

# Emoțiile din perspectiva teoriei schimbului social – abordări ale relației „satisfacție-putere” în interacțiunea socială

**Irina Cristescu**

*ICI, București*

**Abstract :** *From the perspective of bringing emotions into social exchange the productivity of social ties within the interaction depends on the satisfaction of social actors. Satisfaction is an affective answer to a cognitive evaluation of the exchange relation, based on how “good” or “bad” the actor judges the relation to be. That’s why the attention should be focused on the following aspects : 1) The variation of “social exchange-satisfaction” relation taking into consideration the base of power (reward or punishment) ; 2) Analysing and explaining global emotions considering the social units (networks, groups) ; 3) Possible connections between specific emotions tied to social objects and the result of the attribution process.*

**Keywords :** emotions, social exchange, the affect theory, social interaction

**Cuvinte-cheie :** emoții, schimb social, teoria afectivității, interacțiune socială

## Introducere

Interacțiunea socială este un cadru în care indivizii nu numai că își ating scopurile individuale prin „tranzacționarea” cu ceilalți actori sociali (teoria schimbului social), ci afișează și o anumită conduită emoțională. Este ceea ce evidențiază și Theodor D. Kemper (1978) atunci când afirmă că relațiile sociale sunt direct responsabile pentru declanșarea emoțiilor.

Frica păzește indivizii de posibilele evenimente tragice ce pot avea loc. Tristetea suferită după o pierdere inevitabilă acomodează organismul la noile condiții. Vina îi face pe indivizi să-și stăpânească ieșirile violente față de ceilalți. Rușinea ajută la menținerea unui echilibru între performanțe și recompense. Bucuria, sentimentul de atașare și dragostea conduc la acte de solidaritate

între indivizii aparținând unui grup. Toate aceste emoții pot fi asociate cu relațiile de putere și status (T.D. Kemper, 1991).

Astfel, se impun următoarele interogări : 1) Se poate pune problema existenței unui anumit algoritm emoțional în comportamentul emoțional ? Cu alte cuvinte – exceptând situațiile în care evenimentele contribuie la afișarea emoțiilor spontane –, în anumite contexte de interacțiune, comportamentul emoțional pe care îl afișăm poate fi considerat rezultatul unui model emoțional pe care l-am asimilat pe parcursul socializării emoționale ? ; 2) În cazul căror condiții schimbul social contribuie la apariția emoțiilor și cum poate fi explicată atribuirea acestora anumitor unități sociale (relații, grupuri, organizații), pentru ca mai apoi să genereze un comportament colectiv orientat (*collectively orientated behavior*) ? ; 3) Care este legătura

dintre schimbul social și variația satisfacției în relațiile de putere ?

Acestea sunt câteva dintre întrebările la care articolul de față încearcă să răspundă, având în vedere studiile realizate în cadrul literaturii de specialitate până în prezent.

## Emoțiile și interacțiunea socială

Într-un articol privind emoțiile din perspectiva schimbului social evidențiam că, indiferent de tipul de relații existente între indivizi, interacțiunea socială vizează același aspect : schimbul social. În funcție de beneficiul schimbului social, actorii sunt cei care decid regulile de desfășurare ale acestuia (Cristescu, 2008).

Contextul schimbului social dispune de un anumit ton emoțional, presupune existența anumitor reguli emoționale, fapt ce conduce la ajustarea comportamentului atunci când emoțiile ies prea mult în evidență. La nivel individual, procesul schimbului social poate conduce la stări de bine, de satisfacție, de liniștire, la fel cum rezultatele obținute în urma schimbului social pot conduce la sentimente de mândrie sau rușine față de propria persoană, de furie sau mulțumire față de ceilalți. Astfel, dinamica emoțională ocupă un rol central în schimbul social, chiar dacă nu i s-a acordat atât de multă importanță până în prezent.

Dintr-o perspectivă cognitivă putem afirma că modalitatea specifică de abordare a mediului în care trăim se realizează în termeni evaluativi. Un exemplu în acest sens este modelul cognitiv oferit de Arnold B. Magda (1970), în care se specifică faptul că situațiile sunt evaluate ca fiind „bune sau rele” și că produc emoții dintr-un „impuls îndreptat către ceva considerat ca fiind bun și nu rău” (*apud* T.D. Kemper, 1991). Practic, problema vizează două aspecte : *natura cognițiilor* – care evidențiază reacțiile emoționale diferite de frică, vinovăție, rușine etc. – și *condițiile precedente acestor cogniții*. Cum analiza este relațională sau tranzacțională, condițiile determinante nu pot fi decât de

două feluri : *situaționale* – cu referire la factori de mediu – și *afective (dispositional)* – referindu-se la structura psihologică a individului (T.D. Kemper, 1991).

Din perspectivă behavioristă, abordarea emoțiilor se concentrează asupra pedepsei și a recompensei, încercând să se explice modul în care stimulii emoționali necondiționați (modelul condiționării clasice), pozitivi sau negativi, capătă alte „forme” când sunt măsurate (de exemplu : frică, fobie, anxietate etc.) (Staats și Eiffert, 1990).

Teoria afectivității schimbului social – pe care o vom aborda – va evidenția legăturile acesteia cu variația satisfacției în relațiile de putere.

## Teoria afectivității schimbului social

Teoria schimbului social presupune că actorii sociali sunt supuși unui grad ridicat de ambiguitate și nesiguranță privind valoarea potențialului partener de interacțiune, utilitatea diferitelor schimburi ce vor avea loc și schimburile ce au loc între ceilalți în cadrul rețelei schimbului social. Prin intermediul *teoriei afectivității schimbului social* (E.J. Lawler, 2001) se analizează modul în care actorii sociali experimentează, interpretează și răspund propriilor emoții primate ca rezultat al succesului/insuccesului efortului depus în cadrul schimbului social. Această teorie explică procesul causal prin care emoțiile generează ordine și solidaritate la nivel relațional, de grup sau la nivelul rețelelor sociale.

Emoțiile provenite din schimbul social influențează ceea ce actorii sociali percep și simt în legătură cu activitatea desfășurată cu ceilalți, relația cu sine și/sau afilierea de grup. Totodată, ele ar trebui să scoată în evidență contextul relațional sau de grup, să-l transforme într-o „țintă” pentru cogniții și emoții. Din această perspectivă, emoțiile trebuie privite ca factori ce contribuie la „obiectivarea” relațiilor și a grupurilor (Berger și Luckmann, 1966 ; Collins, 1981).

Întrucât emoțiile pot fi tranzitorii sau de durată, concentrate asupra unui obiect sau nu, putând varia ca intensitate, în cadrul teoriei afectivității schimbului social trebuie să facem diferența între emoții globale și sentimente. Emoțiile sunt globale sau specifice, trăiri tranzitorii pozitive sau negative ce constituie un răspuns intern la un eveniment sau obiect (Weiner, 1986; Kemper, 1978). Sentimentele sunt stări afective de durată sau trăiri legate de unul sau mai multe obiecte. Sentimentele leagă emoțiile de unitățile sociale (Gordon, 1981).

Întrebarea care se pune în cazul teoriei afectivității din perspectiva schimbului social este următoarea: când este răspunzător schimbul social pentru asocierea emoțiilor globale cu obiecte sociale specifice (precum self-ul, celălalt sau grupul) și conduce la dezvoltarea sentimentelor de durată, pozitive sau negative, legate de aceste obiecte sociale? Practic, atenția se îndreaptă asupra teoretizării legăturii existente între emoțiile de zi cu zi – globale și tranzitorii – și sentimentele de durată legate de obiecte sociale, precum relații, grupuri și rețele.

Una dintre asumțiile teoretice formulate de Edward J. Lawler privind teoria afectivității din perspectiva schimbului social este următoarea: *În cadrul schimbului social actorii interpretează și explică sentimentele globale parțial cu referire la unitățile sociale (relații, grupuri, rețele)* (E.J. Lawler, 2001). Cu alte cuvinte, dacă unităților sociale le sunt atribuite sentimente pozitive, atunci acestea trebuie să dezvolte legături afective puternice în raport cu relațiile și structurile țintă. Dacă, din contră, sunt atribuite sentimente negative unităților sociale, atunci se dezvoltă legături afective slabe.

Emoțiile globale atrag după sine următoarele evaluări, așa cum evidențiau Russell, Weiss și Mandelsohn (1989): „mă simt bine” sau „mă simt rău”. Aceste evaluări sunt rezultatul unui proces de schimb social. Dacă schimbul social a avut succes, indivizii se simt bine pentru că au rezolvat sarcina. Dacă schimbul social a fost un eșec, indivizii se simt rău pentru că nu au reușit să ducă sar-

cina la bun sfârșit. Evaluările de a „fi bine” sau „a fi rău” pot fi considerate clase speciale de recompense și pedepse, amândouă interne și autoinduse (Bandura, 1997).

Tot în cadrul schimbului social actorii sociali încearcă să reproducă emoțiile globale pozitive și să le evite pe cele negative. Izard (1991) afirmă că, odată ce o emoție este activată – fie datorită informației senzoriale (durere), fie datorită proceselor cognitive (atribuire) –, chiar dacă este un răspuns la un eveniment, devine o forță organizatoare și conducătoare a gândului și a acțiunii.

Teoria atribuirii aparținând lui Weiner (1986) evidențiază de ce emoțiile globale generează procese cognitiv-interpretative: emoțiile „primitive” sunt răspunsuri globale la rezultatele interacțiunii, fiind astfel dependente de acestea. Acest tip de emoții nu sunt bazate pe interpretări sau atribuirii, ceea ce le face să fie „independente de atribuire” (*attribution independent*). Emoțiile primitive, globale pot fi construite ca răspunsuri interne, răspunsuri involuntare, simțite și percepute de actori, dar destul de ambigue pentru a motiva un proces de atribuire (Weiner, 1986). Emoțiile specifice, precum recunoștința/furia sau mândria/rușinea față de sine sunt rezultatul eforturilor de a interpreta sursa sau cauza acestor emoții globale.

Toate aceste aspecte ce apar sub raport afectiv în cadrul schimbului social vor să demonstreze faptul că emoțiile pozitive trebuie să intensifice solidaritatea la nivelul relațiilor și grupurilor, pe când cele negative trebuie să aibă un efect invers, și anume scăderea solidarității (Lawler și Yoon, 1996; Lawler și Thye, 1999; Lawler et al. 2000).

## Emoțiile și obiectele sociale

Pentru a analiza modul în care emoțiile sunt declanșate în cadrul schimbului social trebuie să avem în vedere, în primul rând, obiectele sociale principale ale schimbului social, pentru a putea identifica ulterior posibilele emoții ce pot fi asociate cu fiecare dintre acestea. În literatura de specialitate

au fost identificate patru obiecte : 1) sarcina, 2) sinele, 3) celălalt și 4) unitatea socială. Sarcina este înglobată în forma schimbului sau în structura acestuia. Structurile fundamentale identificate de către teoreticienii rețelelor de schimb sunt : schimburi productive, schimburi negociate, schimburi nenegociate (reciproce) și schimburi generalizate (E.J. Lawler, 2001).

*Self-ul* se referă la inferențele realizate în cadrul schimbului social privind propria persoană (de exemplu, evaluarea de sine). *Celălalt* presupune inferențe privind altă persoană cu care individul încearcă să se antreneze în schimbul social (evaluări situaționale ale celuilalt). *Unitatea socială* reprezintă o entitate socială percepută de actorul social ca principal cadru de desfășurare a schimbului social. Acest cadru poate fi reprezentat de o relație, rețea sau grup.

În cadrul teoriei psihologice a atribuirii atenția se îndreaptă aproape exclusiv către inferențele făcute despre o persoană din perspectiva comportamentului individual al acesteia (Kelley, 1967 ; Weiner, 1985). În termenii atribuirii, a pune emoțiile pe seama relațiilor și a grupurilor conduce la o atribuire situațională (*situational attribution*).

Privit din perspectiva schimbului social, procesul de atribuire conduce la următoarele observații : Cum influențează diferitele forme de schimb social caracteristicile sarcinii astfel încât să fie produse emoțiile ? Mai mult decât atât, având în vedere varietatea unităților sociale, care dintre acestea sunt probabilele „ținte” ale atribuirii emoționale ? Din această perspectivă vom analiza structura schimbului social și emoțiile aferente acestuia.

Teoriile sociologice ale schimbului social disting patru tipuri de structuri ale schimbului social : 1) *schimbul productiv* – presupune coordonarea eforturilor sau combinarea resurselor pentru a genera o conexiune (*joint*) bună ; 2) *schimbul negociat* – negocierea unui acord explicit în termenii schimbului ; 3) schimb reciproc – de cele mai multe ori tacit și 4) *schimbul generalizat* (E.J. Lawler, 2001).

*Schimbul productiv* presupune îndeplinirea unui anumit tip de comportament din partea indivizilor : cooperarea. Acest tip de schimb social presupune un grad sporit de interdependență, o structură motivantă care nu numai că favorizează cooperarea și schimbul, însă conduce și la apariția unor probleme de coordonare care pot îngreuna schimbul. Totodată, este forma de schimb social orientată în cea mai mare parte asupra grupului, consecințele emoționale privind coeziunea și solidaritatea fiind cele mai puternice în acest caz (Lawler *et al.*, 2000). Schimbul productiv presupune, de asemenea, un grad înalt de nonseparabilitate, produce cele mai înalte grade de responsabilitate comună și generează cele mai puternice sentimente de mulțumire – în cazul succesului – și de nemulțumire – în cazul eșecului.

*Schimbul negociat* are potențialul de a crea conflicte emoționale datorită caracterului său ambivalent : o persoană mândră de realizările sale se poate simți și rușinată față de sine pentru că nu a reușit să obțină rezultate mai bune.

*Schimbul reciproc* presupune recompense nenegociate, secvențiale și unilaterale care sunt oferite fără a se aștepta ceva în schimb (Molm, 1994 ; Molm *et al.* 1999). Fiecare individ beneficiază individual de ceea ce îi este oferit de celălalt și, asemănător cu schimbul negociat, acțiunea fiecărui individ este considerată aditivă la nivel relațional sau grupal.

Este interesant cum se produc emoțiile globale în schimbul negociat și cel reciproc. În schimbul negociat rezultatul produce emoții globale ce sunt simțite și interpretate de actorii sociali. În schimbul reciproc, dacă A îi dă ceva de valoare lui B, B îi este recunoscător lui A, însă nu îi dă acestuia nimic în schimb. Totuși, B își poate exprima intențiile viitoare, pozitive lui A prin exprimarea recunoștinței. Astfel, comportamentul de a oferi devine important nu doar pentru că este implicat un schimb ulterior în viitor, ci pentru că atunci când oferi ai o bucurie interioară – prin sentimentul de mândrie, de exemplu – datorită reacției imediate a celuilalt.

Și în fine, *schimbul generalizat* este mai mult indirect decât direct. Cei care oferă și cei care primesc nu participă direct la schimbul social, astfel încât schimbul are un caracter impersonal (Molm și Cook, 1995).

## Schimbul social și variația satisfacției în relațiile de putere

În cadrul interacțiunii schimbul social este influențat și de status-rolurile îndeplinite de actorii sociali. Implicarea emoțională a indivizilor în relațiile de schimb poate fi analizată având în vedere două aspecte: puterea și statusul. Din punct de vedere structural, puterea poate fi înțeleasă ca o formă de relație prin intermediul căreia un actor se poate impune în acțiunea socială, chiar și atunci când alții rezistă sau se opun. Celălalt este „înfrânt” și se supune involuntar. Din perspectiva procesualității, puterea se referă la toate acțiunile care pot fi întreprinse pentru a câștiga, a se afirma și a menține puterea, incluzând forța fizică și psihică, privarea de libertate sau încălcarea libertății, privarea de bunuri valorice, violență verbală, retragerea recompenselor etc. (T.D. Kemper, 1991).

Pe de altă parte, statusul este o legătură în care un actor social se supune dorințelor, intereselor și nevoilor altui actor social. Statusul este acordat voluntar. Este marcat prin acceptanță, respect, prietenie, sociabilitate, incluziune.

*Teoria putere-status* din perspectivă emoțională se referă la faptul că o mare parte din categoria emoțiilor sunt activate ca urmare a anticipării, imaginării sau obținerii anumitor rezultate în urma relațiilor sociale (T.D. Kemper, 1991). Relațiile sociale pot fi caracterizate în funcție de putere și status, ceea ce presupune că rezultatele obținute în urma câștigării sau pierderii puterii/statusului conduc la activarea anumitor emoții. Practic, oricare interacțiune între indivizi presupune un rezultat asociat puterii/statusului, corespunzător fiecărui partener.

Această perspectivă are în vedere realismul relațional al partenerilor în interacțiune,

permițând totodată o atribuire din perspectivă psihologică a responsabilității în atingerea rezultatelor prin prisma relației putere-status. Această teorie presupune existența a trei agenți specifici: sinele, celălalt, terța persoană.

Având în vedere rezultatele empirice obținute în studierea celor patru emoții considerate a fi primare – frica, furia, tristețea, bucuria –, analiza puterii și a statusului a condus la următoarele ipoteze în cadrul literaturii de specialitate:

1. Câștigarea puterii de către individ sau pierderea acesteia de către „celălalt” conduc la sentimente de bucurie/securitate;
2. Pierderea puterii de către individ și câștigarea puterii de către „celălalt” conduc la sentimente de frică/anxietate;
3. Câștigarea statusului de către un individ conduce la sentimente de mândrie/bucurie;
4. Pierderea statusului de către un individ conduce la sentimente de rușine;
5. Pierderea statusului conduce la sentimente de furie (în raport cu „celălalt”);
6. Câștigarea statusului de către „celălalt” conduce la sentimente de bucurie din partea individului care îl agreează pe „celălalt” și nefericire când celălalt nu este plăcut;
7. Pierderea statusului de către o persoană conduce la sentimente de vină/rușine din partea individului care îl agreează pe „celălalt” și sentimente de bucurie când „celălalt” nu este agreeat.

## Concluzii

Actorii sociali nu răspund numai la rezultatele schimbului social, ci și la dinamica procesului de schimb. Puterea exercitată în cadrul interacțiunii sociale nu are un efect direct asupra variației satisfacției, ci asupra elementelor schimbului social: rezultatele obținute de individ, compararea rezultatelor, procesualitatea schimbului social. Practic, puterea influențează satisfacția, modificând așteptările pe care individul le are în raport cu schimbul social. Cunoscând rezultatele relației putere-status din perspectiva rezultatelor obținute

în urma schimbului social, se poate realiza o predicție în ceea ce privește emoțiile implicate în procesul interacțiunii.

Teoria afectivității schimbului social are în vedere actorul social emoțional, un actor care răspunde, din perspectivă emoțională, la schimbul social și care încearcă să înțeleagă sursa emoțiilor simțite (fie că e vorba de emoții de scurtă durată sau de lungă durată).

Abordarea emoțiilor din perspectiva teoriei afectivității sociale este importantă în studiul producerii solidarității de grup, întrucât orice interacțiune socială presupune existența unei activități și îndeplinirea unei sarcini. Dacă interacțiunea este îndeplinită cu succes și conduce la obținerea rezultatelor pozitive, actorii vor experimenta emoții pozitive. Acest fapt va motiva individul să interacționeze și pe viitor cu aceleași persoane (cu „ceilalți”) din dorința de a obține rezultate pozitive. Un exemplu în acest sens este rețeaua socială : promovarea interacțiunii repetate între aceiași actori conduce la crearea unei identități de grup care leagă indivizii în rețele, diferențându-i.

Cu alte cuvinte, schimbul social are o bază instrumentală deoarece actorii sociali caută și tind să se implice în schimburi sociale pentru a primi recompense individuale pe care consideră că nu le-ar putea dobândi altfel.

## Bibliografie

Arnold, B.M. (1970) Perennial problems in the field of emotions, *Feelings and Emotions*, New York : Academic Press.

Bandura, Al. (1997) *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall.

Chelcea, S. (2008) *Rușinea și vinovăția în spațiul public. Pentru o sociologie a emoțiilor*, București : Editura Humanitas.

Cristescu, I. (2008) Emoțiile din perspectiva schimbului social, *Sociologie românească*, VI, 3-4.

Gordon, S.L. (1981) The Sociology of sentiments and emotion, *Social Psychology : Sociological Perspective*, New York : Academic Press.

Izard, C.E. (1991) *The Psychology of Emotions*, New York : Plenum Press.

Kelley, H.H. (1967) Attribution theory in social psychology, *Nebraska Symposium on Motivation*, 15, 220-226.

Kemper, T.D. (1991) Predicting emotions from social relations, *Social Psychology Quarterly*, 54, 4, 330-342.

Kemper, T.D. (1978) *A Social Interactional Theory of Emotions*, New York : John Wiley.

Lawler et al. (2000) Emotion and group cohesion in productive exchange, *American Journal of Sociology*, 616-657.

Lawler, E.J. și Jeongkoo, Y. (1996) Commitment in exchange relations : Test of a theory of relational cohesion, *American Sociological Review*, 89-108.

Lawler, E.J. și Thye, S.R. (1999) Bringing emotions into social exchange, *Annual Review of Sociology*. 89-108.

Lawler, E.J. (2001) An affect theory of social exchange, *The American journal of Sociology*, 107, 2, 321-352.

Molm et al. (1999) Power in negotiated and reciprocal exchange, *American Sociological Review*, 876-890.

Molm, Linda D. (1994) Dependence and risk : Transforming the structure of social exchange, *Social Psychology Quarterly*, 163-189.

Molm, Linda D. și Cook, Karen S. (1995). Social exchange and exchange networks. *Sociological Perspectives on Social Psychology*, Boston : Allyn&Bacon.

Molm, L.D. (1991) Affect and social exchange : Satisfaction in power-dependence relations, *American Sociological Review*, 56, 4, 475-493.

Russell, J.A., Weiss, A. și Mandelsohn, G.A. (1989) Affect grid : A single-item scale of pleasure and arousal, *Journal of Personal and Social Psychology*, 57, 3, 493-502.

Staats, A.W. și Eiffert, G.H. (1990) The paradigmatic behaviorism theory of emotions : Basis of unification, *Clinical Psychology Review*, 10, 539-566.

Weiner, B. (1985) An attributional theory of achievement motivation and emotion, *Psychological Review*, 92, 548-573.

Weiner, B. (1986) An attributional theory of achievement motivation and emotion, New York : Springer-Verlag.