματική ανταπόκριση (κυρίως όταν συνδυάζεται με την άμεση εγγύτητα), ενώ πίσω στάση αποτελεί μέρος ενός παράγοντα χαλάρωσης (Mehrabian, 1969, Mehrabian & Ksionzky, 1972, Mehrabian & Williams, 1969) .

Οι Schwartz, Tesser, & Powell (1982) διαπίστωσαν ότι η εκδήλωση των κυριαρχικών τάσεων εκφράζεται όταν οι άνθρωποι βρίσκονται σε όρθια θέση. Η Henley (1977) υποστήριξε ότι τα άτομα με κυριαρχικές ή διεκδικητικές τάσεις μπορεί να διεκδικήσουν την εξουσία τους κλίνοντας προς τον εταίρο τους όταν αλληλεπιδρούν μαζί του. Οι Mehrabian and Williams (1969) βρήκαν ότι μία μικρή κλίση του σώματος με κατεύθυνση προς τα πίσω χρησιμοποιείται από εκείνους που προσπαθούν να είναι πειστικοί. Ωστόσο, διαπίστωσαν επίσης ότι και οι μεγαλύτερες γωνίες κλίσης (δηλ. προς τα πίσω) σχετίζονται με κυρίαρχη προσωπικότητα και αυτο-αναφερόμενη πειστικότητα. Επιπλέον, υποστηρίχθηκε ότι και τα κυρίαρχα άτομα εμφανίζονται να διεκδικούν εβρισκόμενα σε στάση χαλάρωσης (Henley, 1977), όμως με τέτοιο τρόπο ώστε το άτομο να « αμύνεται» και να απαντά σε μία στάση χαλάρωσης του άλλου ατόμου που βρίσκεται απέναντι του. Αυτή η χαλαρή στάση προς τα πίσω θα μπορούσε να υποδηλώσει το υψηλό status και την κυριαρχία του. Τα ευρήματα που παρουσιάζονται είναι σαφώς αντικρουόμενα.

Μία άλλη στάση του σώματος που απασχόλησε τους ερευνητές είναι αυτή του ανοιχτού ή κλειστού σώματος. Η έννοια των κλειστών και ανοικτών στάσεων του σώματος μπορεί επίσης να υποδηλώσει στάσεις που υιοθετούνται από άτομα με υψηλό status ή θέση εξουσίας. Σε ένα πείραμα των Tiedens και Fragale (2003) βρέθηκε ότι τα κυρίαρχα άτομα καταλαμβάνουν περισσότερο χώρο υιοθετώντας μια στάση του σώματος η οποία είναι πιο χαλαρή, ανοιχτή, τα χέρια και τα πόδια τους είναι σχετικά ανοιχτά με κλίση σώματος προς τα πίσω. Σε αντίθεση με τα παθητικά άτομα που οι αντιδράσεις τους ήταν ακριβώς αντίθετες. Καταλάμβαναν λιγότερο χώρο, η στάση του σώματος τους είναι πιο περιορισμένη, ενώ τα χέρια και τα πόδια είναι μαζεμένα και ο κορμός του σώματος λυγισμένος. Η ανοιχτή στάση του σώματος υιοθετείται κυρίως από άτομα που έχουν κυριαρχικές τάσεις και συνήθως φέρεται να είναι πιο ανοιχτή από εκείνη των υφισταμένων (Henley, 1977, Mehrabian, 1972). Ωστόσο, η Cashdan (1998) υποστηρίζει ότι δεν είναι σαφές το κατά πόσον υπάρχει σύνδεση μεταξύ ανοικτών στάσεων του σώματος και κυριαρχικής συμπεριφοράς. Μπορεί να είναι μία ένδειξη διεκδικητικής συμπεριφοράς ή απλά μια έκφραση της χαλάρωσης.

Μία άλλη διάσταση που σχετίζεται με το σώμα είναι οι *κινήσεις και η θέση των άκρων*. Οι συμμετέχοντες βαθμολόγησαν η θέση των άκρων ως πιο κυρίαρχη όταν έκαναν περισσότερες κινήσεις (Cashdan, 1998). Συγκεκριμένα η Cashdan (1998) υποστήριξε ότι η θέση των άκρων που δηλώνει κυριαρχικές τάσεις ή υψηλό status είναι οι εξής: Οι θέσεις των χεριών: α) Τα χέρια κλειστά (εάν και τα δύο χέρια αγγίζουν τον κορμό ή αγγίζουν το ένα το άλλο, χωρίς να ακουμπάνε στην καρέκλα) β) Τα χέρια χαλαρά: ένα ή και τα δύο χέρια στο πλάι ή στα χέρια της καρέκλας, και τα χέρια δεν έρχονται σε επαφή με τον κορμό. γ) Τα χέρια ανοιχτά: ένας ή δύο βραχίονες που εκτείνονται μέσα από την καρέκλα, πίσω από το κεφάλι, ή πίσω από το σώμα, ή να στηρίζονται στην πλάτη της καρέκλας. Η θέση των ποδιών: Τα πόδια είναι ανοιχτά όταν είναι (α) χώρια (πάνω από 3 ίντσες) ή (β) με ελαφρώς λυγισμένα γόνατα

Τέλος οι Schwartz, Tesser, & Powell (1982) αν και τα αποτελέσματα από τη μελέτη τους δείχνουν ότι η όρθια στάση θεωρείται ως πιο κυρίαρχη, δεν βρήκαν ωστόσο ισχυρή συσχέτιση, σε αντίθεση με τις χειρονομίες των άκρων.

6.6 Εγγύτητα

Όπως η επαφή με τα μάτια έτσι και η μεγάλη εγγύτητα μπορεί να συνδεθεί με την οικειότητα, τις προτιμήσεις, και την έλξη (Patterson, 1968). Οι άνθρωποι υιοθετούν πιο κοντινές αποστάσεις με τους φίλους και τους αρέσει και να αυξάνουν τις αποστάσεις από εκείνους που αντιπαθούν ή που τους δίνουν αρνητικές αξιολογήσεις (Mehrabian, 1968, Mehrabian & Friar, 1969, Mehrabian & Ksionzky, 1972). Οι Tedesco και Fromme (1974) βρήκαν ότι τα υποκείμενα κάθονταν πιο κοντά σε γνωστά πρόσωπα με τους οποίους είχαν συνεργαστεί, από εκείνα με τα οποία υπήρχε ανταγωνισμός ή είχαν μια ουδέτερη εμπειρία. Γενικά ισχύει ότι όσο πιο κοντά βρίσκονται δύο άνθρωποι ο ένας δίπλα στον άλλον τόσο μεγαλύτερη είναι η αλληλεπίδραση τους μέσω των μη – λεκτικών μηνυμάτων. Ο Hall (1966) μελέτησε το ρόλο της απόστασης στην κοινωνική αλληλεπίδραση, και την χώρισε σε τέσσερις ζώνες.

α) Απόσταση μεγάλης οικειότητας (0-0,5 μέτρα): σε αυτή την απόσταση όπου μπορεί να υπάρξει και σωματική επαφή, υπάρχει μεγάλος βαθμός έκθεσης του ατόμου.

β) Προσωπική απόσταση (0,5-1,25 μέτρα): πρόκειται για μία μεταβατική περιοχή μεταξύ της οικείας επαφής και της τυπικής συμπεριφοράς. Αποτελεί την νόρμα για της καθημερινές

αλληλεπιδράσεις με φίλους και γνωστούς. Και σε αυτήν το άγγιγμα είναι εφικτό.

γ) Κοινωνική απόσταση (1,25 – 4 μέτρα): αυτή ονομάζεται και τυπική απόσταση και εφαρμόζεται σε ανθρώπους που το υποκείμενο δεν γνωρίζει καλά ή σε επαγγελματικές αλληλεπιδράσεις (παράδειγμα η απόσταση κάποιου γραφείου) και

δ) Δημόσια απόσταση (4-8 μέτρα): όπου οι νύξεις επικοινωνίας είναι πολύ χονδρικές (παράδειγμα μία αίθουσα διαλέξεων, όπου η απόσταση επικοινωνίας με το κοινό θεωρείται μεγάλη).

Η διαπροσωπική απόσταση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να σηματοδοτήσει οικειότητα και να μεταδώσει πληροφορίες σχετικές με την συμπάθεια (Hayduk, 1983) αλλά ίσως δείχνει και το κατά πόσο το άτομο είναι σε θέση να διεκδικήσει. Οι Dean, Willis & Hewitt (1975) διαπίστωσαν ότι το προσωπικό του Πολεμικού Ναυτικού διατηρεί μεγαλύτερη διαπροσωπική απόσταση όταν αλληλεπιδρά με ένα άτομο διαφορετικής ιεραρχικής θέσης παρά με κάποιον της ίδιας ιεραρχικής θέσης.

Η εγγύτητα είναι επίσης ένα από τα βασικά στοιχεία που χρησιμοποιεί ο Mehrabian (1971a) στις μελέτες του για την μέτρηση της κοινωνικής συμπεριφοράς. Επίσης έχει ταυτιστεί με την αμεσότητα έτσι ώστε η φυσική απόσταση να αντιστοιχεί απευθείας με την ψυχολογική κατάσταση που δημιουργείται (Argyle & Dean, 1965, Mehrabian, 1971a). Σε μια άλλη έρευνα που έγινε ειδικά για να διερευνηθεί το κατά πόσο η εγγύτητα συνδέεται με την συμπεριφορά, διαπιστώθηκε ότι μια μακρινή απόσταση κρίνεται ως κρύα και αδιάφορη (Goldring, 1967). Οι Patterson & Sechrest (1970) υποστήριξαν ότι τα υποκείμενα που βρέθηκαν να αλληλεπιδρούν σε μακρινές αποστάσεις θεωρήθηκαν ως λιγότερο εξωστρεφή και κοινωνικά ενεργά από ότι αυτά που βρίσκονταν σε μία πιο κοντινή απόσταση.

Ο Patterson (1976) υποστήριξε ότι η συνεχής κοντινή απόσταση επικοινωνίας την κάνει συνήθως και ποιο αποτελεσματική. Επίσης και από εμπειρικά δεδομένα διαπιστώνεται ότι οι άνθρωποι που υιοθετούν κοντινές αποστάσεις όταν εκφράζουν αρνητικά συναισθήματα οδηγούνται συνήθως στο θυμό και στην εχθρότητα. Επιπροσθέτως οι Burgoon, Buller, Hale & deTurck, (1984) βρήκαν στατιστικώς σημαντική σύνδεση μεταξύ της κυριαρχίας και της εγγύτητας, ενώ τα πειράματα των Patterson και Sechrest (1970) δείχνουν ότι η επικοινωνία που υιοθετείται από κοντινές αποστάσεις γίνεται πιο πειστική και έχει περισσότερη ισχύ. Άρα μπορούμε να καταλήξουμε στο συμπέρασμα ότι η κοντινή απόσταση (ή εγγύτητα) μπορεί να διευκολύνει την διεκδικητική συμπεριφορά.

Ένα άλλο στοιχείο που συνδέεται με την εγγύτητα αλλά δεν είναι τόσο ταυτόσημο πολλές φορές, είναι η *επιφυλακτικότητα*. Η επιφυλακτικότητα συνδέεται με την εγγύτητα με την έννοια της διασφάλισης του προσωπικού χώρου. Δεν είναι τυχαίο ότι σε χώρους όπου υπάρχει συνωστισμός οι άνθρωποι προσπαθούν να δημιουργήσουν χώρο ανάμεσα στους εαυτούς τους και τους άλλους (πχ στα μέσα μαζικής μεταφοράς) και νοιώθουν άβολα όταν τους πλησιάζουν σε πολύ κοντινή απόσταση. Οι Argyle & Dean (1965) για να εξηγήσουν αυτό το φαινόμενο πρότειναν την θεωρία της «Οικειότητας –Ισορροπίας», η οποία προβλέπει ότι όταν τα σημάδια οικειότητας αυξάνονται ως προς έναν παράγοντα (πχ: απόσταση) μειώνονται ως προς τους άλλους (πχ. βλεμματική επαφή). Ένα ενδεικτικό παράδειγμα είναι ο συνωστισμός σε ένα ασανσέρ, όπου όλοι κοιτάζουν τους αριθμούς των ορόφων που περνούν διαδοχικά.

Οι έρευνες ωστόσο έχουν επιβεβαιώσει ότι η επιφυλακτικότητα σχετίζεται με μη διεκδικητική συμπεριφορά, υποτακτικές προσωπικότητες και αποφυγή ανταγωνιστικών συνθηκών (Giffin & Gilham, 1971, McCroskey, 1978, McCroskey & Richmond, 1976, Porter, 1982).

7. Ο Ρόλος του συνδυασμού των μη-λεκτικών στοιχείων και η συνολική παρουσία

Ένα από τα πιο σοβαρά λάθη που μπορούν να γίνουν κατά την ερμηνεία της γλώσσας του σώματος είναι να ερμηνευτεί μια χειρονομία απομονωμένη από άλλες εκφράσεις ή συνθήκες. Για παράδειγμα, το ξύσιμο του κεφαλιού μπορεί να σημαίνει ένα σωρό πράγματα όπως πιτυρίαση, έλλειψη μνήμης, έκφραση απορίας κ.α. Έτσι μία σωστή ερμηνεία πρέπει να περιλαμβάνει την ερμηνεία των εκφράσεων ως σύνολο. Όπως κάθε γλώσσα, έτσι και η γλώσσα του σώματος αποτελείται από λέξεις, προτάσεις και σημεία στίξης. Κάθε χειρονομία είναι σαν μία ξεχωριστή λέξη, η οποία μπορεί από μόνη της να έχει πολλές διαφορετικές έννοιες. Μόνο όταν μπει μέσα σε μια πρόταση μαζί με άλλες λέξεις μπορούμε να καταλάβουμε με σιγουριά το νόημά της. Οι Burgoon & Le Poire (1999) υποστηρίζουν την πολλαπλή σημασία των μη – λεκτικών μηνυμάτων, τα οποία περιλαμβάνουν κοινωνικά κοινό λεξιλόγιο ανάλογο με την λεκτική επικοινωνία. Ο Birdwhistell (1971) υποστηρίζει ότι δεν υπάρχει «καμία άμεση αντιστοιχία μεταξύ των κινησιακών και γλωσσικών μονάδων, αλλά μόνο μια γενικότερη αναλογία μεταξύ γλώσσας και κίνησης ως καθολικών συντακτικών συστημάτων». Επίσης χαρακτηρίζει τις χειρονομίες ως «ετεροκαθοριζόμενες μορφές» επειδή δεν μπορούν να σταθούν ως απομονωμένες οντότητες και απαιτούν «παρενθεματική, επιθηματική, προθεματική ή διαθεματική παρέμβαση, προκειμένου να αποκτήσουν ταυτότητα».

Ο προβληματισμός του ερευνητή είναι απόλυτα ρεαλιστικός και δικαιολογημένος ως προς το κατά πόσο η γλώσσα του σώματος μπορεί να ‘σταθεί μόνη της’.

Οι Burgoon, Buller, Hale & deTurck, (1984) κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η μη λεκτική επικοινωνία δεν εξαρτάται μόνο από το είδος των κινήσεων ή μηνυμάτων αλλά από: (1) το πόσο επικρατέστερα ή υποδεέστερα θεωρούνται (2) το βαθμό συναισθηματικής διέγερσης και ανταπόκρισης που δείχνει κανείς στην παρουσία τους (3) το βαθμός ηρεμίας ή χαλάρωσης που παρουσίασαν (4) τον τονισμό της ομοιότητας ή ανομοιότητας μεταξύ των μηνυμάτων που εμφανίζονται (5) το βαθμό επισημότητας ή ανεπισημότητας που εισάγεται σε μία σχέση (6) ο σκοπός για τον οποίο γίνονται (ενδεικτικά παραδείγματα είναι: η αυτοματοποιημένη - μηχανική εκτέλεση μίας εργασίας, λόγοι προβολής του άτομου ή της κοινωνικότητας του) και (7), ο βαθμός οικειότητας που εκφράζουν.

Δεν είναι λίγες οι έρευνες οι οποίες μελέτησαν την συμβολή των μη – λεκτικών μηνυμάτων σε συνδυασμούς. Ο Efran και Broughton (1966) υποστήριξαν ότι υπάρχει αυξημένη βλεμματική επαφή όταν παράλληλα κάποιο μέλος της ένδο-ομάδας χαμογελούσε και κουνούσε το κεφάλι. Ο Mehrabian (1971) βρήκε ότι κυριαρχούν θετικές στάσεις και στενές σχέσεις όταν υπάρχει συνδυασμός μεταξύ αυξημένης βλεμματικής επαφής και μείωσης της απόστασης του προσωπικού χώρου. Οι Burgoon & LePoire (1999) βρήκαν ως δείκτες της κυρίαρχης θέσης, μία ισχυρή συσχέτιση μεταξύ θέσης και στάσης του σώματος και ταυτόχρονα μία αυξημένη συχνότητα βλεμματικής επαφής.

Ένας άλλος παράγοντας που παίζει σημαντικό ρόλο και επηρεάζει την ερμηνεία της γλώσσας του σώματος είναι αυτός που αποκαλούμε ως *συνολική παρουσία (Image)*. Εκτός από τους συνδυασμούς των παραπάνω παραγόντων σημαντικό ρόλο παίζει η συνολική μας παρουσία και στην διεκδικητική συμπεριφορά. Η εμφάνισή μας παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην καθημερινή μας ζωή. Υπάρχουν και επαγγέλματα τα οποία σχετίζονται πολύ με την συνολική μας εικόνα και ίσως δεν είναι τυχαίο που θεωρούνται ότι εξυπηρετούν τα υψηλά στρώματα της κοινωνίας όπως Image-maker, στυλίστες κ.α Όλα αυτά γιατί το Image παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην κοινωνία μας. Γεγονός είναι ότι δεν κριτικάρουμε μόνο του άλλους αλλά και τους εαυτούς μας τόσο για το ντύσιμο όσο και για την εμφάνιση μας. Οι άνθρωποι για παράδειγμα δεν φοράνε τα ίδια ρούχα σε κάθε περίπτωση, ειδικά όταν θέλουν να διεκδικήσουν κάποια θέση εργασίας ντύνονται όσο το δυνατόν καλύτερα Όταν προσέχουμε έναν άνθρωπο για πρώτη φορά, το μάτι μας καλύπτει πρώτα την γενική του εικόνα, την συνολική του παρουσία ή το λεγόμενο Image. Συνήθως αλλιώς κοιτάμε έναν ελκυστικό άνθρωπο και έναν καλοντυμένο και αλλιώς κάποιον ο οποίος μας είναι ουδέτερος. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε που η κοινωνική ψυχολογία ασχολήθηκε πολύ έντονα με το φαινόμενο αυτό μελετώντας την απόδοση αιτιών, τα στερεότυπα και τις προκαταλήψεις. Τα τελευταία σχεδόν 60 χρόνια έχει προξενήσει τεράστιο επιστημονικό ενδιαφέρον το να βρεθούν οι αιτίες που θα εξηγούν το πώς ένας άνθρωπος αποδίδει κάποια χαρακτηριστικά σε έναν άλλον άνθρωπο έχοντας μόνο λίγες πληροφορίες για αυτόν, αλλά βασιζόμενος κυρίως στην πρώτη ματιά.

Εκτός από την απόδοση αιτιών και τα υπόλοιπα φαινόμενα που μελετά η κοινωνική ψυχολογία, ένα από τα φαινόμενα που διερευνήθηκε τα τελευταία χρόνια είναι και ο ρόλος της *ελκυστικότητας*. Σε μία μετα-ανάλυση οι Langlois et al. (2000) βρήκαν ότι οι σωματικά ελκυστικοί ενήλικες υπερτερούσαν των μη-ελκυστικών έχοντας μεγαλύτερη

αυτοπεποίθηση, καλύτερες κοινωνικές δεξιότητες, καλύτερη σωματική υγεία, μεγαλύτερη εξωστρέφεια και πιο πολλές σεξουαλικές εμπειρίες. Γενικά ο ρόλος της ελκυστικότητας από μόνος του αποτελεί ένα τεράστιο πεδίο μελέτης.

Συμπερασματικά πιστεύουμε ότι υπάρχει μία εμφανής σύνδεση μεταξύ των φαινομένων αυτών και της διεκδικητικής συμπεριφοράς. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι πολλές φορές ίσως η μη λεκτική επικοινωνία να λειτουργεί σε συνδυασμό με την συνολική παρουσία ώστε να επιτευχθεί μία διεκδικητική συμπεριφορά. Πολλές φορές όμως μπορεί να λειτουργήσουν και ανεξάρτητα η μία από την άλλη. Δεν είναι λίγες φορές που κάποιοι άνθρωποι πετυχαίνουν πολλά μόνο και μόνο επειδή είναι ελκυστικοί.

8. Μη – λεκτικές διαφορές μεταξύ των δύο φύλων

Ένα από τα ερωτήματα που έχει απασχολήσει τους ερευνητές είναι αν υπάρχουν διαφορές στον τρόπο που επικοινωνούν τα δύο φύλα. Αν λάβουμε υπόψη μας την λεκτική επικοινωνία θα δούμε πολλές διαφορές. Ξεκινώντας από τον τόνο της φωνής που στους άνδρες που είναι πιο βραχύς, ο ρυθμός ομιλίας τους είναι πιο αργός, η περιγραφή ενός γεγονότος πιο σύντομη κ.α. σε σχέση με τις γυναίκες, γεννάται το ερώτημα εάν υπάρχουν ουσιαστικές διαφορές και στην μη λεκτική επικοινωνία. Όμως ακόμη και στις συμπεριφορές τους διαφέρουν τα δύο φύλα. Για παράδειγμα οι περισσότεροι άντρες όταν φοράνε το παλτό τους βάζουν πρώτα το δεξί τους χέρι, ενώ οι γυναίκες βάζουν πρώτα το αριστερό. Όταν ένας άντρας προσπερνάει μια γυναίκα σ' ένα δρόμο γεμάτο κόσμο, συνήθως γυρίζει μετά προς το μέρος της, ενώ η γυναίκα γυρίζει προς την αντίθετη πλευρά. Εδώ γεννάται το ερώτημα αν πρόκειται για έμφυτες συμπεριφορές που γίνονται ασυνείδητα ή αν προκύπτουν ύστερα από διαδικασίες μάθησης ή παρατήρησης άλλων, αλλά ίσως είναι και τα δύο μαζί. Όπως η γλωσσική ικανότητα είναι οικουμενική και έμφυτη, αλλά για να εδραιωθεί είναι απαραίτητη και η μάθηση της, γιατί να μην ισχύει το ίδιο και για τις μη-γλωσσικές ικανότητες επικοινωνίας; Όπως και να έχει, γεγονός είναι ότι υπάρχουν διαφορές μεταξύ των δύο φύλων.

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες είναι πιο εκφραστικές και γενικά χρησιμοποιούν καλύτερα την αποκωδικοποίηση των οπτικών και ακουστικών ενδείξεων (Hall,1979, Hall,1978). Ο Manstead (1992) υποστηρίζει ότι αυτό οφείλεται σε αίτια που μάλλον είναι κοινωνικά παρά εξελικτικά. Συνήθως τα κορίτσια, κατά την ανατροφή τους, ενθαρρύνονται περισσότερο από τα αγόρια να εκφράζονται συναισθηματικά. Η συναισθηματική έκφραση βοηθάει στην ερμηνεία της γλώσσας του σώματος. Αντίθετα τα αγόρια μαθαίνουν από μικρά να συγκρατήσουν τα συναισθήματα τους, πράγμα που επιβεβαιώνεται και από την έκφραση «Οι άνδρες δεν κλαίνε ποτέ». Οι Inckes, Gesn και Graham (2000) υποστήριξαν ότι η μεγαλύτερη ανάπτυξη της μη λεκτικής επικοινωνίας οφείλεται στα κίνητρα που έχουν οι γυναίκες για να γίνουν πιο ακριβείς σε ρόλους που παίρνουν εξαιτίας του φύλου τους. Όταν χρειάζεται να δείξουν την ικανότητα τους, τείνουν να χρησιμοποιούν πιο αποτελεσματικά την μη λεκτική επικοινωνία, ειδικά όταν αυτή η ικανότητα συνδέεται με διάφορα συναισθήματα που πρέπει να εκφράσουν λόγω μίας κατάστασης. Πχ έχουν την ικανότητα να εκφράζουν μεγαλύτερη ενσυναίσθηση σε θάνατο

ενός προσώπου που δεν είναι οικείο τους. Επίσης οι Rosip και Hall (2004) έκαναν ένα βήμα παραπάνω και υποστήριξαν ότι η καλύτερη χρήση της μη λεκτικής επικοινωνίας από τις γυναίκες οφείλεται σε μεγαλύτερη ρητή γνώση σε σχέση με τις μη λεκτικές ενδείξεις. Το προβάδισμα των γυναικών μελετήθηκε με μία μέθοδο που αναπτύχθηκε από τους ίδιους και ονομάζεται TONCK (Test Of Non-verbal Cue Knowledge).

Οι γυναίκες έχει αποδειχθεί ότι είναι πιο άμεσες και κάνουν πιο στενές σχέσεις από ότι οι άνδρες (Mehrabian, 1971b). Τα δεδομένα δείχνουν ότι γυναίκες υιοθετούν πιο πολύ την ομιλία και συμμετέχουν σε περισσότερες επαφές με τα μάτια, ενώ χαμογελούν πιο συχνά (π.χ. Exline, Gray, & Schuette, 1965, Henley, 1977? McDowell, 1973). Μία άλλη διαφορά μεταξύ των δύο φύλων είναι το άγγιγμα. Γενικά οι άνδρες αγγίζουν τις γυναίκες πιο συχνά από ότι οι γυναίκες τους άνδρες (Henley, 1973). Οι γυναίκες αντλούν μεγαλύτερη ευχαρίστηση από το άγγιγμα σε σχέση με τους άνδρες (Major, 1981), αυτό όμως εξαρτάται από τις συνθήκες, τα σημεία και εάν προέρχονται από άγνωστα άτομα ή άτομα του ίδιου φύλου (Heslin, 1978). Ακόμη και οι αντιδράσεις των δύο φύλων διαφέρουν όταν διακόπτονται απότομα την ώρα που επικοινωνούν. Οι Farley, Ashcraft, Stasson & Nusbaum (2010) βρήκαν ότι οι γυναίκες χαμογέλασαν, κούνησε το κεφάλι, έδειξαν ανοχή και γέλασαν πιο πολύ από τους άνδρες. Τα ευρήματα αυτά μαρτυρούν μια μεγαλύτερη προσπάθεια από την πλευρά το γυναικών να διευκολύνουν τη ροή μίας συνομιλίας.

Τα ευρήματα δείχνουν επίσης διαφορές μεταξύ των δύο φύλων και ως προς την μη λεκτική έκφραση διεκδικητικών συμπεριφορών. Για παράδειγμα, μεγαλύτερης διάρκειας χαμόγελα, κλειστή στάση του σώματος, κλπ. πιστεύεται ότι σηματοδοτούν ενδείξεις υποταγής, και οι γυναίκες μπορεί να τις εμφανίζουν πιο συχνά από τους άνδρες, που όμως είναι πιθανό να οφείλεται στους ρόλους και στη θέση των γυναικών στην κοινωνία (Henley, 1977). Οι γυναίκες είναι πιο πιθανό να χρησιμοποιήσουν περισσότερο την επαφή με τα μάτια για να επιδείξουν την κυριαρχία τους, ενώ οι άνδρες είναι πιο πιθανό να το δείξουν μέσω της εγγύτητας και της προσέγγισης (Fromme & Beam, 1974). Οι γυναίκες είναι πιο πιθανό να χαρακτηριστούν ως μη διεκδικητικές, αν χρησιμοποιούν σχεδόν συνεχή επαφή με τα μάτια σε μια μακρινή απόσταση, ενώ οι άνδρες κερδίζουν υψηλότερες βαθμολογίες στην διεκδικητική συμπεριφορά με μέτρια και ασυνεχή επαφή με τα μάτια (Mehrabian & Williams, 1969). Ακόμη οι γυναίκες είναι πιο πιθανό να ερμηνεύσουν την επαφή με τα μάτια ως ένδειξη επιθυμίας σύναψης μίας πιο στενής σχέσης, αντίθετα οι άνδρες μπορεί να ερμηνεύσουν την συνεχόμενη παρουσία της ως απειλή και την απουσία

της ως ένδειξη σεβασμού (Valentine & Ehrlichman, 1979). Επίσης οι γυναίκες χρησιμοποιούν περισσότερο φιλικές συμπεριφορές και όχι προσωπική δύναμη για να κερδίσουν μία υψηλή θέση, για αυτό και το χαμόγελο για τις γυναίκες θα μπορούσε να συνδέεται με υψηλό κύρος σε θηλυκές ομάδες, αλλά είναι πιθανό να συνδέεται και με χαμηλές διεκδικητικές τάσεις (Cashdan, 1998). Οι Coat και Feldman (1996) έχουν δείξει ότι οι γυναίκες με υψηλό status είναι πιο εξειδικευμένες στην κωδικοποίηση της ευτυχίας τους μέσω των εκφράσεων του προσώπου τους.

Από τα ευρήματα των ερευνών διαφαίνεται ότι τα δύο φύλα μπορούν να εκφράσουν την ίδια συμπεριφορά χρησιμοποιώντας με διαφορετικό τρόπο τα στοιχεία της γλώσσας του σώματος.

9. Μη – λεκτικές διαπολιτισμικές διαφορές

Μία περαιτέρω διαφοροποίηση πέραν των δύο φύλων είναι η μελέτη της μη – λεκτικής επικοινωνίας μεταξύ διαφορετικών πολιτισμών. Ένα ερώτημα που απασχολεί τους ερευνητές είναι το κατά πόσον και η γλώσσα του σώματος είναι ένα διαπολιτισμικό φαινόμενο. Και αν δεν είναι ποια στοιχεία μπορούμε να θεωρήσουμε ότι είναι κοινά; Κάθε πολιτισμός αναπτύσσει το δικά του λεξιλογικά εμβλήματα, τα οποία κωδικοποιεί με λεκτικά μηνύματα των άκρων, των κινήσεων του σώματος, των τρόπων προσέγγισης κ.α. Οι πολιτισμοί αναπτύσσουν διάφορες μορφές εμβλημάτων λόγω των διαφορών στον τρόπο ζωής, όπως καθώς και εξαιτίας των εθνικών και γλωσσικών συνόρων, των πολιτιστικών εισροών κ.α. Επίσης οι διαφορές μεταξύ των πολιτιστικών εμβλημάτων μπορεί να υπάρχουν και εξαιτίας της διαφορετικής ερμηνείας που δίδεται στο κάθε ένα από αυτά. Για παράδειγμα, τα σταυρωμένα δάχτυλα που συμβολίζουν την «καλή τύχη» ήταν αρχικά μια συγκαλυμμένη ένδειξη" του σταυρού" για να επισημανθεί στον άλλον ότι ο συμβολισμός αυτός σημαίνει χριστιανική πίστη, στη συνέχεια χρησιμοποιήθηκε σαν το σημείο του σταυρού για να αποκρουστεί ο σατανάς, και τώρα σημαίνει απλά «καλή τύχη». Είναι ενδιαφέρον ότι αυτό το έμβλημα δεν εμφανίζεται σε μη-Χριστιανικούς πολιτισμούς (Morris et al.,1980). Γενικά η ιστορία, και ο πλούτος της λέξης ή της φράσης σηματοδοτούν τα μη-λεκτικά λεξικά της κουλτούρας που έχουν καλλιεργηθεί από τον εκάστοτε πολιτισμό (Morris et al. 1980).

Οι Argyle και Ingham (1972) βρήκαν ότι σε μία συνομιλία, οι λευκοί ενήλικες ξοδεύουν κατά μέσο όρο 75% του χρόνου τους κοιτάζοντας τον άλλον όταν μιλάει και 41% όταν μιλούν οι ίδιοι. Αυτό το εύρημα αντιστρέφεται για τους Άφρο - Αμερικάνους, οι οποίοι κοιτάζουν τον άλλο περισσότερο όταν μιλούν οι ίδιοι (LaFrance και Mayo,1976). Επίσης όσον αφορά τις ένδο-ομαδικές σχέσεις διαπιστώθηκε ότι η ακριβής αποκωδικοποίηση ήταν μεγαλύτερη μεταξύ των ατόμων της ίδιας εθνότητας ή φυλής (Hogg & Vaughan, 2008). Ο Archer (1997) υποστήριξε ότι υπάρχουν και κάποιες κινήσεις του σώματος που συνοδεύουν την λεκτική επικοινωνία οι οποίες είναι οικουμενικές όπως για παράδειγμα να δείχνεις ένα μέρος με το δείκτη του χεριού. Θεωρεί ότι αυτές ίσως κατά μία έννοια να αποτελούν τον πρόδρομο της ανθρώπινης γλώσσας, αφού παρατηρούνται πολύ συχνά στην πλειοψηφία των νηπίων πριν αναπτύξουν γλωσσικές ικανότητες.Ο Ekman (1973) διεξήγαγε ένα πείραμα δείχνοντας μία αγχωτική ταινία σε Αμερικάνους και Ιάπωνες

φοιτητές και μελέτησε τις εκφράσεις των προσώπων τους. Διαπίστωσε ότι μόνο οι Αμερικάνοι επέδειξαν εκφράσεις προσώπου που απεικόνιζαν αρνητικά συναισθήματα. Οι Ιάπωνες φοιτητές δεν επέδειξαν δημόσια τα αρνητικά τους συναισθήματα. Όσον αφορά τις χειρονομίες υπάρχουν πολλά παραδείγματα όπου ίδιες χειρονομίες μπορεί να σημαίνουν διαφορετικά πράγματα σε διαφορετικές κουλτούρες. Οι δυτικοί πολιτισμοί όταν αναφέρονται στον εαυτό τους δείχνουν με το δάχτυλο στο στήθος, ενώ στην Ιαπωνία βάζουν το δάχτυλο στη μύτη (De Vos & Hippler, 1969). Στην Μεγάλη Βρετανία καλούμε τους ανθρώπους να πλησιάσουν γνέφοντας με το δείκτη σηκωμένο προς τα επάνω, ενώ οι Ινδιάνοι χρησιμοποιούν και τα τέσσερα δάχτυλα γυρισμένα προς τα κάτω (Hogg & Vaughan, 2008). Επίσης στην Μεγάλη Βρετανία ένα πλάγιο νεύμα του κεφαλιού σημαίνει «όχι», ενώ στην Ινδία σημαίνει «ναι», αντίθετα στην Τουρκία το «όχι» υποδηλώνεται κουνώντας το κεφάλι προς τα πίσω και γυρίζοντας τα μάτια προς τα επάνω (Rubin, 1976). Καλωσόρισμα στον δυτικό κόσμο σημαίνει να σφίγγω το χέρι του άλλου, πράγμα το οποίο μπορεί να ερμηνευτεί από διάφορες φυλές της Αφρικής ως επιθετική κίνηση (Argyle, 1975). Το σύρσιμο του δακτύλου κατά μήκος του λαιμού στην Σουαζιλάνδη σημαίνει «σ' αγαπώ», στην Μεγάλη Βρετανία «θα έχεις φασαρίες» και στην Ιαπωνία «έχασα την δουλειά μου» (Hogg & Vaughan, 2008).

Οι Ekman et al., (1987) έδειξαν σε διάφορους ανθρώπους μία σειρά από φωτογραφίες οι οποίες απεικόνιζαν διάφορα πρόσωπα και οι εξεταζόμενοι έπρεπε να αναγνωρίσουν τα συναισθήματα που εξέφραζαν. Το δείγμα των εξεταζόμενων προέρχονταν από Δυτικούς πολιτισμούς (Ελλάδα, Γερμανία, Ιταλία, Σκωτία, Η.Π.Α, Χιλή, Βραζιλία και Αργεντινή), από Ανατολικούς πολιτισμούς (Χονγκ Κονγκ, Ιαπωνία, Τουρκία, Σουμάτρα) και από Πρωτόγονους φυλετικούς πολιτισμούς (Νέα Γουινέα και Βόρνεο). Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι εξεταζόμενοι συμφωνούσαν στην αναγνώριση των συναισθημάτων που εξέφραζαν τα πρόσωπα των φωτογραφιών, αν και προέρχονταν από διαφορετικά πολιτισμικά πλαίσια. Μία μέτα – ανάλυση των Elfenbein & Ambady (2002) έχει επιβεβαιώσει ότι τόσο τα οικουμενικά όσο και τα πολιτισμικά στοιχεία εμπλέκονται στη αναγνώριση συναισθημάτων. Οι Krauss, Curran & Ferleger (1983) επιβεβαίωσαν την διαπολιτισμικότητα των εκφράσεων των συναισθημάτων. Η έρευνα έγινε με την χρήση βιντεοκασετών από ιαπωνικές και αμερικάνικες τηλεοπτικές σειρές, όπου και πάλι μεταξύ των εξεταζόμενων υπήρξε συμφωνία στις απαντήσεις που έδωσαν. Άρα συμπεραίνουμε ότι η έκφραση των συναισθημάτων να αποτελεί ίσως ένα οικουμενικό φαινόμενο.

Όμως με εξαίρεση την έκφραση των συναισθημάτων, τα υπόλοιπα μη λεκτικά μηνύματα φαίνεται να διαφέρουν από πολιτισμό σε πολιτισμό. Αυτό δεν πρέπει να μας εκπλήσσει καθώς και η λεκτική επικοινωνία είναι διαφορετική. Αν λάβουμε υπόψη μας ότι η λεκτική επικοινωνία λειτουργεί ταυτόχρονα και παράλληλα με την γλώσσα του σώματος, θα ήταν δύσκολο να υπάρξουν παρόμοια μη λεκτικά μηνύματα, σε μία γλώσσα που διαφέρει μεταξύ των πολιτισμών. Δεν αποκλείεται η πιθανότητα να υπάρχουν και όμοια μη λεκτικά μηνύματα, αλλά μάλλον αυτά αποτελούν την εξαίρεση παρά τον κανόνα.

10. Έλεγχος μη – λεκτικών μηνυμάτων και εξαπάτηση

Ένα άλλο μεγάλο ερώτημα είναι στο κατά πόσον τα άτομα μπορούν να κρύψουν επιτυχώς τα μη – λεκτικά μηνύματα και ουσιαστικά να έχουν τον έλεγχο τους. Δηλαδή, ενώ τα περισσότερα άτομα μπορούν επιτυχώς να κρύβουν τις αληθινές συναισθηματικές καταστάσεις ή τις προθέσεις τους, τα μη λεκτικά μηνύματα στην πραγματικότητα μπορεί να είναι πιο δύσκολο να ελεγχθούν. Ο De Paulo (1992) πιστεύει ότι οι άνθρωποι έχουν κάποιον έλεγχο και επίγνωση όταν χρησιμοποιούν μη λεκτικά μηνύματα, ειδικά εάν πρόκειται να το κάνουν για στρατηγικούς λόγους, προβάλλοντας έτσι μία συγκεκριμένη εικόνα για τον εαυτό τους, με σκοπό να επηρεάσουν τις στάσεις και τις συμπεριφορές των άλλων. Οι Hogg & Vaughan (2008) συμφωνούν στο γεγονός ότι οι άνθρωποι που προσπαθούν να κρύψουν τα πραγματικά τους συναισθήματα επικοινωνούν με ψεύτικα συναισθήματα ή πληροφορίες και χρησιμοποιούν ελεγχόμενα τα κατάλληλα μηνύματα της γλώσσας του σώματος. Οι έρευνες πάντως δείχνουν ότι οι άνθρωποι είναι σχετικά καλοί στον έλεγχο των λεκτικών μηνυμάτων για να κρύψουν την εξαπάτηση. Γενικά όσοι λένε ψέματα αποφεύγουν να πουν πράγματα που θα μπορούσαν να τους προδώσουν και έτσι χρησιμοποιούν στρατηγικές όπως το να αναφέρουν λιγότερα γεγονότα, να δημιουργούν ασάφειες, να κάνουν γενικόλογες συζητήσεις και να αφήνουν κενά σε μία συζήτηση (Knapp, Hart & Dennis, 1974). Σε αυτά μπορεί να προστεθεί και η ελαφριά οξύτητα στο τόνο της φωνής (Ekman, Friesen & Scherer, 1976). Επίσης οι ψεύτες έδειξαν αυξημένη νευρική δραστηριότητα και ένταση και μίλησαν σε υψηλότερο τόνο φωνής (DePaulo et al., 2003).

Στην μη – λεκτική επικοινωνία τέτοιες στρατηγικές δεν είναι εύκολα εφαρμόσιμες και χρειάζονται πολύ εξάσκηση. Οι Hogg & Vaughan (2008) υποστηρίζουν για παράδειγμα ότι οι εκφράσεις των προσώπων είναι εύκολο να ελεγχθούν, όμως όταν η προσοχή είναι στραμμένη στο συγκεκριμένο σημείο τα άλλα μη λεκτικά μηνύματα μπορεί να ξεφύγουν από τον έλεγχο. Υπάρχουν πολλές μη λεκτικές ενδείξεις που υποδηλώνουν εξαπάτηση, για παράδειγμα το να παίζουν με τα χέρια τους ή με άλλα αντικείμενα που υπάρχουν πάνω τους (δακτυλίδια, σκουλαρίκια κ.α) ή γύρω τους (Knapp, Hart & Dennis, 1974), το να αγρίζουν συχνά το πρόσωπο τους (Ekman & Friesen, 1974) κ.α. Οι άνθρωποι που από συνήθεια τείνουν να παρακολουθούν την ίδια τους την συμπεριφορά, θεωρούνται ότι είναι καλύτεροι στην εξαπάτηση (Siegman & Reynolds, 1983), όπως επίσης και εκείνοι που το κάνουν για

την επαγγελματική τους ανέλιξη ή έχουν άλλα κίνητρα επίτευξης στόχων (De Paulo, Lanier & Davis, 1983).

Ένα άλλο θέμα που προκύπτει είναι το κατά πόσο οι άνθρωποι είναι σε θέση να διαγνώσουν τις μη – λεκτικές συμπεριφορές εξαπάτησης. Οι άνθρωποι είναι πιο ακριβείς στο να διαγνώσουν ψέματα μέσω της ακοής παρά μέσω της όρασης (Bond & De Paulo, 2006). Σε μία έρευνα των Ekman, O'Sullivan & Frank (1999) βρέθηκε ότι οι ομοσπονδιακοί αστυνομικοί και σερίφηδες των Η.Π.Α ήταν πιο ακριβείς στον εντοπισμό ψεμάτων ακόμη και από τους δικαστές, όπως και οι κλινικοί ψυχολόγοι με ανεπτυγμένο ενδιαφέρον για τις τεχνικές εξαπάτησης ήταν πιο ακριβείς από τους αντίστοιχους συναδέλφους τους που δεν είχαν τέτοιο ενδιαφέρον αλλά και από τους ακαδημαϊκούς. Ο De Paulo (1994) πιστεύει ότι γενικά οι άνθρωποι δεν έχουν ανεπτυγμένες τις ικανότητες εντοπισμού των σημαδιών που υποδηλώνουν εξαπάτηση. Ακόμη και εάν αυτό αποτελεί μέρος της εργασίας τους (κατάσκοποι, αστυνομικοί, δικηγόροι κ.α) δεν είναι καλύτεροι από το γενικό πληθυσμό (Kraut & Poe, 1980). Αυτοί που όντως μπορούν να εντοπίσουν την εξαπάτηση νοιώθουν ότι είναι απλά καχύποπτοι αφού επί της ουσίας δεν είναι σίγουροι για το ποιες από τις πληροφορίες που μεταδίδονται είναι οι αληθινές (De Paulo & De Paulo, 1989).

Όπως αναφέρθηκε πιο πάνω, οι γυναίκες υπερέχουν των ανδρών ως προς την ερμηνεία των μη λεκτικών συμπεριφορών (Hall, 1978). Υπάρχει η άποψη ότι οι γυναίκες έχουν μια έμφυτη ικανότητα να συλλαμβάνουν και να αποκρυπτογραφούν τα μη προφορικά μηνύματα και να τα χειρίζονται πιο αποτελεσματικά διακρίνοντας με ακρίβεια και τις μικρές λεπτομέρειες τους. Μία πιθανή εξήγηση είναι ότι μπορεί να οφείλεται στην μητρική τους φύση, διότι πρέπει να μπορούν να επικοινωνήσουν με το βρέφος τους στηριζόμενες αποκλειστικά και μόνο στο μη λεκτικό κανάλι επικοινωνίας. Μία άλλη εξήγηση είναι ότι οι γυναίκες χρησιμοποιούν 14-16 περιοχές του εγκεφάλου για την αξιολόγηση των άλλων και έτσι μπορούν να κάνουν πιο αναλυτικές και ακριβείς παρατηρήσεις. Αντίθετα, οι άνδρες χρησιμοποιούν μόνο 4-6 τέτοιες περιοχές στον εγκέφαλο (Σαμαράκη, 2008). Όμως παρόλα αυτά οι έρευνες δείχνουν ότι οι γυναίκες δεν διαφέρουν από τους άνδρες όταν κληθούν να αναγνωρίσουν τα μη-λεκτικά μηνύματα εξαπάτησης (Rosenthal & De Paulo, 1979).

Οι Zuckerman, De Paulo & Rosenthal, (1981) έκαναν μία ανασκόπηση στις έρευνες που αφορούν την εξαπάτηση και κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι αποδέκτες της

εξαπάτησης έχουν το πλεονέκτημα να είναι ελαφρώς καλύτεροι στον εντοπισμό της από αυτούς που προβαίνουν σε αυτή και κάνουν προσπάθειες για την απόκρυψη της.

Κατά συνέπεια, η έμφαση στα μη λεκτικά μηνύματα θα μπορούσε να επιφέρει οφέλη για το άτομο σε κοινωνικές αλληλεπιδράσεις. Σύμφωνα με τους Jacob et al.(2012) αυτές οι ικανότητες ελέγχου ή ερμηνείας της εξαπάτησης θα πρέπει να εντάσσονται σε κάποιο είδος νοημοσύνης. Όπως και να έχει μπορούν να συμβάλλουν στην ανάπτυξη διεκδικητικών συμπεριφορών αρκεί να χρησιμοποιούνται με τον κατάλληλο τρόπο.

11. Εκπαίδευση στην διεκδικητική συμπεριφορά (assertive training)

Η άσκηση στην διεκδικητική συμπεριφορά στοχεύει στο να βελτιώσει την ικανότητα των ατόμων να διατυπώνουν ελεύθερα τα πιστεύω τους και να δρουν διεκδικητικά με σκοπό την επίτευξη των στόχων τους, αυτό πρακτικά σημαίνει εκπαίδευση στην αλλαγή της εικόνας εαυτού, ενίσχυση στην δημιουργία καλύτερων διαπροσωπικών σχέσεων και δημιουργία μεγαλύτερης αυτοπεποίθησης (Alberti & Emmons, 2001). Η επιθετικότητα ή η παθητικότητα προκαλούν αντιδράσεις εκ μέρους αυτού που θα τις υποστεί. Στην πρώτη περίπτωση μία επίθεση μπορεί να φέρει το άτομο που την δέχθηκε σε κατάσταση άμυνας και ενδεχομένως να αναγκαστεί να απαντήσει. Η παθητικότητα μπορεί απλά να ενισχύσει την στάση του άλλου και να τον ωθήσει να επαναλάβει την συμπεριφορά, αφού νοιώθει ότι μπορεί να επιβληθεί. Ένα τυπικό παράδειγμα είναι τα θύματα Bulling στα σχολεία που απαντούν με παθητικότητα για αυτό και είναι πάντα τα θύματα. Η διεκδικητική συμπεριφορά απλά εξαλείφει αυτά τα δύο φαινόμενα αφού ύστερα από εξάσκηση το άτομο μαθαίνει να αντιδράει διαφορετικά, με τρόπο που οι άλλοι δεν τον έχουν συνηθίσει και ξαφνιάζονται, με αποτέλεσμα τη επίτευξη του σκοπού του.

Ο Lazarus (1973) πιστεύει ότι υπάρχουν κάποιες διαπροσωπικές καταστάσεις όπου λόγω των εχθρικών τακτικών που ακολουθούν οι άνθρωποι, πληρώνουν κατά κάποιο τρόπο «συναισθηματικά μερίσματα», δηλαδή με ψυχολογική φθορά. Άρα ίσως θα ήταν πολύ πιο αποτελεσματικό να εκπαιδευτούν, ώστε να εφαρμόζουν το προφανές, με αποτέλεσμα την θετική τους ενίσχυση. Δηλαδή να μην υπάρχει κόστος για το άτομο αλλά κέρδος. Ο χρόνος που δαπανάται στην διδασκαλία των ανθρώπων, είναι στο πώς να εκπέμπουν τις ειλικρινείς εκφράσεις της αγάπης, της λατρείας, της εκτίμησης κ.α, και τις ειδικές λεκτικές και μη λεκτικές πτυχές της συμπόνιας, τρυφερότητα, ζεστασιά και άλλα θετικά συναισθήματα που συχνά υπονομεύονται εξαιτίας της ανάγκης απάντησης στην οργή και στην αγανάκτηση ή την ανάγκη αποφυγής καταστάσεων λόγω φόβου. Σίγουρα η διεκδικητική συμπεριφορά είναι ο δυσκολότερος δρόμος που πρέπει να ακολουθήσει κάποιος. Είναι αρκετά πιο εύκολο (και όχι απαραίτητα αποτελεσματικό) για τα άτομα να τιμωρήσουν, να παραβιάσουν τα δικαιώματα των άλλων, να τραπούν σε φυγή, να αδιαφορήσουν κ.α παρά να δουν ένα πρόβλημα στην ουσία του και να σκεφτούν τρόπους ώστε να το επιλύσουν. Ο Salter (1949) τόνισε τη σημασία της λέξης «excitation» (συναισθηματική ελευθερία). Πρόκειται για την

αυθόρμητη έκφραση των συναισθημάτων, η οποία είναι ικανή να παράγει υγιής ενδο-και διαπροσωπικές λειτουργίες επικοινωνίας, οι οποίες είναι συχνά μία απαίτηση συμβιβασμού με κοινωνικά πρωτόκολλα.

Ο Wolpe (1958) περιγράφει τον όρο "διεκδικητική εκπαίδευση," και αναφέρεται σε λεκτικές - μη λεκτικές, ατομικές και ομαδικές διαδικασίες για την προώθηση αυτών που ονομάζουμε "διεκδικητικών συμπεριφορών ". Δύο είναι τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα της άσκησης, τόσο σε ατομικό όσο και σε διαπροσωπικό επίπεδο: (α) μειώνει το άγχος που βιώνουν οι άνθρωποι σε ποικίλες κοινωνικές συνθήκες, γιατί τους εξοπλίζει με νέες δεξιότητες επικοινωνίας που μπορούν να συντελέσουν στην ανάπτυξη και εξέλιξη του ανθρώπου (Raudsepp, 2003) και (β) αυξάνουν την προσωπική ελευθερία του ατόμου (Αργυρακούλη & Ζαφειροπούλου, 2006). Έχει βρεθεί ότι άσκηση στην διεκδικητική συμπεριφορά βελτιώνει εκτός από τις δεξιότητες διαπροσωπικής επικοινωνίας του γενικού πληθυσμού (άνδρες και γυναίκες), και τις δεξιότητες των εφήβων και φοιτητών (Efthimiou & Kalantzi-Azizi, 2003), των συνεσταλμένων ατόμων (McNeilly & Yorke, 1990), των ατόμων με διάφορες αναπηρίες (Kim, 2003), και των επιθετικών εφήβων (Huey, 1998). Επίσης βελτιώνει τα προβλήματα συμπεριφοράς των εφήβων που αντιμετωπίζουν διάφορες δυσκολίες, όπως συναισθηματικές διαταραχές (Schroll, 1997), ακουστικές ανεπάρκειες (Lemanek, Williamson, Grasham & Jensen, 1996) και νοητική στέρηση (Geeler, Wildman, Kelly & Laughlin, 1980). Η άσκηση σε δεξιότητες της διεκδικητικής συμπεριφοράς αποτρέπει επίσης τους εφήβους από την κατανάλωση οινοπνευματωδών ποτών, από το κάπνισμα και τα ναρκωτικά (Turner et al., 1993). Η Μαυρορειδή και συν. (2004) συνδέουν την διεκδικητική συμπεριφορά με την βελτίωση της ποιότητας ζωής.

Η άσκηση γίνεται συνήθως με μεθόδους συμπεριφοριστικού τύπου και στοχεύει κυρίως στην γενικευμένη απόκτηση της διεκδικητικής συμπεριφοράς (Heimberg, Montgomery, Madsen & Heimberg, 1977), όμως κανένας δεν μπορεί να αποκλείσει και την πιθανότητα να γίνει και πιο εστιασμένη (πχ. διεκδικητικότητα στο χώρο εργασίας). Η διαδικασία της εκπαίδευσης περιλαμβάνει ένα στάδιο προετοιμασίας των υποκειμένων και ύστερα προχωρά στην εφαρμογή των τεχνικών στα μισά υποκείμενα, συνήθως μέσω των Role - playing. Ο Lazarus (1973) προτείνει μία διαδικασία προ – αξιολόγησης, προκειμένου να καθοριστεί εάν ένα άτομο χρειάζεται εκπαίδευση στην διεκδικητική συμπεριφορά, και ύστερα να διερευνηθεί κάτω από ποιες συγκεκριμένες συνθήκες είναι διατεθειμένος α) να

υποχωρήσει σε παράλογες απαιτήσεις, β) δεν είναι σε θέση να έχει λογικές απαιτήσεις, γ) αδυνατεί να εκφράσει τα συναισθήματά του δ) αισθάνεται κοινωνική και διαπροσωπική συστολή και ε) κατά πόσον χάνει τα λόγια του κατά την διάρκεια επικοινωνίας με άλλα άτομα.

Οι έρευνες πάνω στην εκμάθηση δεξιοτήτων διεκδικητικής συμπεριφοράς έχουν επικεντρωθεί σε τρεις τομείς: (α) Μελέτες ή έρευνες που στόχο έχουν την εκτίμηση η αποτελεσματικότητα συγκεκριμένων τεχνικών ή την απομόνωση των πιο αποτελεσματικών εξ αυτών (β) αποτελεσματικές τεχνικές πάνω σε διεκδικητικές συμπεριφορές ομάδας ατόμων, και (γ) μελέτες που συγκρίνουν την αποτελεσματικότητα των μεθόδων της διεκδικητικότητας με άλλες συμπεριφορικές θεραπείες. (Heimberg, Montgomery, Madsen & Heimberg, 1977). Οι ίδιοι ερευνητές υποστηρίζουν ότι σε γενικές γραμμές οι τεχνικές αυτές στοχεύουν στην δυναμική συμπεριφορά, τις γενικές κοινωνικές δεξιότητες, και το άγχος. Γενικά όλες οι εκπαιδεύσεις έχουν να προτείνουν ως κοινό τους στοιχείο α) την επιμονή: συνήθως τα μη διεκδικητικά άτομα αποδέχονται το «όχι» εύκολα ως απάντηση. Όμως, μια βασική τεχνική διεκδικητικότητας είναι η επιμονή και η επανάληψη του αιτήματος ξανά και ξανά, αν χρειαστεί, με ηρεμία). β) την παραδοχή της αλήθειας: η διεκδικητική συμπεριφορά προκαλεί αρκετές φορές αρνητική κριτική εκ μέρους των άλλων, με στόχο να κάνουν το διεκδικητικό άτομο να νιώσει ενοχές και να αποσύρει την επιθυμία του, όμως η παραδοχή της αλήθειας σημαίνει συγχρόνως και την αποδοχή της, δηλαδή την αντικειμενικά παρατηρούμενη κατάσταση) και γ) η διαπραγμάτευση: Ο στόχος της διεκδικητικής συμπεριφοράς δεν είναι πάντα η νίκη, με όποιο κόστος, αλλά η επίτευξη λογικής λύσης που θα ικανοποιήσει όλες τις πλευρές. Γενικά οι περισσότερες εκπαιδευτικές ομάδες περιέχουν κάποιες ή και όλες τις ακόλουθες τεχνικές:

1. Διδακτική παρουσίαση των διαφορών μεταξύ μη - διεκδικητικών, διεκδικητικών, και επιθετικών συμπεριφορών (Alberti & Emmons, 1970, Jakubowski-Spector, 1973).

2. Εκπαίδευση των ανθρώπων σχετικά με τα διαπροσωπικά τους δικαιώματα (Jakubowski-Spector, 1973).

3. Βοήθεια στην υπέρβαση των υφιστάμενων στοιχείων που εμποδίζουν την διεκδικητική συμπεριφορά (Jakubowski-Spector, 1973).

4. Η συνειδητοποίηση των μη λεκτικών στοιχείων, συμπεριλαμβανομένων των θέσεων του σώματος, της βλεμματικής επαφής, των εκφράσεων του προσώπου, των χειρονομιών κ.α (Serber, 1972).
5. Οι τεχνικές χαλάρωσης για τη μείωση των άγχος (Serber, 1972).
6. Τεχνικές μοντελοποίησης για την ανάπτυξη νέων λύσεων και των ενίσχυση ή την αποδυνάμωση των ήδη υπάρχουσών τεχνικών (Eider, Hersen, & Miller, 1973, McFall & Twentyman, 1973).
7. Συμπεριφορικές δοκιμασίες για την ανάπτυξη κατάλληλων διεκδικητικών δεξιοτήτων (Jakubowski- Spector, 1973, McFall & Marston, 1970).
8. Η χρήση της βιντεοσκόπησης για ανατροφοδότηση, των λεκτικών και μη λεκτικών αποκρίσεων, προκειμένου να βρεθούν τα στοιχεία που θα μοντελοποιήσουν την κατάλληλη συμπεριφοράς (Galassi. Galassi, και Litz. 1974, Rathus. 1973a ,Sansbury, 1974).
9. Η χρήση ενός σχεδίου εργασίας με γνώμονα την δράση ανάμεσα στις ασκήσεις (Sansbury, 1974).
10. Η χρήση των αποθεμάτων αυτοπεποίθησης ως προκαταρκτικής δοκιμής για τους συμμετέχοντες και αξιολόγηση της προόδου τους κατά τη διάρκεια των διεκδικητικών συνεδριών (Galassi. Delo, Galassi, & Bastien, 1974, Galassi & Galassi, 1974, Gay, Hollandsworth. & Galassi. 1975, Rathus. 1973b).

Στην πραγματικότητα, είναι πολύ πιο απλό ο κάθε ψυχοθεραπευτής να κατευθύνει τον πελάτη του στο να πει κάποια πράγματα «έξω από τα δόντια στην σύζυγο του, στο αφεντικό του κ.α) από το να επεξεργαστεί τις λεπτομέρειες ενός κατάλληλου και αποτελεσματικού μηνύματος. Κάθε έμπειρος κλινικός γνωρίζει καλά ότι αυτό είναι συχνά αναποτελεσματικό και δεν οφείλεται στην έλλειψη της γνώσης ή του θάρρους, αλλά στο τρόπο (στυλ συμπεριφοράς) που θα το κάνει (Serber, 1972). Ο Serber (1972) επίσης προσθέτει ότι η έλλειψη « του στυλ συμπεριφοράς» μπορεί να οριστεί ως η αδυναμία του ατόμου να κυριαρχήσει πάνω σε κατάλληλα λεκτικά, καθώς και μη - λεκτικά συστατικά της συμπεριφοράς. Για να οριστεί λειτουργικά το τι είναι ή δεν είναι κατάλληλη συμπεριφορά, συνήθως καθοδηγούμαστε από το τι είναι αποδεκτό ή όχι στο κοινωνικό σύνολο (για παράδειγμα δεν γελάμε σε μία κηδεία ή όταν είμαστε θυμωμένοι). Άλλωστε πολλά

ψυχοθεραπευτικά μοντέλα βασίζονται στο κοινωνικό σύνολο. Για παράδειγμα οι θεραπευτές της Gestalt βασίστηκαν σε συμπεριφορές που κυριαρχούσαν στις Ευρωπαϊκές κοινωνίες, ενώ οι συμπεριφοριστές στις κοινωνίες των Η.Π.Α. Επειδή όμως πρόκειται για μοντέλα που αναπτύχθηκαν τις δεκαετίες 60' και 70', σήμερα έχουν υποστεί πολλές τροποποιήσεις για να συμβαδίζουν με τις νόρμες του κοινωνικού συνόλου. Για να επιτευχθεί λοιπόν η κατάλληλη ή εναλλακτική συμπεριφορά, πρέπει να βασίζεται στις ανάγκες για αλλαγή, που πρέπει να ακολουθείται από συγκεκριμένες οδηγίες, μοντελοποιήσεις συμπεριφορών, ανάθεση ρόλων κ.α

Είναι επίσης αναγκαίο να διαχωριστεί το μη λεκτικό στοιχείο κατά την εκπαίδευση με τρόπο ώστε να τονιστεί η σημασία του καθώς, όπως είπαμε, προέρχεται από ασυνείδητες και αυτοματοποιημένες πράξεις που το άτομο συνήθως δεν δίνει και τόσο βάση, σε αντίθεση με τα λεκτικά στοιχεία όπου είναι πιο προσεκτικό στο τι θα πει δηλαδή όπως λέγεται «μετράει τα λόγια του». Έτσι λοιπόν όπως και σε μία διδασκαλία γλώσσας, θα πρέπει να προβληθούν και να διδαχθούν και τα μη λεκτικά στοιχεία που θεωρούνται ίσως και πιο σημαντικά για την επικοινωνία, για να διαμορφωθεί αυτό που ορίζει και ο Serber (1972) ως «ουσιαστική κοινωνική συμπεριφορά». Η επιλογή των στοιχείων εξαρτάται από τις απαιτήσεις της κατάστασης που θα εφαρμοστεί η διεκδικητική συμπεριφορά.

Μερικά από τα αναφερόμενα μη λεκτικά στοιχεία είναι εύκολα μετρήσιμα όπως η απόσταση από το άλλο άτομο, η επαφή με τα μάτια κ.α (Ekman, Friesen και Taussig, 1969). Στην πραγματικότητα, όλες οι μεταβλητές που αναφέρονται μπορούν να αξιολογηθούν ικανοποιητικά από έναν κλινικό που έχει επαρκή εμπειρία και εργάζεται πάνω σε αυτό το είδος της συμπεριφοράς (Serber, 1972).

Ωστόσο θα πρέπει να δούμε με ποιους τρόπους η εξάσκηση θα ενδυναμώσει τα μη λεκτικά στοιχεία, ώστε η γλώσσα του σώματος να συμβάλλει πραγματικά ώστε το άτομο να επιτύχει τους στόχους του. Μία από τις συμβουλές που πρέπει να δίνονται στο εκπαιδευόμενο άτομο είναι για παράδειγμα η αποφυγή ενός τηλεφωνήματος στον εργοδότη για να ειπωθεί ότι έχει άδικο. Σε μία τηλεφωνική συνομιλία λείπουν η επαφή με τα μάτια, οι εκφράσεις του προσώπου, η σωματική έκφραση και η απόσταση κ.α με αποτέλεσμα το άτομο να βασίζεται μόνο στα λεκτικά στοιχεία σε αντίθεση μία πρόσωπο με πρόσωπο αντιπαράθεση.

Ο Serber (1972) υποστηρίζει ότι για να είναι πιο ευνοϊκές οι συνθήκες θα πρέπει η εξάσκηση πάνω στα μη λεκτικά στοιχεία να ακολουθεί τις εξής διαδικασίες:

1. Μια σαφώς και εκ των προτέρων καθορισμένη διαδικασία,
2. Η συγκέντρωση ενός περιορισμένου αριθμού λεκτικών μεταβλητών, και
3. Η οπτικοακουστική ανατροφοδότηση.

Ο ερευνητής επίσης αναλύει και την συνήθη διαδικασία που ακολουθείται κατά την εκπαίδευση πάνω στην γλώσσα του σώματος. Για να ξεκινήσει ένα σενάριο εργασίας πάνω στις μη λεκτικές συμπεριφορές είναι απαραίτητο να επιλεγεί μια κατάσταση που μπορεί να επαναληφθεί στο σύνολό της ή ένα μέρος της για αρκετές φορές χωρίς οποιαδήποτε σημαντική μεταβολή. Ο ρόλος του εργοδότη παίζεται συνήθως από τον θεραπευτή ή ενός βοηθού του. Η προσπάθεια του εκπαιδευόμενου βιντεοσκοπείται και τα στοιχεία της συμπεριφοράς του τα οποία θεωρεί ως πιο αδύναμα συνήθως επιλέγονται πρώτα για την τροποποίηση. Υπάρχει ένας καλός γενικός κανόνας που λέει ότι θα πρέπει να τροποποιείται μία μόνο μη λεκτική μεταβλητή κάθε φορά. Στη συνέχεια ο εκπαιδευόμενος παρουσιάζεται σε μια επανάληψη ρόλων για να βρεθεί κατά πόσο έχει καταφέρει να τροποποιήσει την κατά αυτόν «προβληματική» συμπεριφορά. Μετά από αρκετές δοκιμές, ακολουθεί ανατροφοδότηση μέσω της χρήσης βιντεοκασέτας, και αν ο εκπαιδευόμενος εμφανίζει πρόοδο ενισχύεται θετικά από επαίνους. Γενικά μία μη λεκτική μεταβλητή δοκιμάζεται μέχρι να επιτευχθεί σημαντική βελτίωση. Μόλις γίνει αυτό ο θεραπευτής μπορεί στη συνέχεια να προχωρήσει στην τροποποίηση και άλλων μεταβλητών. Κατά την παρατήρηση των συμπεριφορών τους οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να διαπιστώσουν ότι ορισμένες μη λεκτικές μεταβλητές είναι ήδη ικανοποιητικές, ενώ άλλες θεωρούνται ότι είναι ανεπαρκέστατες. Ο εκπαιδευόμενος που έχει μια συνολική ανεπάρκεια είναι αυτός που χρειάζεται και πιο προσεκτική και συγκεντρωμένη εργασία, και αναμένονται μικρότερες βελτιώσεις από αυτόν, ενώ δίδεται εκ των προτέρων

πολύ θετική ενίσχυση για κάθε τι που κάνει.

Οι πιο "ήπιες" μη λεκτικές συμπεριφορές, όπως η στάση του σώματος και η έκφραση του προσώπου απαιτούν περισσότερη επιδεξιότητα από την πλευρά του εκπαιδευτή, με σαφείς εξηγήσεις και ρητή μοντελοποίηση.

Τέλος ο Serber (1972) αναφέρεται σε μία χρήσιμη τεχνική που ονομάζεται " σιωπηλή κίνηση". Ο εκπαιδευόμενος έχει την υποχρέωση να χρησιμοποιεί μόνο το πρόσωπό του και το σώμα και μέσω αυτών να εκφράσει τα συναισθήματα και τις σκέψεις του. Ζητείται από αυτόν να εκτελέσει μια χρονομετρημένη άσκηση διάρκειας 2 έως 3 λεπτών, βασιζόμενη σε μία δεδομένη κατάσταση, χωρίς καμία φώνηση. Αυτή η τεχνική στη συνέχεια αποτελεί

συνήθως το πρότυπο έκφρασης του προσώπου και του σώματος των εκπαιδευόμενων, που συνήθως οι μετά από αρκετές δοκιμές, γίνονται πιο κινητικά και κατάλληλα.

Όμως τόσο οι διαδικασίες εκπαίδευσης όσο και η ίδια η εκπαίδευση έχουν δεχθεί κριτική. Οι άνθρωποι μπορεί να έχουν έμφυτες δεξιότητες διαχείρισης συγκρούσεων χωρίς να μπορούν επωφεληθούν από αυτές, γιατί αν δεν θέλουν να είναι διεκδικητικοί δεν μπορούν να εφαρμόσουν αυτές τις ικανότητές τους (Scott, 1979). Οι Ekman, Friesen και Taussig (1969) υποστηρίζουν ότι τεχνικές που χρησιμοποιούνται κατά την εξάσκηση είναι συνήθως πολύπλοκες, χρονοβόρες και περιττές. Μία από τις επικρίσεις της εκπαίδευσης είναι ότι ενθαρρύνεται ο εγωισμός στα άτομα. Ειδικότερα, η Harrison (1976) επεσήμανε ορισμένες διαδικασίες οι οποίες ήταν δυσάρεστες γι' αυτήν. Αυτές περιλάμβαναν τις προτεινόμενες τεχνικές «θόλωσης» (Smith, 1975), τις τεχνικές που είχαν υψηλές απαιτήσεις από τους εκπαιδευόμενους (Fensterheim & Baer, 1975), και η έμφαση στις εγωιστικές αρνήσεις, έστω και αν τα αιτήματα ήταν λογικά, και η προτεραιότητα των αναγκών ενός ατόμου πριν ληφθούν υπόψη και οι ανάγκες των άλλων (Bloom, Coburn, & Pearlman, 1975). Τέλος τα εκπαιδευόμενα άτομα, ακόμη και μετά το πέρας της εκπαίδευσης, μπορεί να διαπιστώσουν ότι εξακολουθούν να μην πληρούνται οι ανάγκες τους επειδή κάποιος με τον οποίο έρχονται αντιμέτωποι εξακολουθεί να έχει επίσης την κατάλληλη δυναμική.

11.1 Συμβολή της εκπαίδευσης και σε ψυχικές διαταραχές

Οι τεχνικές της διεκδικητικής συμπεριφοράς μπορούν να εφαρμοστούν και σε κλινικούς πληθυσμούς. Σε συνδυασμό με τις συνήθειες ψυχοθεραπευτικές διαδικασίες μπορούν να παράγουν πολύ καλά αποτελέσματα. Υπάρχουν πολλές διαταραχές στις οποίες εφαρμόστηκαν, είτε μόνες τους είτε σε συνδυασμό με άλλες ψυχοθεραπείες. Ο Cautela, (1966) χρησιμοποίησε κάποια στοιχεία των τεχνικών, ως μέρος της θεραπείας του διάχυτου άγχους. Άλλοι έχουν επιτύχει πολύ καλά βραχυπρόθεσμα αποτελέσματα, εφαρμόζοντας τις ως μέρος ενός ευρύτερου προγράμματος συμπεριφοράς (Goldstein, 1971, Piaget & Lazarus, 1969). Η θεραπεία των Ιδεοψυχαναγκαστικών διαταραχών έχει υποστεί επεξεργασία κάνοντας χρήση της τεχνικής των διαβαθμισμένων καθηκόντων (Walton & Mather, 1963), ομοίως και η χρόνια καταθλιπτική διάθεση (Rimm, 1967) και οι ψυχοσωματικές διαταραχές (MacPherson, 1972). Επίσης ο χρόνιος αλκοολισμός ανταποκρίθηκε σχετικά

καλά όταν εφαρμόστηκαν διαδικασίες που περιλαμβάνουν εστιασμένες οδηγίες και ανατροφοδότηση (Eisler, Hersen, & Miller, 1974). Επίσης συνέβαλλε σε δυσπροσαρμοστικές διαπροσωπικές συμπεριφορές, όπως η παιδοφιλία και η ομοφυλοφιλία με επεξεργασίες μη εστίασης σε ασεξουαλικές φοβίες (Edwards, 1972, Stevenson & Wolpe, 1960). Επίσης σε συζυγικές και οικογενειακές κρίσεις (Eisler & Hersen, 1973), σε επιθετικές συμπεριφορές (Wallace, Teigen, Liberman, & Baker, 1973, Eisler, Hersen, & Miller, 1974) και επικουρικά σε χρόνιους ψυχιατρικούς ασθενείς, οι οποίοι διδάσκονται τις απαραίτητες δεξιότητες που είναι αναγκαίες για την ανεξάρτητη λειτουργικότητα τους μέσω των δοκιμών συμπεριφοράς (Bloomfield, 1973, Serber, 1972) .

12. Συμπεράσματα

Από την βιβλιογραφική μελέτη των ερευνών διαπιστώνεται ότι κάποια σημεία του σώματος συνδέονται άμεσα με την διεκδικητική συμπεριφορά, ενώ για άλλα μέχρι σήμερα δεν έχει αποδειχθεί κάποια σύνδεση με αυτή. Όσον αφορά τις εκφράσεις του προσώπου δεν έχει αποδειχθεί η άμεση σύνδεση με την διεκδικητικότητα. Όμως οι οικουμενικές εκφράσεις αναγνώρισης των συναισθημάτων μας δίνει ελπίδες είτε για μελλοντική έρευνα είτε για μία άμεση σύνδεση με την μη λεκτική διεκδικητική συμπεριφορά. Ο τρόπος χρήσης της βλεμματικής επαφής και όχι η διάρκεια συνδέουν αυτό το στοιχείο με την διεκδικητικότητα. Επίσης για το ρόλο του χαμόγελου, τα ευρήματα είναι αντικρουόμενα αλλά μάλλον το χαμόγελο είναι πολύ πιο έντονο όταν συνδέεται με την ευτυχία παρά με την ισχύ (Halberstadt & Saita 1986). Για το ρόλο του αγγίγματος υπάρχουν σοβαρές ενδείξεις που ίσως το συσχετίζουν, ωστόσο έχουν γίνει λίγες έρευνες για να είμαστε σίγουροι. Η κοντινή απόσταση έχει αποδειχθεί ότι συνδέεται με την διεκδικητική συμπεριφορά, αλλά αυτό είναι μάλλον προφανές γιατί οι μακρινές αποστάσεις δεν ευνοούν την επικοινωνία. Ενώ τέλος για τη στάση και τη θέση του σώματος δεν υπάρχουν επαρκείς ενδείξεις, αλλά είναι πιθανό να οφείλεται στην ιδιαιτερότητα της κάθε κατάστασης.

Όσον αφορά τα δύο φύλα μπορεί να υπάρχουν ισχυρισμοί ότι οι άνδρες εμφανίζονται ως πιο διεκδικητικοί από την φύση τους, ενώ οι γυναίκες χειρίζονται καλύτερα την γλώσσα του σώματος. Όμως οι ισχυρισμοί αυτοί θα πρέπει να αντιμετωπιστούν με μεγάλη επιφύλαξη. Δεδομένο πάντως μπορεί να θεωρηθεί ότι οι διαφορές μεταξύ των φύλων στον τρόπο χρήσης και ερμηνείας τόσο των μη λεκτικών μηνυμάτων, όσο και των τρόπων έκφρασης της διεκδικητικότητας, δείχνει ότι τα δύο φύλα διαφέρουν. Συνεπώς η διεκδικητική συμπεριφορά μπορεί να διαφέρει μεν στο τρόπο που την εκφράζουν τα δύο φύλα, ωστόσο το αποτέλεσμα που μπορεί να προκύψει να είναι το ίδιο. Αυτά τα ευρήματα μπορεί να παίζουν σημαντικό ρόλο στην εκπαίδευση των ατόμων πάνω στην διεκδικητική συμπεριφορά, καθώς θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι συμπεριφορές που εκφράζονται μέσω των μη – λεκτικών μηνυμάτων διαφέρουν μεταξύ των ανδρών και των γυναικών.

Οι διαπολιτισμικές διαφορές των μη λεκτικών διεκδικητικών συμπεριφορών πιθανόν να οφείλονται στο συνδυασμό μεταξύ της προσωπικότητας των ατόμων και των κοινωνικών συνθηκών, στις οποίες σημαντικό ρόλο παίζει η κουλτούρα, τα ήθη και έθιμα, η

δυνατότητα πρόσβασης σε διάφορους πόρους και άλλα. Τα αντικρουόμενα ευρήματα λοιπόν οφείλονται περισσότερο στις πολλές και ποικίλες μεταβλητές που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη από τους ερευνητές, οι οποίες είναι δύσκολο να ελεγχθούν ή να προβλεφθούν.

Δυστυχώς δεν υπάρχουν αρκετές έρευνες σχετικά με την αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης πάνω στα μη λεκτικά στοιχεία της διεκδικητικότητας. Επίσης ένας άλλος προβληματισμός που προκύπτει είναι ότι οι έρευνες που πραγματοποιήθηκαν είναι πολύ παλιές. Σήμερα ίσως να μπορούν να εφαρμοστούν νέες τεχνικές που μπορούν να είναι πιο αποτελεσματικές λόγω της αποκτηθείσας γνώσης σχετικά με την αποτελεσματικότητα των ψυχοθεραπευτικών προσεγγίσεων και η τεχνολογική εξέλιξη ίσως μπορεί να έχει βοηθητικό ρόλο.

Υπάρχουν πολλές κριτικές και μεγάλος σκεπτικισμός για την αποτελεσματικότητα τόσων των ερευνών όσο και της εξάσκησης πάνω στην διεκδικητική συμπεριφορά. Οι περισσότερες μελέτες έχουν εκπονηθεί βασιζόμενες κυρίως σε ερωτηματολόγια αυτό-αξιολόγησης (Heimberg, Montgomery, Madsen & Heimberg, 1977). Επίσης λίγες είναι οι έρευνες που λαμβάνουν υπόψη τους την θέση εξουσίας που μπορεί να κατέχει ένα άτομο, Ενώ λίγες είναι και αυτές που συμπεριλαμβάνουν κάποιες ειδικές καταστάσεις όταν προβαίνουν στην μέτρηση κοινωνικών συμπεριφορών (Hersen & Bellack, 1977), διότι δεν είναι εφικτό να αναμένουμε από τα υποκείμενα να αλληλεπιδρούν ή να έχουν την ίδια συμπεριφορά σε όλες τις καταστάσεις. Επίσης τα ευρήματα των δοκιμασιών δεν έχουν αποδειχθεί σε φυσικά περιβάλλοντα. Γενικά πρόκειται για ένα ευρύ αντικείμενο μελέτης που με συστηματικές προσπάθειες μπορεί να αναδείξει εκπληκτικά αποτελέσματα.

Βιβλιογραφία

Ελληνική

Αργυρακούλη, Ε., & Ζαφειροπούλου, Μ. (2006). Μία ανθρωποκεντρική παρέμβαση διεκδικητικής συμπεριφοράς σε ομάδες γυναικείου πληθυσμού: Ποσοτική και ποιοτική ανάλυση. *Ψυχολογία*, 13 (1), 56-77.

Βασιλάκη, Ε. (2005). *Κίνητρα, συναισθήματα και στρες*. Ελληνικά γράμματα, Αθήνα

Ευθυμίου, Κ. (2000) *Απόκτηση κοινωνικών δεξιοτήτων – Διεκδικητική συμπεριφορά, Assertiveness training programme*. Ινστιτούτο έρευνας και θεραπείας της συμπεριφοράς, Αθήνα,

Μαυρορειδή, Α., Ευθυμίου, Κ., Παυλάτου, Α., Τάσιου, Α., & Καλαντζή – Αζίζι, Α. (2004). Ποιότητα ζωής και αυτοεκτίμηση μετά από την παρακολούθηση μίας ομαδικής γνωσιακής – συμπεριφοριστικής παρέμβασης για την ανάπτυξη κοινωνικών δεξιοτήτων και της διεκδικητικής συμπεριφοράς. *1^ο Διεθνές συνέδριο της Ψυχολογικής Εταιρείας Βορείου Ελλάδος «Ποιότητα ζωής και Ψυχολογία»*, Θεσσαλονίκη

Μπόγκα-Καρτέρη, Κ. (1997). *Επιχειρησιακή Επικοινωνία*. Θεσσαλονίκη: University Studio Press, , Σελ. 135-136, 141-142

Πατέρας, Α. & Πολυτιμου, Α. (2008). *Παρατηρήσεις για την διεκδικητικότητα και η σχέση της με την ενσυναίσθηση σε Έλληνες φοιτητές*. Ερευνητική εργασία, Αθήνα.

Ξενόγλωσση

Alberti, R. E., & Emmons, M. L. (2001). *Your perfect right: Assertiveness and equality in your life and relationships (8th ed.)*. San Luis Obispo, CA: Impact.

Allport G. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York, Holt Rinehart & Winston.

Antonovsky, H., Meari, M., & Blanc, J. (1978). 'Changing family life in an Arab village'. In: J. Antony and J.C. Chiland (eds.), *The child in his family - children and their parents in a changing world*, Vol. 5. New York: Wiley.

Archer, D. (1997). Unspoken diversity Cultural differences in gestures. *Qualitative Sociology*, 20, 79 -105.

Argyle, M. (1971). *The psychology of interpersonal behavior*. Harmondsworth, UK: Penguin.

- Argyle, M. (1972). *The psychology of interpersonal behavior*. (2nd eds .) London: Penguin Books.
- Argyle, M. (1975). *Bodily communication*. London: Methuen.
- Argyle, M., & Dean, J. (1965). Eye-contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Argyle, M., & Ingham, R. (1972). Gaze, mutual gaze, and proximity. *Semiotica*, 6, 32-49.
- Arkowitz, H., Lichtenstein, E., McGovern, K., & Hines, P. (1975). The behavioral assessment of social competence in males. *Behavior Therapy*, 6, 3-13.
- Barrett, K. C. (1995). A functionalist approach to shame and guilt. In J. P. Tangney & K. W. Fischer (Eds.), *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride* (pp. 25–63). New York: Guilford Press
- Barrick, M.R., Mount, M.K., (1991). “The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta-Analysis”, *Personnel Psychology*, Vol. 44, pp 1-26
- Bates, H. D., & Zimmerman, S. F. (1971). Toward the development of a screening scale for assertive training. *Psychological Reports*, 28, 99-107.
- Beier, E. G., & Sternberg, D. P. (1977). Subtle cues between newlyweds. *Journal of Communication*, 17. 92-96
- Bell, R.W. and M.K. Jackson (1984) Assertive behavior among black college students. *The Journal of Black Psychology* 11, 19-27.
- Bellack L. & Abrams D.M., (1996). *The T.A.T, the C.A.T and the S.A.T in clinical use*. Allyn and Bacon, sixth edition, USA
- Birdwhistell, R. (1970). *Kinesics and context: Essays on body movement communication*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Bloom, L. ,Coburn, K. & Pearlman. J. (1975). The new assertive woman. *Family Circle*. 171-178.
- Bloomfield, H. H. (1973)Assertive training in an outpatient group of chronic schizophrenics: A preliminary report. *Behavior Therapy*, 4, 277-281.
- Boderman. A., Freed, D.W.& Kinnucan. M.T.(1972).“Touch me like me”: Testing an encounter group assumption. *Journal of Applied Behavioral Science*, 8, 527- 533
- Bouchard, M., A, Lalonde, F, & Gagnon, M., (1998) The Construct Validity of Assertion: Contributions of Four Assessment Procedures and Norman's Personality Factors, *Journal of Personality* 56 4

- Brundage, J.R. (1977). Body movement indications of dominance in a dyadic interaction. *Dissertation Abstracts International*, 38, 1947.
- Burgoon, J. K., Johnson, M. L., & Koch, P. T. (1998). The nature and measurement of interpersonal dominance. *Communication Monographs*, 65, 309–335
- Burgoon J. K., Buller, D.B., Hale, L. J., & deTURCK, M. A. (1984). Relational messages associated with Nonverbal Behaviors, *Human Communication Research* Vol. 10, 3,351-378
- Burgoon, J. K., Buller, D.B., & Woodall W. G. (1989). *Nonverbal communication: The unspoken dialogue*. New York: Harper and Row.
- Burgoon, J. K., & Dunbar, N. E. (2000). An interactionist perspective on dominance-submission: Interpersonal dominance as a dynamic, situationally contingent social skill. *Communication Monographs*, 67, 96–121.
- Burgoon, J. K., Johnson, M. L., & Koch, P. T. (1998). The nature and measurement of interpersonal dominance. *Communication Monographs*, 65, 308–335.
- Burgoon, J.K. & Le Poire, B.A. (1999). Nonverbal cues and interpersonal judgments: Participants and observer perceptions of intimacy, dominance, composure, and formality. *Communication Monographs*, 66,105-124.
- Carney, D. R, Hall J. A., & LeBrau, L.S. (2005). Beliefs about the nonverbal expression of social power. *Journal of Nonverbal Behavior*, 29 (5)
- Carmona, A. E. & Lorr, M. (1992). Dimensions of assertiveness: A cross-cultural comparison of Children and U.S Subjects. *Personality individual. LIT* Vol. 13, No. 1, pp. 45-48.
- Cashdan, E. (1998). Smiles, Speech, and Body Posture: How woman and men display sociometric status and power. *Journal of Nonverbal Behavior* 22(4)
- Cautela, J. R. (1966) A behavior therapy approach to pervasive anxiety. *Behaviour Research and Therapy*, , 4, 99-109.
- Coats, E. J., & Feldman, R. S. (1996). Gender differences in nonverbal correlates of social status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1014-1022.
- Coldenthal, P., Johnston, R. E., & Kraut, R. E. (1981). Smiling, appeasement, and the silent bared-teeth display. *Ethology and Sociobiology*, 2, 127-133.
- Costa, P.T., Jr., McCrae, R.R., (1995). “Primary Traits of Eysenck’s P-E-N System: Three- and Five-Factor Solutions”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 69, No 2, pp 308-317

- Coutts, L. M., & Schneider, F. W. (1976). Affiliative conflict theory: An investigation of the intimacy equilibrium and compensation hypothesis *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1135-1142
- Crowne D. P. & Marlowe D. (1960). *A new scale of social desirability independent of psychopathology*. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-359.
- Crusco, A. H., & Wetzel, C. G. (1984). The midas touch: The effects of interpersonal touch on restaurant tipping. *Journal of Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 512-517.
- Curran, J. P. (1975). Social skills training and systematic desensitization in reducing dating anxiety. *Behaviour Research and Therapy*, 13, 65-68.
- Curran, J. P. (1977). Skills training as an approach to the treatment of heterosexual-social anxiety: A review. *Psychological Bulletin*, 84, 140-157.
- Curran, J. P., & Gilbert, F. S. (1975). A test of the relative effectiveness of a systematic desensitization program and an interpersonal skills program with date anxious subjects. *Behavior Therapy*, 6, 515-521
- Darwin, C. (1872). *The expression of emotion in man and animals*. London: Murray.
- Dean, L. M., Willis, F. N., & Hewitt J., (1975). Initial interaction distance among individuals equal and unequal in military rank. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 294-299.
- De Paulo, B. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203-243
- De Paulo, B.M., Lanier, K., & Davis, T. (1983). Detecting the deceit of motivated liar. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1096 – 1103
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74 – 118
- De Paulo, P.J. & De Paulo, B.M (1989). Can deception by salespersons and customers be detected through nonverbal cues? *Journal of Applied and Social Psychology*, 19, 1552-1577
- Deutsch, F. M. (1990). Status, sex, and smiling: The effect of role on smiling in men and women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 531-540.
- Deutsch, F. M., LeBaron, D., & Freyer, M. M. (1987). What is in a smile? *Psychology of Women Quarterly*, 11, 341-352
- DeVos, G.A., & Hippler, A. E., (1969). Cultural psychology: Comparative studies of human behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (eds), *Handbook of social Psychology*, Vol.4, 332 – 417. Reading, MA: Addison - Wesley

- Dovidio, J. F., Heltman, K., Brown, C. E., Ellyson, S. L., & Keating, C. F. (1988). Power displays between women and men in discussions of gender-linked tasks: A multichannel study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 580-587.
- Duckworth, M. P. & Mercer, V. (2006). In J. E. Fisher & W. T. O'Donohue (Eds.), *Practitioner's guide to evidence-based psychotherapy*. New York: Springer.
- Dunbar, N. E. (2004). Dyadic power theory: Constructing a communication-based theory of relational power. *Journal of Family Communication*, 4(3/4), 235-248.
- Dunbar, N. E., & Burgoon, J. K. (2005). Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 22(2), 207-233.
- Edwards, N. (1972) Case conference: Assertive training in a case of homosexual pedophilia. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 3, 55-63.
- Efthimiou, K., & Kalatzi – Azizi, A. (2003). *Cognitive Behavioral group therapy in assertive behaviour through the development of social skills: Results of interventions in groups of students*. XXXIIIth European Congress of EABCT, Prague, Czech Republic
- Efran, J. S., & Broughton, A. (1966) Effect of expectancies for social approval on visual behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 103-107.
- Eisler R., M & Frederiksen L., W. (1980). *Perfecting social skills: a guide to interpersonal behavior*. New York, Plenum.
- Eisler, R. M., & Hersen, M. (1973). Behavioral techniques in family-oriented crisis intervention. *Archives of General Psychiatry*, 28, 111-116.
- Eisler, R. M.; Hersen, M.; & Miller, P. M. (1974). An experimental analysis of generalization in assertive training. *Journal of Behavior Research and Therapy*, 12, 295 - 310.
- Eisler, R. M., Hersen, M., Miller, P. M., & Blanchard, E. B. (1975). Situational determinants of assertive behaviors. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 330-340
- Ekman, P. (1972). *Universal and cultural differences in facial expression of emotion*. In J. R. Cole (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*, 1971 (pp. 207-283). Lincoln, NE: Nebraska University Press
- Ekman, P. (1973). *Cross-cultural studies of facial expression*. New York: Academic Press
- Ekman, P. (2003). *Emotions related*. New York: Times Books.
- Ekman, P., Davidson, R. J., & Friesen, W. V. (1990). The Duchenne smile: Emotional expression and brain physiology: II. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 342-353.

- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from the body to face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 188-198
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face*. Englewood Cliffs, N J: Prentice-Hall,
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1976). *Pictures of facial affect*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press
- Ekman, P., Friesen, W.V., & Hager, J.C. (2002). *Facial action coding system*. Salt Lake City: Research Nexus
- Ekman, P., Friesen, W.V., & Scherer, K.R. (1976). Body movement and pitch in deceptive interaction. *Semiotica*, 16, 23-37
- Ekman, P., Friesen, W. V., O' Sullivan, M., Chan, A., Diacoyianni –Tarlantzis, I., Heider, K., Krause, R., Lecompte, W. A., Pitcairn, T., Riccibitti, P. E. Scherer, K., Tomita, M., & Tzavaras, A. (1987). Universals and cultural differences in the judgments of facial expression of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 712-717.
- Ekman, P., & Oster, H. (1979). Facial expressions of emotion. *Annual Reviews of Psychology*, 30, 527–554
- Elfenbein, H. A., & Ambady, N. (2002). On the univerasality and cultural specificity of emotion recognition: A meta – analysis. *Psychological Bulletin*, 128, 203-235.
- Ellsworth, P.C., Carlsmith, J. M., & Henson, A. (1972). The stare as a stimulus to fight in Human subjects: A series of field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 302-311
- Ellyson, S. L., & Dovidio, J. F. (1985). *Power, dominance, and nonverbal behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Els-Elbesfeldt, I., (1971). *The Ethology: The Biology of Behavior*, Holt, Rinehurt and Winston. New York.
- Exline. R. (1963). Explorations in the process of person perception: Visual interaction in relation to competition. sex. and need for affiliation. *Journal of Personality*, 1, 1-20.
- Exline, R. V., Ellyson, S. L., & Long, B. (1975). Visual behavior as an aspect of power role relationships. In P. Pliner, L. Krames & T. Alloway (eds), *Nonverbal communication of aggression*. Vol.2, pp. 21 -52. New York: Plenum
- Exline, R. V., Gray, D., & Schuette , D. (1965). Visual behavior in a dyad as affected by interview content and sex of respondent. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 201-299.

- Exline , R. V., Thibaut, J., Brannon, C., & Gumpert, P. (1961). Visual interaction in relation to Machiavellianism and an unethical act. *American Psychologist*, *16*, 396.
- Fantz, R. (1961). The origins of perception. *Scientific American*, *204*, 66-72.
- Fensterheim H. & Baer J. (1975) *Don't say yes when you want to say no*. Oxford: Dell,
- Feshbach N.D & Feshbach S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology* *1*:102–107
- Fitch, T. W., (2012) Evolutionary Developmental Biology and Human Language Evolution: Constraints on Adaptation. *Evolutionary Biology* *39*:613–637
- Fisher, J. D., Rytting, M., & Heslin, R. (1976). Hands touching hands: Affective and evaluative effects of an interpersonal touch. *Sociometry*, *39*, 416-421
- Florian, V. & Zernitsky-Shurka, E (1987). The effect of culture and gender on self-reported Assertive behavior. *International Journal of Psychology*, *22* , 83-95.
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B. H. (1959). *The bases of social power*. In D. Cartwright (Ed.) *Studies in social power* (pp. 150–167). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Fodor, E. M. (1984). The power motive and reactivity to power stresses. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*, 853–859.
- Fodor, E. M. (1985). The power motive, group conflict, and physiological arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 1408–1415.
- Fodor, E. M., Wick, D.P. & Hartsen, K.M., (2006). The power motive and affective response to assertiveness.. *Journal of Research in Personality*, *40*, 598–616.
- Frank, M. G., Ekman, P., & Friesen, W. V. (1993). Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 83–93
- Friedman, P. H.,(1971).The effects of modeling and role playing on assertive behavior. In R. D. Rubin, H. Fensterheim, A. A. Lazarus, & C. M. Franks (Eds.), *Advances in behavior therapy*. New York: Academic Press,
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fromme, K. D. & Beam, D.C. (1974). Dominance and Sex Differences in Nonverbal Responses to Differential Eye Contact. *Journal of Research in Personality*, *8*, 76-87
- Fukuyama, M.A. and T.K. Greenfield, (1983). Dimensions of assertive in an Asian-American student population. *Journal of Counseling Psychology* *30*, 429-432.

- Furnham A. (1979). Assertiveness in three cultures: Multidimensionality and cultural differences. *Journal of Clinical Psychology*, 35:522–527
- Furnham, A. and M. Henderson, (1981). Sex differences in self-reported assertive in Britain. *British Journal of Clinical Psychology* 20, 227-238.
- Galassi M, & Galassi J. (1978). Assertion: A critical review. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 15,16–28
- Galassi, M.D. & Galassi, J. P. (1977). *Assert yourself how to be your own person*. New York: Human Sciences
- Galassi, J. P., & Galassi, M. D., (1974). Validity of a measure of assertiveness. *Journal of Counseling Psychology*, 21, 248-250.
- Galassi, J. P., Galassi, M. D., & Litz, M. C. , (1974). Assertive training in groups using video feedback. *Journal of Counseling Psychology*, 21, 390-39
- Galassi, J. P., DeLo, J. S., Galassi, M. D., & Bastien, S. (1974). The college self-expression scale: A measure of assertiveness. *Behavior Therapy*, 5, 165–171.
- Galassi, J. P., Kostka, M. P., & Galassi, M. D., (1975). Assertive training: A one year follow-up. *Journal of Counseling Psychology*, 22, 451-452.
- Gambrill, E. D., & Richey, C. A. (1975). An assertion inventory for use in assessment and research. *Behavior Therapy*, 6, 550-561
- Gay M. L., Hollandsworth B. JR & Galassi J. P. (1975) An assertiveness inventory for adults. *Journal of Counseling Psychology*, 22, 340-344.
- Geeler, M. I., Wildman, H., Kelly, J., & Laughlin, C. (1980). Teaching assertive and commendatory social skills to an interpersonally – deficient retarded adolescent. *Journal of Child Psychology*, 9, 17-21.
- Giffin, K., & Gilham, S. M. (1971). Relationships between speech anxiety and motivation. *Speech Monographs*, 38, 70-73
- Givens, D.B (2005). *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs & Body Language Cues*, Spokane, Washington, Center for Nonverbal Studies Press.
- Golding, P. (1967). Role of distance and posture in the evaluation of interaction. *The Proceedings of the Seventy-fifth Annual Convention of the American Psychological Association*
- Goldsmith, J. B., & McFall, R. M. (1975). Development and evaluation of an interpersonal-skill training program for psychiatric inpatients. *Journal of Abnormal Psychology*, 84, 51-58.

- Goldstein, A. J. (1971) Case conference: Conflict in a case of frigidity. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 2, 51-59.
- Gutride, M. E., Goldstein, A. P., & Hunter, G. F. (1973). The use of modeling and roleplaying to increase social interaction among asocial psychiatric patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 40, 408-415.
- Gutride, M. E., Goldstein, A. P., Hunter, G. F., Carrol, S., Clark, L., Furia, R., & Lower, W. (1974). Structured learning therapy with transfer training for chronic inpatients. *Journal of Clinical Psychology*, 30, 277-279.
- Halberstadt, A. G., & Saitta, M. B. (1986). Gender, nonverbal behavior, and perceived dominance: A test of the theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 257-272.
- Hall, E.T (1966). *The hidden dimension*. New York: Doubleday
- Hall, E.T (1979). Gender, gender roles, and nonverbal communication. In R. Rosenthal (ed), *Skill in nonverbal communication* (pp. 32 -67). Cambridge, MA: Oelgeschlager, Gunn & Hain
- Hall, J.A., (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin*, 85, 845 -857.
- Hall, J.A., Coats, E.J & LeBeau, L.S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta – analysis. *Psychological Bulletin*, 131, 898-924.
- Hall, J. A., & Halberstadt, A. G. (1997). *Subordination and nonverbal sensitivity: A hypothesis in search of support*. In M. R. Walsh (Ed.) *Women, men, and gender: Ongoing debates* (pp. 120–133). New Haven: Yale University Press
- Harrigan, J. A., Gramata, J. F., Lucic, K. S., & Margolis, C. (1989). It's how you say it: Physicians' vocal behavior. *Social Science & Medicine*, 28, 87–92
- Hayduk, L. A (1983). Personal Space: Where we now stand. *Psychological Bulletin*, 94, 293-335
- Harrison, B. G. (1976). *The books that teach women to say no*. McCalls. 24-32.
- Hecht, M. A., & LaFrance, M. (1998). License or obligation to smile: The effect of power and sex on amount and type of smiling. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1332–1342.
- Heimberg, R. G., Montgomery, D., Madsen, C. H., & Heimberg, J., (1977). Assertion training: A review of the literature. *Behavior Therapy*, 8, 953-971.
- Henley, N.M (1973). The politics of touch. In P. Brown (ed) *Radical psychology* (pp. 421-433). New York: Harper & Row.

- Henley, N.M (1977). *Body politics: Power, sex, and nonverbal communication*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall
- Hersen, M., Bellack, A. S., & Turner, S. M. (1978). Assessment of assertiveness in female psychiatric patients: Motor and autonomic measures. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 9, 11-16.
- Hersen, M., Eisler, R. M., Miller, P. M., Johnson, R. B., & Pinkston, S. G., (1973). Effects of practice, instructions, and modeling on components of assertive behavior. *Behaviour Research and Therapy*, 11,443-451.
- Heslin R.(1978). Responses to touching as an index of sex-role norms and attitudes. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association. Toronto, August.
- Hess, U., Blairy, S., & Kleck, R. E. (2000). The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgments of dominance and affiliation. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 265–283
- Hewes, G. W. (1957). The anthropology of posture. *Scientific American*, 196, 123 -132.
- Hogan R. (1973). Moral conduct and moral character: A psychological perspective. *Psychological Bulletin* , 79:217–232
- Hogg M. A. & Vaughan, G.M. (2008). *Social Psychology*. (5th edition). Pearson education Ltd., NJ:Prentice Hall.
- Horowitz. M. J., Duff, D. F., & Stratton, L. (1964). Body-buffer zone. *Archives of General Psychiatry*, 11, 651-656.
- Hough, L.M. (1992). “The “Big Five” Personality Variables – Construct Confusion: Description Versus Prediction”, *Human Performance*, Vol. 5, No 1&2, pp 139-155
- Huey, W.C. (1998). Reducing adolescent aggression through group assertion training. *School Counselor*, 30, 193-203.
- Ickes, W., Gesn, P. R. & Graham T. (2000). Gender differences in empathic accuracy: Differential ability or differential motivation? *Personal Relationships*, 7, 95-109.
- Jakubowski-Spector, P. (1973) Facilitating the growth of women through assertive training. *The Counseling Psychologist*, 4, 75-86.
- Jones., S. E., & Yarbrough, A.E., (1985). A naturalistic study of the meanings of touch. *Communication Monographs*, 52, 19-56.
- Kazdin, A. E. (1974). Effects of covert modeling and model reinforcement on assertive behavior. *Journal of Abnormal Psychology*, 83, 240-252

- Kazdin, A.E & Mascitelli S. (1982) Behavioral Rehearsal, Self-Instructions, and Homework Practice in Developing Assertiveness, *Behavior Therapy* 13, 346—360
- Keating, C., & Bai, D. (1986). Children's attributions of social dominance from facial cues. *Child Development*, 57, 1269-1276
- Keating, C. F., Mazur, A, Segall, M. H., Cysneiros, P. G., Divale, W. T., Kilbride, J. E., Komin, S., Leahy, P., Thurman, B., & Wirsing, R. (1981). Culture and the perception of social dominance from facial expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 615–626.
- Keiser. G., & Altman, I . (1976). Relationship of nonverbal behavior to the social penetration process. *Human Communication Research*. 2. 147-161
- Kelly J. A., Kern, J. M., Kirkley, B. G., Patterson, J. N., & Keane, T. M., (1980) Reactions to Assertive Versus Unassertive Behavior: Differential Effects for Males and Females and Implications for Assertiveness Training. *Behaviour Therapy* 11, 670--682
- Keltner, D., & Anderson, C. (2000). Saving face for Darwin: The functions and uses of embarrassment. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 187–192.
- Keltner, D., & Buswell, B. N. (1997). Embarrassment: Its distinct form and appeasement functions. *Psychological Bulletin*, 122, 250–270.
- Keltner, D., & Harker, L. (1998). The forms and functions of the nonverbal signal of shame. In P. Gilber & B. Andrews (Eds.), *Shame: Interpersonal behavior, psychopathology, and culture*. (series in affective science, pp. 78–98). Oxford: Oxford University Press
- Kim, Y. (2003). The effects of assertiveness training on enhancing the social skills of adolescents with visual impairments. *Journal of Visual Impairments and Blindness*, 97, 285-297.
- Kleck, R. E., & Nuessle, W. (1968). Congruence between the indicative and communicative function of eye contact in interpersonal relations. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 7, 241–246
- Kleinke, C. L. (1986). Gaze and eye contact: A research review. *Psychological Bulletin*, 100, 78-100.
- Kleinke, C. L., Bustos, A.A., Meeker, F. B. & Staneski. R. A. (1973). Effects of self-attributed and other – attributed gaze on interpersonal evaluations between males and females. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 154 -163.
- Knapp, M.L., Hart, R. P., & Dennis, H.S. (1974). An exploration of deception as a communication construct. *Human Communication Research*, 1, 15-29
- Krauss, R. M., Curran, N.M & Ferlager, N.(1983). Expressive conventions and the cross-cultural perception of emotion. *Basic and Applied Social Psychology*, 4, 295 -305.

- Kraut, R.E. & Poe, D. (1980). Behavioral roots of person perceptions: The deception judgements of customs inspectors and laymen *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 784-798.
- LaFrance, M. (1992). Gender and interruptions: Individual infraction or violation of the social order? *Psychology of Women Quarterly*, 16, 497-512.
- LaFrance, M., & Hecht, M. A. (1995). Why smiles generate leniency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 207-214.
- LaFrance, M., & Mayo, C. (1978). *Moving bodies: Nonverbal communication in social relation hips*. Monterey, CA : Brooks/Cole
- Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A.J., Larson, A., Hallam, M., & Smoot, M. (2000). Maxims or myth of beauty? A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Review*, 126,390-423.
- Lawrence, P. S. (1970). The assessment and modification of assertive behavior (Doctoral dissertation, Arizona State University,). *Dissertation Abstracts International*, 31, 396B. (University Microfilms No. 70-11,888)
- Lazarus, A. A. (1973). On assertive behavior: A brief note. *Behavior Therapy*, 4, 697-699.
- Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1995). *Social anxiety*. New York: Guilford Press.
- Lemanek, K., Williamson, D., Gresham, P., & Jensen, B. (1986). Social skills training with hearing impaired children and adolescents. *Behavior Modification*, 10, 55-71.
- Linkey, H. E. & Firestone, I. J. (1990). Dyad dominance composition effects, non-verbal behaviors, and influence. *Journal of Research in Personality*, 24, 206 -215.
- Lineberger, M.H. and K.S. Calhoun, (1983). Assertive behavior in black and white American undergraduates. *The Journal of Psychology* 113,139-148
- Lobel, E.T., Bar-Nof, L., Winch, L.G., (1988). Type A behaviour pattern and assertive behaviour. *European Journal of Personality*, Vol. 2, 295-301.
- Longin, H. E., & Rooney, W. M., (1973). *Assertion training as a programmatic intervention for hospitalized mental patients*. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, Montreal.
- Lorenz, K., (1967). *On Aggression*. Methuen, London, 1967
- Lorr M. & More W. W. (1980) Four dimensions of assertiveness. *Multivariate behavior research*. 15, 127-138.

- MacPherson, E. L. R. (1972). Selective operant conditioning of assertive modes of behavior. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 3, 99-102.
- Mahler, M. (1968). *On Human Symbiosis and Vicissitudes of Individuation, vol. 1: Infantile Psychosis*. New York: International Universities Press.
- Major, B. (1981). Gender patterns in touching behavior. In C. Mayo & N. M. Henley (eds) *Gender and nonverbal behavior*. (pp. 15 -37). New York: Springer
- Manstead, A.S.R (1992). Gender differences in emotion. In A. Gale & M. W. Eysenck (eds) *Handbook of individual differences: Biological perspectives* (pp. 355-387). Oxford: Wiley.
- Matsumoto, D., (1989) Face, Culture, and Judgments of anger and fear: Do the eyes have it? *Journal of Nonverbal Behavior* 13(3),
- Mauger P. A. and Adkinson D. R. (1980) *Interpersonal Behavior Survey (IBS) Manual*. Western Psychological Services, Los Angeles, California.
- McClelland, D. C. (1979). Inhibited power motivation and high blood pressure in men. *Journal of Abnormal Psychology*, 88, 182-190.
- McCroskey, J. C. (1978). Validity of the PRCA as an index of oral communication apprehension. *Communication Monographs*, 45, 192-203
- McCroskey, J. C., & Richmond, V. P. (1976) The effects of communication apprehension on the perception of peers. *Western Journal of Speech Communication*, 40, 14-21
- McDowell, K. V. (1973). *Accommodations of verbal and nonverbal behaviors as a function of the manipulation of interaction distance and eye contact*. Proceedings of the 81st Annual Convention of the American Psychological Association . 8. 207-208.
- McFall, R. M., & Lillesand, D. B. (1971). Behavior rehearsal with modeling and coaching in assertive training. *Journal of Abnormal Psychology*, 77, 313-323.
- McFall, R. W., & Marston, A. R. (1970) An experimental analysis of behavior rehearsal in assertive training. *Journal of Abnormal Psychology*, 76, 295-303.
- McFall, R. M., & Twentyman. C. (1973). Four experiments on the relative contributions of rehearsal. Modeling and coaching to assertion training. *Journal of Abnormal Psychology*, 81, 199-218.
- McNeilly, R.A. & Yorke, C. (1990). Social skills training and the role of cognitive component in developing school assertion in adolescents. *Canadian Journal of Counseling*, 25, 217-229.

- Mehrabian A. (1968). Inference of attitude from the posture, orientation, and distance of a communicator. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 296-308
- Mehrabian, A. (1969). Significance of posture and position in the communication of attitude and status relationships. *Psychological Bulletin*, 71, 359-372.
- Mehrabian, A. (1971a). *Silent messages Belmont*. CA: Wadsworth
- Mehrabian, A. (1971b). Verbal and nonverbal interaction of strangers in a waiting room. *Journal of Experimental Research in Personality*, 5, 127-138
- Mehrabian, A. (1972). *Public places and private spaces*. New York: Basic Books
- Mehrabian A. & Epstein N., (1972). A measure of emotional empathy. *Journal of Personality* 40:525–543
- Mehrabian A., & Friar, J. (1969). Encoding of attitude by a seated communicator via posture and position cues. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 33, 330-336
- Mehrabian A., & Ksionzky, S. (1972). Categories of social behavior. *Comparative Group Studies*. 3. 425-436
- Mehrabian A., & Williams, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 37-58
- Major, B., & Heslin, R. (1982). Perceptions of cross-sex and same-sex nonreciprocal touch: It is better to give than to receive. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6, 148–162
- Morris, D. (1977). *Manwatching: A field guide to human behavior*. New York: Harry N. Abrams, Inc.
- Mount, M.K., Barrick, M.R., Strauss, J.P., (1999), “The Joint Relationship of Conscientiousness and Ability with Performance: Test of the Interaction Hypothesis”, *Journal of Management*, Vol. 25, No 5, pp 707-721
- Nietzel, M. T., & Bernstein, D. A. (1976). The effects of instructionally mediated demand upon the behavioral assessment of assertiveness. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 500.
- Patterson, M. L. (1968). Spatial factors in social interactions. *Human Relations*. 21, 351-361.
- Patterson M. L. (1976). An arousal model of interpersonal intimacy. *Psychological Review*, 83, 235-245
- Patterson, M. L. (1983). *Nonverbal behavior: A functional perspective*. New York: Springer

- Patterson, M.L., Jordan, A., Hogan, M.B., & Frerker, D. (1981). Effects of nonverbal intimacy on arousal and behavioral adjustment. *Journal of Nonverbal Behavior*, 5, 184-198.
- Patterson, M. L., & Sechrest, L.B. (1970). Interpersonal distance and impression formation. *Journal of Personality*, 38, 161-166
- Pei, M. (1965). *The story of the language* (2nd ed.). Philadelphia, PA: Lippincott
- Piaget, G. W., & Lazarus, A. A. (1969) The use of rehearsal-desensitization. *Psychotherapy: Theory, Research, and Practice*, 6, 264-266.
- Pippas, M-D., Jaradad, M.(2010). Assertive communication skills., *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 12(2).
- Porter, D. T. (1981). An empirical appraisal of the PRCA for measuring oral communication apprehension. *Human Communication Research*, 8. 58-71
- Rakos R., F. (1991). *Assertive Behavior: Theory, research, and training*. London, Routledge
- Ramanaiah, N.R., Heerboth J.R. & Jinkerson, D.L (1985). Personality and self-actualising profiles of assertive people. *Journal of Personality Assessment* , 49, 440-443
- Rathus, S. A. (1973a) Instigation of assertive behavior through video-tape mediated assertive models and directed practice. *Behavior Research and Therapy*, 1, 57-65.
- Rathus, S. A. (1973b). A 30-item schedule for assessing assertive behavior. *Behavior Therapy*. 4, 398-406
- Rathus, S. A. (1972).An experimental investigation of assertive training in a group setting, *Journal of ehavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 3, 81-86.
- Raudsepp, E. (2003). Are you properly assertive? *Supervision*, 64, 18-20.
- Rich A. R. & Schroeder A . E. (1976) Research issues in assertiveness training. *Psychology Bulletin*. 85, 1081-1096
- Richards, L. & McAlister, L. (1994). Female submissiveness, nonverbal behavior, and body boundary definition. *Journal of Psychology*, 128, 419-425
- Richards, L. & Rollerson, B. (1991). Perceptions of submissiveness: Implications for victimization. *Journal of Psychology*, 125, 407-412
- Ridgeway, C.L. (1997). Nonverbal behavior, dominance, and the basis of status in task groups. *American Sociological Review*, 52, 683-694.
- Rimm, D, C, (1967). Assertive training used in the treatment of chronic crying spells. *BehaviourResearch and Therapy*, 5, 373-374.

- Rodriguez, R., Nietzel, M. T., Berzins J. I., (1980). Sex Role Orientation and Assertiveness Among Female College Students , *Behaviour Therapy* 11, 353--366
- Romano. J. M.. & Bellack, A.S. (1980). Social validation of a component model of assertive behaviour. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 48, 473-490
- Rosenberg, E. L., & Ekman, P. (1995). Conceptual and methodological issues in the judgment of facial expressions of emotion. *Motivation and Emotion*, 19, 111–138.
- Rosenfeld, H. M. (1996). Instrumental affiliative functions of facial and gestural expressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 65-72.
- Rosenthal, R., & DePaulo, B. M. (1979). Sex differences in eavesdropping on nonverbal cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 273-287.
- Rosenthal, R., Hall, J.A., DiMatteo, M.R., Rogers, P.L., & Archer, D. (1979). *Sensitivity to nonverbal communication: The PONS test*. Baltimore: Johns Hopkins University Press
- Rubin, J. (1976). How to tell when someone is saying no. *Topics in Culture Learning*, 4, 61-65.
- Rushton J. P., Fulker W. D., Neale C. M, Nias K-B. D and Eysenck H. J (1989) *Ageing and the relation of aggression, altruism and assertiveness*. Person. b&kf. DtjI Vol. 10, No. 2. pp. 261-263.
- Salter, A. (1949). *Conditioned reflex therapy*. New York: Capricorn.
- Scherer, K. R. (1986).Vocal affect expression: A review and model for future research. *Psychological Bulletin*, 99,143-165.
- Schroeder, H., E., Rakos, R. F., & Moe, J. (1983). The Social Perception of Assertive Behavior as a Function of Response Class and Gender. *Behaviour Therapy*14, 534--544
- Schroll, E. F. (1997). *The effects of assertiveness training on the social behavior of seriously disturbed adolescents in a residential treatment program*. Doctorial Dissertation, University of San Francisco
- Schwartz, B., Tesser, A., & Powell, E. (1982). Dominance cues in nonverbal behavior. *Social Psychology Quarterly*, 45, 114-120.
- Schultheiss, O. C., & Brunstein, J. C. (2001). Assessment of implicit motives with a research version of the TAT: Picture profiles, gender differences, and relations to other personality measures. *Journal of Personality Assessment*, 77, 71–86.
- Schultheiss, O. C., Wirth, M. M., Torges, C. M., Pang, J. S., Villacorta, M. A., & Welsh, K. M. (2005). Effects of implicit power motivation on men's and women's implicit learning and testosterone changes after social victory or defeat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 174–188.

- Scott, N.A, (1979). Beyond Assertiveness Training: A Problem-Solving Approach. *Personnel and Guidance Journal*. 450-452
- Serber. M. (1972). *Teaching the nonverbal components of assertive training*. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 3, 179-183.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Siegmán, A. W., & Reynolds, M. A.(1983). Self-monitoring and speech in feigned and unfeigned lying, *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1325-1333.
- Sigler, K., Burnett, A., & Jeffrey T. (2008). Child A Regional Analysis of Assertiveness *Journal of Intercultural Communication Research* Vol. 37, No. 2, July pp. 89–104
- Smith, M. J. (1975). *When I say no, I feel guilty*. New York: The Dial Press.
- Snyder, O. W., (1972). Assertive training: A comparison of behavior rehearsal, modeling and silent reading, and the relationship of training to selected self-reported inventories (Doctoral dissertation, West Virginia University). *Dissertation Abstracts International*, 1973, 33, 6094B. (University Microfilms No. 73-12,978).
- Stratton, P. & Hayes, N. (1988). *A student's Dictionary of Psychology*. London: Edward Arnold.
- Strongman, K. T., & Champness, B. G. (1968). Dominance hierarchies and conflicts in eye contact. *Acta Psychologica*, , 28, 276 - 286.
- Tedesco. J. F.. & Fromme, D. K. (1974). Cooperation competition, and personal space. *Sociometry*. 37, 116 - 121.
- Tiedens, L. Z. (2000). Powerful emotions: The vicious cycle of social status position and emotions. In N. M. Ashkanasy & C. E. Haertel, (Eds.), *Emotions in the workplace: Research, theory, and practice* (pp. 72–81). Westport, CT: Quorum Books
- Tiedens, L. Z., & Fragale, A. R. (2003). Power moves: Complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 558-568.
- Tomkins, S. S., & McCarter, R. (1964). What and where are the primary affects? Some evidence for a theory. *Perceptual and Motor Skills*, 18, 119–158
- Tronick, E., Als, H. & Brazelton, T. B.(1977). Maturity in mother – infant interaction. *Journal of Communication Information Processing*, 27, 74-79.
- Trout D. L., & Rosenfeld. H. M. (1980). The effect of postural lean and body congruence on the judgment of psychotherapeutic rapport. *Journal of Nonverbal Behavior*, 4, 176-190

Turner, G., Burciaga, C., Sussman, S., Klein – Selski, E., Craig, S., Dent, C., Mason, H., Stacy, A., Burton, D. & Flay, B.R (1993). Which lesson components mediate refusal assertion skill improvement in school – based adolescent tobacco use prevention? *International Journal of the Addictions*, 28, 749-763

Valentine, M. E.. & Ehrlichman, H. (1979). Lnterpersonal gaze and helping behavior. *Journal of Social Psychology*. 107, 193-198.

Vick, S.-J., Waller, B.M., Parr, L.A., Pasqualini, M.C.S., & Bard, K.A (2007). A cross-species comparison of facial morphology and movement in humans and chimpanzees using the Facial Action Coding System (FACS). *Journal of Nonverbal Behavior*, 31, 1-20.

Wallace, C. J., Tiegen, J. R., Liberman, R. P., & Baker, V. (1973). Destructive behavior treated by contingency contrasts and assertive training: A case study. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 4, 273-274.

Wallbott, H. G. (1998). Bodily expression of emotion. *European Journal of Social Psychology*, 28, 879–896.

Walton, D., & Mather, M. D. (1963).The application of learning principles to the treatment of obsessive-compulsive states in the acute and chronic phases of illness. *Behaviour Research and Therapy*, 1, 163-174.

Weinman, B., Gelbart, P., Wallace, M., & Post, M., (1972). Inducing assertive behavior in chronic schizophrenics: A comparison of socio-environmental, desensitization, and relaxation therapies. *Journal of Consalting and Clinical Psychology*,39, 246-252.

Wells, C. J. (2009). *The perception of Dominance in Nonverbal Behaviors*. Department of Psychology Missouri Western State University

Whitcher, S. J., & Fisher, J. D. (1979). Multidimensional reaction to therapeutic touch in a hospital setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 87-96.

Winnicott, D. W.(1958) *The Maturation Process and the Facilitating Enviroment*. London: Horgarth Press and Institute of Psychoanalysis.

Winter, D. G. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.

Wolfe, J. L., & Fodor, I. (1977). Modifying assertive behavior. Modifying assertive behavior in women. A comparison of three approaches. *Behavior Therapy*, 8, 567-574..

Wolpe, J. (1958) *Psychotherapy by reciprocal inhibiton*. Stanford, Ca: Stanford University Press.

Wolpe J. (1969). *The practice of behavior therapy*. 3rd ed. Pergamon Press.

Wolpe J. & Lazarus A.,A. (1966). *Behavior therapy techniques*. Oxford, UK, Pergamon

Woolfolk, R. L., & Dever, S. (1979). Perception of assertion: An empirical analysis. *Behavior Therapy*, 10, 404-411.

Ziv, A., Green, O., & Gutman, J. (1978). Moral judgement: differences between city, kibbutz and Israeli Arab preadolescents on the realistic-relativistic dimension. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 9, 215-225.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and non-verbal communication of deception. In L. Berkowitz (ed). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp. 1-59). New York: Academic Press