

نظریه تبادل اجتماعی: نظریه ارتباطات و تعاملات بین فردی در جامعه

Social Exchange Theory (SET): A theory of Communication and Interpersonal Interactions within the Society

Amir Mohammad Shahsavarani²

امیر محمد شهسوارانی^۱

Abstract: The basis of human life in societies is upon reciprocal and mutual cooperative systems. In most circumstances, individuals cannot satisfy their demands/needs acting stand alone. Therefore, mutual interactions and communications with each other, has become a key concern in psychosocial studies. In the field of social sciences, Social Exchange Theory (SET), has a major role on combination of diverse findings about relations and application of such information in analysis and prediction of social agents' actions within different social and interpersonal situations. The present paper tries to review the literature on this dynamic theory and its implications in social and behavioral conditions of human life.

Keywords: Social Exchange Theory (SET), Communication, Social Relation, Social Interaction, Interpersonal Relations, Socialization.

چکیده: اساس زندگی انسانی در جوامع بشری، بر نظامهای مشارکتی تقابلی و همکارانه است. در بسیاری از موارد، افراد به تنهایی قادر به برآوردن خواسته‌ها/نیازهای خویش نیستند. از این رو، تعامل متقابل و ارتباطات افراد با یکدیگر، به عنوان عنصری کلیدی در عرصه مطالعات روانی-اجتماعی همواره مطرح نظر بوده است. در آوردگاه علوم اجتماعی، نظریه تبادل اجتماعی نقش عمده‌ای در ترکیب یافته‌های موجود در حوزه ارتباطات و کاربرد آن برای تحلیل و پیشبینی نحوه کنشگری عاملهای اجتماعی در موقعیت‌های مختلف داشته است. نوشتار حاضر به معرفی و بررسی مروری ابعاد این نظریه پویا و چگونگی کاربرد آن در روابط اجتماعی پرداخته است.

واژه های کلیدی: نظریه تبادل اجتماعی، ارتباطات، روابط اجتماعی، تعامل اجتماعی، روابط بین فردی، اجتماعی شدن.

How to cite: Shahsavarani. A. M. (2018). Social Exchange Theory (SET): A theory of Communication and Interpersonal Interactions within the Society. *The Quarterly Journal of Media Research*, 1(1), 51-70.

نحوه ارجاع: آفریدون، م. و شهسوارانی، الف. م. (۱۳۹۷). نظریه تبادل اجتماعی: نظریه ارتباطات و تعاملات بین فردی در جامعه. *فصلنامه تحقیقات رسانه*، (۱)، ۵۱-۷۰.

^۱. گروه جامعه شناسی، آکادمی ملی علوم ارمنستان (NAS RA)؛ ایروان، ارمنستان. amirmohammadshi@gmail.com

^۲. Department of Sociology, National Academy of Sciences of Republic of Armenia (NAS RA);

amirmohammadshi@gmail.com

روابط^۱ یا تعاملات اجتماعی^۲ اشاره به مجموعه وسیعی از ارتباطات^۳ کلامی/غیرکلامی، مستقیم/غیرمستقیم، و عینی/نمادین بین دو و یا تعداد بیشتری از افراد دارد. روابط اجتماعی، که از عاملیت فردی مشتق شده است، شکل دهنده ساختار اجتماعی است (Wu, Hua, Yang, & Yin, 2018). موضوع مهم روابط و تعاملات اجتماعی، انتقال پیام از فردی به دیگری برای نیل به خواسته-ها/نیازهای فرستنده پیام است، امری که فرد ارسال کننده پیام شاید نتواند به تنهایی برآورده سازد (Erickson, 2017). امروزه مقوله تعاملات اجتماعی، دیگر تنها به شکل حقیقی متصور نیست و فضای مجازی و ارتباطات در آن بخشی جدایی ناپذیر از زندگی بشری (حداقل در جوامع دارای دسترسی به اینترنت) تقلی می شود (Chen & Lin, 2018; Xiong, Cheng, Liang, & Wu, 2018). ارتباطات و تعاملات اجتماعی تا به آن حد حائز اهمیتند که حتی در اموری چون ادراک درد (Block, Heathcote, & Burnett Heyes, 2018) و یا نرخ باروری افراد در محیط‌های کاری نیز تاثیر دارند، امری که علی الظاهر موضوعی درون خانوادگی بوده و مولفه های زیستی و روابط بین همسران فقط در آن دخیلند (Pink, Leopold, & Engelhardt, 2014). موضوع مهم دیگر در حوزه ارتباطات و تعاملات اجتماعی، روابط بین نسلی و تعاملات نسل های سنی مختلف یکدیگر است؛ اینکه جوانان چطور با سالمندان بتوانند ارتباط برقرار کنند، ممکن است در نسل های گذشته امری رسمی و سلسله مراتبی بوده باشد، اما در عصر حاضر که سن قانونی بازنشستگی در بسیاری از کشورهای جهان به ۶۷-۷۰ سالگی رسیده است، در کنار افزایش جمعیت سالمندان، امری محتوم و الزامی است (Eiamkanchanalai, Assarut, & Surasiengsunk, 2018).

روابط بین فردی به معنای ارتباطات بین دو و یا تعداد بیشتری از افراد است که دامنه‌ای از گذرا تا پایدار را شامل می شود. این ارتباطات ممکن است بر مبنای روابط خونی، خویشاوندی، تفسیر، عشق، برادری (اخوت)، همبستگی، تعاملات معمول تجاری، و یا نوعی دیگر از پیمان های اجتماعی برقرار شوند (Ketay & Beck, 2017). روابط بین فردی در زمینه‌هایی اجتماعی چون خانوادگی، اجتماعی، جامعه-ای، فرهنگی، محدوده‌ای و غیره شکل می گیرند و تحت تاثیر همراهان، کار، گروه‌هایی که فرد در آن عضو است، محدوده سکونت، و دین قرار دارند. این تعاملات و ارتباطات بطور معمول توسط قانون، سنت، و توافقات دوجانبه تنظیم شده و حتی ممکن است تغییر کنند و پایه اصلی کلیت، وحدت و یگانگی

1. social relation

2. social interaction

3. communication

جامعه و گروه‌های اجتماعی را شکل می‌دهند (Garofalo, Andersen & Przybylinski, 2018; Velotti, Zavattini, & Kosson, 2017; Smith, Trivers, & von Hippel, 2017).

در تمامی فرهنگ‌های انسانی موجود، روابط اجتماعی و بین فردی بر اساس سطح خویشاوندی و یا با توجه به گونه‌های تعاملات و بده-بستان‌های غیر خویشاوندی (تبادلات اجتماعی) طبقه‌بندی می‌شوند. تمامی فرهنگ‌ها مفاهیم زبانی و نشانه‌های روانشناختی لازم برای تشخیص و استنباط سطوح خویشاوندی نسبی و سببی و حتی دوستی و کیفیت آن را در خود دارند. می‌توان به شکلی کلی بیان داشت دنیای اجتماعی افراد در هر جامعه شامل طیف وسیعی از گونه‌های تماس‌های بین فردی درون و برون خانواده و خویشان است. (Cirelli, 2018; Echterhoff & Schmalbach, 2018; Kraines, Kelberer, & Wells, 2018; Mainhard, Oudman, Hornstra, Bosker, & Goetz, 2018).

آماده سازی افراد جوان برای زندگی اجتماعی به شیوه‌ای سنتی در قالب نظریه اجتماعی شدن^۱ مورد بررسی قرار گرفته است. اجتماعی شدن موثر به شکل نوعی بعنوان ادغام در سبکی تعمیم یافته از تاثیر اجتماعی^۲ در نظر گرفته شده است. افزون بر این، مفهوم اجتماعی شدن از منظر تاریخی بر شناخت‌های آشکار و خودآگاه و راهبردهای عمدی/ارادی متمرکز است که توسط والدین و یا سایر نمایندگان اجتماعی استفاده شده و تا حدی کمتر نیز بر شناخت‌ها و راهبردهای خود فرد جوان تاکید دارد (Bugental, 2000; Hehman & Bugental, 2013).

همکاری جنبه مهمی از کنش اجتماعی و رفتار در بین انسان‌ها و سایر گونه‌های نخستین‌هاست (Kappeler, Silk, Burkart, & van Schaik, 2010). در بین موجودات، رفتارهای همکاری شکل-های زیادی به خود می‌گیرد که شامل شکار گروهی، تقسیم غذا، و یا دفاع مشترک در برابر مهاجمان است. یکی از رفتارهای جالب همکاری تبادل متقابل^۳، یا معامله^۴ است، که اشاره به تعاملاتی دارد که در آن کالاها و خدمات^۵ بین افراد مبادله می‌شود. نکته مهم این است که تبادل اغلب در موقعیت‌های رخ

1. social exchanges
2. socialization theory
3. social influence
4. reciprocal exchange
5. trading
6. good
7. service

می دهد که در آنها مشارکت کنندگان سرمایه گذاری خود را بدون تضمینی برای بازگشت صورت می دهند. اصطلاح ارتباطات تبادل اجتماعی برای اشاره به روابط جاری مبادله ای است که در آن افراد با سطوح مختلفی از اعتماد/عدم اعتماد در مورد سودی که بدست خواهند آورد، سرمایه گذاری می کنند. (Azzam, Beaulieu, & Bugental, 2007; Garba, Babalola, & Guo, 2018).

اینکه فردی در درون خانواده خود مبادرت به تعاملاتی داشته باشد توسط نظریات مختلفی مورد بررسی قرار گرفته است. در حوزه ارتباطات فردی، چهارچوب نظری ای که به تازگی مورد توجه قرار گرفته است، نظریه تبادل اجتماعی است: اینکه چطور و به چه دلایلی افراد در سطح اجتماع با افرادی دیگر به بده-بستان می پردازند و تعاملاتی دارند تا به نتایج مطلوب و برآوردی سازی نیازهای خود برسند. در ادامه با هدف معرفی مختصر مروری نظریه تبادل اجتماعی، سعی در بیان کلیات این نظریه و چگونگی کاربرد آن در ارزیابی و ارزشیابی ارتباطات و تعاملات کنش گران اجتماعی شده است. امید است بتوان با ایجاد زمینه های نظری لازم در این حوزه، امکان پژوهش های مروری نظام مند، فراتحلیل، و نیز پژوهش های تجربی و مقایسه ای اجتماعی و روانشناختی را در آینده با محوریت نظریه تبادل اجتماعی فراهم نمود.

نظریه تبادل اجتماعی (SET)

نظریه تبادل اجتماعی دیدگاه جامعه شناختی توضیح دهنده تغییر و ثبات اجتماعی بعنوان فرآیند تبدلات مذاکره شده بین طرفین است. SET بیان می دارد تمام ارتباطات انسانی با استفاده یک تحلیل ذهنی و درونی سود-زیان و مقایسه گزینه های مختلف جایگزین شکل می گیرد. این نظریه تلفیقی از یافته های اقتصادی و روانشناختی در چهارچوب قدرتمند جامعه شناختی است. SET تجلی بسیاری از فرضیه های ساختارگرایی و نظریه انتخاب عقلانی است (Garba et al., 2018; H. Huang, Cheng, Huang, & Teng, 2018; M. Huang & Chiu, 2018; Waldkirch, Nordqvist, & Melin, 2018). نظریه تبادل اجتماعی ریشه در نظریه اقتصادی دارد که توسط تیلباوت و کلی (Thibaut & Kelley, 1959) برای بررسی روانشناسی اجتماعی گروه ها دستکاری شد. این نظریه بر ادراکات مرتبط با سود و زیان های روابط با افراد و کارکردهای آنها برای رضایت از ارتباط متمرکز است. مقایسه مولفه های مهم از تبادل اجتماعی است و استانداردهایی را برای نحوه قضاوت در مورد روابط فراهم می آورد. استانداردهای مقایسه ای کاملاً فردی و ذهنی بوده و بین افراد و گروه ها و حتی در ذهن یک فرد برای افراد مختلف، متفاوت است (Hurtado-Torres, Aragón-Correa, & Ortiz-de-)

1. social exchange theory

Mandojana, 2017; Palardy, Boley, & Johnson Gaither, 2018; Pulles & Hartman, 2017.

مفاهیم پایه نظریه تبادل اجتماعی (SET)

بر اساس نظریه تبادل اجتماعی (SET)، افراد به شکل آشکار و یا پنهان به محاسبه سرمایه‌گذاری‌هایی می‌پردازند که در روابط بین فردی خود انجام داده‌اند نسبت به منافع می‌آورند (Blau, 1964; Homans, 1958) و این روابط را به شکل سه‌الگویی تبادل ادارک می‌نمایند: (۱) تقابلی، که در آن مقادیر برابری از منابع سرمایه‌گذاری و دریافت می‌شود؛ (۲) بیش-تقابلی، که در آن منابع بدست آمده بیش از آن است که سرمایه‌گذاری شده است؛ (۳) کم-تقابلی، که در آن منابع سرمایه‌گذاری شده بیش از منافع بدست آمده است (Walster, Walster, & Berscheid, 1978). پژوهش‌های اخیر در حوزه تبادلات حمایت‌گرانه به سه دیدگاه در مورد نقشی که این الگوهای تبادلی در روابط حمایتی بر عهده دارند، رسیده‌اند (Brenner, 2017; Yan & Jian, 2017).

SET سه مفهوم عمده دارد که مولفه‌های معادله تبادل محسوب می‌شوند: **هزینه‌ها** عنصر زندگی ارتباطی هستند که ارزش منفی برای فرد دارند، همچون تلاش و زحمتی که فرد در رابطه متحمل می‌شود و رفتارهای منفی طرف مقابل. هزینه‌های می‌توانند زمان، پول، تلاش، و یا موارد مشابه باشند. **پاداش‌ها** عناصری از رابطه هستند که ارزش مثبت دارند. پاداش‌ها مواردی چون حس پذیرش، حمایت، و همکاری و همراهی هستند (Akgunduz & Eryilmaz, 2018; West & Turner, 2007). بر اساس SET، افراد **ارزشمندی** (سود) کلی یک رابطه خاص را با کسر کردن هزینه‌ها از پاداش‌هایی که برایشان به همراه دارد محاسبه می‌کنند (Dang & Arndt, 2017):

هزینه‌های تعامل - پاداش‌های تعامل = ارزشمندی (سود)

اگر ارزشمندی عددی مثبت شود، رابطه مورد نظر مثبت است. در مقابل، اگر حاصل معادله عددی منفی باشد نشانگر رابطه‌ای منفی است. ارزشمندی یک رابطه بر برون‌داد آن، یا اینکه افراد رابطه را ادامه دهند یا قطع کنند، تاثیر دارد. انتظار می‌رود ارتباطات مثبت ادامه یابند، در حالی‌که احتمالاً روابط منفی قطع خاتمه خواهند یافت (Lussier & Hall, 2017; West & Turner, 2007).

تبادلات اقتصادی و تبادلات اجتماعی تفاوت‌هایی با یکدیگر دارند: تبادلات اجتماعی شامل ارتباط با فردی دیگرند؛ تبادلات اجتماعی شامل اعتمادند، نه اجبارهای قانونی؛ تبادلات اجتماعی منعطف‌ترند؛ و تبادلات اجتماعی به ندرت شامل چانه‌زنی آشکارند. نیروی هدایت‌گر در ارتباطات بین فردی پیشبرد منافع فردی هر دو طرف است (Yang, Yu, Liu, Xie, & Liu, 2018). SET بیان می‌دارد که نیروی

غالب در روابط بین فردی ارضای منافع فردی هر دو طرف رابطه است. نفع شخصی الزاماً موضوع بدی نیست و می تواند برای تسهیل روابط بکار رود. تبادلات بین فردی را می تواند معادل تبادلات اقتصادی دانست که در آن افراد زمانی رضایت دارند که بازگشت‌های منصفانه‌ای از هزینه‌کردهای خود دریافت نمایند (Pan, 2018).

سودها شامل مواردی همچون منافع مالی یا مادی، جایگاه اجتماعی، و هیجانات دلپذیر است. هزینه‌ها به طور کلی شامل قربانی کردن زمان، پول، و یا از دست دادن فرصت‌هاست. برون داد بصورت تفاضل بین سود و زیان بیان می شود (Pan, 2018):

هزینه‌ها - سودها = برون داد

از آنجا که افراد انتظارات متفاوتی از ارتباطات دارند، رضایت یک نفر از یک رابطه به مواردی بیش از برون داد بستگی دارد. برای هر دو نفری که برون داد مشابه دارند، سطح رضایتمندی ممکن است بر مبنای انتظاراتشان متفاوت باشد. فردی ممکن است برون داد بسیار بزرگی را مطمح نظر نداشته باشد، و بنابراین، در روابط خود بیش از افرادی که برون دادهای بیشتر انتظار دارند، رضایت کسب کند. این مفروضه رضایتمندی به شکل تفاضل بین برون داد و سطح مقایسه مطرح می شود (Fainshmidt & Frazier, 2017; Pan, 2018):

سطح مقایسه - برون داد = رضایتمندی

می توان گفت افرادی هستند که در روابط ناشاد باقی می مانند همانطور که افرادی هم هستند که روابط شاد را ترک می کنند. عاملی که مشخص می کند فرد در یک رابطه باقی می ماند و یا آن را ترک می کند، مجموعه‌ای از روابط جایگزین در دسترس است. اگر گزینه‌های جایگزین زیاد برای فرد موجود باشد، در نتیجه فرد به رابطه موجود خود اتکا و وابستگی کمتری خواهد داشت. این مفروضه وابستگی به شکل تفاضل بین برون داد و سطح مقایسه گزینه‌های جایگزین نشان داده می شود (Fainshmidt & Frazier, 2017; Pan, 2018):

سطح مقایسه گزینه‌های جایگزین - برون داد = وابستگی

مجموعه گزینه‌های جایگزین بالقوه می توانند توسط عامل‌های درون‌زاد و برون‌زاد کنترل شوند. هر دو دسته از عوامل بیرونی و درونی بر مجموعه افراد در دسترس یک فرد برای شکل دهی به یک رابطه جایگزین موثرند و بنابراین، بر سطح وابستگی فرد بر رابطه فعلی وی اثرگذارند (Pan, 2018; Yang et al., 2018). هنگام تصمیم‌گیری برای حضور یا خروج از یک رابطه، فرد گزینه‌های جایگزین را در نظر می‌گیرد. عوامل دیگری نظیر موانع ترک رابطه نیز وجود دارند. چنین موانعی شامل مواردی نظیر اجتناب از درگیری، تسویه یک حساب مالی مشترک، و قس علی‌هذا می‌شوند. همچنین، نگرانی

های در مورد سرمایه‌گذاری‌هایی که فرد در آن رابطه کرده است نیز وجود دارند. بعنوان مثال، زوجی که چندین سال در کنار هم زیسته‌اند زمان، مولفه‌های بدنی، جنسی، عاطفی، شبکه اجتماعی و مالی زیادی را در یک رابطه صرف کرده‌اند، و این باید در قیاس با سود بدست آمده از روابط جایگزین بررسی و وزن‌دهی شود (Esmaili, Mozayani, Jahed Motlagh, & Matson, 2017; Fiddick, Brase, Cosmides, & Tooby, 2017; Kakarika, González-Gómez, & Dimitriadis, 2017).

ارتباطات اجتماعی در بستر نظریه تبادل اجتماعی

SET شامل نکاتی در مورد ارتباط و نیز نکاتی در مورد اجباری مشترک است که هر دو طرف رابطه طبق آن مسئولیت‌هایی را برای طرف مقابل ادراک می‌نمایند (Lavelle, Rupp, & Brockner, 2007). در SET ارزشیابی بر اساس دو نوع مقایسه صورت می‌گیرد: سطح مقایسه و سطح مقایسه برای گزینه جایگزین. سطح مقایسه (CL) بازنمایی استاندارد از احساس افراد نسبت به آن چیزی است که باید در مسیر پاداش و هزینه از یک رابطه خاص دریافت کنند. سطح مقایسه برای گزینه جایگزین (CLalt) به «پایین تری سطح پاداش‌های عقلانی اشاره دارد که فرد مایل است بر اساس پاداش‌هایی که از روابط جایگزین و یا تنها بودن، مایل است بدست آورد» (Berger, Roloff, & Roskos-Ewoldsen, 2010).

افراد در مجموعه‌ای از توالی‌های رفتاری یا مجموعه‌های از کنش‌ها درگیر می‌شوند که برای رسیدن به اهدافشان طراحی شده است. هنگامی که افراد در چنین توالی‌های رفتاری درگیر می‌شوند، تا حدی به طرف مقابل ارتباطی خود وابسته هستند. کنترل سرنوشت توانایی تحت تاثیر قرار دادن برون‌دادهای شریک رابطه است. کنترل رفتار قدرت تغییر رفتار دیگری از طریق تغییر دادن رفتار خویش است. بنابراین، مفروضاتی که SET در مورد طبیعت انسان دارد به شرح زیرند (Jeong & Oh, 2017; Vahtera, Buckley, & Aliyev, 2017; West & Turner, 2007):

۱. افرادی که دیگری تعامل هستند به شکل عقلانی بدنبال حداکثرسازی سودند.
۲. بیشتر رضایتمندی انسان‌ها در دستان دیگران جای دارد. دایدها (گروه‌های دونفره) یا گروه‌های کوچک واحدهای تحلیل هستند.

۳. افراد به اطلاعاتی در مورد جنبه‌های اجتماعی، اقتصادی، و روانشناختی تعامل دارند که به آنها

1. comparison level

2. dyad

اجازه می دهد گزینه های جایگزین پرسودتری را نسبت به وضعیت فعلی خود در نظر بگیرند.

۴. افراد عقلانی هستند و بهترین ابزارهای ممکن برای رقابت در موقعیت های پاداش بخش را محاسبه می کنند. همین امر در مورد موقعیت های اجتناب از تنبیه صادق است. SET تا آنجایی ارگانیزمی و مکانیستی است که افراد را تحت کنترل انتظارات از رفتار خود نداند. واکنش های افراد در حدی تعریف می شوند که قابل پذیرش باشند.

۵. افراد در یک سیستم آزاد رقابت معطوف به هدفند. تبادل اجتماعی یک نظریه رسمی است.

۶. اعتبار اجتماعی بر تمکن مالی فرد در اجتماع مقدم است. تبادل اجتماعی نظریه ای قانون-گراست.

۷. تبادلات در چهارچوب هنجارهای فرهنگی صورت می گیرند.

۸. هرچه فردی در یک عمل احساس محرومیت بیشتری کند، به آن امر ارزش بیشتری خواهد داد. در این حوزه نیز SET بر اساس قوانین عام، قانون گراست.

معمای زندانی^۱ به عنوان مثالی معروف در نظریه بازی است که تلاش می کند نشان دهد چرا یا چگونه افراد ممکن است با همدیگر مشارکت نکنند، حتی اگر کاری نهایت علاقه ایشان برای انجام باشد. این معما نشان می دهد در حالی که همکاری می تواند به بهترین نتیجه منجر شود، ولی افراد به شکل کاملاً خودخواهانه کنش نمایند.

در گام بعدی، فرضیه های SET در مورد طبیعت رابطه ها به شکل زیرند (Luo, Zhang, & Qi, 2017; West & Turner, 2007):

۱. رابطه مستقلند.
 ۲. زندگی عاقلانه یک فرآیند است.
- افراد الگوهایی از تبادل را برای مقابله با انواع متفاوت قدرت و مواجهه با هزینه های مرتبط با تمرین قدرت ایجاد می کنند. این الگوها توصیفگر قواعد کنشی/رفتاری یا هنجارهایی هستند که نشان می دهند افراد چگونه در تلاش برای حداکثرسازی پاداش ها و حداقل سازی هزینه ها، منابع را معامله می کنند. تیلباوت و کلی (Thibaut & Kelley, 1959) برای نشان دادن الگوهایی که مردم شکل می دهند، سه ماتریس متفاوت را توصیف کرده اند که شامل ماتریس موجود، ماتریس موثر^۲ و ماتریس

1. formal theory
2. prisoner's dilemma
3. given matrix
4. effective matrix

گرایشی (طبعی) هستند (Berger et al., 2010; Gao, 2017; Montani, Courcy, & Vandenberghe, 2017):

۱. ماتریس موجود نشانگر انتخاب‌های رفتاری و پیامدهایی است که بر اساس ترکیبی از عامل‌های بیرونی (محیط) و درونی (مهارت‌های خاصی که هرکدام از کنشگران بروز می‌دهند) مشخص می‌شود.
۲. ماتریس موثر نشانگر گسترش رفتارها و پیامدهای جایگزینی است که در نهایت مشخص‌کننده انتخاب‌های رفتاری در تبادل اجتماعی است.
۳. ماتریس گرایشی (طبعی) نشانگر شیوه‌ای است که دو نفر باور دارند پاداش‌ها باید بین آنها تبادل شوند.

سه شکل در این ماتریس‌ها وجود دارد. در تبادل مستقیم، تقابل محدود به دو کنشگر است. یک کنشگر اجتماعی به کنشگر دیگر ارزشی ارائه می‌کند و طرف دیگر متقابلاً همین کار را صورت می‌دهد. تبادل تعمیم‌یافته شامل تقابلی غیرمستقیم است. فردی به فرد دیگر می‌دهد و دریافت‌کننده پاسخ می‌دهد، اما نه به فرد اول. تبادل سودمند به این معناست که هر دو کنشگر باید با یکدیگر تشریک مساعی کند تا یکی از آنها به نفعی برسد. اما مردم مرتکب محاسبه و درخواست سود و زیان به شکل همزمان می‌شوند (Ouyang, Gursoy, & Sharma, 2017).

سبک‌های تبادل اجتماعی

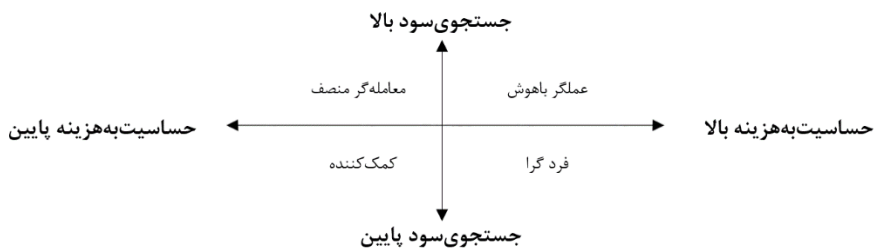
گروهی از مولفان به تبادل اجتماعی به خصیصه‌ای گرایشی/طبعی نگریسته‌اند. از دید آنها تبادل اجتماعی و شیوه‌کنش‌گری فرد در این عرصه همچون صفتی شخصیتی بوده و خصایصی دال بر تفاوت‌های فردی ناشی از منظومه‌های مختلف زندگی در ترکیب با عوامل درونی و بیرونی در آن دخیل است. به عبارت دیگر، سبک‌های تبادل اجتماعی تفاوت‌های فردی در راهبردهایی هستند که افراد برای ایجاد، حفظ، و یا قطع ارتباطات خود با دیگر اعضای گروه‌های اجتماعی خود در پیش می‌گیرند (Marsh & Boag, 2013; Zuroff, Fournier, Patall, & Leybman, 2010). مدل سبک‌های تبادل اجتماعی برای درک تفاوت‌های فردی در رویکردهای افراد به روابط تبدالی تدوین شده است. سبک‌های تبادل اجتماعی به صورت دو محور متقاطع تعریف شده‌اند: سودجویی^۳ و حساسیت به هزینه^۴. این دو

1. dispositional matrix
2. reciprocation
3. benefit seeking
4. cost vigilance

بعد بر اساس مفهوم سازی بوگنتال (Bugental, 2000) در حوزه تقابل بعنوان عاملی برای جستجوی مدیریت هزینه و سود اقتباس شده است (Zuroff, Sadikaj, Kelly, & Leybman, 2016). این ابعاد منطبق با پیشینه پژوهشی در این حوزه هستند که دو بعد اولیه خودتنظیمی^۱ را، تشویق برون‌داد مثبت و پیشگیری از برون‌داد منفی، در رفتارهای انسان شناسایی کرده‌اند (Chaitow, 2013; Higgins, 1997; Northoff, 2005).

پژوهشگران مدلی را فرض کرده‌اند که در آن تمرکز تشویق-پیشگیری بر هزینه‌ها و سودهای موجود در روابط تبادلی هستند. در مفهوم سازی آنها، جستجوی سود بعنوان درجه تمرکز فرد بر آنچه می‌تواند در روابط تبادل اجتماعی خود بدست آورد محسوب شده است، در حالی که حساسیت به هزینه بعنوان درجه دقت فرد به میزان سرمایه‌گذاری خود در رابطه تبادل اجتماعی اشاره دارد. هر دو بعد در کنش‌ها و رفتاری‌های افراد (تلاش‌های سرمایه‌گذاری شده)، شناخت‌ها (باورهای) در مورد سودمندی کلی روابط تبادل اجتماعی، و انگیزش‌ها (میل به حفظ رابطه تبادل اجتماعی به طور کوتاه/بلندمدت) بازتاب می‌شوند. بعنوان نمونه، جستجوی سود شامل کنش‌ها و رفتارهایی همچون کمک به یک دوست برای پیشرفت، با انگیزش دریافت کمک از آن فرد در آینده است. به همین صورت، حساسیت به هزینه شامل کنش‌ها و رفتارهایی همچون در نظر داشتن این موضوع است که یک نفر هر چند وقت یکبار هزینه شام خود با دوستانش را حساب می‌کند یا قطع ارتباط در مواقعی که طرف دیگر رابطه بطور متقابل جبران نمی‌کند. شکل ۱ نشان می‌دهد با ترکیب این دو بعد، چهار سبک تبادلی بوجود خواهند آمد: عملگر باهوش، معامله‌گر منصف، کمک‌کننده، و فردگرا. این نیم‌رخ‌ها مجموعه‌های قالبی و جدا از هم هستند، بلکه تنها نمونه‌هایی هستند که می‌توانند به درک ما از پیوستگی این دو بعد کمک کنند. بطور معمول افراد به شکل ترکیبی از حداقل دو تیپ هستند و با توجه به پیوستار بودن آن، تنها غلبه یک حالت در یک فرد در زمان و رابطه‌ای خاص مطمئن نظر است و می‌تواند در رابطه، موقعیت، زمان، و فرد دیگر شکل دیگری به خود بگیرد (Leybman, Zuroff, & Fournier, 2011; Shavsavarani et al., 2016).

-
1. self-regulation
 2. smart operator
 3. fair-trader
 4. helper
 5. individualist



نمودار ۱: ابعاد و سبک‌های تبادل اجتماعی (Leybman et al., 2011)

عامل جستجوی سود مفروض زمینه‌هایی چون عدالت و تمرکز بر شکل‌دهی و حفظ روابط تبادل اجتماعی را در خود دارد، به همین دلیل، به نام ساخت اتحاد عادلانه (EAB) معروف شده است. عامل مفروض حساسیت به هزینه شامل مولفه پیگیری، مولفه حداقل‌سازی هزینه و مولفه ابراز وجود است که بنام مدیریت حساسیت به اتحاد (VAM)^۲ شناخته شده است (Leybman et al., 2011; Zuroff et al., 2010).

پژوهش‌ها در حوزه بررسی تبادل اجتماعی ادامه دارد و مولفان در تلاش برای ایجاد مقیاس‌ها و روش‌هایی کمی برای سنجش و مقایسه سبک‌های مختلف تبادل اجتماعی در لایه‌ها و بخش‌ها مختلف جوامع گوناگون دارند. در حال حاضر پژوهشگران بر اساس مدل نظری فو الذکر پرسشنامه‌ای برای سنجش سبک‌های تبادل اجتماعی تدارک دیده‌اند و نتایج مراحل هنجاریابی و تحلیل عاملی آن منتشر شده است (Hermanto, Zuroff, Kelly, & Leybman, 2017; Kopala-Sibley, Zuroff, Leybman, & Hope, 2013; Leybman et al., 2011; Shamsavarani et al., 2016; Zuroff et al., 2010).

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

1. Equitable Alliance Building (EAB)

2. Vigilance Alliance Management (VAM)

References

- Akgunduz, Y Akgunduz, Y., & Eryilmaz, G. (2018). Does turnover intention mediate the effects of job insecurity and co-worker support on social loafing? *International Journal of Hospitality Management*, 68, 41-49. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.09.010>
- Andersen S. M., & Przybylinski, E. (2018). Shared reality in interpersonal relationships. *Current Opinion in Psychology*, 23, 42-46. doi:<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.11.007>
- Azzam, T. I., Beaulieu, D. A., & Bugental, D. B. (2007). Anxiety and hostility to an "outsider", as moderated by low perceived power. *Emotion*, 7(3), 660-667. doi:10.1037/1528-3542.7.3.660
- Berger, C. R., Roloff, M. E., & Roskos-Ewoldsen, D. R. (2010). *The handbook of communication science (2nd ed.)*. Thousand Oaks, CA, USA: Sage Publications, Inc.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York, NY, USA: John Wiley & Sons Publishing.
- Block, P., Heathcote, L. C., & Burnett Heyes, S. (2018). Social interaction and pain: An arctic expedition. *Social Science & Medicine*, 196, 47-55. doi:<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.10.028>
- Brenner, M. H. (2017). Small networks, evolution of knowledge and species longevity: Theoretical integration and empirical test. *Chaos, Solitons & Fractals*, 104, 314-322. doi:<https://doi.org/10.1016/j.chaos.2017.08.026>
- Bugental, D. B. (2000). Acquisition of the algorithms of social life: a domain-based approach. *Psychol Bull*, 126(2), 187-219 .
- Chaitow, L. (2013). Recognizing self-regulation. *Journal of Bodywork and Movement Therapies*, 17(4), 393-394. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbmt.2013.09.006>
- Chen, C., & Lin, Y. (2018). What drives live-stream usage intention? The perspectives of flow, entertainment, social interaction, and endorsement. *Telematics and Informatics*, 35(1), 293-303. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tele.2017.12.003>
- Cirelli, L. K. (2018). How interpersonal synchrony facilitates early prosocial behavior. *Current Opinion in Psychology*, 20, 35-39. doi:<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.08.009>
- Dang, A., & Arndt, A. D. (2017). How personal costs influence customer citizenship behaviors. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 39, 173-181. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2017.08.012>
- Echterhoff, G., & Schmalbach, B. (2018). How shared reality is created in interpersonal communication. *Current Opinion in Psychology*, 23, 57-61. doi:<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.12.005>
- Eiamkanchanalai, S., Assarut, N., & Surasiengsunk, S. (2018). Attitude toward the elderly and social interaction: Approach toward an intergenerational society. *Kasetsart Journal of Social Sciences*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.12.010>
- Erickson, F. (2017). Conceiving, noticing, and transcribing multi-modality in the study of social interaction as a learning environment. *Linguistics and Education*, 41, 59-61. doi:<https://doi.org/10.1016/j.linged.2017.07.001>
- Esmaili, A., Mozayani, N., Jahed Motlagh, M. R., & Matson, E. T. (2017). A socially-based

distributed self-organizing algorithm for holonic multi-agent systems: Case study in a task environment. *Cognitive Systems Research*, 43, 21-44. doi:<https://doi.org/10.1016/j.cogsys.2016.12.001>

Fainshmidt, S., & Frazier, M. L. (2017). What Facilitates Dynamic Capabilities? The Role of Organizational Climate for Trust. *Long Range Planning*, 50(5), 550-566. doi:<https://doi.org/10.1016/j.lrp.2016.05.005>

Fiddick, L., Brase, G. L., Cosmides, L., & Tooby, J. (2017). Rethinking relevance: Repetition priming reveals the psychological reality of adaptive specializations for reasoning. *Evolution and Human Behavior*, 38(3), 366-375. doi:<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2016.11.008>

Gao, Q. (2017). *Welfare, work and poverty : social assistance in China*. London, UK: Oxford University Press.

Garba, O. A., Babalola, M. T., & Guo, L. (2018). A social exchange perspective on why and when ethical leadership foster customer-oriented citizenship behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 70, 1-8. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.10.018>

Garofalo, C., Velotti, P., Zavattini, G. C., & Kosson, D. S. (2017). Emotion dysregulation and interpersonal problems: The role of defensiveness. *Personality and Individual Differences*, 119, 96-105. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.07.007>

Helman, J. A., & Bugental, D. B. (2013). "Life stage-specific" variations in performance in response to age stereotypes. *Dev Psychol*, 49(7), 1396-1406. doi:10.1037/a0029559

Hermanto, N., Zuroff, D. C., Kelly, A. C., & Leybman, M. J. (2017). Receiving support, giving support, and self-reassurance: A daily diary test of social mentality theory. *Personality and Individual Differences*, 107, 37-42. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.11.013>

Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *Am Psychol*, 52(12), 1280-1300. doi:<http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0003-066X.52.12.1280>

Homans, G. C. (1958). Social Behavior as Exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597-606. doi:10.1086/222355

Huang, H., Cheng, T. C. E., Huang, W., & Teng, C. I. (2018). Impact of online gamers' personality traits on interdependence, network convergence, and continuance intention: Perspective of social exchange theory. *International Journal of Information Management*, 38(1), 232-242. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2017.08.009>

Huang, M., & Chiu, Y. (2018). Relationship governance mechanisms and collaborative performance: A relational life-cycle perspective. *Journal of Purchasing and Supply Management*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2017.12.002>

Hurtado-Torres, N. E., Aragón-Correa, J. A., & Ortiz-de-Mandojana, N. (2017). How does R&D internationalization in multinational firms affect their innovative performance? The moderating role of international collaboration in the energy industry. *International Business Review*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.10.003>

Jeong, M., & Oh, H. (2017). Business-to-business social exchange relationship beyond trust and commitment. *International Journal of Hospitality Management*, 65, 115-124. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.06.004>

Kakarika, M., González-Gómez, H. V., & Dimitriades, Z. (2017). That wasn't our deal: A psychological contract perspective on employee responses to bullying. *Journal of Vocational*

- Behavior*, 100, 43-55. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jvb.2017.02.005>
- Kappeler, P. M., Silk, J. B., Burkart, J. M., & van Schaik, C. P. (2010). Primate behavior and human universals: exploring the gap. In P. M. Kappeler & J. B. Silk (Eds.), *Mind the Gap: Tracing the Origins of Human Universals* (pp. 3-17). Berlin & Heidelberg, Germany: Springer-Verlag.
- Ketay, S., & Beck, L. A. (2017). Attachment predicts cortisol response and closeness in dyadic social interaction. *Psychoneuroendocrinology*, 80, 114-121. doi:<https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2017.03.009>
- Kopala-Sibley, D. C., Zuroff, D. C., Leybman, M. J., & Hope, N. (2013). Recalled peer relationship experiences and current levels of self-criticism and self-reassurance. *Psychol Psychother*, 86(1), 33-51. doi:10.1111/j.2044-8341.2011.02044.x
- Kraines, M. A., Kelberer, L. J. A., & Wells, T. T. (2018). Rejection sensitivity, interpersonal rejection, and attention for emotional facial expressions. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 59, 31-39. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbtep.2017.11.004>
- Lavelle, J. J., Rupp, D. E., & Brockner, J. (2007). Taking a Multifoci Approach to the Study of Justice, Social Exchange, and Citizenship Behavior: The Target Similarity Model†. *Journal of Management*, 33(6), 841-866. doi:10.1177/0149206307307635
- Leybman, M. J., Zuroff, D. C., & Fournier, M. A. (2011). A five-dimensional model of individual differences in social exchange styles. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 940-945. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.07.024>
- Luo, N., Zhang, M., & Qi, D. (2017). Effects of different interactions on students' sense of community in e-learning environment. *Computers & Education*, 115, 153-160. doi:<https://doi.org/10.1016/j.compedu.2017.08.006>
- Lussier, B., & Hall, Z. R. (2017). Cooperation in B2B relationships: Factors that influence customers' perceptions of salesperson cooperation. *Industrial Marketing Management*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.09.019>
- Mainhard, T., Oudman, S., Hornstra, L., Bosker, R. J., & Goetz, T. (2018). Student emotions in class: The relative importance of teachers and their interpersonal relations with students. *Learning and Instruction*, 53, 109-119. doi:<https://doi.org/10.1016/j.learninstruc.2017.07.011>
- Marsh, T., & Boag, S. (2013). Evolutionary and differential psychology: conceptual conflicts and the path to integration. *Frontiers in Psychology*, 4, 655. doi:10.3389/fpsyg.2013.00655
- Montani, F., Courcy, F., & Vandenberghe, C. (2017). Innovating under stress: The role of commitment and leader-member exchange. *Journal of Business Research*, 77, 1-13. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.024>
- Northoff, G. (2005). Is emotion regulation self-regulation? *Trends in Cognitive Sciences*, 9(9), 408-409. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tics.2005.06.005>
- Ouyang, Z., Gursoy, D., & Sharma, B. (2017). Role of trust, emotions and event attachment on residents' attitudes toward tourism. *Tourism Management*, 63, 426-438. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.06.026>
- Palardy, N. P., Boley, B. B., & Johnson Gaither, C. (2018). Residents and urban greenways: Modeling support for the Atlanta BeltLine. *Landscape and Urban Planning*, 169, 250-259. doi:<https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2017.09.006>

- Pan, S. (2018). Do workaholic hotel supervisors provide family supportive supervision? A role identity perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 68, 59-67. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.09.013>
- Pink, S., Leopold, T., & Engelhardt, H. (2014). Fertility and social interaction at the workplace: Does childbearing spread among colleagues? *Advances in Life Course Research*, 21, 113-122. doi:<https://doi.org/10.1016/j.alcr.2013.12.001>
- Pulles, N. J., & Hartman, P. (2017). Likeability and its effect on outcomes of interpersonal interaction. *Industrial Marketing Management*, 66, 56-63. doi:<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.06.008>
- Shahsavarani, A. M., Heyrati, H., Mostafa Mohammadi, Jahansouz, S., Saffarzadeh, A., & Sattari, K. (2016). Social Exchange Theory and Attachment Theory: Combination of Sociological and Psychological approaches to form a bio-psychosocial viewpoint to human social and interpersonal relationships. *International Journal of Humanities and Cultural Studies, February 2016 Special Issue*, 451-467.
- Smith, M. K., Trivers, R., & von Hippel, W. (2017). Self-deception facilitates interpersonal persuasion. *Journal of Economic Psychology*, 63, 93-101. doi:<https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.02.012>
- Thibaut, N., & Kelley, H. (1959). *The social psychology of groups*. New York, NY, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Vahtera, P., Buckley, P., & Aliyev, M. (2017). Affective conflict and identification of knowledge sources in MNE teams. *International Business Review*, 26(5), 881-895. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.02.006>
- Waldkirch, M., Nordqvist, M., & Melin, L. (2018). CEO turnover in family firms: How social exchange relationships influence whether a non-family CEO stays or leaves. *Human Resource Management Review*, 28(1), 56-67. doi:<https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2017.05.006>
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston, MA, USA: Allyn and Bacon.
- West, R., & Turner, L. (2007). *Introducing Communication Theory*. New York, NY, USA: McGraw Hill.
- Wu, X., Hua, R., Yang, Z., & Yin, J. (2018). The influence of intention and outcome on evaluations of social interaction. *Acta Psychologica*, 182, 75-81. doi:<https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2017.11.010>
- Xiong, Y., Cheng, Z., Liang, E., & Wu, Y. (2018). Accumulation mechanism of opinion leaders' social interaction ties in virtual communities: Empirical evidence from China. *Computers in Human Behavior*, 82, 81-93. doi:<https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.01.005>
- Yan, B., & Jian, L. (2017). Beyond reciprocity: The bystander effect of knowledge response in online knowledge communities. *Computers in Human Behavior*, 76, 9-18. doi:<https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.06.040>
- Yang, J., Yu, G., Liu, M., Xie, H., & Liu, H. (2018). Disentangling the impact of cost transparency on cooperation efficiency in exchange partnerships. *International Journal of Production Economics*, 197, 27-34. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.12.023>

- Zuroff, D. C., Fournier, M. A., Patall, E. A., & Leybman, M. J. (2010). Steps toward an evolutionary personality psychology: Individual differences in the social rank domain. *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 51(1), 58-66. doi:<http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0018472>
- Zuroff, D. C., Sadikaj, G., Kelly, A. C., & Leybman, M. J. (2016). Conceptualizing and Measuring Self-Criticism as Both a Personality Trait and a Personality State. *J Pers Assess*, 98(1), 14-21. doi:10.1080/00223891.2015.1044604., & Eryilmaz, G. (2018). Does turnover intention mediate the effects of job insecurity and co-worker support on social loafing? *International Journal of Hospitality Management*, 68, 41-49. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.09.010>
- Andersen S. M., & Przybylinski, E. (2018). Shared reality in interpersonal relationships. *Current Opinion in Psychology*, 23, 42-46. doi:<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.11.007>
- Azzam, T. I., Beaulieu, D. A., & Bugental, D. B. (2007). Anxiety and hostility to an "outsider", as moderated by low perceived power. *Emotion*, 7(3), 660-667. doi:10.1037/1528-3542.7.3.660
- Berger, C. R., Roloff, M. E., & Roskos-Ewoldsen, D. R. (2010). *The handbook of communication science (2nd ed.)*. Thousand Oaks, CA, USA: Sage Publications, Inc.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York, NY, USA: John Wiley & Sons Publishing.
- Block, P., Heathcote, L. C., & Burnett Heyes, S. (2018). Social interaction and pain: An arctic expedition. *Social Science & Medicine*, 196, 47-55. doi:<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.10.028>
- Brenner, M. H. (2017). Small networks, evolution of knowledge and species longevity: Theoretical integration and empirical test. *Chaos, Solitons & Fractals*, 104, 314-322. doi:<https://doi.org/10.1016/j.chaos.2017.08.026>
- Bugental, D. B. (2000). Acquisition of the algorithms of social life: a domain-based approach. *Psychol Bull*, 126(2), 187-219.
- Chaitow, L. (2013). Recognizing self-regulation. *Journal of Bodywork and Movement Therapies*, 17(4), 393-394. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbmt.2013.09.006>
- Chen, C., & Lin, Y. (2018). What drives live-stream usage intention? The perspectives of flow, entertainment, social interaction, and endorsement. *Telematics and Informatics*, 35(1), 293-303. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tele.2017.12.003>
- Cirelli, L. K. (2018). How interpersonal synchrony facilitates early prosocial behavior. *Current Opinion in Psychology*, 20, 35-39. doi:<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.08.009>
- Dang, A., & Arndt, A. D. (2017). How personal costs influence customer citizenship behaviors. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 39, 173-181. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2017.08.012>
- Echterhoff, G., & Schmalbach, B. (2018). How shared reality is created in interpersonal communication. *Current Opinion in Psychology*, 23, 57-61. doi:<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.12.005>
- Eiamkanchanalai, S., Assarut, N., & Surasiengsunk, S. (2018). Attitude toward the

elderly and social interaction: Approach toward an intergenerational society. *Kasetsart Journal of Social Sciences*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.12.010>

Erickson, F. (2017). Conceiving, noticing, and transcribing multi-modality in the study of social interaction as a learning environment. *Linguistics and Education*, 41, 59-61 doi:<https://doi.org/10.1016/j.linged.2017.07.001>

Esmaili, A., Mozayani, N., Jahed Motlagh, M. R., & Matson, E. T. (2017). A socially-based distributed self-organizing algorithm for holonic multi-agent systems: Case study in a task environment. *Cognitive Systems Research*, 43, 21-44. doi:<https://doi.org/10.1016/j.cogsys.2016.12.001>

Fainshmidt, S., & Frazier, M. L. (2017). What Facilitates Dynamic Capabilities? The Role of Organizational Climate for Trust. *Long Range Planning*, 50(5), 550-566. doi:<https://doi.org/10.1016/j.lrp.2016.05.005>

Fiddick, L., Brase, G. L., Cosmides, L., & Tooby, J. (2017). Rethinking relevance: Repetition priming reveals the psychological reality of adaptive specializations for reasoning. *Evolution and Human Behavior*, 38(3), 366-375. doi:<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2016.11.008>

Gao, Q. (2017). *Welfare, work and poverty : social assistance in China*. London, UK: Oxford University Press.

Garba, O. A., Babalola, M. T., & Guo, L. (2018). A social exchange perspective on why and when ethical leadership foster customer-oriented citizenship behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 70, 1-8. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.10.018>

Garofalo, C., Velotti, P., Zavattini, G. C., & Kosson, D. S. (2017). Emotion dysregulation and interpersonal problems: The role of defensiveness. *Personality and Individual Differences*, 119, 96-105. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.07.007>

Hehman, J. A., & Bugental, D. B. (2013). "Life stage-specific" variations in performance in response to age stereotypes. *Dev Psychol*, 49(7), 1396-1406. doi:10.1037/a0029559

Hermanto, N., Zuroff, D. C., Kelly, A. C., & Leybman, M. J. (2017). Receiving support, giving support, and self-reassurance: A daily diary test of social mentality theory. *Personality and Individual Differences*, 107, 37-42. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.11.013>

Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *Am Psychol*, 52(12), 1280-1300. doi:<http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0003-066X.52.12.1280>

Homans, G. C. (1958). Social Behavior as Exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597-606. doi:10.1086/222355

Huang, H., Cheng, T. C. E., Huang, W., & Teng, C. I. (2018). Impact of online gamers' personality traits on interdependence, network convergence, and continuance intention: Perspective of social exchange theory. *International Journal of Information Management*, 38(1), 232-242. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2017.08.009>

Huang, M., & Chiu, Y. (2018). Relationship governance mechanisms and collaborative performance: A relational life-cycle perspective. *Journal of Purchasing and Supply Management*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2017.12.002>

Hurtado-Torres, N. E., Aragón-Correa, J. A., & Ortiz-de-Mandojana, N. (2017). How does R&D internationalization in multinational firms affect their innovative performance ?

The moderating role of international collaboration in the energy industry. *International Business Review*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.10.003>

Jeong, M., & Oh, H. (2017). Business-to-business social exchange relationship beyond trust and commitment. *International Journal of Hospitality Management*, 65, 115-124. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.06.004>

Kakarika, M., González-Gómez, H. V., & Dimitriades, Z. (2017). That wasn't our deal: A psychological contract perspective on employee responses to bullying. *Journal of Vocational Behavior*, 100, 43-55. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jvb.2017.02.005>

Kappeler, P. M., Silk, J. B., Burkart, J. M., & van Schaik, C. P. (2010). Primate behavior and human universals: exploring the gap. In P. M. Kappeler & J. B. Silk (Eds.), *Mind the Gap: Tracing the Origins of Human Universals* (pp. 3-17). Berlin & Heidelberg, Germany: Springer-Verlag.

Ketay, S., & Beck, L. A. (2017). Attachment predicts cortisol response and closeness in dyadic social interaction. *Psychoneuroendocrinology*, 80, 114-121. doi:<https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2017.03.009>

Kopala-Sibley, D. C., Zuroff, D. C., Leybman, M. J., & Hope, N. (2013). Recalled peer relationship experiences and current levels of self-criticism and self-reassurance. *Psychol Psychother*, 86(1), 33-51. doi:10.1111/j.2044-8341.2011.02044.x

Kraines, M. A., Kelberer, L. J. A., & Wells, T. T. (2018). Rejection sensitivity, interpersonal rejection, and attention for emotional facial expressions. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 59, 31-39. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbtep.2017.11.004>

Lavelle, J. J., Rupp, D. E., & Brockner, J. (2007). Taking a Multifoci Approach to the Study of Justice, Social Exchange, and Citizenship Behavior: The Target Similarity Model†. *Journal of Management*, 33(6), 841-866. doi:10.1177/0149206307307635

Leybman, M. J., Zuroff, D. C., & Fournier, M. A. (2011). A five-dimensional model of individual differences in social exchange styles. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 940-945. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.07.024>

Luo, N., Zhang, M., & Qi, D. (2017). Effects of different interactions on students' sense of community in e-learning environment. *Computers & Education*, 115, 153-160. doi:<https://doi.org/10.1016/j.compedu.2017.08.006>

Lussier, B., & Hall, Z. R. (2017). Cooperation in B2B relationships: Factors that influence customers' perceptions of salesperson cooperation. *Industrial Marketing Management*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.09.019>

Mainhard, T., Oudman, S., Hornstra, L., Bosker, R. J., & Goetz, T. (2018). Student emotions in class: The relative importance of teachers and their interpersonal relations with students. *Learning and Instruction*, 53, 109-119. doi:<https://doi.org/10.1016/j.learninstruc.2017.07.011>

Marsh, T., & Boag, S. (2013). Evolutionary and differential psychology: conceptual conflicts and the path to integration. *Frontiers in Psychology*, 4, 655. doi:10.3389/fpsyg.2013.00655

Montani, F., Courcy, F., & Vandenberghe, C. (2017). Innovating under stress: The role

of commitment and leader-member exchange. *Journal of Business Research*, 77, 1-13. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.024>

Northoff, G. (2005). Is emotion regulation self-regulation? *Trends in Cognitive Sciences*, 9(9), 408-409. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tics.2005.06.005>

Ouyang, Z., Gursoy, D., & Sharma, B. (2017). Role of trust, emotions and event attachment on residents' attitudes toward tourism. *Tourism Management*, 63, 426-438. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.06.026>

Palardy, N. P., Boley, B. B., & Johnson Gaither, C. (2018). Residents and urban greenways: Modeling support for the Atlanta BeltLine. *Landscape and Urban Planning*, 169, 250-259. doi:<https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2017.09.006>

Pan, S. (2018). Do workaholic hotel supervisors provide family supportive supervision? A role identity perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 68, 59-67. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.09.013>

Pink, S., Leopold, T., & Engelhardt, H. (2014). Fertility and social interaction at the workplace: Does childbearing spread among colleagues? *Advances in Life Course Research*, 21, 113-122. doi:<https://doi.org/10.1016/j.alcr.2013.12.001>

Pulles, N. J., & Hartman, P. (2017). Likeability and its effect on outcomes of interpersonal interaction. *Industrial Marketing Management*, 66, 56-63. doi:<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.06.008>

Shahsavarani, A. M., Heyrati, H., Mostafa Mohammadi, Jahansouz, S., Saffarzadeh, A., & Sattari, K. (2016). Social Exchange Theory and Attachment Theory: Combination of Sociological and Psychological approaches to form a bio-psychosocial viewpoint to human social and interpersonal relationships. *International Journal of Humanities and Cultural Studies, February 2016 Special Issue*, 451-467.

Smith, M. K., Trivers, R., & von Hippel, W. (2017). Self-deception facilitates interpersonal persuasion. *Journal of Economic Psychology*, 63, 93-101. doi:<https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.02.012>

Thibaut, N., & Kelley, H. (1959). *The social psychology of groups*. New York, NY, USA: John Wiley & Sons, Inc.

Vahtera, P., Buckley, P., & Aliyev, M. (2017). Affective conflict and identification of knowledge sources in MNE teams. *International Business Review*, 26(5), 881-895. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.02.006>

Waldkirch, M., Nordqvist, M., & Melin, L. (2018). CEO turnover in family firms: How social exchange relationships influence whether a non-family CEO stays or leaves. *Human Resource Management Review*, 28(1), 56-67. doi:<https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2017.05.006>

Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston, MA, USA: Allyn and Bacon.

West, R., & Turner, L. (2007). *Introducing Communication Theory*. New York, NY, USA: McGraw Hill.

Wu, X., Hua, R., Yang, Z., & Yin, J. (2018). The influence of intention and outcome on

evaluations of social interaction. *Acta Psychologica*, 182, 75-81. doi:<https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2017.11.010>

Xiong, Y., Cheng, Z., Liang, E., & Wu, Y. (2018). Accumulation mechanism of opinion leaders' social interaction ties in virtual communities: Empirical evidence from China. *Computers in Human Behavior*, 82, 81-93. doi:<https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.01.005>

Yan, B., & Jian, L. (2017). Beyond reciprocity: The bystander effect of knowledge response in online knowledge communities. *Computers in Human Behavior*, 76, 9-18. doi:<https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.06.040>

Yang, J., Yu, G., Liu, M., Xie, H., & Liu, H. (2018). Disentangling the impact of cost transparency on cooperation efficiency in exchange partnerships. *International Journal of Production Economics*, 197, 27-34. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.12.023>

Zuroff, D. C., Fournier, M. A., Patall, E. A., & Leybman, M. J. (2010). Steps toward an evolutionary personality psychology: Individual differences in the social rank domain. *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 51(1), 58-66. doi:<http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0018472>

Zuroff, D. C., Sadikaj, G., Kelly, A. C., & Leybman, M. J. (2016). Conceptualizing and Measuring Self-Criticism as Both a Personality Trait and a Personality State. *J Pers Assess*, 98(1), 14-21. doi:10.1080/00223891.2015.1044604

