



فکر کردن به پول روابط اجتماعی را محدود می‌کند

فکر کردن به پول و یادآوری آن می‌تواند شیوه‌ای را که افراد در روابط اجتماعی رفتار می‌کنند تحت تاثیر بگذارد و موجب شود این افراد کمتر با دیگران در تعامل باشند.

فکر کردن به پول و یادآوری آن می‌تواند شیوه‌ای را که افراد در روابط اجتماعی رفتار می‌کنند تحت تاثیر بگذارد و موجب شود این افراد کمتر با دیگران در تعامل باشند.

به گزارش خبرگزاری مهر، گروهی از دانشمندان در هفته جاری با شرکت در بیست و پنجمین نشست انجمن علوم روانشناختی آمریکا، نتایج مطالعات خود را در مورد تاثیر پول بر روی روابط اجتماعی به اشتراک گذاشتند.

"کاتلین وهز" استایار بازاریابی در دانشکده مدیریت کارلسون در دانشگاه مینه سوتا گفت: پول ارتباطات مختلف بسیاری را برای افراد متفاوت در پی دارد. یادآوری پول در ذهن می‌تواند فواید اجتماعی و از سوی دیگر هزینه‌های اجتماعی داشته باشد.

برای مطالعه اینکه آیا پول می‌تواند بر روابط اجتماعی تاثیر بگذارد، نیکل مید استادیار دانشکده مدیریت روتردام در هلند تجربه‌ای را برای اندازه‌گیری اینکه یادآوری غیرمستقیم پول چگونه می‌تواند درک افراد را از دیگران در طول یک برخورد زنده تحت تاثیر بگذارد.

در این بررسی محققان از گروهی از شرکت‌کنندگان خواستند در یک کار مالی شرکت کنند.

سپس از آنها خواسته شد تا در یک مکالمه ساختاری 10 دقیقه با افراد دیگری شرکت کنند. این افراد پیش از آنکه وارد گفتگوی شخصی و صمیمانه شوند با سؤالات پایه برای آشنایی با یکدیگر مکالمه را آغاز کردند.

هدف از این مطالعه تقلید رشد رو به افزایش یک رابطه اجتماعی بود.

این پژوهشگران دریافتند افرادی که به پول فکر می‌کردند در طول این تعاملات اجتماعی، شخص مقابل را کمتر دوست داشتنی می‌پنداشتند که نشان می‌دهد حتی فکر اندک به پول می‌تواند بر هماهنگی بین فردی تاثیر بگذارد.

به گفته دانش پژوهان این طور نیست که فکر کردن به پول موجب شود دیگران را "تند و زنده و یا وحشتناک یا کاملاً دوست نداشتنی بینداریم بلکه فقط اندکی در روابط بین فردی تاثیر می‌گذارد."

مید و همکارانش می‌گویند افراد انتظارات مختلفی برای تعاملات اجتماعی خود از جمله پول دارند که می‌تواند این تغییرات را در رفتار آنها توضیح دهد.

به گفته آنها تفاوت ظریفی در خواستن برای قاطی شدن در روابطی بر اساس اصول تبادل به جای روابط همگانی وجود دارد. مید گفت: از آنجا که پول به عنوان راهی برای تبادل کالا یا خدمات در جهت منافع متقابل بوده است، مردم کمتر احتمال دارد در این نوع از تعاملات اجتماعی به سرمایه‌گذاری احساسات شخصی روی بیاورند.

"ناتان دیوال" استادیار روانشناسی دانشگاه کنتاکی نیز در مطالعه مشابهی دریافت هنگامی که افراد، دیگران را بر اساس پول اولویت می‌دهند رویکردشان در تعاملات اجتماعی اساساً با شیوه رایج و معمول بسیار متفاوت است.