

نویسنده: ایوت آرونسون

ترجمه: دکتر حسین شکرکن

## نظریه سود-زیان درباره کشش و جاذبه بین مردم

در چند سال اخیر من و دانشجویانم مجدانه و حتی شادمانه دست اندر کار پژوهشی در علل "کشش و جاذبه بین مردم" بوده ایم. هدف ما، بزبانی ساده، این است که بفهمیم چه باعث می شود که مردم همدیگر را دوست بدارند. از آنجائیکه انسان حیوانی اجتماعی است، این فرض موجه بنظر میرسد که مهر و علاقه دیگران برایش مهم است. واقع نظری سطحی به رفتار انسان نشان میدهد که در موارد بسیار میتوان عمل او را چنین تعبیر کرد که "دوست دارد دیگران او را دوست بدارند" افراد در پی دوستی و رفاقت هستند، می کوشند که با توانائیهای خود دیگران را تحت تأثیر قرار بدهند، از مهمانان پذیرائی می کنند، لبخند میزنند، از این که بشنوند، مورد محبت کسی هستند مشعوف میشوند، هدیه میدهند وقتی وجود آنها نادیده گرفته شود و یا نسبت به آنها خصمانه رفتار گردد، دلتنگ می شوند و کتابی کوچک و ساده بنام "آئین دوست یابی" را پرفروش ترین کتاب میسازند. چه عواملی در کشش و جاذبه بین مردم موثر هستند؟ اگر نوشته های تحقیقی را در این زمینه مطالعه کنیم، چند علت مهم را میتوان کشف کرد:

۱- مجاورت - وقتی سایر شرایط یکسان باشند، کسانی را که

بما نزدیک هستند بیشتر از کسانی که از ما دورند دوست میداریم.

۲- شباهت ارزش ها و اعتقادات - ما بکسانی که موافقان

هستند بیشتر از آنها تیکه موافقان نیستند صبر میورزیم .

۲- شباهت خصیصه های شخصیت - ما کسانی را که مشابهمان هستیم دوست میداریم .

۳- تکمیل نظامهای نیازی - تحت شرایط خاص ، ما به کسانی علاقه داریم که خصوصیات آنها این امکان را برایشان بوجود آورد که نیازهای ما را کامروا کنند و نیازهای آنها طوری باشد که ما بتوانیم آنها را کامروا سازیم .

۴- قابلیت عالی - ما مردم شایسته و توانا را بیشتر از مردم بی کفایت دوست میداریم .

۵- خصوصیات یا رفتار خوش آیند - ما به مردمی که خوش رفتار و نیکوکار هستند علاقه پیدا میکنیم .

۶- علاقه متقابل - ما کسانی را دوست میداریم که ما را دوست بدارند .

تمام این علل را میتوان بنحوی غیر دقیق ، تحت عنوان نظریه " پاداش - خرج " یا " مبادله " خلاصه کرد . گردآوری همه این پدیده ها زیر یک عنوان خیلی جالب است : ما کسانی را دوست میداریم که بیشترین کامروائی را برای ما با کمترین خرج فراهم کنند ، یا ، موجزتر ما به مردمی علاقه مندیم که رفتار کلی آنها بیشتر برای ما پاداش دهنده باشد خلاصه ، بررسی عللی که در بالا ذکر شد در چهارچوب این اصل کلی بقرار زیر است : ( ۱ ) نزدیکی پاداش دهنده تراست زیرا با شرایط یکسان دیگر ، زحمت و کوشش کمتری لازم است تا فایده ای معین را از شخصی که بهمانند یگتر است دریافت کنیم تا از کسی که از ما دور است . ( ۲ ) مردم تیکه ارزشهای مشابه دارند با تائید یکدیگر بهم پاداش میدهند ، ( ۳ ) همین امر در مورد شباهت خصیصه های شخصیت نیز

صدق میکند ، ( ۴ ) برای بعضی نیازها ، خاصیت تکمیلی بسیار پاداش دهنده است ، مثلاً ، دیگر آزاری و خود آزاری یا میل بسرپرستی و میل به اتکاء بد دیگری ، ( ۵ ) مردم شاید توقع دارند که از معاشرت با افراد خیلی بی کفایت بیشتر بهره مند شوند تا از آمیزش با افرادی که لیاقت آنها متوسط یا در سطحی پایین است . به عبارت دیگر ، تجربه گذرشته ما چنین بوده است که از افراد قابل و با کفایت بیشتر سود بردیم تا از افرادی که غالباً " مرتکب اشتباه می شوند " ، ( ۶ ) بدیهی است که رفتار موافق و خوش آیند بیشتر پاداش دهنده است تا رفتار غیر موافق و ناخوش آیند ، و ( ۷ ) مورد محبت قرار گرفتن احتمالاً " بخودی خود پاداشی است ، وانگهی برای بسیاری از مردم این مطلب همچنین متضمن شباهت در اعتقادات است ، چه بسیاری از ما درباره خود تصورات عالی داریم . \*

با اینکه اطلاعات مندرج در این جملات بدون شك مفید و دقیق است ، ولی میتوان این سؤال را عنوان کرد که تا چه اندازه قابل تعمیم می باشد . ارائه یک نظریه کلی پاداش و ختم کار بهمین جا اغوا کننده است ، اما شاید لازم باشد که در مقابل این وسوسه مقاومت بکنیم بنظر من مسئله مهم برای یک چنین نظریه کلی اشکالی است که تعریف ذهنی واژه پاداش در چنین موقعیت بفرنج اجتماعی دارد .

\* باید توجه داشت که این هفت علت دوست داشتنی تمام پژوهشهایی را که در زمینه کشش و جاذبه بین مردم انجام گرفته ، در بر نمیگیرد . یافته هایی وجود دارد که نمیتوان آنها را بزور تحت عنوان نظریه پاداش گنجانید . مثلاً " مکررا " نشان داده شده که مردم کسانی یا چیزها تیکه را که برایشان رنج برده اند دوست دارند ، این پدیده ها در این مقاله مورد بحث قرار نمی گیرند ،

در موقعیت های ساده زحمت ما کم است: برای گرسنگان غذا و برای غریق نجات پاداشی روشن است، بنابراین غریق نجات رهنده خود را بیشتر از کسی دوست دارد که او را بحال خود وامی گذارد تا غرق شود. اما بسیاری از موقعیت های اجتماعی این چنین روشن نیستند. هرچه موقعیت بفرنج تر شود، زمینه ای که پاداش در آن داده میشود. بیشتر تغییر معنی میدهد و در این که آیا جاذبه پاداش دهنده افزایش می یابد یا نه، تأثیر زیاد میگذارد.

مثلاً، اگر کارگری کارش را خوب انجام دهد و رئیسش به او بگوید "کار شما خوبست" این عبارت حکم یک پاداش را خواهد داشت و علاقه آن شخص به رئیسش احتمالاً افزایش می یابد. اما فرض کنید آن شخص کارش را چندان خوب انجام ندهد و این موضوع را نیز بداند. رئیسش سر می رسد و بهمان صورت میگوید "کار شما خوبست" در چنین وضعی آیا این عبارت در حکم یک پاداش است؟ مطمئن نیستیم آن شخص ممکن است گفتار رئیسش را حمل بر این کند که می خواهد حتی در قبال عملکرد ضعیف مشوق او باشد و در نتیجه علاقه او بر رئیسش ممکن است حتی از وقتی که کارش را خوب انجام داده بود و مورد تشویق او قرار گرفته بود، هم بیشتر بشود. از طرف دیگر، آن شخص ممکن است رفتار رئیسش را طنز آمیز، سودجویانه، غیرصادقانه، فاقد قوه تمیز و یا بزرگ منشانه قلمداد کند. هر یک از این تعبیرات منجر به کاهش علاقه او به رئیسش می شود.

اکنون موقعیت دیگری را بررسی می کنیم. همچنانکه قبلاً گفته شد، مطالعات بسیاری وجود دارد که مدلل می سازد موافقت بیشتر از مخالفت پاداش دهنده است و ما به کسانی که نظریاتی همانند ما دارند بیشتر علاقه داریم تا آنها که نظریات نا همانند ما دارند.

آیا این موضوع همیشه اینچنین است (فرض کنید شما یک مربی هستید و برای کلاسی پر از دانشجویان دوره دکتری سخنرانی میکنید نظریه ای را که بوجوه آورده اید برایشان عرضه می کنید. در تده کلاس دانشجو نشسته اند. یکی از این دانشجویان به تأیید گفتار شما سرتکان میدهد و لبخند میزند و به نظر میرسد که در یک حالت وجد جذب شده است. در پایان سخنرانی این دانشجو جلو می آید و میگوید به همه گفته های شما موافق است. دانشجوی دیگر در اثنای سخنرانی شما گاهی اخم میکند و بعنوان عدم قبول مطالب شما سر می جنباند.

پس از سخنرانی بشما میگوید که با چند جنبه از نظریه شما موافق نیست و دلایلش را ارائه میدهد. شب آنروز، هنگامیکه روی نکات گفته شده فکر میکنید، متوجه می شوید که دانشجوی دوم با اینکه اساساً مطالبش نادرست بود، نکات با ارزش چندی را گوشزد کرد و شما را مجبور نمود که معدودی از فرضهای اساسی خود را تغییر بدید و این منجر به تغییر کمی در نظریه شما میشود. حال علاقه شما به کدامیک از این دو دانشجو بیشتر است؟ بنظر میرسد که این نکته موضوع یک آزمایش تجربی است. با اینکه موافقت بطور واضحی پاداش دهنده است، مخالفتی که منجر به تکامل شود نیز پاداش دهنده می باشد.

مثال اول که مربوط به تحسین بود، مرابه این فکر می اندازد که یک نظریه کلی پاداش مربوط به جاذبه و کشش بین مردم در خطر و ران بودن قرار دارد، چه پاداش های اجتماعی از قبیل تحسین، در همه موقعیتهای یکسان عمل نمیکنند، بدین معنی که ممکن است در بعضی موارد بعنوان پاداش عمل کنند و در برخی دیگر تأثیری نداشته باشند یا اثر مخالف داشته باشند. مثال دوم، که مربوط به مخالفت بود، دلالت بر آن دارد که بعضی جنبه های رفتار تنبیه آمیز ممکن است پاداش دهنده

فرض من در اینجا این نیست که دایرة المعارفی از عقل  
علاقه مندی افراد به همدیگر را بدست دهم . روش مفیدتری مستلزم  
تکوین و آزمایش نظریه های کوچک مربوط به کشش و جاذبه بین مردم  
من باشد . این روش ممکن است ما را یاری دهد که محدودیتهای یک  
نظریه کلی پاداش را روشن کنیم و در نتیجه منجر به فهم بیشتری از عقل  
کشش و جاذبه بین مردم شود . در سالهای اخیر ، من روی یک چنین  
نظریه کوچکی کار کرده ام و مایلم آن را شرح بدهم و به بعضی از  
مطالعات مربوط به آن اشاره کنم . من آن را نظریه سود - زیان  
نامیده ام و از آن جهت آنرا یک نظریه کوچک می نامم که تاکید کرده باشم  
این نظریه در نظر ندارد همه اطلاعات مربوط به کشش و جاذبه بین  
مردم را توضیح دهد . بلکه ، برای این مفید است که ما را در فهم بخش  
کمی از این اطلاعات یاری دهد . آسان ترین راه برای بیان آن بقرار  
زیر است : افزایش در رفتار پاداش دهندة فرد تأثیر بیشتر از پاداش  
دائمی و تغییر ناپذیر روی دارد ، پس اگر حرمت ما نزد کسی در طول  
زمان بیشتر شود علاقه ما نسبت به او بیشتر خواهد شد تا نسبت به  
کسی که همیشه حرمت ما را داشته است . این موضوع حتی اگر تعداد  
پاداش های مورد دوم بیشتر باشد باز هم صحت دارد .  
به همین ترتیب کاهش در رفتار پاداش دهندة فرد تأثیر بیشتری  
از رفتاری دارد که همیشه تنبیه کننده ، بوده است . پس نسبت به  
شخصی که حرمت ما نزد او در طول زمان کاهش می یابد بیشتر نفرت  
خواهیم داشت تا کسی که همیشه ما را حرمت نگذاشته است ، حتی اگر  
تعداد تنبیهات در مورد دوم بیشتر نباشد . این موضوع  
پس از شرح یک آزمایش فرضی روشن تر خواهد شد .

فرض کنید که در یک شب نشینی به شخصی که قبلاً هرگز  
ندیده اید برخورد کرده و با او بصحبت بنشینید . پس از چند دقیقه وی  
معذرت میخواهد و قاطی گروههای دیگری میشود . کمی دیرتر در آن  
شب ، هنگامیکه پشت درخت خرمائی که در گلدان بزرگی کاشته شده ،  
دور از انظار ایستاده اید ، صدای آن مرد را تصادفاً می شنوید که در  
باره مردی که اوایل شب ملاقات کرده بود صحبت میکند و متوجه میشوید  
که در باره شما صحبت میکند . فرض کنید که در هفت شب نشینی متوالی  
شرکت کنید و هربار مکالمه ای با همان شخصی داشته باشید و برحسب  
اتفاق بشنوید که بعداً او در باره شما صحبت میکند .

برای من چهار نوع نتیجه مخصوصاً جالب است : ( ۱ ) بشنوید  
که آن شخص در هر یک از هفت شب نشینی در باره شما منحصرآ چیزهای  
مثبت میگوید ، ( ۲ ) بشنوید که در هر یک از هفت شب نشینی در باره شما  
منحصرآ چیزهایی منفی میگوید ، ( ۳ ) در یکی دو شب نشینی اول  
ارزیابی او از شما منفی است ، لیکن بتدریج نظرش مثبت می شود ، ( ۴ )  
یکی دو ارزیابی اولش مثبت هستند ، اما بتدریج نظرش منفی میشود .  
کدامیک از این چهار موقعیت او را در نظر شما جاذبه تر میکند ؟  
نظریه ما پیش بینی میکند که بیشتر از همه او را در موقعیت سوم  
افزایش دوست خواهید داشت و کمتر از همه در حالت زیان یا کاهش .  
برای اینکه نظریه خود را بیازمائیم ، نیازمند به آزمایشی تجربی  
مانند آزمایش فرضی بالا هستیم . اما کنترل موقعیت ایجاب می کند که  
حوادث فوق را در یک جلسه طولانی بگنجانیم . بعلاوه ضرورت دارد  
که برخلاف آزمایش فرضی آزمودنی کاملاً مطمئن باشد که ارزیابی بی خبر  
از این است که وی سخنانش را خواهد شنید . این نکته امکان این را  
که آزمودنی حسن کند تملق او را میگویند ، از بین میبرد .

مشکل اصلی در عملی کردن این آزمایش این بود که ما چگونه موقعیتی باور کردنی ایجاد کنیم که در زمان نسبتاً کوتاهی آزمودنی (الف) با همدستی که قبلاً بوسیله آزمایش‌ها معین شده است آمیزش و معاشرت کند، (ب) هنگامیکه همدست آزمایش‌دهنده، آزمودنی را برای شخص ثالثی ارزیابی میکند سخنان او را استراق سمع کند، (ج) با همدست دوباره بگفتگو پردازد، (د) دوباره ارزیابی او را استراق سمع کند، (ه) دوباره بگفتگو پردازد و بهمین ترتیب چند مرتبه این دو کار تکرار شوند. خلق داستانی حساس که سوژن آزمودنی را بر نینگیزد غیر ممکن بنظر میرسد. ما، یعنی ارونسون ولیندر (Aronson & Linder, 1965) این مشکل را با سناریوی زیر حل کردیم:

هنگامیکه آزمودنی برای آزمایش وارد میشود، آزمایش‌دهنده با او سلام و احوالپرسی کرده، او را به اطاق نظارت که بوسیله یک پنجره آئینه دار یک طرفه و یک دستگاه سمعی تقویت کننده به اطاق اصلی آزمایش ضابطه است هدایت میکند. آزمایش‌دهنده به آزمودنی میگوید که دو دختر برای آزمایش در برنامه این ساعت هستند، که یکی از آنها آزمودنی خواهد بود و دیگری در انجام آزمایش وی را کمک خواهد کرد و بان دختر تذکر میدهد که چون او اول وارد شده است نقش دستیار به او واگذار میشود. آزمایش‌دهنده آنگاه از او می‌خواهد که منتظر بماند تا وی برود و به بیند که آیا دختر دیگری وارد شده است یا نه. چند دقیقه بعد، از پشت پنجره آئینه دار یکطرفه، آن دختر میتواند آزمایش‌دهنده را به بیند که همراه یک دانشجوی دختر (که در واقع

همدست او است) وارد اطاق آزمایش میشود. آزمایش‌دهنده به همدست خود می‌گوید که چند لحظه بنشینند تا او برود و زود برگردد و آزمایش را برایش توضیح بدهد. آنگاه آزمایش‌دهنده به اطاق نظارت برمیگردد و دستورات لازم را با آزمودنی اصلی میدهد. آزمایش‌دهنده به او می‌گوید که وی باید او را در انجام یک آزمایش مربوط به شرطی کردن زبانی روی آن دختر دیگر، یاری دهد. وی شرطی کردن زبانی را مختصراً شرح میدهد و می‌افزاید که علاقه خاص او در امکان تعمیم پاسخهای زبانی شرطی است از شخصی که پاداش میدهد به شخصی که بیه آنها پاداش نمیدهد. آزمایش‌دهنده توضیح میدهد که در نظر دارد آن دختر دیگر را طوری شرطی کند که در گفتارهای اسمی جمع بکار برود. این عمل را پاداش دادن به او از طریق گفتن «درست» هر بار که او اسم جمع بکار میبرد انجام میدهد و متذکر میشود که در نتیجه این عمل باید نسبت اسمی جمع که آن دختر دیگر بکار میبرد، افزایش یابد. آنگاه به آزمودنی می‌گوید که وظایفش بقرار زیرند، (۱) گوش فرادهد تا تعداد اسمی جمع را که آن دختر دیگر بکار میبرد یادداشت کند، و (۲) با او در یک سری مکالمات شرکت کند (بدون اینکه اسمی جمع را که آن دختر بکار میبرد، پاداش دهد) تا آزمایش‌دهنده بتواند گوش بدهد و معین کند که آیا تعمیم

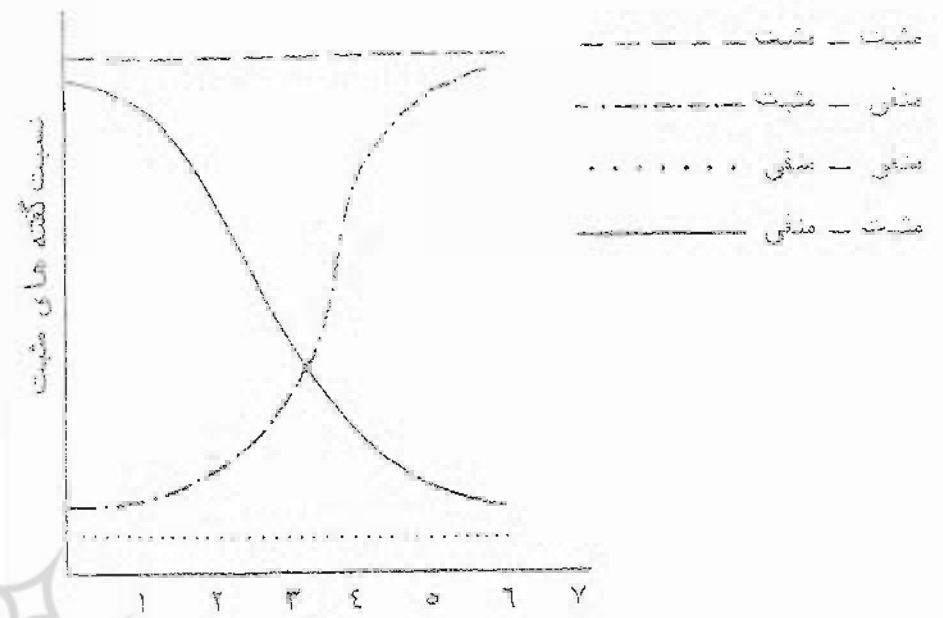
پروژه پیوسته است یا نه ، آزمایشنده به آزمودنی میگوید که يك در میان و بنوبت با آن دختر دیگر صحبت خواهد کرد ( اول آزمودنی ، بعد آزمایشنده بعد آزمودنی ) تا هر کدام هفته جلسه مکالمه با او داشته باشد .

آزماینده این موضوع را نیز برای آزمودنی روشن می سازد که آن دختر دیگر نباید هدف آزمایش را بداند تا مبادا در درستی نتایج آزمایش خللی وارد شود و توضیح می دهد که برای رسیدن به این هدف باید فکری فریب و حيله بکار برد . آزماینده میگوید با این که از بکار بردن فریب و حيله خیلی متأسف است ، ضرورت دارد که به آن دختر دیگر گفته شود که آزمایش مربوط به کشتش و جاذبه بین مردم است ( نخندید ، بعضی روانشناسان واقعا به چنین موضوعاتی علاقمند هستند ) وی یادآور میشود که به دختر دیگر خواهد گفت که باید در هفت مکالمه کوتاه با وی شرکت کند و پس از هر مکالمه هر دو آنها مصاحبه خواهند شد . آن دختر دیگر بوسیله آزماینده مصاحبه خواهد شد و آزمودنی توسط يك همکار در اطاقی دیگر مصاحبه خواهد شد تا معلوم شود که آندو چه تأثیراتی ازهم گرفته اند . آزماینده متذکر میشود که « داستان پوششی » آنها را قادر میسازد که آزمایش خود را روی رفتار زبانی انجام بدهند ، زیرا برای آن دختر دیگر این داستان

توضیحی باور کردنی است از روشی که دنبال میشود . متغیر مستقل در اثنای هفت ملاقاتیکه آزماینده با همدست خود دارد تغییر داده میشود . در طی این ملاقاتها آزمودنی در اطاق نظارت می نشیند و به مکالمات گوش فرا میدهد و با وظیفه شناسی اسامی جمعی را که همدست آزماینده بکار میبرد ، می شنود . و چون می پندارد که بخوبی همدست آزماینده آزمایش مربوط به کشتش و جاذبه بین مردم است ، برای آزماینده خیلی طبیعی خواهد بود که از همدست خود جوپای احساساتش نسبت به آزمودنی باشد .

بدین ترتیب ، بدون اینکه بخواهد آزمودنی می شنود که هفت بار متوالی بوسیله يك دانشجوی دیگر ارزیابی میشود .

توجه کنید ، که چگونه با بکار بردن يك داستان پوششی که شامل داستان پوششی دیگری در باره کشتش و جاذبه بین مردم بود ، ما توانستیم به هدف خود برسیم بدون اینکه ایجاد سوءظن بکنیم . تنها لازم شد که ۴ نفر از ۸ آزمودنی کنار گذاشته شوند .



شکل (۱) - نمایش نموداری حالات آزمایش

در این آزمایش چهار حالت آزمایش وجود داشت: (۱) مثبت - همه ارزیابیهای متوالی آزمودنی بوسیله همدست آزمایشنده کاملاً مثبت بودند؛ (۲) منفی - همه ارزیابیهای متوالی منفی بودند؛ (۳) سود - چند ارزیابی اول منفی بودند، اما بتدریج مثبت میشدند تا این که بسطح ارزیابیهای مثبت حالت اول رسیدند؛ (۴) زیان چند ارزیابی اول مثبت بودند ولی بتدریج منفی میشدند تا بسطح ارزیابیهای منفی حالت دوم رسیدند. نتایج آزمایش موضع نظری ما را تأیید کرد.

آزمودنیهای حالت سود بیشتر از آزمودنیهای حالت مثبت به همدست آزمایشنده علاقتند شدند. باید یادآوری شود که اگر تعداد گفته های مثبت (پاداش دهنده) جمع میشد باید پیشگویی متضادی بعمل میآمد بدین معنی که در حالت مثبت پاداش های همدست آزمایشنده بیشتر و

تنبیهات وی کمتر از حالت سود بود. بهمین ترتیب بی مهری آزمودنیها نسبت به همدست آزمایشنده در حالت زیان بیشتر از بی مهری آنها در حالت منفی بود، گرچه این نتیجه آخری بسطح کاملاً قابل قبولی از اهمیت آماری نرسید. این نتایج نشان میدهد که یک نظریه که صرفاً مبتنی بر مجموع پاداشها و تنبیهات باشد منجر به پیشگویی غلطی میشود. خلاصه نتایج این آزمایش با موضع کلی نظری ما هماهنگ است. سود و اکتساب در ایجاد علاقه نقش مهمتری بازی میکنند تا مجموعه ای از وقایع که همه خوب هستند، و زیان و خسران نقش مهمتری در ایجاد بی مهری ایفا میکند تا مجموعه ای از وقایع که همه بد هستند. در این مورد توجیهات احتمالی متعددی امکان دارد و ما در اینجا مستدلترین این توجیهات را مورد بحث قرار میدهم.

جدول (۱) - میانگین و انحراف معیار علاقه مندی به همدست آزمایشنده

حالات آزمایشی	میانگین	انحراف معیار
سود	۷/۶۷	۱/۵۱
مثبت	۶/۴۲	۱/۴۲
منفی	۲/۵۲	۳/۱۶
زیان	۰/۸۷	۳/۲۲

گرفته و وفق داده شده از ارونسون ولیندر (Aronson & Linder, 1965)

۱- کاهش اضطراب - وقتی کسی عواطف منفی نسبت به ما ابراز دارد ما احتمالاً "حالتی منفی احساس میکنیم، از قبیل اضطراب، رنجش، تردید به خود، و غیره. اگر رفتار این شخص بتدریج مثبت تر شود، این عمل نه تنها بخودی خود پاداش دهنده است بلکه

در کاهش اضطراب ایجاد شده نیز مؤثر است. پس ارزش یاد آشنی این رفتار بیشتر می باشد و ما برخلاف انتظار، این شخص را بحاضر رفتار منفی و تنبیه کننده قبلیش بیشتر دوست میداریم. این استدلال ما با یافته های والترزوری ( Wolters & Ray, 1960 ) سازگار است. این محققین نشان دادند که انگیزش قبلی اضطراب، تأثیر تقویت اجتماعی را بر روی عملکرد کودکان بیشتر می کند. نظریه کوچک ما از اینهم فراتر می رود و مشخص میکند که ایجاد اضطراب جاذبه کسی را که هم موجود و هم کاهش دهند، آنست، افزایش می دهد. نوع ارتباطی را که ما در این باره در ذهن داریم، ۳۰۰ سال پیش توسط اسپینوزا در پیشنهاد ۴ کتاب اخلاق او به بهترین وجه بیان شده است.

نفرت و کینه ای که با عشق کامل " زودده شود به عشق تبدیل میگردد، و آن عشق از عشقی که مسبوق به نفرت نباشد حادثتر است. زیرا کسی که به عشق ورزیدن چیزی آغاز کند که قبلاً از آن نفرت داشت یا موجب رنجش او میشد، نه تنها صرف عشق ورزی برایش لذتبخش است بلکه باید لذت ناشی از کوشش زودپوش گاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

رتال جامع علوم انسانی

رنج نفرت را نیز به آن افزود. البته این در صورتی است که موضوع نفرت قبلی علت این تغییر بوده باشد. استدلالی مشابه ولی معکوس آنچه در بالا آمد زیربنای حالت زیان نظریه ما خواهد بود. در اینجا شخص مایل است که هم دست آزماینده را و قتیکه رفتارش بطور ثابتی منفی است بیشتر دوست بدارد تا هنگامیکه رفتار اولیه اش مثبت است و بتدریج منفی می شود. هنگامیکه رفتاری منفی متصاف با رفتار مثبت شخص باشد، نه تنها این بخود ی خود تنبیه کننده است، بلکه موجب از بین بردن تاثیر مطلوب

خاصیت پاداش دهندگی رفتار قبلی شخص میشود. در این حالت شخص ارزیاب ابتدا لذت مورد محبت واقع شدن را بما میچشاند و سپس آنرا از ما میگیرد. بنابراین، ما نسبت باین شخص احساس دشمنی بیشتری می کنیم تا نسبت به کسی که از اول منفی بوده است، نه بعلمت این کرد قبلاً ما را پاداش نداده، بلکه عیناً بخاطر اینکه قبلاً ما را پاداش داده است.

۲- شایستگی - توجه به دیگری از پدیده سود - زیان ممکن است احساس شایستگی یا اثربخشی باشد. اگر شخصی موفق شود عقیده دیگری را تغییر بدهد ممکن است احساس اثر بخشی کند.

این احساس مثبت ممکن است به موجود آن تعمیم یابد. یعنی شخص ممکن است ارزیاب را بعلمت موفقیتش در تغییر عقیده او بیشتر دوست بدارد. بهمین ترتیب، اگر شخصی ابتدا ما را دوست بدارد ولی به تدریج نسبت بما بی مهر شود، ممکن است احساس کنیم که اثر بخشی خود را از دست داده ایم و این احساس منفی به موجود آن تعمیم پیدا کند.

۳- تمیز و تشخیص - پدیده سود - زیان ممکن است ناشی از قابلیت تشخیص ارزیاب باشد. وی با تغییر عقیده خود در باره ما، ما را مجبور میسازد که ارزیابیش را جدی تر بگیریم. اگر وی بطور یکنواخت احساسی مثبت یا منفی نسبت بما ابراز میکرد، میتوانستیم عمل او را بعنوان انعکاس سبک پاسخ گوئی او کنار بگذاریم، بدین معنی که، می توانستیم فکر کنیم که این شخص یا نسبت بهمه اظهار علاقه میکند و یا نسبت بهمه بی مهر است. اما اگر سنجش وی از ما ابتدا منفی و بعد مثبت شود، این احساس برای ما پیدا میشود. که سنجش وی مبتنی بر ادراکش از ما است و صرفاً نتیجه سبک پاسخ گوئی او نیست. پس اگر او بطور ثابتی نسبت



بما نظر مثبت یا منفی نداشته باشد بلکه عقیده اثر را تغییر میدهد. ما آماده تر هستیم سنجش او را شخصی و جدی بگیریم. خلاصه ارزیابی اولیه منفی او ما را واسیدارد که ارزیابی مثبت بعدی او را جدی تر بگیریم زیرا در ارزیابی تمیز و تشخیص بکار برده است. این عمل وی اقلاباً ثابت میکند که بما توجه دارد و بی اعتنا یا ملایم و نرم نیست و این امر ارزیابی بعدی او را معنی دارتر و پراچ تر میسازد. بهمین ترتیب اگر ارزیابی شخصی از ما کاملاً منفی باشد، شاید بتوانیم آن را بساین دلیل که وی دشمن بشر و یا احمق است کنار بزنیم. اما اگر سنجشهای اولیه او مثبت باشند و بعد منفی شوند مجبور میشویم باین نتیجه برسیم که او قادر به تمیز بین مردم است. این امر به ارزیابی منفی بعدی او معنی (گزندگی) میبخشد و در نتیجه علاقه ما را به او کاهش میدهد.

۴- تباین - توجیه دیگری که متصور است عبارت از پدید آمدن تباین است. پس از یک سری جمله های منفی یک جمله مثبت برجسته تر بنظر می آید و مثبت تر جلوه میکند تا همان گفته که مسبوق به جمله های مثبت دیگر است. بهمین ترتیب، یک ارزیابی منفی که بلافاصله پس از چند ارزیابی مثبت درآید ممکن است منفی تر بنظر رسد تا سنجشهای منفی که جزئی از یک ردیف سنجشهای یکنواخت منفی را تشکیل میدهد. بعقیده من احتمال این توجیه کمتر است چه در آزمایش ما تباین شدیدی بین جلسات مجاور وجود نداشته، چه تغییر از مثبت به منفی در سنجش همدست خیلی تدریجی بود.

بدین معنی که، ارزیابی او از خیلی منفی، به منفی به کمی منفی به خنثی، به کمی مثبت و غیره تغییر میکرد. بنابراین، بنظر نمی رسد که در یک چنین تغییر تدریجی پدید آمدن تباین دست اندر کار باشد. گرچه توجیحات پدید آمدن سود زیان هیچیک لزوماً جامع و مانع

مطالعات علمی و انسانی  
راهنمای جامع علوم انسانی

نیست بسیار مفید بود اگر میتوانستیم معین کنیم کدام توجیه اصلی است و یا اگر در توجیه موثرند کدامیک نیرومندتر است شواهدی چند برای این پیشگویی لازم در خود آزمایش ارونسون - لیندر وجود دارد. در این آزمایش یک حالت آزمایشی پنجم وجود داشت که قبلاً وصف آن نرفته است. در این حالت، سنجش اولیه همدست از آزمودنی بعوض منفی، خنثی بود و بعد بتدریج مثبت شد. استدلال ما برای این حالت این بود که اگر نوعی اضطراب و رنج لازم نباشد نتایج این حالت، بحالت سود نزدیکتر خواهد بود تا به حالت مثبت. اگر این امر اتفاق می افتاد میتوانستیم نتیجه بگیریم که ناراحتی و رنج غیر ضروری است. ولی در آن حالت میانگین علاقه به همدست آزمایشی تقریباً با میانگین حالت کاملاً مثبت یکسان بود. تفاوت بین حالت خنثی - مثبت و حالت سود به اهمیت آماری نزدیک میشود. بنابراین، بر مبنای این نتایج نمی توانیم اضطراب را بعنوان توجیهی کنار بگذاریم. اما متأسفانه هیچیک از توجیحات دیگر را نیز نمیتوانیم کنار بگذاریم. اطلاعات اضافی ولی خیلی آزمایشی دیگری بر اساس یک تحلیل درونی از نتایج این آزمایش در دست است. . . . نزدیک به اواخر جلسه، مصاحبه کننده از آزمودنی می پرسید آیا از این که توسط دختر دیگر ارزیابی شده ناراحت، شرمند، عصبانی، و یا مضطرب شده است؟ در حالت مثبت هیچیک از آمودنیها ناراحت، شرمند، عصبانی، و یا مضطرب نشده بودند، که البته تعجب آور نیست. ولی در حالت سود (۱ نفر از ۲) آزمودنی اعتراف کردند که هنگامیکه توسط دختر دیگر به صورت منفی ارزیابی میشدند، قدری ناراحت شدند. بهمین ترتیب، ۹ دختر در حالت منفی و ۹ دختر در حالت زیان اعتراف کردند که از ارزیابی منفی ناراحت بودند. در حالات اخیر، آزمودنیها ادعا کردند از ارزیابی

منفی ناراحت نشده بودند و توضیح دادند که موقعیت ارتباطی چنان محدود بود که آزادی و آرامش لازم را برای حالتی طبیعی نداشتند تا بتوانند بر آن دختر دیگر تا تأثیر مطلوب بگذارند. مثلاً "این آزمودنیها احساس میکردند که درک همدست آزمایشده از اینکه آنها گرفته، سفید و غیر جالب بودند غیر عاقلانه نبود، اما این ربطی به شخصیت آنها نداشت، بلکه محدودیت موقعیت آنها را اجباراً گرفته، غیر جالب، و حتی سفید نشان میداد. خلاصه، بسیاری از دختران از قبول ارزیابیهای منفی خوداری کرده و احساس میکردند که اگر موقعیت آزادتر بود و آنها فرصت ابراز شخصیت دوست داشتنی خود را می داشتند، همدست آزمایشده آنها را دوست میداشت."

گرچه این اطلاعات قطعی نیستند، اما جنبه پیشنهادی داشته و مانند فرضهای مناسب میتوانند، جهت پژوهش را نشان بدهند. در این آزمایش در حالت سود، آزمودنیهاییکه از ارزیابی منفی ناراحت بودند همدست را بیشتر از آنهایکه ناراحت نبودند دوست داشتند. تفاوت بین این دو دسته از لحاظ آماری کاملاً معنی دار بود. به همین ترتیب، در حالت زیان، آنهایکه از ارزیابی منفی ناراحت نبودند، این نتایج علاقه کمتری به همدست داشتند تا آنهایکه ناراحت نبودند. این نتایج دلیل بر این است که قدری ناراحتی برای حدوث پدیده سود - زیان لازم است.

مختصراً، نتایج آزمایش ارونسون - لیندر نشان میدهند که پدیده سود - زیان وجود دارد و مدلی می سازد که کاهش اضطراب ممکن است جنبه مهمی از این پدیده باشد، گرچه هیچکدام از توجیحات ممکن دیگر را نیز نمیتوان نادیده گرفت.

استدلال نظری و پژوهش ما منجر به بیان فرضی شده است که بعضی از دانشجویان ما بشوخی آن را "قانون ارونسون در مورد بیوفائی در رزناشوئی" نام نهادند. توصیف این قانون شرح زیر است یکی از مفاهیم ضمنی نظریه سود - زیان در قالب یک شعر معروف عبارت است از "همیشه کسی را که دوست دارید آزار می رسانید" بدین معنی که، وقتی ما از حسن نیت (رفتار پاداش دهنده) شخصی (مثلاً مادر، همسر، یا دوست نزدیک) مطمئن باشیم آن شخص بعنوان منبع پاداش اهمیت کمتری از یک شخص غریبه پیدا میکند. چون ما مدلی ساختیم که افزایش در میزان حرمت پاداش با ارزشتری از سطح ثابتی از حرمت است، پس میتوان نتیجه گرفت که قدرت پاداش دهنده گی یک دوست نزدیک در بالاترین سطح است و دیگر نمیتواند افزایشی پیدا کند. بزبان دیگر، چون ما یاد گرفته ایم که از یک دوست انتظار محبت، لطف و تحسین داشته باشیم، این اعمال او دیگر نمایشگر افزایش در حرمت او برای ما نیست. از طرف دیگر، دوست و پاداش دهنده همیشه توانائی بالقوه بسیاری برای تنبیه دارد. هرچه دوست نزدیکتر باشد و هراندازه تاریخچه گذشته حرمت و پاداش او برای ما تغییر ناپذیر بوده باشد، بهمان نسبت پس گیری حرمتش از ما مخرب تر و سهمگین تر است. این عمل آشکارا نشاندهنده کاهش در حرمت اوست، یعنی در حقیقت قرار بدیم. در قسمتی از رساله دکترای خود فلوید (Floyd) کودکان کم سن و سالی را که با هم دوست بودند و با فریبده به گروههای دوفری تقسیم کرد. بعد به یکی از هر گروه دوفری اجازه داد که سنگهای جواهرنمای کم بها بدست آورد و آنها را با دوستش

تقسیم کند ، وی آنگاه متغیر جذابیت را بدین ترتیب تغییر داد که بعضی را بر آن داشت تا باور کنند که دوست (یا غریبه) همگروه آنها نسبت به آنها سخاوتمند است و بعضی دیگر را بر آن داشت که تصور کنند دوست (یا غریبه) همگروهشان نسبت به آنها خسیس است . وی سپس بهر آزمودنی اجازه داد تا چند سنگ جواهرنمای کم بها بدست آورد و با همگروهش تقسیم کند . نتایج نشان داد که آزمودنیها بیشترین سخاوت را در حالات سود و زیان نشان دادند ، یعنی نسبت به یک غریبه سخاوتمند و یا نسبت به یک دوست خسیس . خلاصه ، آزمودنیها نسبت به غریبه خسیس نسبتاً خسیس بودند (و چرا که نه ، چون رفتار غریبه مطابق انتظار بوده) و همچنین نسبت به دوست سخاوتمند نیز نسبتاً خسیس بودند (خیلی خوب ، رفیق که دوستم دارد ، این که چیز تازه ای نیست) . اما هنگامیکه بنظرشان رسید که دارند دوستی بدست می آورند (غریبه سخی) واکنش سخاوتمندانه ای ابراز کردند . همچنین ، هنگامیکه بنظرشان آمد که ممکن است دوستی از دست بدهند (دوست خسیس) باز هم با سخاوتمندی پاسخ گفتند .

من این یافته آخری را جنبه امیدوارکننده ای از وضع انسان می بینم . با اینکه واقعیت دارد که برطبق آن شعر "همیشه کسی را که دوست دارید آزار می رسانید" اما شخص آزار دیده بمنظور برقراری مجدد رابطه نزدیک و دوستانه واکنشی مهرآمیز نه دشمنانه ابراز می کند و این مایه دلخوشی است که افراد برای حفظ و پایداری دوستی و شخصی قادر به آزاد کسی است که با او علاقمند است ، در حالیکه قدرت پاداش دهندگی کسی دارد .

این مطالب را میتوان با مثالی روشن کرد . پس از ده سال زناشویی ، شوهری دوست داشتی با همسرش برای رفتن به یک شب نشینی از خانه

خارج میشوند ، شوهر زیان به تمجید و تحسین از ظاهر همسرش میگشاید و میگوید "به عزیزم ، خیلی قشنگ بنظر میرسی" در پاسخ همسرش تنهاسازی خمیازه ای میکشد . چون می داند که در نظر شوهرش جذاب است ، از طرف دیگر ، اگر شوهر دوست داشتی (که همیشه در گذشته همسرش را تحسین و تمجید میکرد) به همسرش بگوید که دیگر حقیقتاً در نظرش زیبا نیست ، باعث رنجی فراوان برای وی خواهد شد چه این گفته نشان دهنده گاهی آشکاری در حرمت او برای زنش می باشد .

اما در مورد یک شخص غریبه چه می توان گفت ؟ آقا و خانم دوست داشتی به شب نشینی وارد میشوند و یک آقای کاملاً غریبه با خانم دوست داشتی گرم صحبت میشود . پس از کوتاه زمانی مرد غریبه به خلوص و صمیمیت میگوید ، که وی بنظرش خیلی زیبا می آید . حدس من این است که خانم این وضع را خسته کننده نمیابد ، بلکه برایش سودی پرواضح در بردارد . در او احساسی دلپذیر پدید می آید و جذابیت آن شخص غریبه را برای او افزایش میدهد .

تفکرات و اطلاعات فوق بازگوکننده تصویر ملالت انگیز شرایط زندگی انسان است که همیشه باید جویای لطف و محبت غریبه ها بوده و از آشنایان آزار به بیند .

اما قبل از اینکه این نتیجه گیری را بپذیریم ، باید تأییدی را که کسب حرمت و از دست دادن آن در رفتار افراد دارد ، مورد بحث من این یافته آخری را جنبه امیدوارکننده ای از وضع انسان می بینم . با اینکه واقعیت دارد که برطبق آن شعر "همیشه کسی را که دوست دارید آزار می رسانید" اما شخص آزار دیده بمنظور برقراری مجدد رابطه نزدیک و دوستانه واکنشی مهرآمیز نه دشمنانه ابراز می کند و این مایه دلخوشی است که افراد برای حفظ و پایداری دوستی و جنبه کوشش و انگیزه دارند .