

گروه‌های مرجع در جامعه‌شناسی و روانشناسی اجتماعی با تأکید بر نظریه‌های مرتن و فستینگر

رحمت الله صدیق سروستانی*
سید ضیاء هاشمی**

چکیده

در فرایند شکل‌گیری نگرش، تصمیم‌گیری و کنش افراد در جامعه، عواملی چند نقش دارند. از جمله مهمترین آنها افراد یا گروههای مرجع اند که مبنا و معیار داوری و ارزیابی کارکنش گران اجتماعی قرار می‌گیرند. گروههای مرجع دو کارکرد عمده‌ی هنجاری و مقایسه‌ای دارند. سؤال اصلی در این مقاله آن است که گرایش و نیاز افراد تا چه حد بنیانی اجتماعی دارد و در جامعه ساخته می‌شود و تا چه حد مستقل از عوامل اجتماعی و فرهنگی شکل می‌گیرد. در پاسخ به این سؤال مهم، رویکردهای روان‌شناختی و روان‌شناسی اجتماعی به ویژگی‌ها و ابعاد فردی توجه می‌کنند و رویکرد جامعه‌شناختی به عامل ساختارها و نظام ارزشی حاکم در جامعه می‌پردازد. این مقاله به شرح و تفصیل و مقایسه این رویکردها به ویژه دیدگاههای مرتن و فستینگر خواهد پرداخت.

واژگان کلیدی: گروه مرجع، تعامل، مقایسه اجتماعی، ساخت اجتماعی، کارکرد، منزلت.

*. دانشیار دانشکده‌ی علوم اجتماعی

** دانشجوی دکترای جامعه‌شناسی دانشکده‌ی علوم اجتماعی

مقدمه

در جریان تصمیم‌گیریها، کنش‌ها و حتی شکل‌گیری نگرش انسانها در جامعه، عواملی چند نقش آفرینند که از جمله مهمترین آنها افراد یا گروههایی هستند که مبنا و معیار قضاوت و ارزیابی کنشگران اجتماعی قرار می‌گیرند. اینها که «گروه مرجع» گفته می‌شوند دو کارکرد عمده ایفا می‌کنند: اولاً هنجارها، رویه‌ها، ارزشها و باورهایی را به دیگران القا می‌کنند و به اصطلاح کارکرد هنجاری دارند، ثانیاً استانداردها و معیارهایی در اختیار کنشگران قرار می‌دهند که کنش و نگرش خود را با آنها محک می‌زنند و اصطلاحاً کارکرد مقایسه‌ای و تطبیقی ایفا می‌کنند. اساساً به دلیل اینکه آدمیان در جامعه و در ارتباط با دیگران زندگی می‌کنند و نمی‌توانند با ملاکهای عینی به صحت رفتارها یا باورهای خود یقین پیدا کنند، مقایسه با گروههای مرجع و ارجاع به آنها راهی برای برون شدن از این معضل و بن بست است. این ارجاع حتی اگر خودآگاهانه نباشد، نقش انکارناپذیر و به سزایی در تصمیم‌گیریها و رفتارهای اعضای جامعه ایفا می‌کند.

در تحلیل و بررسی این موضوع، سؤالی که مطرح می‌شود این است که، این گرایش و نیاز تا چه حد از نیازها و انگیزشهای فردی ناشی می‌شود و چه میزان از ساختارهای فرهنگی و اجتماعی تأثیر می‌پذیرد؟ به عبارت دیگر در تعیین گروههای مرجع - که نقطه اتکا و مبنای مقایسه، ارزیابی و تصمیم‌گیری افراد قرار می‌گیرند - عوامل و عناصر اجتماعی یا گروهی و فردی چه میزان تأثیر گذار هستند؟

در رویکرد روانشناختی و روانشناسی اجتماعی به ویژگیها و ابعاد فردی مسأله در گروه توجه می‌شود، اما در رویکرد جامعه‌شناختی، ارزشهای اجتماعی و ساختارهای حاکم در جامعه نقش آفرین تلقی می‌شوند و بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرند. زیرا اساساً موضوع جامعه‌شناسی بررسی ساختارها و تعاملات اجتماعی است در حالی که روانشناسی اجتماعی به رفتارهای فردی انسانها در بستر جامعه می‌پردازد و علائق و انگیزشهای فردی را در تعامل با دیگران مورد توجه قرار می‌دهد. «روانشناسی اجتماعی و جامعه‌شناسی هر دو رفتار افراد را در گروه یا نسبت به قالبهای گروهی یا در بافت جمعی مطالعه می‌کنند، اما جامعه‌شناسی به رفتارها آنچنانکه در افراد خاصی ظاهر می‌شوند، کاری ندارد، بلکه آنها را به صورت جمعی، یا به بیان بهتر به صورت تعین اجتماعی در نظر می‌گیرد، در حالی که روانشناسی اجتماعی به عکس در رفتارها به مطالعه‌ی چگونگی ایجاد آنها در فرد می‌پردازد.» (استوتزل ۱۳۷۴، صص ۲۹-۳۰).

مقایسه این دو رویکرد و بهره‌گیری از امتیازات هریک می‌تواند پرتویی روشن‌گر بر موضوع بحث بیافکند و با توجه به کاربردهای رو به گسترش آن در زمینه‌های مختلف از قبیل جامعه‌شناسی سیاسی، جرم‌شناسی، تبلیغات و بازار یابی، آسیب‌شناسی و ... الگویی مناسب برای تحقیقات میدانی و کاربردی در اختیار محققین قرار دهد.

در حوزه‌ی جامعه‌شناسی «رابرت. کی. مرتن»^۱ شاخص‌ترین نظریه‌پرداز است که به شرح و بسط مفهوم «گروه مرجع» پرداخته است. او این مفهوم را در قالب نظریه برد متوسط ارائه کرده است. وی در مقالات مفصلی که طی سالهای ۱۹۵۰ تا ۱۹۵۷ با همکاری جامعه‌شناسان دیگری از قبیل «لازارسفلد»^۲، «روسی»^۳ و «کیت»^۴ به رشته تحریر در آورد، تلاش کرد تا یک تئوری کامل و جامع درباره کارکردها و عوامل انتخاب گروه‌های مرجع ارائه دهد. مرتن در این راه از دستاوردهای جامعه‌شناسانی از قبیل «کولی»^۵ و «مید»^۶ و بخصوص از یافته‌های تحقیق معروف «استوفر»^۷ تحت عنوان «سرباز آمریکایی»^۸ استفاده کرد و در تداوم تلاش‌های علمی آنان، «تئوری گروه مرجع»^۹ را به عنوان یک تئوری جامعه‌شناختی در عرصه این علم ارائه داد. اما همانطور که خود او نیز اذعان دارد خاستگاه اصلی مفهوم «گروه مرجع» در روانشناسی اجتماعی است. در واقع «هیمن»^{۱۰} اولین کسی است که این مفهوم را وضع کرد و بکار برد. پس از وی سایر روانشناسان اجتماعی از قبیل «نیوکمب»^{۱۱}، «مظفر شریف»^{۱۲} و «سینگر»^{۱۳} تحقیقاتی درباره‌ی این مفهوم انجام دادند و آثاری از خود به جا گذاشتند. اما «لئون فستینگر»^{۱۴} مهمترین نظریه‌پرداز است که در حوزه‌ی روانشناسی اجتماعی در باب مضمون و کارکرد گروه مرجع - یعنی تأثیر گروه بر شکل‌گیری نگرش‌ها و رفتارهای فرد - به نظریه‌پردازی پرداخته است، وی با ارائه «نظریه‌ی مقایسه‌ی اجتماعی»^{۱۵} جایگاهی ویژه در فرایند تاریخی رشد و تکوین

1. Robert K. Merton

2. Lazarsfeld

3. Rossi

4. Kitt

5. Cooley

6. Mead

7. Staofer

8. American Soldier

9. Reference Group Theory

10. Hyman

11. Newcomb

12. Mozaffar sharif

13. Singer

14. Leon Festinger

15. Social Comparison Theory

مبحث تأثیرات گروه بر فرد یافته است. جذابیت و کاربرد وسیع نظریه فستینگر موجب شده است که طی چند دهه گذشته تحقیقات علمی فراوانی در چارچوب این نظریه اجرا شوند و اهمیت و سودمندی آن مورد توجه قرار گیرد.

گروه مرجع در روانشناسی اجتماعی

«هیمن» مفهوم گروه مرجع را اولین بار در سال ۱۹۴۲ بکاربرد. او در مقدمه‌ی کتابی که همراه با «سینگر» تحت عنوان «مطالعاتی درباره‌ی تئوری گروه مرجع» تدوین کرد، آورده است: «انسان‌ها در شکل دهی به نگرشهای خود بیش از آنکه به خود متکی باشند، به گروه‌هایی که با آنان در ارتباط اند، تکیه دارند» (هیمن و سینگر ۱۹۶۸، ص ۴). وی همچنین در مقاله‌ای تحت عنوان «روانشناسی منزلت»، مفهوم منزلت ذهنی را به عنوان یک بُعد از رفتار بشر معرفی کرد و آن را به عنوان تصور فرد از موقعیت خود در مقایسه با سایرین تعریف نمود. او برای بررسی منزلت ذهنی و شناسایی ویژگی‌های مشترک گروه‌هایی که توسط افراد مبنای ارزیابی و مقایسه قرار می‌گیرند، مصاحبه‌ها و آزمایشات کنترل شده‌ای را انجام داد. وی در این مصاحبه‌ها سؤالات زیر را درباره‌ی گروه‌های مرجع از مخاطبین پرسید:

(۱) خود را با چه گروه‌هایی مقایسه می‌کنید؟

(۲) آیا آنان افرادی واقعی و شناخته شده هستند یا گروه‌هایی فرضی‌اند؟

(۳) آیا آنان دارای منزلت بالاتری هستند یا منزلتی پایین‌تر از شما دارند؟

او در این تحقیق به این نتیجه رسید که گروه‌های مرجع افراد غالباً از میان نزدیکان آنها هستند. بنابراین افراد در یک جامعه‌ی بزرگ غالباً تحت تأثیر همان کسانی قرار دارند که در قالب گروه‌های کوچک ارتباط نزدیکی با آنان دارند، به عنوان مثال دوستان و همکلاسی‌ها بیشترین تأثیر را در فرایند خود ارزیابی بر افراد به جا می‌گذارند. نتیجه اینک چون گروه مبنای مقایسه فرد در ارزیابی منزلت ذهنی او قرار می‌گیرد، وقتی که فردی گروه مرجعش را تغییر دهد، شاخصهایی که برای ارزیابی خود در روابط اجتماعی در نظر دارد، تغییر یافته و قضاوتش درباره‌ی منزلتی که در جامعه دارد، تغییر خواهد کرد. «شریف» نیز در تحقیقاتش، به بررسی ابعاد هنجاری گروه‌های مرجع پرداخته است. او در تعریف گروه‌های مرجع چنین می‌گوید: گروه‌های مرجع، گروه‌هایی هستند که فرد در صدد کسب عضویت آنها است یا حداقل از حیث ذهنی و روانی پیوستن به آنها را آرزو می‌کند. بنابراین ارزشها و هنجارهای گروه مرجع یک فرد، مهمترین تکیه‌گاه او را در

شکل‌گیری هویت فردی و اجتماعی اش تشکیل می‌دهد. گروه‌های مرجع از نظر شریف، لزوماً گروه‌های عضویت فرد نیستند بلکه هر گروهی که مورد توجه وی قرار گیرد و ارزشها و هنجارهای آن گروه در شکل‌گیری و سازمان‌یابی درک فرد از موقعیت و هویتش نقش ایفا کند، گروه مرجع وی تلقی می‌گردد.

یکی دیگر از روانشناسان اجتماعی که تحقیقاتی درباره‌ی گروه‌های مرجع انجام داده، «نیوکمب» است. وی اولین کسی است که به صورت تجربی تأثیرات گروه‌های مرجع را مورد بررسی قرار داده است. او نقش گروه‌های مرجع را در شکل‌گیری دریافته‌ها و تغییر نگرشهای افراد مهم و تعیین‌کننده می‌داند و بر جنبه‌ی هنجاری این گروه‌ها تأکید می‌کند. به اعتقاد نیوکمب انگیزه فرد برای کسب تعلق یا عضویت در یک گروه (به عنوان گروه مرجع هنجاری) بیش از عضویت واقعی او در آن گروه در رفتارهایش تأثیرگذار است. در نتیجه تمایل و ارجاع فرد به یک گروه موجب شکل‌گیری نگرش‌ها و رفتارهای وی بر اساس هنجارها و رویه‌های گروه مزبور خواهد بود. وقتی فرد علاقمند باشد که عضو یک گروه شود، آمادگی لازم را برای کسب و پذیرش نگرشهایی پیدا می‌کند که به اعتقاد او در آن گروه رواج دارند. این آمادگی به دلیل انگیزه‌ی او برای کسب پاسخ و واکنش مناسب از سوی اعضای گروه است. انگیزه‌ای که خود از نوع ارزیابی فرد از جایگاه خویش در میان اعضای گروه متأثر است.

نیوکمب دو مفهوم جدید نیز درباره‌ی گروه‌های مرجع عرضه کرده است: گروه مرجع مثبت و گروه مرجع منفی. گروه مرجع مثبت، گروهی است که فرد تمایل به حضور و عضویت در آن دارد و نگرشها و رفتارهای جاری در آن را مطلوب می‌انگارد. گروه مرجع منفی، در مقابل، گروهی است که جاذبه‌ای برای فرد ندارد و او سعی می‌کند که خود را از آن دور نگه دارد و از هنجارها و رویه‌های حاکم در آن تبری جوید.

نیوکمب نیز معتقد است که گروه‌های مرجع می‌توانند، گروه‌های غیر عضویت یا گروه‌های عضویت فرد باشند. گروه‌های عضویت به اعتقاد او به میزانی می‌توانند برای فرد، گروه مرجع مثبت قرار گیرند که رضایت خاطر او از عضویت در آنها حاصل شود و مطلوبیت و جذابیتی برای وی داشته باشد.

نظریه فستینگر

همانطور که گفته شد، خاستگاه مفهوم و تئوری گروه مرجع در روانشناسی اجتماعی است اما نظریه‌ای که در این مقاله بیش از مباحث دیگر، مد نظر ما است، نظریه «مقایسه اجتماعی لئون

فستینگر است. این نظریه اگر چه با تئوری گروه مرجع متفاوت است، اما مضمون مشابهی دارد و به موضوع واحدی که همانا «تأثیر گروه بر فرد» است می‌پردازد. بنابراین برای بسط و فراهم آوردن زمینه لازم جهت مقایسه مباحث جامعه‌شناختی و روانشناختی درباره‌ی این موضوع به طرح و معرفی مختصر این نظریه می‌پردازیم.

فستینگر در مقاله‌ای که در سال ۱۹۵۴ به چاپ رساند، فرایند تأثیر گذاری افکار در گروه‌های اجتماعی را به بحث گذاشت. در این مقاله که تحت عنوان «تئوری فرایند مقایسه‌ی اجتماعی»^۱ چاپ شد، تأثیر مقایسه‌ی اجتماعی و ارزیابی افکار و توانایی‌ها بر شکل‌گیری افکار در گروه بحث و بررسی شد. به اعتقاد فستینگر تئوری او قادر است واقعیت‌های فراوانی را تبیین کند و فرضیه‌های آزمون‌پذیر بسیاری نیز از آن اشتقاق می‌یابند. خلاصه‌ای از این تئوری در قالب قضایای محوری و نتایج علمی آنها به شرح زیر ارائه می‌گردد:

قضیه اول: در ارگانیزم بشر سائقه‌ای وجود دارد که او را به ارزیابی افکار و توانایی‌هایش وادار می‌سازد. اگر چه در نگاه اول به نظر می‌رسد که تفاوت زیادی میان افکار و توانایی‌ها وجود دارد، اما پیوند کارکردی نزدیکی میان این دو وجود دارد، زیرا آنها در پیوند با یکدیگر بر رفتار تأثیر می‌گذارند. در واقع شناخت و ارزیابی فرد از موقعیت و توانایی‌های خود، رفتار او را شکل می‌دهد و اگر این شناخت و ارزیابی درست نباشد شکست و تنبیه او را در پی خواهد داشت.

قضیه دوم: در شرایطی که معیارهای عینی غیر اجتماعی در دسترس نباشد، افراد افکار و استعداد‌های خود را با مقایسه با افکار و توانایی‌های دیگران ارزیابی می‌کنند. به عنوان مثال برای ارزیابی سرعت و قدرت دوندگی یک فرد می‌توان شاخصهایی عینی در نظر گرفت، اما برای ارزیابی مزایای یک کاندیدای سیاسی یا قضاوت درباره‌ی اجتناب‌ناپذیر بودن جنگ، چنین شاخصهایی وجود ندارد و به ناچار در ارزیابی و قضاوت باید از معیارهای اجتماعی و ذهنی استفاده کرد. از این قضیه دو نتیجه زیر گرفته می‌شود:

اولاً در صورتی که نه مقایسه اجتماعی و نه مقایسه با شاخصهای عینی فیزیکی، امکان‌پذیر باشد ارزیابی‌های افراد متزلزل و بی‌ثبات خواهد بود.

ثانیاً در صورتی که شاخصهای عینی غیر اجتماعی برای ارزیابی افکار و تواناییها در دسترس باشد، افراد افکار و استعداد‌های خود را از طریق مقایسه با دیگران ارزیابی نخواهند کرد.

قضیه سوم: تمایل افراد به مقایسه‌ی خودشان با دیگران، در صورتی که تفاوت زیادی میان

افکار و توانایی‌های آنان وجود داشته باشد، کاهش می‌یابد. افراد مایل نیستند که افکار و استعداد‌های خود را با کسانی مقایسه کنند که تفاوت فاحشی با آنان دارند. به عنوان مثال کسی که تازه بازی شطرنج را یاد گرفته است، خود را با قهرمانان برجسته شطرنج مقایسه نمی‌کند. از این قضیه نیز دو قضیه فرعی استنتاج می‌شود:

اولاً در صورتی که امکان مقایسه با افراد مختلفی وجود داشته باشد، شخصی برای مقایسه انتخاب خواهد شد که نزدیکترین ویژگیها را با مقایسه‌کننده داشته باشد.

ثانیاً در صورتی که تنها امکان مقایسه با فردی باشد که ویژگی‌های کاملاً متفاوتی با مقایسه‌کننده دارد، وی قادر به ارزیابی دقیق استعدادها و افکار خود نخواهد بود.

نتیجه‌ای که فستینگر می‌گیرد این است که در ارزیابی افکار و استعدادها، امکان انتخاب مبنای مقایسه برای افراد وجود دارد و عامل مهمی که در این انتخاب تعیین‌کننده است، میزان تشابه یا تفاوت میان مقایسه‌کننده و مقایسه‌شونده است. وی همچنین چهار نتیجه کلی از قضایای سه‌گانه فوق ارائه می‌دهد:

۱) ارزیابی ذهنی افکار و استعدادها در صورتی از ثبات برخوردار خواهد بود که مبنای مقایسه افرادی باشند که ویژگیهای مشابه و نزدیک با مقایسه‌کننده دارند.

۲) وقتی یک فرد خود را با کسانی مقایسه می‌کند که افکار و استعدادهایی متفاوت با او دارند، به تغییر ارزیابی از افکار و استعداد‌های خود متمایل می‌شود. بنابراین آگاهی از افکار و استعداد‌های دیگر اعضای گروه، بر ارزیابی فرد از خود تأثیر می‌گذارد و او را به ایجاد تغییر در قضاوت نسبت به داشته‌های ذهنی و عملی‌اش وادار خواهد کرد.

۳) افراد نسبت به قرار گرفتن در موقعیتها و گروههایی که دیگران تفاوت زیادی با آنها دارند، رغبتی نشان نمی‌دهند. برعکس، آنان تمایل دارند در موقعیتهایی حضور یابند که افراد مرتبط با آنان دارای افکار و استعداد‌هایی مشابه و در حد خودشان باشند. بنابراین گروههایی که دارای ویژگی‌های بسیار متفاوتی هستند، جاذبه زیادی برای آنان ندارند.

۴) وجود تفاوت در میان اعضای گروه از جهت افکار و توانایی‌ها، کنشهایی را بر می‌انگیزاند که به کاهش این تفاوتها بیانجامد. به عبارت دیگر، افراد کاری می‌کنند که تفاوت فکری و ذهنی میان آنان و دیگر اعضای گروه که مبنای مقایسه‌ی آنان قرار می‌گیرند، کاهش یابد. بالطبع این اقدامات در زمینه‌ی افکار و تواناییها، تفاوت‌هایی با هم خواهد داشت.

قضیه چهارم: همواره سائقه و انگیزه‌ای برای رشد و تقویت توانایی‌ها و استعدادها وجود دارد. اما چنین چیزی در مورد افکار صادق نیست، زیرا برتری قائل شدن برای یک فکر معنی

ندارد. افکار می‌توانند درست و معتبر یا نادرست و غلط باشند ولی تقویت و پیشرفت فکری معنی دار نیست.

قضیه پنجم: تغییر توانایی‌ها با محدودیتها و موانعی عینی و غیر اجتماعی مواجه است در حالی که این‌گونه موانع غالباً در مورد تغییر افکار و آراء وجود ندارد. تغییر فکر ممکن است مشکلاتی اجتماعی یا عاطفی و شخصیتی داشته باشد، ولی تغییر تواناییهای فرد بسیاری اوقات نیاز به مقدمات و لوازمی عینی دارد که از اختیار فرد به کلی بیرون است. اما از آنجا که تغییر تواناییها همیشه مقدور نیست و تغییر افکار جهت هماهنگی با سایر اعضای گروه هم با دشواری‌هایی همراه است، فرد ممکن است برای کاهش فشار ناشی از ناهمگونی با دیگران یکی از مواضع سه‌گانه زیر را اتخاذ کند:

۱) وقتی که تفاوت‌هایی میان فرد و سایر اعضای گروه از حیث افکار یا استعدادها وجود داشته باشد، ممکن است تغییراتی در موضع و موقعیت خود پدید آورد و خود را با دیگران همساز کند.

۲) در این شرایط ممکن است که فرد تلاش کند دیگران را به خود نزدیک سازد و آنان را تغییر دهد. ایجاد تغییرات تا زمانی که مربوط به ایده‌ها و افکار باشد، عملی‌تر است اما همانطور که در قضیه اخیر اشاره شد، تغییر تواناییها با موانعی محیطی مواجه می‌شود. بنابراین تغییر توانایی درسی یا ورزشی اعضای یک کلاس به مراتب مشکل‌تر از تغییر نگرشهای آنان درباره‌ی موضوعی خاص است. تغییر تواناییها جهت رسیدن به یکنواختی و هماهنگی اعضای گروه گرچه امکان‌پذیر است، اما هم میزان آن ناچیز است و هم مقدمات و زمان بسیار زیادی نیاز دارد. ۳) در صورتی که شرایط دیگر اعضای گروه تفاوت بسیار زیادی با فرد داشته باشد، وی به سمت ترک مقایسه سوق پیدا خواهد کرد و ممکن است اساساً موقعیت مقایسه را به هم بزنند یا رابطه‌ی خودش را با گروه قطع کند، از گروه خارج شود و موقعیت جدیدی برای مقایسه و ارزیابی افکار و عقاید خود پیدا کند. البته این شرایط پیامدهایی نیز در بردارد که در قضیه ششم مطرح می‌شود. **قضیه ششم:** ترک مقایسه با دیگران به خصوص در زمینه‌ی افکار و عقاید، همراه با احساس خفت و کوچکی و حتی دشمنی خواهد بود، تا جایی که ادامه مقایسه می‌تواند عواقب ناگواری برای فرد به دنبال بیاورد.

قضیه هفتم: هرچه اهمیت گروهی که مبنای مقایسه قرار می‌گیرد، بیشتر باشد، فشار جهت هم‌شکلی فرد با گروه بیشتر می‌شود. همچنین هرچه انگیزه‌ی فرد برای مقایسه‌ی خود با گروه بیشتر باشد، تلاش بیشتری برای تغییر افکار و استعداد‌هایش جهت هم‌شکلی با گروه خواهد

کرد. بر همین اساس، هرچه اهمیت یک فکر یا توانایی خاص یا ارتباط آن با رفتارهای جاری و مهم بیشتر باشد، فشار بیشتری برای رفع تفاوتها و ناهمگونی‌های موجود در گروه بروز می‌کند.

نتیجه‌ای که از این قضیه گرفته می‌شود این است که:

اولاً هرچه جاذبه‌ی گروه برای فرد بیشتر باشد، اهمیت آن به عنوان مبنای مقایسه بیشتر خواهد بود و در نتیجه فشار بیشتری برای هم‌شکلی با آن و رفع تفاوتها متوجه فرد خواهد شد. ثانیاً هرچه یک ایده یا توانایی خاص در روابط گروهی اهمیت و ضرورت بیشتری داشته باشد، تأکید و فشار بیشتری برای هم‌شکلی با آن صورت خواهد گرفت.

قضیه هشتم: اگر تفاوت بین فرد و کسانی که مبنای مقایسه قرار می‌گیرند، ثابت و لایتغیر باشد، تمایل وی به مقایسه خود با آنان کاهش می‌یابد.

قضیه نهم: وقتی مجموعه‌ای از افکار و استعداد‌های افراد در گروه مورد ارزیابی آنان قرار گیرد، واکنش‌های کسانی که به اکثریت نزدیک‌ترند، با واکنش دیگران متفاوت خواهد بود. این افراد تمایل بیشتری دارند که دیگران را تغییر دهند و کمتر به تغییر در وضع خودشان میل دارند، در حالی که کسانی که در حاشیه قرار می‌گیرند، آمادگی بیشتری برای پذیرش تغییر در وضعیت خود پیدا می‌کنند.

فستینگر پس از شرح نظریه خود و ارائه قضایای نه‌گانه، تأکید می‌کند که تمایل افراد به مقایسه و ارزیابی استعدادها و افکار خود در گروه، نه تنها بر رفتار گروهی آنان تأثیر می‌گذارد بلکه در شکل‌گیری گروه و تغییر اعضای آن هم مؤثر خواهد بود. به اعتقاد وی مردم مایلند وارد گروه‌هایی شوند که دارای افکار و توانایی‌های مشابه و هماهنگ با خودشان هستند. آنها از گروه‌هایی که دارای چنین ویژگی‌هایی نباشند خارج می‌شوند یا رفتار و افکار خود را به گونه‌ای تغییر می‌دهند که با الگوهای رایج در گروه تطابق پیدا کند. بنابراین مقایسه و ارجاع به گروه‌هایی که دارای منزلت‌های خیلی بالاتر یا خیلی پایین‌تر هستند، در مواردی بسیار نادر اتفاق خواهد افتاد. طبق نظریه‌ی فستینگر افکار و رفتار فرد در چارچوب روابط گروهی و تحت تأثیر دیگران شکل می‌گیرد و فشار برای هم‌شکلی در گروه به تغییر ایده‌ها و عملکردهای اعضا منجر می‌شود. این نظریه اگر چه به تأثیر گروه بر فرد می‌پردازد و شرایطی را بررسی می‌کند که دیگران مبنای ارزیابی و تصمیم‌گیری فرد قرار می‌گیرند، اما صرفاً به روابط و تعاملات فرد با گروه‌هایی می‌پردازد که عضو آنهاست و تأثیرات سایر گروه‌هایی را که در عمل می‌توانند مرجع افراد قرار گیرند و حتی موجب تحریک اجتماعی آنان شوند، نادیده می‌گیرد. بنابراین شرح و توضیح نظریه‌هایی که در حوزه‌ی جامعه‌شناسی به مبحث تعاملات فرد و گروه و کارکردهای گروه‌های مرجع پرداخته‌اند،

مکمل این بحث خواهد بود.

گروه مرجع در جامعه‌شناسی

اولین جامعه‌شناس صاحب نامی که در باب تعاملات گروه و فرد و تأثیرات گروه بر فرد، به نظریه پردازی پرداخته است، «چارلز هورتن کولی»^۱ است. وی در سال ۱۹۰۲ در کتاب معروفش «طبیعت انسان و نظم اجتماعی» مباحثی ارائه داد که ارتباط نزدیکی با مفهوم گروه مرجع دارد. کولی معتقد است تصور افراد درباره‌ی خودشان براساس تعریفی که دیگران از آنها دارند شکل می‌گیرد: «خود اجتماعی بازتابی از خود آئینه‌سان است ما در آینه‌ی تصورات دیگران، حالات و ویژگی‌های خود را می‌یابیم و از آن تأثیر می‌پذیریم چیزی که ما را به غرور و مباحثات یا بالعکس شرمندگی و ناراضی‌تی می‌کشاند تصویری ذهنی است که از تصورات دیگران درباره‌ی خودمان داریم.» (کولی ۱۹۰۲، ص ۱۸۳). بنابراین به نظر کولی تصویر فرد درباره‌ی برداشت دیگران از او بر نوع نگاه و احساس او درباره‌ی خودش تأثیری تعیین‌کننده دارد و در نتیجه نگرشها، رفتارها و هنجارهای او را جهت خواهد داد (داوسون و دیگران ۲۰۰۰، ص ۳). بحث «مید»^۲ درباره‌ی «دیگری‌تعمیم یافته»^۳ حوزه‌ی نظری دیگری است که ارتباط نزدیکی با بحث گروه مرجع دارد. مرتن نیز مید را به عنوان یکی از مهم‌ترین پیشگامان نظریه گروه مرجع معرفی کرده است (مرتن ۱۹۵۷، ص ۲۳۸). طبق نظریه‌ی مید، فرد از منظر دیگر اعضای گروه یا از منظر گروه اجتماعی که به آن تعلق دارد، خودش را تجربه و ارزیابی می‌کند. به اعتقاد مید فرد گروه اجتماعی خودش را به عنوان یک مجموعه سازمان یافته از گرایش‌ها، هنجارها، ارزش‌ها و هدف‌هایی که به رفتار او و دیگری شکل می‌دهد، فرض می‌کند. «فرایند اجتماعی از راه دیگری‌تعمیم یافته بر رفتار افراد گروه تأثیر می‌گذارد، زیرا از این راه است که فرایند اجتماعی یا گروه، به عنوان عامل تعیین‌کننده در ذهن فرد نفوذ می‌کند.» (دوچ و کراس ۱۳۷۴، ص ۲۰۲).

«تاموتسو شیبوتانی»^۴ صاحب نظر دیگری است که به بحث درباره‌ی مفهوم گروه مرجع پرداخته است. وی سه کاربرد برای این مفهوم بیان کرده است: (۱) گروهی که به عنوان مبنای

1. Charles Horton Cooley

2. Herbert Mead

3. Generalized Other

4. Tamotsu Shibutani

مقایسه و ارزیابی قرار می‌گیرد. ۲) گروهی که افراد میل به عضویت و مشارکت در آن دارند. ۳) گروهی که رویکردهای آن مورد پذیرش کنشگران قرار می‌گیرد. وی که در چارچوب نظریه‌ی کنش متقابل نمادین این موضوع را تحلیل می‌کند، معتقد است: «آن چه یک فرد انجام می‌دهد، به تعریفی که او از موقعیت دارد بستگی دارد؛ تعریف فرد از موقعیت نیز ناشی از رویکرد سازمان یافته‌ی اوست و این رویکرد در جریان ارتباطات اجتماعی شکل می‌گیرد. بنابراین تنوع در دیدگاهها و رویکردها ناشی از تفاوت کانال‌های ارتباطی است و از آن جا که گروه مرجع گروهی است که رویکرد و دیدگاهش چارچوب مرجع افراد را تشکیل می‌دهد، انتخاب گروه مرجع نیز تحت تأثیر نوع ارتباطات اجتماعی خصوصاً در جامعه‌ی توده‌ای مدرن^۱ می‌باشد و با تغییر شبکه‌ی ارتباطی، گروه‌های مرجع نیز تغییر می‌کنند و به تبع آن دیدگاه‌ها و نگرش‌های افراد نیز تغییر می‌کنند (ماینس و ملترز ۱۹۶۲، صص ۱۷۱-۱۶۰).

نظریه‌ی مرتن

صاحب نظران دیگری از قبیل «کلی»^۲، «آیزنشتات»^۳، «استوفر»^۴، «مارشال»^۵ و نیز درباره‌ی گروه‌های مرجع و کارکردهای آنها مفاهیم مشابه مباحثی ارائه داده‌اند. اما مهمترین نظریه‌ی جامعه‌شناختی در این مورد، «تئوری گروه مرجع»^۶ است که توسط «رابرت. کی. مرتن»^۷ در سال ۱۹۴۹ تدوین شد و در کتاب «تئوری و ساخت اجتماعی»^۸ به چاپ رسیده است. نظریه‌ی گروه مرجع مرتن در سنت جامعه‌شناسی کارکردی قرار دارد. براساس مکتب کارکردی وجود و بقای یک نهاد یا ساخت اجتماعی معلول استعداد و نقش آن در تأمین کارکردهایی است که نیازهای ضروری نظام اجتماعی را تأمین و بقا و دوام آن را تضمین می‌کنند. در واقع تحلیل این مکتب نظری مبتنی بر تصویر نیازهای ضروری (ضرورت‌های کارکردی) نظام اجتماعی و نهادهایی است که به تأمین این نیازها می‌پردازند. یکی از مهمترین این ضرورت‌ها، جامعه‌پذیری به معنای فرایند انتقال ارزش‌ها و هنجارهای جامعه است. این فرایند توسط نهادهایی از قبیل خانواده، مدرسه، رسانه‌ها، دوستان و ... به اجرا در می‌آید.

1. Modern Mass Society

2. Kelley

3. Eisenstadt

4. Stouffer

5. Marshal

6. Reference Group Theory

7. Robert K. Merton

8. Social Theory and Social structure

در واقع نیاز جامعه به تأمین حد نصابی از توافق بر سر ارزش‌های اجتماعی و انتقال هنجارها و مهارت‌های لازم برای جامعه، مقتضی ظهور نهادهایی است که این ضرورت‌های فونکسیون‌ی را تأمین کنند. "گروه مرجع" نیز در همین چارچوب قرار می‌گیرد، زیرا "گروه‌های مرجع" در نهایت متولی انتقال برخی هنجارها (گروه‌های مرجع هنجاری) و تأمین ملاک‌ها و معیارهای لازم برای ارزیابی و محک زدن رفتارها و باورهای افراد هستند (گروه‌های مرجع تطبیقی). انسان‌ها برای ارزیابی و داوری رفتار و نگرش خود به گروه‌هایی مراجعه می‌کنند که چه بسا عضو آن هم نیستند اما به دلیل کارکردهایی که برای افراد و ساختار اجتماعی دارند الگوی ذهنی و عملی آنان قرار می‌گیرند. نظریه گروه مرجع اذعان می‌دارد که از نظر اجتماعی، افراد تحت تأثیر گروه‌هایی قرار می‌گیرند که به گمان آنها اهمیت زیادی دارند. آنها گروه‌های مشخصی را به عنوان راهنما و الگوهای رفتار خود انتخاب می‌کنند (گروه‌های مرجع هنجاری). - افراد، گروه‌هایی را به عنوان مبنایی برای مقایسه خود با دیگر افراد و گروه‌ها در نظر می‌گیرند (گروه‌های مرجع تطبیقی).

- افراد غالباً بیش از یک گروه را به عنوان گروه مرجع خود انتخاب می‌کنند (گروه‌های مرجع چندگانه).

- گروه‌های مشخصی که به عنوان مبنای مقایسه و مراجعه توسط افراد انتخاب می‌شوند، قدرت نفوذ و تأثیرگذاری بر گرایش‌ها و رفتارهای آنها را دارند، حتی در صورتی که عضو آنها نباشند (داوسون و دیگران ۲۰۰۰، ص ۷).

نظریه‌ی گروه مرجع در آثار مرتن به عنوان یکی از «نظریه‌های برد متوسط» معرفی شده است. «نظریه برد متوسط در جامعه‌شناسی عمدتاً برای هدایت بررسی‌های تجربی به کار می‌رود. این نوع نظریه، واسطه‌ای است برای نظریه‌های کلی نظام‌های اجتماعی که آنچنان با انواع خاص رفتار اجتماعی، سازمانها و تغییرات آن فاصله دارند که نمی‌توانند آن چه را مشاهده می‌شود، توجیه کنند و همین طور این نظریه واسطه‌ای است برای تبیین موارد خاصی که هرگز تعمیم نیافته‌اند. البته نظریه‌ی برد متوسط هم مستلزم تجرید و انتزاع است، اما تجرید در "نظریه برد متوسط" آنچنان با اطلاعات قابل مشاهده نزدیک است که با قضا یا یکی شده و امکان آزمایش‌های تجربی را فراهم می‌آورد.» (گروثرز ۱۳۷۸، ص ۶۵). مرتن در طرح نظریه‌ی گروه مرجع بر این موضوع تأکید می‌کند که انسان‌ها در رفتارها و ارزیابی‌های خود، جهت‌گیریهایشان را متناسب با گروه‌هایی که به عنوان چارچوب مرجع بر می‌گزینند، تنظیم می‌کنند (مرتن ۱۹۵۷، ص ۲۸۲). وی انواع کارکردی گروه‌های مرجع را تحت عنوان گروه‌های "مرجع

هنجاری^۱ و "تطبیقی"^۲ معرفی می‌کند و تأمین استانداردها (ارزش‌های پذیرفته شده) و چارچوب مقایسه‌ی (زمینه ارزیابی موقعیت) لازم برای افراد را کارکردهای اصلی آنها تلقی می‌کند. وی سپس مفهوم گروه را تعریف می‌کند و ملاک‌های عضویت و عدم عضویت در یک گروه را مشخص می‌سازد: «مفهوم جامعه‌شناختی گروه به معنی تعدادی از افراد است که بر اساس الگوهای مشخص با یکدیگر تعامل دارند.» (همان، ص ۲۸۵). بنابراین ملاک عضویت در یک گروه عبارت است از کنش متقابل الگودار، احساس عضویت در گروه و پذیرش عضویت توسط سایرین. البته با توجه به پویایی ساختارها و تغییر شرایط عینی و ذهنی در جامعه، یک فرد ممکن است در شرایط مختلف و نیز از جهات مختلف عضو گروه‌های متفاوت تلقی شود. از طرف دیگر کسانی که عضو یک گروه نیستند، وضعیت و شرایط متفاوتی دارند. عدم عضویت در گروه حالات گوناگونی دارد. کسی که عضو گروه نیست ممکن است شرایط و قابلیت عضویت در گروه را داشته یا نداشته باشد. هم چنین با فرض بهره‌مندی از شرایط عضویت ممکن است نسبت به گروه، موضع مثبت، منفی یا خنثی داشته باشد. این حالات و نسبت‌ها، روابط گوناگونی بین فرد و گروه برقرار می‌کند که رویکرد فرد را برای انتخاب گروه به عنوان چارچوب مرجع تحت تأثیر قرار می‌دهد. همین‌طور ویژگی گروه از حیث بسته یا باز و انعطاف‌پذیر بودن نسبت به پذیرش اعضای جدید، قابلیت آن را برای تبدیل شدن به گروه مرجع، تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین در صورتی که فرد تمایل به عضویت در یک گروه داشته باشد و گروه نیز نسبت به پذیرش اعضا جدید انعطاف‌پذیر باشد، بیشترین احتمال برای جامعه‌پذیری و تأثیر پذیری فرد از هنجارها و ویژگی‌های گروه مزبور و احیاناً تحرک اجتماعی وی به وجود می‌آید. در جوامعی که دارای ساختار اجتماعی باز هستند، انتخاب گروه‌های غیرعضویت گوناگون به عنوان چارچوب مرجع افراد محتمل‌تر و در نتیجه امکان تحرک اجتماعی و بروز تغییر در ارزش‌ها و نگرشها بیشتر است. طبیعتاً میزان ارتباط مستقیم و غیر مستقیم افراد با گروه‌های مختلف و آشنایی با ویژگی‌ها و مزایای آنها نیز در گرایش فرد نسبت به این گروه‌ها تأثیر می‌گذارد.

لازم به ذکر است که مفهوم "گروه مرجع" در کاربرد کلی آن به گروه‌های اجتماعی به معنای جامعه‌شناختی آن محدود نمی‌شود بلکه شامل "دسته‌های اجتماعی"^۳، "مجموعه‌های

1. Normative

2. Comparative

3. Social Categories

اجتماعی^۱ و حتی "افراد" هم می‌گردد. به عبارت دیگر در نظریه گروه مرجع، افراد، مجموعه‌ها و دسته‌های اجتماعی نیز ممکن است به عنوان گروه مرجع در نظر گرفته شوند. بنابراین فرایند انتخاب گروه مرجع انتخاب گروه یا افراد به عنوان چارچوب مرجع را نیز شامل می‌شود. حال این افراد یا گروه‌ها ممکن است مربوط به «گروه عضویت»^۲ یا «گروه خودی»^۳ باشند یا «گروه‌های غیر عضویت»^۴ یا «غیر خودی»^۵.

اما مسأله مهم و اصلی در تئوری گروه مرجع این است که چه عواملی باعث می‌شود فرد، گروه عضویت یا گروه غیر عضویت را به عنوان گروه مرجع انتخاب کند؟ در پاسخ به این سؤال چهار فرضیه مهم در تئوری مرتن عرضه شده است:

۱) انتخاب گروه مرجع تابع توانایی گروه‌ها برای تأمین منزلت و پرستیژ اجتماعی، براساس ساختار نهادی جامعه، برای افراد است. بنابراین تأمین منزلت اجتماعی، پایه و عامل اصلی انتخاب گروه مرجع است.

۲) اعضای ایزوله و حاشیه‌ای گروه، آمادگی بیشتری برای پذیرفتن ارزش‌های گروه‌های غیر عضویت و انتخاب آنها به عنوان گروه مرجع دارند. پیتر بلا با بسط این فرضیه مصادیق افراد منزوی را مشخص کرده است. به نظر او افرادی که از نظر اجتماعی «ستیزه‌جو»^۶ و اهل درگیری هستند، افرادی که سبک زندگی طبقات با پرستیژتر از گروه خود را پذیرفته‌اند، اعضای سرخورده گروه نخبگان و بالاخره افرادی که رویکرد سیاسی گروه‌های اقلیت را پذیرفته‌اند نمونه‌هایی از افراد منزوی محسوب می‌شوند.

۳) در نظام‌های اجتماعی باز که میزان تحرک اجتماعی نسبتاً بالاست، گرایش به انتخاب گروه‌های مرجع غیر عضویت بیشتر است. زیرا در این نوع جوامع انتقال به سایر گروه‌ها و طبقات، رایج‌تر و "جامعه‌پذیری پیشینی" کم هزینه‌تر و پر فایده‌تر است.

۴) پایگاه اجتماعی و ویژگی‌های شخصیتی افراد بر انتخاب گروه مرجع توسط آنها تأثیر دارد.

مرتن پس از طرح این فرضیه‌ها اذعان می‌کند که «هنوز تا مرحله دستیابی به فرضیه‌هایی که از نظر تئوریک کامل و از نظر تجربی برای بررسی عوامل انتخاب گروه مرجع غیر عضویت

1. Social Collectivities

2. Membership Group

3. In-group

4. Non-membership

5. Out-group

6. Striver

کافی باشند، فاصله زیادی داریم، اما برای انجام تحقیقات میدانی درباره‌ی این موضوع اطلاعات کافی به دست آورده‌ایم.» (مرتن ۱۹۵۷، ص ۳۰۶). وی همچنین در تبیین عوامل و دلایل انتخاب گروه مرجع از میان گروه‌های عضویت، ویژگی‌های متعددی برای این گروه‌ها بر می‌شمارد و آنها را به عنوان عوامل مؤثر در انتخاب شدن گروه به عنوان گروه مرجع اعضای آن معرفی می‌کند. برخی از این ویژگی‌ها عبارتند از :

- میزان مشارکت اعضا در گروه.
- مدت عضویت در گروه.
- مدت تداوم و طول عمر گروه.
- حجم گروه از حیث اعضا و اجزاء.
- باز یا بسته بودن گروه از نظر اجتماعی.
- کمال گروه، یعنی پتانسیل گروه برای جذب اعضا جدید.
- درجه تمایز یافتگی و طبقاتی بودن گروه.
- میزان همبستگی گروه.
- میزان تعاملات درون گروهی.
- میزان هم‌نواپی مورد انتظار نسبت به هنجارهای گروه.
- نظام کنترل هنجاری در گروه.
- استقلال یا وابستگی گروه.
- موقعیت مکانی استقرار گروه.
- درجه ثبات ساختار گروه.

طبق نظریه‌ی مرتن میزان بهره‌مندی گروه عضویت از ویژگی‌های برتر در ملاک‌های فوق شانس آن را برای انتخاب شدن به عنوان گروه مرجع اعضا افزایش می‌دهد.

نتیجه‌گیری

پس از ارائه‌ی توضیحی اجمالی از دو نظریه‌ی مطرح در دو حوزه‌ی جامعه‌شناسی و روانشناسی درباره‌ی روابط و تعامل فرد و گروه، اینک می‌توانیم به مقایسه‌ی نظریه‌ی گروه مرجع مرتن با نظریه‌ی مقایسه اجتماعی فستینگر پردازیم و وجوه تشابه و تفاوت آنها را برشماریم. همانطور که گفته شد، سؤال محوری هر دو نظریه پرداز، تأثیر گروه در شکل‌گیری رفتارها و باورهای افراد

است. پیش فرض هر دو نظریه این است که انسانها با مقایسه‌ی افکار و استعدادهای خود با دیگران به ارزیابی نگرشها و کنشهای خود می‌پردازند و رفتارها و روابط اجتماعی خود را براساس تصویری که از این ارزیابی به دست می‌آورند، تنظیم می‌کنند. در واقع مفاد هر دو نظریه آن است که روابط و ارزشهای گروهی بر نحوه‌ی رفتار و کردار افراد تأثیر گذار است و جایگاه و منزلت فرد در گروه در تعیین جهت گیری اجتماعی او تعیین کننده است. هر دو نظریه در صدد تبیین نحوه‌ی شکل‌گیری رفتارهای کنشگران تحت تأثیر روابط آنان با گروههای اجتماعی هستند و هر دوی آنان از سطح تحلیلی میانی (نه خرد و نه کلان) برخوردارند. به همین جهت این نظریه‌ها در ارائه‌ی فرضیه‌های آزمون پذیری که الگوی تحقیقات میدانی قرار گیرند از قابلیت بسیار بالایی برخوردارند و هر دو صاحب نظر، یعنی فستینگر و مرتن، بر این امتیاز در تئوریهای خود تأکید کرده‌اند.

اما وجوه تفاوت این دو نظریه نیز کم نیست. اولاً نظریه‌ی مقایسه‌ی اجتماعی فستینگر در حوزه‌ی روانشناسی اجتماعی و با همین رویکرد ارائه شده است. بنابراین هدف نهایی آن تحلیل و تبیین رفتار فرد است و اگر به ابعاد و روابط گروهی توجه می‌شود، هدف شناخت بیشتر نگرشها و کنشهای فرد به عنوان موضوع تحقیق است، در حالی که تئوری گروه مرجع مرتن یک تئوری جامعه‌شناختی است و تبیینی از روابط و رفتار گروهی و اجتماعی ارائه می‌دهد. همچنین بررسی نگرشها، رفتارها و نحوه‌ی ارزیابی‌های افراد در این نظریه به منظور شناخت تعیین‌های گروهی و اجتماعی صورت می‌گیرد. به همین دلیل در تحلیلهای فستینگر تأکید عمده بر استعدادها و تواناییهای فردی و ارزیابی افراد از این استعدادها در مقایسه با دیگران است، در حالی که مرتن بیش از ویژگی‌های شخصی، در فرضیه‌ها و قضایای نظری خود بر ارزشها و منزلتهای اجتماعی تأکید می‌کند. بنابراین اگر چه هر دو نظریه در واقع موضوع واحدی را مورد تحلیل قرار می‌دهند، اما رویکرد حاکم بر آنها متفاوت است.

کاربرد دو نظریه نیز متفاوت است. نظریه‌ی مقایسه‌ی اجتماعی اگر چه تبیین دقیق و روشکافانه‌ای از رفتارهای فردی ارائه می‌دهد اما ناظر به روابط اجتماعی در سطح گسترده نیست، در صورتی که نظریه گروه مرجع در پی دستیابی به تعمیم‌هایی در سطح کلان جامعه است. این نظریه از بررسی روابط مشخص افراد آغاز می‌شود، و در صورتی که در جریان تحقیقات جامعه‌شناختی آزمون و اثبات گردد، نتایج کلانی را در سطح ساختارهای اجتماعی به دست می‌دهد. این رهیافت موجب شده است تا نظریه گروه مرجع، فرد و کنشگر را در موضعی انفعالی قرار دهد. طبق این نظریه، وقتی فرد براساس ارزشهای برتر در جامعه یا جایگاه و

منزلتی که در گروه دارد، گروه مرجع خود را در میان گروه‌های عضویت یا غیر عضویت بر می‌گزیند، فرایند جامعه پذیری او تابع هنجارها و ارزش‌های گروه مرجع می‌شود و نقش فرد در اینجا صرفاً انطباق با این ارزش‌ها و هنجارهاست. در حالی که بر اساس نظریه‌ی مقایسه‌ی اجتماعی موضع فرد نسبت به گروه می‌تواند فعال و خلاق باشد و یکی از احتمالاتی که درباره موضع‌گیری فرد نسبت به گروه پیش بینی شده است، ایجاد تغییر در دیگر اعضای گروه یا حتی ایجاد تغییر در موقعیت مقایسه است. بنابراین، بر خلاف تئوری مرتن، نقش فعال و خلاقیت فرد در تئوری فستینگر به رسمیت شناخته شده است. اما مهم ترین تفاوت نظریه‌ی گروه مرجع مرتن با نظریه‌ی مقایسه‌ی اجتماعی و سایر نظریه‌هایی که پیش از او در زمینه‌ی روابط و تعاملات فرد و گروه ارائه شده‌اند، توجه و تأکید این نظریه بر نقش گروه‌های غیر عضویت یا گروه‌های بیگانه است. در واقع مهمترین ایده‌ی این نظریه همان کارکردهای گروه‌های بیگانه‌ای است که به عنوان گروه مرجع افراد پذیرفته می‌شوند. از نظر مرتن در این صورت فرد فرایند جامعه پذیری پیشینی را آغاز می‌کند و در گروه خود ایزوله می‌شود. این فرایند در صورتی که با موفقیت انجام شود به تحرک اجتماعی فرد کمک می‌کند ولی اگر به دلیل محدودیت‌های اجتماعی (به خصوص در جوامع نسبتاً بسته) به نتیجه نرسد موجب سرخوردگی و انزوای فرد خواهد شد. این مسأله از نظر مرتن اهمیت حیاتی دارد و جایش در نظریات دیگر خالی است. بنابراین مهم ترین امتیاز نظریه‌ی مرتن، تحلیل آثار و نتایج پیوستن یا حنی تمایل فرد به گروه‌هایی است که عضو آنها نیست.

در پایان باید خاطر نشان سازیم که اگر چه قریب به نیم قرن از زمان تدوین و ارائه‌ی این دو نظریه می‌گذرد، لیکن بهره‌گیری از آنها در تحقیقات علمی و کاربردی کماکان ادامه دارد و حتی کاربرد آنها در حوزه‌هایی همچون تبلیغات، بازاریابی، جرم‌شناسی و جامعه‌شناسی سیاسی در حال گسترش و افزایش است.

مآخذ

- استوتزل، ژان (۱۳۷۴)، روان‌شناسی اجتماعی، ترجمه علی محمد کاردان، تهران، انتشارات دانشگاه تهران.
- اسکیدمور، ویلیام (۱۳۷۲)، تفکر نظری در جامعه‌شناسی، ترجمه علی محمد حاضری و دیگران، تهران، نشر سفیر.
- برگ، اتو کلاین (۱۳۶۸)، روان‌شناسی اجتماعی، ترجمه علی محمد کاردان، تهران، نشر اندیشه، جلد دوم.
- دوچ، مورتون و کرواس، روبرت (۱۳۷۴)، نظریه‌ها در روان‌شناسی اجتماعی، ترجمه مرتضی کتبی، تهران، انتشارات دانشگاه تهران.
- ریتزر، جورج (۱۳۷۴)، نظریه‌های جامعه‌شناسی در دوران معاصر، ترجمه محسن ثلاثی، تهران، نشر علمی.
- کوزر، لوئیس و روزنبرگ، برنارد (۱۳۷۸)، نظریه‌های بنیادی جامعه‌شناختی، ترجمه فرهنگ ارشاد، تهران، نشر نی.
- گروثر، چارلز (۱۳۷۸)، جامعه‌شناسی مرتن، ترجمه زهره کسایی، تهران، انتشارات دانشگاه علامه طباطبایی.

- Chapman, E.A. and Dawson, E.M. (2000) "Reference Group Theory with Implications for Information Studies : A Theoretical Essay", Information Research, Vol.6, No.3.
- Hyman, Herbert, and Cleanor Singer, H. (eds). (1968) *Readings in Reference Group Theory and Research*. New York: Free Press.
- Merton, Robert K. (1957) *Social Theory and Social Structure*. New York: Glencoe, IL: Free Press.
- Shibutani, Tamotsu (1955) "Reference Groups as Perspectives", in, *Symbolic Interaction*, ed. by J. G. Manis and B.N.Meltzer. Boston:Beacon Press.

- Witt, Robert E. (1970) *Group Influence on Consumer Brand Choics*, Bureau of Business Research, the University of Texas.
- Wade, Jays., and Gelso Charles J. (1998) "Reference Group Identity Dependence Scales", *The Counseling Psychologist*, Vol.26 , No.3.