

نظریه‌های مبادله اجتماعی

نوشته: ریچارد. ل. سیمپسون

ترجمه: محمدسعید ذکایی

نظریه‌های مبادله اجتماعی بر اساس قیاس میان دادوستدهای اقتصادی و دیگر انواع تعامل اجتماعی قرار دارند. نظریه پردازان مبادله، کار خود را بابه‌کارگیری ساده‌ترین مفروضات و یافته‌های روانشناسی رفتاری و اقتصاد مقدماتی آغاز می‌کنند. از نظر این گروه، انسان موجودی در جستجوی پاداش و محترز از کیفر است. تصور این نظریه‌پردازان از گروههای انسانی، مشابه بازارهای اقتصادی است، هر چند مبادلات میان گروههای انسانی از چیزهایی که با پول قابل سنجش است، فراتر می‌رود.

نظریه‌های مبادله بیش از هر نظریه اجتماعی - روانی دیگری حاصل تلاش مشترک روانشناسان و جامعه‌شناسان است. تصور رفتار انسانی به عنوان مبادله از مدتها پیش در نوشته‌های پراکنده و ضرب‌المثل‌های عامیانه مطرح بوده است، با اینهمه تحلیل منظم این رفتار اولین بار در نشریات علمی منتشره توسط روانشناسانی

مثل تیبات^۱ و کلی^۲ در ۱۹۵۹ و نیز جامعه‌شناسانی به نام هومنز^۳ و بلاو^۴ در ۱۹۶۱ و ۱۹۶۴ آغاز گردید. روانشناسان و جامعه‌شناسان مستقل از یکدیگر کار کرده و در تحلیل نظرات خویش از واژگان متفاوتی بهره جستند، اما علیرغم اختلاف نظر در بعضی جزئیات مهم، نظرانشان از مشابهت قابل ملاحظه‌ای برخوردار است. این نظریه‌ها با استفاده از چند قضیه ساده می‌توانند، یکدسته استنتاجات کلی به ظاهر نامرتبط با یکدیگر را مورد تبیین قرار دهند که در اینجا به ذکر آنها می‌پردازیم:

۱ گروه‌ها به پیدایش نظام‌های مبتنی بر مقام^۵ می‌انجامند. در این نظام بعضی اعضا پاداشی بیش از سایرین به دست می‌آورند. معمولاً حتی اعضای دون پایه موافق این سلسله مراتب هستند.

۲ کنشهایی که از روی انتخاب آزاد افراد صورت می‌گیرند، بیش از آنکه میان افراد ناهمسان از نظر پایگاه اجتماعی صورت پذیرد، غالباً میان افراد هم سطح صورت می‌گیرد.

۳ اگر جایگاه فردی در گروه در همه ابعاد پایگاه اجتماعی متوسط باشد، در این حال احساس رضامندی او بیش از هنگامی است که در بعضی ابعاد پایگاه او متوسط و در ابعاد دیگر پایگاهی بالا داشته باشد.

۴ آن دسته از اعضاء گروه بیشترین هموایی^۶ را با هنجارهای گروهی دارند، که از پایگاه متوسطی برخوردار باشند. احتمال تخطی از هنجارها در میان اعضای دون پایه بیش از سایرین است. اعضاء بلندپایه هموایی دایمی را با بعضی هنجارها دارند، اما بیش از اعضاء متوسط از دیگر هنجارهای تخطی می‌کنند.

۵ در یک رابطه اجتماعی دونفره معمولاً عضوی که تمایل کمتری به ادامه رابطه از خود نشان می‌دهد، بر این رابطه تسلط دارد.

این پنج استنتاج کلی که در این مقاله مورد بررسی قرار می‌گیرند تنها نمونه‌هایی از مسائل متعددی هستند که بر اساس نظریه‌های مبادله می‌تواند مورد مطالعه قرار گیرند. نظریات مبادله به تبیین و طرح مسائلی بیشتر و با طیف گسترده‌ای از عناوین پرداخته‌اند.

مدل مبادله اجتماعی

اساس نظریه‌های مبادله اجتماعی بر این اندیشه قرار دارد که افراد برای کسب پاداشهای روانی می‌بایست هزینه‌های روانی را متقبل گردند. مطابق با این نظریه‌ها افراد در کنش متقابل خویش در تلاشند برای رسیدن به سودمندترین نتایج، پاداشها را به حداکثر رسانده و در مقابل هزینه‌ها را به حداقل رسانند. در این حال اگر فعالیت و یا موقعیت ویژه‌ای برای آنها سودآورتر و یا متضمن هزینه کمتری باشد، آن را به فعالیت و یا موقعیت دیگر ترجیح می‌دهند.

هنگامی که افراد به ارزیابی میزان پاداش‌دهی چیزی می‌پردازند، اصلی که روانشناسان آن را «وضعیت»^۷ و اقتصاددانان اصل مطلوبیت نهایی نزولی^۸ می‌خوانند، وارد عمل می‌گردد. هر چه فرد از چیزی بیشتر داشته باشد، ارزش واحدهای بیشتر آن برایش کمتر است. یک دلار برای یک میلیونر در مقایسه با یک آدم بی‌بضاعت بی‌ارزش است و به همان سان غذا برای کسی که به تازگی از صرف یک وعده غذای سنگین فارغ گشته است بی‌ارزش است. این اصل روشنگر این نکته است که چرا افراد بجای آنکه تمام وقت خود را صرف پاداش مورد نظر خود سازند، پاداشهای متنوعی را جستجو می‌کنند. به‌عنوان مثال عده‌ای از گلف بیش از هر بازی دیگری لذت می‌برند، اما نمی‌توان پذیرفت کسی همیشه بخواهد گلف بازی کند. حتی مشتاق‌ترین گلف‌بازان نیز نهایتاً از آن خسته شده و برای مدتی به دنبال سرگرمی دیگری می‌روند، هر چند سرگرمی جدید در اولین ساعت لذتی کمتر از بازی گلف برای آنها به همراه دارد.

از سوی دیگر هر چه هزینه و یا کیفی که فرد از فعالیتی متحمل شده، بیشتر باشد، به همان نسبت تحمل هزینه‌های اضافی برایش ناخوشایندتر خواهد بود. در مثال فوق، گلف‌باز ممکن است حاضر باشد از روی میل تا مدتی برای هر دور بازی به مدت یک ساعت گودال بکند. اما بعد از مدتی گودال‌کندن، به طور فزاینده‌ای برای او عملی ناخوشایند می‌گردد. به گونه‌ای که دیگر راضی نیست برای بازی

بیشتر باز هم گودال بکند. در نتیجه قیمت را بالا برده و برای هر ساعت گودال‌کندن طالب زمانی بیش از یک دور بازی می‌گردد. حتی اگر قیمت بالاتر مورد نظر او تأمین شود، باز هم کندن گودال نهایتاً برای او به قدری خسته‌کننده می‌گردد که انجام بازی گلف به هر اندازه پاداشی کافی برای آن به نظر نمی‌رسد و سرانجام پس از مدتی هم از کندن گودال و هم از بازی دست می‌کشد.

این اصول مبادلهٔ اجتماعی در یکی از تحلیلهای «بلاو» بخوبی تشریح شده است. در این تحلیل «بلاو» نشان می‌دهد که چگونه الگوهای ثابت تعامل - یعنی میزان تعادل مبادله^۱ در اداره‌ای که مورد بررسی قرار داد، برقرار شد (۱۹۵۵).

در یک اتحادیهٔ قانونگذاری که بسیاری از کارگران وظایف مشابهی داشتند، «بلاو» مشاهده کرد که کارگران ساده دائماً از کارگران ماهر راهنمایی می‌خواستند. راهنمایی کردن مبادله‌ای بود که کارگران معمولی با تصدیق به برتری کارگران ماهر، هزینه آن را به آنها می‌پرداختند، و کارگران ماهر در مقابل، زمانی را که از کار خود صرف‌کمک به همکاران می‌کردند، مورد احترام قرار گرفته و عزت نفس بیشتری به دست می‌آوردند. در چنین مبادله‌ای هر دو طرف منتفع می‌شدند. اما بعد از مرحله‌ای، ائتلاف وقت‌زیادتر کارگران ماهر بیشتر از دفعات اولیه هزینه در برداشت زیرا از این پس به کار خود آنها لطمه وارد می‌ساخت و تصدیق و پذیرش برتری آنها همچون دفعات اولیه پاداش‌دهنده نبود. در این حال کارگر ماهر مادام که احترام و قدرشناسی به نهایت درجه نرسد، تمایلی به ارائه راهنمایی بیشتر نخواهد داشت. در کل، می‌توان گفت که کارگر ماهر قیمت واحدهای اضافی راهنمایی را افزایش داده است. به همان سان، کارگر معمولی ممکن است به راهنمایی اولیه نیاز داشته باشد، اما هر چه بیشتر مورد مشاوره قرار گیرد، نیاز و وابستگی او به این راهنماییها کمتر و کمتر می‌گردد، و ممکن است این تحقیر شخصی^۲ به طور فزاینده‌ای برای او عذابی گردد. بدین سان او نیز قیمت تقاضای خود را افزایش داده و حاضر نیست خود را بیشتر کوچک کند مگر آنکه بر میزان راهنمایی‌ای که دریافت می‌کند، به طور فزاینده‌ای افزوده گردد.

بنابراین کارگران ماهر و معمولی نهایتاً به یک سطح متعادل ثابتی از مبادله اجتماعی می‌رسند. آخرین واحد راهنمایی برای کارگر معمولی از تحقیر شخصی که برای او به دنبال دارد، با ارزشتر است. به همین سان، آخرین واحد تملق و خوشایندگویی^{۱۱} برای کارگر ماهر در مقایسه با زمانی که برای راهنمایی کردن از دست می‌داد، با ارزشتر است. در این هنگام هر دو از مبادله منتفع می‌گردند. این مبادله، پس از تبادل مدت‌زمان معینی مشاوره، متوقف می‌گردد و علت آن در این است که استمرار مبادله در قیمت‌های بالاتر با توجه به اصل مطلوبیت نهایی نزولی، برای یکی از آنها و یا هر دو سودآور نخواهد بود.

«بلاو» در توضیح این نکته که چگونه تفاوت در پایگاه اجتماعی افراد می‌تواند در گروه ظاهر گردد این نوع تعامل را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد. «بلاو» در نتیجه‌گیری، فزونی یافتن در پایگاه افراد را ناشی از آن می‌بیند که اعضای که می‌توانند به ارائه چیزی با ارزش از نقطه نظر دیگران بپردازند - مثل ارائه راهنمایی، توانایی انجام مشکل‌ترین کارها و یا هر چیز دیگر که به گروه و یا تک‌تک اعضای آن در رسیدن به اهدافشان کمک می‌کند - چنین کارهایی را در قبال کسب احترام، قدرت و یا پاداش‌های مادی انجام می‌دهند. مادام که اعضای بلند پایه قدرت کافی برای در انقیاد گرفتن دیگران را به دست نیاورند، چنین وضعی هم برای آنها و هم برای اعضای دون پایه سودمند خواهد بود. (البته مسئله در اینجا است که اعضای بلند پایه، غالباً چنین قدرتی را کسب می‌کنند و بسیاری از سلسله مراتب قدرت برای افراد واقع در پایین هرم پاداش دهنده نیست).

«بلاو» همچنین علت این امر را که چرا بیشترین تعامل یک فرد با افراد هم‌پایه خویش صورت می‌گیرد را مورد مطالعه قرار می‌دهد [۱۹۶۴] افراد غالباً با کسانی پایینتر از خود به تعامل نمی‌پردازند، زیرا در این صورت ادله برتری آنها بسرعت ارزش خود را از دست می‌دهند. افراد ممکن است بدلیلی چند ترجیح دهند با افراد بالاتر از خود به تعامل بپردازند از جمله می‌توانند از افراد بالاتر از خود کمک دریافت کنند، همچون مثال آژانس قانونگذاری. این عده هر نشانه دال بر تأییدی را

که از افراد بلندپایه دریافت کنند، برایشان کاملاً خوشایند خواهد بود. اگر افراد دیگر آنها را ضمن برقراری ارتباط با افراد بلندپایه مشاهده کنند چون ممکن است فکر کنند از جانب آنها، به عنوان افرادی هم‌پایه پذیرفته‌اند، لذا پرستیژ بیشتری خواهند یافت. به‌عنوان مثال یک دختر ممکن است به خاطر زیبایی، ملاحظت و یا هر چیز دیگری که به بعضی دختران نسبت به دیگران نزد پسران جذابیت می‌بخشد، در میان آنها از محبوبیت برخوردار باشد. در این حال هم اینکه محبوبیت او برای همه مشخص گردد، از آنجایی که می‌تواند در صورت تعادل با برقراری ارتباط با یک پسر در پیش چشم رفقای خود به او پرستیژ ببخشد؛ این محبوبیت خودبخود بیشتر می‌شود.

باید توجه داشت که تعادل برای تعامل با افراد بلندپایه حتی هنگامی که خود آنها اکراهی به برقراری این روابط ندارند، محدود است. از آنجایی که ادای احترام افراد دون‌پایه ارزش خود را برای افراد بلندپایه بسرعت از دست می‌دهد، افراد بلندپایه ممکن است بعد از اندکی تعامل قیمت آن را افزایش دهند، ممکن است در مقابل آن احترام و تواضع بیشتری را انتظار داشته باشند و یا از افراد دون‌پایه بخواهند کارهای معمولی آنها را انجام دهند. افراد دون‌پایه بعد از مدتی متوجه افزایش بسیار قیمت شده و در صدد تعامل با افراد هم‌سطح خود برمی‌آیند. بلا و در مشاهده خود از رابطه کارگران ماهر و کارگرانی که نیاز به راهنمایی آنان داشتند، متوجه شد که رابطه مشاوره‌ای میان این دو دسته بعد از برقراری اندکی تعامل متوقف می‌گردد و نیز دریافت که بیشترین مشاوره‌ها در میان افرادی واقع می‌گردد که یا هر دو پایگاه متوسطی دارند و یا از پایگاه پایینی برخوردارند. تعامل با فردی هم‌پایه امکان دریافت راهنمایی را بدون پرداخت هزینه به شکل تحقیر شخصی به فرد می‌دهد، و او می‌تواند این لطف را با راهنمایی متقابل خویش به فردی هم‌پایه در زمانی دیگر جبران کند. بدین ترتیب راهنمایی که هر دو بدست می‌آورند از راهنمایی که یک کارگر ماهر می‌توانست در اختیارشان بگذارد، ارزش کمتری دارد، اما هزینه کمتری را برای آنها دربر دارد.

مثالهای فوق بیان‌کننده تنوع مسائلی است که با توجه کردن، به تعامل اجتماعی بعنوان یک دسته مبادله می‌توان آنها را تبیین کرد. اما نظریه مبادله اجتماعی از آنچه تاکنون بحث کرده‌ایم، پیچیده‌تر است مبادله اجتماعی اشکال متفاوتی بخود می‌گیرد و محدودیتهایی دارد که تاکنون بر جای مانده و ممکن است از این پس نیز وجود داشته باشد. ادامه بحث را با معرفی و تفسیر کوتاهی از نظریات مبادله «هومنز» و «تبیات» و «کلی» پی‌می‌گیریم.

نظریه هومنز در باره رفتار اجتماعی اولیه

بحث را با هومنز شروع می‌کنیم، زیرا هومنز در پرداختن به اصول اولیه رفتار و مطالعه آن، نسبت به سایر نظریه پردازان متحمل زحمت بیشتری می‌گردد. هومنز، از این اصول رفتاری قضایایی را در باره تعامل اخذ کرده و از قضایای اساسی آن استنتاجات کلی را در مورد اشکال متفاوت و جنبه‌های تعامل به صورت قیاسی ارائه می‌کند. هومنز ساختار منطقی نظریه خویش را به روشنی بازگو می‌کند. نظراتی را که هومنز در سال ۱۹۶۱ و ۱۹۶۷ از قوانین تعامل ارائه می‌دهد، با یکدیگر تفاوت دارد. نظرات اخیر او به شکلی خلاصه و در قالب فصلی از یک کتاب منتشر شد. با این حال در اصول نظرات او تفاوت زیادی با یکدیگر ندارد. بنابراین محور بحث ما نظراتی است که هومنز در سال ۱۹۶۱ در کتاب خویش در آورده است.

هومنز کار خود را با یافته‌های متقن روانشناسی رفتاری و اساساً با اقتباس از نوشته‌های اسکینر^{۱۲} آغاز می‌کند و به عمد بعضی از نکات جالبتر نظریه رفتار را که برای منظور خود غیر ضروری تشخیص می‌دهد نادیده می‌گیرد. مطابق با نظریه‌های یادگیری اگر حیوان یا فردی خواستار چیزی باشد، کاری را انجام می‌دهد که در گذشته باعث رسیدن به آن شده است. در این حال چنین فردی تلاش خواهد کرد حتی الامکان از تجارب ناخوشایند پرهیز کند. اما اگر برای رسیدن به چیزهای مورد نظرش گریزی از این تجارب نباشد، در این صورت بناچار می‌بایست تا حدودی آنها را تجربه کند. این فرد تنها در صورتی رفتاری را که به پاداش و یا فرار از کیفر منجر

شده همچنان ادامه می‌دهد که همچون گذشته نتایج مورد نظر را برایش به همراه آورد. اگر پاداشی در کار نباشد، خشمگین شده و بتدریج از رفتاری که پیشتر برایش پاداش داشت، دست می‌کشد. به همان سان اگر چه کیفر نسبت به پاداش اثرات منفی کمتری بر رفتار آینده فرد خواهد داشت، با این حال این احتمال وجود دارد که از انجام رفتارهایی که قبلاً به کیفر منجر شده‌اند، اجتناب کند. اما اگر تصادفاً مرتکب چنین رفتارهایی گردد و کیفری به دنبال آن نباشد، مجدداً به آنها روی خواهد آورد. ارزشی که فرد برای کاری قائل است، هر اندازه که باشد، پس از آنکه به مقدار زیادی از آن دست یافت، احساس رضامندی به او دست داده و بدنبال پاداش دیگری می‌رود. اگر انجام رفتاری معین که با پاداش و یا کیفر همراه است همیشه با واقعه‌ای توأم بوده باشد، در این صورت خود واقعه نوعی محرک محسوب شده، می‌تواند به بروز رفتار و یا اجتناب از آن بیانجامد. به عنوان مثال اگر هر زمان که یک حیوان آزمایشگاهی رفتاری را انجام دهد و به خاطر آن پاداش بگیرد، صدای زنگی نیز با آن همراه باشد؛ از این پس صدای زنگ سبب تکرار رفتار از سوی حیوان می‌گردد.

برای اینکه از روانشناسی مقدماتی رفتاری فراتر رفته و مبادله بودن رفتار اجتماعی را مورد بررسی قرار دهیم، لازم است تنها این نکته را در نظر داشته باشیم که انسانها به یکدیگر پاداش و یا کیفر می‌رسانند؛ همان گونه که در هنگام تعامل دست به رفتاری در مقابل یکدیگر می‌زنند. و از این حیث درست مشابه حیوانات عمل می‌کنند. حیوانات نیز بسوی منبع پاداش و کیفر واکنش نشان می‌دهند. بر همین اساس معاملات اقتصادی را می‌توان تنها نوعی مبادله تصور کرد و کل مجموعه مبادلات اجتماعی را همچون معاملات تجاری در نظر گرفت. اما باید در نظر داشت که انسانها با حیوانات آزمایشگاهی روانشناسان فرق دارند. انسانها می‌توانند از برداشتی که افراد دیگر از محیط پیرامونشان دارند، آگاه گردند، در مورد موقعیتهای بظاهر متفاوت عناصر مشترکی را تشخیص دهند و در انتظار باشند و به محاسبه نتایج احتمالی رفتارهای معقول خود بپردازند. برتری فکری بشر بر

حیوانات پستتر با بیشتر قضایای اساسی هومنز ارتباطی ندارد. اما هومنز تحلیلی از پدیده‌های مربوط به ادراکات و قدرت محاسبه انسان، که حیوانات پستتر از این حیث ناتوان هستند - دارد و در این تحلیل این برتری انسان را در نظر دارد.

تعاریف و قضایای هومنز

در اینجا به معرفی بعضی مفاهیم اساسی نظریه هومنز می‌پردازیم. توضیح آنکه این تعاریف بیشتر نقل قولی غیر مستقیم همراه با تفسیرهایی در مورد تعدادی از آنهاست.

فرد و دیگر: ^{۱۳} دو انسان در حال تعامل

فعالیتها: رفتارهایی که با هدف رسیدن به پاداش صورت می‌گیرد
احساسات: انتقال حس تأیید و یا عدم تأیید به فرد دیگر. احساسات تأیید و یا عدم تأیید در حکم تقویت‌کننده‌های تعمیم‌یافته ^{۱۴} (به بیان اسکینر) و هزینه‌های تعمیم ^{۱۵} یافته بوده و نقش مهمی در تأثیرگذاری بر تعامل انسانی دارند، و از این حیث قابل قیاس با نقش پول در مبادله اقتصادی می‌باشند. منظور از تعمیم‌یافتگی این تقویت‌کننده‌ها و هزینه‌ها، توانایی آنها در برانگیختن و یا نمایش تقریباً هر نوع فعالیت است.

هنجارها: قواعد موجود در میان اعضای گروه که بر مبنای آن افراد ملزم و یا منع از ارتکاب بعضی فعالیتها در شرایط خاص می‌گردند.

تعامل: رفتاری که بر مبنای آن افراد فعالیتهای خویش را متوجه یکدیگر می‌سازد، به گونه‌ای که از یکدیگر پاداش می‌گیرند. هر فرد تعامل‌گر، برای فرد دیگر عامل پاداش و کیفر است.

پاداش: هر چیز ارزشمندی که فردی دریافت داشته، و یا هر کار ارزشمندی که برای او انجام می‌شود.

هزینه: تجربه‌ای ذاتاً کیفردهنده و یا به پاداش جایگزین از دست‌رفته‌ای ^{۱۶} که برای کسب یک پاداش بوده است. تصور هزینه‌ها بعنوان پاداشهای جایگزین از دست‌رفته از اقتصاد گرفته شده است. به‌عنوان مثال فردی را در نظر بگیرید که

«هات‌داگی» را به قیمت بیست و پنج سنت می‌خرد. وقتی می‌گوییم این «هات‌داگ» بیست و پنج سنت می‌ارزد، منظورمان این نیست که خود سکه بیست و پنج سنتی برای او ارزش دارد، بلکه منظور این است که او از خریدن چیزهای دیگر با این پول صرف‌نظر می‌کند. حتی یک تجربه ذاتاً کیفردهنده را می‌توان بعنوان پاداش جایگزین از دست‌رفته در نظر گرفت که این پاداش، همانا احتراز از این تجربه کیفردهنده است. با این وجود اگر پاداشهای جایگزین از دست‌رفته و کیفرها را بعنوان دو نوع هزینه متفاوت در نظر بگیریم مشکلی در تحلیل به‌وجود نمی‌آید و بعلاوه عامه مردم از آن تصور نزدیکتری دارند.

سود: سود برابر است با پاداش منهای هزینه‌ها یعنی منهای کل پاداشهای از دست‌رفته و کیفرها. این تعریف از هومنز است. اما جنبه مثبت تراز مبادله در هر تعامل تنها پاداشها را دربر نمی‌گیرد، بلکه هزینه‌هایی را که فرد در نتیجه عدم مشارکت در تعاملهای جایگزین متحمل نمی‌گردد را نیز دربر می‌گیرد. بعبارت دیگر هنگامی که به سنجش هزینه‌های تعامل می‌پردازیم، می‌توان با کسر کردن هزینه‌های متحمل نشده از پاداشهای از دست‌رفته این سود را محاسبه کرد.

سرمایه‌گذاری: منظور از سرمایه‌گذاری فعالیتهای گذشته ارزیابی شده فرد در گروه، فعالیتهای گذشته او در خارج از گروه و نیز خصوصیات اجتماعی او از قبیل جنس، سن و طبقه‌بندی گروهی و قومی است. البته این خصوصیات می‌بایست توسط افراد دیگر گروه مورد ارزیابی قرار گیرند. بعنوان مثال این نوع سرمایه‌گذاری می‌تواند سابقه فرد در گروه را که در نتیجه آن سهم و مشارکت فرد در فعالیتهای گذشته گروه است، نیز دربر گیرد، بشرطی که اعضای گروه تحصیلات را ارزشمند بدانند، و تعصبات قومی داشته باشند و از مدارج تحصیلی برخوردار باشند. در این صورت افراد سرمایه‌گذاریهای خود را با خود همراه دارند و در تعامل خود در درون گروه آنها را دخیل می‌سازند.

هومنز با استفاده از این اصطلاحات، و این فرض که افراد در تلاش برای به حداکثر رساندن سود هستند، به ارائه چند قضیه اساسی می‌پردازد و برای آنکه نشان

دهد فراگردهای تعامل را می‌توان بعنوان فراگردهایی که اشتقاق منطقی از قضایای او دارند، مورد تبیین قرار داد، بسیاری از جنبه‌های رفتار گروهی را مورد تحلیل قرار می‌دهد. قضایای اساسی او در اینجا، مورد بررسی قرار گرفته‌اند. هومنز تنها پنج‌تای آنها را قضیه می‌داند. اما ما در اینجا جملاتی از او را که جایگاه آنها با جایگاهی منطقی قضایای او مشابه به نظر می‌آیند را نیز به این قضایای اصلی افزوده و در نتیجه ترتیب شماره‌گذاری قضایای او در اینجا رعایت نشده است. این قضایا تنها برای بررسی شرایطی در نظر گرفته شده‌اند که در آن فرد دیگری، تمام پاداشها و کیفرهای خود را از یکدیگر به دست می‌آورند. واضح است چنین شرایطی همه اشکال رفتار اجتماعی را دربر نمی‌گیرد، هومنز در کتاب سال ۱۹۶۷ خود تقریباً همین مطلب را در قالبی کلیتر بیان می‌دارد و به دنبال آن در قضایای بعدی خود نه تنها فردی که مورد تعامل شخص دیگر قرار می‌گیرد بلکه همه منابع پاداش و کیفر را اضافه می‌کند. هومنز بدنبال آن نیست که بفهمد، چرا افراد مختلف چیزهای گوناگونی را ارزش‌گذاری می‌کنند. از نظر او ارزشهای مردم در هر شرایط ثابت است؛ و اگر کسی خواستار تبیین آنها باشد، این کار با مطالعه شرح حال گذشته زندگی افراد امکان‌پذیر است، قضایا و نظرات اساسی هومنز به ترتیب زیر است.

۱. محرک^{۱۷}. اگر در گذشته هنگامی که فعالیت فرد با پاداش توأم بوده است، حادثه و یا وضعیت خاصی با آن همراه بوده باشد این حادثه و یا وضعیت، به صورت یک محرک درمی‌آید. در نتیجه هر چه حوادث و یا شرایط فعلی با محرک اولیه مشابهت داشته باشد، احتمال تکرار آن فعالیت از سوی او بیشتر است. به این قضایای هومنز این نکته را باید افزود که همین قانون در مورد محرکی که در گذشته با کیفر همراه بوده نیز صادق است. وجود چنین محرکی احتمالاً سبب احتراز فرد از ارتکاب آن فعالیت و یا تلاش او برای رهایی از آن وضع می‌گردد.

۲. فراوانی پاداش^{۱۸}: هر چه در یک دوره مشخص فعالیت فرد توسط دیگری پاداش داده شده باشد، احتمال تکرار آن رفتار از سوی او بیشتر است.

۳. ارزش پاداش^{۱۹}: هر چه ارزش یک واحد از فعالیت «دیگری» برای فرد

بیشتر باشد، این احتمال بیشتر است که فرد کارهایی را انجام دهد که فعالیت پاداش‌دهنده ((فرد دیگر)) را موجب شده‌اند.

قضیه بعدی هومنز توصیف‌کننده شرایطی است که تحت آن الگوی رفتاری پیشین موقتاً دچار وقفه می‌گردد.

۴. اشباع یا مطلوبیت نهایی نزولی: هر چه فعالیت پاداش‌دهنده‌ای که فرد به تازگی از فرد دیگر دریافت کرده بیشتر باشد، واحدهای اضافی فعالیت فرد دیگر به همان نسبت ارزش کمتری برای او دارند.

۵. کمیابی: هر قدر چیزی که از نظر مردم ارزشمند است کمیابتر باشد. قیمت آن به همان نسبت بالاتر است. مثلاً اگر تنها یک عضو از گروه قادر به انجام فعالیت ارزشمندی باشد، در این حال موقعیتی استثنائی داشته و در قبال انجام آن بهای زیادی را می‌تواند طلب کند.

۶. اشباع یا هزینه‌های نهایی صعودی^{۲۰}: هر چه فعالیت هزینه‌آوری را که فرد اخیراً انجام داده، بیشتر باشد، به همان نسبت واحدهای اضافی فعالیتی که او انجام می‌دهد، برایش هزینه‌آورتر هستند.

۷. عدالت توزیعی^{۲۱}: مردم تصور می‌کنند که پاداش کسانی که در تعامل با یکدیگر شرکت می‌کند، می‌بایست با هزینه‌های آنها متناسب باشد. و به همان ترتیب سود حاصله نیز با سرمایه‌گذارشان متناسب باشد. این عقیده همان اصل عدالت توزیعی است. هنگامی که این اصل رعایت نگردد در آن صورت هر چه زیان این بی‌عدالتی برای فرد بیشتر باشد، به همان نسبت احتمال بروز خشم او بیشتر است. (این قضیه تنها قضیه‌ای است که منحصرأدر مورد انسانها صادق است). حیوانات پستتر از هوش کافی برخوردار نیستند تا به محاسبه پاداشها، هزینه‌ها، سودها و سرمایه‌گذارهای افراد مختلف پردازند. با این حال این قضیه را می‌توان برداشتی از قضیه‌ای مشابه که در مورد حیوانات پستتر به کار می‌رود، دانست. این قضیه، همان اصل ناکامی است. ناکامی را ناتوانی در رسیدن به پاداش موردنظر تعریف کرده‌اند که به خشم می‌انجامد. هومنز در سال ۱۹۶۷ بجای این قضیه که کلیت

بیشتری دارد، قضیه عدالت توزیعی را مطرح می‌کند و آن را اصل ناکامی - مهاجم^{۲۲} نام می‌نهد. عدالت توزیعی، نمونه خاصی از این قضیه است. بر مبنای این قضیه، بی‌عدالتی از جمله عوامل بسیاری است که به ناکامی می‌انجامد.

نظریات هومنز در باره عدالت توزیعی و همگونی پایگاهی

برای آنکه نحوه استفاده هومنز از قضایای اساسی خویش را تشریح کنیم، بهتر است ابتدا به بررسی تحلیل او از عدالت توزیعی و همگونی پایگاهی^{۲۳} بپردازیم. از قضیه دو (فراوانی پاداش) و قضیه هفت (عدالت توزیعی) این نتیجه را می‌توان گرفت که فرد انتظار پاداش معینی را در قبال هزینه معینی دارد و در صورتی که هزینه‌ای که صرف کرده پاداش مورد انتظار را به همراه نیاورد، خشمگین می‌گردد و احساس بر خوردی غیر منصفانه می‌کند. در این حال وی در ارزیابی سود خویش آن را با سود افراد دیگری که از نظر او موقعیتی مشابه دارند، مقایسه می‌کند. این مشابهت اساساً در سرمایه‌گذاری آنهاست. (البته این نظر علت مرجع بودن یک دسته را برای مقایسه توضیح نمی‌دهد)، اما تحقیقاتی که بر روی گروه‌های مرجع و فراگردهای مقایسه اجتماعی صورت گرفته است، واقعیت داشتن این مقایسه را به اثبات می‌رساند. اگر فرد مشاهده کند افرادی با سرمایه‌گذاری مشابه با او سود بیشتری به دست می‌آورند، احساس بی‌عدالتی توزیعی می‌کند.

هنگام مقایسه، افراد هزینه‌ها و سرمایه‌گذاریهای خود و دیگران را در نظر می‌گیرند و این نکته‌ای حائز اهمیت است. زیرا افراد اگر متوجه گردند هزینه‌ها و سرمایه‌گذاریهای بیشتر افراد دیگر توجیه‌کننده پاداشهای متفاوت آنهاست، در این صورت اگر پاداش بیشتری نصیب آنها گردد، احساس رفتار غیر منصفانه نخواهند داشت. بدین ترتیب کارمند معمولی فزونی حقوق رئیس را نسبت به خود درست و طبیعی می‌داند. با این حال نسبتی که این حقوق باید بیشتر باشد خود موضوع دیگری است و گاه تفاوت‌های شدید در سطح حقوق می‌تواند احساس بی‌عدالتی توزیعی را به وجود آورد.

غالباً در این مقایسه مشکل وقتی پدید می‌آید که بجای مقایسه هزینه‌ها و پاداشهایی که مستقیماً قابل تشخیص هستند، سرمایه‌گذارها و سودها مقایسه گردند. از نظر ما، سرمایه‌گذارها را به دو دسته می‌توان تقسیم کرد: سرمایه‌گذارهایی که حاصل سهم قبلی فرد در انجام فعالیتهای ارزشمند برای گروه است و سرمایه‌گذارهایی که بر اساس خصوصیتی مثل نژاد و جنس به فرد انتساب داده شده و عملاً ممکن است هیچ ارتباطی با فعالیتهای گروهی نداشته باشند. (این نکته که آیا سرمایه‌گذارهای مبتنی بر فعالیت خارج از گروه مثل مدارج تحصیلی را می‌بایست بعنوان سرمایه‌گذارهای اکتسابی در نظر گرفت و یا انتسابی، به ماهیت گروه و فعالیتهای آن بستگی دارد) توافق بر سر ارزش سرمایه‌گذارهایی اکتسابی^{۲۴} از توافق در مورد سرمایه‌گذارهای انتسابی^{۲۵} آسانتر است. بعنوان مثال مردها ممکن است احساس کنند مردی، خود نوعی سرمایه‌گذاری است و سودی بیش از زنان بخواهند. اما اکنون زنان کمتر چنین نظری را می‌پذیرند. بهترین شرایط احتمالاً شرایطی است که سرمایه‌گذارهای اکتسابی مثل سابقه خدمت در یک شغل و یا مهارت تخصصی که سهم قبلی فرد به حساب می‌آید، در نظر گرفته شده و بدانها پاداش تعلق گیرد و در مقابل برای سرمایه‌گذارهای انتسابی اهمیتی قایل نشده و پاداشی برای آنها منظور نگردد.

متأسفانه همیشه نمی‌توان چنین عمل کرد زیرا این احتمال وجود دارد گروهها اعضایی را در خود راه دهند که مرد بودن، سفید بودن پوست و یا چیزهایی از این قبیل را برای خود سرمایه‌گذاری مستحق پاداش در نظر بگیرند.

هومنز با استفاده از مفهوم سرمایه‌گذاری به تبیین ثوربکی از اصل همگونی پایگاهی دست یافته است. همگونی پایگاهی هنگامی ایجاد می‌گردد که فرد در همه خصوصیات پایگاهی ارزیابی شده، رتبه‌ای بالاتر از بقیه داشته باشد و یا بالعکس. از نقطه نظر فردی هنگامی پایگاههای گوناگون فرد همگون هستند که همگی تقریباً در یک سطح باشند. تحقیقات نشان داده که از نظر مردم همگونی پایگاهی امری مطلوب است و هنگامی که از این حیث در شرایطی ناهمگون قرار گیرند مغموم و یا

خشمگین می‌گردند و حتی الامکان از قرار گرفتن در چنین شرایطی پرهیز می‌کنند (هیوگز ۱۹۴۵، گلر ۱۹۵۲، لنسکی ۱۹۵۴ و چسکون ۱۹۶۲). به تعبیر هومنز علت این امر را باید در آن دید که هرگونه پایگاه ارزیابی شده در شرایط معین، ممکن است نوعی سرمایه‌گذاری قلمداد گردد. بدین ترتیب برقراری عدالت مستلزم این است که پایگاه بالا سود بیشتر و پایگاه پایین سود کمتر را به دنبال داشته باشد. وقتی که فرد و «دیگری» از جهات گوناگون پایگاهی متفاوت نسبت به هم داشته باشند، مشکل می‌توان قضاوت کرد چه کسی سود بیشتری بدست می‌آورد. تردید افراد بر سر اینکه در پایگاه واقعیشان کدام بُعد از بقیه بالاتر است، مسئله را پیچیده می‌سازد. زنان خانه‌دار طبقه متوسط و مردان تعمیرکار گاهی نمایشی را به اجراء درمی‌آورند که با کمترین تعامل به پایان می‌رسد. زن خانه‌دار خود را کارفرمای یک خدمتکار می‌داند و تعمیرکار نیز خود را کارگر ماهر و مردی می‌داند که خدمات ارزشمندی را برای زنی نالایق انجام می‌دهد و هر یک ممکن است در صورتی که مورد احترام دیگری قرار نگیرد، گله‌مند شود.

به تعبیر هومنز عدالت توزیعی عملاً هنگامی مشخص می‌گردد که سرمایه‌گذارها و فعالیتهای مختلف فردی وقتی به ترتیب اهمیت با سرمایه‌گذارها و فعالیتهای افراد دیگر مقایسه گردند از هر جهت موقعیت یکسانی داشته باشد. اما نمی‌توان از اصل عدالت توزیعی این نتیجه را گرفت که اگر قرار است عدالت رعایت گردد، سرمایه‌گذارها و فعالیتهای می‌بایست تا آن هنگام که مجموع کل سودهای عاید شده با مجموع کل سرمایه‌گذارها متناسب گردد، تماماً از نظر ترتیب منطبق باشند. مردها ممکن است از بازار کالا با وجود زبانی که در بعضی معاملات متقبل می‌گردند، سود برده باشند. هومنز در توضیح این مسئله که چرا افراد خواستار نوعی همگونی در همه پایگاههای خود هستند، فرضی جدا از قضایای اصلی خود مطرح می‌کند. بر مبنای این فرض او، تردید بر سر اینکه چه باید انجام داد، خود کیفردهنده است. در نتیجه افراد تلاش می‌کنند از مواجهه با موقعیتهایی که نتایج عمل در آن نامشخص است اجتناب کرده و یا موقعیت را تغییر دهند. بر مبنای نظر

هومنز اگر پایگاه‌های «فرد دیگر» ناهمگون باشد، فرد ممکن است بر سر اینکه آیا باید به پایگاه‌های بالای او واکنش نشان دهد و یا با پایگاه‌های پایین، در تعارض بماند. برای اجتناب از این مشکل اعضای گروه ممکن است برای همگون ساختن پایگاه‌های فرد دیگر دست‌به‌کار شوند. مطالعه سال ۱۹۴۳ وایت^{۲۶} را در باره پسران ولگرد^{۲۷} می‌توان مثالی مناسب دانست. در این مطالعه مشاهده شد که یکی از اعضای گروه به خاطر آنکه کار ارزشمند زیادی انجام نداده و دائماً هنجارهای گروه را زیر پا می‌گذاشت از احترام کمی در بین آنها برخوردار بود. اما ورزش بولینگ از کارهای مهم گروه بود و عضو مذکور تصادفاً بولینگ‌باز خوبی بود. با این وجود از برتری‌ای که در بازی بولینگ داشت، به خاطر موقعیت خود نمی‌توانست برای بالا بردن پایگاهش استفاده کند و گروه با بها ندادن به مهارتش، دهن کجی کردن به او حین پرتاب توپ و گرفتن اعتماد بنفیس او، سبب می‌شد بازی او نیز با پایگاه و موقعیتی که در گروه داشت، متناسب باشد.

نظریه هومنز در باره رابطه میان پایگاه و همنوایی

در اینجا برای بحث بیشتر در مورد استفاده از اصول اولیه مبادله بهتر است به بررسی محورهای اصلی تحلیل هومنز در باره همنوایی اجتماعی و ارتباط آن با پایگاه اجتماعی بپردازیم.

برای مردم تأیید اجتماعی^{۲۸}، پاداش دهنده است، همچنین همنوایی دیگران با انتظارات آنها نیز برایشان پاداش دهنده است. بنابراین اعضای گروه با تأیید و عدم تأییدی که از همنوایی و یا کجروی اعضا بعمل می‌آورند، سعی دارند آنها را برای همنوایی با هنجارهای گروهی ترغیب کنند. با این وجود عده‌ای اصرار به کجروی از موازین گروهی دارند. حال این کجروی یا به خاطر این است که پاداش رفتار کجروانه از تأییدی که گروه در قبال همنوایی از آنها به عمل می‌آورد بسیار کمتر است و یا به خاطر این است که امکان عضویت در گروه‌های دیگر را نیز داشته و می‌توانند در صورتیکه این عدم تأیید شکل بسیار کيفر دهنده‌ای به خود گیرند، آن را ترک کنند.

به عنوان مثال به عقیده هومنز قبایل وحشی که غالباً تنها در قبیله خود عضویت دارند، خود هم‌نویان بزرگ هستند (هومنز ۱۹۶۱). در مقابل، جامعه مدرن با هنجارهای متفاوت و تنوع ارزشها، مقرهای بسیاری را در اختیار افراد می‌گذارد که در کنار این هنجارها و ارزشها خرده‌گروه‌های کجرومی توانند شکل بگیرند. بنابراین نادیده گرفتن ارزشهای جامعه برای جوامع ابتدایی کیفری به مراتب شدیدتر از کیفری دارد که متوجه ما خواهد بود و یا به بیان دیگر پاداشهای جایگزین از دست‌رفته ماندن در گروه، و هم‌نوایی با هنجارهای آن برای ما نسبت به جوامع ابتدایی بیشتر است. البته انسانهای امروز در نادیده گرفتن هنجارها نسبت به انسان ابتدایی آزادتر هستند، با این حال اگر هم‌نوایی با هنجارهای تحمیلی برای آنها اجتناب‌ناپذیر باشد، فشار زیادی بر آنها وارد خواهد شد؛ زیرا انسان جدید از شرایط و موقعیتهای متفاوتی که می‌توانند در حکم جایگزینهایی برای شرایط موجود آنها باشند، آگاه است. بنابراین تناقضی که وجود دارد در این است که انسان امروز نسبت به هر زمان دیگر راحت‌تر می‌تواند هنجارها را نادیده بگیرد، اما در این راه بسیاری از آنها احساس شکست می‌کنند زیرا آگاهی آنها از هنجارهای جایگزین باعث می‌گردد اشتیاق زیادی برای رسیدن به آنها پیدا کنند و به محدودیتهایی که بر سر راه این آزادی وجود دارد، توجه نکنند.

در تحلیل هم‌نوایی، هومنز، به ذکر چند بررسی انجام شده در این زمینه می‌پردازد که از جمله آنها می‌توان به کشش به سوی گروهها و هم‌نوایی در میان سکنه بخشهای مختلف مسکونی دانشجویان متأهل MIT که توسط فستینگر، شاختر و بک انجام شد [۱۹۵۰] اشاره کرد. محققین مذکور کشش گروهی را به کمک شاخص نسبت دوستیهای دانشجویان در بخش مسکونی مربوط به خود و هم‌نوایی حاصل از پذیرش نگرشهای صوری آنها، میزان مشارکت آنها در امور مربوط به سازمان بخشهای مسکونی، مورد اندازه‌گیری قرار دارند. این گروه، در مطالعه خود به این نتیجه رسیدند که هر چه یک بخش مسکونی بعنوان یک گروه برای سکنه آن جذابیت بیشتری داشته باشد، درجه هم‌نوایی با هنجارهای گروهی بیشتر است.

همچنین روشن شد که تعداد هم‌نوایان در بخش‌های مسکونی که کشش گروهی ساکنان آن نسبت بهم شدید بود، از بخش‌های مسکونی که کشش گروهی ضعیف بود بیشتر بود، و در داخل خود این بخش‌های مسکونی نیز گوشه‌گیران اجتماعی^{۲۹} - افرادی که دوستانشان در جای دیگر زندگی می‌کردند - کمترین هم‌نوایی را نشان می‌دادند. کجروها خصوصاً در بخش‌هایی که انسجام سکنه آن بسیار بود و نیز بخصوص هنگامی که برای هم‌نوا ساختن آنها قبلاً تلاش صورت گرفته بود، معمولاً مورد تنفر بودند و هنگامی که برای هم‌نوا شدن با آنها صحبت می‌شد، نتیجه ناامید کننده بود.

نتایج این مطالعه به‌منظر باچند نمونه از قضایای مبادله هومنز تناسب دارد. بدین ترتیب هر چه پاداش‌های دوستی که سکنه این مجتمع از گروه دریافت کرده بیشتر باشد، احتمال آنکه هزینه‌های هم‌نوایی با گروه را برای حفظ این پاداشها بالا ببرند بیشتر است. به عبارت دیگر، اگر گروه از جذابیت و کشش بسیاری برای یک عضو برخوردار باشد، ارزش تعامل با اعضای دیگر برای او بالاست، بگونه‌ای که در مقایسه با وقتی که ارزش این گروه برای او پایین است به‌رسان رسیدن به میزان مشخصی از تعامل، بیشتر خود را با آن هم‌نوا می‌سازد. اگر تلاش یکی از اعضا برای ترغیب عضو دیگر به پذیرش هنجارها به شکست بیانجامد، هزینه‌های تلاش بیشتر در این جهت افزایش می‌یابد و نتیجتاً شدت تلاش خود می‌کاهد. بعلاوه کاستن از تلاش برای ترغیب عضو دیگر سبب می‌گردد زمینه‌انزجار نزد ترغیب‌کننده ناموفق نسبت به فرد کجرو و سرسخت پدید آید؛ یعنی نسبت به او خشمگین گردد. چهار عبارت فوق‌الذکر به ترتیب معادل قضایای اساسی دو (فراوانی پاداش)، سه (ارزش پاداش)، شش (هزینه‌های نهایی صعودی)، و هفت (بیعدالتی) هومنز است. اما باید در تصور آنها بعنوان جملاتی مؤید قضایای مذکور محتاط بود. اطلاعات حاصل از این مطالعه امکان تشخیص فراوانی یک پاداش را از ارزش آن فراهم نمی‌آورد و از آنجایی که فراوانی و ارزش پاداش هم‌زمان اندازه‌گیری شده‌اند، نمی‌توان مطمئن بود آیا جذابیت گروهی سبب هم‌نوایی می‌گردد و یا

بالعکس. احتمالاً باید نوعی علیت دوگانه را برای آنها در نظر گرفت. سطح پایگاه یک عضو گروه با نحوه انطباق او با هنجارهای گروهی در ارتباط است. می‌توان با طرح این سؤال از اعضاء که تا چه اندازه یکدیگر را بعنوان رهبر تأیید می‌کنند و یا یکدیگر را دوست دارند، پایگاه آنها را به سه سطح بالا، میانه و پایین تقسیم‌بندی کرد. بعضی مطالعات نشان می‌دهند که متوسطها بیشترین همنوایی را با گروه دارند. با این استثنا که طبقات بالا نسبت به هنجارهایی که برای تحقق اهداف گروهی بسیار اساسی هستند، بیشترین همنوایی را دارند. این دسته هنجارهایی را که حائز اهمیت کمتری هستند به میزان قابل ملاحظه‌ای زیر پا می‌گذارند و بالاخره طبقات پایین به طور کلی همنوایی اندکی با کلیه هنجارها دارند. ممکن است تحت تأثیر نظر عامه مردم این انتظار در ما وجود داشته باشد که طبقات بالا بیشترین همنوایی را دارند، اما هنگامی که به بررسی مبادلات واقع شده می‌پردازیم، الگوی واقعی به سادگی به دست می‌آید.

طبقات بالا در گروه مسئول ارزشمندترین فعالیتها هستند، بنابراین می‌بایست نسبت به هنجارهای اساسی گروه وفادار بمانند در غیر اینصورت گروه با مشکل روبرو شده و آنها را کنار خواهد زد. و در نتیجه از آنجایی که گروه، دیگر شاهد فعالیت شدید و انحصاری طبقات بالا نیست، لذا از پشتیبانی آنها خودداری می‌کند (قضایای دو، سه و پنج). طبقات بالا معمولاً هنجارهای کم‌اهمیتتر را رعایت نمی‌کنند، چون اعضای دیگر در مقابل این بی‌اعتنایی آنها واکنشی نشان نمی‌دهند و علاوه انگیزش کجروی و تخلفی از این هنجارها در آنها وجود دارد. دیگران معمولاً اعمال خلاف جزئی طبقات بالا را بعنوان بهای ناچیزی در قبال فعالیتهای ارزشمند آنها تحمل می‌کنند. برای طبقات بالا همنوایی دایم به طور فزاینده‌ای هزینه‌آور است (قضیه شش) و تأیید اجتماعی‌ای که از گروه دریافت می‌دارند آنقدر زیاد است که مقدار ناچیز تأییدی که همنوایی با هنجارهای کم‌اهمیت برای آنها دارد، در مقایسه با پاداشهای جایگزین نادیده گرفتن آنها، برایشان کم‌ارزشتر می‌گردد (قضیه چهار). علاوه طبقات بالا از تأیید مازاد اجتماعی برخوردارند و می‌توانند بدون به خطر

انداختن موقعیت خویش با پرداختن به کج رویهایی جزئی، خطر از دست رفتن بخشی از آن را تجربه کنند. اعمال کج رویهای طبقه بالا ممکن است حتی مورد تقلید سایرین قرار گرفته و نوعی بدعت گردد. افراد طبقات پایین که اعمال کج رویانه طبقات بالا را تقلید می کنند، ممکن است امیدوار باشند به خاطر این تقلید در انتخاب بعنوان افرادی متحد و دوست تقدم داشته و از جانب افراد هم پایه و یا پایینتر از خویش مورد تأیید قرار گیرند.

حال باید پرسید چرا اعضای متوسط گروه چنین سخت به هنجارها پایبندند؟ در پاسخ باید گفت که کج روی آنها علاوه بر آنکه منافع زیادی برای آنها ندارد، بلکه سبب می گردد چیزهای زیادی را از دست دهند و احتمال کمی هست دیگر اعضای گروه رفتار کج رویانه آنها را تقلید کنند، بلکه بجای آن رفتار کج رویانه طبقه بالا را تقلید می کنند. از این رو شانس آنکه طبقات متوسط با نوآوری، پایگاه بالاتری برای خویش کسب کنند، اندک است. خصوصیات شخصی و یا مهارت ناچیز آنها به همان اندازه که آنها را از کسب پایگاهی بالا در گروه متعلق خویش باز می دارد، در گروههای دیگر نیز همان اثر را دارد. این دسته با ماندن در گروه، در مقایسه با طبقات بالا، فرصتهای جذاب جایگزین کمتری را از دست می دهند. به عبارت دیگر هزینه های عضویت گروهی طبقات متوسط در مقایسه با طبقات بالا کمتر است. پایگاه نسبتاً رضایت بخش آنها در گروه برایشان پاداش دهنده است و بدین لحاظ برای عضویت و موقعیت خویش ارزش قائلند. فقدان و یا تأیید اجتماعی ناچیزی که این دسته از آن برخوردارند، دلیلی باقی نمی گذارد تا آن را به قمار بگذارند، و این جرأت را ندارند که خطر دستیابی پایگاه پایین را که احتمالاً با خود کج روی به همراه دارد بپذیرند. بدلائل فوق، طبقات متوسط قابل اطمینانترین هموایان در گروههای کوچک بشمار می آیند. هومنز معتقد است که همین دلایل روشن می سازد چرا طبقه پایین و متوسط ارکان اخلاق سنتی در جامعه بزرگتر هستند.

برخلاف طبقه متوسط، طبقه پایین هنگامی که در برقراری هموایی با شکست

مواجه می‌گردد، ریسک زیادی نمی‌کنند. از آنجایی که این طبقات از تأیید اجتماعی برخوردار نیستند، گروه نمی‌تواند آن را به آنها بازگرداند. حتی ممکن است یک کجرو چنان رفتار زشتی از خود نشان دهد که از گروه اخراج گردد، زیرا در این صورت این فرد چیز زیادی از دست نخواهد داد. چنین فردی از بودن در گروه بهره زیادی نبرده، تعلق به آن برایش ارزش چندانی ندارد و لذا ترک گروه تجربه‌ای تلخ برای او محسوب نمی‌گردد. بدین ترتیب هنگامی که گروهی پایگاه پایینی را به برخی اعضای خود واگذار کند، تا اندازه زیادی قدرت کنترل آنها را از دست می‌دهد. کجروی طبقات پایین همیشه باعث خشم طبقات بالا تر گروه می‌گردد. شاید ارزش اصلی طبقات پایین برای یک گروه، علاوه بر انجام کارهای پست اما ضروری، به دست دادن تصویری وحشتناک از عاقبت افراد کجرو باشد، تجربه آنها می‌تواند طبقات متوسط را در جهت همنوایی قرار دهد.

هومنز این نتیجه روانی را مورد بحث قرار نمی‌دهد اما به نظر می‌رسد درجه بندی پاداشها و هزینه‌های گوناگون همنوایی و یا کجروی، به طور نسبی - هر چند نه به طور کامل - با اصل عدالت توزیعی منطبق باشد. در دو پاداش عمده مربوط به پایگاه اجتماعی که همانا تأیید اجتماعی و قدرت می‌باشد (در گروه‌هایی که ثروت معمولاً نقش تعیین کننده‌ای ندارد) طبقات بالا، متوسط و پایین را می‌توان به ترتیب از بالا تا پایین دسته‌بندی کرد. تحلیل‌های انجام شده صریحاً و یا به طور ضمنی پنج نوع هزینه مرتبط با پایگاه و همنوایی افراد را نشان داده است. این پنج هزینه عبارت است از: انجام فعالیت زیاد، انجام فعالیت‌های ویژه، پاداشهای جایگزین قابل اکتساب از گروه‌های دیگر، چشم‌پوشی از پاداشهایی که رفتار کجرویانه می‌تواند به همراه آورد، و ترس از دست دادن پایگاه فردی. طبقات پایین، کمتر از بقیه چنین هزینه‌هایی را متحمل می‌شوند و دقیقاً به همان نسبت نیز کمترین پاداش نصیبشان می‌گردد. اگر بتوان پایگاه بالا را با انجام فعالیت زیاد، طرفین یک معادله در نظر گرفت. می‌توان نتیجه گرفت که طبقات بالا بیش از متوسطها سه هزینه اول را متحمل می‌شوند، اما متوسطها بیش از طبقات بالا متحمل هزینه‌های

چشم‌پوشی از پاداش‌های کج‌روی و اضطراب مقام^۳ می‌گردند. بنابراین موقعیت طبقات بالا و متوسط در دو هزینه از این پنج هزینه معکوس است. و در نتیجه اولین معیار عدالت توزیعی که بر مبنای آن پاداشها هماهنگ با هزینه‌هاست، کاملاً رعایت نمی‌گردد. با اینهمه به نظر می‌رسد اگر بتوان به اندازه‌گیری هزینه‌ها و پاداشها و جمع‌بندی آنها پرداخت، احتمالاً این نتیجه حاصل شود که طبقات بالا بیشترین هزینه‌ها را متحمل می‌گردند درست به همان‌گونه که بیشترین پاداش کل را به دست می‌آورند، و در نتیجه تناسب پاداش/هزینه مرعی می‌گردد.

دومین معیار عدالت توزیعی نیز که بر مبنای آن سود متناسب با سرمایه‌گذاری باشد احتمالاً - هر چند نه به طور یقین - در این شرایط برآورده می‌گردد. در سرمایه‌گذاری، طبقات بالا و طبقات متوسط و پایین به همین ترتیب از بالا تا پایین درجه‌بندی می‌شوند. هر فرد با سرمایه‌گذاری در هر یک از سه زمینه فعالیت‌های ارزشمند درون گروه، فعالیت‌های ارزشمند بیرون از گروه و سرمایه‌گذاریهای انتسابی مثل موقعیت و یا در همه آنها پایگاه معینی را به دست می‌آورد. بدون توجه به اینکه پایگاه فعلی فرد حاصل چه ترکیبی از این سرمایه‌گذاری می‌باشد، آنچه باید گفت این است که هر فرد در فراگرد کسب پایگاه بالا، متوسط و یا پایین، دست به انجام فعالیت‌های ارزشمند در گروه می‌زند (و یا در این مسیر شکست می‌خورد). بدین ترتیب با گذر زمان کل سرمایه‌گذاری در مسیر ایجاد تعادل و همگونی در سطح مقام فرد خواهد بود. خواه هر یک از سه نوع سرمایه‌گذاری مذکور بتواند با این پایگاه همگونی یابد و یا نتواند. بعنوان مثال این عقیده عمومی که یک سیاهپوست مسئول یک گروه از سفیدپوستان متعصب می‌بایست بیش از یک رئیس سفیدلیاقت خود را اثبات کند، مؤید همین نکته است. در این صورت سرمایه‌گذاریهای این سیاهپوست از نظر مهارت در رهبری می‌بایست بر سرمایه‌گذاری منفی نژادی او پیشی داشته باشد.

در مورد رابطه، سود با پایگاه نظر منفی نمی‌توان ارائه کرد. پاداشها با پایگاه فرد تناسب دارند اما هزینه‌ها نیز چنین هستند و برای پی‌بردن به سود می‌بایست

هزینه‌ها را از پاداشها کم کنیم. این تفریق مستلزم داشتن شاخص اندازه‌گیری با فواصل مساوی است و روانشناسان اجتماعی برخلاف اقتصاددانان فاقد واحد سنجشی مثل دلار و یا سنت هستند که به کمک آن بتوانند بیشتر مبادلات اجتماعی را محاسبه کنند (البته مسئله سنجش، منحصر به نظریه هومنز و یا محاسبه سودها نیست بلکه در مورد هر مسئله‌ای که دربردارنده پاداشها و هزینه‌ها در هر نظریه مبادله است، این مشکل وجود دارد. روانشناسان اجتماعی به دنبال یافتن راههایی برای رفع چنین مشکلی هستند، اما تاکنون کاملاً موفق شده‌اند) با این حال چنین می‌توان استدلال کرد که پاداشها از هزینه‌ها بیشترند. پاداشهای طبقه بالا از طبقه متوسط بیشتر است و پاداش آنها نیز بنوبه خود از طبقه پایین بیشتر است. اگر چنین ترتیبی در کار نباشد، افراد جامعه احساس بی‌عدالتی کرده یا گروه را ترک کرده وارد گروهی دیگر می‌گردند و یا تعمداً سعی می‌کنند برای بالا بردن پاداشهای خود پایگاه اجتماعی خود را پایین آورند. این واقعیت که طبقه بالا و متوسط معمولاً هیچ یک از این راهها را انتخاب نمی‌کنند، بلکه در مقابل سعی در حفظ و یا بالا بردن پایگاه خویش در گروه دارند، و نیز این حقیقت که طبقات پایین در صورت امکان غالباً گروه خود را ترک می‌کنند، گویای این نکته است که به تصور افراد گروه پایگاه بالاتر سود بیشتر را به همراه دارد؛ یعنی از آنجایی که پایگاه اجتماعی با سرمایه‌گذاری منطبق است، احساس برقراری عدالت توزیعی می‌کنند.

تحلیل «تیبات» و «کلی» از هم‌نواپی با تحلیل هومنز متفاوت است. دامنه این اختلاف نظر حتی به آنچه که به گفته آنها واقعیت‌های مربوط به رابطه پایگاه با هم‌نواپی است نیز کشیده می‌شود [۱۹۵۹] اما می‌توان بدون آنکه از محور اساسی نظریات آنها فاصله گرفت، نوعی مشابهت در نظراتشان ایجاد کرد. آنچه روشن است تفاوت در شرایط تحت بررسی آنهاست.

تیبات و کلی، در چند نمونه از مطالعات خود متذکر می‌گردند اعضایی که از کمترین تأیید گروهی برخوردارند. بیشترین هم‌نواپی را با آن دارند با این حال این دو به مطالعاتی اشاره می‌کنند که در آنها هم‌نواپی رابطه مثبتی با محبوبیت فردی دارد.

در یکی از این مطالعات، هنجارهای مطرح گروهی از هنجارهای بسیار مهم بودند، به گونه‌ای که رابطه مثبت هم‌نوایی با محبوبیت فردی^{۳۱} با تحلیل هومنز و مطالعاتی که از آنها یاد می‌کند منطبق است. در مطالعاتی که تیبات و کلی از آن بحث کردند، طبقات پایین‌ترین افراد بودند. این عده سعی داشتند - همچون تازه‌واردین گروه که غالباً هم‌نوایی بیش از حدی از خود نشان می‌دهند - با هم‌نوایی با هنجارهای گروهی که از نظر آنها ارزش زیادی داشت مقبولیتی برای خود کسب کنند. به نظر می‌رسد طبقات پایین کجرو که هومنز از آنها بحث می‌کند ارزش کمی برای گروه قایل باشند، و این از آن جهت است که این دسته پاداش کم وابسته به پایگاه پایین اجتماعی را تجربه کرده و امیدی به یافتن پایگاهی بالاتر ندارند.

بنابراین، این نتیجه‌گیری «کلی» که افراد اگر به دنبال تأیید اجتماعی باشند و از رسیدن به آن مطمئن نباشند، لذا خود را با گروه هم‌نوا می‌سازند. در همه مطالعات به اثبات رسیده است. و تناقضات آشکاری که گاه در این مطالعات به چشم می‌خورد، ممکن است انعکاس دهنده یک ترادف زمانی باشد. در گروه‌های جدید التأسیس با این پیش‌فرض که همه اعضا به طور یکسان خواستار پذیرش هستند درمی‌یابیم که دسته‌ای که کمترین اطمینان را به پذیرفته شدن دارند، بیشترین هم‌نوایی را نشان می‌دهند و مادام که پایگاه اجتماعی آنها از آنچه دوست دارند پایین‌تر باشد، تحرک اجتماعی امیدوارند و این هم‌نوایی را دنبال خواهند کرد. موقعیت تازه‌واردین گروه نیز مشابه است. اما به مجرد اینکه گروه به طور دایم پایگاه پایینی را به افراد منتسب کند، خواه به خاطر آنکه در گذشته کاملاً خود را با گروه هماهنگ ساخته‌اند و یا به دلایل انتسابی، مثل داشتن پایگاه پایین قومی، شغل پایین در یک اداره یا کارخانه، در این حال این گروه امیدی به پیشرفت ندارد. از این پس این گروه در مقایسه با منابع جایگزین پاداش برای گروه، ارزشی قائل نیستند و گروه نیز به قول هومنز بیشتر کنترل خود را بر آنها از دست می‌دهد.

«تیبات» و «کلی» به دو نکته اشاره می‌کنند که به نظر با نظرات هومنز در باره پایگاه و هم‌نوایی همخوانی دارد. از نظر آنها مؤثرترین دفاع در مقابل کیفر ناشی از

کجروی، قدرت مخالف^{۳۲} فرد است، یعنی ارزشی که برای گروه قائل است و ممکن است برای از کار انداختن قدرت گروه از آن استفاده کند. در هر گروه قدرت مخالف طبقات بالا از همه بیشتر است. از نظر این دوه وقتی اعضا علیرغم مشارکت دشوار خود مثل همنوایی با هنجارهای تحمیلی از قدرشناسی گروه مطمئن نباشند، در مقابل مشارکت و همنوایی کامل مقاومت نشان می‌دهند. این گروه احتمالاً طبقات پایین هستند. بدین ترتیب نظرات این نویسندگان در تعارض واقعی با یکدیگر نیستند اما لازم است پیش از آنکه بتوانیم رابطه پایگاه اجتماعی افراد را با همنوایی آنها پیش‌بینی کنیم، ابتدا باید دریابیم که یک عضو تا چه اندازه برای گروه ارزش قائل است و آیا امیدی به کسب و یا حفظ پایگاهی بالا در گروه دارد یا خیر؟

** پی نوشتها و مآخذ:

1. Thibaut
2. Kelley
3. Homans
4. Blau
5. Status System
6. Conformity
7. Situation
8. Diminishing Marginal Utility
9. Equilibrium Rates of Exchange
10. Self-abasement
11. Flattery
12. Skinner
13. Person and Other
14. Generalized Reinforcers
15. Generalized Costs

- 16 . Alternative Reward Forgone
- 17 . Stimulus
- 18 . Frequency of Reward
- 19 . Value of Reward
- 20 . Increasing Marginal Costs
- 21 . Distributive Justice
- 22 . Frustration - Aggression
- 23 . Status Congruence
- 24 . Achieved Investment
- 25 . Ascribed Investment
- 26 . Whyte
- 27 . Street Corner Boys
- 28 . Social Approval
- 29 . Social Isolates
- 30 . Status Anxiety
- 31 . Popularity
- 32 . Counterpower

