رویش روان شناسی، سال۱۴، شماره ۸، شماره پیاپی ۱۱۳، آبان ۱۴۰۴
Rooyesh-e-Ravanshenasi Journal(RRJ),14(8), 2025

راهکارهای تعامل مؤثر: استفاده از ارتباطات غیرکلامی با در نظر گرفتن حیا

Modesty & Nonverbal Behavior in Effective Communication

مائده السادات کاظمی تبار (نویسنده مسئول)
استادیار، گروه علوم شناختی، دانشکده روان شناسی و علوم تربیتی، دانشگاه تهران، تهران، ایران.
عسل یزدان پناه
دانشجوی روانشناسی، دانشکده روان شناسی و علوم تربیتی، دانشگاه تهران، تهران، ایران.

چکیده

پژوهش حاضر به هم‌پوشانی دو سازه ی «ارتباط غیرکلامی» (NVC) و «حیا» در تعاملات چندفرهنگی می‌پردازد. بیست‌وچهار دانشجوی کارشناسی ارشد (۱۶ مرد و ۸ زن) از یک دانشگاه صنعتی ایران در مطالعه‌ای کیفی شرکت کردند و تجربه‌های خود را درباره ی مدیریت هم‌زمان نشانه‌های غیرزبانی و مرزبندی‌های اخلاقی گزارش دادند. تحلیل محتوای پاسخ‌ها به ده کُد اصلی انجامید و بسامد هر کُد محاسبه شد. نتایج نشان داد که حیا مانعی برای ابرازگری نیست؛ بلکه چارچوبی تفسیرگر فراهم می‌کند تا نشانه‌های غیرکلامی به‌درستی خوانده شوند. کُد «زمینه‌مندی فرهنگی» بیشترین فراوانی را داشت و اهمیت سازگار کردن تماس چشمی، فاصله ی فیزیکی و ژست‌ها با فرهنگ مخاطب را تأکید کرد. افزون بر دوازده عامل اجتماعی–هیجانیِ مدل کاظمی تبار و همکاران (۲۰۲۲)، سه بُعد نو «پوشش حرفه‌ای»، «حیا/مرزبندی ثابت» و «رفتار تطبیقی» شناسایی شد که نقش تعیین‌کننده‌ای در برداشت متقابل دارند. بر پایه ی داده‌ها و ادبیات، نه راهکار عملی برای تعادل میان حیا و NVC استخراج شد؛ از به‌کارگیری نشانه‌های خنثی مانند لبخند ملایم و تکان سرگرفته تا ثبات در سیاست‌های لمس و ارتقای هوش فرهنگی. این توصیه‌ها می‌تواند برای تیم‌های چندملیتی، مذاکره‌کنندگان و طراحان دوره‌های آموزشی ارتباطی سودمند باشد.

واژه‌های کلیدی: *ارتباط غیر کلامی، تعامل بهینه، حیا.*

Maedeh Assadat Kazemitabar*
Assistant Professor- Faculty of Psychology and Educational Scienses, University of Tehran, Tehran, Iran. *maedeh.kazemi@ut.ac.ir*
Asal Yazdanpanah
Student of Psychology, Department of Psychology and Educational Sciences, University of Tehran, Tehran, Iran.

Abstract

This study explores the overlap of two constructs—non-verbal communication (NVC) and modesty—in multicultural interactions. Twenty-four master's students (16 men and 8 women) from an Iranian technical university participated in a qualitative study and reported their experiences of simultaneously managing non-verbal cues and ethical boundaries. Content analysis of their responses yielded ten core codes, and the frequency of each code was calculated. The findings showed that modesty is not an obstacle to expression; rather, it provides an interpretive framework that allows non-verbal signals to be read correctly. The code "cultural contextuality" appeared most frequently, underscoring the importance of tailoring eye contact, physical distance, and gestures to the interlocutor's culture. In addition to the twelve social-emotional factors in the model of Kazemi-Tabar et al. (2022), three new dimensions—"professional attire," "consistent modesty/boundary-setting," and "adaptive behaviour"—were identified as decisive in shaping mutual perceptions. Drawing on the data and the literature, nine practical guidelines were distilled for balancing modesty and NVC, ranging from using neutral cues such as gentle smiles and head nods to maintaining stable touch policies and enhancing cultural intelligence. These recommendations can benefit multinational teams, negotiators, and designers of communication-skills training programmes. The study contributes methodologically by integrating qualitative frequency analysis with cross-cultural theory, and practically by offering an evidence-based checklist ready for managerial training modules.

Keywords: *Nonverbal Communication, Effective Collaboration, Modesty.*

نوع مقاله : پژوهشی | **دریافت : مرداد ۱۴۰۴** | **پذیرش: مهر ۱۴۰۴** | **ویرایش نهایی: آبان ۱۴۰۴**

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

مقدمه

ارتباطات بین‌فردی در دنیای پیچیده‌ی امروز فراتر از صرف تبادل کلمات است. بخش قابل‌توجهی از انتقال پیام‌ها از طریق رفتارهای غیرکلامی صورت می‌گیرد؛ یعنی زبان بدن، حالت چهره، تماس چشمی، تُن صدا، فاصله‌ی فیزیکی و سایر نشانه‌های غیرزبانی (هارلی، ۲۰۱۵[1]). تحقیقات علوم شناختی و پژوهش‌های اجتماعی نشان می‌دهد که این سیگنال‌های غیرکلامی می‌توانند مفاهیمی چون میزان توجه، احترام، قدرت، اعتماد یا تردید را منتقل کنند و بر میزان تأثیرگذاری گفتار مؤثر باشند (کاظمی‌تبار و همکاران، ۱۴۰۱؛ آمبدی و روزنتال، ۱۹۹۲[2]؛ بورگون، گوئررو و فلوید، ۲۰۲۱).[3] به‌طور مثال، اگر فردی با صدای یکنواخت صحبت کند، از تماس چشمی اجتناب نماید و بی‌قرار باشد، ممکن است علیرغم محتوای سنجیده‌ی کلامش چندان قابل‌اعتماد به نظر نرسد. این در حالی است که رفتار غیرکلامی مناسب می‌تواند پیام کلامی را تقویت کرده و گیرنده راحت‌تر به صداقت و اطمینان گوینده پی ببرد. در کنار رفتار غیر کلامی، مفهوم «حیا» به ویژه در جوامع مذهبی و فرهنگی خاص، چارچوبی برای حفظ مرزهای رفتاری و رعایت حرمت‌ها تعیین می‌کند که در تعاملات غیرکلامی نیز باید مورد توجه قرار گیرد. این مقاله تلاش دارد تا نقش رفتار غیرکلامی را در تعاملات بین‌فردی بررسی کرده و چگونگی توجه به آن برای بازدهی بیشتر در ارتباطات بین‌فردی را با رعایت حیا تحلیل نماید.

رفتار غیرکلامی و اهمیت آن در تعاملات انسانی

رفتارهای غیرکلامی یکی از پیچیده‌ترین و ظریف‌ترین وجوه ارتباطی انسان‌ها هستند. انسان‌ها پیش از تکلم، هزاران سال از رفتارهای غیرکلامی برای ارتباط استفاده می‌کردند. پژوهش‌های شناختی و اجتماعی گواه آن است که بخش زیادی از اطلاعات عاطفی و اجتماعی از طریق همین نشانه‌های غیرکلامی منتقل می‌شود (آمبدی و روزنتال، ۱۹۹۲[4]؛ اکمن و فریسن، ۱۹۷۱[5]). برآورد شده است که حتی بیش از نیمی از معنای ارتباط رو در رو می‌تواند از کانال‌های غیرکلامی کسب گردد (هارلی، ۲۰۱۵[6]). برای مثال، حالت چهره و زبان بدن در انتقال احساسات نقشی پررنگ‌تر از کلمات دارند. بدن ما ناخودآگاه بازتابی از وضعیت درونی، هیجانات، فرهنگ و حتی هویت ماست و حرکات بدن می‌تواند پیام‌های مثبت یا منفی نیرومندی را بدون استفاده از کلمات منتقل کند (ابوعرقوب و السرحن، ۲۰۱۹[7]). یک لبخند دوستانه یا همراه با پوزخند، تکان دادن سر به علامت تأیید یا مخالفت، تُن صدای آرام‌بخش یا عصبی، حالت گوش دادن فعالانه (مانند تماس چشمی متناوب و تکان‌دادن سر) و بالعکس بی‌توجهانه، ... هر کدام می‌توانند حامل پیامی واضح درباره‌ی علاقه‌مندی، احترام یا درک متقابل و موارد متعدد دیگری در تفسیر نوع ارتباط باشند (ابوعرقوب و السرحن، ۲۰۱۹). در حقیقت، ارتباط غیرکلامی اغلب اطلاعات مهمی برای درک بهتر پیام‌های کلامی به ما می‌دهد و در مواقعی که میان گفتار و رفتار تناقضی احساس شود، انسان‌ها معمولاً به رفتار غیرکلامی اعتماد بیشتری می‌کنند (هارلی، ۲۰۱۵) (همان تعبیر مشهور که «عمل از قول گویاتر است»). این ویژگی‌های ارتباط غیرکلامی نشان می‌دهد که برای داشتن تعامل مؤثر، صرف توجه به گفتار کافی نیست بلکه مهارت در ارسال و دریافت پیام‌های غیرکلامی نیز اهمیت دارد.

در یک مقاله اخیر، کاظمی‌تبار و همکاران (2022) به ۱۲ مورد از عوامل اجتماعی – هیجانی تیمی که با تحلیل مدالیته‌های مختلف رفتار غیرکلامی انجام دادند، رسیدند. این موارد شامل اعتماد، صداقت، تأثیرگذاری و قدرت، رضایت، احترام، حمایت و همدردی، توجه فعالانه و مشارکت، اعتماد به نفس، آمادگی قبلی و تسلط، تشخیص عکس‌العمل‌های بقیه در زمان صحبت، تشخیص اولویت‌ها و ارزش‌های بقیه حین ارائه، و تشخیص زمان‌بندی درست برای شروع صحبت‌های جدید است که نیاز به بحث و بررسی و همچنین متضاد هر کدام از ویژگی‌های مثبت فوق‌الذکر است. در جدول زیر رفتارهای غیرکلامی سیگنال دهنده چنین عوامل مهم اجتماعی – هیجانی گذاشته شده است.

جدول ۱- *رفتارهای غیر کلامی نشان دهنده عوامل اجتماعی – هیجانی مهم در تعامل با تیم (برگرفته از کاظمی تبار و همکاران، ۲۰۲۲)*

مقوله	تعریف	مثال	رفتار غیرکلامی همراه
اعتماد	باورِ این‌که طرف مقابل فرد را به خطر نمی‌اندازد؛ تبادل اطلاعاتی غیر از دانسته‌های مشترک؛	در آغاز مذاکره، با یادآوری همکاری‌های موفق گذشته فضایی سرشار از اعتماد ایجاد کردیم.	لبخند، شوخ‌طبعی، رفتار خوش و همدلی.

1 Hurley, C. ,2015
2 Ambady & Rosenthal, 1992
3 Burgoon et al., 2021
4 Ambady & Rosenthal, 1992
5 Ekman & Friesen, 1971
6 Hurley, C. ,2015
7 Abu-Arqoub & Alserhan, 2019,

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

	امتیاز دادن هم‌زمان با امتیاز گرفتن.		
سوءظن	باور به این‌که طرف مقابل صادق نیست و فقط منافع خویش را در نظر دارد؛ تغییر مداوم وعده‌ها.	/احساس کردم قابل‌اعتماد نیست، چون گاهی به‌راحتی از خواسته‌های قبلی‌اش می‌گذشت.	عجول‌بودن هنگام ارائه ی پیشنهاد، تماس چشمی اندک، حرکات سریع چشم.
صداقت	راست‌گویی؛ فریب ندادن.	رفتار، صدا و نکاتی را که بر آن‌ها پافشاری می‌کرد کنار هم گذاشتم تا درباره‌ٔ صداقتش حدس دقیقی بزنم.	واکنش‌های مناسب در شرایط مختلف(مثلاً شادی هنگام بحث برای معامله بهتر(
فریب	کاملاً صادق نبودن؛ ارائه اطلاعات نادرست.	به ظاهر همکاری می‌کرد اما در واقع فریبم می‌داد؛ رقمی که پیشنهاد دادم سقف ممکن بود اما او مدام نقش بازی می‌کرد.	لبخند مبهم (پوزخند) حرکات سریع چشم، لرزش صدا هنگام لبخند (نشانه استرس) گذار سریع از لبخند به اندوه.
نفوذ و قدرت	پافشاری بر ارزش‌های مشترک، پشتکار، جایگاه بالاتر، توانایی تحت فشار گذاشتن طرف مقابل، مدیریت روند و حجم بحث روی هر موضوع.	وقتی بر ارزش‌های مشترک تأکید می‌کردیم مذاکره دوستانه‌تر می‌شد ... و هرگاه احساس می‌کردم او قدرت زیادی در موضوعی دارد، مجال اظهارنظر به وی نمی‌دادم.	ظاهر مطمئن، آرام، نگاه مستقیم به صفحه، نشستن صاف با دست‌های متقاطع، صدای قاطع.
اقتدار پایین و تصمیم ناپایدار	تحت تأثیر قرار گرفتن و امتیاز دادن؛ قرار داشتن در جایگاه ضعیف‌تر.	گاهی طرف مقابل بیش از حد همدل می‌شد ... نمی‌توانست چانه بزند و امتیاز می‌داد.	خم‌شدن به عقب برای نشان تسلیم، تکان دائم سر در پذیرش، صدای آهسته.
رضایت	شاد، خرسند و بهره‌مند از موقعیت.	وقتی پیشنهاد من نهایی شد با رضایت لبخند زدم.	لبخند شاد.
ناامیدی	انتقادگری، خستگی و فرسودگی.	پیشنهادهای نامعقول طرف مقابل مرا خسته می‌کرد و باید برای هر جزئی چانه می‌زدم.	چهره اندوهگین و ناراضی، فرو رفتن در صندلی، نگاه رو به پایین با لب‌های برآمده.
احترام	گوش‌دادن بی‌پیرایه و در نظر گرفتن طرف مقابل.	گوش‌دادن دقیق باعث شد مذاکره روان بماند ... شکیبایی از عصبانیت ما جلوگیری کرد.	توجه و آرامش هنگام صحبت طرف مقابل؛ وارد نشدن در حرف او.
بی‌احترامی	واکنش‌های بی‌ادبانه هنگام صحبت دیگری؛ تلاش بی‌وقفه برای سهم بیشتر.	سریع حرفم را قطع می‌کرد و مخالفت می‌نمود ... حتی سعی در فهم نظرم نداشت.	عدم نگاه به طرف، بالا بردن ابرو و پوزخند، صحبت بلند یا فریاد، تکان مکرر سر، اشاره با انگشت.
حمایت و همدلی	حساسیت میان‌فردی؛ در نظر گرفتن ملاحظات طرف مقابل.	بخش دولتی گاهی همدل شده و می‌کوشید طرف مقابل را راضی کند.	ظاهر مهربان با توجه کامل، لبخند و تکان سر، دست‌ها باز.
خودمحوری	عدم همکاری؛ توجه صرف به منافع خود.	سماجتش گرفتن امتیاز را سخت می‌کرد و برای هر حرفم بهانه‌ای برای مخالفت می‌آورد.	سرسختی بیش از حد و مخالفت برای سهم بیشتر.
توجه و درگیری	تمرکز؛ مذاکره فعال نه منفعل.	براساس رفتار او در مذاکره مقاصدش را می‌فهمیدم.	خم‌شدن به جلو، پاسخ بی‌درنگ، تکرار نکردن کلام طرف.
حواس‌پرتی	پیگیری‌نکردن جریان بحث؛ فراموشی گفته‌های قبلی خود یا طرف مقابل.	گاهی حواس‌پرت بودم و او هوشیار؛ این باعث شد امتیاز اضافه بدهم.	ظاهر سردرگم، وارسی مداوم یادداشت‌ها، دهان نیمه‌باز.
اعتمادبه‌نفس	سخن گفتن آرام، مطمئن و مستدل.	با شوخی و طنز حرف می‌زد و از طرح ایده‌آل اولیه فاصله می‌گرفت.	آرامش و جدیت در صدا، چهره و حرکات بدن.
استرس	نگران و ترسان بودن.	می‌دانستم نباید فریبم برملا شود و همین مرا مضطرب نشان می‌داد.	گاز گرفتن لب، صدای لرزان، پرهیز از نگاه مستقیم، بستن چشم و نگاه به پایین، نفس عمیق.
آمادگی	برنامه‌ریزی و پیش‌بینی؛ داشتن راهبرد و هدف روشن؛ آمادگی پاسخ.	همه‌چیز طبق برنامه و پیش‌بینی من پیش رفت.	قاطعیت در سخن، نگاه مداوم به صفحه، ظاهر مطمئن.
جست‌وجوی سردرگم اطلاعات	فریب خوردن، تأیید اشتباه داده‌ٔ نادرست، مراجعه‌ٔ مکرر به یادداشت‌ها.	برای پیشنهادهای متفاوت آماده نبودم و محتاط و تدافعی رفتار کردم.	ظاهر سردرگم، بررسی مداوم یادداشت‌ها، گاز لب، تغییر راهبرد پی‌درپی.

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

تشخیص واکنش‌های طرف	درک احساسات، عواطف و واکنش‌های طرف مقابل.	با دقت به حرکات بدن و حالات چهرهٔ طرف می‌توان دریافت چه احساسی دارد.	تغییرات چهره و وضعیت بدن؛ بالا و پایین رفتن سریع ابرو یا لبخند و تکان سر کوتاه.
درک اولویت‌های طرف	فهم نیت‌ها، خطوط قرمز و نقاط حساسِ بیان‌شده یا ناگفته طرف.	تغییر چهره او هنگام پیشنهاد رقم بالا یا پایین، اهمیت موضوع را نشان می‌داد.	لبخند، حرکت سر و ابرو، یادداشت‌برداری، تُن صدا و سکوت.
زمان‌بندی بهتر در بحث‌های جدید/جمع‌بندی	توجه به جریان مذاکره برای طرح یا عدم طرح برخی نکات جهت حصول توافق؛ ادامه یا خاتمهٔ بحث به‌موقع.	وقتی مذاکره به بن‌بست می‌رسید، نقطهٔ جدیدی مطرح می‌کرد و پیشنهاد تغییر محور می‌داد.	تعویق کوتاه در بیان نظر یا انتقاد، تغییر موقت موضوع بحث.

مفهوم حیا و تأثیر آن بر رفتار غیرکلامی در فرهنگ اسلامی:

همانطور که در بخش قبل تشریح شد، غنای ارتباطات غیرکلامی برای تعامل بهینه بسیار مشهود است. مطالعات در حوزه‌های علوم شناختی و روان‌شناسی اجتماعی نشان داده‌اند که بخش بزرگی از معنا و نیت در ارتباط انسانی از طریق سیگنال‌های غیرکلامی منتقل می‌شود، از جمله حالت‌های چهره (Facial expressions)، ژست‌ها و حرکات بدن (Gestures, Posture)، تماس چشمی (Eye contact)، فاصله فیزیکی (Proxemics) و تن صدا (Tone, Pitch, Intonation) (بورگون و همکاران، ۲۰۲۱؛[1] اکمن و فریسن، ۱۹۷۱؛[2] شِرر، ۲۰۰۳[3]). این سیگنال‌ها می‌توانند علاقه، صداقت، قدرت، شک، خشم، احترام و موارد دیگر که در جدول ۱ ارائه شد را سریع‌تر از کلام منتقل کنند (آمبدی و روزنتال،[4] ۱۹۹۲؛ پترسون و همکاران، ۲۰۲۳[5]).

اما نکته حائز اهمیت این است که جدای از شخصیت و ارزش‌های فردی، نحوه‌ی بروز و تفسیر رفتارهای غیرکلامی به‌شدت تحت تأثیر فرهنگ و عرف اجتماعی است (ابو-عرقوب، ۲۰۲۰[6]؛ پترسون و همکاران، ۲۰۲۳). آنچه در فرهنگی، مودبانه و نشان احترام و حفظ حریم متقابل تلقی می‌شود، ممکن است در فرهنگی دیگر بی‌ادبی یا نامناسب یا پا گذاشتن در حریم طرف مقابل تعبیر گردد (پَنگ، ژو، و چو، ۲۰۲۴[7]؛ رملند، جونز و برینکمن، ۱۹۹۵[8]). در عموم جوامع غربی، نگاه مستقیم در حین صحبت نشانه‌ی صداقت و توجه است و حتی به کودکان آموخته می‌شود که هنگام صحبت به چشم‌های طرف مقابل نگاه کنند (کاردن، ۲۰۰۸[9]). اما در عموم فرهنگ‌های آسیایی، خیره شدن طولانی به چشم افراد دیگر، به‌ویژه اگر بزرگ‌تر یا جنس مخالف باشند، می‌تواند بی‌احترامی یا گستاخانه تلقی شود (آلتینیلکن، ۲۰۲۲[10]؛ سوروکوفسکا و همکاران، ۲۰۱۷).[11] در فرهنگ اسلام، تماس چشمی مستقیم بین زن و مرد ممکن است با مفاهیم حیا و وقار در تعارض باشد یا فاصله‌ی فیزیکی کم ممکن است حریم شخصی را نقض کند (آلتینیلکن، ۲۰۲۲؛ سوروکوفسکا و همکاران، ۲۰۱۷). به طور خاص در فرهنگ اسلام، حیا از مفاهیم بسیار ارزشمندی است که کمک می‌کند افراد ارتباط غیرکلامی خود با نامحرم را محدود نگه دارند تا حریم افراد حفظ بماند و سلامت ارتباط‌ها تضمین شود.

در متون اسلامی، حیا فضیلتی چندبعدی است که هم بعد درونیِ «حس حضور خدا» و هم جلوه‌های بیرونیِ وقار در گفتار و کردار را در بر می‌گیرد. پژوهش‌های کلاسیک بر مبنای حدیث «إنَّ لِكُلِّ دِينٍ خُلُقًا، وخُلُقُ الإسلامِ الحَياءُ» نشان می‌دهند حیا «احساس شرم پیش‌گیرانه» است که فرد را از ارتکاب فعل ناپسند بازمی‌دارد و در ادبیات اخلاقی اسلامی محور بسیاری از فضائل دیگر تلقی می‌شود. مطالعات بین‌رشته‌ای تازه‌تر، حیا را «احساس اخلاقیِ بنیادی» می‌نامند که وجدان فردی، کرامت شخصی و مسئولیت اجتماعی را به هم پیوند می‌دهد و آن را به سازوکاری بازدارنده در برابر افکار نادرست و رفتارهای فراتر از حریم تبدیل می‌کند (سادات موسوی، ۲۰۱۳[12]). کارکردهای بازدارنده، پرورشی و اجتماعی سبب شده‌اند حیا در روایات «تمام دین» خوانده شود و پژوهشگران معاصر آن را ستون نظم اخلاقی و سلامت روان جامعه بدانند (دانیش، ۲۰۲۰).[13] مطالعات فرهنگ‌پژوهی بر نحوه تعامل مردان و زنان مسلمان نشان می‌دهد حیا به‌منزله ی اصلِ بنیادی، انتخاب حجاب و حدود تعامل

1 Burgoon et al., 2021
2 Ekman & Friesen, 1971
3 Scherer, 2003
4 Ambady & Rosenthal, 1992
5 Patterson et al., 2023
6 Abu-Arqoub & Alserhan, 2019
7 Pang , Zhou & , Chu , 2024
8 Remland , Jones & , Brinkman , 1995
9 Cardon, 2008
10 Altinyelken, 2022
11 Sorokowska et al., 2017
12 Sadatmoosavi, 2013
13 Danish, 2022

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

غیرکلامی (نگاه و صدا و ...) را هدایت می‌کند و به باورپذیری هویت دینی در فضاهای عمومی مشروعیت می‌بخشد (بولانور، ۲۰۰۶[1]). این شواهد، حیا را نه تعارفی صرف، بلکه هسته‌ای اخلاقی می‌نمایانند که نظام ارزش‌های اسلامی را در حوزه‌های فردی و جمعی یکپارچه می‌سازد.

حیا، به‌منزله نوعی خودمهارگری اجتماعی–هیجانی، در پژوهش‌ها واجد سه کارکرد هم‌افزا دانسته شده است: نخست، در حیطه ی فردی با تقویت هوش هیجانی و عزت‌نفس، بهزیستی ذهنی را ارتقاء می‌دهد؛ به‌گونه‌ای که افراد متواضع از طریق واسطه‌گری این دو سازه رضایت زندگی بالاتری گزارش کرده‌اند (ژنگ و وو، ۲۰۲۰[2]). دوم، در سطح اجتماعی، تواضع صریح اعتماد و تمایل به همکاری را در کنش‌های گروهی افزایش می‌دهد و از دلایل مؤثر بر پایداری سرمایه ی اجتماعی شناخته شده است (سرنا، باراش و اسمال، ۲۰۲۲[3]). سوم، در موقعیت‌های حساس بین‌فردی (مانند پزشکی و سلامت) رعایت حد حیا (مثلاً ترجیح مراقب هم‌جنس و حفظ حریم بدن) ارزش ها و احساس کرامت بیمار مسلمان را حفظ کرده و پیوند درمانی را تسهیل می‌کند (ساهروالا، ۲۰۲۱[4]). افزون بر این، داده‌های تجربی نشان می‌دهد متواضع‌بودن با انگیزش درونی رفتارهای یاریگرانه در بازی‌های اقتصادی همبستگی مثبت دارد، به‌طوری‌که بازیگران فروتن پاداش گروهی بیشتری کسب می‌کنند (هیلبیگ و تستلر، ۲۰۰۹). مرور نقش هیجان‌های اخلاقی حاکی است که شرم و حیا مانند سامانه ی بازدارنده ی پیش‌گیرانه عمل کرده و فرد را پیش از ارتکاب کنش مغایر با هنجار متوقف می‌سازند؛ از این رو ستون نظم اخلاقی جوامع محسوب می‌شوند (کلتنر و هیت، ۱۹۹۹[5]). به‌طور خلاصه، یافته‌های بین‌رشته‌ای نشان می‌دهد حیا همزمان سلامت روان، اعتماد اجتماعی و کرامت فردی را نگه می‌دارد و بدین دلیل فضیلتی ارزشی در قلمرو فردی و جمعی است و می‌تواند در تعاملات اجتماعی بسیار تأثیرگذار باشد.

با توجه به مباحث مطرح‌شده، طبق تحقیقیات علوم شناختی، در بهینه کردن تعاملات مهم است که طرفین تعامل نسبت به تعامل های غیر کلامی همدیگر علاوه بر محتوای کلامی هوشیار باشند چرا که مواردی چون میزان توجه، احترام، قدرت و ا طمینان و ... تا حدی قابل برداشت است. همچنین رفتار غیرکلامی می‌تواند بر میزان تاثیرگذاری کلام موثر باشد. در این شرایط چگونه می‌توان در تعاملات هم از رفتار غیر کلامی کمک گرفت هم هوشیار به مساله‌ی حیا (چه در جوامع مسلمان چه غیر آن) بود؟ بنابراین دستیابی به تعادلی ظریف میان استفاده‌ی بهینه از ارتباط غیرکلامی و رعایت ارزش‌های فرهنگی/مذهبی نیاز است. تحقیق پیش رو به ما در یافتن این تعادل ظریف کمک می کند.

روش

در این پژوهش ۲۴ نفر (۱۶ مرد و ۸ زن) از دانشجویان ارشد یکی از برترین دانشگاه های صنعتی ایران در رشته مدیریت و رفتار سازمانی بطور داوطلبانه در این تحقیق شرکت کردند. محدوده سنی دانشجویان بین ۲۱ تا ۳۰سال بود و پیشینه فرهنگی همه ایشان از جامعه شرقی و اسلامی (از کلان شهرها و اقصا نقاط ایران) بود. به ایشان یک فایل ورد آنلاین حاوی پرسشی راجع به سوال تحقیق اعطا شد و ایشان بدون محدودیت زمانی یا محدودیت در نگارش تعداد کلمات نظر خود را ثبت کردند. جواب ها بصورت کیفی و کمی بررسی شد و با در نظر گرفتن ادبیات حوزه حیا و ارتباطات غیر کلامی و نتایج تحقیق، لیستی از روش ها و راهکارهای قابل استفاده برای رسیدن به این تعادل ساخته شد.

یافته ها

تحلیل کیفی مصاحبه‌ها نشان داد که دانشجویان «حیا» را یکی از نشانه های «ارتباط غیرکلامی» می‌دانند که در صورت آگاهی فرهنگی و خودنظارتی می‌تواند منجر به ارتباطی محترمانه و اثربخش شود. مشارکت‌کنندگان بارها تأکید کردند که پیام‌های غیرکلامی (از تماس چشمی تا نوع پوشش) در انتقال مفاهیمی مانند احترام، اعتماد، مرزبندی، ... نقش دارند و بی‌توجهی به تفاوت‌های فرهنگی و ارزشی، منبع اصلی سوءبرداشت است و باعث می شود نتوانند به درستی از این رفتارهای غیر کلامی برای ارتباط موثر استفاده کنند. بیشترین بسامد کدها مربوط به «زمینه‌مندی فرهنگی-CC» بود. دانشجویان پیوسته اشاره کردند که پیش از هر تعامل باید بدانیم طرف مقابل از چه فرهنگ/دینی می‌آید و متناسب با آن، میزان تماس چشمی(EC)، فاصله(SD)، لحن را تنظیم کنیم. تمایز میان فرهنگ‌های بافت‌بالا/پایین و اهمیت شناخت عرف سازمانی/ملی بارها تکرار شد. این حساسیت فرهنگی شرط لازم برای جلوگیری از سوءبرداشت و حفظ حیا دانسته شد. دانشجویان (به‌ویژه مردان) مساله حیا را در ۵۵ درصد مواقع در روابط زن و مرد مطرح کردند. از نگاه آنان، خودِ «حیا» یک پیام غیرکلامی است که حد و حدود را مشخص می‌کند و تمرکز بر کار را افزایش می‌دهد.

1 Boulanoua, 2006
2 Zheng & Wu, 2020
3 Srna , Barasch & , Small , 2022
4 Saherwala, 2021
5 Keltner & Haidt, 1999

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

همچنین شرکت‌کنندگان تأکید کردند «نمود حیا برای همه یکسان نیست». باید با توجه به سن، جنسیت، جایگاه و شخصیت طرف مقابل، رفتار غیرکلامی را «بهینه سازی» کرد. همچنین توصیه شد خطوط قرمز دینی/شخصی به‌صورت محترمانه اما روشن بیان و در طول زمان ثابت نگه داشته شود تا افرادی از فرهنگ های دیگر دچار سردرگمی نشوند و رفتارهای دوگانه را به‌عنوان بی‌احترامی تلقی نکنند.

از نتایج دیگر پوشش و ظاهر بود که به‌عنوان سیگنال‌های غیرکلامی (DR) مهم درک شد؛ از نظر دانشجویان، پوشش نامناسب می‌تواند برداشت «بی‌حیایی» یا «عدم جدیت» را برانگیزد. از سوی دیگر، فیدبک غیرکلامی (لبخند، حالات چهره، تکان سر) در تکمیل چرخه‌ی ارتباط حیاتی دانسته شد، و تاکید شد که تفسیر رفتارهای غیرکلامی بدون توجه به کُد فرهنگی ممکن است برعکس شود. بطور مثال در یک کنفرانس آنلاین، یک مدیر ایرانی برای نشاندادن توجه مدام سرش را تکان می‌دهد، اما همتای ژاپنی این حرکت را علامت موافقت قطعی برداشت می‌کند و بحث را زود می‌بندد. برعکس، بالا انداختن ابرو که در فرهنگ ایرانی صرفاً معنای متوجه شدم دارد، درحالیکه در برخی کشورها نشانه تردید یا نارضایتی تلقی می‌شود. در پایان، اکثر دانشجویان راه‌حل را در خودآگاهی و گفت‌وگوی صادقانه درباره‌ی ارزش‌ها دیدند؛ یعنی تعریف و انتقال چارچوب‌های شخصی با در نظر گرفتن خدود شرعی معمول و بدون افراط یا تفریط(HB)، تا تعامل‌ها بهینه و محترمانه باقی بماند. در ادامه، جدول کدهای استخراج شده از صحبت دانشجویان و پاسخ تک تک افراد، بدون اشاره به اطلاعات هویتی آنان ولی با ذکر جنسیت، آورده شده است. در انتها نیز، کد های استخراج شده از مصاحبه در جدول شماره ۵ درج شده است.

جدول شماره ۲-کد های استخراج شده از مصاحبه افراد

اختصار	نام کد	تعریف	کل	مرد	زن
CC	زمینه‌مندی فرهنگی (Cultural Context)	آگاهی و تطبیق رفتار غیرکلامی با توجه به فرهنگ، دین، ملیت، عرف سازمانی و موقعیت طرف مقابل.	12	6	6
EC	تماس چشمی مدیریت‌شده (Eye Contact)	استفاده از تماس چشمی به‌صورت کوتاه، متناوب و هدفمند؛ پرهیز از زل‌زدن یا نگاه طولانی که می‌تواند مرزهای حیا یا راحتی مخاطب را نقض کند.	9	5	4
SD	فاصله اجتماعی مناسب (Social Distance/Proxemics)	حفظ فاصله‌ی فیزیکی متناسب با فرهنگ و رابطه؛ نه آن‌قدر نزدیک که مزاحمت تلقی شود و نه آن‌قدر دور که سردی و بی‌اعتنایی برداشت شود.	3	2	1
TH	مدیریت لمس/مصافحه (Touch/Handshake)	کنترل یا جایگزینی تماس بدنی (مثل دست‌دادن) بر اساس قواعد حیا و حساسیت‌های فرهنگی؛ استفاده از ژست‌های محترمانه‌ی جایگزین.	7	2	5
DR	پوشش و ظاهر به‌عنوان سیگنال (Dress/Visual Representation)	درک و به‌کارگیری پوشش، رنگ و آراستگی ظاهری به‌عنوان پیام غیرکلامی درباره‌ی احترام، حرفه‌ای‌بودن و رعایت حیا.	5	2	3
PA	شخصی‌سازی و تطبیق رفتاری (Personalization/Adaptation)	تنظیم سبک ارتباط غیرکلامی با توجه به سن، جنس، جایگاه، شخصیت و نیازهای فرد مقابل؛ پرهیز از نسخه ی واحد برای همه.	5	4	1
HB	حیا و مرزبندی اخلاقی (Modesty/Boundary Setting)	تعریف، اعلان و پایبندی به خطوط قرمز دینی/ارزشی در رفتار غیرکلامی؛ حیا به‌عنوان پیام ضمنیِ تعیین حدود تعامل.	9	7	2
FB	فیدبک غیرکلامی (Nonverbal Feedback)	استفاده از نشانه‌هایی مانند لبخند، تکان سر و حالات چهره برای بازخورددهی و تکمیل چرخهٔ ارتباط، با درنظرگرفتن کدهای فرهنگی.	1	1	0
GW	حسن‌نیت و اعتمادسازی (Goodwill/Trust)	نمایش صداقت و نیت خیر از طریق ثبات رفتاری و نشانه‌های غیرکلامی، برای کاهش سوءبرداشت و افزایش پذیرش مرزها.	5	4	1
BL	تعادل حیا و اثربخشی (Balance)	یافتن و حفظ تعادل بین رعایت حیا/مرزها و بهره‌گیری از ارتباط غیرکلامی مؤثر؛ پرهیز از افراط و تفریط.	5	3	2

همچنین در مرور ادبیات اشاره شد که کاظمی‌تبار و همکاران (۲۰۲۲) با تحلیل مدالیته‌های غیرکلامی دوازده بُعد اجتماعی–هیجانی تیمی را استخراج کردند. تحلیل مصاحبه‌های حاضر نشان می‌دهد افزون بر آن دوازده عامل، سه بُعد نو—پوشش و ظاهر، حیا/مرزبندی اخلاقی و شخصی‌سازی رفتار—در تجربه تیم‌های چندفرهنگی نقشی تعیین‌کننده دارند. جدول زیر(جدول شماره ۳) نسخه ی به‌روزشده ای است که ردیف‌های ۱۳ تا ۱۵ را به عوامل پیشین می‌افزاید.

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

جدول شماره ۳- جدول مدالیته های غیرکلامی افزون شده بر یافته های کاظمی‌تبار و همکاران (۲۰۲۲)

شماره	ویژگی تیمی (+)	ویژگی تیمی (-)
۱	اعتماد	شک و بی اعتمادی
۲	صداقت	دروغ
۳	تاثیرگذاری و قدرت	قدرت کم و تاثیرپذیری
۴	رضایت	نارضایتی
۵	احترام	بی احترامی
۶	حمایت و همدردی	خودخواهی و عدم حمایت
۷	توجه فعالانه و مشارکت	بی توجهی
۸	اعتماد به نفس	عدم اعتماد به نفس، عدم قطعیت، استرس و اضطراب
۹	آمادگی قبلی و تسلط	عدم آمادگی قبلی، به دنبال داده هایی گشتن برای ادامه بحث
۱۰	تشخیص عکس العمل های بقیه حین صحبت	سر در لاک خود بودن حین صحبت و تشخیص ندادن عکس العمل هلی بقیه
۱۱	تشخیص اولویت ها و ارزش های بقیه حین ارائه	حین ارائه تشخیص ندادن اولویت ها و ارزش های بقیه
۱۲	تشخیص زمانبندی درست برای شروع بحث در مورد موضوعات جدید	عدم تشخیص شرایط و پیش کشیدن موضوع جدید درحالیکه موضوع (های) قبل هنوز به جمع بندی نرسیده
۱۳	پوشش حرفه‌ای و متناسب با فرهنگ	پوشش نامناسب وبدون توجه به زمینه و فرهنگ
۱۴	حیا و مرزبندی ثابت	بی‌حیایی / استاندارد دوگانه
۱۵	رفتار تطبیقی و شخصی سازی شده	رفتار قالبی / یکسان‌سازی

در ادامه، بر اساس پیشنهادهای موجود در ادبیات ارتباطات (کاردن، ۲۰۰۸[1]؛ پَنگ، ژو و چو، ۲۰۲۴[2]؛ رملند، جونز و برینکمن، ۱۹۹۵[3]) و آنچه از تحقیق ما به دست آمد، ۹ راهکار برای تعادل بین حیا و رفتار غیرکلامی به وجود آمد:

۱. **استفاده از نشانه‌های غیرکلامی جهانی یا خنثی:** برخی پیام‌های غیرکلامی در اکثر فرهنگ‌ها بار معنایی مثبتی دارند و می‌توان بدون نگرانی از سوءتفاهم از آن‌ها بهره برد. لبخند ملایم بدون نگاه مستقیم، تکان‌دادن سر به علامت تأیید یا خوشامد بدون خیره شدن، حفظ حالت چهره‌ی دغدغه‌مند و پیگیر (مانند گوش دادن و یادداشت‌برداری) از این جمله‌اند. این حرکات می‌توانند حُسن نیت و توجه را منتقل کنند بدون آن‌که مغایرتی با متانت و وقار داشته باشند (هِس، بوپره و چونگ، ۲۰۰۲[4]؛ کریس و همکاران، ۲۰۱۶[5]). دانشجویان نیز بر این نکته تأکید داشتند؛ یکی از دانشجویان در این باره تصریح کرد: *طرز نشستن یا حالتِ صورت و ابروها می‌تواند برداشت طرف مقابل از احترام را عوض کند* (F7) و دانشجوی دیگری یادآور شد: *نوع پوشش و حالات چهره و بدن می‌تواند بر نتیجه‌ی جلسه اثر بگذارد* (A4).

۲. **تنظیم تماس چشمی:** ارتباط چشمی به میزان متعادل یکی از مهم‌ترین ابزارهای غیرکلامی برای نشان‌دادن گوش‌سپردن و صداقت است. توصیه می‌شود برای رعایت حیا، افراد تماس چشمی را نه کاملاً قطع کنند و نه خیره شوند؛ همان‌طور که شرکت‌کننده A8 اشاره کرد، می‌توان نگاه را به‌طور متناوب بین چشم‌های طرف مقابل و سایر نقاط (مانند اسناد روی میز یا یادداشت‌برداری) چرخاند. بدین ترتیب هم طرف مقابل احساس می‌کند به صحبت‌هایش توجه می‌شود، و هم از خیره شدن طولانی پرهیز شده است (نکته‌ای که شرکت‌کننده A4 نیز به آن اشاره کرد). این رویکرد در سخنرانی‌ها و جلسات نیز مفید است: به‌جای زل‌زدن مستقیم به یک یا چند نفر، توصیه می‌شود نگاه خود را در جمع بچرخانیم یا کمی بالاتر از سطح چشم حضار را بنگریم تا هم اصل ادب و حیا رعایت شود و هم مخاطبان احساس ارتباط بگیرند (آرگایل و دین، ۱۹۶۵[6]؛ کلینکه، ۱۹۸۶[7]).

۳. **رعایت فاصله‌ی مناسب و حرمت فضای شخصی:** همواره باید به زبان فاصله در فرهنگ مقابل دقت کرد. اگر با فردی از فرهنگی مواجه‌ایم که فاصله‌ی بیشتری را می‌پسندد (مثلاً می‌دانیم که از یک کشور اروپای شمالی یا فرهنگ محافظه‌کار است)، سعی کنیم به حریمش وارد نشویم و اندکی فاصله را حفظ کنیم. برعکس، در برخورد با افرادی از فرهنگ‌های صمیمی‌تر (مثلاً کشورهای عربی یا لاتین)، افراد ممکن است فاصله‌ی بیش از حد ما را حمل بر سردی کنند؛ پس می‌توانیم قدری نزدیک‌تر بایستیم بی‌آنکه از حدود خود خارج شویم. شناخت حدود فضای شخصی طرف مقابل و تنظیم

1 Cardon, 2008
2 Pang , Zhou & , Chu , 2024
3 Remland , Jones & , Brinkman , 1995
4 Hess , Beaupré & , Cheun, 2002
5 Krys et al, 2016
6 Argyle & Dean, 1965
7 Kleinke, 1986

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

فاصله، نشان‌دهنده‌ی درک و احترام ما به اوست (رملند و همکاران، ۱۹۹۵[1]؛ سوروکوفسکا و همکاران، ۲۰۱۷؛[2] هایدوک، ۱۹۸۳[3]). در همین رابطه، شرکت‌کننده‌ی A7 به فرهنگ جوامع مسلمان اشاره می‌کند و می‌گوید: *برای مثال در روابط بین دو جنس مختلف در جوامع مسلمان باید توجه کرد که به حریم خصوصی افراد وارد نشویم و به آن احترام بگذاریم.*

۴. **دست‌دادن و تماس بدنی در چارچوب آداب فرهنگی:** درباره‌ی مصافحه (دست دادن)، می‌شود صریح و محترمانه این موضوع را در تعاملات کاری بیان کرده و با زبان بدن مودبانه دیگری جایگزین کرد. برای نمونه، با لبخند، تکان سر یا گذاشتن دست روی سینه سلام شود. در این رابطه یک دانشجوی مرد تصریح کرد: *در ارتباط با یک زن دست دادن قابل استفاده نیست و باید ژست دیگری را جایگزین کرد* (F1) و دانشجویی دیگر افزود: *چون مسلمان هستیم، باید در دست دادن با نامحرم حدود خود را رعایت کنیم* (A11). پژوهش‌ها نشان می‌دهد بسیاری از غیرمسلمانان وقتی دلیل مذهبی این رفتار را بفهمند، آن را می‌پذیرند و حتی از ژست‌های جایگزین استقبال می‌کنند. نکته مهم، عدم دوگانگی افراد است (مثلاً هر از گاهی دست بدهند یا ندهند) که در تسریع این شناخت و ایجاد محیط پذیرنده برای حضور انواع ارزش‌ها کمک‌کننده است. نیز توضیح کوتاه یا پیش‌آگاهی می‌تواند از هرگونه دلخوری یا سوءبرداشت جلوگیری کند، برای مثال مدیر مسلمان به همکاران جدید خود بگوید که مطابق فرهنگش دست نمی‌دهد (ابوعرقوب و السرحن، ۲۰۱۹[4]؛ آلتینیلکن، ۲۰۲۲[5]). بنابراین در مجموعه های چند ملیتی با تنوع ارزش های فردی (Unisef, the World Bank, ...) شناخت کافی نسبت به مرزهای ارتباط با فرد مقابل (چه در رده های پایین سازمانی، چه در رده های بالا و سطوح مدیریت) در شکل گیری و تداوم تعاملات بهینه بسیار موثر است. طبق تجربه زیسته افراد متعدد، تفاوت در ارزش های افراد و تنوع و diversity اولویت بالاتر و ارزش جا افتاده تری نسبت به همسان بودن افراد دارد، و احترام و همبستگی جمعی بیشتری به همراه می آورد چرا که تنوع ارزشی در شناخت و ترغیب طیف وسیعتری از مخاطب می تواند تاثیرگذار باشد و در راستای افزایش عملکرد گروهی است. یکی از اساتید ایتالیایی نویسنده اول در این حوزه فردی بسیار توانمند است. وی عموما به اقتضای رتبه بالا و بین المللی بودن دانشگاهش، دانشجویانی از اقصا نقاط دنیا با فرهنگ ها و ارزش های مختلف و ادیان متفاوت (یهودیت، مسیحیت از فرق مختلف، مسلمان شیعه و سنی، بودا، ...) پذیرش می کند. ایشان در تعامل با هر کدام از دانشجویان طوری هوشمند است که عموما همه احساس تعلق و حضور دارند. همین استاد به برترین متخصصینی که در کنفرانسهای علمی با ایشان و دانشجویان ایشان دیدار می کنند پیش اطلاعی از تفاوت های فرهنگی دانشجویانش در تعاملات غیر کلامی می دهد و این تاکنون باعث ایجاد احترام ویژه و خاطرات خوب ماندگار بین افراد شده است.



۵. **توجه به ژست‌ها و حرکات ممنوعه:** برخی حرکات بدن در فرهنگ‌های گوناگون بار ارزشی بسیار متفاوتی دارند (مک‌دنیل و اندرسن، ۱۹۹۸[6]؛ رِملند و همکاران، ۱۹۹۵[7]). اشاره کردن با انگشت سبابه، نشان دادن کف پا یا کف کفش، بالا بردن انگشت اشاره به حالت تأکید دستوری و امثال آن در بعضی فرهنگ‌ها توهین‌آمیز یا ناشایست تلقی می‌شوند. مثلاً در فرهنگ شرقی، نشستن به صورت پا روی پا مقابل افراد محترم، ناپسند شمرده می‌شود. همین نکته در داده‌های میدانی ما دیده شد؛ یکی از دانشجویان یادآور شد: *برخی حرکات دست مثل بالا آوردن انگشت اشاره برای تأکید پسندیده نیست و در بعضی فرهنگ‌ها حتی بی‌ادبی به شمار می‌آید* (F1)، و مشارکت‌کننده‌ی دیگری توضیح داد: *در بعضی فرهنگ‌ها افراد برای تأکید یکدیگر را در آغوش می‌گیرند، اما در فرهنگ اسلام این حرکت نادرست و توهین‌آمیز تلقی می‌شود.*

۶. **حیا در کلام:** در **بُعد زبانی**، گزینش لحن و واژگان فروتنانه همان‌قدر مرزهای اخلاقی را بازتاب می‌دهد که حرکات بدن؛ **نظریه‌ی ادب‌شناختی براون و لوینسون** نشان می‌دهد گویندگان برای حفظ حُرمت چهره‌ی مخاطب از راهبردهای کاهش تهدید کلامی مانند درخواست غیرمستقیم یا کاربرد ضمیر جمع محترمانه بهره می‌گیرند (براون و لوینسون، ۱۹۸۷[8]). یافته‌های علوم شناختیِ صوت نیز حاکی است که نشانه‌های آکوستیک—ارتفاع،

1 Remland et al., 1995;
2 Sorokowska et al., 2017
3 Hayduk, 1986
4 Abu-Arqoub & Alserhan, 2019
5 Altinyelken, 2022
6 McDaniel & Andersen, 1998
7 Remland et al., 1995
8 Brown & Levinson, 1987

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

زیروبم و گرمی صدا—مستقیماً بر ادراک اعتماد و قدرت اثر می‌گذارند؛ صدای یکنواخت و میانه می‌تواند صفت وقار را القا کند (مک‌الیر، تودوروف و بلین، ۲۰۱۴[1]). در داده‌های کیفی ما، دانشجویان همین نکته را تصدیق کردند: *می‌توانیم از تن صدای فرد استفاده کنیم تا احساس واقعی او را نسبت به سخنان خود در ارتباطی که با او می‌گیریم بفهمیم* (A6). *حواسمان به نحوه‌ی ارتباط کلامی باشد تا نشان دهد حیا در کلام جاری است* (A8) و *توصیه به کارگیری ضمیر جمع برای حفظ فاصله‌ی احترام و عدم صحبت متفرقه* (A3). این نگاه با مطالعات **ادب‌شناسی اسلامی** که گفتار نرم و پرهیز از خشونت زبانی را فضیلتی ارتباطی می‌داند هم‌راستاست (سادات موسوی، 2013[2]). حتی در محیط‌های دیجیتال، پژوهش‌های تجربه‌ی کاربری نشان می‌دهد تُن صدای متین و محترمانه اعتماد مخاطب را افزایش، و لحن تند یا شوخی دوپهلو امکان سوءبرداشت را تشدید می‌کند (موران، ۲۰۲۴[3]). از این رو، هماهنگی محتوا و لحن، کنترل زیروبم صدا و پرهیز از قطع سخن دیگری می‌تواند حیا در کلام را عملی کند و ضمن صراحت، اعتماد و احترام متقابل را ارتقا بخشد.

۷. **پوشش و ظاهر:** شواهد روان‌اجتماعی نشان می‌دهد نخستین برداشت مخاطب تا حد زیادی از روی لباس طرف مقابل شکل می‌گیرد؛ در فرهنگ‌های مختلف، لباس رسمی یا متناسب با هنجار فرهنگی به فرد اعتبار و اعتماد بیش‌تری می‌بخشد، در حالی که پوشش بسیار آزاد یا کلیشه‌ای ممکن است به برچسب بی‌جدیتی یا نقضِ حیا بینجامد (کوون، ۱۹۹۴[4]؛ رافائلی و پرَت، ۱۹۹۳[5]). همین نکته در داده‌های کیفی ما بازتاب داشت: *نوع پوشش و حالات بدن می‌تواند نتیجه‌ی جلسه را عوض کند... اگر پوشش بانوان مناسب نباشد ممکن است پیام بی‌حیایی بدهد* (F6)؛ *لباس نامناسب نشان می‌دهد فرد موقعیت‌شناس نیست یا حیا ندارد* (F2). بنابراین، انتخاب لباس حرفه‌ای و هماهنگ با بافت فرهنگی، بخشی از پیام غیرکلامی حیا و مرزداری است.

۸. **اصالت و ثبات در رفتار**: یک بدنه ی پژوهش نشان می‌دهد سازگاری در گفتار و کردار، شاخصِ قدرتمندِ اعتماد است؛ شرکت‌کنندگانی که پیام و رفتارشان بی‌تناقض باشد، معتبرتر ارزیابی می‌شوند و در مطالعات اقتصادی نیز بیش‌تر امتیاز می‌گیرند (وینکیلمن و نوواک، ۲۰۲۲[6]). نظریه‌ی استاندارد دوگانه توضیح می‌دهد که ناپایداری هنجاری—یعنی یک بار عمل کردن و بار دیگر پرهیز—می‌تواند به تفسیر منفی و احساس بی‌عدالتی بینجامد (فوشی، ۲۰۰۰[7]). همین مضمون در داده‌های ما تکرار شد؛ یکی از دانشجویان گفت: *اگر طرف مقابل ببیند رفتار من از ارزش‌های قلبی‌ام می‌آید و قصد بی‌احترامی ندارم، خطوط قرمز مرا می‌پذیرد... استاندارد دوگانه نداشتن شرط اعتماد است* (A8). بر این اساس، برای حفظ حیا و اعتبار حرفه‌ای، افراد باید مرزهای شخصی خود را صریح اعلام کنند و در تمام موقعیت‌ها بدون تناقض به آن پایبند بمانند؛ ثباتِ غیرکلامی—از لحن گرفته تا زبان بدن—پیام حسن‌نیت را تقویت کرده، از سوءتفاهم فرهنگی می‌کاهد و پیوند کاری را پایدار می‌سازد (لوریه و همکاران، ۲۰۱۷[8]).

۹. **تقویت هوش فرهنگی و همدلی:** در نهایت، کلید اصلی ارتباط موفق میان افراد با پیشینه‌های ارزشی متفاوت، احترام متقابل و هوشمندی فرهنگی است. هوش فرهنگی (CQ) به معنای توانایی درک و تطبیق با نشانه‌های فرهنگی مختلف است و پژوهش‌ها آن را برای رهبران و اعضای تیم‌های چندملیتی ضروری دانسته‌اند. هرچه شناخت ما از ارزش‌ها و حساسیت‌های طرف مقابل بیشتر باشد، بهتر می‌توانیم پیام خود را در قالبی منتقل کنیم که برای او قابل‌پذیرش و خوشایند باشد. همدلی کردن با طرف مقابل، اینکه خود را لحظه‌ای جای او بگذاریم و از دریچه‌ی فرهنگ و باورهای او به رفتار خود بنگریم، ما را در انتخاب بهترین واکنش غیرکلامی یاری می‌کند. برای مثال اگر فردی از سکوت‌های کوتاه بین کلام برای فکر کردن استقبال می‌کند (چون فرهنگش اینگونه است)، حرف او را تا اتمام قطع نمی‌کنیم. این ظرافت‌ها نشان‌دهنده‌ی درایت ارتباطی ماست و موجب می‌شود در عین رعایت حدود حیا و ادب، پیوند انسانی و حرفه‌ای قوی‌تری شکل دهیم (فرناندز-آباسکال و مارتین-دیاز، ۲۰۱۹[9]؛ روکشتول و همکاران، ۲۰۱۱[10]). دانشجویان نیز بر این نکته تأکید داشتند: *باید ببینیم با چه کسی تعامل می‌کنیم و فرهنگ او چیست؛ سپس رفتار خاصی اتخاذ کنیم* (A1) و *اول بقیه را بشناسیم و بعد رفتارمان را تنظیم کنیم تا معنی لبخند من و دیگری متفاوت فهمیده نشود* (A3).

بطور خلاصه رفتار غیرکلامی و رعایت حیا دو مؤلفه مهم و مکمل در تعاملات انسانی هستند که در صورت شناخت و مدیریت درست، می‌توانند به افزایش کیفیت ارتباطات کمک شایانی کنند. در محیط‌های چند فرهنگی، توجه به تفاوت‌های فرهنگی و مرزهای شخصی اهمیت بیشتری می‌یابد و عدم توجه به آن‌ها می‌تواند منجر به سوء تفاهم و تعارض گردد. با اتخاذ رویکردهای هوشمندانه، انعطاف‌پذیر و مبتنی بر احترام متقابل، می‌توان ارتباطی سازنده و مؤثر را در چارچوب حیا و رفتار غیرکلامی بهبود بخشید.

بحث و نتیجه‌گیری

1 McAleer, Todorov, & Belin, 2014
2 Sadatmoosavi, 2013
3 Moran, 2024
4 Kwon, 1994
5 Rafaeli & Pratt, 1993
6 Winkielman, P., & Nowak, A. 2022
7 Foschi, 2000
8 Lorié et al., 2017
9 Fernández-Abascal & Martín-Díaz, 2019
10 Rockstuhl et al., 2011

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

در این مطالعه، ما افزون بر تأیید مکمل‌بودن «حیا» و ارتباط غیرکلامی، آن را به‌صورت یک سازه‌ی عملیاتی و قابل‌کدگذاری وارد تحلیل کردیم؛ بدین معنا که حیا نه صرفاً یک پیش‌فرض فرهنگی، بلکه خودِ یک پیام غیرکلامی مرزبندی تلقی شد (HB) و بسامد و کارکردش در کنار دیگر ابعاد NVC سنجیده شد (آمبدی و روزنتال، ۱۹۹۲[1]؛ بورگون و همکاران، ۲۰۲۱[2]). همچنین با تدوین یک نقشه‌ی کدی **ده‌گانه** (CC, EC, SD, TH, DR, PA, HB, FB, GW, BL) و گزارش کمیِ تکرار هر کد، پلی بین رهیافت‌های کیفی و شاخص‌سازی نیمه‌کمّی ایجاد شد؛ رویکردی که در ادبیات پیشین کمتر درباره‌ی بافت‌های اسلامی و سازمان‌های چندفرهنگی دیده می‌شود (کاردن، ۲۰۰۸[3]؛ سوروکوفسکا و همکاران، ۲۰۱۷[4]؛ پترسون و همکاران، ۲۰۲۳[5]). ما علاوه بر تمایز بافت بالا/پایین، نشان دادیم چگونه می‌توان این تمایز را در سطح خرد (تعامل روزمره، ژست جایگزینِ دست‌دادن، تنظیم تماس چشمی) به دستورالعمل‌های عملی ترجمه کرد و از «نسخه واحد برای همه» پرهیز نمود (کیم و همکاران، ۱۹۹۸[6]). شکاف میان اهمیت نظری فیدبک غیرکلامی و بسامد کم آن در داده‌ها نیز به‌عنوان یک خلأ آموزشی مشخص شد و مسیر پژوهش‌های بعدی برای مداخله‌های آموزشی CQ/EQ و ارزیابی اثر آن‌ها بر کاهش سوءبرداشت‌ها ترسیم گردید (شِرر، ۲۰۰۳[7]؛ روکشتول و همکاران، ۲۰۱۱[8]).

یافته‌های این پژوهش نشان دادند که «حیا» و «ارتباط غیرکلامی» (NVC) از نگاه مشارکت‌کنندگان نه تنها متعارض نیستند، بلکه مکمل یکدیگرند؛ به‌شرط آن‌که افراد از بافت فرهنگی/ارزشی موقعیت آگاه باشند و مرزهای شخصی را شفاف و باثبات نگه دارند. این نتیجه با بدنه‌ی پژوهش‌های علوم شناختی و روان‌شناسی اجتماعی که بر اهمیت سیگنال‌های غیرکلامی در انتقال نیت، احساس و جایگاه اجتماعی تأکید می‌کنند، هم‌خوان است (آمبدی و روزنتال، ۱۹۹۲ ؛ بورگون و همکاران، ۲۰۲۱[9]؛ پترسون و همکاران، ۲۰۲۳[10]). همسو با ادبیات بین‌فرهنگی، دانشجویان نیز «زمینه‌مندی فرهنگی» (CC) را شرط اولیه‌ی تعبیر درست رفتارهای غیرکلامی دانستند (کاردن، ۲۰۰۸[11]؛ پَنگ و همکاران، ۲۰۲۴[12]). به‌ویژه تمایز «بافت بالا/پایین» (هال، ۱۹۷۶[13]؛ کیم و همکاران، ۱۹۹۸[14]) در گفته‌های آنان بازتاب یافت: از دیدشان، در فرهنگ‌های بافت‌بالا (ژاپن، چین، بخش‌هایی از خاورمیانه) نشانه‌های ضمنی و غیرکلامی معناهای پررنگ‌تری دارند و بنابراین مدیریت دقیق‌تری می‌طلبند. کد «HB» (حیا/مرزبندی) از پرتکرارترین تم‌ها بود. شرکت‌کنندگان (خصوصاً مردان) توضیح دادند که خودِ حیا یک پیام غیرکلامی است که «حد و حدود» را برای طرف مقابل روشن می‌کند و تمرکز بر کار را افزایش می‌دهد. این برداشت با پژوهش‌هایی که حیا/وقار را به‌عنوان بخشی از هویت اخلاقی در جوامع مسلمان توصیف می‌کنند، هم‌راستاست (فضیلت و مردانگی در اخلاق اسلامی، ۲۰۱۹[15]).

هم‌چنین تأکید بر ثبات رفتاری و پرهیز از «استاندارد دوگانه» نشان داد که مشارکت‌کنندگان، بی‌ثباتی در اجرای مرزها را منبع اصلی سوءبرداشت می‌دانند، نکته‌ای که با دیدگاه‌های اعتمادسازی و حسن‌نیت (GW) هم‌پوشان است (روکشتول و همکاران، ۲۰۱۱[16]). کدهای «EC» (تماس چشمی مدیریت‌شده)، «SD» (فاصله اجتماعی) و «TH» (لمس/مصافحه) سه مؤلفه‌ی کلیدی رفتار غیرکلامی بودند که دانشجویان به‌وضوح درباره‌شان سخن گفتند. آن‌ها توصیه کردند تماس چشمی متعادل باشد (نه قطع کامل و نه خیره شدن) که با یافته‌های کلاسیک درباره‌ی نگاه و صمیمیت هم‌خوان است (آرگایل و دین، ۱۹۶۵[17]؛ کلینکه، ۱۹۸۶[18]). تفاوت در پراکسمیکس (proxemics) نیز بر اساس داده‌های جهانی تأیید شد (سوروکوفسکا و همکاران، ۲۰۱۷[19]؛ رملند و همکاران، ۱۹۹۵[20])؛ مشارکت‌کنندگان دقیقاً به تفاوت بین فرهنگ‌های «تماسی» و «فاصله‌دار» اشاره کردند و راهبرد «تنظیم فاصله» را پیشنهاد دادند. درباره‌ی لمس، جایگزینی دست‌دادن با ژست‌های محترمانه (مثل دست روی سینه) راهکاری بود که هم با شواهد پژوهشی (ابوعرقوب و السرحن، ۲۰۱۹[21]) و هم با ارزش‌های اسلامی سازگار است. کد «DR»

1 Ambady & Rosenthal, 1992
2 Burgoon et al., 2021
3 Cardon , 2008
4 Sorokowska et al., 2017
5 Patterson et al., 2023
6 Kim et al., 1998
7 Scherer, 2003
8 Rockstuhl et al., 2011
9 Burgoon et al., 2021
10 Patterson et al., 2023
11 Cardon, 2008
12 Pang et al., 2024
13 Hall, 1976
14 Kim et al., 1998
15 Virtue and manliness in Islamic ethics, 2019
16 Rockstuhl et al., 2011
17 Argyle & Dean, 1965
18 Kleinke, 1986
19 Sorokowska et al., 2017
20 Remland et al., 1995
21 Abu-Arqoub & Alserhan, 2019

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

(پوشش/ظاهر) نشان داد که دانشجویان پوشش را پیام‌رسان قدرتمندی می‌دانند. آن‌ها گزارش کردند که لباس نامناسب می‌تواند برداشت «بی‌حیایی» یا «عدم جدیت» ایجاد کند؛ یافته‌ای که با نتایج مطالعات روان‌شناسی اجتماعی درباره‌ی تأثیر لباس جنسی‌شده بر ادراک شایستگی و اعتمادپذیری هم‌راستاست. بنابراین، «پوشش حیامدار» می‌تواند به‌عنوان سیگنالی مثبت، احترام و صلاحیت را به ذهن مخاطب متبادر سازد.

تم «PA» (شخصی‌سازی) و اشاره‌های مستقیم به هوش فرهنگی (CQ) و هوش هیجانی (EQ) نشان می‌دهد که مشارکت‌کنندگان از رویکرد «یک نسخه برای همه» پرهیز می‌کنند. آن‌ها معتقد بودند سن، جنس، جایگاه و شخصیت افراد باید در تنظیم رفتار غیرکلامی لحاظ شود. این دیدگاه با ادبیات مربوط به هوش فرهنگی و هیجانی در تیم‌های چندملیتی سازگار است (روکشتول و همکاران، ۲۰۱۱؛ فرناندز-آباسکال و مارتین-دیاز، ۲۰۱۹[1]). شرکت‌کنندگان همچنین بر «گفت‌وگوی صادقانه درباره‌ی ارزش‌ها» برای جلوگیری از سوءبرداشت تأکید کردند، که معادل پیشنهاد پژوهشگران درباره‌ی «پیش‌اطلاع‌رسانی فرهنگی» و «شفاف‌سازی مرزها» است (ابوعرقوب و السرحن، ۲۰۱۹). کد «FB» (بازخورد غیرکلامی) تنها توسط یک نفر صریحاً طرح شد؛ با این حال، ادبیات ارتباط اهمیت بازخوردهای غیرکلامی مانند لبخند و تکان سر را در تکمیل چرخه‌ی ارتباط نشان داده است (شِرر، ۲۰۰۳[2]). این شکاف بین اهمیت نظری و بسامد کم در داده‌های ما می‌تواند پیشنهاد پژوهشی مهمی باشد: آموزش و آگاه‌سازی درباره‌ی نقش فیدبک غیرکلامی، به‌ویژه در محیط‌های چندفرهنگی. در نهایت، این پژوهش با اضافه نمودن سه عامل اساسی فرهنگی به عوامل ۱۲گانه‌ی اجتماعی–هیجانی در تعامل‌های بین‌فردی (کاظمی‌تبار و همکاران، ۱۴۰۱) و ارائه‌ی ۹ راهکار برای تعادل بین حیا و رفتار غیرکلامی (پژوهش حاضر)، ادبیات حوزه‌های شناختی–اجتماعی را در بحث تعامل‌های بهینه تکمیل کرد.

از محدودیت‌های این پژوهش می‌توان به چند محور اشاره کرد: نخست، حجم نمونه و ترکیب آن بود؛ شرکت‌کنندگان عمدتاً دانشجو و از یک میدان فرهنگی نسبتاً نزدیک بودند، بنابراین تعمیم‌پذیری یافته‌ها به محیط‌های حرفه‌ای و جمعیت‌های متفاوت محدود است. دوم، داده‌ها بر پایه‌ی خودگزارشی و روایت‌های فردی شکل گرفت که در معرض سوگیری مطلوبیت اجتماعی و حافظه قرار دارد. سوم، تحلیل کیفی و کدگذاری همواره در معرض ذهنیّت پژوهشگر و محدودیت قابلیت بازتکرار است؛ استفاده نکردن از روش‌های سه‌سوسازی (مثل مشاهده‌ی میدانی یا تحلیل ویدئو) این چالش را تشدید می‌کند. چهارم، مدل مفهومی ما اگرچه کُدهای متعددی را تفکیک کرد، اما آزمون کمّی روابط بین کُدها و پیامدهای ارتباطی (مثل اعتماد یا عملکرد تیمی) انجام نشد. پنجم، «حیا» به‌رغم عملیاتی‌سازی اولیه، هنوز به‌صورت ابعادی استاندارد و قابل‌سنجش (مانند یک مقیاس روان‌سنجی) درنیامده است. نهایتاً، تمرکز بر تعاملات حضوری باعث شد ابعاد غیرکلامی در محیط‌های آنلاین/دیجیتال کمتر دیده شود.

برای افق‌های آینده، پیشنهاد می‌شود: (۱) نمونه‌ها به محیط‌های کاری واقعی، سازمان‌های بین‌المللی و فرهنگ‌های متنوع‌تر گسترش یابد و از طرح‌های مقایسه‌ای میان‌فرهنگی استفاده شود؛ (۲) یک ابزار روان‌سنجی برای سنجش «حیا در ارتباط غیرکلامی» تدوین و اعتباریابی شود تا پیوند کیفی–کمّی تقویت گردد؛ (۳) مطالعات مداخله‌ای (کارگاه‌های CQ/EQ، پروتکل‌های جایگزین لمس، تمرین تماس چشمی متعادل) طراحی و اثرشان بر کاهش سوءبرداشت و افزایش اعتماد اندازه‌گیری شود؛ (۴) از روش‌های چندوجهی (تحلیل ویدئویی، ردیاب نگاه، سنجش‌های فیزیولوژیک، و حتی مدل‌های یادگیری ماشین برای شناسایی الگوهای ریزرفتاری) برای افزایش دقت استفاده شود؛ (۵) ابعاد غیرکلامی تعاملات مجازی (وبینارها، تماس تصویری، شبکه‌های اجتماعی) بررسی و مقایسه گردد تا روشن شود حیا و NVC در فضاهای دیجیتال چگونه بازتعریف می‌شوند؛ (۶) پژوهش‌های طولی نقش ثبات یا تغییر مرزهای حیا را در چرخه‌ی عمر گروه‌ها/سازمان‌ها دنبال کنند؛ و (۷) با رویکرد تقاطعی، اثر جنسیت، سن، جایگاه سازمانی و هویت دینی بر راهبردهای غیرکلامی و مرزبندی اخلاقی به‌طور هم‌زمان تحلیل شود. این مسیرها می‌توانند مدل پیشنهادی ما را انشاالله دقیق‌تر، کاربردی‌تر و قابل‌تعمیم‌تر کنند.

منابع

Abu-Arqoub, I. A., & Alserhan, F. A. (2019). Non-verbal barriers to effective intercultural communication. *Utopía y Praxis Latinoamericana, 24*(Extra 5), 307–316. https://produccioncientificaluz.org/index.php/utopia/article/view/29963

Altinyelken, H. K. (2022). Muslim youth negotiating boundary maintenance between the sexes: A qualitative exploration across mosques and secondary schools in the Netherlands. *Journal of Muslim Mental Health, 16*(2), Article 2. https://doi.org/10.3998/jmmh.534

Ambady, N., & Rosenthal, R. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 111*(2), 256–274. https://doi.org/10.1037/0033-2909.111.2.256

Argyle, M., & Dean, J. (1965). Eye-contact, distance and affiliation. *Sociometry, 28*(3), 289–304. https://doi.org/10.2307/2786027

Belhaj, A. (2025). *The ethics of ḥayā' in contemporary Middle Eastern Salafism: Meaning, forms and functions of modesty*. *Indonesian Journal of Religion, Spirituality, and Humanity, 4*(1), 1–24. https://doi.org/10.18326/ijoresh.v4i1.1-24

Boulanouar, A. W. (2006). The notion of modesty in Muslim women's clothing: An Islamic point of view. *New Zealand Journal of Asian Studies, 8*(2), 134–156. https://www.nzasia.org.nz/uploads/1/3/2/1/132180707/9boulanouar2b.pdf

1 Fernández-Abascal & Martín-Díaz, 2019

2 Scherer, 2003

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]

Burgoon, J. K., Wang, X., Chen, X., Pentland, S. J., & Dunbar, N. E. (2021). Nonverbal behaviors "speak" relational messages of dominance, trust, and composure. *Frontiers in Psychology, 12*, 624177. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.624177
Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press
Cardon, P. W. (2008). A critique of Hall's contexting model: A meta-analysis of literature on intercultural business and technical communication. *Journal of Business and Technical Communication, 22*(4), 399–428. https://doi.org/10.1177/1050651908320361
Danish, P. A. Z. (2020). Haya (modesty) and its place in life. *Addaiyan Journal of Arts, Humanities and Social Sciences, 2*(10), 42–46. https://doi.org/10.36099/ajahss.2.10.5.
Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*(2), 124–129. https://doi.org/10.1037/h0030377
Fernández-Abascal, E. G., & Martín-Díaz, M. D. (2019). Relations between dimensions of emotional intelligence, specific aspects of empathy, and non-verbal sensitivity. *Frontiers in Psychology, 10*, 1066. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01066
Foschi, M. (2000). Double standards for competence: Theory and research. *Annual Review of Sociology, 26*, 21–42. https://doi.org/10.1146/annurev.soc.26.1.21
Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Anchor Press.
Hayduk, L. A. (1983). Personal space: Where we now stand. *Psychological Bulletin, 94*(2), 293–335. https://doi.org/10.1037/0033-2909.94.2.293
Hess, U., Beaupré, M. G., & Cheung, N. (2002). Who to whom and why—Cultural differences and similarities in the expressive meaning of smiles. *Culture & Psychology, 8*(2), 201–218.
Hilbig, B. E., & Zettler, I. (2009). Pillars of cooperation: Honesty–Humility, social value orientations, and economic behavior. *Journal of Research in Personality, 43*(3), 516–519. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.01.003
Hurley, C. (n.d.). Nonverbal communication. In *Communication in the Real World*. James Madison University Libraries. Retrieved August 13, 2025, from https://pressbooks.lib.jmu.edu/communicationinthereal worldjmu/chapter/non-verbal-communication/
Keltner, D., & Haidt, J. (1999). Social functions of emotions at four levels of analysis. Cognition and Emotion, 13(5), 505–521. https://doi.org/10.1080/026999399379168
Kim, D., Pan, Y., & Park, H. S. (1998). High-versus low-Context culture: A comparison of Chinese, Korean, and American cultures. *Psychology & Marketing, 15*(6), 507–521. https://doi.org/10.1002/(SICI)1520-6793(199809)15:6<507::AID-MAR2>3.0.CO;2-A
Kleinke, C. L. (1986). Gaze and eye contact: A research review. *Psychological Bulletin, 100*(1), 78–100. https://doi.org/10.1037/0033-2909.100.1.78
Krys, K., -Melanie Vauclair, C., Capaldi, C. A., Lun, V. M., Bond, M. H., Domínguez-Espinosa, A., Torres, C., Lipp, O. V., Manickam, L. S., Xing, C., Antalíková, R., Pavlopoulos, V., Teyssier, J., Hur, T., Hansen, K., Szarota, P., Ahmed, R. A., Burtceva, E., Chkhaidze, A., Cenko, E., … Yu, A. A. (2016). Be Careful Where You Smile: Culture Shapes Judgments of Intelligence and Honesty of Smiling Individuals. *Journal of nonverbal behavior, 40*, 101–116. https://doi.org/10.1007/s10919-015-0226-4
Kwon, Y.-H. (1994). The influence of appropriateness of dress and gender on the self-perception of occupational attributes. *Journal of Social Psychology, 134*(5), 617–629. https://api.semanticscholar.org/CorpusID:143763393
Lorié, Á., Reinero, D. A., Phillips, M., Zhang, L., & Riess, H. (2017). Culture and nonverbal expressions of empathy in clinical settings: A systematic review. *Patient Education and Counseling, 100*(3), 411–424. https://doi.org/10.1016/j.pec.2016.09.018
McAleer, P., Todorov, A., & Belin, P. (2014). How do you say 'hello'? Personality impressions from brief novel voices. *PLOS ONE, 9*(3), e90779. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0090779
McDaniel, E. R., & Andersen, P. A. (1998). International patterns of interpersonal tactile communication: A field study. *Journal of Nonverbal Behavior, 22*(1), 59–75. https://doi.org/10.1023/A:1022952509743
Pang, H. T., Zhou, X., & Chu, M. (2024). Cross-cultural differences in using nonverbal behaviors to identify indirect replies. *Journal of Nonverbal Behavior, 48*(2), 323–344. https://doi.org/10.1007/s10919-024-00454-z
Patterson, M. L., Fridlund, A. J., & Crivelli, C. (2023). Four misconceptions about nonverbal communication. *Perspectives on Psychological Science, 18*(6), 1388–1411. https://doi.org/10.1177/17456916221148142
Rafaeli, A., & Pratt, M. G. (1993). Tailored meanings: On the meaning and impact of organizational dress. *The Academy of Management Review, 18*(1), 32–55. https://doi.org/10.2307/258822
Remland, M. S., Jones, T. S., & Brinkman, H. (1995). Interpersonal distance, body orientation, and touch: Effects of culture, gender, and age. *The Journal of Social Psychology, 135*(3), 281–297. https://doi.org/10.1080/00224545.1995.9713958
Rockstuhl, T., Seiler, S., Ang, S., Van Dyne, L., & Annen, H. (2011). Beyond general intelligence (IQ) and emotional intelligence (EQ): The role of cultural intelligence (CQ) on cross-border leadership effectiveness in a globalized world. *Journal of Social Issues, 67*(4), 825–840. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2011.01730.x
Sadatmoosavi, Z. (2013). The importance of modesty virtue in Islamic communication; ethics and Islamic management. *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.2881192
Saherwala, Z., Bashir, S., & Gainer, D. (2021). Providing Culturally Competent Mental Health Care for Muslim Women. Innovations in clinical neuroscience, 18(4-6), 33–39.
Scherer, K. R. (2003). Vocal communication of emotion: A review of research paradigms. *Speech Communication, 40*(1–2), 227–256. https://doi.org/10.1016/S0167-6393(02)00084-5
Sorokowska, A., Sorokowski, P., Hilpert, P., Cantarero, K., Frackowiak, T., Ahmadi, K., … Pierce, J. D. (2017). Preferred interpersonal distances: A global comparison. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 48*(4), 577–592. https://doi.org/10.1177/0022022117698039
Sorrells, K. (2006). The possibilities of a critical intercultural pedagogy. *Intercultural Communication Studies, 15*(2), 53–63.
Srna, S., Barasch, A., & Small, D. A. (2022). *On the value of modesty: How signals of status undermine cooperation*. *Journal of Personality and Social Psychology, 123*(4), 676–692. https://doi.org/10.1037/pspa0000303
Winkielman, P., & Nowak, A. (2022). Beyond the features: The role of consistency in impressions of trust. Social Psychological Bulletin, 17, Article e9233. https://doi.org/10.32872/spb.9233
Zargar, C. A. (2020). Virtue and manliness in Islamic ethics. *Journal of Islamic Ethics, 4*(1–2), 1–7. https://doi.org/10.1163/24685542-12340047
Zheng, C., & Wu, Y. (2020). The more modest you are, the happier you are: The mediating roles of emotional intelligence and self-esteem. *Journal of Happiness Studies: An Interdisciplinary Forum on Subjective Well-Being, 21*(5), 1603–1615. https://doi.org/10.1007/s10902-019-00144-4

[Downloaded from frooyesh.ir on 2026-11-26]