

The relationship between socioeconomic status and tendency towards competition for resources in middle-aged men

Maysam Rabieipour Salimi¹, Javad Hatami^{2*} , Azra Jahanitabesh³, Meysam Sadeghi⁴

1. PhD Student of Cognitive Psychology, Institute for Cognitive Science Studies, Pardis, Iran

2. Associate Professor of Psychology, Department of Psychology, Tehran University, Tehran, Iran & Institute for Cognitive Science Studies, Pardis, Iran

3. Lecturer, University of California Davis, Davis, USA

4. Assistant Professor, Department of Cognitive Psychology, Institute for Cognitive Science Studies, Pardis, Iran

Abstract

Received: 11 Jul. 2020 Revised: 14 Jan. 2021 Accepted: 26 Jan. 2021

Introduction: Some studies asserted that people with higher socioeconomic status tend towards more competitive behavior. In contrast, people with low socioeconomic status tend to show more good intentions and prevent competitive behavior. This study aimed to investigate the relationship between middle-aged men's socioeconomic status and their tendency towards competition for resources in an economic decision-making condition. Moreover, we reviewed the role of a sense of power in the relationship between the subjective perception of participants' socioeconomic status and their tendency towards competition for resources.

Methods: The current study used the causal-comparative design on two sample groups with high and low socioeconomic status samples. For controlling probable effects of gender and age of participants, in this study, 180 middle-aged men between 30 and 60 years old participated in the study by convenience sampling. This research recruited samples with high and low socioeconomic status from saloon 2 of Mehrabad airport and waiting hall of South bus terminal. Participants took part in the study anonymously and could exit from the study at any step. At the first step of the study, all participants filled out a consent form to participate in the study. Ethical approval for this study was obtained from the Ethics Committee of the University of Iran, Tehran. The researchers used the MacArthur Scale of subjective social status, a sense of power questionnaire, and a question about a decision-making condition. In addition, participants answered some demographic questions about their income, age, the city they live in, and the city they work in.

Results: People in the high socioeconomic status group showed a higher sense of power and a tendency towards competition for resources. The model that we used showed that in the low socioeconomic status group, people's subjective perception of socioeconomic status predicted the tendency of people towards competition for resources. In addition, a sense of power as a mediator variable could increase the predictability of participants' tendency towards competition for resources from their subjective perception of socioeconomic status. There were no relationships between these variables in the high socioeconomic status sample group.

Conclusion: Results support the hypothesis that people with high socioeconomic status have a higher sense of power and a tendency towards competition for resources. People with high socioeconomic status receive more positive feedback from the environment, increasing their optimism and sense of control in their daily lives. Besides, results show that the relationship between subjective perception of socioeconomic status, sense of power, and tendency towards competition for resources differ in people with high and low socioeconomic status. In the low socioeconomic sample group, participants who recognized themselves higher in social hierarchy were oriented towards competition for resources. These findings support the hypothesis that people with lower socioeconomic status do not tend towards competition for resources. However, we did not find such a relationship in high socioeconomic status sample group participants.

Keywords: Socioeconomic status, Economic competition, Power

*Corresponding author: Javad Hatami, Associate Professor of Psychology, Iran, Tehran, Pardis, Phase 4, Department of Cognitive Psychology, Institute for Cognitive Science Studies

Email: Hatamijm@ut.ac.ir



doi.org/10.30514/icss.23.1.26



رابطه بین طبقه اجتماعی-اقتصادی و گرایش به رقابت‌طلبی برای دستیابی به منابع در مردان میانسال

میثم ربیعی پور سلیمی^۱، جواد حاتمی^{۲*}، عذرا جهانی تابش^۳، میثم صادقی^۴

۱. دانشجوی دکتری روان‌شناسی شناختی، موسسه آموزش عالی علوم شناختی، پردیس، ایران
۲. دانشیار روان‌شناسی، گروه روان‌شناسی، دانشگاه تهران، ایران و موسسه آموزش عالی علوم شناختی، پردیس، ایران
۳. مدرس دانشگاه کالیفرنیا دیویس، دیویس، آمریکا
۴. استادیار گروه روان‌شناسی شناختی، موسسه آموزش عالی علوم شناختی، پردیس، ایران

چکیده

مقدمه: هدف پژوهش حاضر مقایسه گرایش به رقابت‌طلبی مردان میانسال متعلق به دو طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا و پایین در یک موقعیت تصمیم‌گیری اقتصادی بود. همین‌طور نقش حس قدرت در رابطه میان ادراک ذهنی طبقه اجتماعی و رقابت‌طلبی افراد نیز مورد بررسی قرار گرفت.

روش کار: در این مطالعه علی-مقایسه‌ای، ۱۸۰ مرد در بازه سنی ۳۰ تا ۶۰ سال با استفاده از روش نمونه‌گیری در دسترس انتخاب شدند و در دو گروه نمونه افراد دارای طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا و پایین قرار گرفتند. در این پژوهش از مقیاس طبقه اجتماعی ذهنی، پرسشنامه حس قدرت و یک سوال در مورد یک موقعیت تصمیم‌گیری استفاده شد.

یافته‌ها: طبق نتایج افراد گروه طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا حس قدرت و رقابت‌طلبی بیشتری را نسبت به افراد گروه طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین نشان دادند. در گروه نمونه افراد دارای طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین، در مدلی که ارائه شد ادراک ذهنی افراد از طبقه اجتماعی خود، نگرش آنها به رقابت‌طلبی را پیش‌بینی کرد. به علاوه، در طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین، حس قدرت، در رابطه بین ادراک ذهنی و نگرش به رقابت‌طلبی به عنوان متغیر میانجی میزان پیش‌بینی‌پذیری رقابت‌طلبی بر اساس ادراک ذهنی طبقه اجتماعی را افزایش داد. در حالی که چنین روابط معناداری در متغیرهای گروه نمونه با طبقه‌های اجتماعی-اقتصادی بالا مشاهده نشد.

نتیجه‌گیری: یافته‌ها تقویت‌کننده این فرضیه‌اند که افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالاتر حس قدرت و رقابت‌طلبی بیشتری دارند. همچنین رابطه بین متغیرهای ادراک ذهنی طبقه اجتماعی، حس قدرت و رقابت‌طلبی در دو گروه با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا و پایین متفاوت می‌باشند.

دریافت: ۱۳۹۹/۰۴/۲۱

اصلاح نهایی: ۱۳۹۹/۱۰/۲۵

پذیرش: ۱۳۹۹/۱۱/۰۷

واژه‌های کلیدی

طبقه اجتماعی-اقتصادی
رقابت‌طلبی اقتصادی
قدرت

نویسنده مسئول

جواد حاتمی، دانشیار روان‌شناسی، تهران، پردیس، فاز ۴، گروه روان‌شناسی شناختی، موسسه آموزش عالی علوم شناختی

ایمیل: Hatamijm@ut.ac.ir



doi.org/10.30514/ics.23.1.26

Citation: Rabieipour Salimi M, Hatami J, Jahanitabesh A, Sadeghi M. The relationship between socioeconomic status and tendency towards competition for resources in middle-aged men. *Advances in Cognitive Sciences*. 2021;23(1):26-34.

مقدمه

در برابر خطرهای آسیب‌پذیری بیشتری دارند و در زندگی روزمره فشار بیشتری را از جانب شرایط محیطی متحمل می‌شوند (۲). در حالی که افراد با طبقه اجتماعی بالا، در مقایسه با سایر اعضای جامعه، از توانایی کنترل موقعیت بیشتری برخوردارند و حس قدرت بیشتری دارند. قدرت عبارت است از ظرفیت نسبی فرد برای کنترل و تغییر شرایط دیگران از

طبقه اجتماعی-اقتصادی افراد در جامعه به عنوان موقعیت نسبی هر فرد در نظم اقتصادی آن جامعه شناخته می‌شود و عموماً به وسیله درآمد، منزلت شغلی و تحصیلات فرد مشخص می‌شود (۱). تعلق به یک طبقه اجتماعی-اقتصادی خاص، به خودی خود، پیامدهایی را برای فرد به همراه دارد. برای مثال، افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین

بیشتری داشتند که «محیط پیرامونی و محدودیت‌های ساختاری» را به عنوان تعیین‌کنندگان اصلی میزان نابرابری و اختلاف طبقاتی در جامعه معرفی کنند. در حالی که افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی بالا، بیشتر بر نقش «افراد» در ایجاد اختلاف طبقاتی تاکید داشتند. نتایج پژوهش یاد شده نشان می‌دهند که حس کنترل افراد در زندگی روزمره می‌تواند به عنوان متغیر میانجی میزان پیش‌بینی‌پذیری نگرش افراد در مورد اختلاف طبقاتی را افزایش دهد (۹).

با توجه به ادبیات پژوهشی بیان شده هدف این پژوهش بررسی این موضوع بود که آیا افراد در گروه نمونه با طبقه اجتماعی_اقتصادی بالا (مسافران فرودگاه مهرآباد) نسبت به افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی پایین (مسافران پایانه اتوبوسرانی جنوب) حس قدرت و گرایش به رقابت‌طلبی اقتصادی بالاتری دارند یا خیر. همچنین در این پژوهش در مدلی فرضی به بررسی این موضوع پرداختیم که آیا در دو گروه نمونه مورد بررسی ادراکی که افراد از طبقه اجتماعی_اقتصادی خود دارند می‌تواند پیش‌بینی‌کننده گرایش آنها به رقابت‌طلبی باشد یا خیر؟ به علاوه، با توجه به پیشینه نظری در زمینه شناخت اجتماعی (۲)، (۱۷) که عامل حس قدرت را در مورد تاثیر طبقه اجتماعی_اقتصادی بر رقابت‌طلبی فردی تا حد زیادی موثر می‌داند این موضوع را بررسی کردیم که آیا حس قدرت می‌تواند به عنوان متغیر میانجی توانایی پیش‌بینی رقابت‌طلبی افراد در مدل را افزایش دهد؟

روش کار

مطالعه حاضر یک مطالعه علی_مقایسه‌ای بود. در این مطالعه، با استفاده از روش نمونه‌گیری در دسترس ۱۸۰ مرد بین ۳۰ تا ۶۰ سال ساکن یا شاغل در تهران و حومه آن در دو گروه افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی بالا و پایین در ماه دی سال ۱۳۹۶ در پژوهش شرکت کردند (به منظور جلوگیری از تداخل تاثیر عوامل جنسیت و سن افراد، تنها مردان بین ۳۰ تا ۶۰ ساله در پژوهش شرکت داده شدند). از میان این ۱۸۰ نفر، ۱۵ نفر به دلیل مغایرت سنی، عدم انطباق محل سکونت و یا محل اشتغال آنها با جامعه هدف، از دو گروه نمونه کنار گذاشته شدند و داده‌های آنها مورد تحلیل آماری قرار نگرفت. چون عموماً افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی بالا از هواپیما برای مسافرت‌های شخصی استفاده می‌کنند، سالن انتظار شماره ۲ فرودگاه مهرآباد تهران به عنوان مکان نمونه‌گیری افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی بالا در نظر گرفته شد. از طرف دیگر از مسافران پایانه اتوبوسرانی جنوب برای نمونه‌گیری افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی پایین استفاده شد. پایانه جنوب و فرودگاه مهرآباد در بیشتر ساعت‌های روز از نظر میزان شلوغی قابل

طریق تامین یا قطع منابع و یا اعمال مجازات (۳).
نیازها و فشارهای محیطی که افراد در زندگی خود تجربه می‌کنند آنها را به گرایش‌های اجتماعی و باورهای متفاوتی سوق می‌دهد (۷-۴). برخوردار بودن از منابع ارزشمند و رتبه اجتماعی_اقتصادی بالاتر، گرایش‌های شناختی_اجتماعی و رفتارهای همسو با آزادی‌های فردی را در افراد افزایش می‌دهد (۲، ۱۱-۸). مطالعات انجام شده نشان می‌دهند افراد دارای حس قدرت بالاتر روند پیشرفت امور و وقوع رخدادها را به صورت خوش‌بینانه‌تری پیش‌بینی می‌کنند و گرایش‌های شخصی خود را راحت‌تر دنبال می‌کنند (۱۲، ۱۳). به علاوه، مطالعاتی که در زمینه اجتماعی و راهبردهای تعاملی افراد در گروه انجام شده‌اند نشان می‌دهند افراد با طبقه اجتماعی پایین تمایل بیشتری به رفتارهای برابری‌خواهانه دارند و در عوض، تمایل کمتری برای رقابت برای دستیابی به منابع نشان می‌دهند (۲، ۱۶-۱۴).

پژوهش‌هایی که در مورد گرایش‌های افراد با طبقه‌های اجتماعی بالا و پایین انجام شدند نشان می‌دهند افراد با طبقه اجتماعی بالا گرایش دارند که رفتارهای خود فرد را در رسیدن به نتایج تلاش‌ها موثر بدانند و کمتر بر عوامل محیطی تاکید می‌کنند (۲، ۱۴). در همین راستا ترجیح می‌دهند میزان توانایی‌ها و تلاش‌های هر فرد در برابر دیگران برای دستیابی به منابع اولویت اول باشد. یافته‌های پژوهشی که در ایران در مورد رابطه پایگاه اجتماعی_اقتصادی افراد با نوع نگرش آنها نسبت به عدالت اجتماعی صورت گرفت نشان می‌دهد افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی بالا در مقایسه با افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی پایین، رقابت‌طلبی و فردگرایی اقتصادی بیشتری را نشان می‌دهند (۱۸). پژوهش دیگری که در این زمینه صورت گرفته است نشان می‌دهد مردم ساکن مناطق جنوب شهر تهران در مقایسه با ساکنین شمال شهر تهران، به رعایت عدالت اجتماعی در توزیع منابع و رویه دستیابی به اهداف گرایش بیشتری داشتند (۱۹).

Guinote نظریه‌پرداز شناخت اجتماعی احساس قدرت را برای داشتن انگیزه برای دنبال کردن اهداف آتی امری بسیار تاثیرگذار می‌داند. او استدلال می‌کند افرادی که حس قدرت بالاتری دارند در محیط غنی‌تری رشد پیدا کرده و با توجه به تجربیاتی که داشته‌اند، گرایش بیشتری به دنبال کردن فرصت‌ها پیدا کرده و احتمال موفقیت تلاش‌های خود را بالا می‌دانند. در حالی که افراد فاقد قدرت بیشتر در معرض شرایط سخت محیطی و تنبیه‌های آزاردهنده قرار گرفته و موانع و نتایج منفی بیشتری را برای اقدام‌های خود تصور می‌کنند (۱۷). در پژوهشی که پیرامون عوامل مرتبط با گرایش افراد به نحوه توزیع منابع صورت گرفته است، افراد با طبقه اجتماعی_اقتصادی پایین، گرایش

زمانی یک ماهه روی یک گروه دانشجوی کارشناسی ۱۷ نفره صورت گرفت، ضریب پایایی بازآزمایی ۰/۷۸ به دست آمد.

پرسشنامه حس قدرت عمومی

پرسشنامه حس قدرت عمومی به صورت لیکرتی ۷ درجه‌ای طراحی شده است و دارای ۸ سوال می‌باشد که ۳ سوال آن به صورت معکوس می‌باشند. این پرسشنامه باورهای افراد در مورد این که در برخوردهای خود با دیگر افراد جامعه احساس می‌کنند چه میزانی از حس قدرت و کنترل در روابط با دیگران دارند را می‌سنجد (۲۱). به منظور بررسی روایی فارسی این پرسشنامه، ترجمه آن به تایید ۵ نفر متخصص در این زمینه رسیده است و به منظور اعتباریابی این پرسشنامه نیز از روش همسانی درونی آلفای کرونباخ استفاده شده است ($\alpha=0/71$). در پژوهش Anderson و Galinsky نیز همسانی درونی بالایی برای پرسشنامه گزارش شده است ($\alpha=0/88$) (۱۲).

موقعیت تصمیم‌گیری گرایش به رقابت طلبی

برای بررسی نظر افراد در مورد رقابت‌طلبی اقتصادی برای دستیابی به منابع، یک موقعیت تصمیم‌گیری فرضی برای آزمودنی‌ها مطرح شد و از آنها خواسته شد میزان موافقت خود با تصمیمی که مطرح شده است را مشخص کنند:

"افرادی که هوش و توانایی‌های زیادی در زمینه تخصصی خود دارند، می‌باید در سمت‌های مدیریتی دولتی مهم قرار بگیرند، حتی اگر این افراد پذیرش این سمت را مشروط به دریافت دستمزدی بسیار بالا (بیش از ۱۰ برابر یک کارمند عادی) کنند."

موقعیت تصمیم‌گیری مورد نظر از پایه‌ای‌ترین موضوع‌های مورد بحث در زمینه اقتصاد و علوم اجتماعی است و این سوال را مطرح می‌کند که آیا افرادی که دارای توانایی‌های بالاتری هستند، حق دارند منافع بسیار بیشتری دریافت کنند یا این که نباید تفاوت بسیار زیادی بین درآمد افراد جامعه وجود داشته باشد. سوالی که در موقعیت تصمیم‌گیری این پژوهش مطرح شده است، به دلیل اهمیت موضوعی در زمینه بررسی رفتار انسان‌ها در موقعیت‌های اجتماعی در پژوهش‌های مختلفی (۲۲)، (۲۳) نیز مورد استفاده قرار گرفته است. در این پژوهش، با توجه نتایج پیش‌آزمون انجام شده و نظر سه استاد خبره در این زمینه، موقعیت تصمیم‌گیری مورد استفاده با شرایط فرهنگی بومی تطبیق داده شده است. از آزمودنی‌ها خواسته شد که موافقت یا مخالفت خود با این موقعیت تصمیم‌گیری را به صورت مقیاس ۷ درجه‌ای لیکرتی مشخص کنند.

همچنین سن، وضعیت تاهل، درآمد و میزان تحصیلات و برخی از

مقایسه هستند و از نظر شرایط اجرای آزمون از جمله تعداد صدلی از شباهت‌های قابل قبول برخوردار می‌باشند. یکی از معیارهای ورود این مطالعه این بود که شرکت‌کنندگان پول سفر خود را شخصاً متحمل شده باشند (افرادی که هزینه سفر آنها توسط یک ارگان یا شخصی دیگر پرداخت شده بود وارد این مطالعه نشدند). بر این اساس، نمونه‌های این مطالعه متشکل از افراد عادی جامعه بودند که در دوره نمونه‌گیری منتظر سپری شدن زمان و فرا رسیدن لحظه سفر بودند و به همین خاطر، از وقت کافی برای تکمیل پرسشنامه برخوردار بودند.

قبل از تکمیل پرسشنامه، شرکت‌کنندگان فرم رضایت‌نامه شرکت در پژوهش را خوانده و موافقت خود برای شرکت در پژوهش را تأیید کردند. به شرکت‌کنندگان گفته شد در صورتی که در هر مرحله از پژوهش از ادامه همکاری منصرف شدند، بدون این که جریمه‌ای متوجه آنها باشد، می‌توانند از پژوهش خارج شوند. تکمیل پرسشنامه در این مطالعه تقریباً ۱۵ دقیقه به طول می‌انجامید. کلیه پرسشنامه‌ها بدون نام بود و هیچ سوالی مبنی بر جمع‌آوری هویت شرکت‌کنندگان وجود نداشت. طرح تحقیق این پژوهش مورد تأیید کمیته اخلاق دانشگاه علوم پزشکی ایران با کد ۱۱۶۰ قرار گرفته است.

ابزار

طبقه اجتماعی ذهنی

در مقیاس طبقه اجتماعی ذهنی MacArthur (۲۰) به آزمودنی‌ها تصویری از یک نردبان با ده پله داده شد و به آنها گفته شد تصور کنند این نردبان نشان‌دهنده موقعیت افراد در جامعه است. در بالای نردبان، افرادی قرار دارند که بهترین شرایط را دارند، یعنی بیشترین پول، بالاترین تحصیلات و بهترین شغل‌ها را دارند. در پایین نردبان نیز افرادی قرار دارند که بدترین شرایط را دارند، یعنی کمترین پول، پایین‌ترین تحصیلات و بدترین شغل‌ها را دارند یا اصلاً شغلی ندارند. سپس از آزمودنی‌ها خواسته شد که روی پله‌ای که به بهترین صورت نشان‌دهنده موقعیت خودشان در نردبان است، یک ضربدر بزنند. Goodman و همکاران در گروه نمونه مربوط به نوجوانان ضریب پایایی خوبی (۰/۷۵) را در بازآزمایی بازه دو ماهه این مقیاس پیدا کردند. همبستگی رتبه‌ای اسپیرمن معادل ۰/۳۸ بین نمره شرکت‌کنندگان با نمره مربوط به پدرها/مادرهای آنها به دست آمده است (۲۰). به منظور بررسی روایی همگرا در گروه نمونه‌ی مطالعه حاضر، همبستگی رتبه‌ای اسپیرمن بین میزان درآمد افراد و مقیاس طبقه اجتماعی ذهنی MacArthur محاسبه شد. طبق یافته‌ها، ضریب همبستگی بین دو متغیر ۰/۷۴ به دست آمد. همچنین، در پیش‌آزمون‌هایی که با فاصله

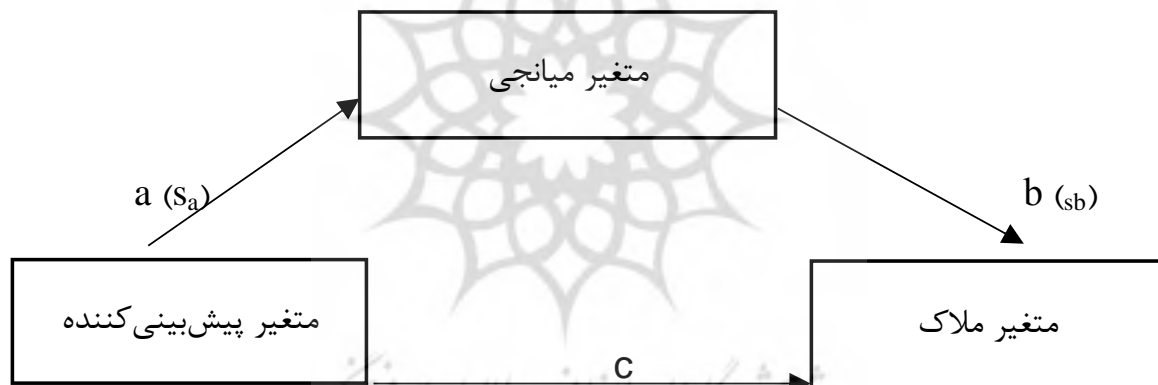
حاصل ضرب، نسبت به دست آمده با جدول توزیع بهنجار مقایسه می‌شود؛ اگر نسبت به دست آمده بزرگتر از ۱/۹۶ باشد اثر متغیر میانجی معنادار بوده است. برای اعمال روش Sobel جهت تعیین معناداری این رابطه معادله زیر باید محاسبه گردد:

$$(z\text{-value} = a*b/\text{SQRT}(b^2*s_a^2 + a^2*s_b^2 + s_a^2*s_b^2))$$

در این معادله a ضریب مسیر a و b ضریب مسیر b، s_a^2 و s_b^2 بترتیب خطاهای استاندارد مسیرهای a و b می‌باشند. مسیرهای مورد نظر در شکل ۱ نشان داده شده است. بنابراین برای استفاده از این فرمول ضرایب غیر استاندارد و خطای استاندارد دو مسیر مورد نیاز می‌باشد. Sobel معتقد است که این نسبت به گونه‌ای مجانب دارای توزیع بهنجار است و زمانی که این نسبت بزرگتر از $\pm 1/96$ باشد برای نمونه‌های بزرگ منجر به رد فرض صفر در سطح ۰/۰۵ می‌گردد.

اطلاعات جمعیت‌شناختی آزمودنی‌ها نیز ثبت شد. در مورد درآمد، از آزمودنی‌ها خواسته شد میزان درآمد ماهیانه خود و خانواده‌شان را از بین هفت طبقه مشخص شده انتخاب نمایند: (۱) کمتر از یک میلیون تومان (۲) بین ۱ تا ۲ میلیون تومان (۳) بین ۲ تا ۴ میلیون تومان (۴) بین ۴ تا ۶ میلیون تومان (۵) بین ۶ تا ۸ میلیون تومان (۶) بین ۸ تا ۱۰ میلیون تومان (۷) بالای ۱۰ میلیون تومان.

برای تحلیل داده‌های این پژوهش از نرم‌افزارهای SPSS-22 و PLS-3 استفاده شد. جهت بررسی اثر متغیر میانجی حس قدرت در رابطه بین ادراک ذهنی طبقه اجتماعی و رقابت‌طلبی از آزمون Sobel استفاده گردید. یک روش مورد استفاده برای سنجش معناداری اثر متغیر واسطه آزمون Sobel (۲۴) است که مستقیماً معناداری ab را نسبت به توزیع بهنجار Z با استفاده از خطای استاندارد متغیر میانجی می‌سنجد. بدین ترتیب که پس از تقسیم حاصل ضرب دو ضریب غیر استاندارد که مسیرهای متغیر واسطه را تشکیل می‌دهند بر خطای استاندارد این



شکل ۱. نمودار مسیرها در مدل میانجی

یافته‌ها

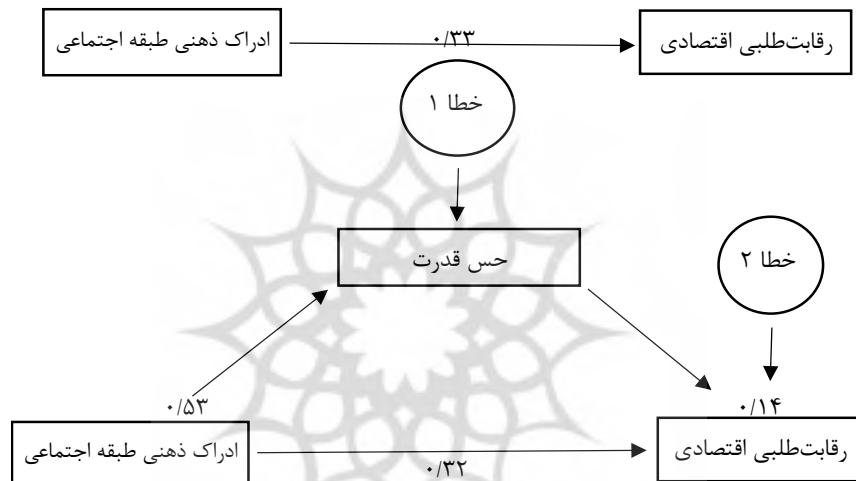
الی ۳۹ سال بودند. دو گروه نمونه در متغیرهای سن، وضعیت تاهل و تحصیلات تقریباً همگن بودند. طبق نتایج تحلیل‌های آماری، شرکت‌کنندگان با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا میانگین نمرات حس قدرت بیشتری ($M=42/40$, $SD=5/44$) را نسبت به آزمودنی‌های گروه با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین کولموگروف-اسمیرنوف داده‌های متغیرهای وابسته در دو گروه از خصوصیت نرمال بودن برخوردار نبودند، برای مقایسه نمرات دو گروه از آزمون یومن‌ویتنی استفاده شد. آزمون یومن‌ویتنی تفاوت معناداری را بین حس قدرت دو گروه افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا و پایین نشان داد ($U=2335$, $P=0/001$). همچنین شرکت‌کنندگان در گروه

طبق نتایج تحلیل‌های آماری بین تحصیلات ($U=2403$, $P=0/001$) و میزان درآمد ($U=1137/5$, $P=0/001$) آزمودنی‌های پایانه و فرودگاه تفاوت معناداری مشاهده شد. این تفاوت نشان‌دهنده مناسب بودن دو گروه نمونه مورد استفاده به عنوان گروه‌های با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا/پایین می‌باشد. میانگین سن گروه نمونه پایانه ($6/35$) به طور معناداری پایین‌تر از میانگین سنی افراد در گروه فرودگاه ($M=39/37$, $SD=2323$, $P=0/001$) بود ($M=43/29$, $SD=7/27$). با این حال، با توجه به نزدیک بودن میانگین‌های سنی دو گروه انتظار می‌رود که تفاوت سنی مشاهده شده در نتایج پژوهش تأثیرگذار نبوده است. بیشترین فراوانی تعداد آزمودنی در گروه نمونه فرودگاه در بازه سنی ۴۰ تا ۴۴ سال و در گروه نمونه پایانه اتوبوسرانی در بازه سنی ۳۵

قدرت افراد به عنوان متغیر میانجی مورد بررسی قرار گرفت (شکل ۱). همان‌طور که در شکل ۲ دیده می‌شود، در مدل مربوط به گروه آزمودنی پایانه، ادراک ذهنی افراد از طبقه اجتماعی خود، ۱۱ درصد از رقابت‌طلبی افراد را پیش‌بینی کرد. وقتی که متغیر میانجی حس قدرت افراد به مدل فوق اضافه شد، به مقدار ۸ درصد به توانایی مدل برای پیش‌بینی رقابت‌طلبی افراد اضافه شد. طبق نتایج می‌توان گفت که طبقه اجتماعی-اقتصادی اثر غیر مستقیم به واسطه حس قدرت بر رقابت‌طلبی داشته است. بنابراین فرضیه وجود رابطه غیر مستقیم بین طبقه اجتماعی-اقتصادی با رقابت‌طلبی با ۹۵ درصد اطمینان تایید می‌شود ($Z=2/03$, $P=0/03$).

با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا در رقابت‌طلبی برای دستیابی به منابع میانگین بالاتری ($M=4/99$, $SD=2$) را در مقایسه با شرکت‌کنندگان در طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین ($M=4/54$, $SD=1/87$) نشان دادند ($U=2766$, $P=0/033$).

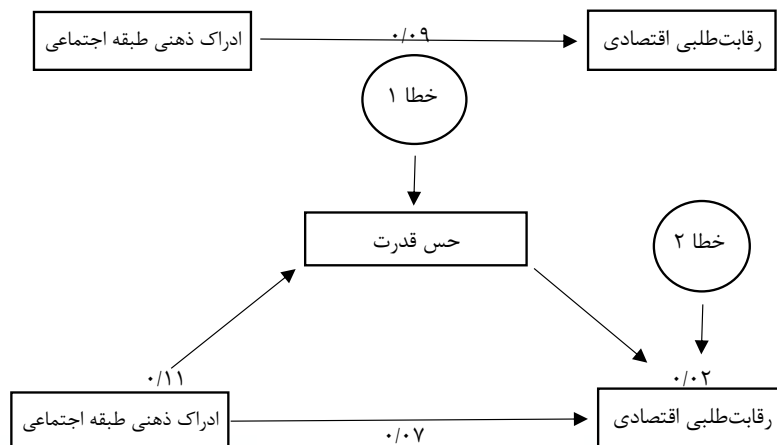
به منظور بررسی این که آیا ادراک افراد از طبقه اجتماعی خود می‌تواند برای پیش‌بینی گرایش آنها به رقابت‌طلبی مورد استفاده قرار گیرد یا خیر؛ در یک مدل فرضی، نقش حس قدرت در رابطه ادراک ذهنی افراد از طبقه اجتماعی خود و رقابت‌طلبی آنها مورد ارزیابی قرار گرفت. در این مدل، ابتدا میزان رابطه ادراک ذهنی افراد از طبقه اجتماعی خود با رقابت‌طلبی آنها به دست آمد. سپس میزان پیش‌بینی‌پذیری مدل با اضافه کردن حس



شکل ۲. ضرایب استاندارد شده مسیرهای مدل مفهومی در گروه پایانه

طبقه اجتماعی-اقتصادی اثر غیر مستقیم به واسطه حس قدرت بر رقابت‌طلبی نداشته است و فرضیه وجود رابطه غیر مستقیم بین طبقه اجتماعی-اقتصادی با رقابت‌طلبی رد می‌شود ($P=0/82$, $Z=0/27$).

در مدل مربوط به گروه نمونه فرودگاه (شکل ۳)، ادراک افراد از طبقه اجتماعی خود، تنها ۱ درصد از واریانس رقابت‌طلبی افراد را پیش‌بینی کرد. با اضافه شدن متغیر میانجی حس قدرت به مدل فوق کمتر از ۱ درصد به واریانس تبیین شده اضافه شد. در نتیجه



شکل ۳. ضرایب استاندارد شده مسیرهای مدل مفهومی در گروه فرودگاه

بحث

طبق نتایج به دست آمده، افراد در گروه نمونه با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا حس قدرت بیشتری را نسبت به افراد گروه نمونه با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین نشان دادند. این نتایج با یافته‌های پژوهش‌های انجام شده در این زمینه (۲، ۹، ۱۰، ۱۷) هم‌راستا است و تاییدکننده این فرضیه است که افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا با توجه به تجربیات مثبت بیشتر و تاییدهای مکرری که در زندگی تجربه کرده‌اند، حس قدرت و کنترل بیشتری روی محیط و روابطشان با دیگران احساس می‌کنند. از طرف دیگر، میزان گرایش به رقابت طلبی برای دستیابی به منابع در افراد گروه نمونه با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا بیشتر از گرایش به رقابت طلبی اقتصادی در افراد گروه نمونه با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین به دست آمد. نتیجه مطالعه حاضر با مطالعات انجام شده در این زمینه (۲، ۱۴، ۱۷، ۱۸) هم‌راستا است و تقویت‌کننده فرضیه‌ای است که بیان می‌کند افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا که حس قدرت بالاتر و خوش‌بینی بیشتری در روند پیشرفت امور دارند، رقابت طلبی بیشتری را از خود نشان می‌دهند.

در مدلی که مورد بررسی قرار گرفت رابطه بین ادراک افراد از طبقه اجتماعی خود و گرایش آنها به رقابت طلبی در گروه با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین نشان می‌دهد که در این گروه نمونه شرکت‌کنندگانی که خود را از نظر وضعیت اقتصادی و میزان تحصیلات در درصدهای بالاتر جامعه بازنشاسی کردند، گرایش بیشتری به رقابت طلبی از خود نشان دادند. این موضوع تاییدکننده پژوهش‌های پیشین (۲، ۱۴، ۱۷، ۱۸) است و این فرضیه را تقویت می‌کند که افرادی که ادراک ذهنی طبقه اجتماعی پایین‌تری در مورد خودشان داشتند گرایش کمتری به رقابت برای دستیابی به منابع از خود نشان دادند. با توجه به این که اضافه کردن عامل حس قدرت افراد به مدل باعث بهبود مدل شده است، این موضوع تقویت‌کننده فرضیه تاثیرات حس قدرت افراد بر رقابت طلبی آنها است.

این در حالی است که در گروه نمونه با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا رابطه قابل توجهی بین هیچ‌کدام از متغیرهای ادراک افراد از طبقه اجتماعی خود، گرایش به رقابت طلبی و حس قدرت مشاهده نشد. این یافته نشان می‌دهد که وجود و شدت رابطه بین طبقه اجتماعی-اقتصادی افراد و رقابت طلبی در تمام بازه‌های مختلف طیف طبقه اجتماعی-اقتصادی جامعه به صورت مشابهی وجود ندارد.

در انجام این پژوهش با محدودیت‌هایی روبرو بوده‌ایم. در پژوهش‌های انجام گرفته در این زمینه مطالعات کمی وجود دارد که به بررسی رابطه بین طبقه اجتماعی افراد و گرایشات رقابت طلبی آنها پرداخته باشند و

این موضوع باعث شد که در این پژوهش بر مطالعات نسبتاً محدودی تمرکز شود. همچنین با توجه به این که تعداد افراد دو گروه نمونه این پژوهش محدود بوده است، کنترل متغیرهای گوناگونی که امکان تاثیرگذار بودن در گرایش رقابت طلبی برای منابع را دارند با محدودیت مواجه بود. با توجه به این که در این پژوهش از رویکردی ترکیبی برای بررسی وجود ارتباط بین طبقه اجتماعی-اقتصادی افراد و نگرش آنها در مورد رقابت طلبی استفاده شد، پژوهش‌های آینده می‌توانند به بررسی تاثیرات احتمالی ابعاد دیگر زندگی افراد بر روی رقابت طلبی بپردازند. علاوه بر این، پژوهش‌های آتی می‌توانند پژوهش‌های مشابه را در گروه‌های نمونه متفاوتی (افراد با سن، جنسیت و... مختلف) انجام داده تا تاثیرات احتمالی نوع نمونه‌گیری بر نتایج مورد بررسی قرار گیرد.

نتیجه‌گیری

نتایج پژوهش حاضر تاییدکننده این فرضیه است که با توجه به امکانات بیشتر و تجربیات تاییدکننده بیشتر افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا در زندگی روزمره، آنها حس قدرت بیشتری را ادراک می‌کنند. همچنین، یافته‌ها تقویت‌کننده این فرضیه هستند که افراد با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالاتر که احتمال موفقیت‌های بیشتری را برای خود تصور می‌کنند، رقابت طلبی اقتصادی بیشتری از خود نشان می‌دهند. به عبارت دیگر، افرادی که طبقه اجتماعی-اقتصادی بالایی دارند، تمایل بیشتری نشان می‌دهند که توانایی‌های شخصی هر فرد تعیین‌کننده میزان دریافتش از منابع باشد.

نتایج مدل‌هایی که برای دو گروه آزمودنی با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا و پایین مورد استفاده قرار گرفتند تقویت‌کننده این موضوع هستند که وقتی گروه‌های آزمودنی را از طیف‌های اجتماعی-اقتصادی متفاوت جامعه انتخاب می‌کنیم، روابط بین متغیرهای موثر بر گرایش‌های رقابت طلبی افراد تغییر پیدا می‌کند. به این صورت که تنها در گروه آزمودنی با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین، ادراک ذهنی افراد از طبقه اجتماعی خود با نگرش آنها در مورد رقابت طلبی اقتصادی در ارتباط بود. همچنین، در گروه با طبقه اجتماعی-اقتصادی پایین غیر از ادراک فرد از طبقه اجتماعی خود، مهارت‌های ارتباطی آنها و حس کنترل و قدرت در انجام کارهای روزمره در گرایش آنها به رقابت طلبی اقتصادی تاثیرگذار بوده است. در حالی که، چنین رابطه‌ای در افراد گروه آزمودنی با طبقه اجتماعی-اقتصادی بالا مشاهده نشده است. این موضوع می‌تواند تقویت‌کننده این ایده باشد که در قسمت‌های پایین‌تر طیف طبقه اجتماعی-اقتصادی، افراد در زندگی خود تعاملات

ملاحظات اخلاقی

شرایط این پژوهش به صورتی طراحی شده بود که آسیب جسمی یا ذهنی برای شرکت‌کنندگان در مطالعه نداشت.

تعارض منافع

این مطالعه برای نویسندگان مقاله هیچ نوع تعارض منافی نداشته است.

و معادلات مرتبط با حس قدرت و ادراک طبقه اجتماعی خودی دارند که بر نگرش آنها پیرامون رقابت‌طلبی اقتصادی تاثیرگذار است.

تشکر و قدردانی

این پژوهش با کمک مالی ستاد توسعه علوم شناختی (کد ۵۸۲۵) انجام گرفته است.

References

1. Kraus MW, Park JW, Tan JJ. Signs of social class: The experience of economic inequality in everyday life. *Perspectives on Psychological Science*. 2017;12(3):422-435.
2. Kraus MW, Piff PK, Mendoza-Denton R, Rheinschmidt ML, Keltner D. Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*. 2012;119(3):546-572.
3. Keltner D, Gruenfeld DH, Anderson C. Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*. 2003;110(2):265-284.
4. Varnum ME, Grossmann I, Kitayama S, Nisbett RE. The origin of cultural differences in cognition: The social orientation hypothesis. *Current Directions in Psychological Science*. 2010;19(1):9-13.
5. Grossmann I, Varnum ME. Social structure, infectious diseases, disasters, secularism, and cultural change in America. *Psychological Science*. 2015;26(3):311-324.
6. Trautmann ST, Van De Kuilen G, Zeckhauser RJ. Social class and (un) ethical behavior: A framework, with evidence from a large population sample. *Perspectives on Psychological Science*. 2013;8(5):487-497.
7. Haidt J, Koller SH, Dias MG. Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog?. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1993;65(4):613-628.
8. Grossmann I, Varnum ME. Social class, culture, and cognition. *Social Psychological and Personality Science*. 2011;2(1):81-89.
9. Kraus MW, Piff PK, Keltner D. Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2009;97(6):992-1004.
10. Galinsky AD, Rucker DD, Magee JC. Power: Past findings, present considerations, and future directions. In: Mikulincer M, Shaver P, editors. *APA handbook of personality and social psychology, Vol 3. Interpersonal relations*. Washington, DC: American Psychological Association; 2015. pp 421-460.
11. Lammers J, Stapel DA, Galinsky AD. Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*. 2010;21(5):737-744.
12. Anderson C, Galinsky AD. Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*. 2006;36(4):511-536.
13. Galinsky AD, Magee JC, Gruenfeld DH, Whitson JA, Liljenquist KA. Power reduces the press of the situation: Implications for creativity, conformity, and dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2008;95(6):1450-1466.
14. Guinote A, Cotzia I, Sandhu S, Siwa P. Social status modulates prosocial behavior and egalitarianism in preschool children and adults. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2015;112(3):731-736.
15. Grossmann I, Na J. Research in culture and psychology: Past lessons and future challenges. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*. 2014;5(1):1-14.
16. Kraus MW, Piff PK, Keltner D. Social class as culture: The convergence of resources and rank in the social realm. *Current Directions in Psychological Science*. 2011;20(4):246-250.
17. Guinote A. Social cognition of power. In: Mikulincer M, Shaver PR, Borgida E, Bargh JA. editors. *APA handbook of*

personality and social psychology, Vol. 1. Attitudes and social cognition. Washington, DC: American Psychological Association. 2015. pp. 547-569.

18. Salarzadehamiri N, Hoseini SH. The relationship between possessing different types of capitals and attitude towards social justice. *Quarterly Journal of Social Sciences*. 2009;16(44):49-88. (Persian)

19. Hezarjaribi J. Investigating feeling of social justice and factors that affect this feeling (a case study research in Tehran). *Applied Sociology*. 2011;22(3):41-62. (Persian)

20. Goodman E, Adler NE, Kawachi I, Frazier AL, Huang B, Colditz GA. Adolescents' perceptions of social status: Development and evaluation of a new indicator. *Pediatrics*.

2001;108(2):e31.

21. Anderson C, John OP, Keltner D. The personal sense of power. *Journal of Personality*. 2012;80(2):313-344.

22. Bahry DL, Wilson RK. Confusion or fairness in the field? Rejections in the ultimatum game under the strategy method. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2006;60(1):37-54.

23. Smith TW, Davern M, Freese J, Morgan S. gssdataexplorer.norc.org; 2012[May 2020], https://gss.norc.org/DOCUMENTS/quex/Ballot2_Area_English.pdf.

24. Sobel ME. Asymptotic intervals for indirect effects in structural equations models. *Sociological Methodology*. 1982;13:290-312.

