



شبکه‌های اجتماعی و کاریابی

(مرور انتقادی نظریه‌های کاریابی شبکه محور)

مهسا صادقی نژاد

دانشجوی کارشناسی ارشد پژوهشگری علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد
m.sadeghinezhad@stu.um.ac.ir

محسن نوغانی دخت بهمنی

دانشیار و عضو هیئت علمی گروه علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد
noghani@um.ac.ir

حسین اکبری

استادیار و عضو هیئت علمی گروه علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد
H-Akbari@um.ac.ir

چکیده

جامعه‌شناسان دارای رویکرد شبکه محور سرمنشأ مسأله کاریابی را در بطن شبکه‌های اجتماعی و در اطلاعاتی که از طریق مطلعین به سمت متقاضیان جریان دارد، جستجو می‌کنند. در نوشتار حاضر چهار نظریه چاله‌های ساختاری، قدرت پیوندهای ضعیف، سرمایه اجتماعی و کاریابی زنجیره وار به عنوان نظریه‌های کاریابی شبکه محور و نظریه‌های طول دوره بیکاری به عنوان نظریه‌های کاریابی اقتصادی به شیوه مرور انتقادی بررسی شدند تا به این سؤال پاسخ داده شود که مکانیزم کاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی تابع چه منطقی است و این منطق چه تفاوتی با منطق تبیین اقتصاددانان دارد. استخراج وجوه اشتراک و افتراق این نظریه‌ها بیانگر آنست که نظریه‌های چاله ساختاری، پیوندهای ضعیف و سرمایه اجتماعی برد زیاد و نظریه‌های کاریابی زنجیره وار و نظریه‌های طول دوره بیکاری نظریه‌های با برد کم محسوب می‌شوند. همگی نظریه‌های کم عمق هستند. عمدتاً در قلمرو مباحث اقتصادی می‌گنجند. دو نظریه چاله‌های ساختاری و پیوندهای ضعیف چند سطحی و سه نظریه دیگر دارای سطح تحلیل خرد می‌باشند. سرانجام، کارکرد همگی توصیفی، تبیینی و پیش‌بینی است، حال آنکه هیچ یک از آنها تجویزی برای رهایی از وضع موجود ارائه نداده‌اند.

واژه‌های کلیدی: مرور انتقادی، اطلاعات شغلی، متقاضی، مطلع، کاریابی، شبکه اجتماعی، نظریه‌های کاریابی شبکه محور، نظریه‌های کاریابی اقتصادی.



۱. مقدمه

شیوه‌های کاریابی^۱ و تأثیر هر یک از این شیوه‌ها بر متغیرهای اقتصادی گوناگون از جمله میزان درآمد بخش قابل توجهی از مباحث مربوط به نظریه‌های کاریابی را پوشش می‌دهد. نظریه‌های کاریابی در ذیل نظریه‌های جامعه‌شناسی کار و مشاغل جای می‌گیرند و از آنجائیکه جامعه‌شناسان این حوزه با رویکردهای متفاوتی به مسأله کاریابی نگریسته‌اند، لاجرم تبیین‌های متنوعی ارائه داده‌اند که در برخی موارد مبهم و در موارد دیگر متناقض به نظر می‌رسند. یکی از رویکردهایی که ظاهراً به نظر می‌رسد تبیین‌هایی مبهم و حتی متناقض با تبیین‌های موجود ارائه داده باشد، رویکرد شبکه محور^۲ به مسأله کاریابی است. جامعه‌شناسان دارای رویکرد شبکه محور سرمنشأ مسأله کاریابی را در بطن شبکه‌های اجتماعی^۳ و در اطلاعاتی که از طریق این شبکه‌ها جریان دارد، جستجو می‌کنند [1]. عمده تبیین‌های این رویکرد بر پایه درک مکانیزم اشاعه اطلاعات^۴ از شبکه‌های شخصی افراد مطلع از فرصت‌های شغلی (مطلعین) به شبکه‌های شخصی افراد جویندگی کار^۵ (متقاضیان)^۶ انجام می‌گیرد [1, 2, 3, 4, 5, 6]. جامعه‌شناسان دارای رویکرد شبکه محور از مطلعین تحت عنوان «تماس‌های شبکه اجتماعی»^۷ یاد نموده و در این باره اتفاق نظر دارند که تماس‌ها کنشگران کلیدی^۸ در جریان کاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی‌اند. البته با توجه به این نکته که تماس‌ها تنها تحت شرایط خاصی اطلاعات مربوط به فرصت‌های شغلی را منتشر می‌سازند. در واقع، متقاضیان ابتدا باید به دنبال منابع اجتماعی^۹ (مطلعین) موردنظر خود باشند و پس از یافتن این منابع اجتماعی باید قادر به مجاب کردن آن‌ها در جهت به اشتراک گذاشتن اطلاعات شغلی^{۱۰} آنان باشند [6].

با این همه، نظریه‌های موجود در رویکرد شبکه محور در پاسخ به این سؤال که چگونه اطلاعات مربوط به فرصت‌های شغلی چرخه‌های اجتماعی^{۱۱} متعدد را درنور دیده و از فردی به فرد دیگر انتقال می‌یابد یا این سؤال که استفاده از روش‌های کاریابی شبکه محور چه تأثیری روی درآمد دارند [7]، پاسخ‌های گوناگونی ارائه داده‌اند. از طرفی، چنانچه به نظریه‌های اقتصاددانان در حیطه کاریابی مراجعه نماییم می‌بینیم که آن‌ها نیز تبیین‌های خاص خود را در این باره ارائه داده‌اند. بنابراین، تشتت آراء در بین جامعه‌شناسان دارای رویکرد شبکه محور و در برخی موارد اختلاف نظرهای ظاهری آن‌ها با نظریه پردازان اقتصادی سبب می‌شود تا تصور کنیم که در بین آراء جامعه‌شناسان دارای رویکرد شبکه محور و همچنین در بین آراء این دسته از جامعه‌شناسان با آراء اقتصاددانان تناقض به چشم می‌خورد. اغلب آراء رویکرد شبکه محور توسط افرادی همچون گرانووتر^{۱۲}، لین^{۱۳}، بورت^{۱۴} و مونت گومری^{۱۵} مطرح شده‌اند. اگرچه ایراد انتقادهایی ارزشمند از سوی سایر نظریه پردازان این حیطه سبب شده تا بدنه غنی و ارزشمندی از نظریه‌های کاریابی فراهم گردد. در پژوهش حاضر اختلاف ظاهری دیدگاه‌های موجود، نقطه عزمی است جهت دستیابی به یک دیدگاه جمع بندی شده و قابل دفاع که با استخراج وجوه اشتراک و افتراق دیدگاه‌های یاد شده مستفاد می‌گردد.

1. Job-Finding Methods
2. Network-Based Approach
3. social networks
4. Information Diffusion
5. Job Seeker
6. Applicants
7. Social Network Contacts
8. Key Actors
9. Social Resources
10. Job Information
11. Social Cycles
12. Granovetter
13. Lin
14. Burt
15. Montgomery



ضرورت بحث پیرامون این مسأله که در نظریه های شبکه محور عمدتاً چه ابزارها و فرآیندهایی برای کارایی پیشنهاد می شوند و مقایسه آن ها با ابزارها و فرآیندهای پیشنهادی اقتصاددانان، ایجاب می کند که به مرور انتقادی آراء مطرح در این زمینه پرداخته و این مسأله را از هاله ابهام خارج سازیم. من حیث المجموع، هدف این پژوهش تنظیم یک چارچوب مفهومی دقیق از نظریه های مربوط به قلمرو کارایی شبکه محور و مقایسه آن ها با نظریه های کارایی اقتصادی است. این مهم بر مبنای ارزیابی و سازمان دهی ادبیات موجود و از طریق خلاصه، تحلیل، مقایسه و طبقه بندی آراء اقتصاددانان و همچنین جامعه شناسان دارای رویکرد شبکه محور قابل حصول است. با توجه به مطالب یاد شده سعی نوشتار حاضر پاسخ به این سؤال است که مکانیزم کارایی از طریق شبکه های اجتماعی تابع چه منطقی است و این منطق چه تفاوتی با منطق تبیین اقتصاددانان دارد.

۲. منطق مرور انتقادی

مرور انتقادی که فی نفسه یک روش تحقیق محسوب می شود، مطالعه جامع و تفسیر متونی است که در رابطه با موضوع خاصی هستند [۸]. در تحقیق مروری سؤال (سؤالاتی) وجود دارد که با جستجو و تحلیل متون به آن سؤال (سؤالات) پاسخ داده می شود [۹]. با توجه به اینکه سؤال اصلی این تحقیق ناظر بر یک مسأله نظری است، لازم است نقطه عزیمت بررسی را به نحوه گزینش و مرور منابع موجود در این زمینه اختصاص دهیم.

در رابطه با ملاک های گزینش متن می توان موارد ذیل را برشمرد: (۱) بازه زمانی: آثاری که مورد مرور قرار گرفتند از لحاظ قلمرو زمانی مربوط به دهه ۱۹۷۰ به بعدند؛ (۲) درجه استناد: انتخاب منابعی که فراوان به آن ها ارجاع داده می شود؛ (۳) اصالت اثر: انتخاب منابعی که حدالمقدور توسط نظریه پرداز اصلی تألیف شده اند.

البته، در برخی موارد استفاده از شیوه گلوله برفی برای یافتن چنین منابعی لازم به نظر می رسد. منظور از شیوه گلوله برفی این است که به عنوان مثال، پس از یافتن یک کتاب (با شرایط فوق) برای دسترسی به سایر منابع می توان به فهرست آن کتاب مراجعه کرد و این فرآیند را تا زمانی ادامه داد که آثار جدیدی یافت نشوند.

از جمله ملاک های مورد توجه در مرور متن می توان به موارد زیر اشاره نمود: (۱) نقل نظریه اصلی: شرح نظریه اصلی از دیدگاه نظریه پرداز؛ (۲) استخراج وجوه اشتراک و افتراق نظریه ها بر مبنای بسته مفهومی: چلبی [۱۰] معتقد است که برای انجام پژوهش های نظری و همچنین برای نظریه سازی در جامعه شناسی نیازمند یک سری مجموعه مفاهیم هستیم؛ از جمله دامنه مدعیات نظریه و کارکرد نظریه. وی از این مجموعه مفاهیم تحت عنوان «بسته مفهومی» یاد می کند. وی اذعان می دارد برای آنکه بتوانیم دامنه مدعیات نظریه را تعیین نماییم باید به چهار سؤال پاسخ دهیم. اول، برد نظریه: آیا گزاره های نظریه بازه زمانی و مکانی محدودی را پوشش می دهند یا اینکه گزاره های نظری عام اند؛ دوم، عمق نظریه: آیا توضیحات نظریه عمیق (متنوع) اند. در اینجا محق می خواهد بداند آیا نظریه قادر است ساختارهای عمیق و سازوکارهای زیرین اصلی موجود را به طور دقیق تبیین نماید؛ سوم، قلمرو موضوعی: نظریه کدام یک از زیرمجموعه های «امر اجتماعی» (اعم از سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی) را پوشش می دهد؛ چهارم، سطح تحلیل: نظریه در کدام یک از سطوح تحلیل (خرد، میانه، کلان، فراملی و چندسطحی) به تبیین عوامل علی می پردازد. از طرف دیگر، منظور از کارکرد نظریه آن است که دارای کدام یک از کارکردهای چهارگانه توصیف، تبیین، پیش بینی و تجویز می باشد.

سرانجام، با در نظر داشتن ملاک های فوق ۱۲ منبع^۱ جهت انجام مرور انتخاب شدند. البته، در انتها و به طور اجمالی به برخی از نظریه های کارایی اقتصادی که به نظریه های «طول دوره بیکاری»^۲ معروفند، اشاره شده تا در بخش استخراج وجوه

^۱. منابع مذکور عبارتند از:

Burt (1995), Burt (2005), Gans (1974), Granovetter (1973), Granovetter (1974), Granovetter (1983), Krug (2012), Lin (1982), Lin (2001), Montgomery (1992), Mouw (2002), Mouw (2003).

^۲. Theories of Unemployment Duration



اشتراک و افتراق نظریه‌ها بر مبنای بسته مفهومی اندکی به مقایسه این دسته از نظریه‌ها با نظریه‌های کاربردی شبکه محور نیز پرداخته شود.

۱-۲. مروری بر نظریه‌های کاربردی

۱-۱-۲. نظریه چاله‌های ساختاری^۱

برت [2] چاله ساختاری را یک رابطه غیراضافی^۲ بین دو تماس غیراضافی^۳ می‌داند. منظور از تماس غیراضافی (درمقابل تماس اضافی^۴)، فردی است برای اعضای شبکه خود دارای مزیت اطلاعاتی^۵ است. افراد دارای مزیت اطلاعاتی سه ویژگی دارند: اولاً، کسانی که از فرصت‌های موجود در شبکه آگاهند؛ ثانیاً، کسانی که سریع‌تر از دیگران از این فرصت‌ها آگاه می‌شوند؛ ثالثاً، کسانی که افراد مناسبی را می‌شناسند تا این فرصت‌ها را در اختیارشان قرار دهند. وجود یک رابطه غیراضافی (درمقابل رابطه اضافی) بین دو تماس غیراضافی سبب می‌شود اطلاعاتی که هر یک از این تماس‌ها در اختیار اعضای شبکه خود قرار می‌دهند، تکراری نباشد.

تماس‌های غیراضافی دارای شبکه‌های پراکنده و بزرگ^۶ (درمقابل شبکه‌های مترکم و کوچک^۷) هستند. در شبکه پراکنده بین تماس‌ها با یکدیگر رابطه‌ای وجود ندارد، حال آنکه در شبکه مترکم بین هر تماس با تماسی دیگر رابطه‌ای قوی وجود دارد. مسلماً در شبکه مترکم نه تنها اکثر اطلاعاتی که عاید کنشگر می‌شود تکراری و فاقد مزیت‌اند، بلکه باید با صرف زمان و انرژی بیشتر برای حفظ این روابط هزینه فرصت‌های از دست رفته را نیز بپردازد. حال آنکه این مشکل در شبکه پراکنده از طریق برقراری پیوندهای مستقیم و قوی بین کنشگر و معدودی از تماس‌های غیراضافی و بنابراین، دریافت اطلاعات سودمند و غیرتکراری حل شده است. در مورد بزرگ بودن شبکه نیز باید به این موضوع توجه داشت که افزودن بر تماس‌ها باید در جهت افزایش تعداد تماس‌های غیراضافی باشد تا منجر به دریافت اطلاعات مفید شود که از آن تحت عنوان اصل «کارایی»^۸ یاد می‌شود.

با این همه، انسجام^۹ و هم‌ارزی ساختاری^{۱۰} قوی به عنوان معرف‌های یک خوشه اجتماعی^{۱۱} [5] مانع شکل‌گیری چاله‌های ساختاری می‌شوند [2]. انسجام عبارت است از مجموعه‌ای از افراد که با پیوندهای قوی^{۱۲} و به‌طور کامل به یکدیگر مرتبط شده‌اند [5]. معیار انسجام بوسیله برقراری پیوندهای قوی بین تماس‌ها سبب جلوگیری از تشکیل چاله‌های ساختاری و به تبع آن موجب انباشته شدن اطلاعات تکراری می‌شود. به‌طور کلی، جریان اطلاعات از فردی به فرد دیگر بستگی به قدرت رابطه^{۱۳} شان دارد. شواهد تجربی مؤید آن است که قدرت رابطه دو بعد دارد: فراوانی تماس^{۱۴} و نزدیکی عاطفی^{۱۵} [2]. به‌میزانی که بین تماس‌های گوناگون یک فرد روابط فراوان‌تر و صمیمانه‌تری شکل بگیرد، اطلاعات کمتری عاید او می‌شود. علاوه بر این دو بعد، قدرت رابطه ابعاد دیگری را نیز دربرمی‌گیرد که عبارتند از مدت زمان آشنایی، اعتماد متقابل و برخورداری از روابط دوطرفه [11].

1. Theory of Structural Holes
2. Nonredundant Relationship
3. Nonredundant Contact
4. Redundant Contact
5. Information Benefit
6. Large and Diverse Networks
7. Small and Dense Networks
8. Efficiency
9. Cohesion
10. Structural Equivalence
11. Social Cluster
12. Strong Ties
13. Strength of Relationship
14. Frequency of Contacts
15. Emotional Closeness



دو فرد که با افراد کاملاً متفاوتی روابط مستقیم^۱ دارند اما نوع روابطشان با این افراد مشابه است (روابط مشابه با دیگران متفاوت) در موقعیت‌های «از نظر ساختاری هم ارز» قرار دارند [5, 12]. مثلاً، دو پدر که با مجموعه‌های مختلفی از فرزندان در ارتباط‌اند، اما با فرزندانشان به شیوه‌های «پدرانه» مشابهی رفتار می‌کنند. این دو مرد موقعیت اجتماعی یکسانی - موقعیت «پدر» - را اشغال کرده که «به لحاظ ساختاری با یکدیگر هم ارز» و در نتیجه قابل معاوضه‌اند [12]. به میزانی که دو فرد دارای تماس‌های یکسان باشند، از نظر ساختاری هم‌ارزند و منابع اطلاعاتی آن‌ها نیز یکسان خواهد بود.

با این همه، انسجام نسبت به هم ارزی ساختاری معیار قاطعانه تری است. دلیل این امر آن است که افرادی که از نظر ساختاری هم‌ارزند اما پیوندهای قوی در بین ایشان به وجود نیامده همواره این امکان را دارند تا با اتصال به افراد جدید اطلاعات جدیدی کسب کنند (هم ارزی ساختاری - فقدان پیوند قوی - اطلاعات جدید). ولی افرادی که مدام با یکدیگر ملاقات داشته و نسبت به همدیگر احساس صمیمیت می‌کنند، احتمالاً منابع اطلاعاتی مشترکی نیز دارند. نتیجه آنکه، هرگاه دو نفر در آن واحد از نظر ساختاری هم‌ارز باشند و پیوندی قوی نیز در بین ایشان به وجود آمده باشد، یکی از این دو منبع اضافی بوده و چاله ساختاری در میان آن‌ها تشکیل نمی‌شود (هم ارزی ساختاری - پیوند قوی - اطلاعات تکراری) [2].

من حیث المجموع، شکاف‌های بین خوشه‌ها همان چاله‌ها در ساختار جریان اطلاعات‌اند (چاله‌های ساختاری). کسانی که در شبکه تماس خود چاله‌های ساختاری بیشتری دارند از مزایای اطلاعاتی بیشتری نیز برخوردار می‌شوند؛ زیرا که فایده وجود چاله‌های ساختاری در مجزا ساختن منابع اطلاعاتی اضافی از غیراضافی است [2, 5].

۲-۱-۲. پیوندهای ضعیف^۲ و چاله‌های ساختاری

مردم در خوشه‌هایی زندگی می‌کنند که در آن‌ها با دیگران رابطه قوی دارند. اطلاعات به سرعت درون این خوشه‌ها انتشار پیدا می‌کند، اما برای اینکه مردم بتوانند از چیزهایی که مردم در خوشه‌های دیگر از آن‌ها باخبرند مطلع شوند اطلاعات باید از طریق پیوندهای ضعیفی که خوشه‌های مجزا را به یکدیگر متصل می‌سازند اشاعه یابد [2, 13]. بنابراین، پیوندهای ضعیف می‌توانند از طریق انتقال اطلاعات خوشه‌های اجتماعی منزوی را به جهان اجتماعی وسیع‌تر پیوند زنند. با این توضیح به نظر می‌رسد که چاله‌های ساختاری و پیوندهای ضعیف هر دو به پدیده مشابهی اشاره داشته باشند [2].

سرمنشأ نظریه قدرت پیوندهای ضعیف را باید در اندیشه‌های گرانووتر در باب اتصال تعاملات سطح خرد به الگوهای سطح کلان جست. وی بر این باور بود که نظریه جامعه‌شناسی هنوز نتوانسته این اتصال را ایجاد کند و تحلیل شبکه‌های اجتماعی را ابزاری برای این اتصال تلقی می‌نمود. گرانووتر مدعی بود که می‌توان رابطه تعامل در سطح خرد (یعنی قدرت پیوندهای میان فردی) را با پدیده‌هایی در سطح کلان نظیر اشاعه، تحرک اجتماعی، سازمان سیاسی و سپس بازخوردی که پدیده‌های کلان روی روابط سطح خرد منعکس می‌سازند و به طور کلی قدرت انسجام بخشی پیوندهای ضعیف را بوسیله تحلیل شبکه^۳ نشان داد [11, 14, 15].

۲-۱-۳. قدرت چاله‌های ساختاری

طبق جدول ۱ به نظر می‌رسد پیوندهای غیراضافی، یعنی پل^۴‌هایی که مزایای اطلاعاتی را منتشر می‌سازند، بیشتر از نوع پیوندهای ضعیف‌اند تا قوی [11, 13]. در واقع، پل‌ها به ندرت از نوع پیوندهای قوی‌اند. با این وجود، گرانووتر می‌گوید «پیوند قوی می‌تواند پل باشد مشروط به اینکه هیچ یک از طرفین درون خوشه‌های خود پیوندهای قوی دیگری نداشته باشند». این بحث که در ملاحظات گرانووتر به «سه‌گان ممنوعه»^۵ معروف است، برخلاف شبکه‌های اجتماعی موجود در عالم

1. Direct Relationships

2. Weak Ties

3. Network Analysis

4. Bridge

5. Forbidden Triad



واقع می‌باشد (اگرچه شاید در شبکه‌های کوچک امکان پذیر باشد). با این همه، وظیفه یک بازیکن راهبردی^۱ در اشاعه اطلاعات این است که تمرکز خود را معطوف به منابعی سازد که حافظ پیوندهای پل هستند [11].

جدول ۱. توزیع طبیعی روابط (برت، ۱۹۹۵: ۲۹)

موقعیت در ساختار اجتماعی			
قدرت	پیوند اضافی بیرون خوشه	پیوند غیراضافی بیرون خوشه	کل
پیوند ضعیف	زیاد	تا حدودی	بیشتر
پیوند قوی	تا حدودی	به ندرت	کمتر
کل	بیشتر	کمتر	

۲-۱-۴. فرآیند اشاعه و پیوندهای ضعیف

براساس جدول ۱، پل‌ها که از نوع پیوندهای ضعیف اند نقش مهمی در اشاعه اطلاعات دارند [11, 13]. در واقع، پل پیوندی است میان دو کنشگر و از آنجائیکه هر یک از این دو کنشگر تماس‌های بسیاری دارند، یک پل می‌تواند اطلاعات را از تماس‌های هر یک از این دو کنشگر به تماس‌های کنشگر دیگر و در نتیجه از هر یک از تماس‌های غیرمستقیم^۲ ایشان به تماس‌های غیرمستقیم دیگری انتقال دهد [11]. پیامد فقدان پیوندهای ضعیف در سطح کلان، تجزیه و از هم گسیختگی نظام اجتماعی و در نتیجه کند شدن سرعت اشاعه اطلاعات است [13]. در شبکه‌های بزرگ به ندرت اتفاق می‌افتد که تنها یک پیوند خاص باعث ارتباط دو کنشگر شود. کوتاه‌ترین طول مسیر^۳ (فاصله اجتماعی)^۴ بین دو نفر که اطلاعات را از کسانی که به یکی از این دو نفر مرتبط اند به کسانی که به دیگری مرتبط اند انتقال می‌دهند، «پل محلی»^۵ نام دارند. اهمیت پل‌های محلی در این است که مسیرهای بیشتر و کوتاه‌تری ایجاد می‌کنند تا هزینه‌های انتقال و میزان تحریف پیام‌ها را تقلیل دهند. پس، همه پیوندهای ضعیف پل‌های محلی نیستند ولی همه پل‌های محلی از نوع پیوندهای ضعیف اند [11, 13].

۲-۱-۵. کارایی و پیوندهای قوی و ضعیف

گرانووتر مدعی است که پیوندهای ضعیف نقش مهمی در دستیابی به فرصت‌های تحرک اجتماعی^۶ دارند. افرادی که در جریان اطلاعات شغلی قرار نمی‌گیرند نوعی گرایش ساختاری به برقراری پیوندهای ضعیف دارند تا بتوانند دسترسی بهتری به اطلاعات شغلی داشته باشند. در این بین، آشنایان بیش از دوستان نزدیک می‌توانند کارآمد باشند؛ زیرا که آن‌ها در طول چرخه‌های اجتماعی متعدد در حرکت اند [13]، ولی دوستان نزدیک به دلیل اشتراک در شبکه‌ها و چرخه‌های اجتماعی [11, 13] عمدتاً دارای تماس‌هایی مشابه تماس‌های خود فرد می‌باشند و سبب هم‌پوشانی اطلاعات می‌گردند. متقاضی (جویای کار) بواسطه پیوندهای ضعیف به افرادی دسترسی دارد که در ساختار شغلی از جایگاه^۷ خوبی برخوردارند [13]. جایگاه خوب در تحلیل ساختار به معنای قرار گرفتن در جایی است که دارنده آن جایگاه می‌تواند بواسطه تماس‌هایش از جدیدترین اطلاعات مربوط به فرصت‌های شغلی در زمان مناسب مطلع شود (قرارگیری در جایگاه مزیت اطلاعاتی). گرانووتر [13] مدعی است افرادی که در مدارج تحصیلی بالاترند بیشتر پیوندهای ضعیف را برای اطلاع یافتن از فرصت‌های شغلی مورد استفاده قرار می‌دهند تا افرادی که در مدارج تحصیلی پایین‌تر قرار دارند. از طرفی، وی درصدد یافتن پاسخ این پرسش بود که تأثیر تعاملی بین پیوندهای ضعیف و تحصیلات در تعیین درآمد

1. strategic player
 2. Undirect Contacts
 3. Geodesic
 4. Social Distance
 5. Local Bridge
 6. Social Mobilization
 7. Location



چیست. وی اینگونه به این سؤال پاسخ می‌دهد که پیوندهای ضعیف در میان گروه‌های اقتصادی - اجتماعی پایین‌تر غالباً آشنایان دوستان یا آشنایان خویشاوندانشان هستند، نه پل‌ها. از این رو، اطلاعاتی که دریافت می‌دارند نیز گستره حقیقی فرصت‌های موجود برای آنان نیست. عدم اطلاع از بقیه فرصت‌های شغلی باعث می‌شود که تأثیر شبکه‌ای استفاده از پیوندهای ضعیف روی درآمد در بین این گروه قویاً منفی باشد؛ یعنی درآمد حاصل از مشاغل که بواسطه پیوندهای ضعیف به این گروه معرفی شده بسیار پایین است.

در مقابل، در گروه‌های اقتصادی - اجتماعی بالاتر استفاده از پیوندهای ضعیف حقیقتاً به معنای پل زدن روی فواصل اجتماعی است. ویژگی افرادی که در این گروه‌ها قرار دارند این است که در چرخه‌های اجتماعی متعدد آشنایانی دارند که در صورت عدم وجود فرصت‌های شغلی سودآور در چرخه اجتماعی خودشان از آن‌ها استفاده می‌کنند (پل‌ها). این امر باعث می‌شود که تأثیر شبکه‌ای استفاده از پیوندهای ضعیف روی درآمد این گروه قویاً مثبت باشد. البته تأثیر مثبت پیوندهای ضعیف روی درآمد تنها زمانی است که متقاضیان بواسطه پیوندهای ضعیف به افرادی با پایگاه شغلی بالا مرتبط شوند.

من حیث المجموع، تقسیم کار بین پیوندهای قوی و ضعیف به این صورت است که پیوندهای ضعیف امکان دسترسی به اطلاعات و منابع موجود در چرخه‌های اجتماعی دیگر را برای متقاضی فراهم می‌کند، در حالی که پیوندهای قوی کمک، اطلاعات و منابع اجتماعی درون چرخه اجتماعی متقاضی را در اختیارش قرار می‌دهد. نکته دیگر آنکه به احتمال زیاد پیوندهای هموفیلی^۱ از نوع پیوندهای قوی‌اند. چراکه پیوندهای هموفیلی به معنای پیوند بین همسانان است؛ یعنی تمایل فرد برای ارتباط با کسانی که خصایص اجتماعی^۲ (نظیر سن، جنسیت، تحصیلات و درآمد) مشابهی دارند [5, 13].

۲-۱-۶. نظریه سرمایه اجتماعی^۳: یک رویکرد شبکه محور

سرمایه اجتماعی عبارت است از مزیت^۴ حاصل از جایگاه یک شخص در ساختار اجتماعی^۵. به عبارتی، ساختار اجتماعی نوعی سرمایه است که می‌تواند مزایایی را در اختیار افراد و گروه‌ها برای دنبال کردن اهدافشان قرار دهد. این مزایا زمانی قابل مشاهده‌اند که عده‌ای بیش از هم‌ترازان خود قادر به انجام کارها باشند، عده‌ای سرعت پیشرفت‌شان بیش از دیگران باشد، درآمد برخی‌ها بیش از برخی دیگر باشد و یا اینکه سرپرستی پروژه‌های مهم تنها به عده‌ای خاص واگذار شود.

از منظر دیدگاه سرمایه انسانی^۶، عدم تساوی در چنین مزایایی را می‌توان اینگونه تبیین نمود: آنان که مزایای بیشتری به دست می‌آورند، ماهرتر، تواناتر، باهوش‌تر و جذاب‌ترند. تبیین دیدگاه سرمایه اجتماعی مکمل تبیین دیدگاه سرمایه انسانی است. در دیدگاه سرمایه اجتماعی گفته می‌شود آنان که مزایای بیشتری به دست می‌آورند، در ساختار اجتماعی بهتر با دیگران^۷ مرتبط شده‌اند؛ کسانی که با دیگران معینی در ارتباط‌اند، به دیگران معینی اعتماد دارند، ملزم به حمایت از دیگران معینی هستند و به مبادله با دیگران معینی وابسته‌اند [5]. آنجائیکه سرمایه اجتماعی با کانال‌های کاربایی (رسمی و غیررسمی)^۸ که در ادامه به آن پرداخته خواهد شد، گره می‌خورد ارتباط نظریه سرمایه اجتماعی با سایر نظریه‌های کاربایی آشکار می‌شود.

۲-۱-۷. کانال‌های (رسمی و غیررسمی) کاربایی

لین [16] ادعان می‌دارد کانال‌های غیررسمی (شبکه‌های اجتماعی مانند: شبکه‌های خویشاوندان، دوستان و آشنایان) فی‌نفسه از نظر کسب پایگاه^۹ هیچ‌گونه برتری بر کانال‌های رسمی (مانند: جستجو در روزنامه‌ها و امثالهم) ندارند. در واقع،

1. Homophily Ties

2. Social Attributions

3. Theory of Social Capital

4. Advantage

5. Social Structure

6. Human Capital

7. Alter

8. Formal and Informal Job Search Channels

9. Status



کانال‌های غیررسمی بیشتر مورد استفاده کم بهره گانی^۱ همچون زنان، دارندگان مدارج تحصیلی پایین تر و کم مهارت‌ان قرار می‌گیرد تا برخورداران^۲. در نتیجه، پایگاه‌های کسب شده نیز در مراتب پایین تری هستند. اما در میان کسانی که از کانال‌های غیررسمی استفاده می‌کنند، منابع اجتماعی^۳ (پایگاه تماس‌ها)^۴ سبب تمایز می‌شود. مسأله‌ای که در اینجا وجود دارد این است که در مورد نیاز برخورداران (برخوردار از سرمایه‌های انسانی) به کانال‌های غیررسمی نیز دو حالت وجود دارد. حالت اول مشاغلی هستند که متصدیان‌شان با داشتن آموزش‌ها و مهارت‌های آکادمیک قادر به انجام‌شان می‌باشند. حالت دوم مشاغلی هستند که صرفاً مدارک رسمی مهارت‌ها و منابع اجتماعی را که برای عملکردهای شغلی بسیار ضروری اند، منتقل نمی‌کنند (برای مثال، موقعیت‌های مدیریتی در سطوح عالی رتبه). در این حالت کانال‌های غیررسمی هستند که چنین اطلاعاتی را انتقال می‌دهند.

۲-۱-۸. نظریه کاریابی زنجیره وار^۵

رهیافت مونت گومری [17] بر مبنای یک مدل صوری کاریابی زنجیره وار تنظیم شده است. مفروض نظریه کاریابی زنجیره وار این است که متقاضی باید در هر دوره جستجو درباره پذیرش یا رد یک پیشنهاد شغلی^۶ تصمیم‌گیری نماید (البته اگر پیشنهادی وجود داشته باشد). متقاضی تصمیم خود را براساس میزان دستمزد^۷ پیشنهادی اتخاذ می‌کند. به عبارت دیگر، متقاضی در نزد خود انتظار حد معینی از دستمزد را دارد و تنها شغلی را می‌پذیرد که دستمزد آن بالاتر از این حد باشد. مادامی که چنین شغلی یافت نشود، متقاضی به جستجوی خود ادامه می‌دهد.

پیشنهادات شغلی که متقاضی در هر دوره دریافت می‌کند، «نرخ دریافت پیشنهاد شغلی»^۸ نام دارد. نرخ مزبور به خصایص گوناگونی از جمله سطح سرمایه انسانی متقاضی بستگی دارد. طبق این مدل نظری، نرخ دریافت پیشنهاد شغلی دو تأثیر مهم دارد: اولاً، نرخ دریافت بالاتر سبب کوتاه تر شدن طول دوره جستجو خواهد شد. با این توضیح که پیشنهادات شغلی جدید در هر دوره سبب افزایش نرخ دریافت در هر دوره جستجوی معین می‌گردند؛ یعنی دستمزد برخی از این مشاغل بالاتر از بقیه مشاغل است. ثانیاً، نرخ دریافت بالاتر به معنای دستمزد پیشنهادی بالاتر است. ضمن این توضیح که پیشنهادات شغلی بیشتر به معنای حق انتخاب‌های بیشتر برای متقاضی است و این انتخاب می‌تواند براساس انتخاب بالاترین دستمزد پیشنهادی انجام بگیرد.

در مورد اینکه شبکه‌های اجتماعی چگونه کاریابی را تحت تأثیر قرار می‌دهند [4, 17]، مونت گومری [17] بیان می‌دارد که در این مدل تأثیر دو شیوه کاریابی (تماس‌های فردی و شیوه رسمی) بر دستمزدها بستگی به این دارد که نرخ دریافت پیشنهاد شغلی و توزیع پیشنهاد دستمزد^۹ها بین این دو شیوه تفاوت دارند یا خیر. او از این دو مورد تحت عنوان «مکانیزم‌های جستجوی نظری»^{۱۰} یاد می‌کند. وی معتقد است نتیجه‌گیری از مقایسه دستمزدها بین این دو شیوه بستگی به این دارد که کدام یک از دو مکانیزم فوق نتیجه بخش باشند. بدین منظور مونت گومری دو سناریو طراحی می‌کند. در سناریوی اول فرض می‌شود که جستجو بواسطه تماس‌های فردی تحت هر دو مکانیزم (نرخ دریافت و توزیع دستمزدها) نتیجه بخش است. به عبارتی، در صورت برابر بودن متقاضیان در تمامی شرایط (سرمایه انسانی، وضعیت بازار کار، طول دوره جستجو و ...) کاریابی بواسطه تماس‌های فردی هم زمان موجب پیشنهاد دستمزدهای بالاتر و پیشنهادهای شغلی بیشتر نسبت به شیوه رسمی در هر دوره جستجو خواهد شد. در این سناریو متوسط دستمزدها در شیوه غیررسمی (کاریابی بواسطه تماس‌های

1. Disadvantaged

2. Advantaged

3. Social Resources

4. Contact Statures

5. Theory of Sequential Job Search

6. Job Offer

7. Wage

8. Job Offer Arrival Rate

9. Wage Offer Distribution

10. Search-Theoretical Mechanisms



فردی) بالاتر است. اما سناریوی دوم شرایط را پیچیده تر می کند. بنابر این سناریو، تماس های فردی مکانیزم اول (نرخ دریافت پیشنهادات شغلی) را تحت تأثیر قرار می دهند ولی ظاهراً به نظر می رسد که متوسط دستمزدهای پیشنهاد شده در این شیوه کمتر از شیوه رسمی است. بنابراین، در اینجا راجع به سودمندی شبکه های اجتماعی و تماس های فردی از نظر جریان اطلاعاتی که در زمینه کاریابی فراهم می سازند با یک تناقض مواجه ایم. آیا مشاغلی که بواسطه تماس های فردی پیشنهاد می شوند دستمزدشان پایین تر از مشاغل پیشنهاد شده از طریق شیوه های رسمی است؟

کراگ [7] برای حل این تناقض مثالی را مطرح می کند. فرض کنید از کسانی که به هر دو شیوه در جستجوی کارند اطلاعاتی جمع آوری کرده ایم. از طرفی، استفاده از تماس های فردی نرخ دریافت پیشنهادات شغلی را افزایش داده ولی توزیع دستمزدهای پیشنهادی را ثابت نگه می دارد. از طرف دیگر، در یک دوره معین تقریباً همواره متقاضی فقط یک پیشنهاد شغلی از جانب تماس های خود دریافت می کند (نرخ دریافت شیوه غیررسمی معادل با یک است) و تقریباً هرگز پیشنهاد شغلی از طریق شیوه رسمی دریافت نمی کند (نرخ دریافت شیوه رسمی معادل با صفر است). در چنین دوره ای اگر یک پیشنهاد پذیرفته شود دو حالت برای آن وجود دارد: حالت اول اینکه متقاضی این پیشنهاد را از طریق شیوه رسمی کسب کرده. پس احتمالاً دو پیشنهاد برای او وجود داشته است. حالت دوم اینکه متقاضی بواسطه تماس هایش از این پیشنهاد آگاه شده و فقط همین یک پیشنهاد برای او وجود داشته است. بنابراین، متناسب با افزایش تعداد پیشنهادات بر آستانه مورد انتظار دستمزد نیز افزوده خواهد شد. از این رو، استفاده از تنها یک تماس فردی به معنای پایین تر بودن دستمزد مورد انتظار (و همچنین قَلت پیشنهادات) است.

مونت گومری [17] سناریوی اول را منتسب به رهیافت منابع اجتماعی و کنش ابزاری لین [18] و سناریوی دوم را منتسب به رهیافت کاریابی گرانووتر [19] می داند. مدل مونت گومری بر روی مقایسه جستجو از طریق پیوندهای ضعیف در قیاس با پیوندهای قوی تمرکز دارد. اساساً وی به دنبال تعمیم پذیری این مدل است.

حدود یک دهه بعد، ماو [4] با مقایسه کاریابی از طریق شبکه های اجتماعی و کاریابی به شیوه های رسمی مدل مونت گومری را بسط می دهد. ماو [3] ایده مونت گومری را با بیان ساده تر اینگونه توضیح می دهد که کلیه پیشنهادات شغلی پذیرفته شده از سوی یک فرد - اعم پیشنهادات تماس های رسمی و روش های دیگر - در حقیقت کلیه فرصت های موجود برای آن فرد بوده اند، نه تأثیر یک شیوه کاریابی خاص (یعنی کاریابی از طریق تماس های فردی یا کاریابی به شیوه رسمی). به یک معنا اگر متقاضیان از شیوه های متعددی (رسمی و غیررسمی) برای کاریابی استفاده نمایند، مقایسه درآمد هر یک از پیشنهادات شغلی پذیرفته شده معیار گمراه کننده ای برای تشخیص کارایی این شیوه ها خواهد بود [4]. به این ترتیب، ماو نتیجه می گیرد که رابطه منفی بین تماس ها و درآمد در اصل بازتابگر وجود فرصت های شغلی کمتر است و نه تأثیر منفی استفاده از تماس های فردی [3].

۹-۱-۲. نظریه های طول دوره بیکاری

از دیدگاه اقتصاددانان، نظریه های متفاوتی برای تبیین تأثیر عوامل فردی (از جمله، جنسیت، وضعیت تأهل و آموزش) و محیطی^۱ بر طول دوره بیکاری وجود دارد. به عنوان مثال، بنابر نظریه نئوکلاسیک ها طول دوره بیکاری برای زنان در مقایسه با مردان بیشتر است. چراکه بازار کار ابتدا نیروی کار با بهره وری بالاتر را جذب می کند [۲۰، ۲۱]. اما این ادعا تا زمانی صحت دارد که سطح آموزش، به عنوان یک عامل مؤثر بر بهره وری، در زنان پایین تر از مردان باشد.

کما اینکه در بین نظریه هایی که به تبیین تأثیر آموزش بر طول دوره بیکاری می پردازند نیز در این باره که سطوح آموزش بالاتر سبب افزایش یا کاهش طول دوره بیکاری خواهد شد، اتفاق نظر وجود ندارد. از یک طرف، عده ای بر این باورند که چنانچه آموزش بتواند بهره وری نیروی کار را افزایش دهد، احتمال دستیابی به شغل افزایش و از طول دوره بیکاری کاسته

¹. Individual and Environmental Factors



خواهد شد [۲۲]. حال آنکه عده ای دیگر بر این عقیده اند که آموزش بیشتر سطح دستمزدهای انتظاری را افزایش و بدین ترتیب از تقاضا برای نیروی کار با سطوح تحصیلی بالاتر کاسته و بر طول دوره بیکاری ایشان افزوده می‌گردد [۲۳، ۲۴]. همچنین نظریه های جنسیتی تأثیر وضعیت تأهل بر طول دوره بیکاری را مورد ملاحظه قرار می‌دهند. براساس این نظریه ها، وظایف اصلی زنان تربیت و پرورش فرزندان است و تأمین درآمد موردنیاز خانوار بر عهده مردان گذاشته شده است. لذا، انتظار می‌رود که با چنین تقسیم وظایفی طول دوره بیکاری برای مردان کاهش یابد [۲۰، ۲۱].

از جمله نظریه هایی که به تبیین تأثیر عوامل محیطی بر طول دوره بیکاری پرداخته اند، نظریه های ناهماهنگی در بازار کار^۱ است. در این نظریه ها، ناهماهنگی های متفاوت از قبیل ناهماهنگی مهارتی [۲۵] در بازار کار مورد بررسی قرار می‌گیرد. این ناهماهنگی در شرایطی ظاهر می‌شود که هم زمان عرضه و تقاضا برای نیروی کار وجود دارد، اما تمایزات عمده ای میان این دو از نظر مهارت مشاهده می‌شود که این امر خود می‌تواند موجب افزایش طول دوره بیکاری شود. عدم تحرک نیروی کار نیز مصداق دیگری است که با ناهماهنگی جغرافیایی در بازار کار^۲ قابل تبیین است. طبق این نظریه علت افزایش طول دوره بیکاری عدم وجود فرصت های شغلی نیست، بلکه عدم تحرک نیروی کار در بین مناطق است [۲۴]؛ یعنی ممکن است برای افراد جویای کار در منطقه سکونت خودشان فرصت شغلی (مناسبی) وجود نداشته باشد، اما در منطقه دیگری تقاضا برای نیروی کار آنها زیاد باشد.

۲-۲. وجوه اشتراک و افتراق

بنابر اصول بسته مفهومی می‌توان وجوه اشتراک و افتراق این نظریه ها را مطابق جدول ۲ خلاصه نمود.

جدول ۲. بسته مفهومی

کارکرد	دامنه مدعیات نظری				نظریه
	سطح تحلیلی	قلمرو موضوعی	عمق	برد	
توصیف/ تبیین/ پیش بینی	چند سطحی	اقتصادی	کم	زیاد	چاله های ساختاری
توصیف/ تبیین/ پیش بینی	چند سطحی	اقتصادی/ فرهنگی	کم	زیاد	پیوندهای ضعیف
توصیف/ تبیین/ پیش بینی	خرد	اقتصادی/ اجتماعی	کم	زیاد	سرمایه اجتماعی
توصیف/ تبیین/ پیش بینی	خرد	اقتصادی	کم	کم	کارایی زنجیره وار
توصیف/ تبیین/ پیش بینی	خرد	اقتصادی	کم	کم	طول دوره بیکاری

همانگونه که در جدول ۲ ملاحظه می‌شود، نظریه های چاله های ساختاری، پیوندهای ضعیف و همچنین نظریه سرمایه اجتماعی برد زیادی دارند. بدین معنا که کارایی آن ها فارغ از عوامل زمانی و مکانی است. اساساً نظریه هایی مانند چاله های ساختاری، پیوندهای ضعیف و امثالهم گزاره هایی دارند که بیانگر یک قانون (قاعده) اجتماعی اند و از پشتوانه تجربی نیز برخوردارند (گزاره عام). به طور کلی، قانون کاربرد عام دارد و مقید به زمان و مکان نیست. این در حالی است که نظریه های طول دوره بیکاری و کارایی زنجیره وار اینگونه نیستند و برد محدودی دارند. این موضوع می‌تواند به این دلیل باشد که نظریه های مذکور برای چاره جویی از معضل بیکاری در یک جامعه و دوره زمانی خاص مطرح شده اند.

از طرفی، هیچ یک از این نظریه ها عمق تحلیلی چندانی ندارند. به عبارت دیگر، هیچ یک از این نظریه ها به شناسایی ساختارهای عمیق و سازوکارهای زیرین اصلی موجود در آن ها نمی‌پردازند. این شناسایی مستلزم این است که از «اعیان قابل مشاهده» به «اعیان غیرقابل مشاهده» پی برده شود [۱۰]، نظریه های موردنظر ما عمدتاً به پیروی از مکتب پوزیتیویسم تنها معطوف به اعیان قابل مشاهده اند.

¹. Mismatch Theories in Labor Market

². Geographical Mismatch in the Labor Market



پر واضح است که همه این نظریه‌ها قلمرو موضوعی مشترکی دارند (اقتصادی). اگرچه شاید سؤال بنیادین همه آن‌ها مستقیماً در رابطه با موضوع کاربایی نبوده باشد، اما در مسیر طرح نظریه به این موضوع پرداخته شده است. به عنوان مثال، سؤال اصلی نظریه چاله‌های ساختاری این است که ساختار اجتماعی رقابت‌های اقتصادی چگونه شکل می‌گیرد و یا سؤال اصلی نظریه پیوندهای ضعیف این است که چگونه می‌توان انسجام جوامع را از طریق پیوندهای ضعیف حفظ کرد. در هر دو مورد از مسأله کاربایی به عنوان مصداقی برای پاسخ به سؤال اصلی استفاده شده است؛ کاربایی به عنوان یک ساختار رقابتی و کاربایی به عنوان وسیله‌ای برای اتصال به چرخه‌های اجتماعی دیگر. با این وجود، در برخی از حوزه‌های موضوعی نیز متفاوت اند. مثلاً، نظریه پیوندهای ضعیف غالباً از طریق مکانیزم‌های اشاعه اطلاعات قادر به انسجام بخشی است. بنابراین، از این نظر در حوزه مباحث فرهنگی نیز می‌گنجد. همچنین است نظریه سرمایه اجتماعی که با تأکید بر شبکه اجتماعی کنشگر به حیثه مباحث اجتماعی ورود پیدا می‌کند.

از لحاظ سطح تحلیل می‌توان نظریه‌های چاله‌های ساختاری و پیوندهای ضعیف را به دلیل تأکیدشان بر پیوند بین سطوح خرد و کلان، نظریه‌های چند سطحی دانست. نظریه‌های سرمایه اجتماعی و کاربایی زنجیره وار غالباً بر روی کنشگر (خود)^۱ و نهایتاً شبکه خود^۲ (نظریه سرمایه اجتماعی) متمرکز می‌شوند. لذا در سطح خرد جای می‌گیرند. نظریه‌های طول دوره بیکاری عمدتاً مدعیات خود را اینگونه ساماندهی می‌کنند که: «اگر عامل فردی یا محیطی (X) افزایش/ کاهش شود، آنگاه طول دوره بیکاری (Y) افزایش/ کاهش می‌یابد». پس سطح تحلیل آن‌ها خرد است. سرانجام، یکی دیگر از وجوه این دسته از نظریه‌های کاربایی در این است که از نظر کارکرد نظریه همگی قادر به توصیف، تبیین و ارائه پیش‌بینی‌هایی در رابطه با مسأله کاربایی می‌باشند. در عین حال هیچ‌یک از آن‌ها در این باره که «کنون چه باید کرد؟» راهکاری تجویز نمی‌کنند. به طور خلاصه، نظریه‌های کاربایی شبکه محور (چاله‌های ساختاری، پیوندهای ضعیف، سرمایه اجتماعی و کاربایی زنجیره وار) سرمنشأ مشکل را در شبکه اجتماعی کنشگر می‌دانند و به توصیف این شبکه‌ها در حالت‌های مختلف می‌پردازند و با معرفی موقعیت‌های شبکه‌ای گوناگون (نظیر پل‌ها)، کانال‌های جستجو (رسمی و غیررسمی)، نوع/ شدت/ تقابل روابط و ... به تبیین مسأله کاربایی می‌پردازند و پیش‌بینی می‌کنند که در صورت تغییر در هر یک از موارد مذکور برای متقاضی چه اتفاقی رخ می‌دهد. در نظریه‌هایی که از دیدگاه اقتصاددانان مطرح شده اند (نظریه‌های طول دوره بیکاری) نیز وضع به همین ترتیب است، با این تفاوت که آن‌ها مشکل را در عوامل فردی (جنسیت، وضعیت تأهل و آموزش) و محیطی (ناهماهنگی در بازار کار شامل ناهماهنگی‌های مهارتی و جغرافیایی و ...) می‌جویند. اگرچه نظریه‌های کاربایی شبکه محور در برخی موارد تجویزهای محدودی ارائه می‌دهد (برای مثال در این باره که استفاده از کانال‌های رسمی و غیررسمی کاربایی در چه مواردی و برای چه کسانی مناسب‌ترند)، اما این تجویزها کاربرد عام ندارند و در همه موارد پاسخگوی نیاز متقاضیان نمی‌باشند.

۳. نتیجه‌گیری

در نوشتار حاضر سعی شد تا با مرور انتقادی نظریه‌های دارای رویکرد شبکه محور به این سؤال پاسخ دهیم که متقاضیان چگونه می‌توانند با مطلعین ارتباط برقرار کنند تا از اطلاعات شغلی ایشان بهره‌مند گردند. نظریه چاله‌های ساختاری با تکیه بر اعضای شبکه‌ای دارای مزیت اطلاعاتی که به مثابه یک رابطه غیراضافی عمل می‌نمایند، اذعان می‌دارد مادامی که متقاضیان بتوانند بر تعداد تماس‌های غیراضافی خود بیافزایند از اطلاعات شغلی بیشتری نیز مطلع می‌گردند. البته، همواره بر این نکته تأکید می‌کند که متقاضیان به این مقصود دست نمی‌یابند مگر با حفظ شرایط مربوط به شبکه شخصی خود و شبکه شخصی تماس‌های غیراضافی؛ یعنی شبکه‌های بزرگ و پراکنده برای تماس‌ها و ممانعت از شکل‌گیری انسجام و هم‌ارزی قوی در شبکه فرد متقاضی.

¹. Ego

². Ego Network



از طرفی، نظریه پیوندهای ضیف با اشاره به گروهی از کنشگران که در فرآیند کاربایی از طریق شبکه‌های اجتماعی نقش کلیدی دارند به گونه‌ای دیگر مضمون نظریه چاله ساختاری را مورد تأیید قرار می‌دهد. در این نظریه، پل‌ها که حافظ پیوند بین خوشه‌های اجتماعی متعدّدند همان تماس‌های غیراضافی در نظریه چاله ساختاری به حساب می‌آیند. در حقیقت، گرانووتر و برت به عنوان سردمداران این دو نظریه به طور تلویحی قائل به این نکته‌اند که چنانچه فرد متقاضی خواستار قرار گرفتن در مسیرهای اطلاعاتی باشد، به طوریکه بتواند نه تنها از اطلاعات جدید بلکه از اطلاعات موردنیاز خود مطلع شود، باید از پیوندهای قوی خود در درون شبکه شخصی خویش و از پیوندهای ضیف یا به عبارتی از پل‌های موجود بین شبکه شخصی خود با شبکه‌های شخصی دیگران مدد بجوید.

نظریه سرمایه اجتماعی و نظریه لین در مورد کانال‌های رسمی و غیررسمی کاربایی نیز رویهم رفته به نکات ارزشمندی در این باره که غالباً چه کسانی به چه منابعی متوسل می‌شوند تا شغل مورد نظر خود را بیابند، اشاره دارد. با وجود اینکه نظریه لین بین سرمایه انسانی و اجتماعی پیوندهایی برقرار می‌کند، ولی در نهایت به این نتیجه ختم می‌شود که کانال‌های غیررسمی (تماس‌ها) نه تنها برای افرادی که از سرمایه‌های انسانی کمتری برخوردارند بلکه برای برخورداران نیز سودمندند. با این توضیح که کاربرد کانال‌های غیررسمی در این دو مورد متفاوت است؛ در مورد اول (کم برخورداران) تنها منجر به یافتن یک شغل عادی می‌شود، اما در مورد دوم (برخورداران) هدف از کاربرد این کانال‌ها یافتن مشاغلی با پایگاه شغلی بالاست.

نظریه کاربایی زنجیره وار آخرین رهیافت نظری شبکه محوری بود که آن را بررسی کردیم. اگرچه این نظریه آمیخته با مفاهیمی است که ظاهراً پیچیده به نظر می‌رسند، اما به واقع نظریه ساده‌ای است. خلاصه مضمونی که این نظریه به آن اشاره دارد آن است که استفاده از شیوه‌های کاربایی غیررسمی به خودی خود بار منفی نداشته و سبب کاهش دستمزد نمی‌گردد. در واقع آنچه که موجب می‌شود متقاضی آستانه مورد انتظار دستمزد را کاهش دهد، فرصت‌های شغلی کمتری است که به وی پیشنهاد می‌شود و نه چیز دیگر. به تعبیری، مجموع پیشنهادهای شغلی ارائه شده به فرد متقاضی قاعدتاً نمی‌تواند بیشتر از مجموع فرصت‌های شغلی موجود در شبکه او و آشنایانش باشد.

سرانجام، به مجموعه‌ای از نظریه‌های کاربایی اقتصادی تحت عنوان نظریه‌های طول دوره بیکاری که عمده تأکیدشان بر عوامل فردی و محیطی بود، اشاره شده و در قالب بسته مفهومی برخی از تفاوت‌های آن‌ها با نظریه‌های کاربایی شبکه محور مطرح شدند. به طور کلی، نظریه‌های چاله ساختاری، پیوندهای ضیف و سرمایه اجتماعی نظریه‌های با برد زیاد و نظریه‌های کاربایی زنجیره وار و طول دوره بیکاری نظریه‌های با برد کم محسوب می‌شوند. همه نظریه‌های فوق از نظر عمق در یک گروه و نظریه‌های کم عمق به حساب می‌آیند. همگی در قلمرو مباحث اقتصادی می‌گنجند، هرچند که نظریه سرمایه اجتماعی به دلیل تأکید بر شبکه‌های اجتماعی و مایتعلقاتش در قلمرو موضوعات اجتماعی و نظریه پیوندهای ضیف به دلیل تأکید بر مبحث اشاعه اطلاعات در قلمرو مباحث فرهنگی نیز جای می‌گیرند. دو نظریه چاله‌های ساختاری و پیوندهای ضیف از نظر سطح تحلیل، چند سطحی و سه نظریه دیگر دارای سطح تحلیل خرد می‌باشند. در آخر، کارکرد هر پنج گروه نظری توصیف، تبیین و پیش‌بینی است، حال آنکه هیچ‌یک از آن‌ها تجویزی برای رهایی از وضع موجود ارائه نداده‌اند.

مراجع

- [1]- Marin, Alexandra., 2013, Who Can Tell? Network Diversity, Within-Industry Networks, and Opportunities to Share Job Information. Sociological Forum, 28 (2): 350-372.
- [2]- Burt, Ronald. S., 1995, Structural Holes: The Social Structure of Competition. USA: Harvard University Press.
- [3]- Mouw, T., 2002, Are Black Workers Missing the Connection? The Effect of Spatial Distance and Employee Referrals on Interfirm Racial Segregation. Demography, 39, 507-528.
- [4]- Mouw, T., 2003, Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter? American Sociological Review, 68, 868-898.
- [5]- Burt, Ronald. S., 2005, Brokerage and Closure. An Introduction to the Theory of Social Capital. Oxford: Oxford University Press.



- [6]- Trimble O'Connor, Lindsey., 2013, Ask and You Shall Receive: Social Network Contacts' Provision of Help During the Job Search. *Social Networks*, 35: 593-603.
- [7]- Krug, Gerhard., 2012, (When) Is Job-Finding via Personal Contacts a Meaningful Concept for Social Network Analysis? A Comment to Chua (2011). *Social Networks*, 34: 527- 533.
- [۸]- آویارد، هلن، ۱۳۹۰، چگونه یک تحقیق مروری انجام دهم؟ ترجمه پوریا صرامی فروشانی و فردین علی پور گراوند. تهران: انتشارات جامعه شناسان.
- [9]- Petticrew., Mark., Roberts., Helen., 2006, *Systematic Reviews in the Social Sciences: A Practical Guide*. United Kingdom: Blackwell.
- [۱۰]- چلبی، مسعود، ۱۳۹۳، تحلیل نظری و تطبیقی در جامعه شناسی. تهران: نشر نی.
- [11]- Granovetter, Mark. S., 1973, The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360-1380.
- [12]- Scott, John., 2013, *Social Network Analysis (Third Edition)*. London: SAGE Publications.
- [13]- Granovetter, Mark. S., 1983, The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1: 201-233.
- [14]- Gans, Herbert. J., 1974, Gans on Granovetter's "Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology*, 80 (2): 524-527.
- [15]- Wellman, Barry., & Berkowitz, S. D., 1988, *Social Structures: A Network Approach* (eds). Cambridge: Cambridge University Press.
- [16]- Lin, Nan., 2001, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press.
- [17]- Montgomery, J. D., 1992, Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis. *American Sociological Review*, 57, 586-596.
- [18]- Lin, N., 1982, Social Resources and Instrumental Action, in P.V. Marsden and N. Lin (eds). *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- [19]- Granovetter, Mark. S., 1974, *Getting a Job*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [۲۰]- سعیدی، پرویز، ۱۳۸۶، نقش و جایگاه تحصیل زنان (دانشجو و فارغ التحصیل) در اشتغال و توسعه. پژوهش نامه علوم اجتماعی، ۱، ۱۸۵-۱۵۱.
- [۲۱]- فیض پور، محمد علی، ۱۳۸۶، ترکیب جنسیتی و رشد اشتغال بنگاهی تعاونی. مجله مطالعات زنان، ۵، ۵۴-۳۳.
- [۲۲]- تودارو، مایکل، ۱۳۷۷، توسعه اقتصادی در جهان سوم (ترجمه غلامعلی فرجادی). تهران: انتشارات مؤسسه عالی پژوهش در برنامه ریزی و توسعه.
- [۲۳]- هادیان، ابراهیم، ۱۳۸۴، بررسی تأثیر آموزش افراد جویای کار بر طول دوره بیکاری آن‌ها (مورد مطالعه: شهرستان شیراز). مجله تحقیقات اقتصادی، ۶۹، ۲۳۹-۲۱۷.
- [۲۴]- فیض پور، محمد علی، ۱۳۸۹، دوره بیکاری و عوامل مؤثر بر آن: شواهدی از بیکاران جویای کار استان یزد طی برنامه سوم توسعه. فصلنامه علمی - پژوهشی رفاه اجتماعی، ۳۹، ۳۵۶-۳۲۷.
- [۲۵]- گیدنز، آنتونی، ۱۳۸۶، جامعه شناسی (ترجمه حسن چاوشیان). تهران: نشر نی.