

# IMMAGINI DEL DARE E RICEVERE IN ALCUNE RELAZIONI SOCIALI

ERICH KIRCHLER e CHIARA BERTI

*Università di Linz e Bologna*

*Riassunto.* Il presente studio si propone di offrire un contributo empirico alla valutazione della applicabilità delle teorie dello scambio a diversi tipi di relazioni sociali. È stato ipotizzato che quando si chiede di indicare quali risorse vengono scambiate in una relazione intima i soggetti tendono ad elencare un maggior numero di risorse se pensano a ciò che possono offrire rispetto a quanto pensano di poter ricevere. Quando i soggetti immaginano relazioni di breve durata la quantità di risorse date dovrebbe essere equilibrata con quella delle risorse ricevute. Inoltre abbiamo previsto che il numero di risorse scambiate sia tanto più alto quanto più stretta e di lunga durata sia la relazione sociale immaginata. Allo scopo di verificare tali ipotesi abbiamo chiesto a 100 soggetti di indicare le possibili risorse che ritengono siano date e ricevute all'interno di 4 diversi tipi di relazioni sociali. Come previsto, gli assunti della teoria dello scambio si sono dimostrati validi quando affrontano le relazioni sociali di breve durata. Appaiono meno efficaci per spiegare la dinamica delle relazioni intime. Infine, questo studio ha permesso di identificare alcune dimensioni che caratterizzano le rappresentazioni dei diversi tipi di relazioni sociali.

If thou must love me, let it be for nought  
Except for love's sake only. Do not say  
'I love her for her smile – her look – her way  
Of speaking gently, – for a trick of thought  
That falls in well mine, and certes brought  
A sense of pleasant ease on such a day' –  
For these things in themselves, Beloved, may  
Be changed, or change for thee, – and love, so wrought,  
May be unwrought so. Neither love me for  
Thine own dear pity's wiping my cheeks dry, –  
A creature might forget to weep, who bore  
Thy comfort long, and lose thy love thereby!  
But love me for love's sake, that evermore  
Thou may'st love on, through love's eternity.

Elizabeth Barrett Browning  
Sonnets from the Portuguese  
(1879; XIV)

*Gli autori ringraziano Augusto Palmonari, Bruna Zani, Michele Grossen e due referees anonimi per i loro commenti critici ad una versione precedente.*

*La presente ricerca è stata condotta durante la presenza a Bologna del primo autore.*

Per oltre trent'anni i più autorevoli tra gli psicologi nord-americani hanno teorizzato che alla base di tutte le relazioni sociali esistesse un comune principio di «scambio economico». Più precisamente, tali teorie degli «scambi economici» ipotizzano che ogni interazione sociale comporti costi e che gli individui siano interessati ad impegnarsi in qualsiasi relazione per lungo tempo soltanto se ne ottengono dei vantaggi. In altre parole, tali teorie sostengono che ciascun individuo impegnato in una relazione sociale effettui continuamente un bilancio tra i costi che le proprie azioni comportano ed i benefici che a lui derivano dalle azioni altrui. Dal bilancio dipende la stabilità della relazione: quando infatti i costi superano i benefici l'individuo non è motivato ad impegnarsi ulteriormente e la relazione si interrompe.

Ogni individuo impegnato in una relazione sociale, effettuando il bilancio tra costi e benefici, segue una norma di universale validità che viene definita come «norma della reciprocità». Questa norma, che interessa tutta o quasi l'interazione sociale, prevede che i risultati delle transazioni tra due o più persone siano sufficientemente equilibrati tra loro (Blau, 1964; Homans, 1961; Thibaut e Kelley, 1959; Gouldner, 1960; Walster, Walster e Berscheid, 1978).

Recentemente è stata avvertita l'esigenza di riesaminare il significato di valenza economica delle interazioni sociali, ridefinendo le nozioni di scambio e di reciprocità e criticando la legittimità di una loro applicazione a qualsiasi tipo di azione sociale che arriva a farle coincidere con il comportamento sociale stesso. La valenza interdisciplinare della teoria dello scambio e la sua fortuna nei diversi ambiti delle scienze sociali hanno comportato un indebolimento del suo potenziale esplicativo, a causa della eccessiva generalità dei propri concetti. La principale critica che viene rivolta alla teoria dello scambio riguarda la mancanza di una prospettiva mentalistica del comportamento di scambio che tenga conto degli scopi e delle assunzioni dell'attore sociale (Conte e Miceli, 1984).

All'immagine di «homo oeconomicus» è stata affiancata quella di «uomo altruista» (Levinger, 1980; Rubin, 1983; Bierhoff, Buck e Klein, 1986; Schwinger, 1986; Scanzoni, 1979; Hinde, 1979). Secondo Clark (1984, 1985) e Clark e Reis (1988), infatti, il concetto di «homo oeconomicus» è funzionale alla comprensione di alcuni tipi di relazione basate sulla reciprocità degli scambi e degli utili derivati (*exchange relationships*); la teoria dell'«homo oeconomicus» risulta invece inadeguata di fronte ad altre relazioni quali, ad esempio, quelle tra coniugi, fidanzati e buoni amici (*communal relationships*).

Una relazione d'amore o l'incontro tra amici non hanno le medesime qualità delle relazioni tra i membri di un gruppo costituitosi con

finalità operative o di quelle che possono esistere tra individui incontratisi casualmente in un luogo pubblico e che scambiano qualche parola.

Possiamo immaginare tutte le relazioni, di qualsiasi tipo, distribuite lungo un continuum ai cui poli opposti troviamo, da un lato, gruppi che hanno un passato ed un futuro, i cui membri sono interessati a conservare e approfondire i rapporti di intimità e svolgono una vasta gamma di compiti; al lato opposto sono situati i gruppi «ad hoc» che si costituiscono casualmente, che sono di breve durata e i cui membri non hanno un particolare interesse ad allargare la gamma delle attività da loro svolte né a mantenere la relazione una volta che sia venuto meno il motivo che l'ha determinata.

Il fatto che la teoria dello scambio sia stata presentata come teoria di validità universale (cioè per tutti i tipi di gruppi - «ad hoc» ed intimi) e che non è stata applicata soltanto a gruppi «ad hoc» può essere dovuto ad artefatti legati alla metodologia di ricerca.

Zelditch (1971), ad esempio, critica l'utilizzo nell'ambito della procedura sperimentale di piccoli gruppi sostenendo che si tratta esclusivamente di gruppi «ad hoc» che si differenziano da gruppi di lunga durata. Infatti, il tipico gruppo da esperimento è caratterizzato da interazioni di breve durata, da una gamma ristretta di compiti da svolgere insieme e da una struttura sociale semplice. Inoltre i membri di tali gruppi non dipendono l'uno dall'altro, non condividono né passato né futuro e la relazione non è né intima né profonda. La generalizzazione dei dati ottenuti dallo studio di questo particolare tipo di relazione all'universo delle relazioni intime non può pertanto ritenersi valida.

Un altro artefatto potrebbe derivare dalla influenza del setting del laboratorio sperimentale di modificare la qualità delle relazioni intime. Anche se al posto del gruppo «ad hoc» viene osservato un gruppo caratterizzato da relazioni intime, questo, nella situazione di laboratorio, finisce per assumere caratteristiche simili a quelle possedute dai gruppi di breve durata. Nel setting sperimentale, i membri di una famiglia tendono a comportarsi e a seguire norme che non necessariamente appartengono alla loro storia ma che rappresentano modalità di comportamento conformi alle aspettative che i membri della famiglia attribuiscono all'esaminatore. Ne deriva che in laboratorio la complessità della struttura dei gruppi intimi si appiattisce.

Una terza causa d'errore deriva dal fatto che ai soggetti viene chiesto di indicare le motivazioni che li spingono a continuare una determinata relazione sociale. Il dover spiegare i propri comportamenti e le cause che li determinano, il dovere cioè attribuire una razionalità logica alle proprie azioni, può produrre distorsioni del significato che comportamenti e cause effettivamente assumono per i soggetti. Le

motivazioni di un individuo coinvolto in una relazione non sempre soddisfano le esigenze di logica, di razionalità che una spiegazione richiede. La giustificazione a posteriori – richiesta dal ricercatore – comporta una rilettura dell'esperienza passata o tuttora in corso non immune da distorsioni frutto dell'esigenza di razionalizzazione (McClelland, 1986). Il fatto che il ricercatore costringa un soggetto ad indicare a posteriori le ragioni del mantenimento di una relazione richiede, da parte del soggetto, un processo di razionalizzazione, anche quando si tratta di manifestazioni comportamentali basate esclusivamente su processi emotivi e non cognitivi-razionali.

Inoltre, le interpretazioni – da parte del ricercatore – delle motivazioni su cui si basano le interazioni osservate possono essere ancora fonti di errore. Si può presumere, ad esempio, che, di fronte a due coniugi che dichiarano, ciascuno separatamente, di offrire all'altro un certo numero di risorse, il ricercatore ritenga che il dare e l'avere rappresentino aspetti complementari l'uno dell'altro: il dare di uno dei due coniugi costituisce una ricompensa per l'altro. I comportamenti, secondo questo ricercatore, sarebbero motivati estrinsecamente, vale a dire che ciascun partner offre risorse all'altro sulla base di una anticipazione delle ricompense o in risposta alle altrui richieste. Riteniamo invece che i partners impegnati in una relazione intima possano essere motivati intrinsecamente a gratificare l'altro senza calcolare preventivamente gli utili che a lui deriveranno. Anche ignorare questa dimensione può falsare la percezione del fenomeno portandoci ad applicare modelli economici indiscriminatamente a tutti i tipi di relazioni sociali.

Se è vero che le relazioni sociali si differenziano a seconda del diverso peso che la dimensione «economica» (motivazione estrinseca) e quella «altruista» (motivazione intrinseca) assumono, distribuendosi lungo un continuum (di cui abbiamo precedentemente indicato gli estremi), l'obiettivo che ci poniamo ora è quello della verifica empirica della rappresentazione della dinamica che caratterizza diversi tipi di relazione situati lungo tale continuum. Possiamo pensare che gli attori impegnati in una relazione «economica» registrano in un ipotetico bilancio immaginario i costi (crediti) e i benefici (debiti). Un soggetto cui venga chiesto di pensare a tale tipo di relazione dovrebbe avere una rappresentazione del dare e dell'avere e inoltre, se gli si chiede di elencare ciò che viene dato e ciò che viene ottenuto, dovremmo trovare che le risorse da lui indicate sul versante dei crediti sono bilanciate da quelle relative ai debiti. Se invece il soggetto si riferisce ad una relazione «altruista», egli dovrebbe pensare soprattutto ai crediti e meno ai possibili guadagni; il numero delle risorse offerte dovrebbe cioè essere maggiore di quelle ricevute. Inoltre, secondo Foa e Foa (1974), all'interno delle relazioni altruiste, le risorse

sia materiali (denaro, beni) che non materiali (amore, affetto, informazioni), che in assoluto sono impiegate, sono più numerose di quelle relative invece alla relazione economica.

La presente indagine esplora le rappresentazioni cognitive delle interazioni sociali, non le interazioni reali. Ci siamo posti l'obiettivo di analizzare gli «orientamenti cognitivi» verso il dare o ricevere quando si immagina di essere coinvolti in relazioni intime e in relazioni «ad hoc».

In sintesi due sono le ipotesi che hanno guidato la nostra ricerca: 1) se si chiede al soggetto di pensare ad una relazione intima e di lunga durata (coppia) e ad un rapporto di amicizia, questo elencherà più idee (risorse) nella colonna del dare; il bilancio tra dare e avere sarà invece più equilibrato quando lo stesso soggetto è invitato a pensare ad un rapporto di lavoro (colleghi) o «ad hoc» (persone che si conoscono facendo una fila davanti ad uno sportello); 2) esiste una variabilità nel numero delle risorse indicate per le relazioni intime e per le relazioni economiche: più è intima una relazione, maggiore dovrebbe essere il numero delle risorse prodotte.

Per verificare tali ipotesi abbiamo chiesto a ciascun soggetto del nostro campione di elencare le possibili risorse che potrebbe dare e quelle che potrebbe ricevere in 4 tipi di relazione in cui immagina di essere coinvolto insieme ad un'altra persona.

## METODO

### *Soggetti*

La ricerca ha coinvolto 100 studenti iscritti a diverse facoltà universitarie di Bologna, metà maschi e metà femmine, con una età compresa tra i 20 e i 30 anni.

### *Materiale e procedura*

Abbiamo costruito un questionario sul quale erano indicati 4 tipi di relazione sociale. Ai soggetti è stato chiesto di elencare tutto quello che pensavano di poter *dare* e *ricevere* dall'altro membro coinvolto nella relazione (risorse). I soggetti sono stati invitati a rispondere indicando le prime idee (risorse) che venivano loro in mente. È stato loro specificato, inoltre, di pensare soltanto alle risorse che effettivamente vengono scambiate nelle relazioni sociali, di non riferirsi cioè ad una situazione ideale bensì a una reale. Infine, abbiamo chiesto ai soggetti di elencare soltanto risorse positive, tralasciando i possibili scambi negativi quali, ad esempio, noia, invidia. È stato loro garantito

il completo anonimato. Al termine della compilazione, abbiamo brevemente illustrato lo scopo dell'indagine. Il tempo medio impiegato per rispondere al questionario è stato di circa 20 minuti.

Sono stati presentati quattro tipi di relazioni sociali in cui il rapporto tra i partners può essere considerato simmetrico. Queste sono le relazioni considerate:

- 1) coniugi;
- 2) amici dello stesso sesso;
- 3) colleghi di studio o di lavoro dello stesso sesso;
- 4) conoscenza durante una fila davanti ad uno sportello.

Le domande erano aperte e sono state formulate nella seguente modalità:

— «Immaginando il rapporto tra marito e moglie, che cosa pensi di poter dare al tuo coniuge?»;

— «Immaginando il rapporto tra marito e moglie, che cosa pensi di poter ricevere dal tuo coniuge?».

Abbiamo così realizzato un disegno sperimentale composto da 4 relazioni e 2 modalità (dare-ricevere), ottenendo in tale modo 8 domande – una per ogni pagina del questionario – che sono state presentate ai soggetti in un ordine casuale.

## RISULTATI E DISCUSSIONE

I dati ottenuti sono stati sottoposti a due tipi di analisi: 1) una analisi quantitativa delle risorse elencate dai soggetti per i quattro tipi di relazione e per le due modalità. Questo primo livello di analisi è stato condotto allo scopo di rispondere ai quesiti formulati nelle ipotesi; 2) una analisi qualitativa dei contenuti emersi. In tal modo è stato possibile costruire una mappa delle rappresentazioni relative alle relazioni sociali da noi indicate.

### *Analisi quantitativa*

Allo scopo di verificare le ipotesi descritte nell'introduzione, abbiamo contato il numero delle risorse elencate da ogni soggetto per ciascuna delle quattro relazioni sociali e per entrambe le modalità (dare vs ricevere).

Le frequenze ottenute sono state trasformate con la formula suggerita da Winer (1971; radice quadrata delle frequenze). I dati ottenuti dalla trasformazione sono stati sottoposti al test statistico dell'analisi della varianza. I fattori considerati nell'analisi statistica erano (a) sesso dei soggetti (maschi e femmine); (b) il tipo di relazioni sociali

(relazioni tra coniugi; amici dello stesso sesso; colleghi di studio o di lavoro dello stesso sesso; conoscenza durante una fila); (c) modalità (dare e ricevere). Il fattore A (sesso) era «fra» i soggetti; gli altri due fattori, B (relazioni) e C (modalità), erano «entro» i soggetti.

La prima ipotesi (asimmetria del bilancio dare-ricevere in relazioni sociali di tipo intimo) risulterebbe verificata se l'analisi statistica evidenziasse un effetto interazionale significativo tra relazioni sociali e modalità. La seconda ipotesi (variabilità del numero assoluto di risorse scambiate nelle diverse relazioni sociali) risulterebbe confermata se l'analisi della varianza mettesse in luce un effetto principale significativo determinato dal tipo di relazione.

Per quanto riguarda la prima ipotesi, l'analisi statistica ha effettivamente rilevato una interazione a due vie «tipo di relazione X tipo di modalità» con un valore  $F(3, 293) = 2.58; p = .05$ . Anche la seconda ipotesi risulta confermata: l'effetto principale «tipo di relazione» è risultato significativo con  $F(3, 294) = 74.65; p = .00$ . I risultati illustrati nella Tabella 1 mettono in evidenza che i soggetti, sia maschi che femmine, hanno indicato nella relazione intima (coniugi) un maggior numero di risorse nella modalità dare che nella modalità ricevere ( $t(99) = 2.53; p = .01$ ). Negli altri tre tipi di relazione sociale, non è stata riscontrata una differenza statisticamente significativa tra le risorse date e quelle ricevute: il bilancio risultava cioè equilibrato (tutti i tre  $t(99) < 1; p > .10$ ) per le relazioni tra amici, colleghi e conoscenti casuali in una fila. Inoltre la Tabella 1 indica che più intima e di lunga durata è la relazione, maggiore è il numero delle risorse scambiate.

Appare quindi evidente che, per quanto riguarda le rappresentazioni dei soggetti, non solo esiste una differenza delle ricompense scambiate a seconda del tipo di relazione sociale, ma che nell'immagine delle relazioni intime, il bilancio tra dare e ricevere non è equilibrato. Tale risultato mostra come le rappresentazioni cognitive delle relazio-

TAB. 1. *Quantità di risorse date e ricevute dall'altro in diversi tipi di relazioni sociali*

Relazioni sociali	Maschi (n=50)		Femmine (n=50)	
	dare	ricevere	dare	ricevere
modalità				
Coniugi	2,62	2,22	3,84	3,52
Amici	1,86	1,86	2,90	2,84
Collegghi	1,74	1,70	2,12	2,30
Conoscenti in una fila	0,80	0,86	1,08	1,14

*Nota.* Il numero di risorse indicate corrisponde ai valori non trasformati, mentre l'analisi statistica della varianza è stata condotta sui valori trasformati secondo la formula proposta da Winer (1971).

ni intime non si ispirano unicamente a criteri economici. Inoltre, la teoria di Foa e Foa (1974), secondo cui più è intima una relazione più numerose sono le risorse che i partners si scambiano reciprocamente, trova conferma nei nostri risultati. L'analisi statistica ha evidenziato un effetto principale per il sesso ( $F(1,98) = 18.97; p = .00$ ), indicando che il numero delle risorse elencate dalle femmine ( $M = 2.19$ ) è maggiore di quello elencato dai maschi ( $M = 1.55$ ); un risultato che non era stato previsto e che pare difficile spiegare.

### *Analisi qualitativa*

Le analisi statistiche finora descritte non hanno preso in considerazione il contenuto delle risposte date dai soggetti, limitandosi ad esplorarne esclusivamente l'aspetto quantitativo. In un successivo livello di analisi, ci siamo soffermati ad esaminare le caratteristiche delle singole risorse allo scopo di ottenere un quadro delle rappresentazioni dei diversi tipi di relazione. Il metodo di analisi utilizzato è stato quello dell'analisi delle corrispondenze (Benzécri *et al.*, 1973; Giovannini e Lorenzi Cioldi, 1983).

L'analisi qualitativa ha considerato solo il tipo di risorsa - data o ricevuta - ritenendo che tali risorse abbiano, dal punto di vista del soggetto, lo stesso valore sia quando sono offerte all'altro sia quando sono ricevute. Questo presupposto dovrebbe essere verificato attraverso una ulteriore ricerca empirica.

Prendendo in considerazione le risorse indicate almeno 6 volte, abbiamo ottenuto una lista di 31 risorse differenti. La prima analisi delle corrispondenze è stata effettuata su una matrice formata da 31 righe (risorse) e da 16 colonne (4 tipi di relazione nelle 2 modalità di dare e ricevere per maschi e femmine).

Questa prima analisi ha evidenziato che il contenuto delle risorse indicate dai maschi non si differenzia da quello indicato dalle femmine.

Abbiamo perciò, in una successiva analisi delle corrispondenze, considerato soltanto il tipo di relazione sociale e le due modalità - dare e ricevere (8 colonne) - e le 31 risorse. Sono stati in tale modo ottenuti due fattori che spiegano complessivamente il 75% della varianza. Dalla figura 1 si nota che il primo fattore, che spiega il 42% della varianza, è rappresentato da una dimensione che esprime da un lato un generale sentimento di dedizione e di profondità di legame, dall'altro un insieme di atteggiamenti di formale cortesia (dialogo, sorriso). Questo primo fattore può essere espresso dalla polarità profondità vs superficialità.

Il secondo fattore, che spiega il 33% della varianza, è rappresenta-





Fig. 1. Rappresentazione grafica degli assi 1 e 2 dell'analisi di corrispondenza di una matrice 31 (risorse) per 4 (tipi di relazione e modalità).

to dalla polarità espressività vs strumentalità. Ad un lato, troviamo infatti espressioni quali amore, erotismo; sul polo opposto, abbiamo risorse di collaborazione e consigli.

Per ciò che riguarda la distribuzione dei 4 diversi tipi di relazione sociale lungo queste due dimensioni troviamo la coppia sul versante profondità-espressività. I rapporti tra colleghi gravitano sul polo della strumentalità. La relazione tra amici è collocata in una posizione intermedia tra le relazioni intime e quelle di lavoro. Mentre l'amicizia ha caratteri di relativa profondità, il rapporto tra colleghi è più spostato verso il polo della superficialità. Le conoscenze avvenute durante una fila si collocano sul versante superficialità.

Tali risultati concordano con quelli che già Rands e Levinger (1979) e Wish, Deutsch e Kaplan (1976) hanno ottenuto in ricerche sulla tassonomia di diversi tipi di relazioni sociali. Questi autori hanno individuato, tra l'altro, le due dimensioni superficialità vs profondità e strumentalità vs espressività ed una distribuzione spaziale delle relazioni analoga a quella da noi riscontrata.

Inoltre, i nostri risultati confermano quanto affermato da Foa e Foa (1974) circa il tipo di risorse scambiate nelle diverse relazioni. Questi autori, oltre ad aver ipotizzato un maggior numero di risorse scambiate nelle relazioni intime rispetto a quelle «ad hoc», ritengono che nelle prime, gli scambi riguardino risorse di tipo simbolico e particolaristico, cioè specifiche di un dato tipo di rapporto.

Come è possibile osservare nella figura 1, la nuvola di risorse che circonda le relazioni di coppia è costituita da termini quali erotismo, amore, sicurezza, fedeltà, felicità, attenzione e divertimento: risorse particolaristiche e simboliche. Secondo Blau (1964), tali risorse si riferiscono alle caratteristiche dell'individuo e dell'interazione piuttosto che ad una particolare attività e acquistano valore per chi le riceve soltanto se esse provengono da un individuo preciso; la valutazione di tali risorse avviene in maniera «spontanea» piuttosto che essere frutto di un calcolo.

Per ciò che invece riguarda le relazioni tra colleghi di lavoro, la nuvola è composta da termini quali consigli e collaborazione. Si tratta anche, in questo caso, di ricompense di tipo intrinseco, la cui valutazione tuttavia è effettuata in modo più calcolato.

Per ciò che riguarda la nuvola di risorse che circonda la situazione «ad hoc» da noi scelta, si possono trovare risorse più di tipo concreto e a carattere universale o estrinseco, cioè non specifiche di una particolare relazione: i servizi resi o l'approvazione fornita (sorriso, gentilezza, cordialità, dialogo e informazioni) possono essere ugualmente apprezzati qualunque sia la fonte da cui provengono.

Questa ricerca prendendo spunto dalle teorie dello scambio economico e dalle critiche cui esse recentemente sono state sottoposte (Clark e Reis, 1988; Clark, 1984, 1985), ha inteso offrire un contributo alla comprensione delle dinamiche operanti all'interno di diversi tipi di relazioni sociali. La nostra analisi permette di osservare una modulazione della rappresentazione cognitiva del bilancio dare-ricevere nei diversi tipi di relazione sociale: più stretta ed intima è una relazione, meno simmetrico risulta il bilancio tra dare e ricevere. L'asimmetria è determinata da un prevalere delle risorse offerte su quelle ricevute.

Va tuttavia sottolineato che non è stata studiata l'interazione in sé, bensì la sua rappresentazione. Questa esiste a prescindere dall'effettivo coinvolgimento del soggetto in ciascuna delle situazioni da noi indicate. Tale modalità d'indagine può favorire una costruzione di una immagine delle relazioni sociali, specialmente quelle di tipo intimo, in cui l'aspetto ideale prevale su quello reale. Infatti i soggetti potrebbero esprimersi più in termini di «dover essere» piuttosto che in quelli corrispondenti alla effettiva realtà dei fatti esprimendo, nel nostro caso, un maggior numero di risorse per la modalità dare che per la modalità ricevere.

I risultati della presente ricerca dimostrano che per quanto riguarda le rappresentazioni di relazioni sociali, le teorie economiche dello scambio hanno un limitato potere esplicativo. Al di là di una valutazione del dare e del ricevere sembra infatti che i partners siano disposti ad offrire gratificazioni senza aspettative di ricompensa.

In conclusione, desideriamo citare Conte e Miceli (1984, p. 95) che pur riconoscendo i meriti delle teorie dello scambio, e cioè il carattere interdisciplinare e l'enfasi posta sulla spiegazione funzionale del comportamento, criticano l'estrema generalità dei concetti su cui si basano e la legittimità dell'applicazione della nozione dello scambio ad alcuni importanti tipi di azione sociale e ad alcuni tipi di relazione sociale. «... la teoria dello scambio risulterebbe assai più utile e interessante se il concetto di scambio venisse ridefinito come uno degli aspetti, anche se fra i più importanti, della vita sociale. Ma per far questo, la teoria dovrebbe inevitabilmente fare i conti con una teoria più generale della mente dell'attore sociale».

## BIBLIOGRAFIA

- BENZECRI J. P. et al. (1973). *L'analyse des données*. Vol. 1: *La taxonomie*; vol. 2: *L'analyse des correspondances*. Paris: Dunod.
- BLAU P. (1964). *Exchange and Power in Social Life*, New York: Wiley.

- BIERHOFF H. W., BUCK E., KLEIN R. (1986). Social context and perceived justice. In *Justice and Social Relations*, eds H. W. Bierhoff, R. L. Cohen, J. Greenberg (New York: Plenum Press).
- CLARK M. S. (1984). Record keeping in two types of relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 549-557.
- CLARK M. S. (1985). Implications of relationship type for understanding compatibility. In *Compatible and Incompatible Relationships*, ed W. Ickes (New York: Springer).
- CLARK M. S., REIS H. T. (1988). Interpersonal processes in close relationships. *Annual Review of Psychology*, 39, 609-672.
- CONTE R. (1982). Le relazioni personali all'esame delle teorie dello scambio. *Giornale Italiano di Psicologia*, 9, 75-106.
- CONTE R., MICELI M. (1984). Teorie dello scambio in psicologia sociale: necessità di un approccio mentalista. *Rassegna Italiana di Sociologia*, 1, 71-98.
- FOA U. B., FOA E. B. (1974), *Societal Structures of the Mind*, Springfield: Thomas.
- GIOVANNINI D., LORENZI CIOLDI F. (1983). L'analisi delle corrispondenze in psicologia sociale. Un'applicazione allo studio dell'identità nell'adolescenza. *Giornale italiano di psicologia*, 10, 289-312.
- GOULDNER A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- HINDE R. A. (1979). *Towards Understanding Relationships*. London: Academic Press. Trad. it. *Le relazioni interpersonali*, Bologna: Il Mulino, 1979.
- HOMANS G. C. (1961). *Social Behaviour. Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace & World.
- LEVINGER G. (1980). Toward the analysis of close relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 510-544.
- MCCLELLAND D. C. (1986). Some reflections on the two psychologies of love. *Journal of Personality*, 54, 334-353.
- RANDS M., LEVINGER G. (1979). Implicit theories of relationship: an intergenerational study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 645-661.
- RUBIN J. Z. (1983). Negotiation: an introduction to some issues and themes. *American Behavioural Scientist*, 27, 135-147.
- SCANZONI J. (1979). Social exchange and behavioural interdependence. In *Social Exchange in Developing Relationships*, eds R. L. Burgess, T. L. Huston (New York: Academic Press).
- SCHWINGER T. (1986). The need principle of distributive justice. In *Justice and Social Relations*, eds H. W. Bierhoff, R. L. Cohen, J. Greeberg (New York: Plenum Press).
- THIBAUT J. W., KELLEY H. H. (1959). *The Social Psychology of Groups*, New York: Wiley.
- WALSTER E., WALSTER G. W., BERSCHIED E. (1978). *Equity: Theory and Research*. Boston: Allyn & Bacon.
- WINER B. J. (1971) *Statistical Principles on Experimental Design*. Tokyo: McGraw Hill.
- WISH M., DEUTSCH M., KAPLAN S. J. (1976). Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 409-420.
- ZELDITCH M. J. (1971). Experimental family sociology. In *Family Problem Solving: A Symposium on Theoretical, Methodological and Substantive Concerns*, eds J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus, J. Tallman (Hindale: Dryden Press).

[Ricevuto il 20 luglio 1988]  
[Accettato il 28 giugno 1989]

*Summary.* This study examines the appropriateness of exchange theories as a means to explain social relationships. It was hypothesized that, when asked to indicate interchangeable resources, partners in intimate relationships produce more ideas when imagining what they can offer their partner as compared to imagine what they can gain from him or her. On the other hand, partners in short term relationships would produce an approximately equal number of resources in the giving and receiving contexts. Moreover, it was predicted that the number of mentioned resources would be greater the closer the imagined relationship. These hypotheses were tested by asking 100 subjects to imagine four types of relationships and to enlist resources which they can (a) offer, and (b) receive from the respective partner in those relationships. As predicted, subjects enlisted more resources when thinking on what they can offer the spouse then receive from him or her. When relationship among friends, colleagues at work or superficially acquainted person were imagined, the list of resources were equal in the giving and receiving conditions. Finally, this study offers a description of dimensions underlying the types of social relationships under investigation.

*Le richieste di estratti vanno inviate a Erich Kirchler, Dipartimento di Psicologia, Università di Linz, A-4040-Linz (Austria) oppure a Chiara Berti, Dipartimento di Scienze dell'Educazione, Università di Bologna, Via Zamboni 34, I-40126 Bologna (Italia).*