



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (MBA)

Διπλωματική Εργασία

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΗΓΕΣΙΑ

Νικόλαος Δ. Γιαννακόπουλος

Πειραιάς, 2019

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) με τίτλο:

«Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΗΓΕΣΙΑ»

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου»

Όνοματεπώνυμο: **ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ**

Υπογραφή



Αυτή η εργασία είναι αφιερωμένη “σε όλους τους ανθρώπους που έχουν καλή όραση,
αλλά δεν μπορούν να δουν”. Allan Pease

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΗΓΕΣΙΑ

Νικόλαος Δ. Γιαννακόπουλος

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η ικανότητα να αντιλαμβάνεσαι πως νιώθει ένας άνθρωπος αν και είναι απλή, δε θεωρείται ιδιαίτερα εύκολη. Αυτό συμβαίνει γιατί πρέπει να συνδυάζεις όσα βλέπεις και ακούς στο εξωτερικό περιβάλλον με όσα, τελικά, συμβαίνουν και να καταλήγεις σε πιθανά συμπεράσματα. Βασικός σκοπός της έρευνας είναι να μελετηθεί η γλώσσα του σώματος δύο ηγετών, και πιο συγκεκριμένα των δύο τελευταίων προέδρων των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής, καταλήγοντας στο κατά πόσο παρουσιάζουν θετική ή αρνητική στάση και αν αυτό σχετίζεται με το εκλογικό αποτέλεσμα.

Αρχικά, έγινε αντιληπτό ότι η επιρροή του ηγέτη στους ακολούθους του εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τα συναισθήματα, ενώ για να χαρακτηριστεί ένας ηγέτης αποτελεσματικός πρέπει να είναι μοναδικός, να εναρμονίζει τα συναισθήματά του με αυτά των ακολούθων του, καθώς και να κατέχει ορισμένες παραδοσιακές αξίες. Η γλώσσα του σώματος είναι μια μη λεκτική επικοινωνία μέσω μιας ποικιλίας σημάτων και έγκειται στην αλληλεπίδραση μέσω χειρονομιών, κινήσεων και εκφράσεων προσώπου, ενώ στη συνέχεια έγινε μια ενδελεχής αναφορά σε αυτές. Για την τεκμηρίωση της διπλωματικής εργασίας, ακολουθήθηκε μια μεθοδολογική προσέγγιση μέσω βίντεο. Πιο συγκεκριμένα επιλέχθηκαν οι πολιτικοί ηγέτες Μπαράκ Ομπάμα και Ντόναλντ Τραμπ, οι οποίοι μελετήθηκαν σε βίντεο διάρκειας, περίπου, πέντε ωρών ο καθένας, ενώ καταμετρήθηκαν κινήσεις με θετική και αρνητική χροιά. Τέλος, αφού έγινε στατιστική και συγκριτική ανάλυση των υποψηφίων, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι ο Τραμπ κάνει περισσότερες θετικές κινήσεις όντας απόλυτα μετρημένος και προετοιμασμένος, ενώ ο Ομπάμα χαρακτηρίζεται από αυθορμητισμό που αποτυπώνεται και στο ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεών του.

Σημαντικοί όροι: γλώσσα σώματος, επικοινωνία, αλληλεπίδραση, ηγεσία, επιρροή, συναισθήματα, κινήσεις, χειρονομίες, εκφράσεις, πρόεδρος, εκλογές, Ομπάμα, Τραμπ, ομιλία.

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμότερες ευχαριστίες μου στον κ. Φιλόθεο Νταλιάνη, Επίκουρο Καθηγητή Οργανωσιακής Συμπεριφοράς και Μάνατζμεντ στο Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, για την υπομονή και εμπιστοσύνη που μου έδειξε, αλλά κυρίως για την εξαιρετική συνεργασία, την πρόθυμη καθοδήγηση και τις πολύτιμες γνώσεις και συμβουλές που μου παρείχε.

Παράλληλα, θα ήθελα να ευχαριστήσω του κ. Λεωνίδα Χυτήρη, Καθηγητή Μάνατζμεντ στο Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, για το χρόνο που μου αφιέρωσε και την άμεση και ουσιαστική βοήθεια που μου προσέφερε.

Τέλος, ευχαριστώ θερμά την αδερφή μου, Μαριτίνα και του γονείς μου, Ζώρα και Δημήτρη για την αμέριστη στήριξη και συμπαράστασή τους.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Αριθμός βίντεο που μελετήθηκαν, ομιλητές και διάρκεια ομιλιών	49
Πίνακας 2: Προεδρικές εκλογές 2008 (ΗΠΑ)	50
Πίνακας 3: Στατιστική ανάλυση εκλογικού ποσοστού για Ομπάμα και Μακείν	51
Πίνακας 4: Προεδρικές εκλογές 2016 (ΗΠΑ)	51
Πίνακας 5: Στατιστική ανάλυση εκλογικού ποσοστού για Τραμπ και Κλίντον	52
Πίνακας 6: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Κάντον) με αναγωγή στο λεπτό.....	56
Πίνακας 7: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Αϊόβα με αναγωγή στο λεπτό	57
Πίνακας 8: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια με αναγωγή στο λεπτό	59
Πίνακας 9: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα με αναγωγή στο λεπτό	61
Πίνακας 10: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Νιου Χάμσαϊρ με αναγωγή στο λεπτό.....	62
Πίνακας 11: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Ντένβερ) με αναγωγή στο λεπτό.....	63
Πίνακας 12: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Μινεσότα με αναγωγή στο λεπτό	65
Πίνακας 13: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Πουέμπλο) με αναγωγή στο λεπτό.....	66
Πίνακας 14: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Ντέιτον) με αναγωγή στο λεπτό.....	67
Πίνακας 15: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Ουάσινγκτον με αναγωγή στο λεπτό.....	68
Πίνακας 16: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη με αναγωγή στο λεπτό	72
Πίνακας 17: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα με αναγωγή στο λεπτό	74
Πίνακας 18: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο με αναγωγή στο λεπτό	75
Πίνακας 19: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Μίσιγκαν με αναγωγή στο λεπτό	76
Πίνακας 20: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στην Αριζόνα με αναγωγή στο λεπτό	77
Πίνακας 21: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νότια Καρολίνα με αναγωγή στο λεπτό	78
Πίνακας 22: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Μασαχουσέτη με αναγωγή στο λεπτό	80
Πίνακας 23: Η μέση τιμή των κινήσεων του Μπ. Ομπάμα.....	81
Πίνακας 24: Η διακύμανση των κινήσεων του Μπ. Ομπάμα.....	82
Πίνακας 25: Η τυπική απόκλιση των κινήσεων του Μπ. Ομπάμα	83
Πίνακας 26: Στατιστική ανάλυση όλων των κινήσεων του Ομπάμα.....	84

Πίνακας 27: Η μέση τιμή των κινήσεων του Ντ. Τραμπ	85
Πίνακας 28: Η διακύμανση των κινήσεων του Ντ. Τραμπ.....	86
Πίνακας 29: Η τυπική απόκλιση των κινήσεων του Ντ. Τραμπ	86
Πίνακας 30: Στατιστική ανάλυση όλων των κινήσεων του Τραμπ	88
Πίνακας 31: Συνολική συσχέτιση κινήσεων των δύο προέδρων.....	90

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Γράφημα 1: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Κάντον).....	56
Γράφημα 2: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Αϊόβα.....	57
Γράφημα 3: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια	60
Γράφημα 4: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα.....	61
Γράφημα 5: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Νιου Χάμσαϊρ.....	62
Γράφημα 6: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Ντένβερ).....	64
Γράφημα 7: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Μινεσότα	65
Γράφημα 8: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Πουέμπλο)	66
Γράφημα 9: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Ντέιτον).....	67
Γράφημα 10: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Ουάσινγκτον	69
Γράφημα 11: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη.....	73
Γράφημα 12: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα.....	74
Γράφημα 13: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο.....	75
Γράφημα 14: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Μίσιγκαν	76
Γράφημα 15: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στην Αριζόνα.....	77
Γράφημα 16: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νότια Καρολίνα	79
Γράφημα 17: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Μασαχουσέτη.....	80
Γράφημα 18: Είδος κινήσεων και αριθμός παρατήρησης ανά λεπτό για τον Μπ. Ομπάμα	82

Γράφημα 19: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα για το σύνολο των ομιλιών του	83
Γράφημα 20: Είδος κινήσεων και αριθμός παρατήρησης ανά λεπτό για τον Ντ. Τραμπ	85
Γράφημα 21: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ για το σύνολο των ομιλιών του	86
Γράφημα 22: Είδος κινήσεων και αριθμός παρατήρησης ανά λεπτό για τον Μπ. Ομπάμα και Ντ. Τραμπ.....	89
Γράφημα 23: Θετικές και αρνητικές κινήσεις του Μπ. Ομπάμα και Ντ. Τραμπ	89

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 4.1: Χειραψία κυριαρχίας (Β. Πούτιν αριστερά και Ντ. Τραμπ δεξιά)	18
Εικόνα 4.2: Κάθετη χειραψία (Ντ. Τραμπ αριστερά και Β. Πούτιν δεξιά).....	18
Εικόνα 4.3: Χειραψία με άγγιγμα του βραχίονα (Ντ. Τραμπ αριστερά και Β. Πούτιν δεξιά)	19
Εικόνα 4.4: Διπλή χειραψία (Ε. Μακρόν αριστερά και Ντ. Τραμπ δεξιά)	20
Εικόνα 4.5: Στέγη (Ν. Σαρκοζί, πρώην πρόεδρος της Γαλλικής Δημοκρατίας).....	21
Εικόνα 4.6: Στέγη χαμηλά (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	22
Εικόνα 4.7: Χέρια σφιγμένα μεταξύ τους (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	23
Εικόνα 4.8: Χέρια πίσω από την πλάτη (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	23
Εικόνα 4.9: Σταυρωμένα χέρια (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	24
Εικόνα 4.10: Στάση προσοχής (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)	25
Εικόνα 4.11: Πόδια ανοιχτά (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	26
Εικόνα 4.12: Πόδι μπροστά (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος ΗΠΑ).....	27
Εικόνα 4.13: Πόδια σταυρωμένα (Μπ. Ομπάμα στα αριστερά και Μπ. Κλίντον στα δεξιά)	28
Εικόνα 4.14: Πόδια σταυρωμένα (Τζ. Τριντό στα αριστερά και Μπ. Ομπάμα στα δεξιά)	29
Εικόνα 4.15: Το αμερικανικό «τεσσάρι» (Μπ. Ομπάμα στα αριστερά και Ντ. Κερνς στα δεξιά)	29
Εικόνα 4.16: Ανοικτή στάση (Μ. Τραμπ στα αριστερά, Ντ. Τραμπ στη μέση και Β. Πούτιν στα δεξιά).....	30
Εικόνα 4.17: Κλειστή στάση (Β. Πούτιν στα αριστερά και Μπ. Ομπάμα στα δεξιά).....	31
Εικόνα 4.18: Αυθεντικό χαμόγελο (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)	33
Εικόνα 4.19: Ψεύτικο χαμόγελο (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)	33
Εικόνα 4.20: Χαμόγελο με σφιγμένα χείλη (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)	34
Εικόνα 4.21: Στραβό χαμόγελο (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	35
Εικόνα 4.22: Χαμόγελο με πεσμένο σαγόνι (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)	35
Εικόνα 4.23: Πλάγιο χαμόγελο (Τζ. Τριντό, Πρωθυπουργός του Καναδά).....	36
Εικόνα 4.24: Μόνιμο κατσούφιασμα (Α. Μέρκελ, Καγκελάριος της Γερμανίας).....	37
Εικόνα 4.25: Μη βλέπεις, μην ακούς, μη λες τίποτα κακό.....	38
Εικόνα 4.26: Κάλυψη του στόματος (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)	38
Εικόνα 4.27: Άγγιγμα της μύτης (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	39
Εικόνα 4.28: Τρίψιμο του ματιού (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	40
Εικόνα 4.29: Κλείσιμο του αυτιού (Β. Πούτιν, Πρόεδρος της Ρωσικής Ομοσπονδίας).....	40
Εικόνα 4.30: Ξύσιμο του λαιμού (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)	41
Εικόνα 4.31: Δάχτυλα στο στόμα (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)	42

Εικόνα 4.32: Ανία (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)	43
Εικόνα 4.33: Αξιολόγηση (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	43
Εικόνα 4.34: Χάιδεμα του πιγουνιού (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)	44
Εικόνα 4.35: Τρίψιμο του αυχένα (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)	45
Εικόνα 4.36: Χτύπημα του μετώπου (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ).....	45
Εικόνα 6.1: Ανοιχτή παλάμη (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική Ομιλία στο Οχάιο)	53
Εικόνα 6.2: Πίεση αντίχειρα με δείκτη (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)	54
Εικόνα 6.3: Χαμόγελο (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)	54
Εικόνα 6.4: Κλειστή παλάμη (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)	55
Εικόνα 6.5: Παρατεταμένος δείκτης (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο).....	55
Εικόνα 6.6: Χάιδεμα του πιγουνιού (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια).....	58
Εικόνα 6.7: Άγγιγμα της μύτης (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια)	58
Εικόνα 6.8: Τρίψιμο του αυτιού (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια)	59
Εικόνα 6.9: Ανοιχτή παλάμη (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)	70
Εικόνα 6.10: Πίεση αντίχειρα με δείκτη (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)	70
Εικόνα 6.11 Χαμόγελο (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη).....	71
Εικόνα 6.12: Κλειστή παλάμη (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)	71
Εικόνα 6.13: Παρατεταμένος δείκτης (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)	72
Εικόνα 6.14: Άγγιγμα μικροφώνου (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)	72

Περιεχόμενα

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	iv
Ευχαριστίες	v
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ	vi
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....	vii
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΙΚΟΝΩΝ	viii
1. Εισαγωγή.....	1
2. Συναισθήματα.....	3
2.1. Ορισμός συναισθημάτων.....	3
2.2. Διάσταση και χρήση συναισθημάτων	3
2.3. Συναισθηματική διαχείριση.....	4
2.4. Συναισθηματική νοημοσύνη.....	4
2.5. Επίδραση συναισθημάτων στους ακόλουθους.....	5
Βιβλιογραφία	7
3. Ηγεσία	9
3.1. Ορισμός ηγεσίας.....	9
3.2. Χαρακτηριστικά ηγεσίας.....	9
3.3. Χαρισματική ηγεσία.....	10
3.4. Πολιτική ηγεσία	12
Βιβλιογραφία	13
4. Γλώσσα του σώματος.....	16
4.1. Εισαγωγή και ορισμός γλώσσας σώματος.....	16
4.2. Γλώσσα σώματος	17
4.2.1. Χέρια	17
4.2.2. Χειραψία	17
4.2.3. Χρήση χεριού και παλάμης.....	20
4.2.4. Πόδια.....	25
4.2.5. Στάση ποδιών.....	25
4.2.6. Στάση σώματος	30
4.2.7. Πρόσωπο	32
4.2.8. Χαμόγελο	32
4.2.9. Σημάδια που αποδεικνύουν το ψέμα.....	37
4.2.10. Χειρονομίες αξιολόγησης και κωλυσιεργίας.....	42
Βιβλιογραφία	47

5. Μεθοδολογία.....	49
5.1. Μεθοδολογική προσέγγιση	49
5.2. Αμερικανικές εκλογές	50
6. Αποτελέσματα.....	53
6.1. Υποψήφιος Πρόεδρος: Βίντεο Ομπάμα.....	53
6.2. Υποψήφιος Πρόεδρος: Βίντεο Τραμπ.....	69
6.3. Στατιστική ανάλυση	80
6.4. Συγκριτική ανάλυση.....	88
7. Συμπεράσματα.....	92
Βιβλιογραφία	95

1. Εισαγωγή

Στη σημερινή εποχή, που οι άνθρωποι εκφράζουν όλο και πιο δύσκολα τα συναισθήματα και τις σκέψεις τους, κρίνεται όλο και περισσότερο σημαντική η μη λεκτική επικοινωνία. Η παρούσα εργασία, λοιπόν, πραγματεύεται το θέμα της γλώσσας του σώματος και το πως αυτή παρουσιάζεται και επικοινωνείται από τους πολιτικούς ηγέτες. Η μελέτη του συγκεκριμένου θέματος, έγινε λόγω του ενδιαφέροντος που παρουσιάζουν οι άνθρωποι όταν οι κινήσεις και οι εκφράσεις τους, αντικρούουν τα λεγόμενά τους. Ένας από τους σκοπούς αυτής της εργασίας είναι να μελετηθεί η γλώσσα του σώματος στους δύο τελευταίους προέδρους των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής.

Σε καμία περίπτωση δεν είναι ορθό να απομονώνεται και να γίνεται αντικείμενο μελέτης μία κίνηση, αλλά για να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα πρέπει να αποδεικνύεται από μία δέσμη κινήσεων και εκφράσεων. Η σπουδαιότητα αυτής της μελέτης έγκειται στο γεγονός ότι θα γνωρίσουμε ποιες κινήσεις έχουν θετικό αντίκτυπο και ποιες αρνητικό, ενώ θα κατανοήσουμε πότε οι δύο πολιτικοί ηγέτες, ενδεχομένως, ψεύδονται ή δεν πιστεύουν τα λεγόμενά τους.

Στη συνέχεια, παρουσιάζονται συνοπτικά τα επόμενα κεφάλαια.

Το δεύτερο κεφάλαιο, πραγματεύεται τα συναισθήματα και το πως αυτά ορίζονται και κατηγοριοποιούνται, ενώ στη συνέχεια αναφέρονται οι έννοιες της συναισθηματικής διαχείρισης, της συναισθηματικής νοημοσύνης και η επίδραση που έχουν τα συναισθήματα στους ακολούθους.

Στο τρίτο κεφάλαιο, προσδιορίζεται η ηγεσία, τα χαρακτηριστικά αυτής και έπειτα, επεξηγούνται οι όροι της χαρισματικής και πολιτικής ηγεσίας.

Το τέταρτο κεφάλαιο, που είναι και το βασικό θέμα της εργασίας, πραγματεύεται τη γλώσσα του σώματος, τμηματοποιώντας το ανθρώπινο σώμα στα χέρια, τα πόδια και το πρόσωπο, ώστε να διευκολυνθεί η μελέτη και η κατανόησή τους. Τέλος, προβάλλονται κάποια σημάδια που αποδεικνύουν το ψέμα και μερικές χειρονομίες αξιολόγησης και κωλυσιεργίας.

Στο πέμπτο κεφάλαιο, γίνεται μια παρουσίαση της μεθοδολογίας που θα ακολουθηθεί, καθώς και των αποτελεσμάτων στις αμερικανικές εκλογές.

Στο έκτο κεφάλαιο, εμφανίζονται τα αποτελέσματα από τα βίντεο που μελετήθηκαν για τους δύο υποψήφιους προέδρους, όπως και η στατιστική και συγκριτική ανάλυση αυτών.

Στο έβδομο κεφάλαιο, αναφέρονται οι περιορισμοί της έρευνας, αν μετρήθηκε αυτό που επιθυμούσαμε, τα συμπεράσματα που εξήχθησαν και προτάσεις για μελλοντικές έρευνες.

2. Συναισθήματα

2.1. Ορισμός συναισθημάτων

Το συναίσθημα προέρχεται από το λατινικό "emovere" και είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με την κίνηση. Με άλλα λόγια, όταν νιώθουμε ένα συναίσθημα, ασυνείδητα θα υπάρξει κάποια κίνηση επάνω μας όπως το πρόσωπό μας, το σώμα μας αν και στην πραγματικότητα είναι πιθανό η κίνηση να συμβεί πριν τη συνειδητοποίηση του συναισθήματος (LeDoux, 1996). Η έννοια του συναισθήματος αφορά μια συνειδητή εμπειρία που περιλαμβάνει τη διάθεση, την ευαισθησία και τον επηρεασμό ενώ η γνώση αυτών συνίσταται στην ακριβή κατανόηση των εκφράσεων, των αισθήσεων και των λειτουργιών από ξεχωριστά συναισθήματα (Damasio, 1999; Izard, 2011).

Τα συναισθήματα επιδρούν, έντονα, στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Πιο συγκεκριμένα, αρνητικά συναισθήματα όπως ο φόβος και ο θυμός δεν ευνοούν αποφάσεις που αφορούν την ανάληψη κινδύνου (Lerner & Keltner, 2001; Lerner, Small & Loewenstein, 2004). Επιπλέον, τα αρνητικά συναισθήματα μειώνουν την αξία, τόσο την προσωπική όσο και των επιλογών που έχουμε, οδηγώντας σε βραχυπρόθεσμες αποφάσεις (Gray, 1999).

Το γεγονός ότι τα συναισθήματα ακολουθούνται από, τουλάχιστον, μία κίνηση είναι ζωτικής σημασίας στο πλαίσιο αυτής της εργασίας, αφού αποτελούν κατά κάποιο τρόπο την υποκείμενη αιτία της μη λεκτικής επικοινωνίας (LeDoux, 1996).

2.2. Διάσταση και χρήση συναισθημάτων

Τα ξεχωριστά συναισθήματα μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε βασικά συναισθήματα και συναισθηματικά σχήματα (Izard, 2011). Τα πρώτα, κυρίως όταν είναι αρνητικά, ενεργοποιούνται άμεσα και αυτόματα, ενώ τα συναισθηματικά σχήματα αποτελούν ερεθίσματα διέγερσης και συναντώνται στην καθημερινή ζωή (Merker, 2007; Ellsworth & Scherer, 2003).

Ένας εύκολος τρόπος να μετρηθούν τα συναισθήματα είναι μέσω μιας ενδεδειγμένης παρακολούθησης και καταγραφής των ατόμων, βασισμένη στο πως συμπεριφέρονται και αντιδρούν. Αυτή περιλαμβάνει τις εκφράσεις του προσώπου, την τονικότητα της φωνής και τη γλώσσα του σώματος (Akerjorde, Haver & Furunes, 2013). Η μέτρηση αυτή μπορεί να γίνει σε δύο επίπεδα: το ψυχολογικό και το φυσιολογικό. Σύμφωνα με τις ψυχολογικές μεθόδους, τα συναισθήματα μπορούν να μετρηθούν με αξιολόγηση μέσω κάποιων συγκεκριμένων χαρακτηριστικών, καθώς και μέσω της τεχνολογίας (Waldman, 2011; Lindquist et al., 2012). Στις φυσιολογικές μεθόδους συγκαταλέγονται οι ενδοκρινολογικές, οι καρδιαγγειακές και οι ηλεκτροδερμικές μετρήσεις και

προτείνεται να έχουν επικουρικό ρόλο (Becker & Cropanzano, 2010; Akinola & Mendes, 2012).

Σε εργασιακό επίπεδο, η μέθοδος της αυτοαναφοράς και του παρατηρητή αποτελούν τις συχνότερα χρησιμοποιούμενες μεθόδους παρ' ότι τα αποτελέσματα που προκύπτουν αμφισβητούνται έντονα (Becker et al., 2015). Η συναισθηματική διαχείριση, αποτελεί ένα ώριμο πεδίο για τη σύνδεση των δύο αυτών μεθόδων (Gross, 1999).

2.3. Συναισθηματική διαχείριση

Η διαχείριση συναισθημάτων είναι μια νευρική, συμπεριφορική και γνωστική διαδικασία που διατηρεί, οξύνει ή αμβλύνει τη διέγερση των συναισθημάτων (Izard, 2009). Σε ένα κόσμο υψηλής αβεβαιότητας και έλλειψης προβλεψιμότητας η διαχείριση συναισθημάτων θεωρείται κλειδί στην αποτελεσματική ηγεσία καθώς σχετίζεται, κυρίως, με το πως οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν τα αρνητικά συναισθήματα ώστε να μειώσουν τα αρνητικά αποτελέσματα (Vohra, 2018).

Ο Gross (1998) ορίζει τη διαχείριση συναισθημάτων ως τις διαδικασίες με τις οποίες τα άτομα επηρεάζουν τα συναισθήματα που έχουν, όταν τα έχουν και όπως τα βιώνουν. Οι στρατηγικές που χρησιμοποιούνται από τη διαχείριση συναισθημάτων λειτουργούν μέσω μιας συνειδητής προσπάθειας, αλλά και μιας ασυνείδητης αυτόματης ρύθμισης (Bargh & Williams, 2007; Gross, 1999). Σε εργασιακά περιβάλλοντα, τα συναισθήματα είναι για τους εργαζόμενους μια διαδικασία συνεχούς προσπάθειας να ερμηνεύσουν τα συναισθήματα των ηγετών (Becker & Cropanzano, 2010).

2.4. Συναισθηματική νοημοσύνη

Ο Goleman (1998), από τους πρώτους μελετητές της συναισθηματικής νοημοσύνης, την ορίζει ως το άθροισμα των πέντε συνιστωσών συναισθημάτων που είναι η αυτογνωσία, η αυτοδιαχείριση, τα κίνητρα, η ενσυναίσθηση και οι κοινωνικές δεξιότητες. Οι τρεις πρώτες αποτελούν ικανότητες προσωπικής διαχείρισης, ενώ οι δύο τελευταίες σχετίζονται με τις σχέσεις με τους άλλους ανθρώπους (Goleman, 1998). Η πιο εύκολα αναγνωρίσιμη από αυτές είναι η ενσυναίσθηση και έγκειται στην προσωπική χαρτογράφηση των συναισθημάτων των άλλων, συνδυαζόμενη με άλλους παράγοντες στη διαδικασία λήψης αποφάσεων, ενώ οι κοινωνικές δεξιότητες αποτελούν το αποκορύφωμα των πέντε διαστάσεων και πρόκειται για τον τρόπο που επηρεάζουμε τους άλλους ώστε να κινηθούν προς την κατεύθυνση που επιθυμούμε (Goleman, 2004). Μέσω της συναισθηματικής νοημοσύνης εξηγούνται οι διαφορές στον τρόπο που τα άτομα αξιολογούν και αποφασίζουν, αλλά και τις διαφορές τους στην εργασιακή απόδοση (Χυτήρης, 2017).

Η συναισθηματική νοημοσύνη, μπορεί να επαναπροσδιοριστεί με βάση τη συνθετική συναισθηματική προσέγγιση που ορίζει τα συναισθήματα ως διαδικασίες που προκαλούνται από καταστάσεις σχετικές με στόχους, ενώ συνδέεται, άρρηκτα, με την αναπτυξιακή, εκπαιδευτική, συμβουλευτική και οργανωτική ψυχολογία (Fontaine, 2016; Tsaousis & Nikolaou, 2005). Έτσι, σύμφωνα με αυτή την προσέγγιση η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελεί την ικανότητα να εντοπίζουμε αισθήματα βάσει πληροφοριών από μια ή περισσότερες από τις πέντε διαστάσεις, να κατανοούμε τα συναισθήματα σύμφωνα με εκτιμήσεις, σωματικές αντιδράσεις και εκφράσεις και να ρυθμίζουμε τα συναισθήματά μας, τροποποιώντας μία ή περισσότερες από τις πέντε προαναφερθείσες συνιστώσες (Fontaine, 2016).

Λαμβάνοντας σοβαρά υπόψη αυτές τις δύο προσεγγίσεις, κατανοούμε τη σπουδαιότητα της συναισθηματικής νοημοσύνης σε αρκετούς τομείς της ζωής μας, αν και όταν είναι αρκετά υψηλή ενδέχεται να έχει αρνητικό αντίκτυπο στην εργασιακή απόδοση, εφόσον η πλήρης επίγνωση των συναισθημάτων μας καθώς και των άλλων μπορεί να μας αποπροσανατολίσει από τις επαγγελματικές μας υποχρεώσεις.

2.5. Επίδραση συναισθημάτων στους ακόλουθους

Η επιρροή του ηγέτη στους ακολούθους του είναι πολύπλευρη και εξαρτάται, κυρίως, από τα συναισθήματά του, που είναι μια έντονη και βραχυπρόθεσμη απόκριση σε εξωτερικά ερεθίσματα, καθώς και από τη διάθεση του (Gooty, Gavin & Ashkanasy, 2009). Μια κυρίαρχη εξήγηση για το πως η επίδραση του ηγέτη μπορεί να επηρεάσει τους οπαδούς του, είναι ότι οι οπαδοί με θετικές συμπεριφορές επιλέγουν ηγέτες με ανάλογη επίδραση, ενώ, αντίστοιχα επιλέγονται ηγέτες με αρνητικές συμπεριφορές μέσω μιας αυτόματης εσωτερικής διαδικασίας (Gooty, Gavin & Ashkanasy, 2009). Αν και, φαίνεται λογικό οι ηγέτες που εκφράζουν αρνητικά συναισθήματα να μειώνεται η δημοτικότητα τους, έρευνες έχουν δείξει ότι, αντιθέτως, ενισχύεται η εικόνα τους, ενώ, ταυτόχρονα ηγέτες που εκφράζουν θετικά συναισθήματα έχουν ουδέτερα ή ακόμα και αρνητικά αποτελέσματα (Finlon, et al., 2011).

Για να μπορέσει ένας ηγέτης να επιδράσει θετικά στους ακολούθους του, πρέπει να έχει προετοιμαστεί κατάλληλα. Εκτός, όμως, από τη σωστή προετοιμασία είναι απαραίτητο να έχει και το αντίστοιχο πάθος που θα του προσφέρει την αυτοπεποίθηση που χρειάζεται για να πετύχει το επιθυμητό αποτέλεσμα. Οι ηγέτες που χρησιμοποιούν τη διαχείριση συναισθημάτων βελτιώνουν την επίδρασή τους, την ποιότητα των σχέσεων και τα αποτελέσματα των οργανισμών στους οποίους ηγούνται (Cortina, et al, 2017).

Αυτό είναι χρήσιμο, ώστε να δίνεται έμφαση και να αυξάνεται ο ενθουσιασμός, η αισιοδοξία και τα ευχάριστα συναισθήματα των ακολούθων, ενώ ταυτόχρονα να αντιμετωπίζονται παραγωγικά τα αρνητικά συναισθήματα (Becker, et al., 2015). Τέλος, ο ηγέτης, από την πλευρά του, συγκινείται από τη δημοσιότητα, την αναγνωρισιμότητα, τις κολακείες και τις εκδηλώσεις λατρείας στο πρόσωπό του (Γιανναράς, 2015; Μαρτινίδης, 2015; Όουεν, 2008).

Βιβλιογραφία

Akerjordet, K., Haver, A., Furunes, T. 2013, Emotion regulation and its implications for leadership, *Journal of Leadership & Organizational Studies*.

Akinola, M. 2010, Measuring the pulse of an organization: Integrating physiological measures into the organizational scholar's toolbox, *Research in Organizational Behavior*, Vol. 3, pp. 203 - 223.

Akinola, M., Mendes, W. B. 2012, Stress-induced cortisol facilitates threat-related decision making among police officers. *Behavioral Neuroscience*, Vol. 3, pp.167 - 174.

Bargh, J, Williams, L. 2007, The nonconscious regulation of emotion, *Handbook of emotion regulation*, Vol. 7, pp. 201 – 219.

Becker, W. J., Cropanzano, R. 2010, Organizational neuroscience: The promise and prospects of an emerging discipline. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 31, pp. 1055 - 1059.

Becker, W., Peterson, S., Reina, C., & Waldman, D. 2015, New ways of studying emotions in organizations, *Research on Emotion in Organizations*, Vol. 1, pp. 3 - 27.

Cortina, J., Kaplan, S., LaPort, K., Nicolaidis V., & Ruark, G. 2017, The role of organizational leaders in employee emotion management, U.S. Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences, *The Leadership Quarterly*, Vol. 25, pp. 563 - 580.

Damasio, A. R. 1999, How the brain creates the mind, *Scientific American*.

Gray, J. 1999, Integration of emotion and cognitive control, *Current directions in psychological science*, Vol. 4, pp. 78 – 92.

Gooty, J., Gavin, M., Ashkanasy, N.M. 2009, Emotions research in OB: The challenges that lie ahead, *Journal of Organizational Behavior*.

Ellsworth, P., Scherer, K., Appraisal processes in emotion, *Handbook of affective sciences*, Vol. 4, pp. 53 – 55.

Finlon, K., Grossman, S., Izard, C., Krauthamer-Ewing, S., Seidenfeld, A., & Woodburn, E. 2011, Emotion knowledge, emotion utilization, emotion regulation, *Emotion Review* Vol. 3, No. 1, pp. 44 - 52.

- Fontaine, J. 2016, Redefining emotional intelligence based on the componential emotion approach, *Emotion Review* Vol. 8 No. 4., pp. 313 - 338.
- Goleman, D. 1998, What makes a leader?, *Harvard Business Review*.
- Gross, J. 1999, Emotion regulation: Past, present, future. *Cognition and Emotion*, Vol. 13, pp. 551 - 573.
- Izard, C. 1971, The face of emotions, *Emotion Review*.
- Izard, C. E. 2009, Emotion theory and research: Highlights, unanswered questions, and emerging issues. *Annual Review of Psychology*, Vol. 60, pp. 1 - 25.
- James, W. 1884, What is an emotion?, *Mind*, Vol. 9, No. 34, pp. 188 - 205.
- LeDoux, J. 1996, The emotional brain: The mysterious underpinning of emotional life.
- Lerner, J.S., Keltner D. 2001, Fear, anger, and risk, *Journal of personality and social psychology*.
- Lerner, J.S., Small, D.A., Loewenstein, G, Heart strings and purse strings: Carryover effects of emotions on economic decisions, *Psychological science*, Vol. 4, pp. 57 - 69.
- Merker, B. 2007, Consciousness without a cerebral cortex: A challenge for neuroscience and medicine, *Behavioral and brain sciences*, Vol. 5, pp. 44 – 67.
- Tsaousis, I. & Nikolaou, I. 2005, Exploring the Relationship between Emotional Intelligence and Physical and Psychological Health, *Stress and Health*, Vol. 21, pp. 77 - 86.
- Vohra, S. 2018, Individual, relational, and contextual dynamics of emotions, *Emotion in Organizations*, Vol. 14, pp. 97 - 118.
- Γιανναράς, Χ. 2015, Παράλογο να ναρκισσεύεται η παρακμή, *Εφημερίδα Καθημερινή*.
- Μαρτινίδης, Π. 2015, Η μεγάλη διαφορά, *Εφημερίδα Καθημερινή*.
- Όουεν, Ν. 2008, Ασθενείς ηγέτες στην εξουσία, Εκδ. Καστανιώτη, Αθήνα.
- Χυτήρης, Λ. 2017, Οργανωσιακή συμπεριφορά, *Οργανωσιακή συμπεριφορά*, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα.

3. Ηγεσία

3.1. Ορισμός ηγεσίας

Είναι κοινότοπο να λεχθεί ότι οι επιχειρήσεις για να επιβιώσουν και να είναι αποτελεσματικές χρειάζονται ικανή, αποτελεσματική και ποιοτική ηγεσία (Χυτήρης, 2017). Ηγεσία είναι η ικανότητα και συμπεριφορά που έχουν κάποιοι να πετυχαίνουν έναν οργανωτικό στόχο μεταβάλλοντας την υπάρχουσα κατάσταση, επηρεάζοντας τους υφισταμένους τους, τους συνεργάτες τους, τους οπαδούς ή και το λαό (Χυτήρης, 2017). Σε αυτό τον ορισμό, όμως, δεν περιλαμβάνονται έννοιες όπως ηθική, αξίες, αξιοκρατία και για αυτό πρέπει να προηγούνται του όρου ηγεσία επίθετα με θετική χροιά όπως καλή και σωστή (Drouillard & Kleiner, 1966). Προτείνεται δε από τους Drouillard και Kleiner (1996), η ηγεσία να ορίζεται ως η επίδραση στους άλλους μέσω λογικών επιχειρημάτων, για την επίτευξη οργανωτικών στόχων που αποβλέπουν στο μακροπρόθεσμο συμφέρον και την ευημερία της κοινωνίας. Στη σύγχρονη εποχή, όλο και περισσότερο κρίνεται αναγκαίο οι ηγέτες να μαθαίνουν να διαχειρίζονται τις καταστάσεις, αλλά και να κατανοούν τι χρειάζεται ώστε να επιτυγχάνουν θετικά αποτελέσματα, να εμπνέουν και να κερδίζουν τους ακολούθους τους (Goffee & Jones, 2010)

3.2. Χαρακτηριστικά ηγεσίας

Ένας ηγέτης, πρέπει να είναι σε θέση να εναρμονίσει και να συσχετίσει θετικά τα δικά του συναισθήματα με αυτά των ακολούθων του, αφού οι παραδοσιακές αξίες που σχετίζονται με την ηγεσία, όπως η ευφυΐα, η αποφασιστικότητα και το όραμα δεν είναι επαρκείς, αλλά πρέπει να συνοδεύονται από υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη (Leary, Pillemer & Wheeler, 2013). Τα άτομα με υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη έχουν την ικανότητα να αναγνωρίζουν τα δικά τους συναισθήματα, καθώς και των άλλων, να κατανοούν πως τα συναισθήματα επηρεάζουν τη σκέψη, να χρησιμοποιούν αυτή την ικανότητα για να πετύχουν καλύτερα αποτελέσματα και να διαχειρίζονται παραγωγικά τα συναισθήματά τους (Goleman, 1998). Τα χαρακτηριστικά του ηγέτη που συνδέονται με τη διάθεσή του για υψηλή απόδοση είναι οι ανάγκες που έχει, η ενεργητικότητά του, το αίσθημα του αυτοκαθορισμού, το αίσθημα της ικανότητας και η πολιτική του ιδεολογία (Μπουραντάς & Παπαλεξανδρή, 1993).

Η ηγεσία, μεταξύ των άλλων, παρουσιάζει θετική συσχέτιση με την αυθεντικότητα, που αποτελεί πρόκληση για αυτούς ώστε να είναι αληθινοί και να μην προσπαθούν να μιμηθούν συνήθειες και πρακτικές άλλων ηγετών και να ενδιαφέρονται έμπρακτα για τους ακολούθους τους (Goffee & Jones, 2010). Ορισμένα χαρακτηριστικά που καθιστούν αποτελεσματικό έναν ηγέτη είναι η επίγνωση και η αντοχή των αδυναμιών

του, καθώς και η ικανότητά του να διαβάσει τις καταστάσεις (Goffee & Jones, 2010). Οι κύριες επιδράσεις μια ισχυρής οργανωσιακής κουλτούρας ή ενός ηγέτη πάνω στους εργαζομένους, αφορά το βαθμό δέσμευσης και παρακίνησής τους, την ατομική πρωτοβουλία, την αυτοπειθαρχία και τον αυτοέλεγχο (Μπουραντάς, 2005). Ακόμη, οι αποτελεσματικοί ηγέτες παρουσιάζουν κάποιες διαφορές, που υπογραμμίζουν τη μοναδικότητά τους, όσον αφορά τις στιλιστικές τους επιλογές, τα φυσικά τους χαρακτηριστικά και κάποιες προσωπικές αρετές, όπως η δημιουργικότητα, η εμπειρία και η πίστη (Goffee & Jones, 2010).

Οι θεωρητικοί της συμπεριφοράς και του στιλ στην ηγεσία εστίασαν σε αυτά, παρά στα εγγενή χαρακτηριστικά ενός ατόμου για να ορίσουν έναν επιτυχημένο ηγέτη (Burns, 1978). Η μετασχηματιστική ηγεσία και η “δύναμη και επιρροή” είναι οι προσεγγίσεις ηγεσίας που έχουν αναπτυχθεί περισσότερο τα τελευταία χρόνια (Bass & Avolio, 1994). Η μετασχηματιστική ηγεσία περιλαμβάνει ηγέτες που αναγνωρίζουν την ανάγκη για αλλαγή και έμπνευση στους ακολούθους μέσω εξατομικευμένου ενδιαφέροντος, δηλαδή να επιδεικνύουν συμπεριφορές όπως ο σεβασμός, η συναισθηματική σύνδεση και το χάρισμα (Bass & Avolio, 1994). Εκτός, όμως, από αυτές υπάρχουν και η συναλλακτική ηγεσία και η παθητική αποφυγή (Avolio et al., 1999). Η πρώτη εμπεριέχει συναλλαγές και ανταλλαγές μεταξύ ηγετών και ακολούθων, ενώ η δεύτερη περιλαμβάνει την αποσύνδεση από τις αρχές της ηγεσίας (Avolio et al., 1999). Αποτελεσματικός ηγέτης είναι αυτός που συνδυάζει τη μετασχηματιστική ηγεσία με τη συναλλακτική ανάλογα με την περίπτωση (Waldman et al., 1990).

Η ανάπτυξη και η διατήρηση των σχέσεων είναι ουσιαστικές και κρίσιμες πτυχές της ηγεσίας και έτσι άρχισε να δίνεται έμφαση στη δημιουργία σχέσεων των ηγετών με άτομα και ομάδες (Conger, Kanungo, 1987). Η σχέση αυτή ενισχύεται μέσω της επικοινωνίας, της υποστήριξης, της ασφάλειας, της επάρκειας, της συνεχούς ανανέωσης και της εμπιστοσύνης μεταξύ του ηγέτη και των ακολούθων του (Conger, Kanungo, 1987). Τα περισσότερα από τα χαρακτηριστικά ενός καλού ηγέτη μπορούν να διδαχθούν και να αναπτυχθούν, συχνά, όμως η μόνη διαφορά που κάνει κάποιον ηγέτη είναι η στάση ζωής που έχει (Kotter, 1988).

3.3. Χαρισματική ηγεσία

Πολλά προβλήματα που σχετίζονται με τον ορισμό της λέξης χάρισμα φαίνονται να προέρχονται από τη δυστοκία της ορολογίας να την περιγράψει, αφού συχνά αποδίδεται ως γοητευτική ή ερεθιστική που, όμως, υποδηλώνει την τάση ενός ατόμου να εκμαιεύει ορισμένες απαντήσεις από άλλους και δεν είναι ιδιαίτερα ακριβής (Horton, Riggio & Sy, 2018). Κατά την εισαγωγή της έννοιας αυτής, ο Weber (1922) τη συνέδεσε

με το αντίκτυπο που έχει ο ηγέτης στην κοινωνία αντί να αναφέρει τα χαρακτηριστικά που τον ξεχώρισαν, αποτελώντας μια προσέγγιση που είναι βασισμένη στο αποτέλεσμα, συνεπικουρώντας στην κατανόηση του όρου.

Ένας χαρισματικός ηγέτης έχει όραμα, δηλαδή μια πνευματική εικόνα που απεικονίζει το ιδεατό μέλλον του οργανισμού ή του κόμματος, εφόσον πρόκειται για πολιτικό ηγέτη (Conger, 1990). Στην πραγματικότητα η ύπαρξη οράματος αποτελεί προϋπόθεση για έναν ηγέτη και όταν αυτό διαμορφωθεί πρέπει να μπορεί να πείσει και να κινητοποιήσει τους οπαδούς του (Bass, 2002; Conger, 1990; Conger & Kanungo, 1987). Η επιλογή του ηγέτη σε λέξεις, σύμβολα και εκφράσεις καθορίζουν το βαθμό στον οποίο το κοινό εμπνέεται και αφοσιώνεται στο όραμά του (Conger, 1990). Σκοπός τους, είναι να προβάλλουν μια δυναμική παρουσία με αυτοπεποίθηση που προσπαθούν να επιτύχουν μέσω της οπτικής επαφής, της γλωσσικής ευχέρειας και επάρκειας, της εκφραστικότητας του προσώπου, των χειρονομιών και της τονικότητας της φωνής τους (Bass, 2002).

Οι ανταγωνιστικές απαιτήσεις και τα περίπλοκα περιβάλλοντα έχουν μετατρέψει τους οργανισμούς σε πολιτικές οντότητες και για αυτό πρέπει οι χαρισματικοί ηγέτες, σχεδόν απαραίτητα, να κατέχουν πολιτικές δεξιότητες (Mintzberg, 1983). Βάσει αυτής της άποψης, ο πλέον κατάλληλος όρος για να περιγράψει αυτά τα άτομα είναι διοικητικοί ηγέτες που πρέπει να χαρακτηρίζονται από ευελιξία, δηλαδή από τη δυνατότητα εναλλαγής μεταξύ μιας ευρείας κλίμακας κατάλληλων συμπεριφορών (Shamir, House, & Arthur, 1993). Οι υψηλές επιδόσεις και η επιτυχημένη σταδιοδρομία ενός ηγέτη εξαρτώνται, κυρίως, από την κοινωνική και πολιτική ακεραιότητά του και ταυτόχρονα, από τη διατήρηση και ανάπτυξη του κοινωνικού του δικτύου (Ammeter et al., 2002).

Οι χαρισματικοί ηγέτες υπερέχουν, ενισχύοντας το όραμα του οργανισμού με συναισθηματικό τρόπο και δίνουν έμφαση στις απαραίτητες δραστηριότητες για την επίτευξη των στόχων (Bedell-Avers, Hunter, & Mumford, 2008). Χρησιμοποιούν μια προσέγγιση βασισμένη στο όραμα για να επικοινωνήσουν το μήνυμά τους στις μάζες, υποσχόμενοι καλύτερες συνθήκες εφόσον η ομάδα επιτύχει τους προκαθορισμένους στόχους (Bedell-Avers, Hunter, & Mumford, 2008). Είναι κρίσιμο, να προβάλλουν την ταυτότητά τους, τονίζοντας μια κοινή εμπειρία και να παρέχουν οδηγίες για την επίλυση προβλημάτων που σχετίζονται με τους προσδιορισμένους στόχους, ενώ παράλληλα, να δίνουν στους οπαδούς τους τη διακριτική ευχέρεια να πετύχουν υψηλότερους στόχους (Bedell, Hunter, Angie, & Vert, 2006).

3.4. Πολιτική ηγεσία

Η ηγεσία, συχνά, ορίζεται ως η χρήση εξουσίας και επιρροής για να κατευθύνει τις δραστηριότητες και να επιτευχθούν οι στόχοι (Yukl, 2010). Κοινή συνισταμένη της οργανωτικής και πολιτικής εξουσίας, είναι η αναφορά των εταιριών ως πολιτικές αρένες όπου οι εργαζόμενοι βοηθούν στην οικοδόμηση συνασπισμών με στόχο την απόκτηση εξουσίας (Mintzberg, 1985). Επιπλέον, ορίζονται οι πολιτικές στο χώρο εργασίας ως οι δραστηριότητες που έχουν αναληφθεί για την απόκτηση, ανάπτυξη και χρήση της εξουσίας για την επίτευξη των επιθυμητών αποτελεσμάτων (Pfeffer, 1981). Παράλληλα, για να είναι ένας ηγέτης αποτελεσματικός πρέπει να είναι πολιτικά εξειδικευμένος, δηλαδή να επιδεικνύει πολιτικές συμπεριφορές που αντιπροσωπεύουν μια μορφή ανεπίσημης επιρροής που αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο της ηγεσίας (Mintzberg, 1983; Pfeffer, 1981). Οι οργανωτικές πολιτικές προκύπτουν από συγκρούσεις σχετικά με τους περιορισμένους πόρους που εμφανίζονται σε ασαφή περιβάλλοντα μεταξύ αλληλεξαρτώμενων ομάδων με ετερογενή συμφέροντα και στόχους (Pfeffer, 2010). Οι ηγέτες επιτυγχάνουν στόχους επηρεάζοντας τα άτομα και τις ομάδες ατόμων μέσω αξιών και συναισθημάτων, όπως η ορθολογική πειθώ, η συνεργασία και η διαβούλευση αλλά και με κάποιες άλλες που, συχνά προκαλούν αντίθετα αποτελέσματα, όπως για παράδειγμα η πίεση, η νομιμότητα και η ανταλλαγή (Yukl, 2010).

Οι πολιτικές δεξιότητες είναι οι ικανότητες αποτελεσματικής κατανόησης των άλλων στην εργασία, ενώ, συντελούν στην άσκηση επιρροής, μέσω της χρήσης πειθούς, χειραγώγησης και διαπραγμάτευσης (Mintzberg, 1983). Τα τέσσερα βασικά στοιχεία που περιλαμβάνουν οι πολιτικές δεξιότητες είναι τα πολιτικά καταρτισμένα άτομα που είναι έξυπνοι παρατηρητές των άλλων, η διαπροσωπική επιρροή που έγκειται στη λιτότητα και στο πειστικό προσωπικό στίλ, οι δυνατότητες δικτύωσης και η εμφανής ειλικρίνεια (Ferris et al., 2005).

Οι πολιτικές δεξιότητες χρησιμεύουν ως ένας καταλύτης για την ενίσχυση της επικοινωνίας και την αποτελεσματική ενορχήστρωση των διαπροσωπικών αλληλεπιδράσεων που είναι απαραίτητες για την αποτελεσματικότητα των ανθρώπων και του οργανισμού (Ferris et al., 2000).

Βιβλιογραφία

Ammeter, A. P., Douglas, C., Gardner, W. L., Hochwarter, W. A., & Ferris, G. R. 2002, Toward a political theory of leadership, *The Leadership Quarterly*, Vol. 13, pp. 751 - 796.

Ammeter, A.P., Douglas, C. 2004, An examination of leader political skill and its effect on ratings of leader effectiveness, *The Leadership Quarterly*, Vol. 15, pp. 537 - 550.

Avolio, B.J., Bass, B.M., & Jung, D.I. 1999, Re-examining the components of transformational and transactional leadership using the Multifactor Leadership Questionnaire, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Vol. 72, No. 4, pp. 441 - 462.

Bass, B.M., & Avolio, B.J. 1994, *Improving Organizational Effectiveness through Transformational Leadership*, Sage, Thousand Oaks, CA.

Bass, B.M. 2002, Cognitive, social, and emotional intelligence of transformational leaders, *Lawrence Erlbaum Associates*, Vol. 5, pp. 105 - 149.

Bedell, K., Hunter, S., Angie, A., & Vert, A. 2006, A historiometric examination of Machiavellianism and a new taxonomy of leadership, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, Vol. 12, pp. 50 - 72.

Bedell-Avers, K. E., Hunter, S. T., & Mumford, M. D. 2008, Conditions of problem - solving and the performance of charismatic, ideological, and pragmatic leaders: A comparative experimental study, *The Leadership Quarterly*, Vol. 19, pp. 89 - 106.

Buckley, M.R., Ferris, G.R., Parker, E.B. 2013, Leader political support: Reconsidering leader political behavior, *The Leadership Quarterly*, Vol. 24, pp. 842 - 857.

Conger, J. A., & Kanungo, R. 1987, Toward a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings, *Academy of Management Review*, Vol. 12, pp. 637 - 647.

Conger, J.A. 1990, The dark side of leadership, *Organizational Dynamics*, Vol. 19 No. 2, pp. 44 - 55.

Cortina, J., Kaplan, S., LaPort, K., Nicolaidis V., & Ruark, G. 2017, The role of organizational leaders in employee emotion management, *The Leadership Quarterly*, Vol. 25, pp. 563 - 580.

- Curtis, G. 2017, Connecting influence tactics with full - range leadership styles, *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 39, No. 1, pp. 2 -13.
- Drouillard, S., Kleiner, B., "Good" leadership, *Management Development Review*, Vol. 4, pp. 69 – 88.
- Ferris, G.R., Davidson, S.L., & Perrewe', P.L. 2005, *Political Skill at Work: Impact on Work Effectiveness*, Davies - Black, Palo Alto, CA.
- Finlon, K., Grossman, S., Izard, C., Krauthamer-Ewing, S., Seidenfeld, A., & Woodburn, E. 2011, Emotion knowledge, emotion utilization, emotion regulation, *Emotion Review*, Vol. 3, No. 1, pp. 44 - 52.
- Fontaine, J. 2016, Redefining emotional intelligence based on the componential emotion approach, *Emotion Review*, Vol. 8, No. 4, pp. 332 - 334.
- Goffee, R., Jones, G. 2010, Think Again: What Makes a Leader?, *Business Strategy Review*, Vol. 7, pp. 212 - 254.
- Goleman, D. 1998, What makes a leader?, *Harvard Business Review*.
- Horton, C., Riggio, R., Sy, T. 2018, Charismatic leadership: Eliciting and channeling follower emotions, *The Leadership Quarterly*, Vol. 29, pp. 58 - 69.
- Kotter, J.P. 1988, *The leadership factor*, New York: Free Press.
- Leary, K., Pillemer, J., Wheeler, M. 2013, Negotiating with emotion, *Harvard business review*.
- Mintzberg, H. 1983, *Power In and Around Organizations*, Prentice - Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Mintzberg, H. 1985, The organization as political arena. *Journal of Management Studies*, Vol. 22, pp. 133 - 154.
- Pfeffer, J. 1981, *Power in organizations*. Cambridge, MA: Ballinger.
- Pfeffer, J. 2010, *Power: Why some people have it and others don't*. New York: HarperCollins Publishers.
- Shamir, B., House, R. J., & Arthur, M. B. 1993, The motivational effects of charismatic leadership: A self-concept based theory, *Organization Science*, Vol. 4, pp. 577 - 594.

Vohra, S. 2018, Individual, relational, and contextual dynamics of emotions, *Emotion in Organizations*, Vol. 14, pp. 97-118.

Weber, M. 1978, In G. Roth, & C. Wittich, *Economy and society: An outline of interpretive sociology* Berkeley, CA: University of California Press (Original work published 1922).

Yukl, G. 2010, *Leadership in organizations* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Zaleznik, A. 1989, The mythological structure of organizations and its impact, *Human Resource Management*.

Μπουραντάς, Δ., Παπαλεξανδρή, Ν. 1993, Προσδιοριστικοί παράγοντες της διάθεσης για απόδοση των εργαζομένων στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα στην Ελλάδα, *Επιστημονική Επετηρίδα*.

Μπουραντάς, Δ. 2005, Ηγεσία, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα, σελ. 127 - 131.

Χυτήρης, Λ. 2017, Οργανωσιακή συμπεριφορά, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα, Κεφ. 10, σελ. 281.

4. Γλώσσα του σώματος

4.1. Εισαγωγή και ορισμός γλώσσας σώματος

Στην εποχή μας, που οι περισσότεροι άνθρωποι δίνουν έμφαση, κυρίως, στις ψυχολογικές και κοινωνικές επιπτώσεις της ανθρώπινης συμπεριφοράς, η σπουδαιότητα της ερμηνείας της γλώσσας του σώματος, συνεχώς, αυξάνεται (Sielski, 1979). Ένας σημαντικός παράγοντας που την καθιστά ενδιαφέρουσα είναι ότι μπορεί να αντικρούει τη λεκτική επικοινωνία (Mehrabian, 1969). Η γλώσσα του σώματος έχει τις ρίζες της σε πέντε διαφορετικούς κλάδους: την ψυχολογία, την ψυχιατρική, την ανθρωπολογία, την κοινωνιολογία και την ηθολογία (Nierenberg, Calero, 1971). Η μελέτη της έγκειται στο μείγμα κινήσεων που κάνει το σώμα, υποκινούμενο από το νου συνειδητά ή ασυνείδητα και αντικατοπτρίζει τη διάθεση και τα συναισθήματα (Birdwhistell, 1970).

Ουσιαστικά, δεν είναι τίποτα άλλο παρά μια μη λεκτική επικοινωνία, μέσω μιας μεγάλης ποικιλίας σημάτων που μας βοηθούν να εκφράσουμε αυτό που θέλουμε και συνίσταται στην αλληλεπίδραση μέσω χειρονομιών, κινήσεων του σώματος, εκφράσεων του προσώπου, ρυθμού και τονικότητας της φωνής και πολλών άλλων (Hurn, 2014).

Η σπουδαιότητα της γλώσσας του σώματος φαίνεται στο ποσοστό που αυτή επηρεάζει τα συναισθήματα και τις συμπεριφορές των ανθρώπων, αφού οι εκφράσεις του προσώπου αντιπροσωπεύουν το πενήντα πέντε τοις εκατό του μηνύματος, οι κινήσεις και οι στάσεις του σώματος το τριάντα οκτώ τοις εκατό, ενώ οι λέξεις επηρεάζουν μόλις το επτά τοις εκατό (Mehrabian, 1971). Για να γίνει κάποιος επιτυχημένος ομιλητής, είναι απαραίτητο να επικεντρωθεί και στη γλώσσα του σώματος, καθώς η μη λεκτική επικοινωνία καταγράφεται άμεσα στο υποσυνείδητο (Rao, 2017). Επομένως, μια δημόσια ομιλία κρίνεται αποτελεσματική και ολοκληρωμένη όταν υπάρχει συγχρονισμός και συντονισμός της γλώσσας του σώματος με τον προφορικό λόγο (Rao, 2017). Κατά την ομιλία, για να γίνει ο δημόσιος λόγος ισχυρός και αξιόπιστος πρέπει να είναι σταθερός, χωρίς όμως να είναι μονότονος και να υπάρχουν διακυμάνσεις ταυτόχρονα με τη χρήση σημαντικών λέξεων ώστε να κρατείται ζωντανό το ενδιαφέρον των ακροατών (Rao, 2017).

Για έναν ηγέτη η αποτελεσματική επικοινωνία με τους ακολούθους του είναι ζωτικής σημασίας, αφού με τον τρόπο αυτό αυξάνεται η ικανότητά του να κινητοποιεί τους οπαδούς τους και να χτίζει ουσιαστικές σχέσεις μαζί τους (Burgoon, Ruffner, 1978). Σύμφωνα με τους Butterworth και Beattie (1978), η μη λεκτική επικοινωνία εμφανίζεται περισσότερο από το μισό του χρόνου κατά τη διάρκεια μια ανθρώπινης αλληλεπίδρασης, ενώ ο αριθμός των χειρονομιών είναι μεγαλύτερος κατά τη διάρκεια

των παύσεων παρά όταν το άτομο ομιλεί. Οι χειρονομίες έχουν επίπτωση στην ομιλία και μπορούν να ενισχύσουν την κατανόηση του περιεχομένου για τον παραλήπτη του μηνύματος (Dimberg, Thunberg, Elmehed, 2000). Παράλληλα, η στάση του σώματος, οι κινήσεις των χεριών και του προσώπου και η τονικότητα της φωνής επηρεάζουν τα συναισθήματα των οπαδών αν και εξαρτάται από τις πολιτισμικές επιρροές, αν θα είναι διεγερτικές ή απωθητικές (Ekman, 1976).

4.2. Γλώσσα σώματος

4.2.1. Χέρια

Ο εγκέφαλος και τα χέρια έχουν τις περισσότερες νευρικές συνδέσεις από οποιαδήποτε άλλα μέρη του σώματος, δίνοντας έτσι μια ισχυρή ένδειξη της συναισθηματικής κατάστασης (Zuckerman, et al., 1981). Επιπρόσθετα, τα χέρια τοποθετούνται στο μπροστινό μέρος του σώματος, έτσι ώστε οι άνθρωποι να μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν, συνειδητά ή ασυνείδητα, για να δείξουν πως αισθάνονται και χρησιμοποιούνται συνεχώς κατά την αλληλεπίδραση με άλλους ανθρώπους (James, 2009; Goman, 2011).

4.2.2. Χειραψία

Η πρακτική της χειραψίας έχει εξελιχθεί και χρησιμοποιείται για χαιρετισμούς και αναχωρήσεις, τόσο σε επιχειρησιακό όσο και σε προσωπικό επίπεδο (Turchet, 2009). Η διαπραγμάτευση και η εμπιστοσύνη αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για την επίτευξη μια συμφωνίας, όμως η αρχική πρώτη εντύπωση δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να θεωρηθεί αμελητέα (Wesson, 1992). Ιδιαίτερα στον πολιτικό και επιχειρησιακό κόσμο, η χειραψία που χρησιμοποιείται δεν είναι τυχαία, καθώς λαμβάνονται υπόψη η δύναμη και η ένταση αυτής, η γωνία των χεριών, ενώ σε κάθε περίπτωση πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπόψη το φύλο και οι πολιτισμικές διαφορές (Pease & Pease, 2006; Turchet, 2009).

Σε πολλές κοινωνίες, η χειραψία αποτελεί ένα ανδρικό φαινόμενο που είναι μέρος της εκπαίδευσής τους από τη νεαρή τους ηλικία, υποδηλώνοντας επιρροή και εξουσία χωρίς αυτό να σημαίνει ότι οι γυναίκες δεν έχουν αυτή τη δυνατότητα (Wesson, 1992). Αν και η ανδρική χειραψία, στις περισσότερες περιπτώσεις, είναι ισχυρότερη από αυτή των γυναικών, η ακρίβεια και η ευκινησία τους τις καθιστούν αρκετά επιτυχημένες (Wesson, 1992). Η φύση της δημόσιας επαφής είναι τουλάχιστον διαφορετική, ανάλογα με τον πολιτισμό αφού σε ορισμένες χώρες δε συνηθίζεται η χειραψία ή ακόμα και απαγορεύεται μεταξύ ανθρώπων διαφορετικού φύλου (Burgoon & Ruffner, 1978).

Στη συνέχεια παρουσιάζονται ορισμένα χαρακτηριστικά είδη χειραψίας, ξεκινώντας από την κυρίαρχη χειραψία:

➤ Η χειραψία της κυριαρχίας



Εικόνα 4.1: Χειραψία κυριαρχίας (Β. Πούτιν αριστερά και Ντ. Τραμπ δεξιά)

Πηγή:<https://www.macleans.ca/opinion/trump-and-putin-shake-on-it/>

Σύμφωνα με τον Goman (2011), όταν η παλάμη βρίσκεται προς τα πάνω αυτό σημαίνει ότι το άλλο άτομο έχει την κυριαρχία, επομένως ο Πούτιν φαίνεται να έχει τον έλεγχο της συνάντησης από τον Τραμπ που έχει μια υποτακτική χειραψία, ενώ και η γωνία της χειραψίας αναδεικνύει την ύπαρξη δεσπότης θέσης από τον πρώτο.

➤ Η κάθετη χειραψία

Το δεύτερο είδος χειραψίας, που θα αναλυθεί στη συνέχεια, είναι η κάθετη χειραψία:



Εικόνα 4.2: Κάθετη χειραψία (Ντ. Τραμπ αριστερά και Β. Πούτιν δεξιά)

Πηγή:<https://nypost.com/2017/07/07/trump-arrives-at-site-of-g20-says-theres-much-to-discuss/>

Όταν επιχειρείται να επιτευχθεί ένας καλός συμβιβασμός, το χέρι πρέπει να είναι κάθετο ώστε να υπάρχει ισόποση εξουσία και να μην υπάρχει σημάδι κυριαρχίας (Goman, 2011). Σε αυτή την περίπτωση, λαμβάνει χώρα μια συμβολική αναμέτρηση δυνάμεων που κανένας δεν είναι διατεθειμένος να υποχωρήσει μπροστά στον άλλο και δημιουργείται ένα αίσθημα αμοιβαίου σεβασμού (Pease & Pease, 2006).

➤ Η χειραψία με άγγιγμα του βραχίονα

Στη συνέχεια, ακολουθεί η χειραψία με ταυτόχρονο άγγιγμα του βραχίονα :



Εικόνα 4.3: Χειραψία με άγγιγμα του βραχίονα (Ντ. Τραμπ αριστερά και Β. Πούτιν δεξιά)

Πηγή: <https://www.elitedaily.com/p/putins-handshake-with-trump-vs-obama-says-so-much-body-language-experts-say-9792737>

Μια, ακόμη, πρακτική είναι όταν οι άνθρωποι δίνουν τα χέρια και χρησιμοποιούν το αριστερό τους χέρι για να κάνουν μια δεύτερη φυσική σύνδεση. Αγγίζοντας με το αριστερό χέρι το βραχίονα του άλλου ανθρώπου, αυξάνονται οι πιθανότητες να επιτύχεις το αποτέλεσμα που επιθυμείς αν οι περιστάσεις το επιτρέπουν, έχοντας και αυτή η χειραψία αντίκτυπο στις διαπραγματεύσεις (Wesson, 1992).

➤ Η διπλή χειραψία

Τέλος, ακολουθεί η χειραψία χρησιμοποιώντας και τα δύο χέρια:



Εικόνα 4.4: Διπλή χειραψία (Ε. Μακρόν αριστερά και Ντ. Τραμπ δεξιά)

Πηγή: <http://time.com/4858338/president-trump-emmanuel-macron-goodbye-handshake/>

Σε μια τέτοια περίπτωση όταν υπάρχει οικειότητα μεταξύ των δύο ανθρώπων, το άτομο που κάνει χειραψία χρησιμοποιώντας και τα δύο χέρια, έχει ή θέλει να επικοινωνήσει περισσότερα θετικά συναισθήματα όπως σεβασμό και αγάπη (James, 2008). Προσπαθεί να γίνει περισσότερο συμπαθητικός, ενδεχομένως, γιατί νιώθει ενοχή για κάποια παρελθοντική συμπεριφορά και αντιστακτικά την επιθυμία να βελτιώσει τη σχέση μαζί του (James, 2008). Όμως, όταν τα άτομα δε γνωρίζονται τόσο καλά και επειδή το ενενήντα τοις εκατό των ανθρώπων γεννιέται με την ικανότητα να τινάζει το δεξί χέρι μπροστά από το σώμα ως μια βασική μορφή αυτοάμυνας, η χειραψία αυτή μειώνει την ικανότητα άμυνας και γι αυτό δεν πρέπει να χρησιμοποιείται (Pease & Pease, 2006). Αυτή, πάντως, είναι η αγαπημένη χειραψία των στελεχών και δίνει τον έλεγχο σε αυτόν που την ασκεί, περιορίζοντας το άλλο άτομο και μερικές φορές αποκαλείται “χειραψία των πολιτικών” (Pease & Pease, 2006).

Επομένως, προτείνεται όταν δεν υπάρχει προσωπικός ή συναισθηματικός δεσμός με το άλλο άτομο, η ανταλλαγή χειραψίας να γίνεται με το ένα χέρι.

4.2.3. Χρήση χεριού και παλάμης

Ο άνθρωπος μπορεί να χρησιμοποιήσει τις παλάμες του με δύο τρόπους· με την ανοιχτή παλάμη (υποτακτική χειραψία), δηλαδή η παλάμη να βλέπει προς τα πάνω και με την κρυμμένη παλάμη (χειραψία κυριαρχίας), που σημαίνει ότι η παλάμη βρίσκεται προς τα κάτω (Ekman & Friesen, 1969). Η έννοια της ανοιχτής παλάμης δίνει την εικόνα εμπιστοσύνης και ειλικρίνειας και θα μπορούσε να ενθαρρύνει το άλλο άτομο να

προβάλλει αντίστοιχα θετικά συναισθήματα, ενώ η κλειστή παλάμη μεταφέρει μια ισχυρή εικόνα παρουσιάζοντας δύναμη και εξουσία (DePaulo et al., 1978).

Οι κινήσεις που γίνονται με τα χέρια θα μπορούσαν να ταξινομηθούν σε δύο κατηγορίες: τις καλές και τις κακές (James, 2008). Οι καλές χειρονομίες χρησιμοποιούνται είτε για να μεταφέρουν εικόνες είτε κάποιο μήνυμα και δίνουν ορατές πληροφορίες προς τους άλλους, ενώ οι χειρονομίες της δεύτερης κατηγορίας μπορεί να μεταδώσουν άγχος, επιθετικότητα ή ακόμα και αντίθετο μήνυμα από αυτό του προφορικού λόγου (James, 2008).

Σε αυτό το σημείο θα δοθεί μια γενική εικόνα των πιο συνηθισμένων χειρονομιών και της σημασίας τους, ωστόσο αυτό που πρέπει να γίνει αντιληπτό είναι ότι μια οποιαδήποτε κίνηση, αν αναλυθεί μεμονωμένα, δεν μπορεί να δώσει ασφαλή συμπεράσματα.

➤ Η στέγη

Η πρώτη χειρονομία που θα παρουσιαστεί, είναι η “στέγη”:



Εικόνα 4.5: Στέγη (N. Σαρκοζί, πρώην πρόεδρος της Γαλλικής Δημοκρατίας)

Πηγή: <https://speakfearlessly.net/what-the-heck-do-i-do-with-my-hands/>

Αυτή η χειρονομία, συχνά, χρησιμοποιείται σε επαφές προϊσταμένων – υφισταμένων φανερώνοντας μια στάση σιγουριάς και αυτοπεποίθησης και συμβαίνει κατά τη διάρκεια που δίνονται συμβουλές ή οδηγίες σε υφισταμένους (Pease & Pease, 2006). Σε γενικές γραμμές, θα πρέπει να αποφεύγεται όταν προσπαθεί κάποιος να κερδίσει

την εμπιστοσύνη ή να φανεί πειστικός, ενώ θα πρέπει να χρησιμοποιείται όταν θέλει να παρουσιάσει το αίσθημα της βεβαιότητας και ασφάλειας (Pease & Pease, 2006).

➤ Η στέγη χαμηλά

Ακολουθεί, μια παραλλαγή της “στέγης”, που είναι η “στέγη χαμηλά”:



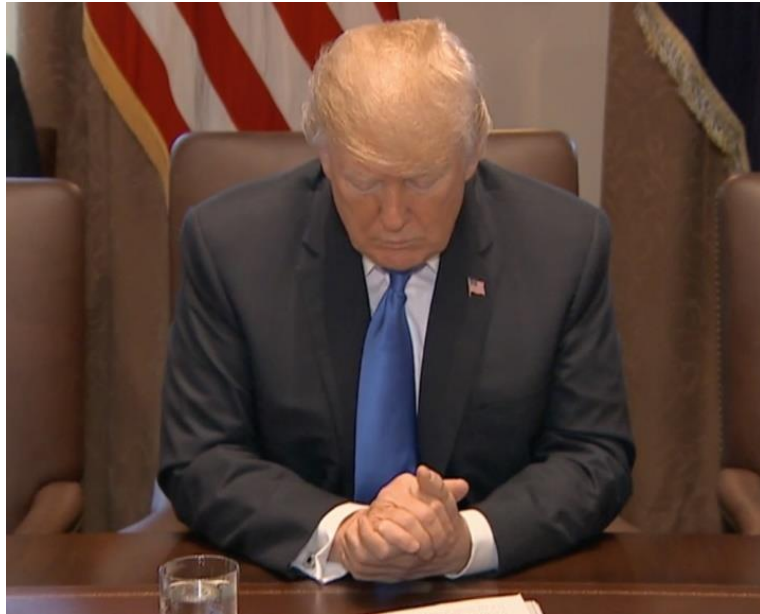
Εικόνα 4.6: Στέγη χαμηλά (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<https://www.cheatsheet.com/money-career/body-language-power-moves-donald-trump-uses-intimidate-impress.html/>

Η στέγη χαμηλά, συνήθως, γίνεται όταν το άτομο ακούει παρά μιλά και μπορεί να χρησιμοποιηθεί τόσο σε θετικές όσο και σε αρνητικές περιπτώσεις (Wesson, 1992). Όταν αυτή, ακολουθείται από το κεφάλι γερμένο προς τα πίσω ή κάποιο άγγιγμα του προσώπου το άτομο παίρνει ένα ύφος αυταρέσκειας ή υπεροψίας, ενώ αν χρησιμοποιεί ανοιχτές παλάμες, γνεψίματα ή σκύψιμο μπροστά αυτό σημαίνει ότι υπάρχει θετική προδιάθεση (Pease & Pease, 2006).

➤ Τα χέρια που είναι σφιγμένα μεταξύ τους

Τα σφιγμένα χέρια μεταξύ τους μπορεί να βρίσκονται σε τρεις κύριες θέσεις: μπροστά στο πρόσωπο, σε μια κεντρική θέση και σε μια χαμηλή και όσο ψηλότερα τα κρατά τόσο πιο αρνητικό είναι το συναίσθημα του ατόμου (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.7: Χέρια σφιγμένα μεταξύ τους (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://medium.com/@DrGJackBrown/body-language-analysis-4156-president-trumps-cabinet-meeting-crossing-arms-and-excessive-fa42c65ea10>

Όταν αυτή η χειρονομία συνοδεύεται από χαμόγελο, μπορεί να θεωρηθεί ότι το άτομο προβάλλει αυτοπεποίθηση, όμως, συχνά, είναι ένδειξη αμηχανίας και εκνευρισμού (James, 2008). Έτσι, τα σφιγμένα χέρια δείχνουν μια συγκρατημένη, αγχώδη ή αρνητική στάση (Pease & Pease, 2006).

➤ Τα χέρια πίσω από την πλάτη

Τα χέρια πίσω από την πλάτη είναι μια συνηθισμένη χειρονομία που χρησιμοποιούν οι ηγέτες, τα μέλη βασιλικών οικογενειών, ανώτατοι αξιωματικοί και οποιοσδήποτε άλλος κατέχει θέση εξουσίας (James, 2008):



Εικόνα 4.8: Χέρια πίσω από την πλάτη (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<https://www.dailymail.co.uk/news/article-2830156/Success-Obama-celebrates-Beijing-tree-planting-trees-planted-days-ago.html>

Τα συναισθήματα που συνδέονται με αυτή τη χειρονομία είναι η ανωτερότητα, η αυτοπεποίθηση και η αίσθηση εξουσίας, καθώς το άτομο εκθέτει τα ευαίσθητα σημεία της κοιλιάς, της καρδιάς και του λαιμού του σε μια υποσυνείδητη πράξη θάρρους (Goman, 2011). Παραλλαγές αυτής της χειρονομίας αποτελούν το σφίξιμο του καρπού και του βραχίονα πίσω από την πλάτη (Pease & Pease, 2006). Όσο πιο ψηλά σφίγγει το ένα χέρι το άλλο μπράτσο τόσο πιο αγχωμένο ή οργισμένο είναι το άτομο και ουσιαστικά πρόκειται για μια υποσυνείδητη προσπάθεια αυτοσυγκράτησης ή συγκάλυψης της νευρικής κατάστασης (Pease & Pease, 2006).

➤ Τα σταυρωμένα χέρια

Πολλές φορές συνδυάζεται και με τους αντίχειρες στραμμένους προς τα πάνω ή με ταλάντευση στις μύτες των ποδιών και αποτελεί και αυτή μια αρνητική στάση (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.9: Σταυρωμένα χέρια (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:http://westsidetoastmasters.com/resources/book_of_body_language/chap4.html

Το άτομο που χρησιμοποιεί αυτή την κίνηση φανερώνει αμυντική ή αρνητική στάση και είναι δύσκολο να του αποσπάσεις μια θετική απάντηση ενόσω βρίσκεται σε αυτή την κατάσταση. Αποτελεί, ταυτόχρονα, δείγμα εκνευρισμού ή και ανωτερότητας ιδιαίτερα, όταν αυτό συνδυάζεται με τους αντίχειρες τεντωμένους προς τα πάνω (Turchet, 2009).

4.2.4. Πόδια

Όσο περισσότερο απομακρυνόμαστε από τον εγκέφαλο, τόσο λιγότερο αντιλαμβάνονται οι άνθρωποι τις κινήσεις του σώματός μας και επομένως τα πόδια αποτελούν σημαντική πηγή πληροφοριών αφού μπορούμε ευκολότερα να αναγνωρίσουμε τη συναισθηματική κατάσταση κάποιου (Ekman, 1977). Ιστορικά, τα πόδια έχουν δύο κύριους σκοπούς: να μας μετακινούν σε κάποιο σημείο που θέλουμε και να μας βοηθούν να ξεφύγουμε από κάπου που δε θέλουμε να μείνουμε και αντίστοιχα, δίνουν πληροφορίες για το αν θέλουμε να παραμείνουμε ή όχι σε μια συνομιλία (Ekman & Friesen, 1969). Μια επιπλέον πληροφορία που θα μπορούσαμε να αντλήσουμε από τις κινήσεις των ποδιών είναι η ειλικρίνεια του ατόμου, αφού φαίνεται να υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ των αυξημένων κινήσεων των ποδιών και των ψεμάτων (Ekman, 1977).

4.2.5. Στάση ποδιών

Οι τέσσερις βασικές όρθιες στάσεις είναι οι εξής:

- Η στάση προσοχής

Αποτελεί μια τυπική στάση και διέπεται από ουδετερότητα (James, 2008):



Εικόνα 4.10: Στάση προσοχής (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://www.deviantart.com/babuguuscooties/art/President-of-USA-Donald-Trump-FULL-BODY-render-777730408>

Σε αυτή τη στάση τα πόδια διατηρούνται μαζί, ελαφρώς ανοιχτά και δεν μπορεί να ερμηνευτεί αν το άτομο θέλει να παραμείνει ή να απομακρυνθεί από τη συζήτηση (Pease & Pease, 2006). Οι ηγέτες χρησιμοποιούν αυτή τη στάση, όταν βρίσκονται απέναντι από τους ακολούθους τους ή τους υφισταμένους τους, προσπαθώντας να ισορροπήσουν μεταξύ μιας οικείας και μιας κυριαρχικής θέσης.

➤ Τα ανοιχτά πόδια

Τα πόδια είναι σε παρόμοια θέση με τη στάση προσοχής, όμως υπάρχει περισσότερος χώρος ανάμεσα σε αυτά (Argyle, 1973).



Εικόνα 4.11: Πόδια ανοιχτά (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://www.thewrap.com/gawker-posts-donald-trumps-cell-phone-number-mailbox-is-full/>

Στη στάση αυτή, το βάρος του ατόμου κατανέμεται σε όλο του το σώμα και έτσι είναι πιο σταθερό, περνώντας το μήνυμα ότι δεν προτίθεται να μετακινηθεί (Argyle, 1973). Χρησιμοποιούν τα ανοιχτά πόδια για να δείξουν αυξημένη αυτοπεποίθηση, να μεταδώσουν εμπιστοσύνη και να τονίσουν την κυρίαρχη θέση τους (Argyle, 1973).

➤ Το ένα πόδι μπροστά

Αυτή η στάση απαιτεί το ένα κύριο πόδι μπροστά, στο οποίο κατανέμεται και όλο το βάρος του ατόμου:



Εικόνα 4.12: Πόδι μπροστά (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος ΗΠΑ)

Πηγή: <https://www.celebrity-cutouts.co.uk/shop/celebrity-cutouts/polaticians/barack-obama-cardboard-cutout/>

Με αυτή τη στάση, το κύριο πόδι δείχνει την κατεύθυνση που θέλει να πάει ο νους και μπορεί να είναι ένα άτομο προς το οποίο υπάρχει ενδιαφέρον ή μια έξοδος (Pease & Pease, 2006). Επομένως, σε μια τέτοια κατάσταση το πόδι μαρτυρά αν το άτομο επιθυμεί να αποχωρήσει ή να παραμείνει στη συζήτηση και με ποιο άτομο έχει οικειότητα ή βρίσκει ελκυστικό (Pease & Pease, 2006).

➤ Τα σταυρωμένα πόδια (όταν το άτομο βρίσκεται σε όρθια θέση)

Με αυτή τη στάση επικοινωνείται ότι το άτομο δεν έχει καμία πρόθεση να εγκαταλείψει τη συνομιλία, όμως φαίνεται να μη νιώθει άνετα σε αυτή την κατάσταση (Turchet, 2009):



Εικόνα 4.13: Πόδια σταυρωμένα (Μπ. Ομπάμα στα αριστερά και Μπ. Κλίντον στα δεξιά)

Πηγή: https://www.boredpanda.com/barack-obama-photographer-pete-souza-white-house/?utm_source=google&utm_medium=organic&utm_campaign=organic

Γίνεται σαφές, ότι καθώς το άτομο βρίσκεται σε μια τέτοια στάση δε σκοπεύει να αποχωρήσει, όμως παρ' ότι φαίνεται ως χαλαρή στάση, υποβόσκουν διάφορα αρνητικά συναισθήματα. Αυτά μπορεί να είναι ανασφάλεια, έλλειψη εμπιστοσύνης, ακόμα και αμυντική ή υποτακτική στάση και δεν προτείνεται όταν το άτομο θέλει να προβάλλει εξουσία (Pease & Pease, 2006).

Στο σημείο αυτό θα επικεντρωθούμε στη θέση των ποδιών, όταν το παρατηρούμενο άτομο κάθεται.

➤ Τα σταυρωμένα πόδια (όταν το άτομο βρίσκεται σε καθιστή θέση)

Το ένα πόδι διπλώνει κομπά πάνω από το άλλο με το εβδομήντα τοις εκατό των ανθρώπων να σταυρώνει το αριστερό πάνω από το δεξί (Turchet, 2009):



Εικόνα 4.14: Πόδια σταυρωμένα (Τζ. Τριντό στα αριστερά και Μπ. Ομπάμα στα δεξιά)

Πηγή: <https://www.instyle.com/celebrity/complete-history-celebrities-thirsting-over-justin-trudeau-canada>

Οι άνθρωποι που κάθονται με αυτό τον τρόπο τείνουν να μιλούν λιγότερο, να απορρίπτουν τις πιο πολλές προτάσεις, ενώ φαίνεται να μη συγκρατούν τις περισσότερες λεπτομέρειες της συζήτησης (Pease & Pease, 2006). Αυτή τη στάση, φαίνεται να χρησιμοποιεί, στην άνω φωτογραφία, ο Ομπάμα, ενώ ο Τριντό αν και έχει σταυρώσει τα πόδια του χαμηλά φαίνεται ότι έχει υιοθετήσει ένα πιο χαλαρό στυλ.

➤ Το αμερικανικό “τεσσάρι”

Αυτή η στάση αποτελεί μια καθιστή παραλλαγή της επίδειξης του καβάλου και χρησιμοποιείται, κυρίως, από τους Αμερικανούς ή από άλλους λαούς με αντίστοιχη κουλτούρα (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.15: Το αμερικανικό «τεσσάρι» (Μπ. Ομπάμα στα αριστερά και Ντ. Κερνς στα δεξιά)

Πηγή:<https://www.vanityfair.com/news/2016/09/barack-obama-doris-kearns-goodwin-interview>

Οι άνδρες που κάθονται με αυτό τον τρόπο θεωρούνται κυριαρχικοί και ταυτόχρονα άνετοι και τη χρησιμοποιούν σε πιο χαλαρές στιγμές, αφού δε συνηθίζεται να παίρνονται τελικές αποφάσεις χωρίς να είναι τα δύο πόδια ακουμπισμένα στο έδαφος (Goman, 2011). Παραλλαγή αυτής της στάσης αποτελεί το σφίξιμο του τεσσαριού, όπου το άτομο χρησιμοποιεί το ένα ή και τα δύο χέρια του ως μέγγενη στο πόδι που δεν ακουμπά στο έδαφος, προβάλλοντας ανταγωνιστική διάθεση (Pease & Pease, 2006).

4.2.6. Στάση σώματος

➤ Η ανοιχτή στάση

Η απόσταση μεταξύ δύο ανθρώπων εξαρτάται από την οικειότητα και το ενδιαφέρον που νιώθουν, ενώ η γωνία που έχουν τα σώματά τους δίνουν μερικές ενδείξεις για τη σχέση και τη συναισθηματική τους κατάσταση (Zuckerman, et al., 1981). Για να κρατήσουμε μια ανοικτή στάση, δηλαδή να υπάρχει μια φιλική διάθεση, είναι αποτελεσματικό να στεκόμαστε σε γωνία σαράντα πέντε μοιρών ο ένας με τον άλλο, ώστε να σχηματιστεί γωνία ενενήντα μοιρών (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.16: Ανοικτή στάση (Μ. Τραμπ στα αριστερά, Ντ. Τραμπ στη μέση και Β. Πούτιν στα δεξιά)

Πηγή:<https://www.dailystar.co.uk/news/world-news/717267/melania-trump-vladimir-putin-russia-donald-body-language-meeting-helsinki-summit>

Η παραπάνω εικόνα δείχνει τους Τραμπ και Πούτιν να έχουν τα σώματά τους στραμμένα υπό γωνία προς ένα νοητό τρίτο σημείο ώστε να σχηματιστεί ένα τρίγωνο, κάνοντας έτσι φανερό ότι δεν υπάρχει επιθετικότητα μεταξύ τους, το οποίο ενισχύεται από το γεγονός ότι παρ' όλο που υπάρχει και τρίτο άτομο κανένας από τους δύο δε φαίνεται να διατεθειμένος να ασχοληθεί με αυτό.

➤ Η κλειστή στάση

Η κλειστή γωνία έχει διπλή ερμηνεία και μπορεί να χρησιμοποιηθεί είτε μεταξύ δύο ανθρώπων που θέλουν να μείνουν μόνοι είτε μεταξύ δύο ανθρώπων που νιώθουν εχθρικά ο ένας προς τον άλλο και θέλουν να προκαλέσουν σύγκρουση μεταξύ τους (James, 2008). Όταν συμβαίνει αυτό, η γωνία των ατόμων αλλάζει από τις σαράντα πέντε στις μηδέν μοίρες, δηλαδή στρέφεται ο ένας προς τον άλλο (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.17: Κλειστή στάση (Β. Πούτιν στα αριστερά και Μπ. Ομπάμα στα δεξιά)

Πηγή: <https://www.breitbart.com/politics/2016/12/16/obama-vladimir-putin-aware-feelings-election-hacks/>

Οι Πούτιν και Ομπάμα καθρεφτίζουν ο ένας της κινήσεις του άλλου, αυξάνοντας την οπτική επαφή και σε συνδυασμό με τις εκφράσεις του προσώπου τους φαίνεται να είναι αρνητικά προκατειλημμένοι, επιδεικνύοντας αυτοπεποίθηση και επιθετικότητα και όντας διατεθειμένοι ακόμα και να συγκρουστούν.

Κατεύθυνση σώματος

Το σταύρωμα των ποδιών με το πέλμα στραμμένο προς το μέρος κάποιου φανερώνει οικειότητα, ενδιαφέρον ή και έλξη προς αυτόν, ενώ αν και το άλλο άτομο διακατέχεται από αντίστοιχα συναισθήματα θα αρχίζει να καθρεφτίζει τις κινήσεις του πρώτου (Pease & Pease, 2006).

Όταν τα άτομα βρίσκονται σε όρθια θέση, τα κάτω άκρα δείχνουν και σε αυτή την περίπτωση που είναι στραμμένος ο νους και ποιον άνθρωπο βρίσκουν ενδιαφέροντα ή ελκυστικό, ακόμα και αν ο κορμός είναι στραμμένος αλλού (Rao, 2017).

4.2.7. Πρόσωπο

Τα μέρη του προσώπου που αποτελούν αντικείμενο μελέτης για τη μη λεκτική επικοινωνία είναι τα μάτια, οι εκφράσεις και το χαμόγελο, αν και τα πρώτα είναι δύσκολο να διερευνηθούν αφού επηρεάζονται και από εξωγενείς παράγοντες και δε δίνουν, πάντα, ασφαλή συμπεράσματα. Σε δεδομένες συνθήκες φωτισμού, οι κόρες των ματιών διαστέλλονται όταν το άτομο βλέπει κάτι που το ερεθίζει ή το έλκει και συστέλλονται σε αντίθετη κατάσταση (Ekman, 1975). Το ανασήκωμα το φρυδιών αποτελεί χαιρετισμό εξ αποστάσεως και χρησιμοποιείται ώστε να τραβήξει την προσοχή και να γίνει ανταλλαγή του πρώτου ξεκάθαρου μηνύματος και σχετίζεται με το αίσθημα της έκπληξης ή του φόβου (Zuckerman, et al., 1981). Για να δημιουργηθεί μία καλή επαφή με ένα άλλο πρόσωπο, τα βλέμματα πρέπει να συναντώνται το εξήντα με εβδομήντα τοις εκατό του χρόνου, αλλά στην αρχή μιας επικοινωνίας πρέπει το ένα από τα δύο πρόσωπα να αποστρέφει το βλέμμα του μετά από μερικά δευτερόλεπτα γιατί σε άλλη περίπτωση το συνεχές κοίταγμα μπορεί να θεωρηθεί πρόκληση ή διαφωνία (Argyle, 1973). Τέλος, το πλάγιο βλέμμα χρησιμοποιείται για να δείξει ενδιαφέρον, αβεβαιότητα ή ακόμα και επιθετικότητα, ενώ όταν συνδυάζεται με χαμηλωμένο φρύδι φανερώνει καχύποπτη ή επικριτική στάση (Argyle, 1973).

4.2.8. Χαμόγελο

Κατά το χαμόγελο, οι άνθρωποι χρησιμοποιούν δύο είδη μυών· τους μείζονες ζυγωματικούς, οι οποίοι επηρεάζουν τα πλάγια μέρη του προσώπου και συνδέονται με τις γωνίες του στόματος, και τους σφιγκτήρες των βλεφάρων, οι οποίοι τραβούν τα μάτια προς τα πίσω (Boulogne, 1849). Στο σημείο αυτό πρέπει να υπογραμμιστεί ότι οι πρώτοι ελέγχονται συνειδητά, ενώ οι σφιγκτήρες των βλεφάρων ενεργούν ανεξάρτητα και αποκαλύπτουν ένα αυθεντικό χαμόγελο (Boulogne, 1849). Επομένως, σε ένα χαμόγελο απόλαυσης, οι γωνίες των χειλιών ανασηκώνονται, ενώ δημιουργούνται και ρυτίδες γύρω από τα μάτια (Ekman, 1975).



Εικόνα 4.18: Αυθεντικό χαμόγελο (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <http://blog.heartland.org/2014/02/obamas-state-of-the-union-formula-for-economic-stagnation-more-taxes-for-still-more-spending-and-still-more-regulation/barack-obama-smiling/>



Εικόνα 4.19: Ψεύτικο χαμόγελο (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://picsbud.com/images/donald-trump-smiling-e6.html>

Τα αληθινά χαμόγελα προκαλούνται από το ασυνείδητο, που σημαίνει ότι συμβαίνουν ασυναίσθητα με τους μύς του στόματος να κινούνται, τα μάγουλα σηκώνονται, τα μάτια ζαρώνουν, ενώ τα φρύδια χαμηλώνουν (Ekman & Friesen, 1969).

Μελέτες για το αν το χαμόγελο είναι μεταδοτικό καταδεικνύουν ότι όταν οι άνθρωποι βλέπουν ένα συναίσθημα τείνουν να το αναδημιουργήσουν, δηλαδή είναι ευκολότερο να χαμογελάσεις όταν βλέπεις χαρούμενους ανθρώπους (Dimberg, Thunberg & Elmehed, 2000). Ως εκ τούτου, το χαμόγελο είναι σημαντικό να υπάρχει στο

ρεπερτόριο ενός ηγέτη, ακόμα και αν αυτό δεν είναι απόλυτα αυθεντικό, αφού θα δώσει κίνητρο στους ακολούθους του να χαμογελάσουν δημιουργώντας μια καλή ατμόσφαιρα (Dimberg, Thunberg & Elmehed, 2000).

Ακολουθεί μια συνοπτική παρουσίαση των τεσσάρων πιο συνηθισμένων τύπων χαμόγελου:

➤ Το χαμόγελο με σφιγμένα χείλη

Σε αυτή την περίπτωση τα χείλη είναι τεντωμένα κατά μήκος του προσώπου, ενώ τα δόντια είναι κρυμμένα (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.20: Χαμόγελο με σφιγμένα χείλη (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://www.libertynation.com/cancel-that-blue-wave-gop-resurgence-hits-polls/donald-trump-smiling-2/>

Χρησιμοποιώντας αυτό το χαμόγελο, επικοινωνείται ότι είτε υπάρχει ένα μυστικό είτε μια άποψη ή διάθεση που το άτομο δε θα ήθελε να μοιραστεί, ενώ όταν συναντάται σε μια διαπραγμάτευση το άτομο κατά πάσα πιθανότητα θα απορρίψει την πρόταση (Ekman, Levenson & Friesen, 1983).

➤ Το στραβό χαμόγελο

Και σε αυτή την περίπτωση τα χείλη είναι τεντωμένα σφιχτά χωρίς να φαίνονται τα δόντια, δημιουργώντας μια ευθεία γραμμή που όμως είναι πλάγια (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.21: Στραβό χαμόγελο (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<http://www.serendipitouspanda.com/donald-trump-plans-change-us-flag-orange-white-blue-avoid-clashing-skin-tone/>

Το χαμόγελο αυτό φανερώνει από τη μια πλευρά του προσώπου ένα χαμόγελο, ενώ από την άλλη ένα αγριεμένο συνοφρύωμα, οπότε προκύπτουν αντικρουόμενα συναισθήματα (Ekman, 1975). Στο δυτικό κόσμο μπορεί να γίνει εκούσια, θέλοντας να στείλει κάποιος το μήνυμα του σαρκασμού (Argyle, 1973).

- Το χαμόγελο με πεσμένο σαγόνι

Σε αυτού του είδους το χαμόγελο, το σαγόνι χαμηλώνει με προσπονητή ευθυμία:



Εικόνα 4.22: Χαμόγελο με πεσμένο σαγόνι (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<https://rightedition.com/2017/05/01/jenner-may-running-republican-ticket/donald-trump-smiling-320x181/>

Το άτομο που έχει αυτό το χαμόγελο θέλει να δείξει ότι γελά ή ότι είναι σε εύθυμη κατάσταση, ενώ συχνά χρησιμοποιείται από τους γελωτοποιούς για να διασκεδάσουν το κοινό και από τους πολιτικούς για να κερδίσουν περισσότερες ψήφους (Argyle, 1973).

➤ Το πλάγιο χαμόγελο

Σε αυτό το χαμόγελο, το κεφάλι είναι ελαφρώς χαμηλωμένο, ενώ το βλέμμα ανασηκώνεται:



Εικόνα 4.23: Πλάγιο χαμόγελο (Τζ. Τριντό, Πρωθυπουργός του Καναδά)

Πηγή: https://guce.oath.com/collectConsent?brandType=nonEu&.done=https%3A%2F%2Fwww.huffingtonpost.ca%2F2015%2F10%2F21%2Fwhen-does-justin-trudeau-become-prime-minister_n_8351174.html%3Fgucounter%3D1%26guce_referrer_us%3DaHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8%26guce_referrer_cs%3DrhwgLm3x2tXHBQp-8SVSfQ&sessionId=3_cc-session_fdb87f39-6c95-484c-8330-10d5642e8314&lang=en-ca&inline=false

Με το πονηρό αυτό χαμόγελο, κερδίζεται η συμπάθεια του κοινού και αυτός που το κάνει φαίνεται νεαρότερος και μυστικοπαθής (James, 2008). Γενικά, είναι ένα χαμόγελο που προβάλλει θετικά συναισθήματα και έχει γίνει γνωστό από την πριγκίπισσα Νταϊάνα που είχε έντονη επίδραση τόσο σε άνδρες όσο και σε γυναίκες (Pease & Pease, 2006).

Το μόνιμο κατσούφιασμα

Το αντίθετο από το να ανασηκώνει κάποιος τις γωνίες του στόματος για να δείξει ότι είναι σε εύθυμη κατάσταση, είναι να στραβώνει τις δύο γωνίες προς τα κάτω (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.24: Μόνιμο κατσούφιασμα (Α. Μέρκελ, Καγκελάριος της Γερμανίας)

Πηγή:<http://axianews.gr/2018/10/21/bild-%CF%83%CE%B5-%CE%B5%CE%BB%CE%B5%CF%8D%CE%B8%CE%B5%CF%81%CE%B7-%CF%80%CF%84%CF%8E%CF%83%CE%B7-%CF%84%CE%BF-%CF%87%CF%81%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%B1%CE%BD%CE%BF%CE%B4%CE%B7%CE%BC/>

Αυτό που επικοινωνείται με μια τέτοια εικόνα του προσώπου είναι ότι το άτομο είναι δυστυχισμένο, θυμωμένο, σφιγμένο ή καταπιεσμένο και όταν διατηρείται για μεγάλο μέρος της ζωής, οι γωνίες του προσώπου θα παγώσουν σε αυτό το σημείο και θα προβάλλεται, μόνιμα, ένα αρνητικό συναίσθημα (Pease & Pease, 2006).

4.2.9. Σημάδια που αποδεικνύουν το ψέμα

Στο σημείο αυτό θα αναφερθούν τα σήματα εξαπάτησης, που αν κάποιος εμφανίζει είναι πιθανό να λέει ψέματα ή να μην πιστεύει αυτά που λέει. Σύμφωνα με τον Patterson (2005), το ενενήντα ένα τοις εκατό των ανθρώπων λέει ψέματα στο σπίτι ή στην εργασία, επομένως φαίνεται ενδιαφέρον αν οι ηγέτες καταφεύγουν σε ψέματα και με ποιο τρόπο αυτά εμφανίζονται στη γλώσσα του σώματός τους.

Οι τρεις σοφοί τίθηκοι

Οι εικόνα των τριών πιθήκων που καλύπτουν τα αυτιά, τα μάτια και το στόμα τους είναι στην πραγματικότητα μια αναπαράσταση της φράσης: “δεν ακούω, δε βλέπω, δε λέω τίποτα κακό”, αποτελώντας τη βάση για τις ανθρώπινες χειρονομίες εξαπάτησης και έχει τις ρίζες του στην Ιαπωνία του 17^{ου} αιώνα. Με άλλα λόγια όταν ακούσουμε ή πούμε ψέματα το πιο πιθανό είναι να καλύψουμε, ασυναίσθητα, τα στόμα, τα αυτιά ή τα μάτια μας (Pease & Pease, 2006).



Εικόνα 4.25: Μη βλέπεις, μην ακούς, μη λες τίποτα κακό

Πηγή: <https://previews.123rf.com/images/moloko88/moloko881501/moloko88150100009/35588575-the-three-wise-monkeys.jpg>

Έτσι, υπάρχουν αρκετές δέσμες που μπορούν να αποκαλύψουν ότι κάποιος προσπαθεί να εξαπατήσει, χωρίς όμως να σημαίνει ότι αναντίρρητα το άτομο που κάνει μερικές από τις παρακάτω κινήσεις λέει ψέματα.

➤ Η κάλυψη του στόματος

Η χειρονομία αυτή μπορεί να γίνει χρησιμοποιώντας ολόκληρο το χέρι ή και σφιγμένη τη γροθιά και υποσυνείδητα ο εγκέφαλος προσπαθεί να σταματήσει τα ψεύτικα λόγια (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.26: Κάλυψη του στόματος (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: https://www.bodylanguagesuccess.com/2013/11/nonverbal-communication-analysis-no_26.html

Πολλές φορές χρησιμοποιείται ακόμα και προσποιητός βήχας καθώς το άτομο μιλά και αποτελεί ξεκάθαρη ένδειξη ότι το άτομο χρησιμοποιεί ψευδή στοιχεία, ενώ όταν ο άλλος ομιλητής έχει το λόγο και συνεχίζει να καλύπτει το στόμα του, ίσως διαισθάνεται ότι κάτι του κρύβει (Pease & Pease, 2006).

➤ Το άγγιγμα της μύτης

Μια ακόμα κίνηση που συνηθίζεται όταν κάποιο άτομο ψεύδεται είναι το άγγιγμα ή το τρίψιμο της μύτης που εξηγείται και ιατρικά, όπως θα αναλυθεί στη συνέχεια:



Εικόνα 4.27: Άγγιγμα της μύτης (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <http://www.speeli.com/articles/view/Why-do-people-touch-their-nose-while-speaking>

Όταν λέγονται ψέματα η μύτη μεγεθύνεται, στιγμιαία, λόγω του ότι απελευθερώνονται στο αίμα χημικές ουσίες με αποτέλεσμα η βλεννογόνος να διαστέλλεται και αυτό καλείται "Σύνδρομο του Πινόκιο" (Van Swol, Braun & Malhotra, 2012). Έτσι, εξαιτίας της αύξησης της πίεσης του αίματος, ερεθίζεται η μύτη προκαλώντας φαγούρα και το άτομο την αγγίζει ή την τρίβει ώστε να ανακουφισθεί (Van Swol, Braun & Malhotra, 2012).

➤ Το τρίψιμο του ματιού

Σύμφωνα με τον ένα από τους τρεις πιθήκους δεν πρέπει να βλέπεις τίποτα κακό, επομένως το τρίψιμο του ματιού πρόκειται για μια ενστικτώδη κίνηση να αποφύγει το άτομο οτιδήποτε δεν του αρέσει:



Εικόνα 4.28: Τρίψιμο του ματιού (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<https://www.dailymail.co.uk/news/article-2275140/President-Obama-laments-divisiveness-Washington-National-Prayer-Breakfast-enjoys-Nicorette-meal.html>

Ουσιαστικά πρόκειται για μια ασυνείδητη ενέργεια του εγκεφάλου να εμποδίσει τον άνθρωπο να δει κάτι αποκρουστικό, αμφίβολο, ψεύτικο ή απεχθές (Hurn, 2014).

➤ Το κλείσιμο του αυτιού

Ένας από τους τρεις σοφούς πιθήκους κλείνει τα αυτιά του ώστε να μην ακούει τίποτα κακό. Έτσι και οι άνθρωποι τοποθετούν το δάχτυλο μέσα στο αυτί τους, ασυνείδητα, όταν δε θέλουν να ακούσουν:



Εικόνα 4.29: Κλείσιμο του αυτιού (Β. Πούτιν, Πρόεδρος της Ρωσικής Ομοσπονδίας)

Πηγή:<https://medium.com/@DrGJackBrown/body-language-analysis-2958-vladimir-putin-interview-with-megyn-kelly-nonverbal-and-emotional-56eb8c1071e0>

Η χειρονομία αυτή υποδηλώνει ότι το άτομο δε θέλει να ακούσει αυτά που λέγονται και ακολουθείται, συχνά, από αυξημένο άγχος (James, 2008). Σε δεύτερο επίπεδο, η κίνηση αυτή μπορεί να σημαίνει ότι το άτομο βαρέθηκε από τη συζήτηση ή θέλει να πάρει το λόγο (Pease & Pease, 2006).

➤ Το ξύσιμο του λαιμού

Κατά τη χειρονομία αυτή, ο δείκτης ξύνει στο σημείο του λαιμού κάτω από το λοβό (Pease & Pease, 2006):



Εικόνα 4.30: Ξύσιμο του λαιμού (Ντ. Τραμπ, Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://www.theweek.in/news/biz-tech/2018/06/15/Trump-approves-tariffs-on-50-bn-worth-of-Chinese-goods-Beijing-vows-to-retaliate.html>

Μια από τις κινήσεις που συνηθίζεται όταν το άτομο αισθάνεται αμφίβολο ή αβέβαιο για κάτι, είναι να χρησιμοποιεί τα δάκτυλα του ώστε να ξύσει το λαιμό του, ενώ σύμφωνα με μετρήσεις αυτό γίνεται περίπου πέντε φορές καθ' όλη τη συνάντηση (Pease & Pease, 2006).

➤ Δάχτυλα στο στόμα

Η κίνηση να βάζει κάποιος τα δάχτυλα στο στόμα συνδέεται, λανθασμένα, με την κάλυψη του στόματος, όμως αυτή έχει περισσότερο θετική χροιά (Russell, 1995):



Εικόνα 4.31: Δάχτυλα στο στόμα (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <http://nymag.com/intelligencer/2012/12/obama-pressing-two-fingers-lips-photos.html>

Η χειρονομία αυτή παρατηρείται, κυρίως, όταν κάποιος είναι αγχωμένος και νιώθει πίεση, ενώ τα δάχτυλα αντικαθιστούν το μητρικό στήθος στο υποσυνείδητο του ανθρώπου (Pease & Pease, 2006). Μολονότι, όταν το χέρι ή τα δάχτυλα ακουμπούν το πρόσωπο, τα συναισθήματα που κυριεύουν τον άνθρωπο είναι αρνητικά, σε αυτή την περίπτωση αποτελούν θετική κίνηση αρκεί να προσφέρονται οι απαραίτητες εγγυήσεις ως επιβεβαίωση (Pease & Pease, 2006).

4.2.10. Χειρονομίες αξιολόγησης και κωλυσιεργίας

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, ο καλός ομιλητής είναι επιθυμητό να έχει υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη ώστε να γνωρίζει πότε οι ακόλουθοι ενδιαφέρονται για την παρουσίασή του. Στη συνέχεια, παρουσιάζονται ορισμένες κινήσεις που αποκαλύπτουν πως το άτομο αξιολογεί τη συζήτηση και το συνομιλητή του:

➤ Έκφραση ανίας

Σε αυτή την περίπτωση, το άτομο στηρίζει το κεφάλι του με το χέρι στην προσπάθειά του να μην αποκοιμηθεί:



Εικόνα 4.32: Ανία (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://nationalinterest.org/feature/barack-obama-the-great-divider-17791>

Η κίνηση αυτή φανερώνει μειωμένο ενδιαφέρον, ενώ η απόλυτη ανία παρουσιάζεται όταν το άτομο στηρίζεται πλήρως στο ένα ή και τα δύο χέρια του (Pease & Pease, 2006). Ένα ακόμα σημάδι που, λανθασμένα, συνδέεται με την ανία είναι το χτύπημα των δαχτύλων σε κάποια επιφάνεια ή το συνεχές χτύπημα των ποδιών στο έδαφος που, όμως, μαρτυρούν ανυπομονησία και όταν αυτά παρατηρούνται είναι χρήσιμο η συζήτηση να λήγει (Pease & Pease, 2006).

➤ Έκφραση αξιολόγησης

Το χέρι είναι κλεισμένο και στηρίζει, ελαφρώς, το πρόσωπο ενώ ο δείκτης είναι παρατεταμένος αγγίζοντας το μάγουλο:



Εικόνα 4.33: Αξιολόγηση (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<https://adamjacobs11.wordpress.com/tag/obama/>

Η έκφραση της αξιολόγησης αποτελεί, ουσιαστικά, προοίμιο της προηγούμενης κίνησης αφού το άτομο αρχίζει να χάνει το ενδιαφέρον του, αλλά για λόγους ευγένειας δείχνει ότι παρακολουθεί (Pease & Pease, 2006). Σε κάθε περίπτωση που το χέρι ακουμπά το πρόσωπο ο ομιλητής πρέπει να καταλάβει ότι το κοινό δε βρίσκεται, πνευματικά, εκεί ενώ όσο πιο πολύ στηρίζει με το χέρι το κεφάλι τόσο μεγαλύτερη είναι η πλήξη του ατόμου.

➤ Το χάιδεμα του πιγουνιού

Έπειτα από τις χειρονομίες αξιολόγησης ακολουθούν τα σημάδια που χρησιμοποιούνται κατά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων:



Εικόνα 4.34: Χάιδεμα του πιγουνιού (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή:<https://www.themideastbeast.com/obama-reveals-that-iran-talks-are-just-an-excuse-to-avoid-republicans/>

Το χάιδεμα του πιγουνιού αποτελεί χαρακτηριστική χειρονομία, ενόσω το άτομο σκέφτεται για να λάβει μια απόφαση, ενώ καθοριστικές θεωρούνται οι δέσμες κινήσεων που ακολουθούν καθώς περιμένουμε μια απάντηση (Pease & Pease, 2006). Πιο συγκεκριμένα, αν επακολουθεί σταύρωμα των χεριών ή και των ποδιών και το άτομο απομακρυνθεί ελαφρά η απάντηση, πιθανότατα, να είναι αρνητική, ενώ η ανοιχτή στάση σώματος μαρτυρά θετική έκβαση (Pease & Pease, 2006).

➤ Το τρίψιμο του αυχένα

Μια ακόμη κίνηση, που εξηγείται και ιατρικά, είναι το τρίψιμο ή χτύπημα του αυχένα:



Εικόνα 4.35: Τρίψιμο του αυχένα (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <http://archive.eurweb.com/2011/07/did-obama-blink-in-debt-talks-hes-offering-social-security-cuts-to-repubs/>

Στο ζωικό βασίλειο, όταν για παράδειγμα ένας σκύλος θέλει να επιτεθεί σηκώνονται οι τρίχες του αυχένα του, ώστε να φαίνεται επιθετικός (Pease & Pease, 2006). Αντίστοιχα, όταν ένας άνθρωπος νιώθει εκνευρισμό, φόβο ή είναι επικριτικός, οι μύες ερεθίζουν τον αυχένα με αποτέλεσμα να έχει ανάγκη να τρίψει τη γύρω περιοχή (Nierenberg & Calero, 1971).

➤ Το χτύπημα του μετώπου

Σε αντίθεση με την προηγούμενη κίνηση, το χτύπημα του κεφαλιού έχει θετικά χαρακτηριστικά και αναλύεται στη συνέχεια (Nierenberg & Calero, 1971):



Εικόνα 4.36: Χτύπημα του μετώπου (Μπ. Ομπάμα, πρώην Πρόεδρος των ΗΠΑ)

Πηγή: <https://www.ff.org/why-obama-cant-wave-away-this-scandal/>

Η κίνηση αυτή χρησιμοποιείται, συνήθως, όταν υπενθυμίζουμε κάτι το οποίο είχε ξεχάσει το άτομο και σε καμία περίπτωση δε σημαίνει ότι έχει ενοχληθεί (Nierenberg & Calero, 1971). Έτσι, όσοι χτυπούν το κεφάλι τους για να εκφράσουν ένα λάθος τους, είναι πιο ανοιχτοί και προσηνείς (Nierenberg & Calero, 1971).

Η δυσκολία με το ψέμα και τις εκφράσεις κωλυσιεργίας έγκειται στο γεγονός ότι το υποσυνείδητό μας λειτουργεί ανεξάρτητα και έτσι η γλώσσα του σώματος το προδίδει. Μία σημαντική συμβουλή για κάποιον που θέλει να κάνει κάτι από τα δύο και να μην είναι ορατό από τους υπόλοιπους, είναι να μην ακουμπά το πρόσωπό του και να μην κάνει έντονες κινήσεις με κάποιο μέλος του σώματός του.

Βιβλιογραφία

- Argyle, M. 1973, The syntax of bodily communication, *Linguistics*, Vol 12, pp. 71 - 91.
- Birdwhistell, R. L. 1970, *Kinesics and context*, Philadelphia: University of Pennsylvania.
- Burgoon, M. & Ruffner, M. 1978, *Human Communication*, Holt, Rinehart and Winston, New York.
- DePaulo, B. M., Rosenthal, R., Eisenstat, R. A., Rogers, P. L. & Finkelstein, S. 1978, Decoding discrepant nonverbal cues, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, pp. 313 - 323.
- Dimberg, U., Thunberg, M. & Elmehed, K., 2000, Unconscious facial reactions to emotional facial expressions, *Psychological science*, Vol. 11, pp. 86 - 89.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. 1969, Nonverbal leakage and clues to deception, *Psychiatry*, Vol. 32, pp. 88 - 106.
- Ekman, P. 1975, Face muscles talk every language, *Psychology Today*, Vol. 2, pp. 35 - 39.
- Ekman, P. 1977, Biological and Cultural Contribution to Body and Facial Movement, *Anthropology of the Body*, J. Blacking, Vol. 3, pp. 34 - 84.
- Ekman, P., Levenson, R. W. & Friesen, W.V. 1983, Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions, *Science*, Vol. 221, pp. 1208 - 1210.
- Ekman, P. 1994, Strong evidence for universals in facial expressions: a reply to Russell's mistaken critique, *Psychological Bulletin*, Vol. 115, pp. 268 - 287.
- Goman, C. K. 2011, *The silent Language of Leaders: How Body Language Can Help - or Hurt- How You Lead*, 1st ed., San Francisco: Jossey-Bass.
- Hurn, B. 2014, *Body language: A minefield for international business people*, Vol. 5, pp. 133 - 139.
- James, C. 2011, *Global status of commercialized biotech/GM crops*.
- James, J. 2008, *The body Language Bible: The Hidden Meaning Behind People's Gestures and Expressions*, London: Vermillion.

- Mehrabian, A. 1969, Significance of posture and position in the communication of attitude and status relationships, *Psychological Bulletin*, Vol. 5, pp. 359 - 372.
- Nierenberg, G. & Calero, H.H., 1971, *How to read a person like a book*, Simon and Schuster.
- Pease, A. & Pease, B. 2006, *The Definitive Book of Body Language*, London: Orion Books Ltd.
- Rao, M. 2017, Tools and techniques to boost the eloquence of your body language in public speaking, Vol. 20, pp. 375 - 390.
- Russell, J. A. 1995, Facial expressions of emotion: what lies beyond minimal universality?, *Psychological Bulletin*, Vol. 118, pp. 379 - 391.
- Schefflen, A. E. 1972, *Body language and social order*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Sielski, L. 1979, Understanding body language, Vol. 7, pp. 237 - 242.
- Turchet, P. 2009, *Le langage universel du corps*, Montréal: Les Editions de l'Homme.
- Van Swol, L.M., Braun, M.T. & Malhotra, D., 2012, Evidence for the Pinocchio effect: Linguistic differences between lies, deception by omissions, and truths. *Discourse Processes*, Vol. 49, pp.79 - 106.
- Wesson, D. 1992, The Handshake as Non-verbal Communication in Business, Vol. 10, pp. 41 - 46.
- Zuckerman, M., Larrance, D. T., Spiegel, N. H. & Klorman, R. 1981, Controlling non verbal cues: Facial expressions and tone of voice, *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 7, pp. 506 - 524.

5. Μεθοδολογία

5.1. Μεθοδολογική προσέγγιση

Στο πλαίσιο της έρευνας για τη γλώσσα του σώματος των ηγετών, επιλέχθηκε η ποιοτική μελέτη και πιο συγκεκριμένα η μέθοδος της ανάλυσης βίντεο τα οποία συλλέχθηκαν από την ηλεκτρονική πλατφόρμα YouTube. Αυτό έγινε με ταχύτητα αναπαραγωγής μισή από την κανονική, ώστε να μην προσπεραστεί κάποια κίνηση που είτε ήταν αστραπιαία είτε έγινε σε συνδυασμό με κάποια άλλη. Πιο συγκεκριμένα, θα αναλυθούν στο επόμενο κεφάλαιο προεκλογικές ομιλίες του Μπαράκ Ομπάμα και του Ντόναλντ Τραμπ συνολικής διάρκειας, περίπου, πέντε ωρών για τον καθένα, τα οποία φαίνονται αναλυτικά στον κάτωθι πίνακα:

Βίντεο	Ομιλητής	Διάρκεια
1ο	Μπ. Ομπάμα	31 λεπτά και 44 δευτερόλεπτα
2ο	Μπ. Ομπάμα	22 λεπτά και 11 δευτερόλεπτα
3ο	Μπ. Ομπάμα	14 λεπτά και 52 δευτερόλεπτα
4ο	Μπ. Ομπάμα	29 λεπτά και 30 δευτερόλεπτα
5ο	Μπ. Ομπάμα	33 λεπτά και 41 δευτερόλεπτα
6ο	Μπ. Ομπάμα	43 λεπτά και 39 δευτερόλεπτα
7ο	Μπ. Ομπάμα	28 λεπτά και 17 δευτερόλεπτα
8ο	Μπ. Ομπάμα	42 λεπτά και 13 δευτερόλεπτα
9ο	Μπ. Ομπάμα	35 λεπτά και 50 δευτερόλεπτα
10ο	Μπ. Ομπάμα	36 λεπτά και 24 δευτερόλεπτα
Σύνολο	Μπ. Ομπάμα	5 ώρες, 26 λεπτά και 2 δευτερόλεπτα
11ο	Ντ. Τραμπ	40 λεπτά και 40 δευτερόλεπτα
12ο	Ντ. Τραμπ	39 λεπτά και 6 δευτερόλεπτα
13ο	Ντ. Τραμπ	39 λεπτά και 57 δευτερόλεπτα
14ο	Ντ. Τραμπ	35 λεπτά και 4 δευτερόλεπτα
15ο	Ντ. Τραμπ	60 λεπτά και 50 δευτερόλεπτα
16ο	Ντ. Τραμπ	56 λεπτά και 39 δευτερόλεπτα
17ο	Ντ. Τραμπ	53 λεπτά και 46 δευτερόλεπτα
Σύνολο	Ντ. Τραμπ	5 ώρες, 18 λεπτά και 21 δευτερόλεπτα

Πίνακας 1: Αριθμός βίντεο που μελετήθηκαν, ομιλητές και διάρκεια ομιλιών

Οι κινήσεις που μπορούν να μελετηθούν είναι πάμπολλες, όμως το γεγονός ότι οι δύο πολιτικοί ηγέτες κατά τη διάρκεια των ομιλιών βρίσκονται πίσω από το βάθρο,

περιορίζει τις κινήσεις του σώματος από τη μέση και κάτω και για αυτό θα επικεντρωθούμε σε κινήσεις των χεριών και στις εκφράσεις του προσώπου των δύο Αμερικανών προέδρων. Αναλυτικότερα, οι κινήσεις θα κατηγοριοποιηθούν ανάλογα με την επίδραση που έχουν στους ακολούθους σε θετικές και αρνητικές. Στην πρώτη κατηγορία, ανήκουν και θα μετρηθούν πόσες φορές οι ηγέτες χρησιμοποιούν ανοιχτές παλάμες, που φανερώνουν εμπιστοσύνη και αυτοπεποίθηση, πόσες φορές πιέζουν τον αντίχειρα στα άλλα δάχτυλα που δείχνει κυριαρχία αλλά και στοχασμό του ηγέτη, και τα χαμόγελα που είναι ένα άκρως θετικό συναίσθημα, ακόμα και όταν είναι ψεύτικα. Στα αρνητικά συγκαταλέγονται οι κλειστές παλάμες, που δείχνουν την προσπάθεια επιβολής εξουσίας, ο παρατεταμένος δείκτης που είναι ένα αρνητικό συναίσθημα, το άγγιγμα του προσώπου, που φανερώνει ότι ο ηγέτης έχει κάτι να κρύψει ή ψεύδεται και το άγγιγμα του μικροφώνου που προβάλλει αμηχανία.

5.2. Αμερικανικές εκλογές

Οι δύο υποψήφιοι, που τελικά χρημάτισαν πρόεδροι των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής δεν τέθηκαν ποτέ ως αντίπαλοι αφού μονομάχησαν σε διαφορετικές εκλογικές περιόδους. Ο Μπαράκ Ομπάμα έθεσε υποψηφιότητα το 2008 και το 2012, ενώ ο Ντόναλντ Τραμπ το 2016 και αμφότεροι βγήκαν νικητές και στις τρεις εκλογικές μάχες. Στην παρούσα εργασία, θα μελετηθούν οι προεδρικές εκλογές του 2008 και του 2016. Στην πρώτη, ο Ομπάμα έλαβε ποσοστό 52,9%, ενώ ο αντίπαλός του, Τζον Μακκίν, 45,7%, σε αντίθεση με τον Τραμπ που έλαβε μικρότερο ποσοστό από τη Χίλاري Κλίντον, 46,1% έναντι 48,2%, αλλά εξαιτίας του εκλογικού συστήματος αναδείχθηκε νικητής. Στη συνέχεια, παρουσιάζεται ο πίνακας με το ποσοστό που έλαβε ο Ομπάμα και ο αντίπαλός του για το 2008, στις πολιτείες που θα μελετηθούν μέσω βίντεο στο έκτο κεφάλαιο:

Πολιτείες	Ποσοστό Ομπάμα (%)	Ποσοστό Μακκίν (%)	Διαφορά (%)
Οχάιο	51,5	46,91	4,59
Αϊόβα	53,93	44,39	9,54
Βιρτζίνια	52,63	46,33	6,3
Φλόριντα	51,03	48,22	2,81
Νιου Χάμσαϊρ	54,13	44,52	9,61
Κολοράντο	53,66	44,71	8,95
Μινεσότα	54,06	43,82	10,24
Ουάσινγκτον	57,67	40,48	17,19

Πίνακας 2: Προεδρικές εκλογές 2008 (ΗΠΑ)

Στο σημείο αυτό παρατίθεται στατιστική ανάλυση μέσω του προγράμματος SPSS:

Statistics

		Ποσοστό Ομπάμα	Ποσοστό Μακείν
N	Valid	8	8
	Missing	0	0
Mean		53,5763	44,9225
Median		53,7950	44,6150
Mode		51,03 ^a	40,48 ^a
Std. Deviation		2,03965	2,33748
Variance		4,160	5,464
Range		6,64	7,74
Minimum		51,03	40,48
Maximum		57,67	48,22
Percentiles	25	51,7825	43,9625
	50	53,7950	44,6150
	75	54,1125	46,7650

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Πίνακας 3: Στατιστική ανάλυση εκλογικού ποσοστού για Ομπάμα και Μακείν

Με τον άνω πίνακα καθίσταται σαφές ότι το μέσο εκλογικό ποσοστό του Μπ. Ομπάμα στις πολιτείες που μελετώνται είναι 53,6 περίπου, έναντι, σχεδόν 45 του Τζ. Μακείν. Παράλληλα, το υψηλότερο ποσοστό που έλαβε ο Ομπάμα ήταν 56,57 και το χαμηλότερο 51,03, ενώ ο Μακείν 48,22 και 40,48 αντίστοιχα.

Στη συνέχεια, ακολουθεί αντίστοιχος πίνακας για το Ντόναλντ Τραμπ και την πολιτική του αντίπαλο, Χίλαρι Κλίντον:

Πολιτείες	Ποσοστό Τραμπ (%)	Ποσοστό Κλίντον (%)	Διαφορά (%)
Νέα Υόρκη	59,01	36,52	22,49
Φλόριντα	47,82	49,02	(1,2)
Κολοράντο	48,16	43,25	4,91
Μίσιγκαν	47,27	47,5	(0,23)
Αριζόνα	45,13	48,67	(3,54)
Νότια Καρολίνα	54,94	40,67	14,27
Μασαχουσέτη	32,81	60,01	(27,2)

Πίνακας 4: Προεδρικές εκλογές 2016 (ΗΠΑ)

Ενώ, η στατιστική ανάλυση για Ντ. Τραμπ και Χ. Κλίντον είναι :

		Statistics	
		Ποσοστό Τραμπ	Ποσοστό Κλίντον
N	Valid	7	7
	Missing	0	0
Mean		47,8771	46,5200
Median		47,8200	47,5000
Mode		32,81 ^a	36,52 ^a
Std. Deviation		8,25472	7,51364
Variance		68,140	56,455
Range		26,20	23,49
Minimum		32,81	36,52
Maximum		59,01	60,01
Percentiles	25	45,1300	40,6700
	50	47,8200	47,5000
	75	54,9400	49,0200

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Πίνακας 5: Στατιστική ανάλυση εκλογικού ποσοστού για Τραμπ και Κλίντον

Παρατηρώντας τον πίνακα 5, φαίνεται ότι το μέσο εκλογικό ποσοστό του Ντόναλντ Τραμπ στις πολιτείες που μελετώνται είναι 47,87 , έναντι, 46,52 της Χίλαρι Κλίντον. Παράλληλα, το υψηλότερο ποσοστό που έλαβε ο Τραμπ ήταν 59,01 και το χαμηλότερο 32,81, ενώ η Κλίντον 60,01 και 36,52 αντίστοιχα.

Στη συνέχεια, και μετά την εύρεση του αριθμού των κινήσεων στις μελετώμενες πολιτείες, θα γίνει μια προσπάθεια συσχέτισης του εκλογικού αποτελέσματος με τις κινήσεις των υποψηφίων. Μέχρι τώρα, στην υπάρχουσα βιβλιογραφία δεν έχει γίνει κάποια αντίστοιχη μελέτη, παρά μόνο έχουν βρεθεί άλλα κριτήρια που επηρεάζουν την κρίση των ψηφοφόρων. Το εκλογικό αποτέλεσμα μπορεί να επηρεαστεί σε κάθε περίπτωση από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και την μεροληψία αυτών, αλλά και από τις κρίσεις των δημοσκόπων (Sartori, 1970; Martinez, Van Ham, 2015). Στις προεδρικές εκλογές των Η.Π.Α., οι ψηφοφόροι επηρεάζονται από τον προσδιορισμό του κόμματος στο πολιτικό φάσμα, από τις βραχυπρόθεσμες παροχές, αλλά και από μακροπρόθεσμες δυνάμεις όπως είναι οι δημογραφικές και κοινωνικές (Campbell, 1960). Σύμφωνα με τους Lewis-Beck και Tien (2018) και η τονικότητα της φωνής των υποψηφίων και οι εναλλαγές που κάνουν στην ένταση της ομιλίας τους επηρεάζουν, σε μικρό βαθμό, τις κρίσεις των ψηφοφόρων.

6. Αποτελέσματα

6.1. Υποψήφιος Πρόεδρος: Βίντεο Ομπάμα

Βίντεο 1ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Κάντον)

Ημερομηνία: 27 Οκτωβρίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama: Closing Argument (Full Speech)

Διάρκεια βίντεο: 31 λεπτά και 44 δευτερόλεπτα

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=1X3eE18dfmE&t=2s>

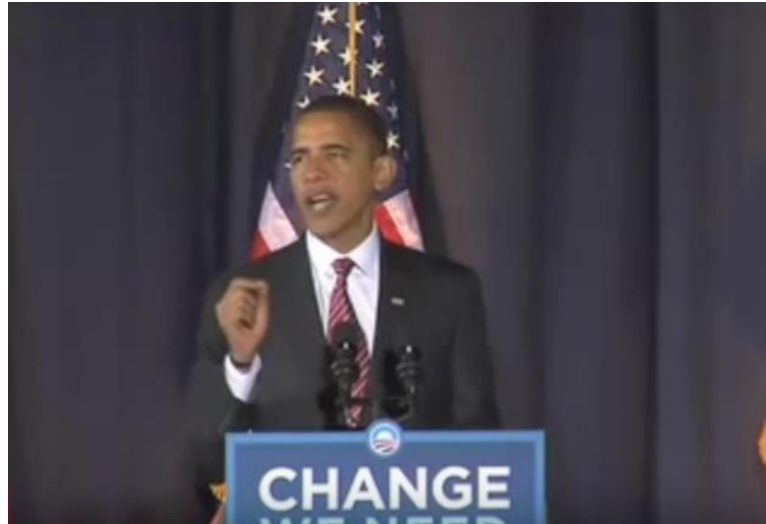
Σχολιασμός: Ξεκινώντας με το πρώτο βίντεο του Ομπάμα, διαφαίνεται ότι χρησιμοποιεί συχνά τα χέρια του ώστε να δώσει έμφαση στα λεγόμενά του και υψώνει τον τόνο της φωνής του για να ενισχύσει τις θέσεις του. Αναλυτικότερα, στη διάρκεια της ομιλίας του μόλις είκοσι φορές χρησιμοποιεί την ανοιχτή παλάμη:



Εικόνα 6.1: Ανοιχτή παλάμη (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική Ομιλία στο Οχάιο)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=1X3eE18dfmE&t=2s>

Η κίνηση που συγκέντρωσε τις περισσότερες παρατηρήσεις, προσθέτοντας στα λεγόμενά του κύρος και συνέπεια, είναι αυτή της πίεσης του αντίχειρα με το δείκτη ή με άλλα δάχτυλα και εμφανίστηκε εκατόν επτά φορές:



Εικόνα 6.2: Πίεση αντίχειρα με δείκτη (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=1X3eE18dfmE&t=2s>

Η τελευταία θετική κίνηση, που παρατηρήθηκε μόλις μια φορά, είναι το χαμόγελο και συνέβη κατά τις επευφημίες του κοινού:



Εικόνα 6.3: Χαμόγελο (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=1X3eE18dfmE&t=2s>

Η κλειστή παλάμη αποτελεί μια αρνητική κίνηση, που προβάλλει δυναμισμό και άσκηση εξουσίας, και μετρήθηκε τριάντα μία φορές:



Εικόνα 6.4: Κλειστή παλάμη (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=1X3eE18dfmE&t=2s>

Τέλος, αφού ο Ομπάμα καμία φορά δεν άγγιξε το μικρόφωνο ή το πρόσωπό του, εκατόν επτά φορές χρησιμοποίησε την κίνηση του παρατεταμένου δείκτη που προβάλλει εξουσιαστικό και κυριαρχικό στίλ:



Εικόνα 6.5: Παρατεταμένος δείκτης (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο)

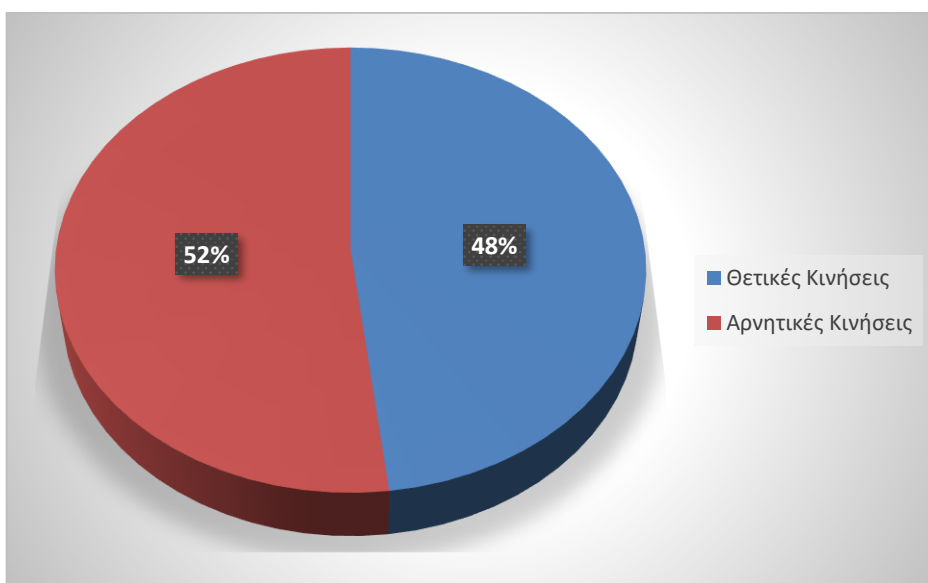
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=1X3eE18dfmE&t=2s>

Στο σημείο αυτό, παρουσιάζεται ο πίνακας με αναγωγή στο λεπτό, ώστε να εμφανίζεται ο ρυθμός των κινήσεων και τα αποτελέσματα να είναι άμεσα συγκρίσιμα μεταξύ τους:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,63	3,37	0,03	0,98	3,37	-	-

Πίνακας 6: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Κάντον) με αναγωγή στο λεπτό

Στη συνέχεια, παρουσιάζεται ένα γράφημα πίτας για τις κινήσεις που έχουν θετική χροιά και για αυτές που έχουν αρνητική:



Γράφημα 1: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Κάντον)

Βίντεο 2ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στην Αϊόβα

Ημερομηνία: 27 Δεκεμβρίου 2007

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama: Our Moment Is Now, full speech

Διάρκεια βίντεο: 22 λεπτά και 11 δευτερόλεπτα

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=jPtg-gvgWhE&t=3s>

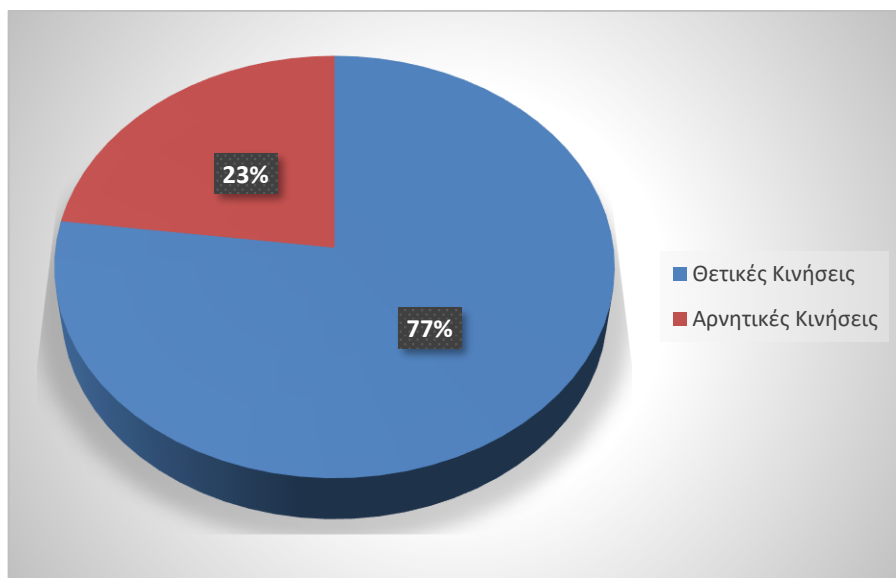
Σχολιασμός: Σε μια μικρή, σε χρονική διάρκεια, προεκλογική ομιλία του ο Μπ. Ομπάμα χρησιμοποίησε τριπλάσιες θετικές κινήσεις από ότι αρνητικές. Πιο συγκεκριμένα, η πρώτη σε παρατηρήσεις κίνηση ήταν η πίεση του αντίχειρα με το

δείκτη που έγινε εκατόν δέκα επτά φορές και ακολουθεί με τριάντα μία φορές η ανοιχτή παλάμη, ενώ μόλις τρεις φορές χαμογέλασε. Από αρνητικές κινήσεις, είκοσι έξι φορές είχε παρατεταμένο το δείκτη του, δέκα επτά φορές κλειστή την παλάμη του, ενώ δύο φορές άγγιξε το πιγούνι του, που όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, προβάλλει την προσπάθεια να σκεφτεί βαθύτερα. Στη συνέχεια, παρουσιάζεται ο πίνακας των κινήσεών του με αναγωγή στο λεπτό:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
1,4	5,28	0,14	0,77	1,17	0,09	-

Πίνακας 7: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Αϊόβα με αναγωγή στο λεπτό

Ακολούθως, παρουσιάζεται το γράφημα πίτας:



Γράφημα 2: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Αϊόβα

Βίντεο 3ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια

Ημερομηνία: 4 Νοεμβρίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack in Prince William County, VA: Fired Up, Ready to Go

Διάρκεια βίντεο: 14 λεπτά και 52 δευτερόλεπτα

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=REYssyYD5RQ&t=2s>

Σχολιασμός: Στην προεκλογική ομιλία στο Κάουντι της Βιρτζίνια ο Μπ. Ομπάμα έκανε, σχεδόν, ισόποσες θετικές και αρνητικές κινήσεις. Αναλυτικά, οκτώ φορές χρησιμοποίησε ανοιχτή παλάμη, είκοσι δύο πίεσε τον αντίχειρα με άλλα δάχτυλα και τρεις φορές χαμογέλασε. Αντίθετα, είκοσι φορές παράτασσε το δείκτη, οκτώ χρησιμοποίησε ανοιχτή παλάμη και έξι φορές ακούμπησε το πρόσωπό του, αγγίζοντας το πιγούνι, τη μύτη και το αυτί του, όπως φαίνεται στις παρακάτω εικόνες:



Εικόνα 6.6: Χάιδεμα του πιγουνιού (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=REYssyYD5RQ&t=2s>



Εικόνα 6.7: Άγγιγμα της μύτης (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=REYssyYD5RQ&t=2s>



Εικόνα 6.8: Τρίψιμο του αυτιού (Μπ. Ομπάμα, Προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια)

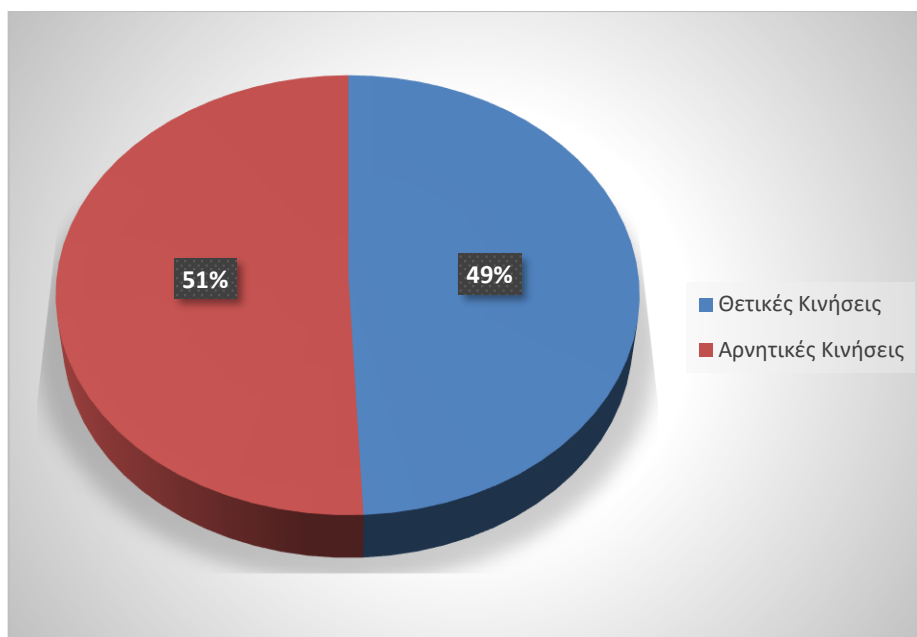
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=REYssyYD5RQ&t=2s>

Ακολουθεί ο πίνακας των κινήσεων με αναγωγή στο λεπτό:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,54	1,48	0,2	0,54	1,35	0,4	-

Πίνακας 8: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια με αναγωγή στο λεπτό

Εν συνεχεία, παρουσιάζεται το γράφημα πίτας για αυτή την προεκλογική ομιλία:



Γράφημα 3: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Βιρτζίνια

Βίντεο 4ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα

Ημερομηνία: 21 Οκτωβρίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama in Miami Florida

Διάρκεια βίντεο: 29 λεπτά και 30 δευτερόλεπτα

Πηγή: https://www.youtube.com/watch?v=4qTQD_NcaJ8&t=7s

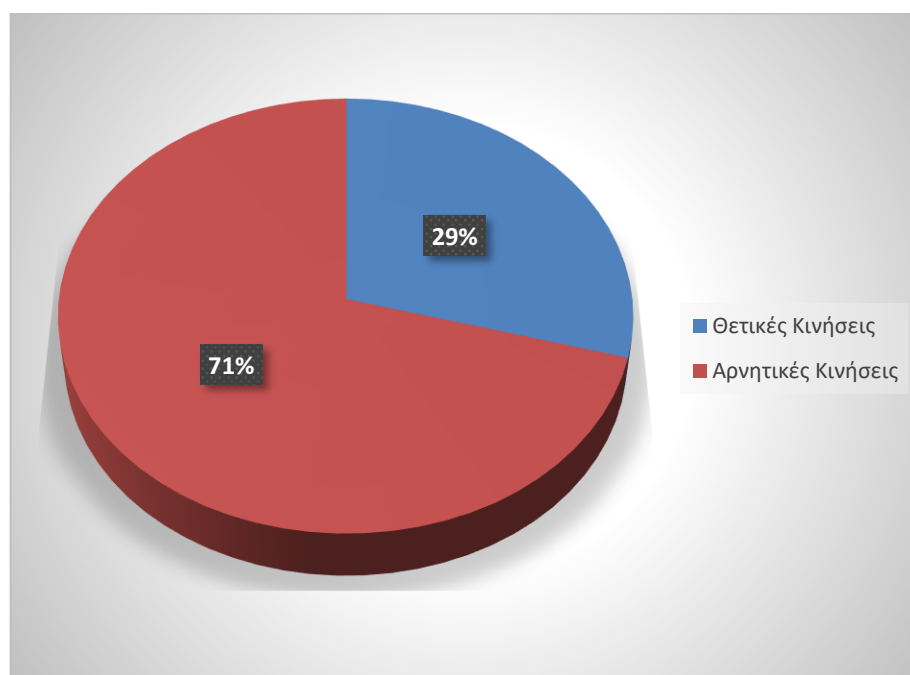
Σχολιασμός: Στην προεκλογική ομιλία στο Μαϊάμι διάρκειας μισής ώρας, ο Μπ. Ομπάμα παρουσίασε έντονη κινητικότητα, ενώ οι αρνητικές κινήσεις ήταν υπερδιπλάσιες από τις θετικές. Η πρώτη σε παρατηρήσεις θετική κίνηση ήταν η πίεση του αντίχειρα με το δείκτη που εμφανίστηκε σαράντα οκτώ φορές, ακολουθεί η ανοιχτή παλάμη με δέκα οκτώ, ενώ μόλις δύο φορές ο υποψήφιος πρόεδρος χαμογέλασε. Στον αντίποδα, εκατόν δέκα επτά φορές χρησιμοποίησε τον παρατεταμένο δείκτη, τριάντα τέσσερις την κλειστή παλάμη, ενώ έξι φορές άγγιξε το πρόσωπό του.

Ακολουθεί ο πίνακας με τις καταγεγραμμένες κινήσεις του:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,51	1,63	0,07	1,15	3,97	0,2	-

Πίνακας 9: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα με αναγωγή στο λεπτό

Το ποσοστό των θετικών και αρνητικών κινήσεων καταγράφεται στο κάτωθι γράφημα:



Γράφημα 4: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα

Βίντεο 5ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Νιου Χάμσαϊρ

Ημερομηνία: 13 Σεπτεμβρίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama: Speech in Manchester, NH

Διάρκεια βίντεο: 33 λεπτά και 41 δευτερόλεπτα

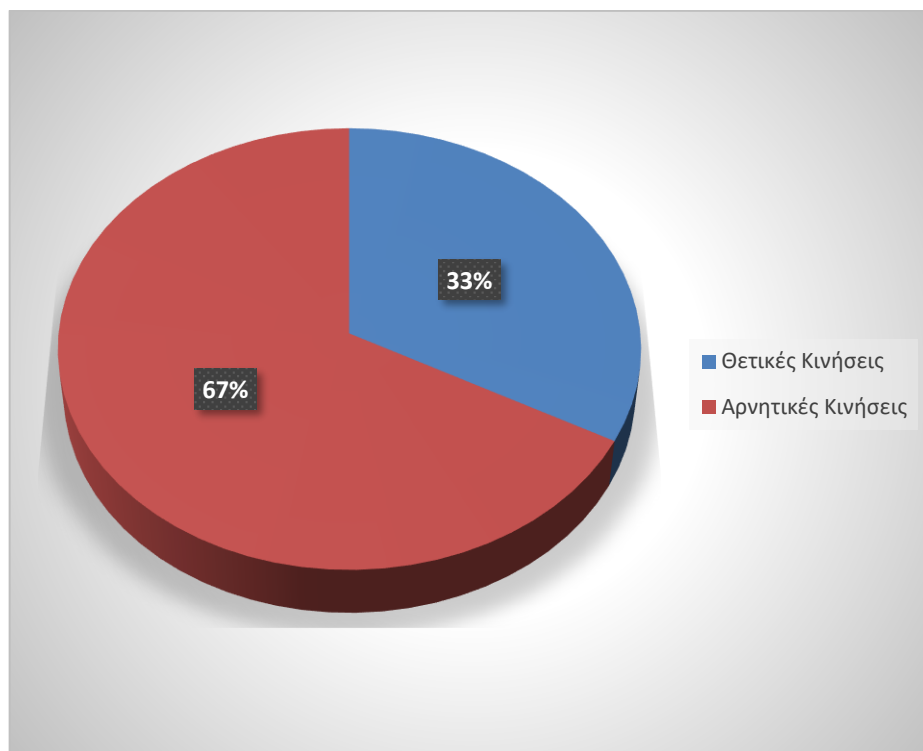
Πηγή: https://www.youtube.com/watch?v=mzYHcT2n_U4

Σχολιασμός: Στην προεκλογική ομιλία στο Μάντσεστερ ο, τότε, υποψήφιος πρόεδρος έκανε διπλάσιες αρνητικές κινήσεις, από ότι θετικές. Πιο συγκεκριμένα, εξήντα δύο φορές πίεσε τον αντίχειρα με τα υπόλοιπα δάχτυλα, ενώ είκοσι εννιά φορές χρησιμοποίησε ανοιχτή παλάμη. Αντίθετα, εκατόν σαράντα φορές παρατηρήθηκε ο παρατεταμένος δείκτης, τριάντα εννιά φορές η κλειστή παλάμη, τρεις φορές άγγιξε το μικρόφωνο και τέσσερις φορές τη μύτη του:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,86	1,84	-	1,16	4,16	0,12	0,09

Πίνακας 10: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Νιου Χάμσαϊρ με αναγωγή στο λεπτό

Ακολούθως, παρουσιάζεται το γράφημα πίτας:



Γράφημα 5: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Νιου Χάμσαϊρ

Βίντεο 6ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Ντένβερ)

Ημερομηνία: 28 Αυγούστου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama at the 2008 DNC

Διάρκεια βίντεο: 43 λεπτά και 39 δευτερόλεπτα

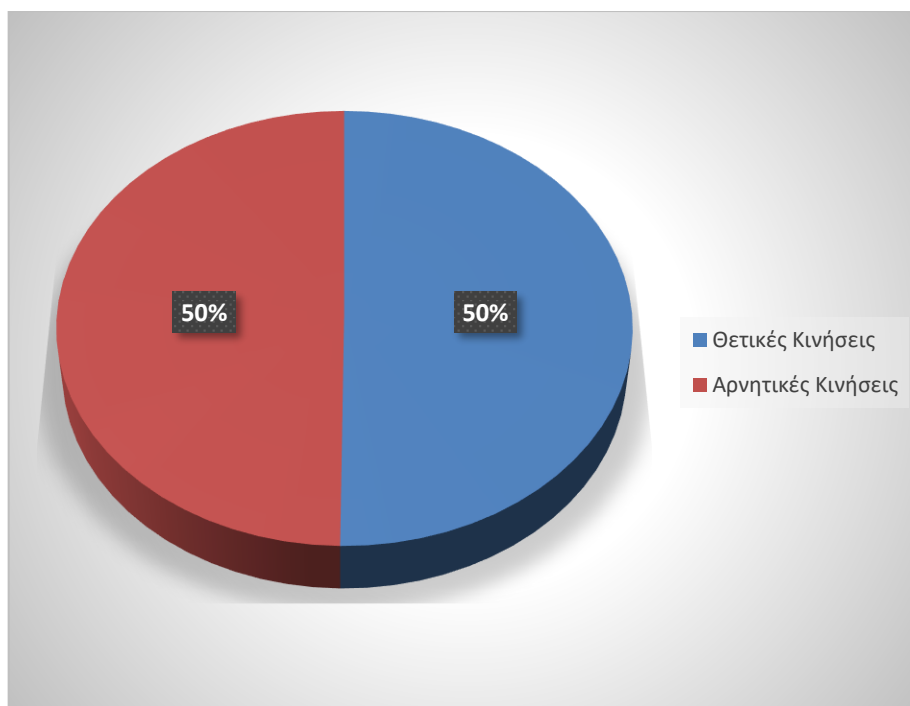
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=kv8eiDvrHJ4>

Σχολιασμός: Στην ομιλία του Μπ. Ομπάμα στο Ντένβερ, παρατηρήθηκε ισόποση χρήση θετικών και αρνητικών κινήσεων. Ο υποψήφιος πρόεδρος χρησιμοποίησε ογδόντα εννιά φορές τον αντίχειρα πιέζοντάς τον με τα άλλα δάχτυλα, τριάντα δύο φορές είχε ανοιχτή την παλάμη, ενώ μία φορά χαμογέλασε κατά την εκκίνηση της ομιλίας του, όταν και καταχειροκροτήθηκε. Από την άλλη πλευρά, ενενήντα μία φορές είχε παρατεταμένο το δείκτη του, είκοσι επτά κλειστή την παλάμη, ενώ έτριψε δύο φορές τη μύτη και μία το αυτί του:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,74	2,04	0,02	0,62	2,09	0,07	-

Πίνακας 11: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Ντένβερ) με αναγωγή στο λεπτό

Το γράφημα στην περίπτωση αυτή, ισοσκελίζεται:



Γράφημα 6: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Ντένβερ)

Βίντεο 7ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Μινεσότα

Ημερομηνία: 3 Ιουνίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama in St. Paul, MN

Διάρκεια βίντεο: 28 λεπτά και 17 δευτερόλεπτα

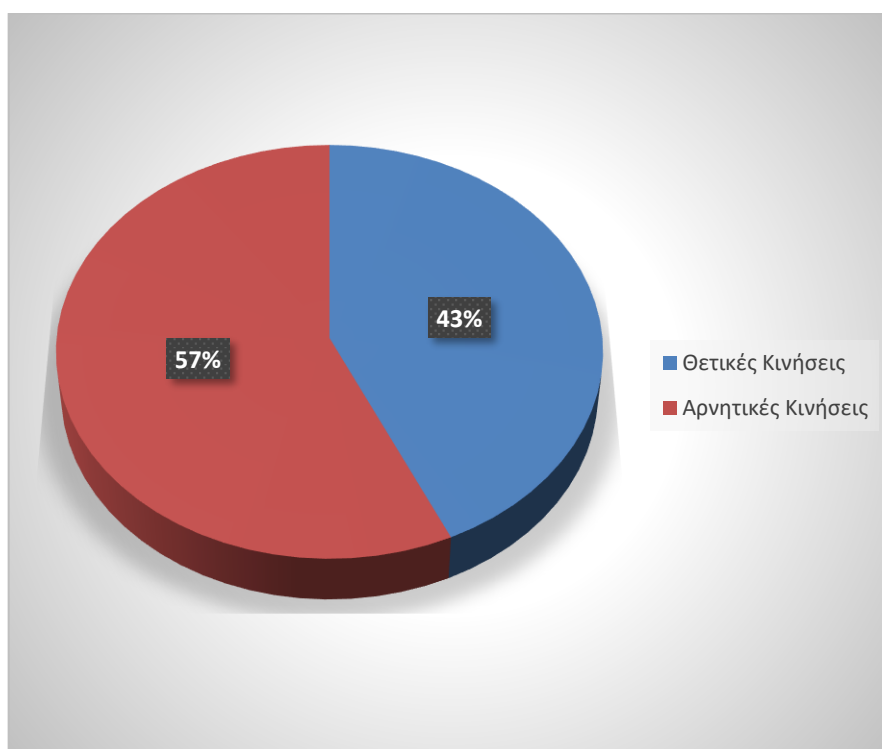
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gI3FLN1t8j0&t=6s>

Σχολιασμός: Η χρήση του παρατεταμένου δείκτη έγινε εκατόν μία φορές, περισσότερες από όλες τις θετικές κινήσεις συνολικά, ενώ δέκα τέσσερις φορές είχε κλειστή την παλάμη του και μία άγγιξε το πρόσωπό του. Αντίθετα, εξήντα τέσσερις φορές πίεσε τον αντίχειρα με το δείκτη, είκοσι είχε ανοιχτή την παλάμη και τέσσερις φορές χαμογέλασε κατά τις επευφημίες:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,71	2,26	0,14	0,49	3,57	0,04	-

Πίνακας 12: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Μινεσότα με αναγωγή στο λεπτό

Ενώ, το γράφημα θετικών και αρνητικών κινήσεων είναι το εξής:



Γράφημα 7: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στη Μινεσότα

Βίντεο 8ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Πουέμπλο)

Ημερομηνία: 15 Σεπτεμβρίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama in Pueblo, CO

Διάρκεια βίντεο: 42 λεπτά και 13 δευτερόλεπτα

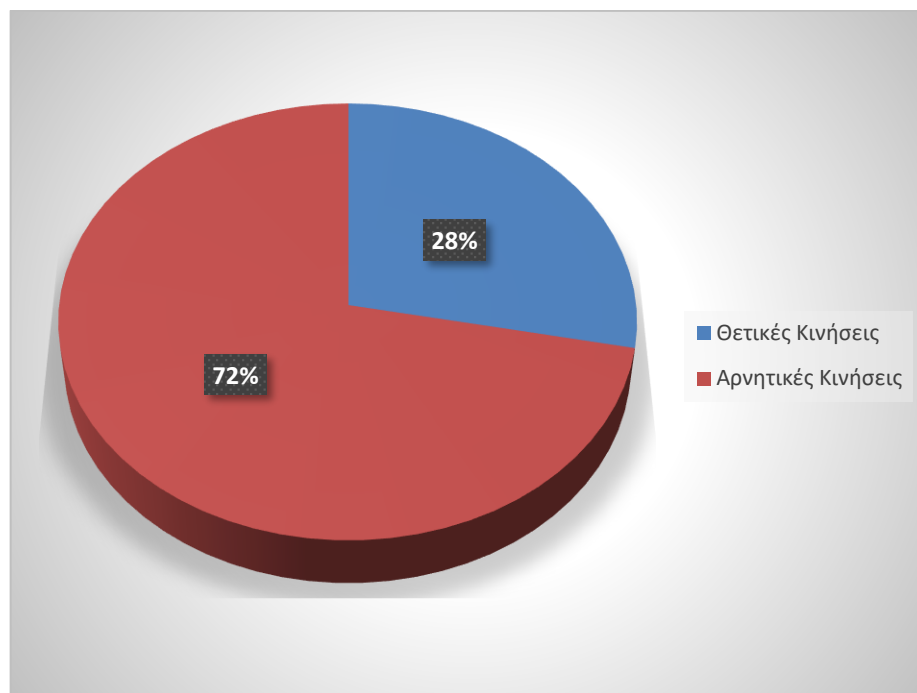
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=l5mQgNUwOyQ>

Σχολιασμός: Σε αυτό το βίντεο παρατηρήθηκαν οι περισσότερες κινήσεις, ως τώρα, που εξηγείται και από το γεγονός ότι η ομιλία αυτή είναι μεγάλης διάρκειας. Ακριβέστερα, ο Μπ. Ομπάμα τριάντα φορές είχε ανοιχτή την παλάμη του, ογδόντα δύο πίεσε τον αντίχειρα με άλλα δάχτυλα και πέντε φορές χαμογέλασε. Από την άλλη πλευρά, ογδόντα δύο φορές είχε κλειστή την παλάμη του, διακόσιες έξι παρατεταμένο το δείκτη του και έντεκα άγγιξε το πρόσωπό του:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,71	1,94	0,12	1,94	4,88	0,26	-

Πίνακας 13: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Πουέμπλο) με αναγωγή στο λεπτό

Έπεται, το γράφημα με το ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων:



Γράφημα 8: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο (Πουέμπλο)

Βίντεο 9ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Ντέιτον)

Ημερομηνία: 9 Σεπτεμβρίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama: Education speech in Dayton, OH

Διάρκεια βίντεο: 35 λεπτά και 50 δευτερόλεπτα

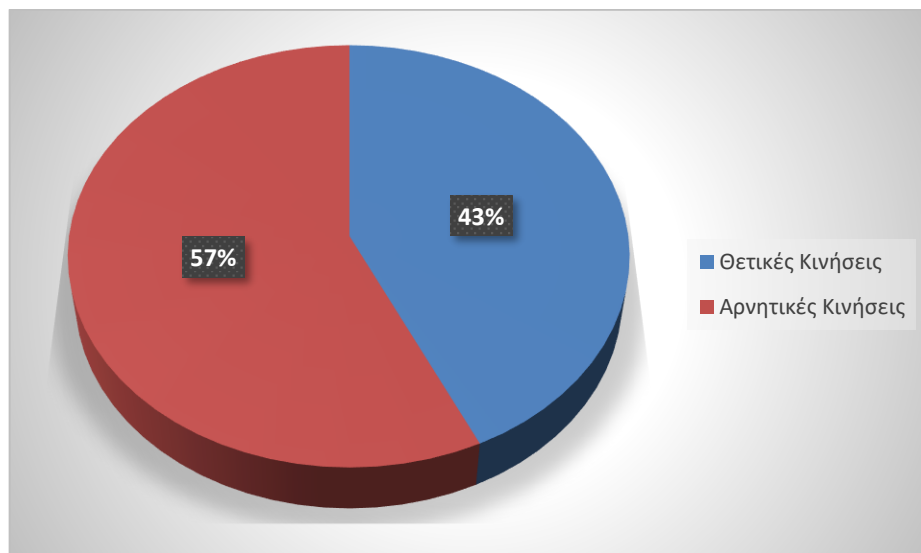
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=AGcr1UZpBfA&t=2s>

Σχολιασμός: Κατά την προεκλογική ομιλία του Μπ. Ομπάμα στο Ντέιτον, σαράντα φορές επέδειξε ανοιχτή παλάμη, ενώ εβδομήντα μία φορές πίεσε τον αντίχειρα με άλλα δάχτυλα. Αντιθέτως, δέκα οκτώ φορές είχε κλειστή την παλάμη του, εκατόν είκοσι τρεις είχε παρατεταμένο το δείκτη του και έξι φορές άγγιξε το πρόσωπό του:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
1,12	1,98	-	0,5	3,43	0,17	-

Πίνακας 14: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Ντέιτον) με αναγωγή στο λεπτό

Στη συνέχεια, παρουσιάζεται το γράφημα με το ποσοστό των κινήσεών του:



Γράφημα 9: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στο Οχάιο (Ντέιτον)

Βίντεο 10ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στην Ουάσινγκτον

Ημερομηνία: 15 Ιουλίου 2008

Τίτλος στο YouTube: Barack Obama in Washington, D.C.

Διάρκεια βίντεο: 36 λεπτά και 24 δευτερόλεπτα

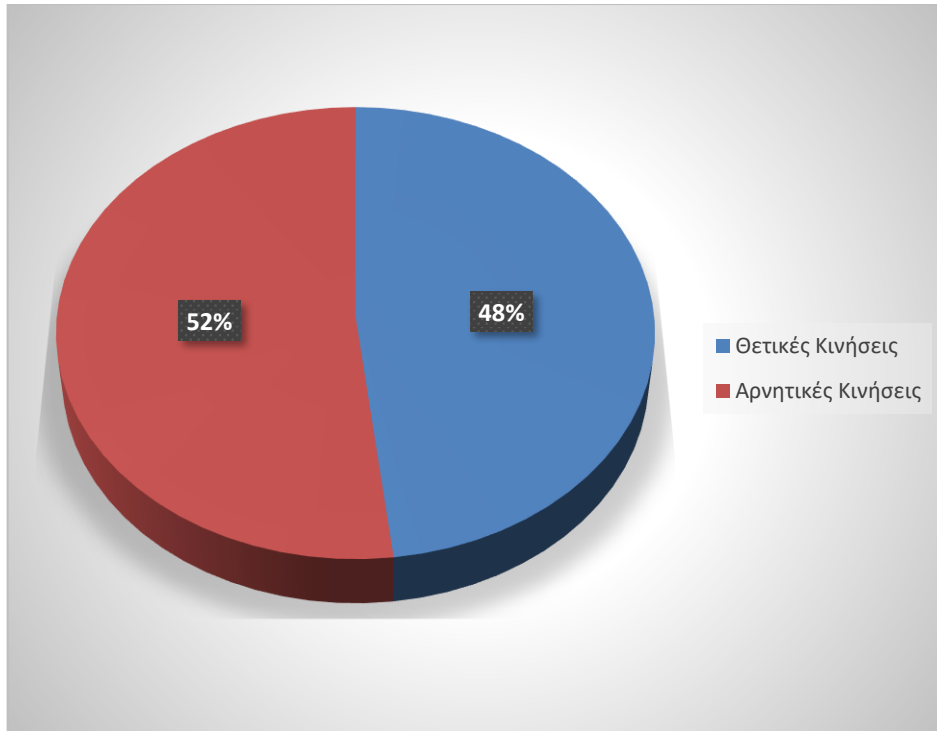
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=BSSWpe79MNI&t=3s>

Σχολιασμός: Στο τελευταίο βίντεο που μελετήθηκε για τον Μπ. Ομπάμα, καταγράφηκαν, σχεδόν, ισόποσες θετικές και αρνητικές κινήσεις. Ξεκινώντας, τριάντα δύο φορές είχε ανοιχτή παλάμη, τρεις φορές χαμογέλασε και εξήντα επτά πίεσε τον αντίχειρα με τα υπόλοιπα δάχτυλα. Αντίθετα, είκοσι μία φορές είχε ανοιχτή παλάμη, ογδόντα πέντε είχε παρατεταμένο το δείκτη, τρεις φορές άγγιξε το πρόσωπό του και μία το μικρόφωνο:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
0,88	1,84	0,08	0,58	2,34	0,08	0,03

Πίνακας 15: Κινήσεις του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Ουάσινγκτον με αναγωγή στο λεπτό

Ακολουθεί το γράφημα με τις κινήσεις του Μπ. Ομπάμα:



Γράφημα 10: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα στην προεκλογική ομιλία στην Ουάσινγκτον

6.2. Υποψήφιος Πρόεδρος: Βίντεο Τραμπ

Βίντεο 11ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη

Ημερομηνία: 22 Ιουνίου 2016

Τίτλος στο YouTube: Donald Trump Delivers Speech on Election | The New York Times

Διάρκεια βίντεο: 40 λεπτά και 40 δευτερόλεπτα

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4elA5c&list=PLq0KTPIuF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Σχολιασμός: Στο πρώτο βίντεο για τον Τραμπ διαπιστώνεται η έντονη κινητικότητα που έχει κατά τη διάρκεια της ομιλίας του. Πιο συγκεκριμένα και βάσει της καταμέτρησης, εκατόν τριάντα έξι φορές χρησιμοποίησε την ανοιχτή παλάμη, ενισχύοντας την εικόνα εμπιστοσύνης στους ακροατές του, όπως φαίνεται στην παρακάτω εικόνα:



Εικόνα 6.9: Ανοιχτή παλάμη (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4eIA5c&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Η κίνηση που παρατηρήθηκε τις περισσότερες φορές ήταν η πίεση του αντίχειρα με τα υπόλοιπα δάχτυλα που έγινε διακόσιες είκοσι τέσσερις φορές:



Εικόνα 6.10: Πίεση αντίχειρα με δείκτη (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4eIA5c&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Στη συνέχεια, το τελευταίο θετικό συναίσθημα που μετράται είναι το χαμόγελο και παρατηρήθηκε δώδεκα φορές. Οι περιπτώσεις που ο Τραμπ χαμογέλασε, συνέβησαν όταν το κοινό σηκώθηκε όρθιο για να χειροκροτήσει ή όταν εξαπέλυε τα πυρά του σε πολιτικούς αντιπάλους και χρησιμοποίησε το συνηθισμένο για αυτόν, χαμόγελο με σφιγμένα χείλη:



Εικόνα 6.11 Χαμόγελο (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4elA5c&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Από τις κινήσεις που προβάλλουν αρνητικό συναίσθημα, η κλειστή παλάμη πραγματοποιήθηκε τις περισσότερες φορές, ήτοι εβδομήντα τέσσερις:



Εικόνα 6.12: Κλειστή παλάμη (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4elA5c&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Στη συνέχεια, η δεύτερη αρνητική κίνηση σε αριθμό παρατηρήσεων ήταν ο παρατεταμένος δείκτης που καταγράφηκε πενήντα πέντε φορές:



Εικόνα 6.13: Παρατεταμένος δείκτης (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4eIA5c&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Τέλος, καθώς καμία φορά ο Τραμπ δεν άγγιξε το πρόσωπό του, μόλις δύο φορές ακούμπησε το μικρόφωνο όταν το κοινό χειροκροτούσε παρατεταμένα:



Εικόνα 6.14: Άγγιγμα μικροφώνου (Ντ. Τραμπ, Προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη)

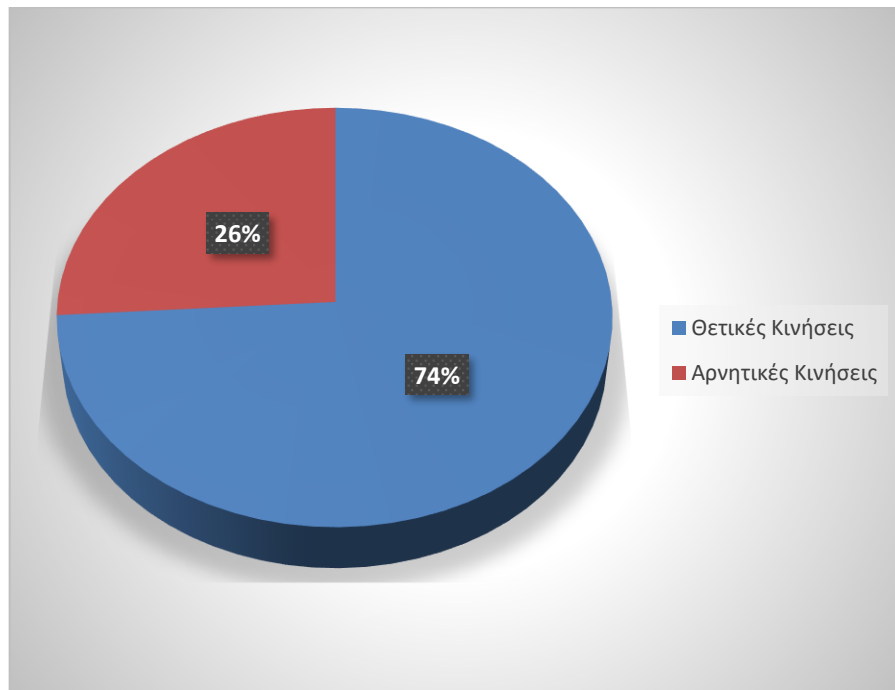
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=gTzdE4eIA5c&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=2&t=0s>

Ο πρώτος πίνακας για τον Ντ. Τραμπ, που δείχνει τον αριθμό των κινήσεων του ανά λεπτό είναι ο εξής:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
3,34	5,51	0,29	1,82	1,35	-	0,05

Πίνακας 16: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη με αναγωγή στο λεπτό

Έπειτα, παρουσιάζεται το γράφημα πίτας για τις θετικές και αρνητικές κινήσεις:



Γράφημα 11: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νέα Υόρκη

Βίντεο 12ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα

Ημερομηνία: 2 Νοεμβρίου 2016

Τίτλος στο YouTube: FULL SPEECH: Donald Trump at Miami, Florida Rally

Διάρκεια βίντεο: 39 λεπτά και 6 δευτερόλεπτα (καθαρός χρόνος ομιλίας)

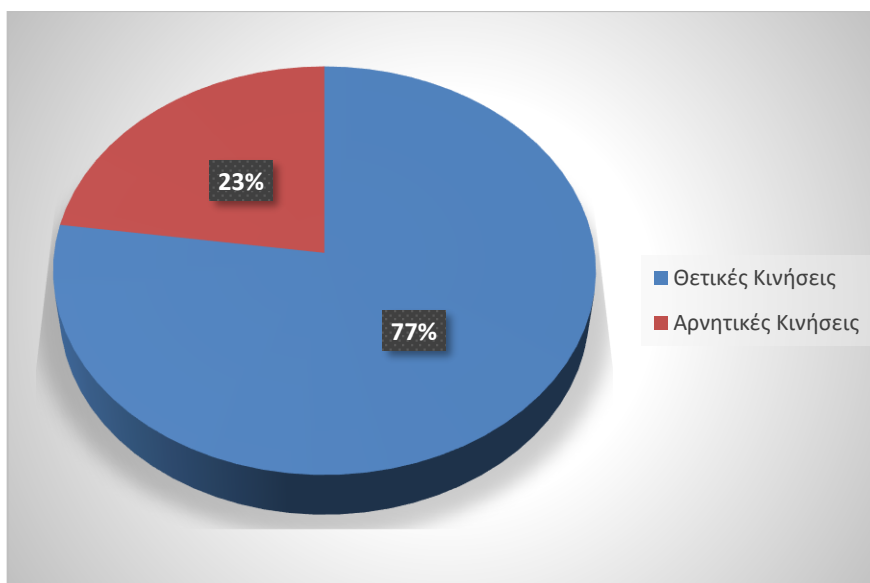
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=oHybLYIqgvo>

Σχολιασμός: Στην προεκλογική ομιλία του στο Μαϊάμι, παρατηρήθηκαν οι περισσότερες ως τώρα κινήσεις που σχετίζονται και με τη μεγάλη διάρκεια της ομιλίας του. Αναλυτικότερα, εκατό σαράντα οκτώ φορές είχε ανοιχτή την παλάμη του, εκατό ογδόντα εννιά πίεσε τον αντίχειρα με τα υπόλοιπα δάχτυλα και εννιά φορές χαμογέλασε. Αντίθετα, δέκα εννιά φορές είχε κλειστή την παλάμη του, εβδομήντα επτά παρατεταμένο το δείκτη του, μία φορά άγγιξε το κεφάλι του και πέντε το μικρόφωνο:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
3,79	4,83	0,23	0,49	1,97	0,03	0,13

Πίνακας 17: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα με αναγωγή στο λεπτό

Ενώ, το γράφημα με το ποσοστό των θετικών και αρνητικών κινήσεων είναι το εξής:



Γράφημα 12: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Φλόριντα

Βίντεο 13ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο

Ημερομηνία: 8 Νοεμβρίου 2016

Τίτλος στο YouTube: Donald Trumps Last Speech Before The Final Presidential Debate 2016 VOTE TRUMP NOVEMBER 8TH 2016

Διάρκεια βίντεο: 39 λεπτά και 57 δευτερόλεπτα (καθαρός χρόνος ομιλίας)

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=AyvoXgRO1OM&t=10s>

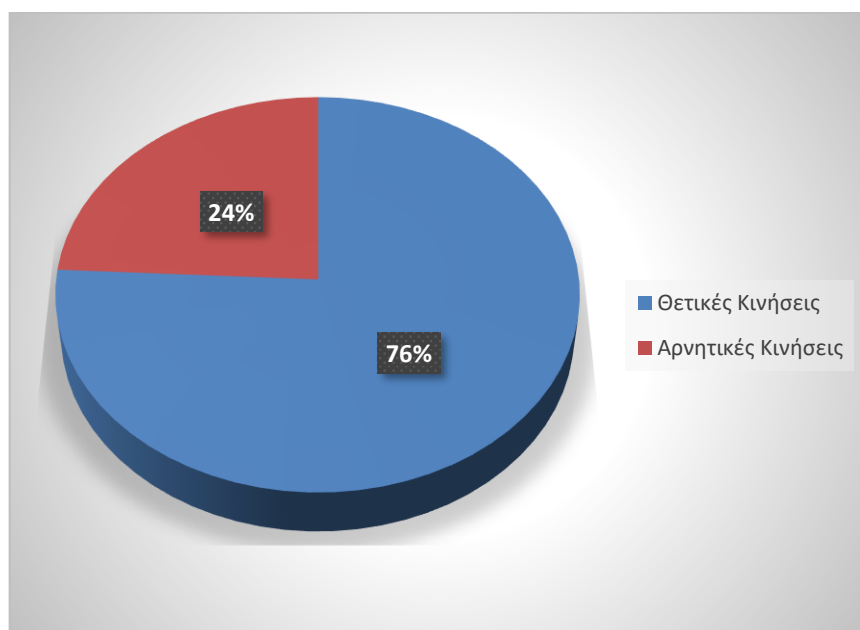
Σχολιασμός: Στην τελευταία προεκλογική του ομιλία ο Ντόναλντ Τραμπ χρησιμοποίησε πληθώρα κινήσεων. Πιο συγκεκριμένα, τριακόσιες έξι φορές καταγράφηκε ανοιχτή παλάμη, διακόσιες δώδεκα πίεσε τον αντίχειρα με τα υπόλοιπα

δάχτυλα και οχτώ φορές χαμογέλασε. Αντίθετα, είκοσι πέντε φορές χρησιμοποίησε ανοιχτή παλάμη εκατόν επτά παρατεταμένο δείκτη, μία άγγιξε το πρόσωπό του και τριάντα πέντε το μικρόφωνο:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
7,66	5,31	0,2	0,63	2,68	0,03	0,88

Πίνακας 18: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο με αναγωγή στο λεπτό

Ακολουθεί το γράφημα με το ποσοστό των κινήσεων του υποψήφιου προέδρου:



Γράφημα 13: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Κολοράντο

Βίντεο 14ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στο Μίσιγκαν

Ημερομηνία: 6 Νοεμβρίου 2016

Τίτλος στο YouTube: Full Video: Donald Trump wraps up campaign at a rally in Grand rapids, Michigan

Διάρκεια βίντεο: 35 λεπτά και 4 δευτερόλεπτα

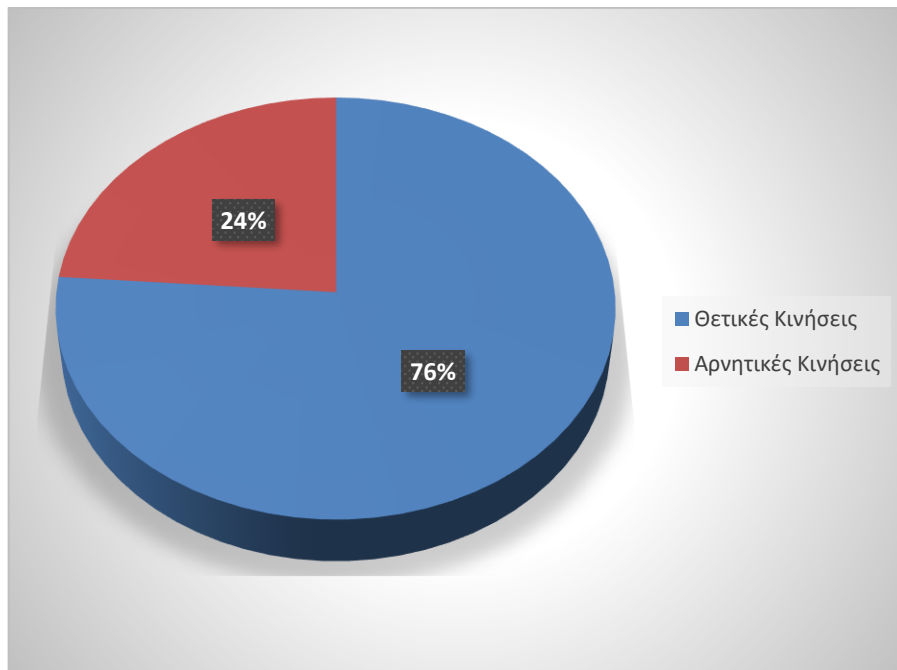
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=LQdwG1xf5dg&t=3s>

Σχολιασμός: Ο Ντόναλντ Τραμπ στην προεκλογική του ομιλία στο Μίσιγκαν χρησιμοποίησε, για πολλοστή φορά, ανοικτή γλώσσα σώματος. Αναλυτικά, έντεκα φορές χαμογέλασε, ενόσω το κοινό τον καταχειροκροτούσε, εκατόν ενενήντα τέσσερις φορές πίεσε τον αντίχειρα με το δείκτη και εκατόν εξήντα εννιά είχε ανοικτή παλάμη. Αντίθετα, πενήντα φορές είχε κλειστή παλάμη, μία περισσότερη είχε παρατεταμένο το δείκτη του, δέκα πέντε φορές άγγιξε το μικρόφωνο και μία το πρόσωπό του:

Ανοικτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
4,82	5,53	0,31	1,43	1,45	0,03	0,43

Πίνακας 19: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Μίσιγκαν με αναγωγή στο λεπτό

Ενώ, το γράφημα πίτας είναι το εξής:



Γράφημα 14: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στο Μίσιγκαν

Βίντεο 15ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στην Αριζόνα

Ημερομηνία: 29 Οκτωβρίου 2016

Τίτλος στο YouTube: FNN: FULL SPEECH - Donald Trump Rally in Phoenix on October 29, 2016 - 7th Visit to Arizona - FNN

Διάρκεια βίντεο: 60 λεπτά και 50 δευτερόλεπτα

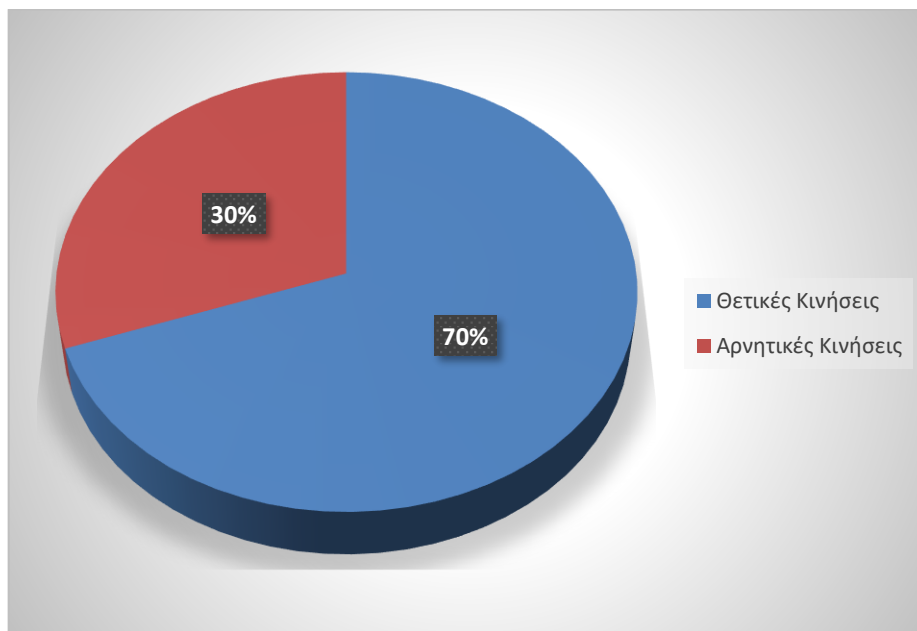
Πηγή: https://www.youtube.com/watch?v=pf_2CGUSLHg&t=8s

Σχολιασμός: Ο Ντόναλντ Τραμπ πραγματοποίησε τη μεγαλύτερη, χρονικά, προεκλογική ομιλία του διάρκειας μίας ώρας. Σε αυτό το χρόνο, διακόσιες σαράντα επτά φορές είχε ανοιχτή την παλάμη του, διακόσιες είκοσι πέντε φορές πίεσε τον αντίχειρά του με άλλα δάχτυλα και δέκα τρεις χαμογέλασε. Από την άλλη πλευρά, πενήντα εννιά είχε κλειστή την παλάμη του, εκατόν σαράντα πέντε παρατηρήθηκε ο δείκτης του να είναι παρατεταμένος, μία φορά άγγιξε το πρόσωπό του και επτά το μικρόφωνο:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
4,06	3,7	0,21	0,97	2,38	0,02	0,12

Πίνακας 20: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στην Αριζόνα με αναγωγή στο λεπτό

Το γράφημα για αυτή την προεκλογική ομιλία είναι το εξής:



Γράφημα 15: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στην Αριζόνα

Βίντεο 16ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Νότια Καρολίνα

Ημερομηνία: 8 Ιανουαρίου 2016

Τίτλος στο YouTube: FNN: FULL Donald Trump Rally Rock Hill, SC - Jan 8, 2016

Διάρκεια βίντεο: 56 λεπτά και 39 δευτερόλεπτα (καθαρός χρόνος ομιλίας)

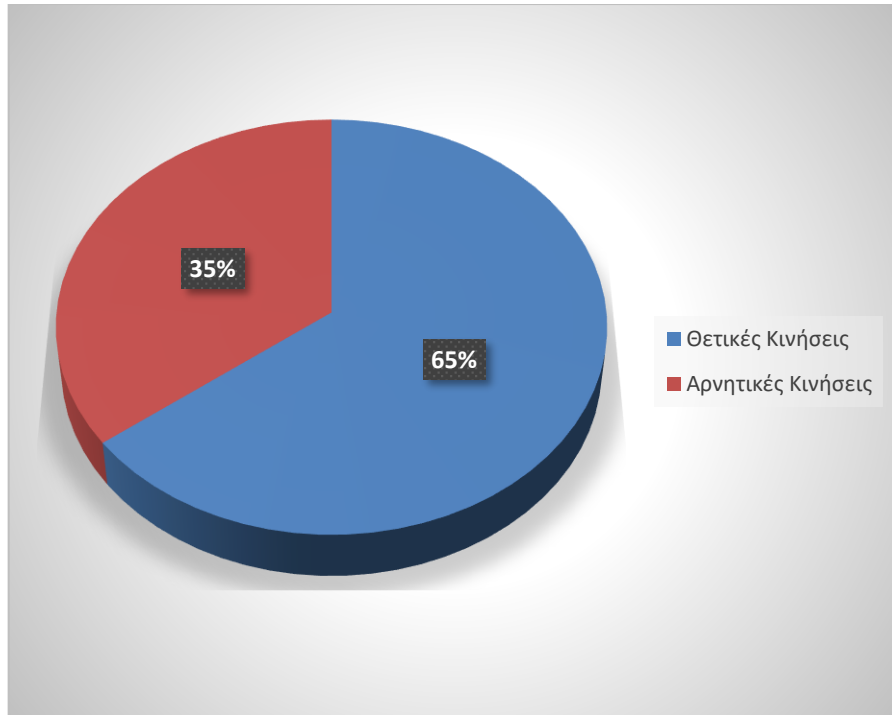
Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=oV1t3Ppa9dw&list=PLq0KTPluF7D1oKyaYq-gX-Axfhvi-Br0y&index=18&t=0s>

Σχολιασμός: Στην προεκλογική ομιλία στη Νότια Καρολίνα ο Ντόναλντ Τραμπ χρησιμοποίησε τριακόσιες ενενήντα επτά φορές ανοιχτή παλάμη, εκατόν τέσσερις πίεσε τον αντίχειρα με το δείκτη και έξι φορές χαμογέλασε. Από την άλλη πλευρά, εκατό είκοσι φορές χρησιμοποίησε την κλειστή, εκατό σαράντα δύο φορές παρατεταμένο δείκτη και δέκα πέντε άγγιξε το μικρόφωνο:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
7,01	1,84	0,11	2,12	2,51	-	0,26

Πίνακας 21: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νότια Καρολίνα με αναγωγή στο λεπτό

Ακολουθεί το γράφημα με το ποσοστό των θετικών και αρνητικών του κινήσεων:



Γράφημα 16: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Νότια Καρολίνα

Βίντεο 17ο

Περιγραφή: Προεκλογική ομιλία στη Μασαχουσέτη

Ημερομηνία: 4 Ιανουαρίου 2016

Τίτλος στο YouTube: FULL Donald Trump Rally Lowell, Massachusetts - 1/4/16 (FNN)

Διάρκεια βίντεο: 53 λεπτά και 46 δευτερόλεπτα

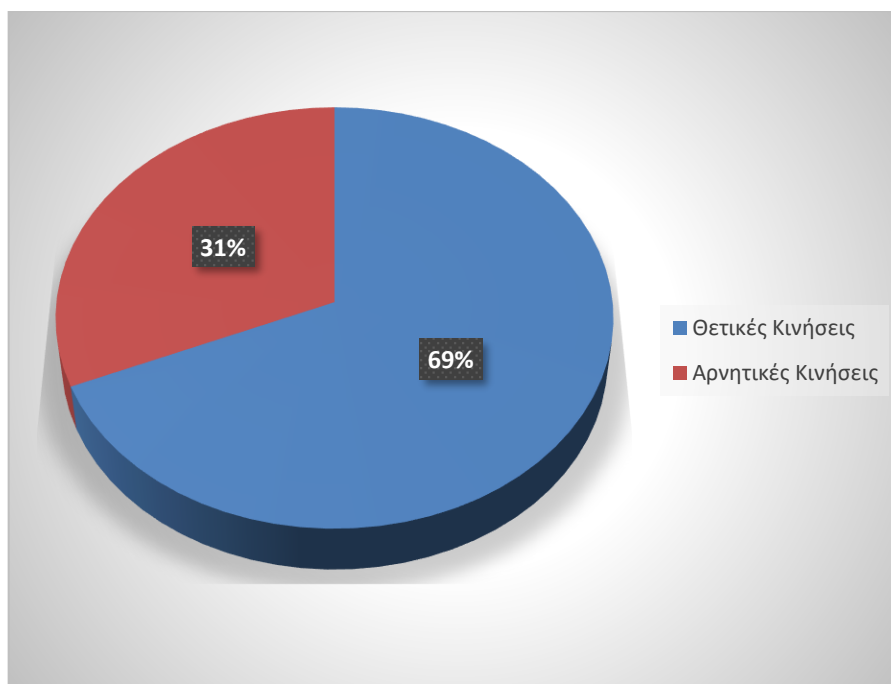
Πηγή: https://www.youtube.com/watch?v=PA_8cN49xvM&t=7s

Σχολιασμός: Η τελευταία προεκλογική ομιλία που αναλύθηκε στη Μασαχουσέτη, περιείχε μεγάλο αριθμό κινήσεων. Πιο συγκεκριμένα, τετρακόσιες σαράντα εννιά φορές ο Ντόναλντ Τραμπ χρησιμοποίησε ανοιχτή παλάμη, ενενήντα μία φορές πίεσε τον αντίχειρα με τα υπόλοιπα δάχτυλα και είκοσι έξι φορές χαμογέλασε. Αντίθετα, εβδομήντα τέσσερις φορές είχε κλειστή την παλάμη του, εκατόν σαράντα παρατεταμένο το δείκτη, τρεις φορές άγγιξε το πρόσωπό του και σαράντα δύο το μικρόφωνο:

Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
8,35	1,69	0,48	1,38	2,6	0,06	0,78

Πίνακας 22: Κινήσεις του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Μασαχουσέτη με αναγωγή στο λεπτό

Ακολούθως, παρουσιάζεται το γράφημα με το ποσοστό των κινήσεών του:



Γράφημα 17: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ στην προεκλογική ομιλία στη Μασαχουσέτη

6.3. Στατιστική ανάλυση

Σε αυτό το σημείο της εργασίας, κρίνεται σημαντικό να υπολογισθεί ένα μέτρο θέσης και ένα μέτρο διασποράς για τα αποτελέσματα που εξήγαμε στις δύο προηγούμενες ενότητες τόσο για τον Μπαράκ Ομπάμα όσο και για τον Ντόναλντ Τραμπ. Πιο συγκεκριμένα, θα υπολογισθεί η δειγματική μέση τιμή, ή αλλιώς ο μέσος όρος που αποτελεί μέτρο θέσης και η τυπική απόκλιση που είναι μέτρο διασποράς για κάθε μία από τις κινήσεις που καταγράφηκαν.

Ξεκινώντας, με τον Ομπάμα θα βρεθεί ο μέσος όρος των κινήσεων του στα δέκα βίντεο που μελετήθηκαν και πρόκειται για το άθροισμα των παρατηρήσεων δια το πλήθος αυτών. Έτσι, ο μέσος όρος των κινήσεων ανοιχτής παλάμης θα αναγράφεται \bar{x}_1 , της πίεσης του αντίχειρα με το δείκτη, \bar{x}_2 , του χαμόγελου, \bar{x}_3 , της κλειστής παλάμης, \bar{x}_4 ,

του παρατεταμένου δείκτη, \bar{x}_5 , του αγγίγματος του προσώπου \bar{x}_6 και τέλος του αγγίγματος του μικροφώνου \bar{x}_7 .

$$\bar{x}_1 = (0,63 + 1,4 + 0,54 + 0,51 + 0,86 + 0,74 + 0,71 + 0,71 + 1,12 + 0,88) / 10 = 0,81$$

Επομένως, 0,81 φορές ανά λεπτό ο Μπ. Ομπάμα έχει ανοιχτή την παλάμη του.

$$\bar{x}_2 = (3,37 + 5,28 + 1,48 + 1,63 + 1,84 + 2,04 + 2,26 + 1,94 + 1,98 + 1,84) / 10 = 2,36$$

Άρα, 2,36 το λεπτό πιέζει τον αντίχειρα με τα υπόλοιπα δάχτυλα.

$$\bar{x}_3 = (0,03 + 0,14 + 0,2 + 0,07 + 0 + 0,02 + 0,14 + 0,12 + 0 + 0,08) / 10 = 0,08$$

Ο Μπαράκ Ομπάμα χαμογελά μόλις 0,08 φορές το λεπτό.

$$\bar{x}_4 = (0,98 + 0,77 + 0,54 + 1,15 + 1,16 + 0,62 + 0,49 + 1,94 + 0,5 + 0,58) / 10 = 0,87$$

Ο υποψήφιος πρόεδρος του 2008, έχει κλειστή την παλάμη του κατά μέσο όρο 0,87 φορές.

$$\bar{x}_5 = (3,37 + 1,17 + 1,95 + 3,97 + 4,16 + 2,09 + 3,57 + 4,88 + 3,43 + 2,34) / 10 = 3,09$$

Η κίνηση, που πραγματοποιεί τις περισσότερες φορές, είναι του παρατεταμένου δείκτη και παρατηρείται 3,09 φορές το λεπτό.

$$\bar{x}_6 = (0 + 0,09 + 0,4 + 0,2 + 0,12 + 0,07 + 0,04 + 0,26 + 0,17 + 0,08) / 10 = 0,14$$

$$\bar{x}_7 = (0 + 0 + 0 + 0 + 0,09 + 0 + 0 + 0 + 0 + 0,03) / 10 = 0,06$$

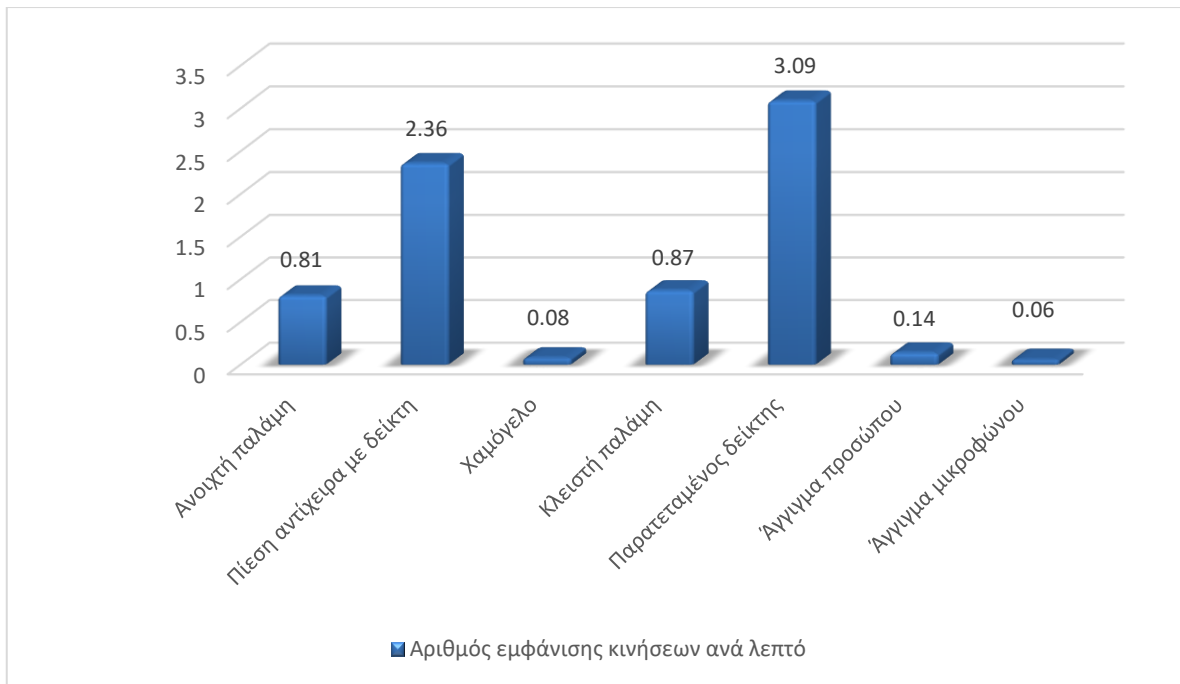
Τέλος, 0,14 φορές ανά λεπτό αγγίζει το πρόσωπό του και 0,06 το μικρόφωνο.

Ο συγκεντρωτικός πίνακας με τη μέση τιμή των κινήσεων του είναι ο εξής:

Ανοιχτή παλάμη \bar{x}_1	Πίεση αντίχειρα με δείκτη \bar{x}_2	Χαμόγελο \bar{x}_3	Κλειστή παλάμη \bar{x}_4	Παρατεταμένος δείκτης \bar{x}_5	Άγγιγμα προσώπου \bar{x}_6	Άγγιγμα μικροφώνου \bar{x}_7
0,81	2,36	0,08	0,87	3,09	0,14	0,06

Πίνακας 23: Η μέση τιμή των κινήσεων του Μπ. Ομπάμα

Στη συνέχεια παρουσιάζεται το ραβδόγραμμα, που στον οριζόντιο άξονα έχει το είδος των κινήσεων, ενώ στον κάθετο τον αριθμό που εμφανίζονται αυτές οι κινήσεις ανά λεπτό:



Γράφημα 18: Είδος κινήσεων και αριθμός παρατήρησης ανά λεπτό για τον Μπ. Ομπάμα

Στη συνέχεια, θα υπολογισθεί η διακύμανση και έπειτα η τυπική απόκλιση για τις ίδιες κινήσεις. Για τον υπολογισμό της διακύμανσης θα χρησιμοποιηθεί ο τύπος:

$$\text{Var}(X) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu)^2$$

Όπου,

n = ο αριθμός των παρατηρήσεων

x_i = η κάθε παρατήρηση

μ = ο μέσος όρος

Παρουσιάζεται ο πίνακας με τη διακύμανση όλων των κινήσεων:

Ανοιχτή παλάμη $\text{Var}(x_1)$	Πίεση αντίχειρα με δείκτη $\text{Var}(x_2)$	Χαμόγελο $\text{Var}(x_3)$	Κλειστή παλάμη $\text{Var}(x_4)$	Παρατεταμένος δείκτης $\text{Var}(x_5)$	Άγγιγμα προσώπου $\text{Var}(x_6)$	Άγγιγμα μικροφώνου $\text{Var}(x_7)$
0,074	1,314	0,005	0,207	1,344	0,014	0,0008

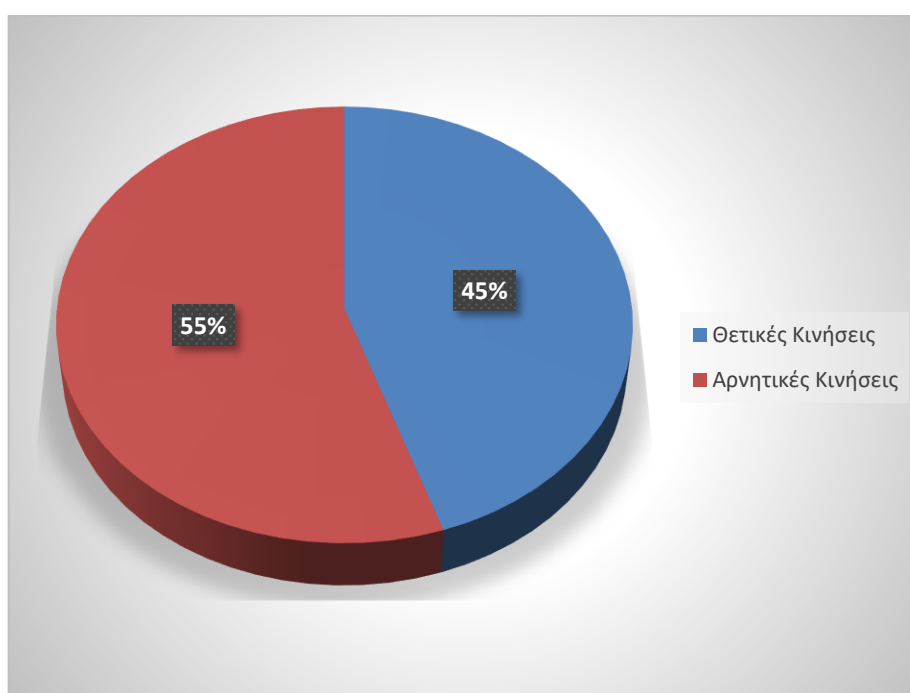
Πίνακας 24: Η διακύμανση των κινήσεων του Μπ. Ομπάμα

Ενώ, η τυπική απόκλιση είναι η ρίζα της διακύμανσης και παρουσιάζεται στον κάτωθι πίνακα:

Ανοιχτή παλάμη $\sigma(x_1)$	Πίεση αντίχειρα με δείκτη $\sigma(x_2)$	Χαμόγελο $\sigma(x_3)$	Κλειστή παλάμη $\sigma(x_4)$	Παρατεταμένος δείκτης $\sigma(x_5)$	Άγγιγμα προσώπου $\sigma(x_6)$	Άγγιγμα μικροφώνου $\sigma(x_7)$
0,273	1,146	0,068	0,455	1,159	0,119	0,029

Πίνακας 25: Η τυπική απόκλιση των κινήσεων του Μπ. Ομπάμα

Τέλος, παρουσιάζεται το γράφημα με το ποσοστό των θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπαράκ Ομπάμα για το σύνολο των βίντεο που μελετήθηκαν:



Γράφημα 19: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Μπ. Ομπάμα για το σύνολο των ομιλιών του

Βάσει του συγκριτικού πίνακα με όλες τις κινήσεις του Ομπάμα και του στατιστικού πακέτου SPSS, προκύπτει ο κάτωθι πίνακας που δείχνει τη συσχέτιση του εκλογικού αποτελέσματος με τις κινήσεις του με τη χρήση του συντελεστή συσχέτισης Pearson και επίπεδο σημαντικότητας $\alpha = 5\%$:

Correlations (OBAMA)

		Voting Results	Duration	Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμ ένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
Voting Results	Pearson Correlation	1	,206	,239	-,005	,112	-,123	-,224	-,251	
	Sig. (1-tailed)		,284	,253	,494	,379	,368	,267	,242	,130
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Duration	Pearson Correlation	,206	1	-,009	-,264	-,608*	,375	,537	-,378	,131
	Sig. (1-tailed)	,284		,490	,231	,031	,143	,055	,141	,359
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Ανοιχτή παλάμη	Pearson Correlation	,239	-,009	1	,666*	-,171	-,230	-,399	-,271	,099
	Sig. (1-tailed)	,253	,490		,018	,318	,261	,127	,224	,392
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Pearson Correlation	-,005	-,264	,666*	1	,114	-,065	-,488	-,419	-,212
	Sig. (1-tailed)	,494	,231	,018		,377	,430	,076	,114	,279
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Χαμόγελο	Pearson Correlation	,112	-,608*	-,171	,114	1	,035	-,377	,531	-,435
	Sig. (1-tailed)	,379	,031	,318	,377		,462	,142	,057	,105
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Κλειστή παλάμη	Pearson Correlation	-,123	,375	-,230	-,065	,035	1	,661*	,227	,141
	Sig. (1-tailed)	,368	,143	,261	,430	,462		,019	,264	,348
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Παρατεταμ ένος δείκτης	Pearson Correlation	-,224	,537	-,399	-,488	-,377	,661*	1	-,025	,252
	Sig. (1-tailed)	,267	,055	,127	,076	,142	,019		,472	,241
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Άγγιγμα προσώπου	Pearson Correlation	-,251	-,378	-,271	-,419	,531	,227	-,025	1	-,102
	Sig. (1-tailed)	,242	,141	,224	,114	,057	,264	,472		,390
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	0
Άγγιγμα μικροφώνου	Pearson Correlation	,393	,131	,099	-,212	-,435	,141	,252	-,102	1
	Sig. (1-tailed)	,130	,359	,392	,279	,105	,348	,241	,390	
	N	10	10	10	10	10	10	10	10	10

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Πίνακας 26: Στατιστική ανάλυση όλων των κινήσεων του Ομπάμα

Ο συντελεστής συσχέτισης Pearson αποτελεί ένα αριθμητικό μέτρο ή δείκτη του μεγέθους της συσχέτισης μεταξύ δύο συνόλων τιμών γι' αυτό και παρατηρούμε ότι οι κινήσεις του Ομπάμα συγκρίνονται ανά δύο (καθέτως και οριζοντίως). Ο συντελεστής κυμαίνεται σε μέγεθος από +1.00 μέχρι -1.00 περνώντας και από το 0.00 το οποίο δεν συναντάται στο συγκεκριμένο Πίνακα. Το πρόσημο "+" σημαίνει θετική συσχέτιση — δηλαδή, οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται όταν αυξάνονται και της άλλης πράγμα το οποίο φαίνεται σε πολλά σημεία του πίνακα και το πρόσημο "—" σημαίνει αρνητική

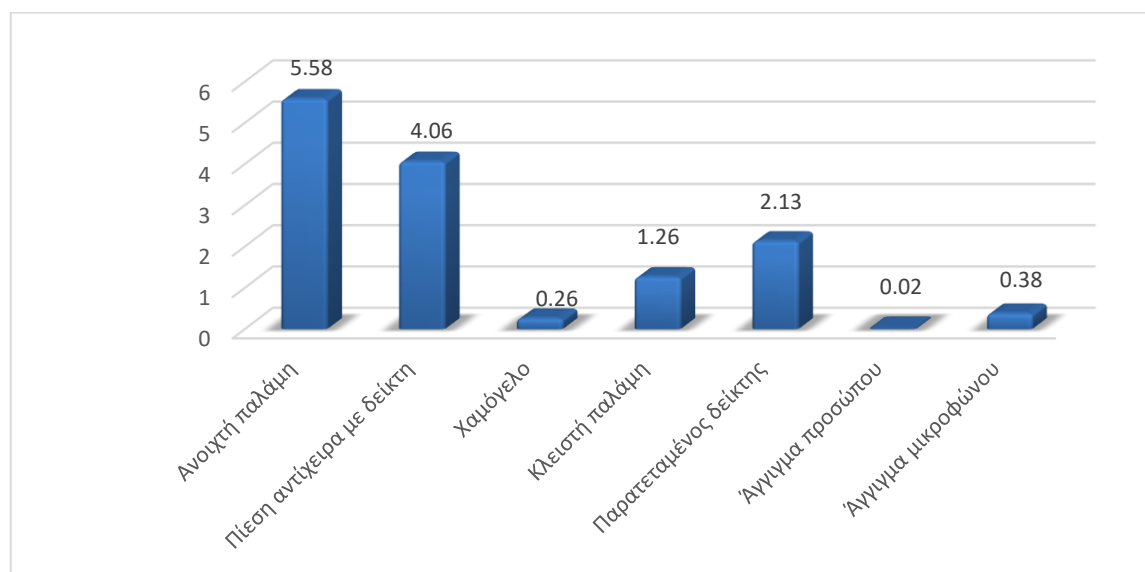
συσχέτιση — δηλαδή, οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται καθώς μειώνονται της άλλης το οποίο φαίνεται σε λιγότερα σημεία του παρόντος πίνακα. Ο συντελεστής συσχέτισης 1.00 σημαίνει μια τέλεια συσχέτιση μεταξύ των δύο μεταβλητών το οποίο εμφανίζεται σε ορισμένα σημεία. Ένας συντελεστής συσχέτισης -0.5 σημαίνει ότι υπάρχει μια μέτρια αρνητική γραμμική σχέση μεταξύ των δύο μεταβλητών. Τέλος, αξίζει να επισημανθεί ότι ο συγκεκριμένος συντελεστής χρησιμοποιείται όποτε οι βασικές παραδοχές του Συντελεστή Συσχέτισης Pearson δεν πληρούνται από τα δεδομένα και ειδικά όταν οι τιμές μιας μεταβλητής είναι έντονα ασύμμετρες (στρεβλωμένες).

Στη συνέχεια, θα υπολογισθούν ο μέσος όρος, η διακύμανση και η τυπική απόκλιση για τις κινήσεις του Ντόναλντ Τραμπ. Εδώ, ο μέσος όρος των κινήσεων ανοιχτής παλάμης θα αναγράφεται \bar{x}_8 , της πίεσης του αντίχειρα με το δείκτη, \bar{x}_9 , του χαμόγελου, \bar{x}_{10} , της κλειστής παλάμης, \bar{x}_{11} , του παρατεταμένου δείκτη, \bar{x}_{12} , του αγγίγματος του προσώπου \bar{x}_{13} και τέλος του αγγίγματος του μικροφώνου \bar{x}_{14} :

Ανοιχτή παλάμη \bar{x}_8	Πίεση αντίχειρα με δείκτη \bar{x}_9	Χαμόγελο \bar{x}_{10}	Κλειστή παλάμη \bar{x}_{11}	Παρατεταμένος δείκτης \bar{x}_{12}	Άγγιγμα προσώπου \bar{x}_{13}	Άγγιγμα μικροφώνου \bar{x}_{14}
5,58	4,06	0,26	1,26	2,13	0,02	0,38

Πίνακας 27: Η μέση τιμή των κινήσεων του Ντ. Τραμπ

Έπειτα, παρουσιάζεται το ραβδόγραμμα, που στον οριζόντιο άξονα έχει το είδος των κινήσεων του Ντόναλντ Τραμπ, ενώ στον κάθετο τον αριθμό που εμφανίζονται αυτές οι κινήσεις ανά λεπτό:



Γράφημα 20: Είδος κινήσεων και αριθμός παρατήρησης ανά λεπτό για τον Ντ. Τραμπ

Ακολουθεί ο πίνακας με τη διακύμανση των κινήσεων του:

Ανοιχτή παλάμη $Var(x_8)$	Πίεση αντίχειρα με δείκτη $Var(x_9)$	Χαμόγελο $Var(x_{10})$	Κλειστή παλάμη $Var(x_{11})$	Παρατεταμένος δείκτης $Var(x_{12})$	Άγγιγμα προσώπου $Var(x_{13})$	Άγγιγμα μικροφώνου $Var(x_{14})$
4,192	2,849	0,014	0,362	0,304	0,001	0,111

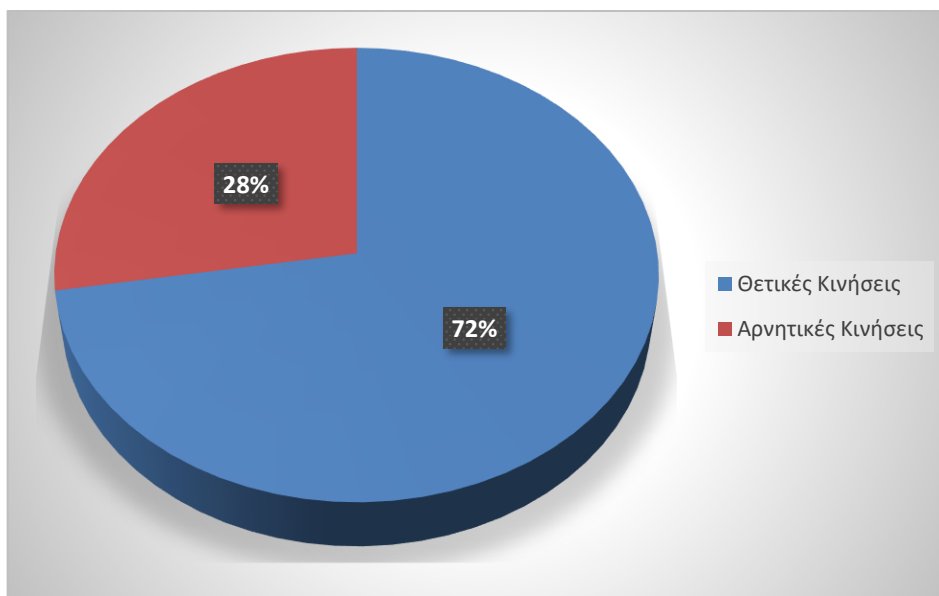
Πίνακας 28: Η διακύμανση των κινήσεων του Ντ. Τραμπ

Τέλος, ο πίνακας με την τυπική απόκλιση των κινήσεων του υποψήφιου προέδρου του 2016:

Ανοιχτή παλάμη $\sigma(x_8)$	Πίεση αντίχειρα με δείκτη $\sigma(x_9)$	Χαμόγελο $\sigma(x_{10})$	Κλειστή παλάμη $\sigma(x_{11})$	Παρατεταμένος δείκτης $\sigma(x_{12})$	Άγγιγμα προσώπου $\sigma(x_{13})$	Άγγιγμα μικροφώνου $\sigma(x_{14})$
2,047	1,688	0,116	0,601	0,552	0,021	0,333

Πίνακας 29: Η τυπική απόκλιση των κινήσεων του Ντ. Τραμπ

Κλείνοντας τη στατιστική ανάλυση για τον Τραμπ, παρουσιάζεται το γράφημα με το ποσοστό των θετικών και αρνητικών κινήσεων για το σύνολο των βίντεο που μελετήθηκαν:



Γράφημα 21: Ποσοστό θετικών και αρνητικών κινήσεων του Ντ. Τραμπ για το σύνολο των ομιλιών του

Βάσει του συγκριτικού πίνακα με όλες τις κινήσεις του Τράμπ και του στατιστικού πακέτου SPSS, προκύπτει ο κάτωθι πίνακας που δείχνει τη συσχέτιση του εκλογικού αποτελέσματος με τις κινήσεις του με τη χρήση του συντελεστή συσχέτισης Pearson και επίπεδο σημαντικότητας $\alpha = 5\%$ και $\alpha=1\%$:

Correlations (TRUMP)

		Voting Results	Duration	Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
Voting Results	Pearson Correlation	1	-,271	-,509	,435	-,648	,385	-,488	-,973**	-,584
	Sig. (1-tailed)		,278	,122	,165	,058	,197	,133	,000	,084
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Duration	Pearson Correlation	-,271	1	,268	-,816*	-,190	,267	,610	,072	-,108
	Sig. (1-tailed)			,281	,013	,342	,281	,073	,439	,408
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Ανοιχτή παλάμη	Pearson Correlation	-,509	,268	1	-,594	,130	,082	,767*	,426	,861**
	Sig. (1-tailed)		,122		,080	,391	,431	,022	,170	,006
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Pearson Correlation	,435	-,816*	-,594	1	-,054	-,389	-,651	-,226	-,163
	Sig. (1-tailed)		,165	,013	,080	,454	,194	,057	,313	,363
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Χαμόγελο	Pearson Correlation	-,648	-,190	,130	-,054	1	-,091	-,180	,693*	,324
	Sig. (1-tailed)		,058	,342	,391	,454	,423	,350	,042	,240
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Κλειστή παλάμη	Pearson Correlation	,385	,267	,082	-,389	-,091	1	-,236	-,533	-,234
	Sig. (1-tailed)		,197	,281	,431	,194	,423	,306	,109	,307
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Παρατεταμένος δείκτης	Pearson Correlation	-,488	,610	,767*	-,651	-,180	-,236	1	,387	,562
	Sig. (1-tailed)		,133	,073	,022	,057	,350	,306	,195	,094
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Άγγιγμα προσώπου	Pearson Correlation	-,973**	,072	,426	-,226	,693*	-,533	,387	1	,611
	Sig. (1-tailed)		,000	,439	,170	,313	,042	,109	,195	,073
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Άγγιγμα μικροφώνου	Pearson Correlation	-,584	-,108	,861**	-,163	,324	-,234	,562	,611	1
	Sig. (1-tailed)		,084	,408	,006	,363	,240	,307	,094	,073
	N	7	7	7	7	7	7	7	7	7

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

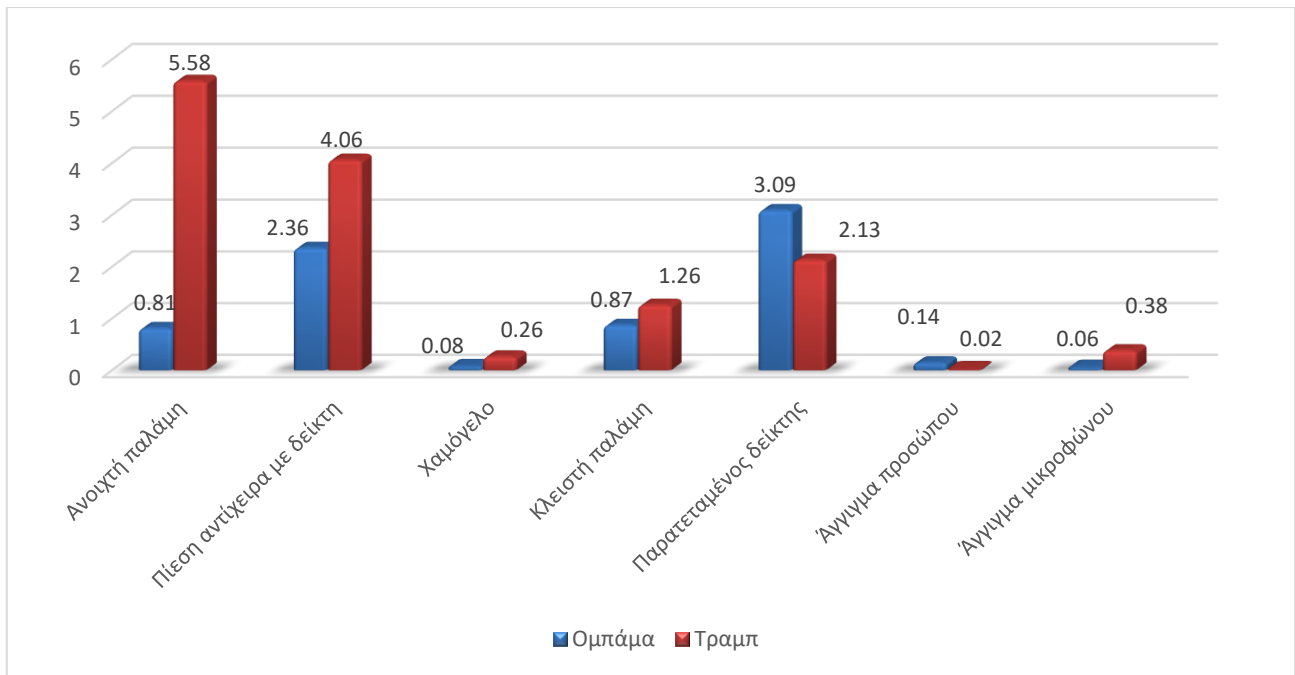
Πίνακας 30: Στατιστική ανάλυση όλων των κινήσεων του Τραμπ

Όπως ειπώθηκε και προηγουμένως, ο συντελεστής συσχέτισης Pearson αποτελεί ένα αριθμητικό μέτρο ή δείκτη του μεγέθους της συσχέτισης μεταξύ δύο συνόλων τιμών γι' αυτό και παρατηρούμε ότι οι κινήσεις του Τράμπ συγκρίνονται ανά δύο (καθέτως και οριζοντίως). Ο συντελεστής κυμαίνεται σε μέγεθος από +1.00 μέχρι -1.00 περνώντας και από το 0.00 το οποίο δεν συναντάται στο συγκεκριμένο Πίνακα. Το πρόσημο “+” σημαίνει θετική συσχέτιση — δηλαδή, οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται όταν αυξάνονται και της άλλης πράγμα το οποίο φαίνεται στα περισσότερα σημεία του πίνακα και το πρόσημο “—” σημαίνει αρνητική συσχέτιση — δηλαδή, οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται καθώς μειώνονται της άλλης το οποίο φαίνεται σε περιορισμένα σημεία του παρόντος πίνακα. Ο συντελεστής συσχέτισης 1.00 σημαίνει μια τέλεια συσχέτιση μεταξύ των δύο μεταβλητών το οποίο εμφανίζεται σε λίγα σημεία. Τέλος, ένας συντελεστής συσχέτισης -0.5 σημαίνει ότι υπάρχει μια μέτρια αρνητική γραμμική σχέση μεταξύ των δύο μεταβλητών.

6.4. Συγκριτική ανάλυση

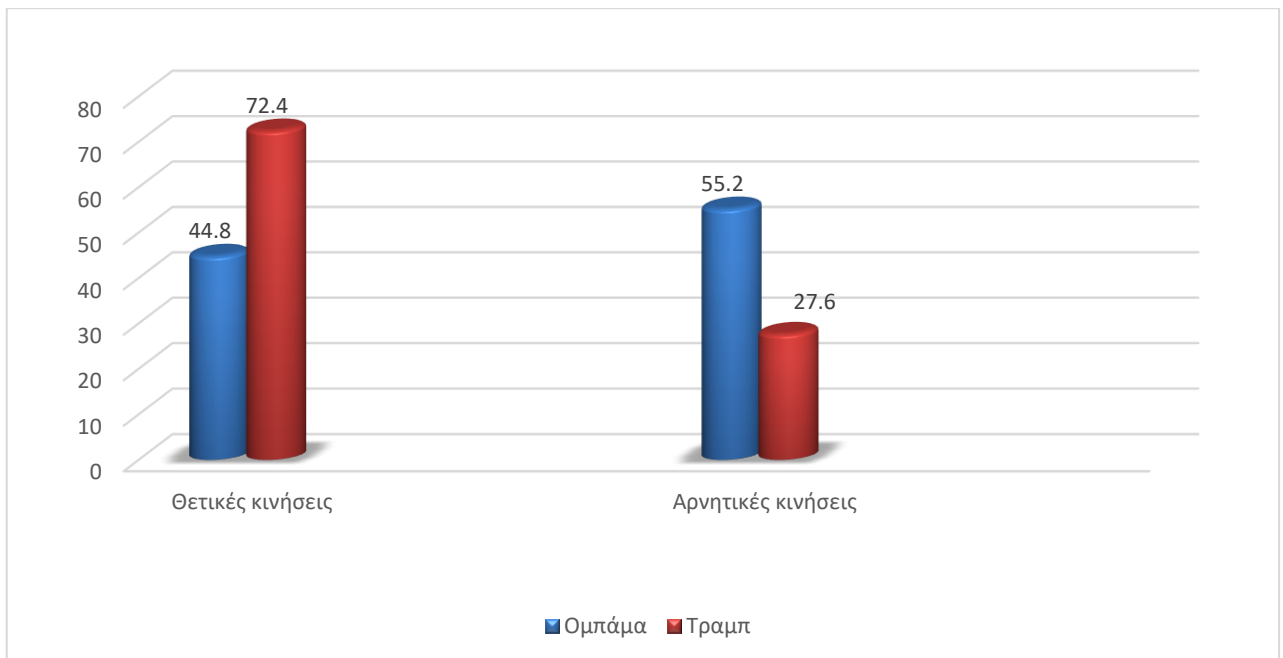
Για τη συγκριτική ανάλυση των δύο υποψηφίων, θα αντιπαρατεθούν τα αποτελέσματα που εξήγαμε κατά τη στατιστική ανάλυση αυτών. Πιο συγκεκριμένα, θα συγκριθούν οι μέσοι όροι για κάθε κίνηση που μελετήθηκε, καθώς και τα ποσοστά θετικών και αρνητικών κινήσεων για το σύνολο των βίντεο.

Ξεκινώντας, παρατίθεται το ραβδόγραμμα με το μέσο όρο των κινήσεων των δύο υποψηφίων προέδρων, όπου στον οριζόντιο άξονα εμφανίζεται το είδος των κινήσεων του Ντ. Τραμπ και Μπ. Ομπάμα, ενώ στον κάθετο τον αριθμό που εμφανίζονται αυτές οι κινήσεις ανά λεπτό:



Γράφημα 22: Είδος κινήσεων και αριθμός παρατήρησης ανά λεπτό για τον Μπ. Ομπάμα και Ντ. Τραμπ

Τέλος, ακολουθεί το γράφημα με τη συγκριτική παρουσίαση των θετικών και αρνητικών κινήσεων για τον Μπ. Ομπάμα και Ντ. Τραμπ:



Γράφημα 23: Θετικές και αρνητικές κινήσεις του Μπ. Ομπάμα και Ντ. Τραμπ

Βάσει του συγκριτικού πίνακα με όλες τις κινήσεις τόσο του Ομπάμα όσο και του Τράμπ και με τη χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS, προκύπτει ο κάτωθι πίνακας που δείχνει τη συσχέτιση των εκλογικών αποτελεσμάτων με τις κινήσεις τους με τη

χρήση του συντελεστή συσχέτισης Pearson και επίπεδο σημαντικότητας $\alpha = 5\%$ και $\alpha=1\%$:

Correlations (OBAMA AND TRUMP)

		Voting Results	Duration	Ανοιχτή παλάμη	Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Χαμόγελο	Κλειστή παλάμη	Παρατεταμένος δείκτης	Άγγιγμα προσώπου	Άγγιγμα μικροφώνου
Voting Results	Pearson Correlation	1	-,393	-,609**	-,015	-,637**	,036	,008	,094	-,672**
	Sig. (1-tailed)		,059	,005	,477	,003	,446	,488	,360	,002
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Duration	Pearson Correlation	-,393	1	,629**	-,015	,275	,462*	,119	-,513*	,402
	Sig. (1-tailed)	,059		,003	,478	,143	,031	,325	,018	,055
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Ανοιχτή παλάμη	Pearson Correlation	-,609**	,629**	1	,329	,674**	,340	-,257	-,467*	,892**
	Sig. (1-tailed)	,005	,003		,099	,001	,091	,160	,030	,000
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Πίεση αντίχειρα με δείκτη	Pearson Correlation	-,015	-,015	,329	1	,399	,002	-,556*	-,497*	,283
	Sig. (1-tailed)	,477	,478	,099		,056	,496	,010	,021	,136
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Χαμόγελο	Pearson Correlation	-,637**	,275	,674**	,399	1	,241	-,435*	-,166	,615**
	Sig. (1-tailed)	,003	,143	,001	,056		,175	,040	,263	,004
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Κλειστή παλάμη	Pearson Correlation	,036	,462*	,340	,002	,241	1	,177	-,126	,142
	Sig. (1-tailed)	,446	,031	,091	,496	,175		,248	,315	,294
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Παρατεταμένος δείκτης	Pearson Correlation	,008	,119	-,257	-,556*	-,435*	,177	1	,198	-,119
	Sig. (1-tailed)	,488	,325	,160	,010	,040	,248		,224	,324
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Άγγιγμα προσώπου	Pearson Correlation	,094	-,513*	-,467*	-,497*	-,166	-,126	,198	1	-,317
	Sig. (1-tailed)	,360	,018	,030	,021	,263	,315	,224		,107
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Άγγιγμα μικροφώνου	Pearson Correlation	-,672**	,402	,892**	,283	,615**	,142	-,119	-,317	1
	Sig. (1-tailed)	,002	,055	,000	,136	,004	,294	,324	,107	
	N	17	17	17	17	17	17	17	17	17

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Πίνακας 31: Συνολική συσχέτιση κινήσεων των δύο προέδρων

Όπως ειπώθηκε και προηγουμένως, ο συντελεστής συσχέτισης Pearson αποτελεί ένα αριθμητικό μέτρο ή δείκτη του μεγέθους της συσχέτισης μεταξύ δύο συνόλων τιμών γι' αυτό και παρατηρούμε ότι οι κινήσεις των δύο προέδρων συνολικά συγκρίνονται ανά δύο (καθέτως και οριζοντίως). Ο συντελεστής κυμαίνεται σε μέγεθος από +1.00 μέχρι -1.00 περνώντας και από το 0.00 το οποίο συναντάται στο συγκεκριμένο Πίνακα. Το πρόσημο “+” σημαίνει θετική συσχέτιση — δηλαδή, οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται όταν αυξάνονται και της άλλης πράγμα το οποίο φαίνεται στα περισσότερα σημεία του πίνακα και το πρόσημο “—” σημαίνει αρνητική συσχέτιση — δηλαδή, οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται καθώς μειώνονται της άλλης το οποίο φαίνεται σε λίγα σημεία του παρόντος πίνακα. Τέλος, ο συντελεστής συσχέτισης 1.00 σημαίνει μια τέλεια συσχέτιση μεταξύ των δύο μεταβλητών το οποίο εμφανίζεται σε αρκετά σημεία.

7. Συμπεράσματα

Αρχικά, σκοπός αυτής της μελέτης ήταν να διερευνηθεί αν και με ποιο τρόπο η μη λεκτική επικοινωνία των δύο υποψηφίων προέδρων, επηρέασε την απόδοσή τους στις εκλογές. Επιπλέον, πώς σχετίζεται η μη λεκτική παρουσία τους με το εκλογικό αποτέλεσμα και αν τα επιτελεία των δύο υποψηφίων φρόντιζαν για τη γλώσσα του σώματός τους ή τη θεωρούσαν αμελητέα.

Ξεκινώντας από τα συμπεράσματα που μπορούμε να εξάγουμε είναι προφανές ότι ο Ντ. Τραμπ είναι πιο μελετημένος για τη γλώσσα του σώματος από τον Μπ. Ομπάμα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτού, ο υψηλός μέσος όρος σε όλες τις θετικές κινήσεις, αλλά, κυρίως ότι, σε περίπου πέντε ώρες που ήταν το σύνολο των ομιλιών του, άγγιξε το πρόσωπό του μόλις δέκα φορές. Αντίθετα, ο Ομπάμα φαίνεται ότι έκανε πιο αυθόρμητες κινήσεις και άγγιξε το πρόσωπο του αρκετά συχνά και παρατεταμένα, που αποτελεί σήμα κατατεθέν για κάποιον που λέει ψέματα, οπότε αν υπήρχε κάποιος στο επιτελείο του που να ασχολείται με τη γλώσσα του σώματος θα το σταματούσε ή, τουλάχιστον, θα το μείωνε.

Παράλληλα, ταξινομώντας τα βίντεο χρονικά, παρατηρείται ότι ο Τραμπ κατά τη διάρκεια της προεκλογικής εκστρατείας του βελτιωνόταν σημαντικά, χρησιμοποιώντας περισσότερο την κίνηση της πίεσης του αντίχειρα με το δείκτη και αμβλύνοντας τον αριθμό εμφάνισης του παρατεταμένου δείκτη. Από την άλλη πλευρά, ο Ομπάμα παρουσίασε μια αμυδρή βελτίωση όσον αφορά το άγγιγμα του προσώπου, αφού σε γενικές γραμμές το μείωσε ελάχιστα, αν και μπορεί να θεωρηθεί ακόμα και τυχαίο γεγονός. Επίσης, είναι εμφανές ότι ο Ντόναλντ Τραμπ παρουσίασε καθολική υπεροχή έναντι του Μπαράκ Ομπάμα, σε όλες τις κινήσεις πλην της κλειστής παλάμης, καθώς και η διαφορά στο ποσοστό των θετικών και αρνητικών κινήσεων κρίνεται ξεκάθαρη, που αποτελεί μία ακόμα απόδειξη της παραδοχής ότι ο πρώτος είναι περισσότερος μελετημένος σε αυτό το κομμάτι της ομιλίας.

Ως προς τη συσχέτιση του ποσοστού των υποψηφίων με το εκλογικό αποτέλεσμα μπορούν να εξαχθούν ορισμένα συμπεράσματα. Ο Ομπάμα φαίνεται να πήρε το μεγαλύτερο ποσοστό ψήφων, καθώς και τη μεγαλύτερη διαφορά από τον συνυποψήφιο του, στην Ουάσινγκτον όπου και έκανε σαράντα οκτώ τοις εκατό θετικές κινήσεις, αρκετά υψηλότερα από τους δικούς του μέσους όρους. Επιπρόσθετα, στην Αϊόβα όπου έλαβε ένα πολύ μεγάλο ποσοστό ψήφων, είχε το υψηλότερο ποσοστό θετικών κινήσεων, ενώ στη Φλόριντα πήρε το μικρότερο ποσοστό, τη μικρότερη διαφορά και έκανε εβδομήντα ένα τοις εκατό αρνητικές κινήσεις. Για τον Τραμπ, στη Νέα Υόρκη όπου έλαβε το μεγαλύτερο ποσοστό ψήφων και τη μεγαλύτερη διαφορά

από τη Χίλαρι Κλίντον, το ποσοστό των θετικών του κινήσεων είναι ελάχιστα ανεβασμένο σε σχέση με το μέσο όρο του, που ούτως ή άλλως θεωρείται αρκετά υψηλό, ενώ στη Μασαχουσέτη που έλαβε το μικρότερο ποσοστό και τη μεγαλύτερη αρνητική διαφορά, είχε το δεύτερο μικρότερο ποσοστό θετικών κινήσεων.

Από τα άνω, είναι προφανές ότι υπάρχει μια σχέση μεταξύ γλώσσας του σώματος και εκλογικού αποτελέσματος που, όμως, κρίνεται ασθενής και επηρεάζεται και από άλλους παράγοντες. Παρατηρώντας όλες τις πολιτείες της Αμερικής, που έγιναν αντικείμενο μελέτης, καθίσταται σαφές ότι τόσο για τον Μπαράκ Ομπάμα όσο και για τον Ντόναλντ Τραμπ υπάρχει υψηλή συσχέτιση ποσοστού αρνητικών και θετικών κινήσεων και εκλογικού αποτελέσματος με μεγαλύτερο στις πολιτείες που αναφέρθηκαν.

Επιπλέον, παρατηρήθηκε ότι όταν οι δύο πρόεδροι χαμογελούσαν, το κοινό χειροκροτούσε έντονα και για μεγάλη διάρκεια, περισσότερο από όταν έκαναν σημαντικές δηλώσεις για κρίσιμα ζητήματα. Παράλληλα, έγινε αντιληπτό ότι ακουμπούσαν το μικρόφωνο όταν το κοινό ζητωκραύγαζε και χειροκροτούσε, που ήταν μια ξεκάθαρη ένδειξη αμηχανίας σε αυτά τα νεκρά διαστήματα, που δεν μπορούσαν να μιλήσουν. Όσον αφορά το άγγιγμα το πρόσωπου, ο Τραμπ το έκανε ελάχιστες φορές οπότε δεν μπορούν να εξαχθούν συμπεράσματα, ενώ ο Ομπάμα το έκανε σε σύντομο χρονικά διάστημα και όχι ισομερώς μοιρασμένο σε όλη τη διάρκεια της ομιλίας του και θα μπορούσε να το έχει μειώσει δραστικά αν στο επιτελείο του έδιναν προσοχή στη γλώσσα του σώματός του.

Σε αυτό το σημείο είναι αναγκαίο να αναφερθούν οι περιορισμοί της έρευνας, καθώς και αν μετρήθηκε αυτό που αρχικά σχεδιάστηκε. Λόγω του ότι οι ομιλίες των υποψήφιων προέδρων έγιναν σε βάθρο, ήταν αδύνατο να παρατηρηθούν κινήσεις από τη μέση του κορμού και κάτω. Για αυτό και προτιμήθηκαν κινήσεις των χεριών και εκφράσεις του προσώπου, που όμως δεν είναι οι μοναδικές που θα μπορούσαν να μετρηθούν. Παράλληλα, οι ομιλίες είχαν όλες διαφορετική διάρκεια μεταξύ τους με αποτέλεσμα οι πέντε ώρες να συμπληρωθούν για τον Ομπάμα σε δέκα βίντεο, ενώ για τον Τραμπ χρειάστηκαν, μόλις, επτά. Αυτό σημαίνει ότι αν, για παράδειγμα, σε μια μεγάλης διάρκειας προεκλογική ομιλία ο ομιλητής βρισκόταν σε μια αγχώδη και κουραστική μέρα θα επηρέαζε περισσότερο το μέσο όρο, ενώ αν η χρονική διάρκεια ήταν μικρή, δε θα επηρέαζε ιδιαίτερα. Ένας, ακόμη, περιορισμός είναι ότι τα βίντεο που μελετήθηκαν για τους δύο υποψήφιους προέδρους, δεν ήταν από τις ίδιες πολιτείες της Αμερικής, λόγω έλλειψης αυτών στο διαδίκτυο αλλά και κακής ποιότητας ορισμένων βίντεο ή μικρής χρονικής διάρκειας.

Οι ακόλουθες προτάσεις θα μπορούσαν να αποτελέσουν μία συνέχεια ή και επέκταση της παρούσας μελέτης. Αρχικά, θα μπορούσε να γίνει μια έρευνα που θα μελετώνται κινήσεις και δέσμες από όλα τα μέρη του σώματος ή μόνο από τη μέση και κάτω, που δεν κατέστη δυνατό στην παρούσα εργασία. Παράλληλα, θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί μια έρευνα που θα μελετώνται ηγέτες από τον επιχειρηματικό κόσμο και από τον καλλιτεχνικό ώστε να διερευνηθούν διαφορές μεταξύ των κλάδων. Μία, ακόμη, ενδιαφέρουσα ιδέα θα ήταν η μελέτη της γλώσσας του σώματος ηγετών, που στη συνέχεια γνωστοποιήθηκε ότι έκαναν ψευδείς δηλώσεις, ώστε να παρατηρηθούν και μελετηθούν, πρακτικά, οι κινήσεις που αποδεικνύουν το ψέμα.

Ιδιαίτερη μνεία αξίζει να γίνει στις πρακτικές προεκτάσεις αυτής της εργασίας. Η γλώσσα του σώματος, που κατά κόρον μελετήθηκε για τους πολιτικούς ηγέτες, μπορεί να χρησιμοποιηθεί και στην καθημερινότητα ώστε να πετύχουμε καλύτερα αποτελέσματα στις ανθρώπινες σχέσεις. Πιο συγκεκριμένα, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε θετική και ανοικτή γλώσσα σώματος, ώστε οι άνθρωποι να έχουν θετική προδιάθεση απέναντι μας, ενώ παρατηρώντας δικές τους κινήσεις μπορούμε να λάβουμε πολλά μηνύματα, όπως πότε είναι καλό να τερματίσουμε μια συζήτηση ή πότε το άτομο που βρίσκεται απέναντί μας, ψεύδεται ή βρίσκει αδιάφορη την παρέα μας.

Επειδή ο αντίκτυπος της μη λεκτικής επικοινωνίας στον εργασιακό χώρο είναι σημαντικός ακολουθούν ορισμένες προτάσεις που μπορούν να βελτιώσουν τη συνολική εικόνα. Προτείνεται, τόσο για διευθυντικά στελέχη όσο και για πολιτικούς ηγέτες, να έχουν ανοιχτή αλλά όχι χαλαρή γλώσσα σώματος, όπως αυτή παρουσιάστηκε σε προηγούμενα κεφάλαια, καθώς και να βρίσκεται σε αρμονία με τα λεγόμενα και την τονικότητά τους ώστε να μην εκπέμπονται συγκεχυμένα μηνύματα. Τέλος, θα πρέπει να υπάρχει συμμετρία και με το χαρακτήρα και την προσωπικότητά τους, ώστε να επικοινωνείται η αυθεντικότητα και η ειλικρίνεια που αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση για να χαίρουν το σεβασμό των ακολούθων τους.

Βιβλιογραφία

- Akerjordet, K., Haver, A., Furunes, T. 2013, Emotion regulation and its implications for leadership, *Journal of Leadership & Organizational Studies*.
- Akinola, M. 2010, Measuring the pulse of an organization: Integrating physiological measures into the organizational scholar's toolbox, *Research in Organizational Behavior*, Vol. 3, pp. 203 - 223.
- Akinola, M., Mendes, W. B. 2012, Stress-induced cortisol facilitates threat-related decision making among police officers. *Behavioral Neuroscience*, Vol. 3, pp.167 - 174.
- Ammeter, A. P., Douglas, C., Gardner, W. L., Hochwarter, W. A., & Ferris, G. R. 2002, Toward a political theory of leadership, *The Leadership Quarterly*, Vol. 13, pp. 751 - 796.
- Ammeter, A.P., Douglas, C. 2004, An examination of leader political skill and its effect on ratings of leader effectiveness, *The Leadership Quarterly*, Vol. 15, pp. 537 - 550.
- Argyle, M. 1973, The syntax of bodily communication, *Linguistics*, Vol 12, pp. 71 - 91.
- Avolio, B.J., Bass, B.M., & Jung, D.I. 1999, Re-examining the components of transformational and transactional leadership using the Multifactor Leadership Questionnaire, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Vol. 72, No. 4, pp. 441 - 462.
- Bargh, J, Williams, L. 2007, The nonconscious regulation of emotion, *Handbook of emotion regulation*, Vol. 7, pp. 201 – 219.
- Bass, B.M., & Avolio, B.J. 1994, *Improving Organizational Effectiveness through Transformational Leadership*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- Bass, B.M. 2002, Cognitive, social, and emotional intelligence of transformational leaders, *Lawrence Erlbaum Associates*, Vol. 5, pp. 105 - 149.
- Becker, W. J., Cropanzano, R. 2010, Organizational neuroscience: The promise and prospects of an emerging discipline. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 31, pp. 1055 - 1059.
- Becker, W., Peterson, S., Reina, C., & Waldman, D. 2015, New ways of studying emotions in organizations, *Research on Emotion in Organizations*, Vol. 1, pp. 3 - 27.
- Bedell, K., Hunter, S., Angie, A., & Vert, A. 2006, A historiometric examination of Machiavellianism and a new taxonomy of leadership, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, Vol. 12, pp. 50 - 72.
- Bedell-Avers, K. E., Hunter, S. T., & Mumford, M. D. 2008, Conditions of problem - solving and the performance of charismatic, ideological, and pragmatic leaders: A comparative experimental study, *The Leadership Quarterly*, Vol. 19, pp. 89 - 106.
- Birdwhistell, R. L. 1970, *Kenesics and context*, Philadelphia: University of Pennsylvania.

- Buckley, M.R., Ferris, G.R., Parker, E.B. 2013, Leader political support: Reconsidering leader political behavior, *The Leadership Quarterly*, Vol. 24, pp. 842 - 857.
- Burgoon, M. & Ruffner, M. 1978, *Human Communication*, Holt, Rinehart and Winston, New York.
- Campbell, A., 1960, Surge and decline: A study of electoral change, *Public opinion quarterly*.
- Conger, J. A., & Kanungo, R. 1987, Toward a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings, *Academy of Management Review*, Vol. 12, pp. 637 - 647.
- Conger, J.A. 1990, The dark side of leadership, *Organizational Dynamics*, Vol. 19 No. 2, pp. 44 - 55.
- Cortina, J., Kaplan, S., LaPort, K., Nicolaidis V., & Ruark, G. 2017, The role of organizational leaders in employee emotion management, *The Leadership Quarterly*, Vol. 25, pp. 563 - 580.
- Curtis, G. 2017, Connecting influence tactics with full - range leadership styles, *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 39, No. 1, pp. 2 -13.
- Damasio, A. R. 1999, How the brain creates the mind, *Scientific American*.
- DePaulo, B. M., Rosenthal, R., Eisenstat, R. A., Rogers, P. L. & Finkelstein, S. 1978, Decoding discrepant nonverbal cues, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, pp. 313 - 323.
- Dimberg, U., Thunberg, M. & Elmehed, K., 2000, Unconscious facial reactions to emotional facial expressions, *Psychological science*, Vol. 11, pp. 86 - 89.
- Drouillard, S., Kleiner, B., "Good" leadership, *Management Development Review*, Vol. 4, pp. 69 - 88.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. 1969, Nonverbal leakage and clues to deception, *Psychiatry*, Vol. 32, pp. 88 - 106.
- Ekman, P. 1975, Face muscles talk every language, *Psychology Today*, Vol. 2, pp. 35 - 39.
- Ekman, P. 1977, Biological and Cultural Contribution to Body and Facial Movement, *Anthropology of the Body*, J. Blacking, Vol. 3, pp. 34 - 84.
- Ekman, P., Levenson, R. W. & Friesen, W.V. 1983, Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions, *Science*, Vol. 221, pp. 1208 - 1210.
- Ekman, P. 1994, Strong evidence for universals in facial expressions: a reply to Russell's mistaken critique, *Psychological Bulletin*, Vol. 115, pp. 268 - 287.
- Ellsworth, P., Scherer, K., Appraisal processes in emotion, *Handbook of affective sciences*, Vol. 4, pp. 53 – 55.

- Ferris, G.R., Davidson, S.L., & Perrewé, P.L. 2005, *Political Skill at Work: Impact on Work Effectiveness*, Davies - Black, Palo Alto, CA.
- Finlon, K., Grossman, S., Izard, C., Krauthamer-Ewing, S., Seidenfeld, A., & Woodburn, E. 2011, Emotion knowledge, emotion utilization, emotion regulation, *Emotion Review*, Vol. 3, No. 1, pp. 44 - 52.
- Fontaine, J. 2016, Redefining emotional intelligence based on the componential emotion approach, *Emotion Review*, Vol. 8, No. 4, pp. 332 - 334.
- Gray, J. 1999, Integration of emotion and cognitive control, *Current directions in psychological science*, Vol. 4, pp. 78 – 92.
- Goffee, R., Jones, G. 2010, Think Again: What Makes a Leader?, *Business Strategy Review*, Vol. 7, pp. 212 - 254.
- Goleman, D. 1998, What makes a leader?, *Harvard Business Review*.
- Goman, C. K. 2011, *The silent Language of Leaders: How Body Language Can Help - or Hurt- How You Lead*, 1st ed., San Francisco: Jossey-Bass.
- Gooty, J., Gavin, M., Ashkanasy, N.M. 2009, Emotions research in OB: The challenges that lie ahead, *Journal of Organizational Behavior*.
- Gross, J. 1999, Emotion regulation: Past, present, future. *Cognition and Emotion*, Vol. 13, pp. 551 - 573.
- Horton, C., Riggio, R., Sy, T. 2018, Charismatic leadership: Eliciting and channeling follower emotions, *The Leadership Quarterly*, Vol. 29, pp. 58 - 69.
- Hurn, B. 2014, Body language: A minefield for international business people, Vol. 5, pp. 133 - 139.
- Izard, C. 1971, The face of emotions, *Emotion Review*.
- Izard, C. E. 2009, Emotion theory and research: Highlights, unanswered questions, and emerging issues. *Annual Review of Psychology*, Vol. 60, pp. 1 - 25.
- James, C. 2011, Global status of commercialized biotech/GM crops.
- James, J. 2008, *The body Language Bible: The Hidden Meaning Behind People's Gestures and Expressions*, London: Vermillion.
- James, W. 1884, What is an emotion?, *Mind*, Vol. 9, No. 34, pp. 188 - 205.
- Kotter, J.P. 1988, *The leadership factor*, New York: Free Press.
- Leary, K., Pillemer, J., Wheeler, M. 2013, Negotiating with emotion, *Harvard business review*.
- LeDoux, J. 1996, *The emotional brain: The mysterious underpinning of emotional life*.

Lerner J.S., Keltner D. 2001, Fear, anger, and risk, *Journal of personality and social psychology*.

Lerner, J.S., Small, D.A., Loewenstein, G, Heart strings and purse strings: Carryover effects of emotions on economic decisions, *Psychological science*, Vol. 4, pp. 57 - 69.

Lewis-Beck, M., Tien, C. 2018, Candidates and campaigns: How they alter election forecasts, *Electoral Studies*, Vol. 54, pp. 303 - 308.

Martinez, F., Van Ham, C. 2015, Can experts judge elections? Testing the validity of expert judgments for measuring election integrity, *European Journal of Political Research*, Vol. 54, pp. 305 - 325.

Mehrabian, A. 1969, Significance of posture and position in the communication of attitude and status relationships, *Psychological Bulletin*, Vol. 5, pp. 359 - 372.

Merker, B. 2007, Consciousness without a cerebral cortex: A challenge for neuroscience and medicine, *Behavioral and brain sciences*, Vol. 5, pp. 44 – 67.

Mintzberg, H. 1983, *Power In and Around Organizations*, Prentice - Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Mintzberg, H. 1985, The organization as political arena. *Journal of Management Studies*, Vol. 22, pp. 133 - 154.

Nierenberg, G. & Calero, H.H., 1971, *How to read a person like a book*.

Pease, A. & Pease, B. 2006, *The Definitive Book of Body Language*, London: Orion Books Ltd.

Pfeffer, J. 1981, *Power in organizations*. Cambridge, MA: Ballinger.

Pfeffer, J. 2010, *Power: Why some people have it and others don't*. New York: HarperCollins Publishers.

Rao, M. 2017, Tools and techniques to boost the eloquence of your body language in public speaking, Vol. 20, pp. 375 - 390.

Russell, J. A. 1995, Facial expressions of emotion: what lies beyond minimal universality?, *Psychological Bulletin*, Vol. 118, pp. 379 - 391.

Sartori, G. 1970, Concept misformation in comparative politics, *American political science review*.

Schefflen, A. E. 1972, *Body language and social order*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Shamir, B., House, R. J., & Arthur, M. B. 1993, The motivational effects of charismatic leadership: A self-concept based theory, *Organization Science*, Vol. 4, pp. 577 - 594.

- Sielski, L. 1979, Understanding body language, Vol. 7, pp. 237 - 242.
- Tsaousis, I. & Nikolaou, I. 2005, Exploring the Relationship between Emotional Intelligence and Physical and Psychological Health, Stress and Health, Vol. 21, pp. 77 - 86.
- Turchet, P. 2009, Le langage universel du corps, Montréal: Les Editions de l'Homme.
- Van Swol, L.M., Braun, M.T. & Malhotra, D., 2012, Evidence for the Pinocchio effect: Linguistic differences between lies, deception by omissions, and truths. Discourse Processes, Vol. 49, pp.79 - 106.
- Vohra, S. 2018, Individual, relational, and contextual dynamics of emotions, Emotion in Organizations, Vol. 14, pp. 97-118.
- Weber, M. 1978, In G. Roth, & C. Wittich, Economy and society: An outline of interpretive sociology Berkeley, CA: University of California Press (Original work published 1922).
- Wesson, D. 1992, The Handshake as Non-verbal Communication in Business, Vol. 10, pp. 41 - 46.
- Yukl, G. 2010, Leadership in organizations (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Zaleznik, A. 1989, The mythological structure of organizations and its impact, Human Resource Management.
- Zuckerman, M., Larrance, D. T., Spiegel, N. H. & Klorman, R. 1981, Controlling non verbal cues: Facial expressions and tone of voice, Journal of Experimental Social Psychology, Vol. 7, pp. 506 - 524.
- Γιανναράς, Χ. 2015, Παράλογο να ναρκισσεύεται η παρακμή, Εφημερίδα Καθημερινή.
- Μαρτινίδης, Π. 2015, Η μεγάλη διαφορά, Εφημερίδα Καθημερινή.
- Μπουραντάς, Δ., Παπαλεξανδρή, Ν. 1993, Προσδιοριστικοί παράγοντες της διάθεσης για απόδοση των εργαζομένων στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα στην Ελλάδα, Επιστημονική Επετηρίδα.
- Μπουραντάς, Δ. 2005, Ηγεσία, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- Όουεν, Ν. 2008, Ασθενείς ηγέτες στην εξουσία, Εκδ. Καστανιώτη, Αθήνα.
- Χυτήρης, Λ. 2017, Οργανωσιακή συμπεριφορά, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα.