

پرسشنامه تبادل اجتماعی

مقدمه

نظریه تبادل اجتماعی^۱ یکی از اثرگذارترین الگوهای مفهومی در رفتار سازمانی (کروپانزانو و میشل، ۲۰۰۵) و یکی از قدیمی‌ترین نظریه‌ها در حوزه رفتار اجتماعی است (هومانز، ۱۹۵۸). خاستگاه آن به حدود یک قرن پیش بازمی‌گردد. در گذشته افراد و دانشمندان بسیاری تصور می‌کردند که انسان‌ها منطقی عمل کرده و می‌اندیشند. بعدها یافته‌ها نشان داد که انسان‌ها همیشه هم به شکلی منطقی فکر و عمل نمی‌کنند، چرا که ارزش‌های عاطفی، معمول یا عرفی وجود دارند و انسان‌ها نیز بر اساس عناصر گوناگون تفکر ارزش‌محور^۲ عمل می‌کنند. این نظریه حاصل کارهای جامعه‌شناسان و انسان‌شناسانی چون جورج هومانز، پیتر بلائو و ریچارد م. امرسون و روان‌شناسانی نظیر تیبت و کلی است. برخی از موضوعات مهم مورد مطالعه توسط نظریه‌پردازان تبادل شامل تعیین‌کننده‌های ساختاری قدرت در شبکه‌های تبادل، انصاف و عدالت در پیامدهای تبادل، شکل‌گیری تعهد میان طرفین تبادل، انسجام، همبستگی و اعتماد است (کوک و گرباسی، ۲۰۱۲). به‌عنوان مثال، وبر در ۱۹۲۰ به سنخ‌شناسی^۳ کنش‌های انسان‌ها پرداخت (اسکات، ۲۰۰۰). در سال‌های ۱۹۶۰-۱۹۵۰ بسیاری از دانشمندان به بسط این نظریه پرداختند و تعدادی از آنها از این نظریه در حوزه‌های گوناگون از جمله انسان‌شناسی، روان‌شناسی رفتار، اقتصاد، جامعه‌شناسی و روان‌شناسی اجتماعی استفاده کردند (نامیر، ماران و علی، ۲۰۱۲).

نظریه تبادل اجتماعی مبتنی بر این مفروضه است که افراد با دیدگاهی اقتصادی به روابط خود می‌نگرند، هزینه‌های آن را برآورد کرده و با منافع و پاداش‌های حاصل از آن مقایسه می‌کنند (وست و ترنر، ۲۰۰۷). نظریه تبادل اجتماعی معتقد است هنگامی که افراد وارد یک رابطه یا عضو یک گروه می‌شوند بر هزینه‌های سرمایه‌گذاری و مشارکت خود در روابط با میزان عایدی از آنها تمرکز می‌کنند. منابع تبادل شده می‌توانند پول برای رفع نیاز، اطلاعات برای حل مسئله و حمایت اخلاقی باشند (اسپلمن، ۲۰۱۳). بر اساس نظریه تبادل اجتماعی افراد برای تعیین ارزش یک رابطه دو محاسبه انجام می‌دهند: (۱) سطح مقایسه^۴، یعنی ارزیابی مستقیم هزینه‌های تلاش و منابع در مقابل منافع حاصل از

1-S exchange theory

2- Value-oriented thinking

3- Typology

4- Comparison level

آن و (۲) سطح مقایسه برای جایگزین‌ها^۱، یعنی ارزیابی پیچیده‌تر نسبت هزینه- سود رابطه در مقابل نسبت هزینه- سود جایگزین‌های دیگری که در دسترس فرد قرار دارند (ناکس، زاسمن، وایت و هاسکینز، ۲۰۰۹). نتایج حاصل از این محاسبات تعیین می‌کند که فرد در یک رابطه یا گروه باقی می‌ماند یا خیر.

نظریه‌های تبادل اجتماعی مفروضه‌های خود را بر دو اساس استوار می‌کنند: طبیعت انسان و ماهیت روابط. مفروضه‌های مربوط به طبیعت انسان معتقدند که موجودات انسانی درصدد کسب پاداش و اجتناب از تنبیه هستند، منطقی‌اند و معیار مورد استفاده آنها برای تعیین ارزش یک رابطه با گذشت زمان و در موقعیت‌های گوناگون تغییر می‌کند. مفروضه‌های مربوط به ماهیت روابط معتقدند که روابط دارای وابستگی متقابل‌اند و زندگی رابطه‌ای یک فرآیند است (اسپلمن، ۲۰۱۳).

هومانز (۱۹۵۸، ۱۹۶۱) یکی از پایه‌گذاران اصلی نظریه تبادل اجتماعی است. او مبدع شیوه درک رفتار اجتماعی افراد در فعالیت‌های اقتصادی بود. هومانز (۱۹۶۱) تبادل اجتماعی را «تبادل فعالیت ملموس یا ناملموس و کمابیش پاداش‌آور یا هزینه‌بر میان حداقل دو فرد» دانست. از این‌رو، معتقد بود که تبادلات میان افراد صرفاً به کالاهای مادی (پول یا منابع) محدود نمی‌شود، بلکه می‌تواند شامل ارزش‌های نمادین نظیر احترام و اعتبار باشد. هومانز تأکید می‌کند که رفتار می‌تواند تنها در سطح روان‌شناختی درک شود و ارتباط محیط‌های فرهنگی و اجتماعی را انکار می‌کند. بر اساس نظر وی، رفتار فرد تحت تأثیر انتظارات نقشی قرار می‌گیرد که حاصل نظام‌های اجتماعی- فرهنگی هستند (کروپانزانو و میشل، ۲۰۰۵).

پس از انتشار نظریه هومانز (۱۹۵۸) بسیاری از نظریه‌پردازان از جمله تیپوت و کلی (۱۹۵۹)، بلائو (۱۹۶۴) و امرسون (۱۹۷۶) پژوهش‌های زیادی درباره این نظریه انجام دادند (کووک و رایس، ۲۰۰۶؛ کروپانزانو و میشل، ۲۰۰۵؛ مونگ و ماتی، ۲۰۰۴؛ نامیر و همکاران، ۲۰۱۲؛ شیل، ریچنباخز و هافمن، ۲۰۱۲). تیپوت و کلی (۱۹۵۹) این نظریه را در حوزه روان‌شناسی اجتماعی به کار بردند. آنها مفاهیم سطح مقایسه و سطح مقایسه جایگزین‌ها را به کار بردند تا توضیح دهند که چگونه طرفین یک رابطه تبادلی برای تعیین تعهد و سطح رضایت از رابطه به بررسی سود و هزینه آن می‌پردازند. آنها بر این باور بودند که افراد سرگرم تبادل اجتماعی می‌شوند تا به اهداف خود برسند (هولنهاوزن، ۲۰۱۳).

بلائو (۱۹۶۴) تبادل اجتماعی را تحت‌عنوان «نظریه تعاملات اجتماعی و روابط میان‌فردی» تعریف کرد و از نظر وی این نظریه ریشه در جامعه‌شناسی داشت. او به مقایسه تبادلات اجتماعی و اقتصادی پرداخت (کروپانزانو و میشل، ۲۰۰۵؛ نامیر و همکاران، ۲۰۱۲؛ شیل و همکاران، ۲۰۱۲). او اظهار داشت که تفاوت بنیادی میان تبادل اجتماعی و اقتصادی این است که تبادل اجتماعی شامل تعهدات غیررسمی است و منافع در آن از ارزش قابل‌اندازه‌گیری برخوردار نیستند، به این معنی که الگوهای

اجتماعی پایدار توسط تبادلات اجتماعی خلق می‌شوند (لمب، ویتمن و اسپکمن، ۲۰۰۱). بر اساس نظر امرسون (۱۹۷۶) خاستگاه نظریه تبادل اجتماعی در جامعه‌شناسی و روان‌شناسی اجتماعی است. او معتقد است که عامل تعیین‌کننده اصلی روابط ناپایدار عدم توازن قدرت است. وابستگی‌های متقابل میان طرفین رابطه عامل اصلی وجود و تداوم روابط تبادل اجتماعی است. نظریه تبادل اجتماعی برای او یک نظریه صرف نبود، بلکه چهارچوب ارجاعی بود که از منظر آن سایر نظریه‌ها را مورد مقایسه قرار می‌داد (هولتهاوزن، ۲۰۱۳).

مقیاس‌های گوناگونی برای اندازه‌گیری تفاوت‌های فردی در حوزه تبادل اجتماعی وجود دارد، از جمله پرسشنامه هنجارهای شخصی تقابل^۱ (پروگینی، گالوسی، پرزاگی و ارکولانی، ۲۰۰۳). لیبمن، زوروف و فورنیر (۲۰۱۱) پرسشنامه سبک تبادل اجتماعی^۲ (SESS) را به‌عنوان سنجه تفاوت‌های فردی در حوزه تبادل اجتماعی مطرح کردند که سبک‌های تبادل اجتماعی در آن بر اساس اصول روان‌شناسی تکاملی تعریف می‌شوند و طیف وسیع‌تری از این حوزه را در مقایسه با مقیاس‌های قبلی پوشش می‌دهند.

لیبمن و همکارانش (۲۰۱۱) در پژوهش‌های خود به دو بُعد کلی تفاوت‌های فردی در سبک‌های تبادل اجتماعی دست یافتند: برقراری پیوند برابر^۳ (تمایل به منفعت‌طلبی، برابری خواهی و تمایل به سرمایه‌گذاری در برقراری و حفظ روابط تبادل اجتماعی) و مدیریت آگاهانه پیوند^۴ (تمایل به پایش هزینه‌ها و منافع در روابط تبادلی، راسخ و جدی بودن در تعامل با طرفین تبادل و تمایل به خاتمه روابط تبادلی). این دو ویژگی از صفات شخصیتی نئو و سبک‌های دلبستگی متمایزند، اما روابط معنی‌داری با این متغیرها دارند، مثلاً افراد برون‌گرا و توافق‌پذیر در EAB و افراد فاقد توافق‌پذیری و دارای سبک دلبستگی اجتنابی در VAM نمرات بالاتری کسب می‌کنند (لیبمن، ۲۰۱۲).

لیبمن و همکارانش (۲۰۱۱) با انجام پژوهشی بر روی ۲۲۶ دانشجوی انگلیسی زبان دانشگاه مک‌گیل به اعتباریابی مقیاس تبادل اجتماعی پرداختند. نتایج تحلیل عاملی اکتشافی حاکی از وجود پنج خرده‌مقیاس پیگیری^۵ (پایش مکرر و دقیق هزینه و سود)، انصاف^۶ (برابری خواهی)، فردگرایی^۸ (رجحان برای خودتکایی و سرمایه‌گذاری اندک)، منفعت‌طلبی^۹ (تمایل به افزایش حتی الامکان سود) و سرمایه‌گذاری افراطی^{۱۰} (سرمایه‌گذاری بدون الزام یا انتظارات سرمایه‌گذاری برابر از جانب دیگران) بود. همچنین، آلفای کرون‌باخ برای خرده مقیاس‌های پیگیری، انصاف، فردگرایی، منفعت‌طلبی و

1- Personal Norms of Reciprocity Questionnaire (PNRQ)

2- Social Exchange Styles Scale

3- Equitable Alliance Building (EAB)

4- Vigilant Alliance Management (VAM)

5- Monitoring

6- Tracking

7- Gairness

8- Individualism

9- Benefit-seeking

10- Overinvestment

سرمایه‌گذاری افراطی به ترتیب برابر با ۰/۸۴، ۰/۸۱، ۰/۸۱، ۰/۷۵ و ۰/۶۸ به دست آمد. نتایج تحلیل عاملی تأییدی نشان‌دهنده برازش خوب مدل بود ($GFI=0/91$ ، $CFI=0/93$ و $RMSEA=0/07$). به علاوه، روایی هم‌زمان آن با پرسشنامه‌های هنجارهای شخصی تقابل، صفات شخصیتی نشو، عزت نفس و حمایت اجتماعی مورد تأیید قرار گرفت (لیمن، زوروف و فورنیر، ۲۰۱۱). از آنجا که تاکنون در ایران مقیاسی علمی جهت تعیین سبک‌های تبادل اجتماعی ساخته و هنجاریابی نشده است، مسئله اصلی این پژوهش بررسی خصوصیات روان‌سنجی مقیاس سبک‌های تبادل اجتماعی لیمن و همکاران (۲۰۱۱) در جامعه ایرانی می‌باشد.

روش تهیه

پرسشنامه تبادل اجتماعی توسط لیمن و همکاران (۲۰۱۱) طراحی شده و مشتمل بر ۵۴ گویه و پنج خرده‌مقیاس پیگیری، انصاف، فردگرایی، منفعت‌طلبی و سرمایه‌گذاری افراطی می‌باشد. این پرسشنامه در پژوهش صفاری‌نیا (۱۳۹۴) ابتدا به زبان فارسی ترجمه و سپس نسخه ترجمه شده فارسی به انگلیسی برگردانده شد. پس از آن، قابل فهم و رسا بودن متن توسط اساتید روان‌شناسی مورد بررسی قرار گرفت و بر روی ۴۷۰ زن و مرد شهر تهران اجرا شد.

نمره‌گذاری

این پرسشنامه که از نوع مداد-کاغذی و خودگزارش‌دهی است، مشتمل بر ۵۴ گویه می‌باشد. گویه‌های ۱، ۲، ۶، ۱۴، ۱۶، ۲۱، ۳۱، ۳۵، ۳۷، ۴۴، ۵۰، ۵۳ خرده‌مقیاس پیگیری، گویه‌های ۴، ۷، ۱۱، ۱۸، ۲۵، ۲۹، ۳۲، ۳۴، ۳۹، ۴۲، ۴۶، ۴۸ خرده‌مقیاس انصاف، گویه‌های ۵، ۱۰، ۱۲، ۱۳، ۱۹، ۲۴، ۲۶، ۲۸، ۴۱، ۴۷ خرده‌مقیاس فردگرایی، گویه‌های ۸، ۹، ۱۵، ۱۷، ۲۲، ۲۳، ۲۷، ۳۰، ۳۶، ۳۸، ۴۰، ۴۳، ۴۵، ۴۹ خرده‌مقیاس منفعت‌طلبی و گویه‌های ۳، ۲۰، ۳۳، ۵۱، ۵۲، ۵۴ خرده‌مقیاس سرمایه‌گذاری افراطی را اندازه می‌گیرند. گویه‌ها در طیف لیکرت پنج‌درجه‌ای (کاملاً مخالفم = ۱ تا کاملاً موافقم = ۵) نمره‌گذاری می‌شوند. بنابراین، حداقل و حداکثر نمره برابر با ۵۴ و ۲۷۰ خواهد بود.

پایایی و روایی

در پژوهش صفاری‌نیا (۱۳۹۴) پایایی پرسشنامه با استفاده از روش آلفای کرون‌باخ برای کل پرسشنامه برابر با ۰/۸۳ به دست آمد که میزان رضایت‌بخشی است. همچنین، نتایج پژوهش جهت تعیین روایی محتوایی با استفاده از نظر متخصصان حاکی از روایی محتوایی پرسشنامه و نتایج تحلیل عاملی اکتشافی و تحلیل مؤلفه‌های اصلی (PC) از طریق چرخش واریماکس مؤید وجود پنج عامل دارای ارزش ویژه

بزرگ‌تر از یک و نیم تحت عنوان «پیگیری»، «انصاف»، «فردگرایی»، «منفعت‌طلبی» و «سرمایه‌گذاری افراطی» با تغییر در برخی گویه‌های اصلی و حذف گویه‌های ۵، ۶، ۱۱، ۱۲، ۲۶، ۲۷، ۳۰، ۳۲، ۳۶، ۴۰، ۴۴، ۵۱ و ۵۳ بوده است. بر اساس نتایج پژوهش صفاری‌نیا (۱۳۹۴) گویه‌های ۱، ۴، ۷، ۱۳، ۲۵، ۲۸، ۳۱، ۳۵، ۳۸، ۳۹، ۴۱، ۴۲، ۴۶، ۵۲ خرده مقیاس انصاف، گویه‌های ۹، ۱۴، ۱۶، ۱۷، ۱۹، ۲۳، ۳۳، ۴۵، ۴۹، ۵۰ خرده مقیاس منفعت‌طلبی، گویه‌های ۱۵، ۲۱، ۲۴، ۳۴، ۴۷، ۴۸، ۵۴ خرده مقیاس فردگرایی، گویه‌های ۸، ۱۰، ۱۸، ۳۷، ۴۳ خرده مقیاس پیگیری و گویه‌های ۲، ۳، ۲۰، ۲۲، ۲۹ خرده مقیاس سرمایه‌گذاری افراطی را اندازه می‌گیرند. همچنین، نتایج تحلیل عاملی تأییدی (شاخص‌های مجذور خی/درجه آزادی $\chi^2/df = ۳/۴۶$ ، شاخص نیکویی برازش $GFI = ۰/۸۹$ ، شاخص نیکویی برازش اصلاح شده $AGFI = ۰/۸۶$ ، شاخص برازش تطبیقی $CFI = ۰/۸۶$ و ریشه دوم میانگین مربعات خطای برآورد $RMSEA = ۰/۰۷$) نشان‌دهنده برازش نسبتاً خوب مدل ۴۱ گویه‌ای بود. به علاوه، یافته‌های مربوط به هنجارسازی نشان داد که میانه نمرات انصاف، منفعت‌طلبی، فردگرایی، پیگیری و سرمایه‌گذاری افراطی در کل نمونه ایرانی به ترتیب برابر با ۱۴، ۳۲، ۲۱، ۲۷ و ۱۳ می‌باشد.

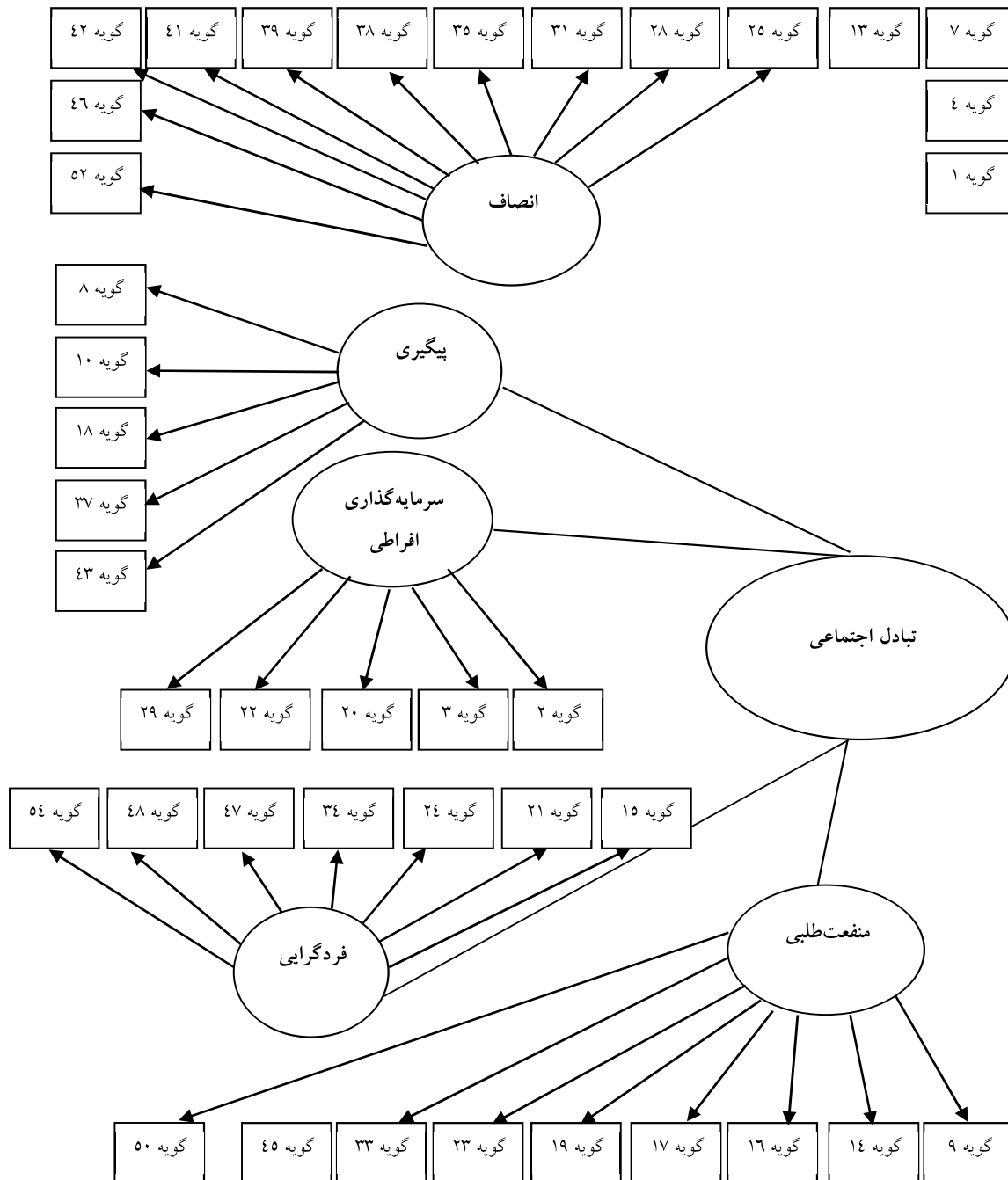
1- Goodness of Fit Index

2- Adjusted Goodness of Fit Index

3- Comparative Fit Index

4- Root Mean Square Error of Approximation

ساختار عاملی



نمونه پرسشنامه

پاسخ‌دهنده عزیز:

لطفاً هر یک از عبارات زیر را بخوانید و هر عبارت را به اندازه‌ای که توصیف‌کننده شیوه برقراری ارتباط شما با اطرافیان شماست ارزیابی کنید. برای هر گویه پنج گزینه ممکن وجود دارد. لطفاً گزینه‌ای را که بیانگر احساس شما می‌باشد علامت بزنید. انتخاب پاسخ برای شما بین گزینه‌های (کاملاً موافق، موافق، نظری ندارم، مخالف و کاملاً مخالف) می‌باشد. لطفاً برای هر گویه فقط یک گزینه را انتخاب کنید. دقت کنید سؤالات ستاره‌دار حذف شدند.

| ردیف | بیان | کاملاً موافق | موافق | نظری ندارم | مخالف | کاملاً مخالف |
|------|---|--------------|-------|------------|-------|--------------|
| ۱ | معتقدم که برقراری ارتباط می‌تواند برای من سودمند باشد. | | | | | |
| ۲ | کاملاً می‌دانم که برقراری ارتباط برای من هزینه‌هایی دارد. | | | | | |
| ۳ | ترجیح می‌دهم در صورت وجود مشکل به جای خاتمه دادن ناگهانی به روابطم برای حفظ آنها تلاش کنم. | | | | | |
| ۴ | همان‌طور که برای برقراری روابط تلاش زیادی می‌کنم، از طرف مقابل خود نیز همین را انتظار دارم. | | | | | |
| ۵* | حفظ روابط برترین اولویت من نیست. | | | | | |
| ۶* | معمولاً هزینه‌های برقراری روابط بر منافع آن پیشی می‌گیرد. | | | | | |
| ۷ | من برای برقراری روابط و حفظ آنها تلاش شایان توجهی می‌کنم. | | | | | |
| ۸ | می‌خواهم از طرف‌های مقابل روابطم سوءاستفاده کنم. | | | | | |
| ۹ | من به میزان منافع ناشی از یک رابطه توجه زیادی می‌کنم. | | | | | |
| ۱۰ | خواهان برقراری روابط کوتاه‌مدت هستم. | | | | | |
| ۱۱* | معتقدم که هر دو طرف یک رابطه در بلندمدت باید از رابطه نفع یکسانی ببرند. | | | | | |
| ۱۲* | ترجیح می‌دهم به دیگران تکیه نکنم. | | | | | |
| ۱۳ | گاهی بیش از طرف مقابل برای برقراری رابطه تلاش می‌کنم. | | | | | |
| ۱۴ | تلاش می‌کنم در ادامه یک رابطه هزینه‌های خود را به حداقل برسانم. | | | | | |
| ۱۵ | زمانی احساس آرامش و راحتی می‌کنم که بیش از طرف مقابل از یک رابطه عایدم شود. | | | | | |
| ۱۶ | هزینه‌های بلندمدت یک رابطه را زیر نظر می‌گیرم. | | | | | |

| ردیف | عبارت | کاملاً موافق | موافق | نظری ندارم | مخالف | کاملاً مخالف |
|------|---|--------------|-------|------------|-------|--------------|
| ۱۷ | ترجیح می‌دهم به رابطه پایان دهم به جای آنکه توافقی را بپذیرم که مرا در دام رابطه بدون منفعت می‌اندازد. | | | | | |
| ۱۸ | تلاش می‌کنم با طرفهای مقابل رابطه به راه حل بُرد- بُرد برسم. | | | | | |
| ۱۹ | روابطی را ترجیح می‌دهم که در آنها مجبور به صرف زمان و تلاش زیاد نیستم. | | | | | |
| ۲۰ | سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در روابط انجام می‌دهم، چون احساس می‌کنم شاید نتوانم آنها را ادامه دهم. | | | | | |
| ۲۱ | می‌پذیرم که روابط مستلزم صرف هزینه‌های قابل توجهی هستند. | | | | | |
| ۲۲ | به شرطی خواهان ماندن در یک رابطه هستم که برایم منفعت داشته باشد. | | | | | |
| ۲۳ | من به میزان هزینه‌های ناشی از یک رابطه توجه زیادی می‌کنم. | | | | | |
| ۲۴ | چنانچه روابطی را برقرار کنم، به سرعت درصدد پایان دادن آنها برمی‌آیم. | | | | | |
| ۲۵ | از روابطی بسیار راضی و خشنودم که در آنها من و طرف مقابل به یک اندازه منتفع شویم. | | | | | |
| *۲۶ | معمولاً به جای برقراری رابطه با دیگران بیشتر با تکیه بر خودم به اهدافم می‌رسم. | | | | | |
| *۲۷ | در بیشتر روابط منافع شخصی اندکی نصیبم می‌شود. | | | | | |
| ۲۸ | از تاکتیک‌های گفتگوی مجادله‌آمیز استفاده نمی‌کنم و ترجیح می‌دهم روابط دوستانه با طرفهای مقابل را ادامه دهم. | | | | | |
| ۲۹ | من روابطی را حفظ می‌کنم که توان تأمین منافع دوجانبه و بلندمدت را داشته باشند. | | | | | |
| *۳۰ | من حساب سرمایه‌گذاریهای خود در یک رابطه را نگاه می‌دارم تا مورد سوءاستفاده قرار نگیرم. | | | | | |
| ۳۱ | خواهان صرف تلاش زیاد برای حفظ روابط هستم. | | | | | |
| *۳۲ | فکر می‌کنم اگر الآن به طرف مقابل رابطه کمک کنم، او نیز در آینده به من کمک خواهد کرد. | | | | | |
| ۳۳ | ترجیح می‌دهم در روابطم حداقل سرمایه‌گذاری را انجام دهم. | | | | | |
| ۳۴ | گاهی با توافقی‌های غیرمنصفانه در گفتگو با طرفهای رابطه موافقم. | | | | | |
| ۳۵ | می‌دانم که همیشه نمی‌توانم از یک رابطه پاداش‌های فوری دریافت کنم. | | | | | |
| *۳۶ | معتقدم که روابط منافع قابل توجهی را حاصل می‌کنند. | | | | | |

| ردیف | بیان | کاملاً موافق | موافق | نظری ندارم | مخالف | کاملاً مخالف |
|------|--|--------------|-------|------------|-------|--------------|
| ۳۷ | از آنجا که به طرف‌های رابطه مشکوکم، به دنبال هزینه‌ها و منافع کوتاه‌مدت هستم. | | | | | |
| ۳۸ | اگر پایان یافتن یک رابطه برایم سودمند باشد، با تمایل کامل آن را انجام می‌دهم. | | | | | |
| ۳۹ | سعی می‌کنم در گفتگوهایم با طرف‌های مقابل رابطه منصف باشم. | | | | | |
| ۴۰* | تمایل دارم در روابطم کمتر از یک فرد معمولی سرمایه‌گذاری کنم. | | | | | |
| ۴۱ | من می‌توانم در گفتگو با طرف‌های مقابل رابطه قاطع و صریح باشم. | | | | | |
| ۴۲ | اگر من به نفع دیگران عمل کنم، آنها نیز احتمالاً به نفع من عمل خواهند کرد. | | | | | |
| ۴۳ | معتقد نیستم که برقراری روابط می‌تواند برای من منفعت زیادی داشته باشد. | | | | | |
| ۴۴* | در یک رابطه به دنبال هزینه‌ها و منافع کوتاه‌مدت هستم. | | | | | |
| ۴۵ | به رابطه‌ای که در آن چیزها به میل و نفع من پیش نمی‌روند قطعاً خاتمه می‌دهم. | | | | | |
| ۴۶ | معمولاً مصالحه و توافق می‌کنم تا هر دو طرف رابطه منتفع شوند. | | | | | |
| ۴۷ | ترجیح می‌دهم برای مذاکره و گفتگو با طرف‌های رابطه تلاشی نکنم. | | | | | |
| ۴۸ | برای حفظ یک رابطه با مصالحه غیرمنصفانه موافقت می‌کنم. | | | | | |
| ۴۹ | تلاش می‌کنم بیشترین منفعت ممکن از روابط عایدم شود. | | | | | |
| ۵۰ | منافع بلندمدت یک رابطه را زیر نظر می‌گیرم. | | | | | |
| ۵۱* | از خاتمه دادن روابط اکراه دارم. | | | | | |
| ۵۲ | در صورتی خواهان سرمایه‌گذاری در یک رابطه هستم که طرف مقابل هم چنین قصدی داشته باشد. | | | | | |
| ۵۳* | از آنجا که مراودات را روابط بلندمدت نمی‌دانم، به ندرت منافع بلندمدت آنها را زیر نظر می‌گیرم. | | | | | |
| ۵۴ | انتظار دارم که در یک رابطه بیش از طرف مقابل سرمایه‌گذاری کنم. | | | | | |

توجه: گویه‌های ستاره‌دار حذف شده‌اند.

- صفاری‌نیا، مجید. (۱۳۹۶). بررسی خصوصیات روان‌سنجی مقیاس سبک‌های تبادل اجتماعی در جمعیت ایرانی. مجله مطالعات روان‌شناسی صنعتی و سازمانی - شماره بهار و تابستان.
- Blau, P.M. (1964). *Exchange and power in social life*. Transaction Publishers.
- Cook, K.S., & Gerbasi, A. (2012). Social exchange. *Encyclopedia of Human Behavior*, 2, 479-485.
- Cook, K.S., & Rice, E. (2006). *Social exchange theory*. Springer.
- Cropanzano, R., & Mitchell, M.S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of Management*, 31, 874-900.
- Emerson, R.M. (1976). Social exchange theory. *Annual Review of Sociology*, 2, 335-362.
- Holthausen, J. (2013). *Scientific review of the social exchange theory and its contribution to solving purchasers' decision making issues*. Msc thesis, University of Twente.
- Homans, G.C. (1958). Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 12, 597-606.
- Homans, G.C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. Taylor & Francis.
- Knox, D., Zusman, M., White, A., & Haskins, G. (2009). Coed anger over romantic partner's video game playing. *Psychology Journal*, 6, 10-16.
- Lambe, C.J., Wittmann, C.M., & Spekman, R.E. (2001). Social exchange theory and research on business-to-business relational exchange. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 8, 1-36.
- Leybman, M.J., Zuroff, D.C., & Fournier, M.A. (2011). Social exchange styles: Measurement, validation, and application. *European Journal of Personality*, 25, 198-210.
- Leybman, M.J. (2012). Social exchange styles: An evolutionary model of individual differences in exchange relationships. Doctoral thesis, McGill University.
- Monge, P., & Matei, S.A. (2004). The role of the global telecommunications network in bridging economic and political divides, 1989 to 1999. *Journal of Communication*, 54, 511-531.
- Nammir, D.S.S., Marane, B.M.R., & Ali, A.M. (2012). Determine the role of customer engagement on relationship quality and relationship performance. *European Journal of Business and Management*, 4, 27-36.
- Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F., & Ercolani, A.P. (2003). The personal norm of reciprocity. *European Journal of Personality*, 17, 251-283.
- Schiele, H., Reichenbachs, M., & Hoffmann, P. (2012). Paper presented at the IPSERA conference in Naples.
- Scott, J. (2000). Rational choice theory. *Understanding Contemporary Society: Theories of the Present*, 14, 126-138.
- Spellman, F. (2013). The social exchange theory: We all weight out our options. *Journal of Personality Assessment*, 50, 18-23.
- Thibaut, J.W., & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- West, R., & Turner, L. (2007). *Introducing communication theory: Analysis and application*. New York, NY: McGraw Hill.