

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Nina Lužar-Nešović

Mentorica: red. prof. dr. Mirjana Ule

# EMPATIJA IN ODNOSNA KOMPETENCA

DIPLOMSKO DELO

Ljubljana, 2006

## KAZALO

1. UVOD.....	3
2. OPREDELITEV POJMOV.....	4
2.1. POSTAVITEV RAZISKOVALNI HIPOTEZ.....	4
2.2. UPORABLJENA METODOLOGIJA.....	6
3. OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV.....	9
3.1. PSIHOLOGIJA MEDOSEBNIH ODNOSOV.....	9
3.1.1. Interakcija.....	10
3.1.2. Stopnje interakcije v medosebnih odnosih.....	12
3.1.3. Medosebni odnosi.....	14
3.1.3.1. Komuniciranje v medosebnih odnosih.....	15
3.1.3.2. Zadovoljstvo in nezadovoljstvo v medosebnih odnosih.....	18
3.1.3.3. Komunikacijska kompetenca.....	20
3.1.4. Vstopanje v medosebne odnose glede na spol posameznika.....	21
3.1.5. Odnosna kompetenca.....	23
3.2. EMPATIJA.....	27
3.2.1. Prosocialno vedenje.....	27
3.2.2. Različna pojmovanja empatija.....	31
3.2.3. Empatičnost posameznika glede na spol.....	34
4. REZULTATI EMPIRIČNE RAZISKAVE.....	36
4.1. Zbiranje rezultatov in vzorcev.....	36
4.2. Rezultati vprašalnika stopnje odnosne kompetence.....	38
4.3. Rezultati vprašalnika stopnje empatije.....	42
4.4. Povezanost med stopnjo empatije in stopnjo odnosne kompetence.....	45
5. ZAKLJUČEK.....	49
6. VIRI.....	51
7. PRILOGE.....	53

## 1. UVOD

Medosebni odnosi se mi zdijo bistven sestavni del življenja vsakega posameznika na vseh področjih njegovega funkcioniranja. Tako kot pravijo, da ni mogoče ne komunicirati, tako menim, da ni mogoče ne ustvarjati medosebnih odnosov, pa naj bodo ti v zasebni sferi posameznika ali na področju poslovnega delovanja. Seveda smo si ljudje med seboj različni in se med seboj razlikujemo že glede na samo željo po socializaciji z drugimi ljudmi. Nekateri si teh stikov želijo mnogo bolj, medtem ko se jim nekateri celo namenoma ogibajo in jim je samota v mnogo večje zadovoljstvo. Toda ne glede na željo posameznika, se je stikom, pa čeprav v zelo omejenem obsegu, skorajda nemogoče izogniti. Poleg razlik v sami želji po stikih z drugimi, pa imamo ljudje tudi različne sposobnosti in načine ustvarjanja in tudi vzdrževanja medosebnih odnosov. Ta kompetenca delovanja v medosebnih odnosih me osebno zelo zanima in se mi zdi tudi bistvenega pomena za kvalitetne odnose. Poleg medosebne kompetence pa me zanima tudi empatija. Menim, da je prav empatija tista, ki nam omogoča razumevanje posameznika, s katerim želimo ustvariti ali vzdrževati nek odnos, tako na racionalni kot tudi emocionalni ravni. Namreč, šele ko se resnično poistovetimo z drugim in ga dejansko razumemo, lahko razumemo tudi njegova dejanja, kar pa je v medosebnih odnosih zelo pomembno, saj razumevanje dejanj drugega močno vpliva na našo kontra-reakcijo.

Z raziskavo, ki sem jo izvedla na vzorcu študentov in študentk na različnih fakultetah v Ljubljani, pa bom skušala dokazati, da je empatija predpogoj za zadovoljive medosebne odnose. Hipoteza, ki jo želim preveriti je, ali imajo posamezniki z višjo stopnjo empatije tudi višjo stopnjo odnosne kompetence. Zanima me tudi, ali sta empatija in odnosna kompetenca pogojeni tudi s spolom posameznika in izbrano smerjo študija. Na vsa ta vprašanja bom poskusila odgovoriti predvsem v drugem delu, kjer se bom osredotočila na rezultate moje raziskave. Na začetku bom poskusila teoretično osvetliti pojma empatija in odnosna kompetenca, prikazati različna gledanja in razumevanja teh dveh konceptov ter povezave med njima.

## 2. OPREDELITEV RAZISKOVALNEGA PROBLEMA

### 2.1. POSTAVITEV RAZISKOVALNIH HIPOTEZ

---

V praktičnem delu svoje diplomske naloge sem skušala preveriti ali sta individualni psihološki lastnosti posameznika, in sicer empatija in odnosna kompetenca na kakršen koli način povezani. Vprašanja, ki sem si jih zastavila, sem se odločila testirati s pomočjo anketnega vprašalnika, kjer sem najprej merila stopnjo empatije posameznika, nato pa še stopnjo odnosne kompetence in nato poskušala ugotoviti še, ali obstaja povezanost med njima. Glavna **hipoteza** moje diplomske naloge se glasi:

- ✦ *»Posamezniki z razvito, oziroma višjo stopnjo empatije imajo tudi bolj razvite medosebne spretnosti, oziroma višjo stopnjo medosebne kompetence.«*

Zanimalo me je tudi, ali lahko predvidevamo o stopnji razvitosti empatije in stopnji odnosne kompetence pri posameznikih glede na izbrano smer študija. Moja hipoteza se glasi:

- ✦ *»Študenti temeljnih družboslovnih smeri imajo višjo stopnjo empatije in višjo stopnjo odnosne kompetence v primerjavi s študenti netemeljnih družboslovnih smeri.«*

Naslednje vprašanje, s katerim sem se soočala je, ali je stopnja empatije in stopnja odnosne kompetence na kakršen koli način povezana s spolom posameznika. Moja hipoteza se glasi:

- ✦ *»Stopnja empatije in stopnja odnosne kompetence je višja pri ženskem spolu kot pri moškem spolu.«*

Najprej sem se osredotočila na samo definicijo pojmov, s katerimi se bom srečevala. Vsekakor sem imela več problemov z definiranjem odnosne kompetence, saj so si mnenja zelo različna, oziroma se definicije in razumevanje samega pojma odnosne kompetence

med seboj močno razlikujejo. Kot že rečeno, Duck odnosno kompetenco razume kot seštevek treh kritičnih elementov, in sicer definicije naloge, selekcije primerne obnašanja in končno ovrednotenje problema. Vsi trije elementi pa niso fiksni, temveč socialno pogojeni znotraj posameznega konteksta. Jensen in Trenholm (2004) sta odnosno kompetenco definirala kot našo sposobnost interpretiranja in razumevanja, tako sporočila odnosa, kot sporočila vsebine, ter potencialna neskladja med njima. Že samo ti dve definiciji se med seboj močno razlikujeta. Vendar pa je treba v odnosni kompetenci vsekakor upoštevati tudi že samo komunikacijo med posameznikoma v interakciji, zato moramo upoštevati tudi komunikacijsko kompetenco.

Ule in Kline (1996) omenjata komunikacijsko kompetenco kot obvladovanje množice formalnih in neformalnih jezikovnih strategij in spretnosti, s čimer lahko obvladamo različna polja socialnih interakcij in socialnih situacij. Kot seštevek vseh teh različnih definicij sem se sama odločila za naslednjo definicijo odnosne kompetence:

✱ *»Odnosna kompetenca pomeni obvladovanje, v smislu interpretacije in razumevanja, množice formalnih in neformalnih verbalnih in neverbalnih socialnih strategij in spretnosti komuniciranja, v socialno pogojenem kontekstu.«*

Pri definiranju koncepta empatije sem imela manj težav. Glavna razlika med različnimi definicijami je predvsem v tem, da nekateri teoretiki dojemajo razumsko vživljanje v drugega posameznika kot sestavni del empatije, medtem ko ga drugi razumejo kot nekaj, kar mogoče ni sestavni del empatije, je pa nujno potreben element poleg čustvenega vživljanja v drugega, da bi popolnoma razumeli stisko ali situacijo v kateri se drugi posameznik nahaja.

Davis, katerega vprašalnik sem uporabila za merjenje empatije, empatijo razume kot reakcijo posameznika na opaženo doživljanje drugega. Kljub temu, da sem uporabila njegov vprašalnik, se z njegovo definicijo ne strinjam, oziroma se mi zdi nepopolna in površna, saj ne upošteva naše čustvene reakcije na opaženo doživljanje drugega. Le-ta se mi zdi bistvenega pomena in prav ta reakcija definira empatijo kot tako. Definicija, na kateri se naslanjam v svoji diplomski nalogi je definicija, ki jo navaja tudi Ule, in sicer:

- ✦ *»Empatija je racionalno in čustveno dogajanje, ki temelji na sposobnosti postavljanja v položaj drugega in vživljanje v drugega.«*

## 2.2. UPORABLJENA METODOLOGIJA

---

Stopnjo odnosne kompetence pri posameznikih sem merila z vprašalnikom medosebnih spretnosti R. B. Trockmorta iz leta 1986 (v Lamovec, 1994). Vprašalnik temelji na samooceni in meri temeljne dimenzije družbenih spretnosti. Skupno število točk izraža globalno raven posameznikove socialne kompetentnosti. Vprašalnik deli komunikacijski proces na dve področji, in sicer emocionalno, ki vključuje predvsem neverbalno komunikacijo, ter socialno, ki zajema predvsem verbalni del. Vsako področje meri tri ločene spretnosti:

- ✦ pošiljanje sporočil (socialna izraznost)
- ✦ sprejemanje sporočil (socialna senzibilnost)
- ✦ obvladovanje komunikacijskega procesa (socialni nadzor)

V verziji vprašalnika, ki sem ga uporabila, je dodana še ena kategorija, in sicer dimenzija socialne manipulacije, ki je namenjena merjenju zmožnosti zaznavanja in odkrivanja prevar. Kasnejše verzije te kategorije ne vključujejo več. Sam vprašalnik je sestavljen iz 105 vprašanj, kar pomeni 15 vprašanj na posamezno dimenzijo. Da bi anketirancem olajšala delo, sem v raziskavi uporabila le 4 vprašanja za posamezno dimenzijo, kar pomeni, da je bil moj vprašalnik sestavljen skupno le iz 28 vprašanj. Seveda je možno meriti tudi vsako dimenzijo posebej, toda sama se za to nisem odločila, saj me v moji raziskavi zanima predvsem relacija empatije in odnosne kompetence, zato bi bilo tako raziskovanje preobširno glede na interese moje naloge.

Trockmorton medosebne spretnosti deli na naslednje dimenzije (v Lamovec, 1994):

1. **emocionalna izraznost:** je spretnost neverbalnega pošiljanja emocionalnih sporočil; nanaša se na posameznikovo zmožnost spontanega in točnega izražanja občutenih emocionalnih stanj.

2. **emocionalna senzibilnost:** je spretnost sprejemanja in dekodiranja neverbalnih in emocionalnih sporočil drugih. Emocionalno senzibilne osebe so pozorne na znake emocij drugih, ter hitro in točno prepoznajo številne odtenke emocionalnega doživljanja drugih. Osebe z visoko razvito emocionalno senzibilnostjo so nagnjene k empatičnemu podoživljanju emocionalnih stanj drugih in se na ta zaznana čustva močno odzivajo. Ta dimenzija medosebnih spretnosti najverjetneje najbolj vpliva na samo povezavo empatije in odnosne kompetence.
3. **emocionalni nadzor:** je zmožnost uravnavanja in nadziranja emocionalnih in drugih neverbalnih izrazov; gre za sposobnost igranja in maskiranja emocij.
4. **socialna izraznost:** je spretnost v verbalnem izražanju in vključevanju drugih v pogovor; gre za verbalno fluentnost.
5. **socialna senzibilnost:** se nanaša na sposobnost sprejemanja verbalnih sporočil ter na senzibilnost in razumevanje norm, ki določajo ustreznost družbenega obnašanja.
6. **socialni nadzor:** je spretnost v igranju vlog ter v socialni samopredstavitvi; gre za taktnost in visoko samozaupanje v socialnih situacijah.
7. **socialna manipulacija:** pomeni pripravljenost manipulirati z drugimi, oziroma s posameznimi vidiki socialne situacije, z namenom da doseže želene rezultate.

Za merjenje empatije sem uporabila vprašalnik M. Davisa »Interpersonal Reactivity Index«. Prvotni vprašalnik je bil v angleškem jeziku, zato sem ga morala prevesti v slovenski jezik<sup>1</sup>. Morala sem paziti, da bo prevod kar se da natančen in točen, da ne bi s prevodom zgubljala na pomenu. Le malenkost drugače zastavljena Davis (1980) empatijo deli na štiri dimenzije :

1. dimenzija empatične zaskrbljenosti – gre za občutek zaskrbljenosti za drugo osebo
2. dimenzija kognitivne perspektive – gre za racionalno razumevanje perspektive drugega
3. dimenzija fantazije – gre za emocionalno identifikacijo z drugo osebo
4. dimenzija osebne stiske – gre za negativna občutja kot odgovor na stisko drugega

---

<sup>1</sup> Prevod je preverila prof.mag. Nataši Vesel na Fakulteti za družbene vede.

Skladno s tem je sestavljen tudi vprašalnik, ki se sestoji iz 28 vprašanj, kar pomeni 7 vprašanj za posamezno dimenzijo. Tudi pri merjenju empatije, tako kot odnosne kompetence, se nisem osredotočala na posamezne dimenzije le-te. Kot že rečeno, zanimala me je predvsem povezava med empatijo in odnosno kompetenco, saj bi bilo osredotočanje na posamezne dimenzije preobširno in nepotrebno za dano raziskavo.



### 3. OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV

#### 3.1. PSIHOLOGIJA MEDOSEBNIH ODNOSOV

---

Posameznik je v svojem življenjskem ciklu nenehno vpet v različne medosebne odnose in interakcije z drugimi ljudmi. Sama osebnost posameznika je po eni strani proizvod družbenih odnosov in po drugi strani nosilec in usmerjevalec teh odnosov. Dejstvo je, da se ljudje med seboj močno razlikujemo in individualne lastnosti vsakega posameznika vplivajo na način, kako vstopamo v interakcijo in medosebne odnose, in sicer na več načinov. Že sama potreba posameznika, da si okolje v katerem živi strukturira v nek smiseln, dokaj preprost okvir, lahko vpliva na to, kako posameznik razume, doživlja ali se obnaša v socialnih interakcijah in kasneje v medosebnih odnosih z drugimi. Prav tako lahko individualne lastnosti vplivajo in pogojujejo druga drugo. Kot primer lahko omenim Reisa in njegove študije o povezanosti vizualne privlačnosti in psiholoških značilnosti posameznika (Reis v Hinde, 1997). Ugotovil je, da so posamezniki, ki sebe doživljajo kot vizualno privlačne, tudi bolj odprti v interakcijah in lažje vzpostavljajo kontakt z drugimi, medtem ko posamezniki, ki sebe ne doživljajo kot vizualno privlačne, v interakcijo stopijo bolj zadržano in težje vzpostavljajo kontakt z drugimi.

Določena značilnost posameznika ima lahko v različnih odnosih različne vplive. V nekaterih odnosih je lahko neka lastnost zaželena, medtem ko je lahko ta ista lastnost v drugem odnosu popolnoma nezaželena. V razmerju v katerem ima en posameznik zelo izraženo potrebo po avtonomiji, je le-ta lastnost zaželena, če ima tudi drugi partner v odnosu visoko potrebo po avtonomiji. V tem istem odnosu pa bi bila močno izražena potreba po povezanosti odvečna in bi lahko povzročala konfliktne situacije.

Sam pojem interakcije zajema vse procese, ki se dogajajo med dvema ali večimi posamezniki, pa tudi med posameznikom in skupino, ali med skupinami. Interakcija poteka na več ravneh kompleksnosti, od preproste izmenjave pogledov med dvema človekoma, do zapletenih verbalnih in neverbalnih oblik komuniciranja (Ule; 1997). Je torej neka socialna akcija, ki se ji ni možno ogniti, saj je človek socialno bitje, ki je neprestano v kontaktu z

drugimi ljudmi. Pomembna pa je predvsem zato, ker je interakcija nek prvi kontakt z drugo osebo in lahko vodi v trajajoč medosebni odnos, le-ti pa so zelo pomembni za osebno zadovoljstvo posameznika, saj so medosebni odnosi nujna psihološka in sociološka potreba posameznika kot socialnega osebk, ne glede na njegove individualne psihološke značilnosti.

### **3.1.1. Interakcija**

Dejstvo je, da se ljudje neprestano trudimo razumeti tako svoja kot tudi dejanja drugih v socialni interakciji in tudi kasneje, v primeru, da te interakcije prerastejo v medosebni odnos kakršne koli oblike. Lahko rečemo, da iščemo primerno vlogo v kontekstu interakcije, v smislu načina obnašanja, ki bi ga mi in drugi razumeli v dani socialni situaciji (Hinde,1997). Za socialno interakcijo je bistveno, da v njej sodelujoče osebe delujejo tako, da neprestano reagirajo druga na drugo, pri tem pa skušajo svoje vedenje prilagoditi svojim nameram in pričakovanjem, oziroma zaznam nameram svojih partnerjev (Ule; 1997). Posameznik je v interakciji istočasno izmenično igravec in občinstvo, tako da projecira svojo definicijo situacije, ki jo druga stran lahko zavrača ali sprejme. Ni nujno, da se osebe v interakciji strinjata ali odkrito izražata kaj čutita, da bi interakcija potekala gladko, nujno je le, da sta osebi ali skupini v nekem kontaktu, ki ga obe strani zaznavata in priznavata obstoj le-tega.

Goffman na primer, socialno interakcijo deli na fokusirano in nefokusirano interakcijo. Nefokusirana interakcija je sestavljena iz medosebnega komuniciranja, ki je rezultat že samega zavedanja ene osebe, da je v fizični bližini druge. Kot primer lahko damo situacijo, ko se v nekem prostoru znajdeti dve osebi, ki se med seboj sicer še ne poznata, toda drug drugega zaznata že iz preprostega razloga, da sta v istem prostoru in posledično v neki fizični bližini drug drugega. Tujca se pogledata in si v trenutku ustvarita vtis drug o drugem že na podlagi zaznave, kako je drugi oblečen, kako in kje stoji, kam je usmerjena njegova pozornost in glede na njegovo splošno obnašanje. Istočasno pa prilagajata lastno vedenje nastali situaciji, saj se zavedata, da sta opazovana in že to dejstvo popolnoma podzavestno vpliva na vedenje posameznika. O fokusirani interakciji pa lahko govorimo,

ko osebe v interakcijski situaciji pridejo do konsenza, da bodo nekaj časa in pozornosti posvetili drug drugemu, v smislu pogovora, družabne igre ali neke konkretne naloge, ki zahteva interpersonalno komuniciranje (Goffman; 1992). O takem primeru bi lahko govorili, če bi se tujca iz zgoraj opisane situacije tudi osebno spoznala in začela med seboj komunicirati in tako iz nefokusirane interakcije prešla v fokusirano, saj bi tako svojo pozornost lahko nemoteno fokusirala, osredotočila drug na drugega.

Socialna interakcija je torej proces medsebojnega vplivanja dveh ali večih posameznikov drug na drugega. Naslednje vprašanje, ki se pojavi je vprašanje na kakšen način bomo mi vplivali na druge, oziroma na kakšen način bodo drugi vplivali na nas in seveda kako in ali jim bomo to dovolili. Odločiti se moramo tudi kakšno interakcijsko strategijo bomo zavzeli v dani interakciji. Na tej točki interakcije ima posameznik dve možnosti, lahko se odloči za strategijo sodelovanja (kooperacija) na eni strani ali strategijo tekmovanja (kompeticija) na drugi strani. To sta posebni in značilni obliki medosebnih odnosov, vendar pa gre pri obeh za usmerjenost k istemu cilju, toda bistvena razlika je v tem, da je pri sodelovanju motivacijski cilj deljiv, pri tekmovanju pa ni deljiv.

Pri sodelovanju lahko več oseb doseže skupni cilj v približno enaki meri, kar je tudi njihov namen, pri tekmovanju lahko zaželen cilj doseže le ena oseba, medtem ko ga drugi ne morejo (Musek; 1982). Odločamo se, ali naj sledimo principu maksimiranja koristi in minimaliziranja stroškov – minimaks strategiji, ali strategiji, ki ne bo odpovedala, četudi bo odpovedal drugi – strategiji ravnotežja. Minimaks strategija vključuje več medsebojnega sodelovanja in obeta večji dobiček, seveda če sodelujeta oba partnerja. Vendar je strategija ravnotežja zanesljivejša, saj ne prinaša toliko tveganja. Ljudje načeloma bolj težimo h kooperaciji kot k egoističnim strategijam, če to seveda ne ogrozi preveč individualnih koristi, oziroma, če s tem ne tvegajo maksimalne izgube (Ule; 1997).

Vidimo torej, da ima posameznik že pri sami interakciji, ki jo razumemo le kot predpogoj za medosebne odnose, mnogo različnih preferenc in možnosti reagiranja, ki lahko vsaka na svoj način vpliva na nadaljnji razvoj dogodkov in s tem tudi na potencialni razvoj medosebnega odnosa. Najprej se mora odločiti, ali si interakcij z dotičnim posameznikom sploh želi, ali se jim bo raje izogibal in jih na ta način kar se le da omejil, nato mora interakcijo fokusirati, da lahko začne z drugim posameznikom komunicirati. Seveda mora

na nek način tudi vplivati na drugega posameznika, da bi s tem vzpodbudil zanimanje drugega za nadaljnje interakcije in se pred tem še sam pustiti vplivati in se tako odločiti ali si sploh želi nadaljnjih interakcij s tem posameznikom.

S tem, da sem do tu upoštevala le želje posameznika, kako situacijo nadalje razviti in se nisem posvečala vprašanju, ali je posameznik vse te želje tudi sposoben nakazati drugemu v interakciji in ali je sposoben pravilno interpretirati želje drugega. Vse to vpliva na potek dogodkov, oziroma na dejstvo, ali se bo iz naključnih interakcij tudi razvil nadaljnji medosebni odnos. Tej kompetenci dešifriranja znakov drugih in izražanju sebe in svojih preferenc pa se bom posvetila v naslednjih poglavjih, toda še prej bom natančneje opredelila interakcijo in same medosebne odnose.

### **3.1.2. Stopnje interakcije v medosebnih odnosih**

Kot že rečeno smo ljudje socialna bitja in prav zaradi te socialnosti, ki je del vseh nas, se spuščamo v medosebne odnose. Skozi življenjski proces se srečujemo z različnimi tipi medosebnih odnosov (prijateljski, ljubezenski, družinski,...), ki pa imajo določene skupne značilnosti, prav tako kot jih imajo tudi vse socialne interakcije, kljub edinstvenosti vsake posebej. Za boljši vpogled in razumevanje socialne interakcije bom predstavila Knappov model stopenj interakcije. Svoj model je Knapp baziral na ideji, da se ne glede na različne tipe odnosov med ljudmi, pojavljajo določeni vzorci komunikacije in vedenja posameznikov, ki so skupni vsem odnosom. Knapp opisuje deset stopenj interakcije. V prvih petih stopnjah se odnos med posameznikoma zbližuje, v drugih petih, pa se odnos razhaja (Knap; 1992):

1. FAZA ZAČETKA; vključuje vse procese, ki se odvijajo, ko prvič pridemo v kontakt z drugimi ljudmi. Medtem ko jih »skeniramo«, upoštevamo svoje stereotipe, naše vedenje o teh ljudeh iz prejšnjih interakcij, naša pričakovanja o situaciji,... Trudimo se predstaviti sebe v najboljši luči, istočasno pa pazljivo opazujemo druge, da bi pridobili informacije o njihovem vtisu o nas.

2. FAZA EKSPERIMENTIRANJA; nastopi, ko si izmenjamo neke osnovne informacije eden drugemu in si prizadevamo s sogovornikom najti neko skupno temo. Intenzivnost s katero si osebi v interakciji pomagata, da bi se našla skupna tema, kaže stopnjo interesa oseb, da bi se interakcija nadaljevala. V tej fazi so odnosi načeloma prijetni, sproščeni, nekritični in priložnostni.
3. FAZA INTENZIVIRANJA; indikatorji odnosa postanejo bolj intenzivni, ko ljudje dosežejo odnos, ki ga imenujemo »dobri prijatelji«. Značilna je aktivna participacija, vendar je še vedno prisotna previdnost pri intenziviranju intimnosti. Osebi v odnosu si razkrivata lastno edinstvenost, istočasno pa se osebne značilnosti začnejo mešati.
4. FAZA INTEGRIRANJA; nastopi, ko se dve individualni osebi skoraj spojita ena v drugo, kar ne pomeni nujno izgubo lastne individualnosti, le deljenje velikega dela svoje osebnosti z drugo osebo. Seveda je pomembno vzdrževanje vsaj določene stopnje ločljivosti med osebama. V tej fazi so empatični procesi najvišji, zato je tudi razlaga obnašanja in predvidevanja o obnašanju drugega mnogo lažja.
5. FAZA OBVEZOVANJA; obvezovanje je javni ritual, ki objavi svetu obvezo odnosa enega posameznika drugemu. Je institucionaliziranje odnosa, tako da ga je po tem obredu mnogo težje prekiniti kot v prejšnjih fazah. Najbolj znan ritual je poroka.
6. FAZA DIFERENCIRANJA; je proces razdvojevanja, ločevanja. Individualne razlike posameznikov so v odnosu prisotne v vseh fazah razvoja, toda tu postanejo glavni fokus in začetek povečevanja interpersonalne distance med posameznikoma. Lahko pa so le posledica nepričakovanih individualnih ali socialnih sprememb. Najbolj očitna oblika komunikacije v tej fazi je konflikt.
7. FAZA OMEJEVANJA; v razhajajočem odnosu pada tako kvaliteta kot tudi kvantiteta izmenjave informacij. Glavna strategija komuniciranja je pazljivo omejevanje komuniciranja na določena področja, ki so varne, oziroma potencialno niso nevarne. Posledično je vedno manj odkrite in sproščene komunikacije, kot tudi aktivne interakcije.

8. FAZA STAGNIRANJA; je faza v kateri je komunikacija že omejena na določena področja, poleg tega pa je obema akterjema že znan način komunikacije na katerega bo interakcija potekala, tako da se velikokrat znajdejo v situaciji, ko komunikacija ni več potrebna, niti zaželeno. Gre predvsem za izogibanje bolečini ob zaključku odnosa, za katero mislijo, da je večja od bolečine, ki je že prisotna v tej fazi.
9. FAZA IZOGIBANJA; v fazi stagniranja sta posameznika načeloma vsaj fizično skupaj v istem prostoru, v fazi izogibanja pa se skušata izogniti tudi temu, oziroma vsaki situaciji, v kateri bi bilo potrebno komunicirati. Kadar je interakcija in s tem tudi komunikacija neizbežna, je le-ta površna, neprijazna, odrezava...
10. FAZA ZAKLJUČEVANJA; lahko nastopi takoj po prvi interakciji ali po 20 in več letih intimitete. Najprej nastopi distanca v smislu fizične in psihične ločitve, na verbalen ali neverbalen način, nato pa do disasociacije, v smislu, da se oba posameznika pripravljata na življenje individualno, eden brez drugega.

Faze, ki jih Knapp (1992) definira, so seveda v vsakem odnosu drugačne, toda načeloma lahko govorimo le o variacijah. Dejstvo je, da kadar ljudje želijo, da se odnos premakne iz ene faze v drugo, je to velikokrat posledica želje po povečanju količine določenega pozitivnega občutja, ali pa želje po zmanjševanju določenega negativnega občutja, ki jih druga oseba v odnosu povzroči v nas.

### **3.1.3. Medosebni odnosi**

Socialna interakcija je sicer nujen proces za nastanek in ohranjanje medosebnih socialnih odnosov, vendar ni enaka socialnim odnosom. Šele s časom in po večjih interakcijah obstaja možnost, da iz interakcije zraste nek nov odnos. Medosebni odnosi so namreč posledica trajnejših, ponavljajočih se interakcij med dvema ali več osebami (Ule; 1997). Osebe v teh interakcijah samostojno oblikujejo svoje odnose z medosebnim vplivanjem, oba posameznika pa si morata ta odnos tudi želeči, saj sta za odnos vedno potrebna vsaj dva sodelujoča posameznika.

Toda ti individualni odnosi, naj so to prijateljski, kolegalni ali zakonski, se ne glede na določeno stopnjo avtonomije, saj imata oba posameznika vedno možnost prekinitve tega odnosa, razvijajo in ohranjajo v okviru socialnih in ekonomskih modelov, ki zapovedujejo kakšni naj bi ti odnosi pravzaprav bili. Posamezniki se srečujejo s temi modeli v vsakodnevnih interakcijah tako z drugimi posamezniki, kot tudi drugimi odnosi (Duck,1993). Tako kot sam posameznik, so tudi medosebni odnosi vedno in povsod vpeti v socialni kontekst, ki ga moramo upoštevati v vsakem primeru. Socialni kontekst pa se močno razlikuje glede na kulturo v kateri je posameznik odraščal in je posledično vpisan tudi v posameznikovo podzavest, kar vpliva tudi na njegovo zavestno vedenje.

Zame in mojo diplomsko nalogo je ta kontekst pomemben le do te mere, da se zavedamo različnosti vseh posameznikov, ki pa jih kultura le še pogloblja. Že sama kultura lahko vpliva na način in potek socialne interakcije. Ni nujno, da ima posameznik s katerim želimo, ali pa smo morda celo prisiljeni vzpostaviti nek kontakt, enako predstavo o tem na kakšen način naj bi ta interakcijska situacija, v kateri sta se ta dva posameznika znašla, potekala in v kateri smeri naj bi se odvijala. Medtem ko je v nekaterih kulturah prehod iz interakcije v medosebni odnos mnogo lažji in tudi časovno hitrejši, je v drugih kulturah lahko tak način razumljen kot vsiljiv in nezaželen, kar pa lahko močno vpliva na mnenje in predstavo ene osebe o drugi in s tem tudi vpliva na sam potek nadaljnje komunikacije in željo posameznika, da se ta odnos sploh vzpostavi. Seveda pa kultura vpliva tudi na našo percepcijo tega kaj od nekega odnosa pričakujemo in tudi na našo predstavo o tem, kaj je zadovoljiv ali nezadovoljiv medosebni odnos. Poleg vsega tega, pa socialno-družbeni kontekst močno vpliva tudi na komunikacijo posameznikov in različne komunikacijske vzorce v samem odnosu.

### **3.1.3.1. Komuniciranje v medosebnih odnosih**

O komuniciranju med ljudmi lahko govorimo tedaj, ko med partnerji v socialni interakciji teče kontinuiran tok sporočil. Sporočila, ki si jih izmenjujejo, so podana v nekem kodu, v znakovnem sistemu, ki omogoča prenašanje pomena. Da bi bilo komuniciranje možno in uspešno, morajo partnerji pri komuniciranju imeti enak ali vsaj podoben kod sporočanja.

Sporočila, ki si jih izmenjujemo ljudje med seboj, so lahko besedne narave, lahko so nebesedni simboli, lahko so nebesedne geste, izrazi mimike itd. Z medosebno komunikacijo sporočamo kognitivne vsebine, emocije, občutke.

Psihologija se ukvarja predvsem z medosebno komunikacijo, saj je psihološko najpopolnejša oblika komuniciranja. Velikokrat jo uporabljajo kot model komunikacije in skušajo po tem modelu razumeti vse druge oblike komuniciranja (Ule, Kline, 1996).

Poznamo tri ravni komunikacije, glede na odnos med partnerji v njej (Ule, Kline, 1996):

- ✱ znotrajosebno (interpersonalno) – je kompleksen proces notranje predelave informacij v posamezniku in pošiljanje in sprejemanje sporočil med posameznimi fiziološkimi, nevralnimi in psihološkimi podsistemi v posamezniku.
- ✱ medosebno (intersubjektivno) – dogajanje za katerega je značilna prisotnost ekspresivnih dejanj pri eni ali več osebah, zavestna ali nezavedna percepcija takšnih dejanj pri drugih ljudeh in povratno opazovanje, kako takšno ekspresivno dejanje zaznavajo drugi.
- ✱ nadosebno (množično) – poteka v skupinah ljudi, ki imajo nek skupen cilj; zaradi skupinske delitve vlog lahko začasno nekateri posamezniki sprejemajo le vlogo poslušalcev ali le govorcev.

Za temo moje diplomske naloge je pomembno predvsem interpersonalno oziroma medosebno komuniciranje. Je najbolj pogosta oblika komuniciranja v socialni interakciji, ki jo uporabljamo v vsakdanjem življenju, ko se pogovarjamo s prijateljem ob kosilu, po telefonu, ko se obrnemo na profesorja, ko srečamo nekoga na hodniku ali na cesti, ko pokličemo starše, ipd. Jensen in Trenholm v socialni interakciji ločita med sporočilom odnosa in sporočilom vsebine, čemur se bom posvetila v naslednjem poglavju.

Ule in Kline (1996) pa to interpretirata kot odnosni in vsebinski vidik komunikacije. Vsebinski vidik označuje semantično vsebino sporočila, medtem ko odnosni določa pragmatiko vrednost sporočila. Ta določa, kako moramo na osnovi obstoječega odnosa med govorcem in poslušalcem interpretirati sporočilo. Vsebinski vidik se nanaša na »kaj« sporočila, odnosni pa določa, kako razumeti odnos med oddajnikom in prejemnikom



sporočila in pomeni neke vrste metakomunikacijo, torej komunikacijo o komunikaciji (Ule, Kline, 1996).

Watzlawick (1967) govori o naslednjih razmerjih med vsebinskim in odnosnim vidikom komuniciranja:

- ✘ soglasje na vsebinski in odnosni ravni – to je idealna situacija, ko sta partnerja soglasna glede vsebine in definicij odnosov v njuni komunikaciji
- ✘ nesoglasje na vsebinskem in odnosnem nivoju – najslabši primer komunikacije, ki nima mnogo možnosti za nadaljevanje
- ✘ nesoglasje glede vsebine in soglasje glede odnosa – nesoglasje ne vpliva na odnos, saj sta soglasna, da nista soglasna
- ✘ nesoglasje glede odnosa in soglasje glede vsebine – nesoglasje resno ogrozi potek komunikacije

Zmede med vsebinskim in odnosnim vidikom komuniciranja so pogost vzrok motenj v komuniciranju. Dober primer konfuzije obeh vidikov komuniciranja nudijo mnenjske razlike. Te so lahko odsev nestrinjanja na eni ali drugi ravni komunikacije. Ena oseba lahko vidi razlike kot stvar vsebine, druga kot stvar odnosa. Odtod izhajajo presenetljive reakcije partnerjev na isti spor. Takšni spori običajno težijo k eskalaciji, kjer vsebinski vidik stopa vedno bolj v ozadje, odnosni pa v ospredje dogajanja.

Pomemben primer zmede med vsebinskim in odnosnim vidikom komunikacije so zmede okrog definicij »mene« in »tebe« v odnosu. V odnosnem vidiku sporočanja ne gre le za definiranje odnosa med partnerji, temveč tudi za definicijo njih samih v odnosu (Ule, Kline, 1996). Vsa ta nesoglasja so pomembna predvsem zato, ker lahko vodijo v konfliktno situacijo med udeležencema v odnosu, ki pa vplivajo na zadovoljstvo in nezadovoljstvo v dotičnem odnosu in s tem tudi na željo posameznika, da v določenem odnosu ostaja ali pa ga enostavno prekine.

### **3.1.3.2. Zadovoljstvo in nezadovoljstvo v medosebnih odnosih**

Vsi težimo k osebnemu zadovoljstvu v svojem življenju. Res pa je, da si pojem osebnega zadovoljstva ne predstavljamo vsi ljudje enako. Nekaterim posameznikom to zadovoljstvo predstavljajo materialne dobrine, medtem ko drugi hlepijo po ugledu. Sama osebno zadovoljstvo merim s svojimi medosebnimi odnosi in uspešnostjo le-teh. Gotovo je posameznik lahko bistveno bolj srečen, če je zadovoljen s svojimi odnosom z drugimi, ki mu v življenju sledijo na tak ali drugačen način. Ljudje, kot socialna bitja, vstopamo v interakcijo in posledično v medosebne odnose zaradi osebnih socialnih in psiholoških potreb.

Najosnovnejša je potreba po druženju. Psihološki dejavniki, ki vsebujejo potrebo po druženju in nas vlečejo v družbo drugih, so potreba po pozitivnem ovrednotenju sebe v očeh drugih, potreba po sodelovanju, lažje preživljanje stresnih situacij v družbi kot v osami, skupno prenašanje bolečine in nesreč ter potreba po delitvi zaupanja, solidarnosti, varnosti in sreče z drugimi (Ule, 1997). Tako kot vse potrebe, se tudi ta razlikuje od posameznika do posameznika, zato nekateri potrebujejo več socialnih dražljajev kot drugi, kar sem omenila že v začetku te naloge, a ne glede na vse, jih tudi ti še vedno potrebujejo. Ljudi, glede na potrebo po druženju, označimo kot socialne, asocialne, zaprte do drugih ali odprte do drugih.

Musek (1992) pravi, da lahko na medosebne odnose gledamo z dveh vidikov. Lahko nas zanima njihova učinkovitost, merjena z dosežki, lahko pa nas zanima kako medosebni odnosi vplivajo na zadovoljstvo posameznikov, ki so vanje ujeti. V prvem primeru, ko nas zanima učinkovitost, merjena z dosežki, nas zanimajo predvsem storilni in intelektualni učinki medosebne interakcije, v drugem, ko pa smo osredotočeni na zadovoljstvo posameznikov, pa bolj emocionalni učinki. Vendar se oba vidika medsebojno potrjujeta. Po eni strani zadovoljstvo dviga učinek, po drugi strani boljši učinek povečuje zadovoljstvo. Gre za to, da je posameznik, ki je svojim življenjem načeloma zadovoljen, tudi bolj energičen in pripravljen delati, saj ni obremenjen z nekimi zunanjimi vplivi, ki bi lahko vplivali na njegovo delovno storilnost. Dejstvo pa je, da svoje zadovoljstvo merimo tudi s svojimi dosežki. Bolj ko smo v neki stvari uspešni, raje se ji posvečamo in tako dosegamo vedno boljše rezultate in smo posledično tudi bolj zadovoljni sami s sabo. Ne

glede na vse, veliko je dejavnikov, ki vplivajo tako na učinkovitost medosebnih odnosov, kot tudi na stopnjo medosebnega zadovoljstva v teh odnosih. Musek (1992) našteva le nekatere izmed njih:

- ✘ **Narava skupne naloge** – zlasti naloge, ki zahtevajo integracijo velikega števila informacij, so navadno lažje in bolj rešljive, če pri reševanju le-te sodeluje več oseb. Pomembna je tudi težavnost naloge, saj lahko vpliva na učinkovitost in zadovoljstvo v skupini. Ugotovljeno pa je, da so najbolj optimalne relativno težke naloge.
- ✘ **Število oseb v interakciji** – ljudje so načeloma najbolj zadovoljni v manjših skupinah, kakih pet oseb, če pa večamo število oseb, začno močno naraščati konformni pritiski in izražanje individualnih potreb postane vse težje.
- ✘ **Razporeditev kompetenc, vpliva in moči** – če je razporeditev vpliva in moči neuravnotežena, neustrezna, ali pa jo kot tako zaznavajo udeleženci interakcije, tedaj se bo skupna energija trošila v poskusih, da bi ta odnos vpliva in moči ali spremenili, ali pa nasprotno, ga ohranili. To vodi v konflikte in ustvarja nezadovoljstvo in posledično je prizadeta učinkovitost.
- ✘ **Način odločanja** – v običajnih pogojih je najugodnejši horizontalni način odločanja, kar pomeni dogovarjanje in sporazumevanje na podlagi argumentov in po načelu soglasnega strinjanja, oziroma konsenza. Le v izjemnih situacijah in redkih institucijah je ustrežnejše strogo hierarhično disciplinirano vedenje.
- ✘ **Poznavanje informacij** – informiranost je prvi pogoj odgovornega odločanja. Neinformiranost, dezinformiranost, delna ali slaba informiranost onemogočata dober učinek, slabo pa vplivajo tudi na stopnjo zadovoljstva v medosebnih odnosih.
- ✘ **Način komuniciranja** – pomembna je že sama struktura komuniciranja. Razlikujemo med odprtimi komunikacijskimi mrežami, kjer poteka komunikacija neomejeno in v vseh smereh, in med bolj zaprtimi komunikacijskimi mrežami, kjer je komuniciranje centralizirano ali kako drugače omejeno. Načeloma pa lahko rečemo, da so odprti načini

komuniciranja uspešnejši pri kompleksnih nalogah, medtem ko je pri enostavnejših nalogah učinkovitejša centralizirana komunikacija.

- ✘ **Medsebojno upoštevanje in spoštovanje udeležencev** – učinkovito medsebojno sodelovanje zahteva določeno stopnjo medsebojnega zaupanja. Brez tega bi bila kooperacija in s tem učinkovitost zelo otežena. Samo v atmosferi sprejemanja in spoštovanja je mogoče ustvariti stopnjo zaupanja, ki dovoljuje neovirano izražanje osebnih in medosebnih problemov.
- ✘ **Obstoj medosebnih konfliktov ter način reševanja teh konfliktov** – nemogoče je, da bi dosegli brezkonfliktne medosebne odnose. To ne bi bilo niti zaželeno, kajti mnogi konflikti imajo konstruktivno funkcijo. Brez njih se mnogi odnosi ne bi mogli razvijati in napredovati.

### **3.1.3.3. Komunikacijska kompetenca**

Ule in Kline (1996) v medosebni komunikaciji poudarjata pomembnost fleksibilnosti. Gre predvsem za to, da smo se v dani interakciji sposobni prilagoditi sogovorniku in dani situaciji. Na različne načine komuniciramo s prijatelji, s sodelavci, starši, znanci ali profesorji na fakulteti. Kljub temu, da tega načeloma ne storimo namenoma, se situaciji podzavestno prilagodimo. Seveda pa ljudje nismo vsi enako fleksibilni. Nekateri se situaciji prilagodijo brez kakršnega koli truda in jim zaznavanje teh subtilnih razlik ne povzroča nikakršnih preglavic, medtem ko se drugi z vsemi sogovorniki in v vseh situacijah obnašajo, oziroma komunicirajo z njimi približno enako.

Pomanjkanje fleksibilnosti, kot pomembnega elementa medosebnih spretnosti, lahko vodi v zelo neprijetne situacije. Pri pogovoru s prijatelji v sosednjem lokalnu ne uporabljamo istega nivoja medosebnega komuniciranja, kot na primer pri razgovoru za službo. Prav tako ne uporabljamo isti način komuniciranja, ko pišemo elektronsko pošto staršem, ali ko prosim profesorja za podaljšanje roka oddaje seminarske naloge. Govorimo sicer samo o niansah, saj vse spada v okvir medosebnega komuniciranja, toda te v interakciji začitimo

vsi. Obvladovanje množice formalnih in neformalnih jezikovnih strategij in spretnosti je nujno zato, da lahko gladko obvladamo polje različnih socialnih interakcij in socialnih situacij. Kdor ne obvlada teh strategij in spretnosti, ni kompetenten socialni subjekt. Razvoj njegovega socialnega jaza, identitete posameznika, zlasti pa njegovega samospoštovanja je bistven, da postane kompetenten govorec. Vendar to ni enostavno, saj mora posameznik obvladati hitre preskoke med različnimi kodi, pravilno mora identificirati socialne situacije in se jim spontano ter hitro prilagoditi.

Ta sposobnost je del obširnejše komunikacijske kompetence, ki vsebuje tudi obvladovanje neverbalnih komunikacijskih spretnosti in strategij. Komunikacijska kompetenca pomeni primerno uporabo socialnega znanja in socialnih sposobnosti v danem kontekstu nekega odnosa. Ta definicija vključuje najprej ustrezno obnašanje osebe v odnosu in ustrezno izmenjavo perspektiv v interakciji, nato pa še znanje o pravilih komuniciranja in sposobnost za uporabo tega znanja za to, da se vzpostavi zadovoljiv odnos. Tretja značilnost komunikacijske kompetence je, da ta ne tiči v posamezniku, temveč v odnosu. To pomeni, da komunikacijske kompetence ne moremo enostavno reducirati na vsoto dveh partikularnih individualnih kompetenc, temveč presega ta okvir.

Komunikacijska kompetenca se ne nanaša na doseganje popolnosti, temveč vodi k temu, da se nek odnos obdrži v okviru zaželene definicije. Je sposobnost za izogibanje emocionalnim pastem in udarcem za poravnavo škod, če so bile že neizogibne. Nek odnos bomo imeli za kompetentnega, če so posamezniki, ki so v njem udeleženi, z njim zadovoljni. Kadar niso zadovoljni, je odnos kompetenten, če so spodobni za novo definicijo oziroma za prekinitev odnosa (Ule, Kline, 1996).

### **3.1.4. Vstopanje v medosebne odnose glede na spol posameznika**

Še en dejavnik, ki ga je potrebno upoštevati pri medosebnih odnosih in pri vstopanju v le-te, je zelo pomemben, in sicer spol posameznika. Spol kot tak je vsekakor družbeno-kulturni konstrukt, ki je sestavljen iz predstav nas samih o tem, kako naj bi se v konkretnih socialnih situacijah obnašal moški in kako naj bi se v teh situacijah obnašala ženska. V ta

namen vzgajamo deklince na določen način, ter dečke na drugačen način. V samo vzgojo se ne bom spuščala, saj je le-ta dejavnik, ki moji nalogi ne zavzema pomembne vloge. Za mojo raziskavo je pomemben predvsem način komuniciranja, oziroma razlike v načinu komuniciranja med moškimi in ženskami, ter kako se te razlike odražajo v vstopanju v medosebne odnose, v ohranjanju le-teh, ter v komuniciranju v samih odnosih.

Razlika med moškim in žensko v medosebnih odnosih je že v samem namenu komuniciranja. Buck (1993) pravi, da v medosebnih odnosih moški načeloma skušajo ohranjati določeno stopnjo neodvisnosti od partnerja v odnosu, naj je to prijatelj, dekle, žena ali mama. Stopnjo distance z drugimi ustvarjajo in vzdržujejo predvsem s tekmovalnostjo, namen komunikacije pa je predvsem pridobiti ali zadržati pozornost in status. Komunikacijski vzorci, ki jih povezujejo z ženskami, pa vključujejo komunikacijo z namenom sodelovanja z drugimi, spodbujanje participacije drugih v interakciji ter izražanje čustev. Predvsem izražanje čustev je za osebe ženskega spola način grajenja odnosa. Vse te razlike so velik povod nesporazumov in konfliktov v interakcijskih situacijah med ženskami in moškimi. Ženske v pogovoru pričakujejo podporo, razumevanje in so prepričane, da partnerja komunikacija povezuje. Kar je popolnoma nasprotno od moškega načina komunikacije, saj bodo le-ti v tem primeru kot odgovor ponudili konkretno pomoč, v smislu nasvetov ali informacij, za katere mislijo, da bi ženskam v določenem primeru koristile. Ko je problem za moškega rešen, zaključijo komuniciranje, saj je naloga opravljena in ne vidijo več nobene potrebe po nadaljnjem komuniciranju. Situacija je popolnoma drugačna, kadar je hipotetično moški v tej situaciji in izrazi določen problem ali stisko. Sami se neradi kažejo v situacijah v katerih so videti nemočni ali ranljivi, kar pomeni, da ko izrazijo določen problem, želijo konkreten predlog, ali rešitev problema, in ne želijo pogovora v smislu čustvene podpore in razumevanja, saj le-ta ne rešuje njihovega problema (Duck, 1993).

Poleg razlik v samih potrebah moških in žensk, se razlike kažejo tudi v hierarhiji teh potreb, saj je le-ta pri obeh spolih različna. Socialni potrebi posameznika, ki sta zelo pomembni, sta tudi potreba po avtonomiji in potreba po povezanosti. Oba spola se sicer strinjata, da sta obe potrebi zelo pomembni za vsakega posameznika, toda relativna količina obeh potreb se glede na spol močno razlikuje. Posamezniki moškega spola načeloma preferirajo višjo stopnjo avtonomije, kot višjo stopnjo povezanosti, medtem ko

ima ženski spol bolj izraženo, oziroma ima večjo potrebo po povezanosti kot po avtonomiji (Duck, 1993). Ženske so nagnjene k temu, da so bolj vpletene v medosebni odnos v katerem so, in so posledično tudi bolj pozorne do medosebne dinamike tega odnosa. Moški pa se ne zavedajo medosebnih procesov odnosa v tolikšni meri kot ženske in so na tem področju posledično tudi manj spretni. Na splošno lahko rečemo, da so ženske zato bolj spretno v medosebnih odnosih in jih tudi mnogo lažje vzdržujejo (Hinde, 1997), kljub temu, da je vzrok za to lahko le večja pozornost žensk do te dinamike. Morda bi bili moški prav tako spretni in vpleteni v prisoten odnos, če bi svojo pozornost bolj intenzivno usmerili vanj.

### **3.1.5. Odnosna kompetenca**

Na splošno življenjsko zadovoljstvo vpliva mnogo dejavnikov, eden pomembnejših pa so vsekakor zadovoljivi medosebni odnosi. Poudarek je predvsem na bližnjih in intimnih odnosih, saj nam le-ti pomenijo največ in tako prinašajo tudi največ osebnega zadovoljstva. Določeni posamezniki so sposobni vzdrževati številne med seboj zelo različne odnose, seveda pa v našem primeru ni pomembna kvantiteta teh odnosov, temveč predvsem kvaliteta. Ti posamezniki imajo medosebne spretnosti izredno razvite in brez večjih problemov in zadržkov ustvarjajo in ohranjajo medosebne odnose z med seboj različnimi posamezniki. Drugim pa interakcija in medosebni odnosi nekako ne tečejo gladko. Za vzpostavitev kontakta, ki bi lahko prerasel v odnos, potrebujejo mnogo več truda in energije.

Vse to pa lahko primerjamo že z komunikacijsko kompetence, ki sem jo omenjala v prejšnjem poglavju. Tako kot pri komunikacijski kompetenci, je tudi pri odnosni kompetenci pomembna fleksibilnost posameznika. Le-ta mora pravilno identificirati socialno situacijo v kateri se je znašel, se ji spontano, hitro prilagoditi in nanjo skladno z zaznamim tudi reagirati na način, da bo rezultat, oziroma cilj medosebnega odnosa optimalen in zadovoljiv za vse udeležence v odnosu.

Duck te medosebne spretnosti imenuje odnosna kompetenca. Njegova ideja odnosne kompetence je posebno zanimiva, saj Duck namiguje, da se je vseh teh spretnosti mogoče priučiti, da niso prirojene, temveč socialno pogojene (Duck,1993), iz česar lahko sklepamo, da lahko na njih vplivamo in jih po potrebi tudi izpopolnimo. Odnosna kompetenca je po Duck-u sestavljena iz treh kritičnih elementov:

1. DEFINICIJA NALOGE – način na katerega interpretiramo problem v odnosu
2. SELEKCIJA PRIMERNEGA OBNAŠANJA – gre za vedenjske vzorce, ki se posamezniku zdijo v dani situaciji primerni in za katere misli, da bodo vodili k rešitvi problema
3. OVREDNOTENJE PROBLEMA – kriteriji s katerimi posameznik oceni ali bi bila interpretacija problema primerna, ter ali so bili izbrani vedenjski vzorci pravi za rešitev problema

Vse tri komponente odnosne kompetence niso ne fiksne in ne absolutne, temveč socialno pogojene. Kar pomeni, da Duck odnosno kompetenco bazira na značilnih, posebnih preferencah partnerjev in na določeni stopnji socialnega konteksta, in ne na nespremenljivih, večnih ali objektivnih dejstvih. Zanimajo ga predvsem ti zunanji vplivi, ter način njihovega modificiranja in vplivanja na odnosno kompetenco. Na vsak element odnosne kompetence namreč vplivajo zunanji pritiski, ki dodajajo lastno perspektivo in standarde, vključno z vrednotami, prepričanji, izkušnjami, potrebami, interesi in cilji, na ciljni odnos. Na ta način modificirajo tako interpretacijo problema, kot primarni odgovor in ocenjevanje uspeha (Duck, 1993). Dejstvo, da Duck odnosno kompetenco vidi kot nekaj, kar se da priučiti ali izpiliti, je zanimivo predvsem z vidika tistih posameznikov, ki sebe ne smatrajo kot socialno kompetentne ali vsaj ne dovolj kompetentne. Če na primer posameznik meni, da njegova nekompetentnost izvira predvsem iz napačnega definiranja problema ali iz napačne izbire primernega vedenja, se lahko temu posveti in se priuči tako izbire primernega obnašanja, kot tudi definiranja samega problema.

Naloga v kateri je potrebna precejšnja mera odnosne kompetence, je reševanje konfliktov do katerih pride v medosebnih odnosih. Velikokrat je problem v tem, da partnerja v odnosu zelo različno interpretirata nastali problem. To se najbolj odraža predvsem v intimnih razmerjih. Kot že rečeno, vsak partner v odnosu ima lastne potrebe, pričakovanja in



občutke, ki jih že v naprej prinese v odnos, zato interpretira dogodke, ki so se zgodili v odnosu, glede na vse te pogoje. Prisotno je tudi vprašanje, ali se pri reševanju konflikta upoštevata obe strani, oziroma potrebe obeh partnerjev v odnosu, od česar je najprej odvisna sama interpretacija nastalega problema. V prvem primeru, kadar upoštevamo le eno stran konflikta, in s tem tudi potrebe le enega partnerja, gre za situacijo, v kateri le ena stran lahko »zmaga«, druga stran pa »izgubi«. Če se upošteva potrebe obeh partnerjev, je potrebno nalogo definirati drugače in izbrati drugačne vedenjske vzorce, da bi se našla rešitev, s katero bi bile zadovoljene potrebe obeh partnerjev. Vsak odnos, tako kot posameznik, je unikaten, tako da rešitve, ki so primerne za en odnos, niso nujno prave za drug odnos.

Vzorci reševanja konfliktov, oziroma katerikoli vzorci prisotni v danem razmerju, se lahko razvijejo v korist potreb le enega partnerja ali pa v korist obeh. To je zelo odvisno od zgodovine odnosa in ravnotežja moči v odnosu (Duck, 1993).

Velik vpliv na posamezen odnos imajo tudi drugi posamezniki, s katerimi smo ljudje vpeti v odnose, ki so nam prav tako pomembni. Duck te posameznike označi kot socialno mrežo. Razume jo kot skupek bližnjih oseb, naj so to prijatelji ali družinski člani; gre za ljudi, ki jim dovolimo v našo mentalno bližino, jim s tem dovoljujemo, da na nek način vplivajo na naše mnenje in posledično tudi vedenje. Člani socialne mreže imajo lastne interese in so motivirani, da delujejo v skladu s svojimi interesi, ki vplivajo na njihovo percepcijo obnašanja drugih. Če se člani mreže med sabo poznajo, oziroma so med seboj povezani (npr. družinski člani), velikokrat združijo svoj vpliv. Otroci in ostarele osebe so lahko odvisni od določenega zakonskega para emocionalno, socialno, kot tudi finančno, zato morda ne bodo podpirali zakonca, če bi se le-ta odločala za ločitev. Duckov model odnosne kompetence je zanimiv, saj poleg samih socialnih spretnosti posameznika poudarja tudi vlogo in strukturo socialne mreže, ki potencialno lahko vpliva na odnos v katerega so posamezniki vpeti.

Jensen in Trenholm (2004) pa odnosno kompetenco razumeta drugače. V vsaki socialni interakciji si posameznika izmenjujeta **sporočilo odnosa** in **sporočilo vsebine**. Sporočilo vsebine so konkretne besede, ki so dejansko izrečene o določeni stvari, sporočilo odnosa pa nam pove kakšne vrste sporočila je sporočilo vsebine. Nakaže nam, ali je bil stavek, ki

je bil izrečen prijateljski, pokroviteljski, prijazen, sarkastičen,... Povedo nam na kakšen način lahko interpretiramo govorceve besede, in nam s tem sporočajo kaj si govorec misli o nas. Sporočilo odnosa je večinoma komunicirano spontano, naša zmožnost interpretiranja pa sloni na naši sposobnosti zaznavanja sporočil odnosa, ki jih sprejemamo in oddajamo.

Nakopičena sporočila odnosa nato vodijo v **definicijo odnosa**, ki nam pove v kakšnem odnosu so posamezniki v interakciji. Definicije odnosa predstavljajo mentalne sheme, ki označujejo in klasificirajo odnos in označujejo kako naj se člani v odnosu vedejo drug do drugega (Jensen in Trenholm, 2004). Odnosno kompetenco torej definirata kot našo sposobnost interpretiranja in razumevanja, tako sporočila odnosa kot sporočila vsebine, ter potencialna neskladja med njima. Njuno definicijo sporočila vsebine bi lahko razumeli tudi kot verbalno komunikacijo, sporočilo odnosa pa kot neverbalno komunikacijo. Človek istočasno komunicira verbalno in neverbalno, in šele skupek obeh komunikacij nudi končen učinek komunikacije. Ljudje smo nagnjeni k temu, da v primeru, da verbalna in neverbalna komunikacija nista usklajeni, prej zaupamo sporočilom, ki jih prejmemo z neverbalno komunikacijo. Tudi po Jensenu in Trenholmu nam šele sporočilo odnosa, torej neverbalna komunikacija, sporoča bistvo komunikacije.

## **3.2. EMPATIJA**

---

Ljudje lahko s svojim obnašanjem škodujejo ali pomagajo drugemu. Prosocialno vedenje lahko razumemo kot vedenje, ki je v družbi pozitivno ovrednoteno in zaželeno. Predvsem pa so to vedenjski vzorci posameznika, ki za storjeno dejanje ne pričakujejo povračila. Prosocialno vedenje je poplačano z notranjim zadovoljstvom posameznika, da je storil dobro delo, da se je obnašal v skladu s svojimi moralnimi načeli. Velikokrat se izenačuje s terminom »altruizem«. Altruizem razumemo kot obnašanje, s katerim pomagamo oziroma koristimo drugim, ne da bi za to pričakovali zunanje nagrade. Altruistično vedenje je najbolj neposreden znak človekove socialnosti (Ule, 1997).

### **3.2.1. Prosocialno vedenje**

Poznamo več motivov za prosocialno vedenje, in sicer moralna odgovornost, sočutje, vzajemnost v dajanju, zviševanje lastne vrednosti, priznanje pri drugih ljudeh... Seveda pa obstajajo tudi zaviralni dejavniki za prosocialno vedenje, kot so dvom o potrebnosti in nezanesljivost dejanja pomoči, izguba časa in raznih dobrin, nevarnost in stres, ki je povezan z dajanjem pomoči in dvom, kako bi drugi ocenili altruistično dejanje. Asocialno vedenje pa je družbeno nezaželeno vedenje, vedenje, ki ni v skladu z zaželenimi vedenjskimi vzorci v določenem družbeno-zgodovinskem kontekstu. V moderni družbi fizično nasilje zamenjujejo druge, subtilnejše oblike nasilja nad ljudmi. Nasilje je zunanji izraz agresivnosti, ki vključuje tudi namere, prepričanja in čustvene vzgibe nosilcev nasilja. Večina agresivnih dejanj se zgodi pod vplivom močnih emocij, vendar pa emocije niso nuja sestavina agresivnega obnašanja.

Lahko rečemo, da je agresija naučena oblika izražanja negativnih emocij, kot so jeza, sovraštvo, ljubosumje, itd. Vendar med primitivnimi občutki jeze in dejanskim izbruhom agresije posreduje še vrsta duševnih procesov, ki predelajo te primitivne občutke in pomenijo pospeševalne ali zavorne dejavnike agresije (Ule, 1997):

- \* razmislek o vzrokih in razlogih dogodkov in dejanj
- \* pričakovanja o iztekkih dogodkov
- \* priklic družbenih norm in pravil v zavest
- \* razmislek o svojih čustvih v dani situaciji in nadzor čustev itn.

Sama se v asocialno vedenje in agresijo ne bom poglobljala, saj za mojo diplomsko nalogo ni pomembna, omenjam jo le toliko, da opredelim in omenim tudi drugo stran prosocialnega vedenja. V tem poglavju se bom osredotočila na prosocialno vedenje, kot pove že sam naslov, empatiji.

Torej, altruizem razumemo kot vedenje, s katerim pomagamo, oziroma koristimo drugim, ne da bi za to pričakovali nagrade. Najmočnejši zaviralnik altruizma so stroški, ki so povezani z dajanjem pomoči. Raziskovalci altruizma se večinoma strinjajo, da težko govorimo o pravem, brezinteresnem altruizmu, saj si je težko zamisliti vedenje, ki bi bilo le v dobro drugega, brez motiva, nagrade, spodbude.

Splošno lahko altruizem delimo na **premišljeni** in **spontani** altruizem, glede na vzroke za altruistično obnašanje. Pri premišljenem altruizmu gre za zavestno, premišljeno dejanje, pri spontanem pa za spontano, instinktivno reakcijo (Ule, 1997). Premišljen altruizem sloni na socialni odgovornosti in recipročnosti. Socialna odgovornost je nudenje pomoči ljudem, ki so odvisni od nas, pri čemer je zelo pomemben občutek moralne odgovornosti. Norma socialne odgovornosti ni formalna ali nadoosebna, temveč je globoko osebno stališče in osebna pripravljenost posameznika, da pomaga. Kolikor bolj je norma socialne odgovornosti tudi posameznikova osebna norma, toliko bolj bo pripravljen na altruistično vedenje. Altruizem lahko pričakujemo predvsem od posameznikov, ki imajo stabilen sistem osebnih norm. Pri altruizmu na osnovi recipročnosti pa gre za medsebojno izmenjavo nudenja in prejemanja pomoči med njenim dajalcem in prejemnikom. Današnji dajalec pomoči bo jutri morda prejemnik in obratno (Ule, 1997).

Na tej točki se lahko vprašamo, ali lahko to še kategoriziramo kot altruizem. Če se altruizem v psihologiji definira kot obnašanje, s katerim pomagamo oziroma koristimo drugim, ne da bi za to pričakovali zunanje nagrade, potem premišljeni altruizem na osnovi recipročnosti ne moramo razumeti kot altruizem. Posameznik namreč naredi neko

prosocialno gesto, vendar v zameno nekaj pričakuje. Morda ne materialno nagrado, toda pričakuje povratno uslugo v smislu prosocialne geste, ki bi mu jo prejemnik njegove prosocialne geste na ta način vrnil. Pričakuje zunanjo nagrado, torej to ni več obnašanje, ki bi pomagalo drugim, temveč egoistično obnašanje, za katerega posameznik pričakuje plačilo. Na ta način razmišlja tudi Guy (1989), ki navaja več motivov, ki naj bi vplivali na posameznikovo altruistično vedenje in delovanje. Prvič, altruistično vedenje naj bi posamezniku prineslo določeno družbeno nagrado, drugič, posameznik pomaga zato, ker pričakuje povrnitev pomoči v prihodnosti, če jo bo potreboval, in kot tretjič, gre lahko tudi za prilagajanje in upoštevanje družbeno zaželenega vedenja in norm. Prav tako ugotavljajo, da so med najmočnejšimi motivi za altruistično vedenje osebno zadovoljstvo, dober občutek in veselje ob samem nudenju pomoči (Guy v Cvahte, 2005).

Spontani altruizem je popolnoma nepredvidljiv. Latane in Darley (v Ule, 1997) sta navedla pet značilnosti spontanega altruizma:

- \* nevarne okoliščine
- \* redkost dogodka
- \* malo skupnega z drugimi dogodki
- \* nepredvidljivost poteka dogodka
- \* zahteva po takojšnjem ravnanju

Pripravljenost za pomoč je večja, če je priča dogodka ena sama, kot pa, če jih je več. Če je navzočih več, pride do difuzije odgovornosti, kar vodi v zmanjšanje pripravljenosti na pomoč. Eden od zaviralnih dejavnikov je tudi nejasnost okoliščin, ki pri opazovalcih izzove občutek negotovosti. Pomemben pa je tudi strah, da nas drugi ocenjujejo, še posebej če se dvomi v uspeh pomoči. Glavni spodbujevalni dejavnik spontanega altruizma je zmanjšanje socialnih zavor. Le-te pa lahko zmanjša prisotnost izjemnih posameznikov in pripisovanje odgovornosti. Uspešni vodje dogajanja so bolj pripravljeni sprejemati odgovornost in hitre odločitve. Če je znano ali določeno, da je nek opazovalec odgovoren ali kompetenten za posredovanje v nesreči, se mu pripiše odgovornost. Na ta način pa se zniža difuzija odgovornosti (Ule, 1997).

V članku Novejše koncepcije raziskovanja altruizma Musek navaja avtorja Bar-tala, ki je sestavil šest stopenjski model razvoja pomagalnega obnašanja, ki se nanaša na altruizem. Model opisuje razvoj altruističnega vedenja pod vplivom motivov zanj in sicer od najsebičnejše motivacije – nagrade, do najbolj nesebične motivacije, ki pomeni pravi altruizem, zaradi katerega posameznik nudi prostovoljno pomoč izključno z namenom, da pomaga drugemu in pri tem ne pričakuje zunanjih nagrad ali povračil (Bar-Tal v Musek, 1989):

1. v prvi fazi posameznik nudi pomoč le v primeru, ko je spodbujen s konkretno nagrado
2. za drugo fazo avtor meni, da je motivirana s potrebo po odobravanju avtoritete, da bi ugodil avtoriteti
3. v tretji fazi igra pomembno vlogo notranja iniciativa, kar pomeni, da je posameznik notranje motiviran za nudenje pomoči, vendar vseeno ve, da bo nekaj dobil v zameno za takšno delovanje
4. v četrti fazi je dajanje pomoči motivirano s socialnimi normami; posameznik se je v tej fazi zmožen postaviti v položaj drugega in razumeti njegove potrebe
5. za peto stopnjo pomagalnega obnašanja velja splošna recipročnost, kar pomeni, da je pomoč utemeljena z univerzalnim principom izmenjave; posameznik je pripravljen pomagati ker pričakuje povračilo pomoči, ki pa ni nujno konkretno in natančno določena; v tej fazi so družbene norme in pravila že internalizirana
6. šesta, zadnja faza, je faza pravega altruizma, ko naj bi bil posameznik zmožen začeti neko prostovoljno dejanje nudenja pomoči le zaradi nudenja samega, oziroma z edinim namenom, da z dejanjem pomaga, in pri tem ne pričakuje zunanjih nagrad oziroma povračil, utemeljitev za svoje dejanje pa najde izključno v lastnih moralnih načelih.

Avtorja Pečjak in Musek (2001) razumeta altruizem kot nesebično pomoč drugim, pri kateri dajalec ne pričakuje nagrade, vendar pa je altruizem odvisen tako od osebnih kot tudi družbenih dejavnikov. Že sama družba lahko s spodbujanjem ali zaviranjem altruističnega vedenja vpliva na posameznikovo odločitev za prosocialno vedenje in delovanje, ali pa ga od tega odvrča. Mnoge raziskave kažejo, da ima stopnja empatije velik vpliv na vedenje posameznika, v smislu nudenja pomoči drugim. Pomanjkanje,

oziroma nizka stopnja empatije pa ima negativen učinek na odnose in vedenja, v smislu asocialnega vedenja (Jesko, 2004). Empatijo vsekakor lahko uvrstimo v prosocialno vedenje. Različni teoretiki jo raziskujejo že vrsto let, toda kljub obsežnim raziskavam še vedno manjka nek splošen konsenz o tem, kaj naj bi empatija dejansko bila. Nekaj teh pojmovanj pa bom natančneje opisala v naslednjem poglavju.

### **3.2.2. Različna pojmovanja empatije**

Dojemanja empatije se pri različnih teoretikih razhajajo predvsem glede tega, ali razumejo empatijo kot čustveno ali razumsko vživljanje v druge.

Tomc empatijo razume kot sposobnost bitja za čustveno vživljanje v druge, v drugo v smislu abstraktnih entitet in posledično tudi v sebe. Empatično vživljanje razume na ravni nezavedne kulture za bolj ali manj nezavedno, nereflektirano in čustveno odzivanje (Tomc, 2000). Batson (1981) trdi, da ljudje načeloma začutijo dve vrsti čustev, ko vidijo, da je nekdo v težavah. To je osebna stiska ali pa empatično zaskrbljenost. Osebno stisko razume kot čustveno stanje strahu, bojazni, empatijo pa kot sočustvovanje, simpatiziranje in nežnost. Osebno stisko motivirata egoistična pomoč ali pa beg. Egoistična pomoč je motiv, kadar gre za reduciranje lastnih negativnih občutkov ob soočanju s trpljenjem drugega. Beg pa, kadar posameznik ne želi le reducirati negativna občutja, temveč se jim želi popolnoma izogniti. Empatična zaskrbljenost, za razliko od osebne stiske vodi v altruistično vedenje. Pomoč je nudena izključno iz razloga, da želimo drugemu olajšati ali skrajšati trpljenje. Posamezniki, ki čutijo empatično zaskrbljenost, so pripravljene pomagati drugim kljub temu, da se situaciji lahko celo ognejo (v Smith in Mackie, 1999).

Jensen in Trenholm pa izrecno ločujeta med empatijo in »perspective-taking«. Empatijo definirata kot zmožnost posameznika, da se spontano identificira z drugim posameznikom na izključno emocionalni ravni, »perspective-taking« pa razumeta kot kognitivno orientirano oceno o tem, kako drugi, tisti, ki je v stiski, dojema sebe, svojo situacijo in svoja čustva. Priznavata, da sta si obe socialni spretnosti zelo blizu, toda vsekakor nista identični. Empatija nam sicer pomaga razumeti čustva drugih, toda sama empatija, brez

»perspective-taking« morda ne bo rezultirala v učinkovito komunikacijo. »Perspective-taking« nam pomaga, da situacijo vidimo v celoti in da ustrezno odreagiramo (Jensen in Trenholm, 2004). Po Ule pa je empatija racionalno in čustveno dogajanje, ki temelji na sposobnosti postavljanja v položaj drugega in vživljanje v drugega. To pomeni, da ga razumemo in z njim sočustvujemo. Če smo sposobni in pripravljeni vživeti se v položaj drugega, potem nesreča drugega deluje motivacijsko in vpliva na solidarnost (Ule, 2004).

Walter pa empatijo deli na kognitivno in emocionalno empatijo (Walter, 1999):

- ✓ Pri **emocionalni empatiji** gre za emocionalno reakcijo posameznika na neko drugo osebo, ki se lahko odraža na dva načina:
  - **Reaktivna** empatija – gre za občutke sočustvovanja, ki izhajajo iz občutka zaskrbljenosti, zaradi trpljenja drugega, katere Watson poimenuje empatična zaskrbljenost ali pa za negativne občutke, ki jih vzbujajo občutki stiske drugih. To pa imenuje osebna stiska.
  - **Paralelna** empatija – emocionalni odgovor na druge, ki je podoben čustvom, ki ga druga oseba doživlja. Začutimo to, kar doživlja druga oseba.
- ✓ **Kognitivna empatija** se nanaša na razumevanje perspektive drugega, na način dojetja sveta kot ga dojemajo drugi; gre za razumevanja norm, vrednot in verovanj drugega.

Hoffman pa empatijo definira kot pozitivni emocionalni odziv na krizno situacijo drugega človeka, kar pomeni, da empatični posameznik doživlja empatično stisko, ki jo z neposredne situacije posploši v splošno dolžnost po pomoči drugemu; je podlaga resničnega altruizma (Hoffman v Ule, 1997). Dojetja empatije so torej različna, toda zdi se, da so razlike bolj v poimenovanju in dojetju posameznih elementov, ki sestavljajo empatijo, kot pa da bi se same definicije med seboj močno razlikovale. Kot je razvidno v zgornjem odstavku, je to kar Watson imenuje reaktivna empatija in je le del emocionalne empatije nasproti kognitivne, pri Batsonu preprosto le empatija. Pri obeh pa je le-ta sestavljena iz empatične zaskrbljenosti in osebne stiske. Glavna razlika med definicijami je predvsem v tem, da nekateri teoretiki dojemajo razumsko vživljanje v drugega posameznika kot sestavni del empatije, drugi pa kot nekaj, kar mogoče ni sestavi del empatije, je pa nujno potrebno poleg čustvenega vživljanja v drugega, da bi popolnoma razumeli stisko ali situacijo v kateri je posameznik.



Menim, da je potrebno za razumevanje stiske, oziroma neprijetne situacije drugega, da ta stiska v nas vzbudi določeno reakcijo, potrebno tako čustveno, kot razumsko dojetje situacije, ki posamezniku povzroča določeno nelagodje ali ugodje. Empatija namreč ne vključuje le čutenje negativnih čustev, v smislu žalosti ali skrbi, temveč tudi pozitivna občutja posameznika, kot so veselje in sreča. Tudi to, da resnično dojamemo zakaj je drugi srečen, moramo razumeti posledica česa je ta sreča. Šele ko razumsko dojamemo situacijo drugega, lahko resnično čutimo in sočustvujemo z njim. Za mojo diplomsko nalogo bo pomembno predvsem razumevanje empatije kot jo razume Davis, saj sem za svojo raziskavo uporabila njegovo lestvico empatije (»Interpersonality Reactivity Index«). Njegovi definiciji in lestvici pa se bom posvetila v drugem, praktičnem delu diplomske naloge.

Kot je vidno se pojmovanja empatije med seboj razlikujejo predvsem glede poimenovanja. Obstaja še veliko pojmov, ki jih mnogi enačijo ali celo zamenjujejo z empatijo. Mnogokrat ti pojmi tudi definirajo drug drugega in jih je med seboj težko ločevati. Ti pojmi so simpatiziranje, sočustvovanje, usmiljenje...

Eisenberg (2002) jih opredeljuje:

- \* Empatija – zrcaljenja izkušnja občutkov drugega , naj bo to sreča ali žalost
- \* Simpatiziranje – občutek žalosti, ki ga občutimo ob trpljenju ali potrebi drugega, za katerega je potrebna določena stopnja enakopravnosti v odnosu
- \* Usmiljenje - občutek žalosti, ki ga občutimo ob trpljenju ali potrebi drugega, toda vidimo oziroma občutimo ga kot šibkejšega, podrejenega
- \* Sočustvovanje - občutek žalosti, ki ga občutimo ob trpljenju ali potrebi drugega, vendar ga spremlja občutek, oziroma želja, da bi osebi v nelagodni situaciji pomagali

Simmons (2005) pa razlikuje predvsem med simpatiziranjem in empatiziranjem. Empatijo razume kot zmožnost intelektualnega identificiranja z drugim in razumevanje vira in manifestacije čustev ali situacije drugega. Simpatiziranje pa razume kot deljenje ali strinjanje o občutkih z drugo osebo (Simmons, 2005). Simpatiziranje torej implicira, da bo posameznik čutil, kar čuti drugi, empatija pa, da posameznik razume zakaj drugi občuti določena čustva, vendar se izogne lastni čustveni dramati, ki bi jo lahko povzročila čustva drugega.

### **3.2.3. Empatičnost posameznika glede na spol posameznika**

O razlikah v spolu smo govorili že v poglavju o medosebnih odnosih. Kot rečeno, je spol družbeno-kulturni konstrukt, ki je sestavljen iz naših predstav o tem, kako naj bi se moški in ženska obnašala. Tudi v zmožnosti empatičnega vživljanja v drugega obstojajo določene razlike med moškimi in ženskami. Načeloma so teoretiki bolj nagibajo k teoriji, da so ženske bolj nagnjene k empatiziranju z drugimi posamezniki, oziroma imajo višjo stopnjo empatije (Davis,1980; Duck,1993; Hinde,1997), kot moški.

Raziskave sicer kažejo, da so moški bolj pripravljeni nuditi pomoč tujcem v smislu fizične pomoči, kot je pomoč pri nošenju težkih predmetov, pomoč pri težavah z avtom, ipd., medtem ko ženske tako pomoč bolj sprejemajo kot dajejo. Vendar te razlike lahko brez slabe vesti pripišemo temu, da so moški načeloma fizično močnejši kot ženske, da ženske tujcem morda ne pomagajo iz strahu za lastno varnost, in da večina žensk resnično ne zna popraviti avtomobila ali zamenjati gume, in ne dejstvu, da ne empatizira s tujci. Ženske pa nudijo več emocionalne pomoči tako v interakcijah s tujci, kot tudi v medosebnih odnosih (Skoe, 2002).

Eisenberg (1989) pa je v svojih raziskavah prišel do zaključka, da se razlike med spoloma v stopnji empatije močno razlikujejo glede na metodo ocenjevanja empatije. Pri merjenju empatije so se pojavljale razlike v stopnji, le kadar so bili posamezniki seznanjeni z namenom raziskave, oziroma so vedeli kaj merimo, kar je bilo najbolj očitno predvsem pri merjenju z vprašalniki. Razlik med spoloma pa skoraj ni bilo, oziroma so bile le-te minimalne, kadar posamezniki niso bili seznanjeni s cilji raziskave, niso vedeli kaj se od njih pričakuje in niso imeli možnosti zavestno kontrolirati lastne odgovore (v Manstead in Hewstone,1996).

Eisenberg in Lennon (1987) pripisujeta te razlike med spoloma različnim potekom socializacije pri deklicah in dečkih (v Yesko, 2004). Dečke namreč v procesu socializacije učijo kontroliranje lastnih čustev že v primarni socializaciji, saj »dečki ne jočejo«, posledično pa se tudi sami na nek način sramujejo svojih čustev in jih skrivajo. Seveda pa je kontroliranje čustev popolnoma drugače, kot ne čutiti.

Proces socializacije lahko torej vpliva tako na stil, preference in občutljivost v smislu izkazovanja empatije, res pa je, da raziskave kažejo, da je bolj verjetno, do bodo ženske prej jokale kot moški, bodo prej priznala svoja čustva in odkrila lastno ranljivost ter šibkost (Grossmann & Wood, 1993). Torej lahko sklepamo, da so se moški posamezniki v primeru, ko je bil cilj eksperimenta jasn, postavili v svoje stereotipne vloge in temu primerno tudi odgovarjali na vprašanja.

## 4. REZULTATI EMPIRIČNE RAZISKAVE

### 4.1. Zbiranje rezultatov in vzorec

Podatke za analizo sem zbirala z anketo, ki sem jo izvedla na Fakulteti za družbene vede, Ekonomski fakulteti, Pedagoški fakulteti, Fakulteti za elektrotehniko, Pravni fakulteti ter na Fakulteti za računalništvo in informatiko. Na predstavljenemu vzorcu je bila anketa izvedena junija 2005 in je bila popolnoma anonimna. Sestavljena je bila iz 50 indikatorjev, ki bi jih v grobem lahko razdelili v tri sklope:

- ✘ prvi sklop vprašanj je bil sestavljen iz 28-ih vprašanj iz vprašalnika medosebnih spretnosti in je bil namenjen merjenju stopnje odnosne kompetence
- ✘ drugi sklop je bil prav tako sestavljen iz 28 vprašanj, le-ta je bil namenjen merjenju stopnje empatije
- ✘ samo tri vprašanja so bila demografskega značaja, in sicer zanimal me je spol posameznika, letnik rojstva in seveda smer študija.

Vsa vprašanja v anketi so bila zaprtega tipa, razen vprašanja o letnici rojstva in fakulteti, kjer so posamezniki odgovore zapisali sami. Izvedena je bila na vzorcu 300 enot, in sicer 60 enot na fakulteto, vendar je bilo veljavnih le 271 enot. Vzorec je zajel 160 žensk (59%) in 111 moških (41%). Zbrane podatke se analizirala s pomočjo statističnega paketa SPSS, za delovno okolje Windows<sup>2</sup>.

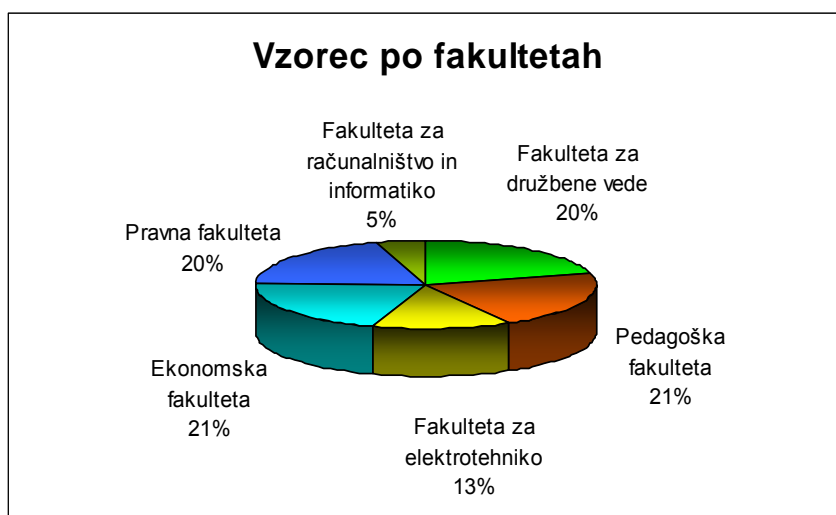
---

<sup>2</sup> Stopnjo empatije in odnosne kompetence sem merila vsako s štirimi sklopi indikatorjev. Iz indikatorjev za stopnjo empatije sem sestavila spremenljivko Stopnja empatije, ter iz indikatorjev za stopnjo odnosne kompetence spremenljivko Stopnjo odnosne kompetence, in sicer kot povprečje vseh danih odgovorov, čemur pravimo Likartova lestvica. Likartovo lestvico konstruiramo iz večjega števila spremenljivk, ki nam vse merijo isti koncept. Merjeni koncept želimo zaobjeti v eno samo spremenljivko, ki jo konstruiramo na naslednji način: vrednosti vseh spremenljivk, ki jih vključimo v konstrukcijo nove spremenljivke seštejemo ter dobljeno vsoto delimo s številom spremenljivk. Pri tem pa je seveda potrebno paziti, da so vse spremenljivke "obrnjene v isto smer", oz. da vrednosti posamezne spremenljivke pri vsaki spremenljivki pomenijo oz. na enak način merijo isto.

Na Fakulteti za družbene vede je na anketo odgovarjalo 56 posameznikov (20.7%), na Pedagoški fakulteti 58 (21.4%), na Fakulteti za elektrotehniko 35 (12.9%), na Ekonomski fakulteti 56 (20.7%), na Pravni fakulteti 53 (19.6%) in na Fakulteti za računalništvo in informatiko 13 (4.8%) (glej sliko 1).

Anketirani posamezniki so bili rojeni med leti 1973 in 1986, kar pomeni, da je bil najstarejši anketiranec star 32 let (1), najmlajši pa so bili stari 19 let (10). Povprečna starost anketirancev je bila 22 let.

**Slika 1**



Najprej bom pogledala frekvence za vsako spremenljivko. Zanima me kolikšna je stopnja odnosne kompetence in stopnja empatije vseh anketirancev, nato bom poskušala ugotoviti razlike med spoloma, oziroma ali se stopnje obeh spremenljivk razlikujeta glede na spol posameznika, nato pa še razlike med stopnjama glede na izbrano smer študija. Nazadnje pa se bom posvetila še moji glavni hipotezi, in poskušala ugotoviti, ali sta stopnja empatije ter stopnja odnosne kompetence povezani.

## 4.2. Rezultati vprašalnika stopnje odnosne kompetence

Stopnjo odnosne kompetence pri posameznikih sem merila z vprašalnikom medosebnih spretnosti R. B. Trockmorta iz leta 1986 (v Lamovec, 1994), ki sem ga omenila že v prvem delu naloge. Vprašalnik temelji na samooceni in meri temeljne dimenzije družbenih spretnosti. Opisne statistike sestavljene spremenljivke odnosne kompetence nam povedo, da je povprečna vrednost vseh odgovorov 4.4; kar pomeni, da imajo anketirani posamezniki srednjo stopnjo odnosne kompetence, glede na to, da sem stopnjo odnosne kompetence merila na lestvici vrednosti od 0 do 8. Slika 2 prikazuje vprašanja oziroma trditve R.B. Trockmorta, s katerimi je meril medosebne spretnosti. Najvišja vrednost odgovorov se je pokazala pri 18 trditvi, in sicer, »Rada/a sem u družbi.«. Najnižja vrednost odgovorov pa se je pokazala pri 19 trditvi »Mnogo raje bi sodeloval/a v globoki politični debati, kot pa opazoval/a in analiziral/a, kaj posamezni ljudje govorijo.«

Slika 2

1.	Drugi le težko uganejo, da sem žalosten/a ali zamorjen/a.	3,15
2.	Kadar nekdo govori, prav tako pozorno spremljam njegove gibe, kot poslušam to, kar govori.	5,38
3.	Kadar nekoga zares ne maram, lahko to vedno opazi, pa če se še tako trudim, da bi to prikri/a.	3,45
4.	Rad/a prirejam zabave.	3,86
5.	Kritika ali opominjanje mi le redko povzročata neugodje.	3,41
6.	Z lahkoto se vključim v pogovor z vsemi vrstami ljudi; mladimi, starimi, bogatimi in revnimi.	5,32
7.	Vedno je dobro biti povsem pošten.	5,29
8.	Govorim hitreje kot večina ljudi.	3,81
9.	Le malo ljudi je tako občutljivih in razumevajočih, kot sem jaz.	4,07
10.	Kadar pripovedujem dobro šalo ali smešno zgodbo, često zelo težko ohranim resen obraz.	5,53
11.	Ljudje navadno potrebujejo precej časa, da me dobro spoznajo.	5,10
12.	Drugi ljudje so izvor mojih največjih užitkov in bolečin.	4,00
13.	Kadar sem v skupini prijateljev, često govorim v imenu cele skupine.	3,29
14.	Ne znam dobro lagati.	4,53

15.	Kadar sem zamorjen/a, pogosto spravim v slabo voljo tudi ljudi, ki so zraven.	3,49
16.	Na zabavah takoj opazim, kdo se zanima zame.	4,16
17.	Kadar mi je nerodno, lahko to drugi vidijo na mojem obrazu.	5,17
<b>18.</b>	<b>Rad/a sem v družbi.</b>	<b>6,66</b>
<b>19.</b>	<b>Mnogo raje bi sodeloval/a v globoki politični debati, kot pa opazoval/a in analiziral/a, kaj posamezni ljudje govorijo.</b>	<b>3,00</b>
20.	Kadar govorim o osebnih stvareh, mi je včasih težko gledati v sogovornike.	3,34
21.	Rad/a se malo pošalim z drugimi.	5,56
22.	Rekli so mi, da so moje oči zelo izrazne.	4,34
23.	Zanima me, na kaj ljudje »trzajo«.	5,35
24.	Svojih čustev ne nadzorujem preveč dobro.	3,53
25.	Rad/a imam delo, pri katerem imam opraviti z velikim številom ljudi.	4,90
26.	Razpoloženje ljudi, s katerimi sem, močno vpliva name.	5,37
27.	Nisem dober v podajanju vnaprej pripravljenih govorov.	3,95
28.	Če bi hotel/a, bi z lahkoto spravil/a koga v jok.	3,79

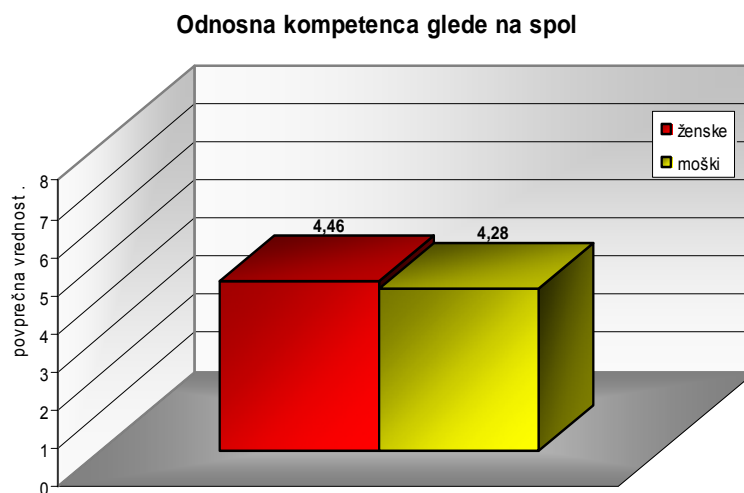
Stopnjo odnosne kompetence sem primerjala glede na spol posameznika, ter glede na izbrano smer študija. V prvem koraku sem se posvetil stopnji odnosne kompetence glede na spol posameznika. Če pogledamo stopnjo odnosne kompetence po spolu, ugotovimo, da je ta le minimalno višja pri ženskah. Pri ženskem spolu je povprečna vrednost odnosne kompetence 4.4; pri moških pa je ta vrednost 4.3. Rezultati kažejo na to, da svojo hipotezo, da je stopnja odnosne kompetence višja pri ženskem spolu kot pri moškem spolu, lahko potrdim.

To razliko lahko pripišem dejstvu, ki ga omenja že Buck (1993), ki pravi, da v medosebnih odnosih moški načeloma skušajo ohranjati določeno stopnjo neodvisnosti od partnerja v odnosu. Če se trudijo ohranjati distanco do drugega posameznika v odnosu, potem odnos ni tako intenziven in blizek kot pri ženskem spolu, ki ima potrebo po povezanosti bolj izraženo kot moški spol. Torej, ker se ženske medosebnim odnosom bolj posvečamo kot moški in odnosom okoli nas posvetimo več časa, smo v tem posledično tudi bolj spretni.

S tem, da je stopnja odnosne kompetence pri ženskah višja kot pri moških, se strinja tudi večina teoretikov, ki sem jih omenjala že v prvem, teoretičnem delu naloge, saj vsi pridejo do zaključka, da imajo ženske načeloma boljše razvite spretnosti v medosebnih odnosih kot moški (Hinde, Duck). Res pa je, da pri nobenem od njih nisem zasledila konkretnih podatkov ali raziskave, ki bi se poglobila v primerjavo medosebnih spretnosti pri ženskah in pri moških, tako da nisem imela možnosti primerjati rezultate.

Razlika med stopnjo odnosne kompetence pri moških in ženskah je v moji raziskavi zelo nizka, tako da morda lahko tudi na tej točki omenimo Eisenberga in njegove raziskave, ki se sicer osredotočajo na empatijo, a jih v mojem primeru, zaradi podobnih rezultatov lahko impliciramo tudi na stopnjo odnosne kompetence. Gre za to, da Eisenberg meni, da se razlike pri stopnji empatije med moškim in ženskim spolom kažejo predvsem takrat, ko se moški postavijo v stereotipen položaj svojega spola in temu primerno tudi odgovarjajo na zastavljena vprašanja (glej sliko 3). Več o Eisenbergu in njegovi teoriji bom povedala v nadaljevanju, ko se bo posvetila interpretaciji empatije.

Slika 3

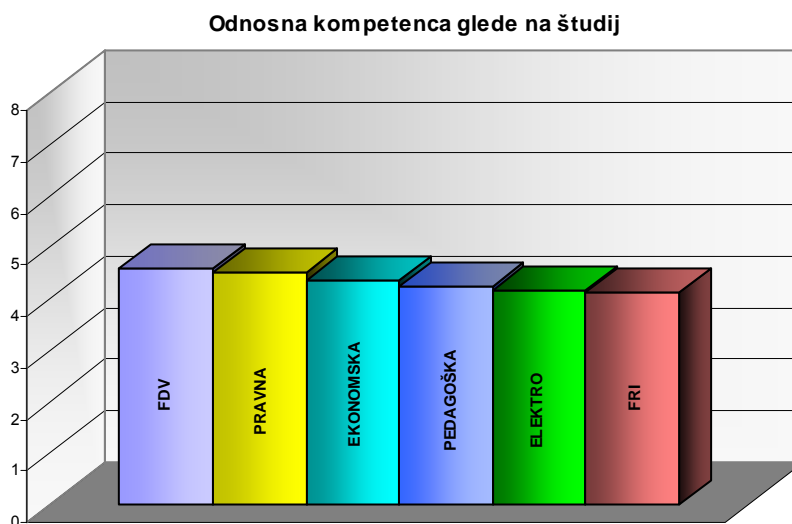


V nadaljevanju sem primerjala stopnjo odnosne kompetence posameznikov glede na izbrano smer študija. Rezultati odnosne kompetence glede na izbrano smer študija kažejo, da imajo odnosno kompetenco najboljše razvito študentje Fakultete za družbene vede, s povprečno vrednostjo 4.57; takoj za njimi pa so študentje Pravne fakultete, s povprečno vrednostjo 4.52. Razlika med njima je minimalna, tako da lahko skoraj rečemo, da sta



skupaj na prvem mestu<sup>3</sup>. Sledi Ekonomska fakulteta (4.36), nato Pedagoška fakulteta (4.25), najslabše rezultate imata Fakulteta za elektrotehniko (4.12) in Fakulteta za računalništvo in informatiko s povprečno vrednostjo 4.13 (glej sliko 4).

Slika 4



Na splošno lahko rečem, da so razlike med fakultetami resnično minimalne, toda osebno me najbolj preseneča rezultat Pedagoške fakultete, ki je glede na rezultate moje ankete šele na četrtem mestu, in sicer za Ekonomsko fakulteto. Na samem začetku moje raziskave sem predvidevala, da bo Pedagoška fakulteta s svojimi rezultati mnogo višje, če ne celo na prvem mestu te lestvice. Moram pa poudariti, da sem pričakovala mnogo višje razlike med samimi stopnjami odnosne kompetence. Razlika med Fakulteto za družbene vede, ki ima, glede na mojo raziskavo, medosebne spretnosti najbolj razvite in med Fakulteto za računalništvo in informatiko, ki ima najslabše razvite medosebne spretnosti, je le 0.44 enot. Svojo hipotezo, da imajo študentje temeljnih družboslovnih smeri stopnjo odnosne kompetence višjo od študentov netemeljnih družboslovnih smeri, torej potrjujem.

<sup>3</sup> Pri merjenju stopnje odnosne kompetence so imeli anketiranci možnost izbire med vrednostmi od 0 do 8, pri čemer je vrednost 0 pomenila, da za posameznika dana trditev sploh ne drži, vrednost 8 pa da trditev zanj popolnoma drži. Preden sem začela s samo analizo sem morala pri določenih indikatorjih (1, 3, 5, 7, 10, 11, 14, 17, 19, 20, 24 in 27) vrednosti obrniti, tako da je za te indikatorje vrednost 0 pomenila, da se s trditvijo popolnoma strinjajo in vrednost 8, da se s trditvijo ne strinjajo.

### 4.3. Rezultati vprašalnika stopnje empatije

Kot že rečeno sem za merjenje empatije sem uporabila vprašalnik M. Davisa »Interpersonal Reactivity Index«. Opisne statistike nam povedo, da je povprečna vrednost vseh odgovorov 2.5, kar pomeni, da imajo anketirani posamezniki srednjo stopnjo empatije, glede na to, da sem stopnjo odnosne kompetence merila na lestvici vrednosti od 0 do 4. Vrednost 0 je pomenila, da se posamezniki z dano trditvijo popolnoma ne strinjajo in vrednost 4 je pomenila, da se posamezniki z dano trditvijo popolnoma strinjajo. Najvišja vrednost se je pojavila pri 11 trditvi (3.05), in sicer: »Včasih se trudim bolje razumeti prijatelja tako, da si predstavljam kako so stvari videti z njegovega stališča.«, najnižja pa pri 14 trditvi (1.06): »Nesreča drugih me ponavadi ne obremenjuje preveč.«.

Slika 5

1.	Dokaj redno sanjam in fantaziram o stvareh, ki bi se mi lahko zgodile.	2,56
2.	Velikokrat občutim sočutje do tistih, ki so manj srečni od mene.	2,73
3.	Včasih težko vidim stvari s stališča drugega.	1,45
4.	Včasih mi ni zelo žal za ljudi, ki imajo probleme.	1,51
5.	Zelo se vživim v občutke oseb v knjigah.	2,20
6.	V kriznih situacijah sem zaskrbljen/a in se počutim neprijetno.	2,73
7.	Kadar gledam film ali predstavo sem ponavadi objektivno/a in se ne vživim preveč v občutke igralcev.	1,99
8.	V primeru nesoglasja se trudim upoštevati vse strani preden se odločim.	2,89
9.	Kadar vidim, da nekdo koga izkorišča, sem zelo zaščitniški/a do te osebe.	3,03
10.	V zelo emocionalnih situacijah se včasih počutim nemočno.	2,37
<b>11.</b>	<b>Včasih se trudim bolje razumeti prijatelja tako, da si predstavljam kako so stvari videti z njegovega stališča.</b>	<b>3,05</b>
12.	Redko se popolnoma vživim v knjigo ali film.	1,52
13.	Načeloma ostanem popolnoma miren/a, kadar vidim, da se nekdo poškoduje.	1,51
<b>14.</b>	<b>Nesreča drugih me ponavadi ne obremenjuje preveč.</b>	<b>1,06</b>

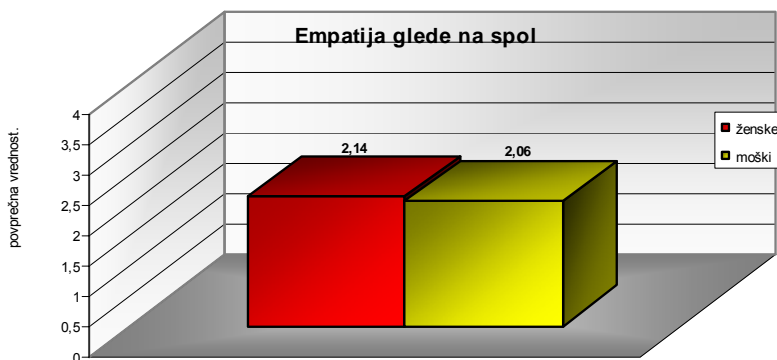
15.	Če sem prepričan/a, da imam prav, si ne vzamem čas, da slišim argumente drugih ljudi.	1,72
16.	Kadar gledam predstavo ali film, se počutim, kot da bi bil/a sam/a eden od karakterjev.	1,88
17.	Napete, emocionalne situacije me plašijo.	1,70
18.	Včasih ne čutim sočutja do ljudi, ki se mu godi krivica.	1,27
19.	V kriznih situacijah sem ponavadi kar učinkovit/a.	2,49
20.	Stvari, ki jih vidim me velikokrat ganejo.	2,67
21.	Verjamem, da ima vsaka situacija dve plati, zato se trudim upoštevati obe plati.	2,99

22.	Opisal/a bi se kot osebo mehkega srca.	2,66
23.	Kadar gledam, dober film, s zlahka postavim v situacijo glavnega junaka.	2,31
24.	Nagnjen/a sem k temu, da se v kriznih situacijah zgubim kontrolo.	1,43
25.	Kadar sem jezen/a na koga, se trudim postaviti v njegovo kožo.	1,58
26.	Kadar berem zanimivo zgodbo, si predstavljam, kako bi se počutil/a, če bi se ti dogodki zgodili meni.	2,24
27.	Ne najdem se v situaciji, ko nekdo nujno potrebuje pomoč.	1,38
28.	Preden koga kritiziram, si predstavljam, kako bi bilo meni v njegovi vlogi.	2,12

V nadaljevanju sem preverjala razlike v empatiji med posamezniki glede na spol. Pri primerjanju stopnje empatije glede na spol posameznika sem prišla do naslednjih rezultatov: povprečna vrednost odgovorov pri ženskah je bila 2,1; pri moških pa 2,0<sup>4</sup> (glej sliko 6). Torej lahko sprejem tudi hipotezo, da je stopnja empatije višja pri ženskah kot pri moških. Do podobnih rezultatov je prišel tudi Karniol (v Yesko, 2004) leta 1998, ko je raziskoval kako spol vpliva na stopnjo empatije pri adolescentih. Na splošno rezultati takšnih in podobnih raziskav kažejo, da so ženske bolj nagnjene k empatiziranju z drugimi posamezniki, kot moški (Davis, 1980; Duck, 1993; Hinde, 1997; Eisenberg, 1989).

<sup>4</sup> Pri merjenju stopnje empatije so lahko posamezniki izbirali med vrednostmi med 0 in 4, pri čemer je vrednost 0 pomenila, da trditev za posameznika ne drži, vrednost 4 pa da se anketiranci s trditvijo popolnoma strinjajo. Tudi pri empatiji sem morala vrednosti določenih indikatorjev (3, 4, 7, 12, 13, 14, 15, 18 in 19) obrniti, tako da je za te indikatorje vrednost 0 pomenila, da se anketiranci s trditvijo popolnoma strinjajo, vrednost 4 pa da se s trditvijo ne strinjajo.

Slika 6

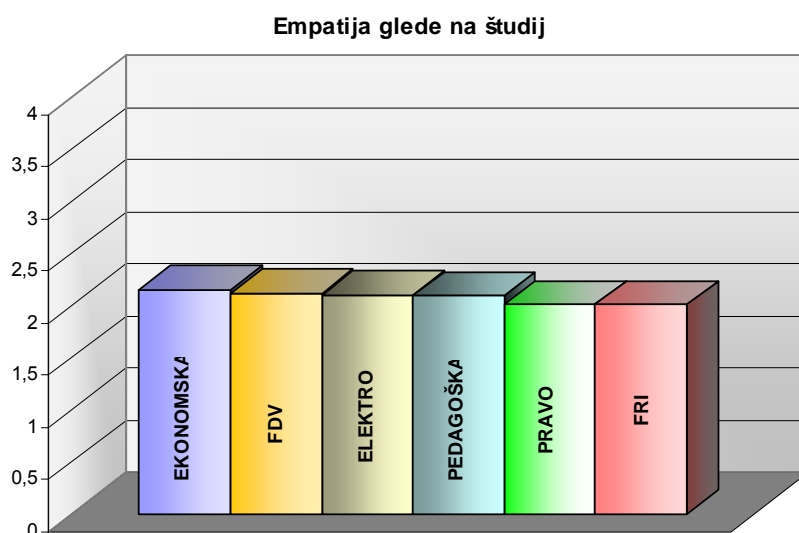


Vendar pa je tudi pri stopnji empatije, kot pri stopnji medosebne kompetence razlika med moškimi in ženskami minimalna, tako da se moram na tej točki strinjati z rezultati raziskav Eisenberga (1989), ki sem ga omenjala že v prejšnjem poglavju, pri interpretaciji stopnje odnosne kompetence glede na spol posameznika. Eisenberg pravi, da je bistvenega pomena predvsem metoda ocenjevanja. Pri merjenju stopnje empatije so se pojavljale razlike v stopnji glede na spol posameznika, le kadar so bili posamezniki seznanjeni z namenom raziskave, oziroma so vedeli kaj se meri, kar pa je bilo najbolj očitno predvsem pri merjenjih z vprašalniki. Razlik med spoloma pa skoraj ni bilo, oziroma so bile le-te minimalne, kadar posamezniki niso bili seznanjeni s cilji raziskave, oziroma niso vedeli kaj se od njih pričakuje in tako niso imeli možnosti zavestno kontrolirati lastne odgovore (v Manstead in Hewstone, 1996).

Eisenberg te razlike pripisuje predvsem dejstvu, da se moški pri odgovarjanju na vprašanja čustvenega značaja, najprej postavijo v stereotipni položaj svojega spola in odgovarjajo na način, za katerega predvidevajo, da je primeren za moškega. Vzrok za to pripisuje predvsem procesu socializacije in razlikam v tem procesu glede na spol posameznika. Glede na to, da sem v anketi razložila, kaj je namen moje raziskave, je možno, da sem s tem tudi vplivala na odgovore moških posameznikov. Le-ti so tako imeli možnost zaznati cilj, oziroma namen raziskave, kontrolirati odgovore in odgovarjati na način, za katerega so menili, da moškemu pritiče. Vendar pa je razlika v stopnji empatije med moškimi in ženskami kljub temu tako majhna (0,09), da lahko predvidevam, da morda niso zaznali cilja moje raziskave, oziroma nanj niso bili pozorni, ali pa so kljub temu, da so cilj zaznali, odgovarjali nagonsko in se kljub temu niso postavljali v stereotipni položaj svojega spola.

Stopnja empatije glede na izbrano smer študija pa je sledeča: najvišja stopnja empatije se je pokazala pri študentih Ekonomske fakultete s povprečno vrednostjo 2,14; takoj za njimi smo študentje Fakultete za družbene vede s povprečno vrednostjo 2,12; sledi Fakulteta za elektrotehniko (2,10), nato Pedagoška fakulteta (2,09). Na zadnjem mestu pa sta Pravna fakulteta in Fakulteta za računalništvo in informatiko s povprečno vrednostjo 2,01 (glej sliko 7). Rezultati stopnje empatije glede na izbrano smer študija ne potrjujejo moje hipoteze, da imajo študentje temeljnih družboslovnih smeri višjo stopnjo empatije. Pedagoška fakulteta ima zopet slabše rezultate od pričakovanih in je šele na četrtem mestu, kljub temu, da sem predvidevala, da bo vsaj med prvimi tremi. Torej lahko tu zavrnem hipotezo, da imajo študentje temeljnih družboslovnih smeri višjo stopnjo empatije kot študentje netemeljnih družboslovnih smeri.

Slika 7



#### 4.4. Povezanost med stopnjo empatije in stopnjo odnosne kompetence

Zadnji korak moje raziskave je bil preverjanje povezanosti med stopnjo empatije in stopnjo odnosne kompetence. Glavna hipoteza moje naloge je prav ta, ali imajo posamezniki z višjo stopnjo empatije posledično tudi višjo stopnjo odnosne kompetence. Povezanost med obema spremenljivkama sem računala z Pearson-ovim korelacijskim koeficientom<sup>5</sup>, iz katerega je razvidno, da spremenljivki stopnja odnosne kompetence in stopnja empatije med seboj močno korelirata, saj je vrednost Pearsonovega koeficienta kar 0,438 pri 1% tveganju, kar pomeni, da statistično gledano lahko z 1% tveganjem trdimo, da med stopnjo empatije in stopnjo odnosne kompetence obstaja povezava in s tem lahko delno že potrdim glavno hipotezo svoje diplomske naloge (glej sliko 8).

Slika 8

Correlations

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	,438**
	Sig. (2-tailed)	,	,000
	N	271	271
EMPATIJA	Pearson Correlation	,438**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,
	N	271	271

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Torej, na tej točki moje analize je sicer že jasno, da obstaja povezava med empatijo in odnosno kompetenco, vendar je še vedno odprto vprašanje, v katero smer je ta povezava obrnjena, kar pomeni, da ni nujno, da empatija vpliva na odnosno kompetenco, temveč lahko odnosna kompetenca vpliva na empatijo. Sama sem empatijo postavila v vlogo neodvisne spremenljivke, odnosno kompetenco pa v vlogo odvisne spremenljivke, kar pomeni, da predvidevam, da je empatija tista, ki vpliva na odnosno kompetenco, toda šele z regresijsko analizo bom lahko z zagotovostjo trdila katera spremenljivka vpliva na drugo.

<sup>5</sup> Pearsonov korelacijski koeficient je mera linearne povezanosti med dvema normalno porazdeljenima spremenljivkama. Uporabljamo ga za računanje zveze med pari spremenljivk. Pomembno pri tovrstnem računanju povezav je dejstvo, da ta koeficient meri le moč povezanosti in negativnost ali pozitivnost povezanosti. Z računanjem Pearsonovega koeficienta ne moremo ugotavljati smeri vpliva. Definiran je na intervalu od -1 do 1. Vrednost -1 pomeni največjo možno obratnosorazmerno linearno povezanost; 0 pomeni da je linearne povezanosti ni in vrednost +1 pomeni največjo možno linearno povezanost. Večja je različenost od 0, večja je linearna povezava

Informativno sem pogledala tudi povezave med drugimi spremenljivkami, in sicer, korelacije med odnosno kompetenco, izbrano smerjo študija, spolom ter letnico rojstva. Najmočnejša je povezava med spolom posameznika in odnosno kompetenco, ki pa je negativna, kar pa pomeni, da bolj ko se viša stopnja spola, oziroma, če se sploh lahko tako izrazim, bolj ko si moški, manjša je odnosna kompetence. Toda tudi ta povezava je zelo šibka, če lahko v tem primeru sploh še govorimo o povezanosti. Vse to pa je bilo jasno že v prejšnjih poglavjih, ko sem odnosno kompetenco preverjala glede na spol, in ugotovila, da je razlika med moškim spolom in ženskim spolom minimalna. Povezave med starostjo in odnosno kompetenco sploh ni, prav tako pa je statistično neznačilna povezava med izbranim študijem in odnosno kompetenco. Zanimivo je, da Pearsonov koeficient korelacije kaže na statistično neznačilno povezanost med odnosno kompetenco in izbrano smerjo študija, saj bi glede na primerjavo v prejšnjem poglavju lahko rekla, da le-ta obstaja. Najverjetneje lahko to razložimo z dejstvom, ki sem ga omenila že na prejšnji točki, in sicer, da so razlike med stopnjo odnosne kompetence teh fakultet resnično minimalne.

Podobno pa kažejo rezultati primerjave stopnje empatije z ostalimi spremenljivkami v raziskavi. Tudi tu obstaja povezava le med spolom posameznika in stopnjo empatije, statistično neznačilna pa je povezava med empatijo in izbrano smerjo študija, ter med empatijo in starostjo posameznika. Vsi ti rezultati le potrjujejo rezultate prejšnjih poglavij, ko sem glede na primerjavo stopenj tako odnosne kompetence kot tudi empatije prišla do rezultatov, da so razlike med njimi resnično minimalne, iz česar sem sklepala, da sta tako empatija kot odnosna kompetenca individualni lastnosti vsakega posameznika.

Regresijska analiza za razliko od Pearsonovega korelacijskega koeficienta meri tudi smer vpliva, torej vzroke in posledice<sup>6</sup>. V mojem primeru je neodvisna spremenljivka Stopnja empatije, odvisna spremenljivka pa je Stopnja odnosne kompetence. Rezultati kažejo, da je korelacija neodvisne spremenljivke z odvisno 0,438; kar je bilo vidno že pri Pearsonovem koeficientu, odstotek pojasnjene variance pa je 0,189. To pomeni, da lahko pojasnimo skoraj 19% variabilnosti odvisne spremenljivke z neodvisno, oziroma da lahko 19%

---

<sup>6</sup> Z multiplo linearno regresijo analiziramo odnose med neodvisnimi in odvisnimi spremenljivkami in preverjamo celoten model. Poleg tega nam regresijska analiza pokaže, kolikšen del sprememb v odvisni spremenljivki lahko pojasnimo z vplivi izbranih neodvisnih spremenljivk in kolikšen je vpliv zunanjih dejavnikov, ki jih ne nadzorujemo. To je slučajna spremenljivka, ki nadomešča vse nezajete vplive, torej vse tiste spremenljivke, ki jih nisem zajela.

odnosne kompetence pojasnimo z empatijo. Zunanjih, nepojasnjenih vplivov pa je 81%. Standardiziran regresijski koeficient beta nam pove, za koliko enot se v povprečju spremeni odvisna spremenljivka, v mojem primeru je to Stopnja odnosne kompetence, če se neodvisna, to je Stopnja empatije, poveča ta eno enoto (glej sliko 9).

### Slika 9

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,438 <sup>a</sup>	,192	,189	,57584

a. Predictors: (Constant), EMPATIJA



## 5. ZAKLJUČEK

Namen moje diplomske naloge je bil preveriti, ali obstaja med stopnjo empatije in stopnjo odnosne kompetence kakršna koli povezava. Z anketnim vprašalnikom sem na različnih Ljubljanskih fakultetah zbrala empirične podatke, ki sem jih v nadaljevanju analizirala. V prvem sklopu naloge sem poskušala teoretično razsvetliti pojme, okoli katerih se je moja raziskava gibala. Drugi sklop naloge pa je bil namenjen predvsem analiziranju rezultatov, ki sem jih tekom raziskave dobila. Najprej sem se posvetila posamezni spremenljivki in vsako posebej primerjala glede na spol posameznika in izbrano smerjo študija, nato sem ugotavljala še povezanost med samima spremenljivkama

Moja glavna hipoteza, in sicer, da imajo posamezniki, ki imajo višjo stopnjo empatije, tudi višjo stopnjo medosebne kompetence, se je potrdila. Povezava med obema lastnostima je celo zelo močna, in kot sem prikazala z regresijsko analizo, celih 19% medosebne kompetence je možno razložiti z empatijo. S tem pa se strinja tudi Ickes (1993), ki pravi, da je empatija pomemben fenomen v medosebnem komuniciranju in odnosih, saj nakazuje zmožnost točnega zaznavanja čustev drugih posameznikov in omogoča primeren odgovor na osebno stisko drugega (v Yesko, 2004). Guzzetta (1976) trdi, da so empatični posamezniki mnogo bolj uspešni v vseh vrstah medosebnih odnosov, naj so ti odnosi profesionalni, družinski ali prijateljski. Raziskave pa tudi kažejo, da pomanjkanje empatije vodi v seksualno agresijo pri moških (Lisak & Ivan, 1995), v agresijo med moškimi samimi (Miller & Eisenberg, 1998) in v asocialno vedenje na splošno (Eysenck, 1981).

Dejstvo je, da posameznik z višjo stopnjo empatije lažje razume čustveno in psihološko stanje drugega posameznika s katerim je v dani socialni interakciji ali medosebnem odnosu. S tem, ko razume čustveno in psihološko stanje drugega, lažje razume tudi njegova dejanja kot posledico teh čustvenih stanj ne glede na to, ali ta dejanja sam odobrava ali ne. Na podlagi tega je družbeno funkcioniranje z drugimi mnogo lažje. Mnogo študij pa nakazuje, da je možno stopnjo empatije pri posameznikih tudi povečati z vrsto različnih treningov. In zanimivo bi bilo pri teh posameznikih, ki bi se jim stopnja empatije povečala tudi preveriti, ali se jim je povišala tudi stopnja odnosne kompetence.

Na odnosno kompetenco torej vpliva empatija, toda kaj vpliva na empatijo, in ali na odnosno kompetenco vpliva še katera od mojih neodvisnih spremenljivk? Glede na rezultate, ki sem jih tekom raziskave pridobila, lahko rečem, da na stopnjo empatije lahko do neke meje vpliva spol posameznika, ne pa tudi izbrana smer študija. Prva hipoteza, ki sem jo zavrnila, je bila, da imajo študentje temeljnih družboslovnih smeri višjo stopnjo empatije in odnosne kompetence v primerjavi s študenti netemeljnih družboslovnih smeri. To hipotezo sem morala zavrniti, saj so imeli najvišjo povprečno vrednost empatije študentje Ekonomske fakultete, na drugem mestu je bila Fakulteta za družbene vede, kot družboslovno naravnana fakulteta, toda na tretjem mestu je bila naravoslovna fakulteta, in sicer Fakulteta za elektrotehniko. Poleg same razvrstitve, pa je problem predstavljalo tudi dejstvo, da so razlike med posameznimi fakultetami mnogo nižje od pričakovanih. Kar pa se tiče povezanosti odnosne kompetence in smeri študija, sem hipotezo potrdila, saj so imeli najvišjo povprečno vrednost odnosne kompetence študentje Fakultete za družbene vede, na drugem mestu so bili študentje Pravne fakultete, na tretjem so bili ekonomisti. Vse to pa sem potrdila tudi z Pearsonovim koeficientom korelacije, ki dokončno pokaže, da je povezava med odnosno kompetenco in izbranim študijem statistično neznačilna. Torej ni možno sklepati o stopnji odnosne kompetence in empatije glede na to, katero smer študija si je posameznik izbral.

Naslednja hipoteza je bila, da je stopnja empatije in odnosne kompetence višja pri ženskem spolu, kot pri moškem. Statistično gledano lahko hipotezo potrdim, a tudi Pearsonov koeficient korelacije nakazuje na to, da sta obe povezavi zelo šibki. Videti je, sta moji spremenljivki empatija in odnosna kompetenca resnično individualni lastnosti posameznika in glede na stopnjo obeh ni mogoče predvidevati o drugih lastnostih. Očitno pa je, da sta med sabo povezani. Zanimivo pa bi bilo to ali podobno raziskavo ponoviti na starejši populaciji posameznikov, ali na vzorcu z večjim starostnim razponom, in morda tudi preveriti stopnjo empatije in odnosne kompetence pri že zaposlenih in predvidevati o stopnji obeh glede na izbran poklic. Vsekakor je jasno, da se je ta raziskava zaključila z večimi odprtimi vprašanji kot je bilo podanih na začetku. Najverjetneje obstajajo določeni vzorci in nekatere lastnosti za sabo nosijo druge, kar je omenjal že Reis in njegova študija o povezanosti vizualne privlačnosti in psiholoških značilnosti posameznika (Reis v Hinde, 1997), toda predvsem je treba vsakega posameznika dojemati kot individualno bitje in ga kot takega tudi sprejeti.

## 6. VIRI

- ✓ Cvahte U.: Osebni in družbeni dejavniki prosocialnega delovanja študentov, diplomsko delo, FDV, Ljubljana; 2005
- ✓ Duck, S. (1993): Human relationship; Sage publication, London
- ✓ Goffman, E. (1992): Focused interaction and Unfocused interaction; v Giddens A.; Human Societies, Polity Press, Oxford; England
- ✓ Guy B.S.; Patton W. (1989): The marketing of altruistic causes: understanding why people help; The journal of Consumer Marketnig, Global
- ✓ Hinde, R. (1997): Relationships: A Dialectical Perspective; Psychology Press; London
- ✓ Jambreč, P. (1992): Uvod v sociologijo, Državna založba Slovenije, Ljubljana
- ✓ Jensen, A.; Trenholm S. (2004): Interpersonal Communication, 5th Edition; Oxford University Press; Oxford
- ✓ Manstead, A.; Hewstone M. (1996): The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology; Blackwell Publishers; England
- ✓ Musek, J. (1989): Novejše koncepcije raziskovanja altruizma; Posvetovanje
- ✓ Musek, J. (1982): Osebnost; Dopisna delavska univerza; Univerzum, Ljubljana
- ✓ S. Koprivnik, C. Trampuž:: Analiza podatkov z SPSS-om; Predavanja in vaje; FDV; Ljubljana; 2000
- ✓ Smith, E.R.; Mackie, D.M. (1999): Social Psychology, 2nd Edition; Psychology Press, USA
- ✓ Tomc, G. (2000): Šesti čut : Družbeni svet v kognitivni znanosti, Znanstveno in publicistično središče; Ljubljana
- ✓ Ule, M. (1997): Temelji socialne psihologije; Znanstveno in publicistično središče; Ljubljana
- ✓ Ule, M. (2004): Socialna psihologija; Fakulteta za družbene vede, Ljubljana
- ✓ Ule, M., Kline M. (1996); Psihologija tržnega komuniciranja; Fakultete aza družbene vede; Ljubljana
- ✓ Watzlavick, P., Bavelas, J., Beavin, J., Don, D. (1967): Pragmatics of Human Communication – A Study of Interactional Patterns, Pathologies and Paradoxes, WW: Notrhon & Companx, London

## INTERNETNI VIRI

✓ 19.04.2005; Walter G. Stephan

[http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_m0341/is\\_4\\_55/ai\\_62521565/](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m0341/is_4_55/ai_62521565/)

✓ 09.05.2004; Skoe E.A. Eva

[http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_m2294/is\\_2002\\_May/ai\\_94407540](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m2294/is_2002_May/ai_94407540)

✓ 09.05.2004; Hatcher L. Sherry

[http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_m2248/is\\_n116\\_v29/ai\\_16477259](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m2248/is_n116_v29/ai_16477259)

✓ 09.05.2004; Yesko Frank

[http://etd1.library.duq.edu/theses/available/etd-05282004-](http://etd1.library.duq.edu/theses/available/etd-05282004-114602/unrestricted/01Yesko_Dissertation.pdf)

[114602/unrestricted/01Yesko\\_Dissertation.pdf](http://etd1.library.duq.edu/theses/available/etd-05282004-114602/unrestricted/01Yesko_Dissertation.pdf)

✓ 20.04.2004; Gene Simmons

<http://ezinearticles.com/?Where-You-Can-Find-Sympathy&id=2370#>

## 7. PRILOGE

### Priloga 1: anketa



Univerza v Ljubljani  
Fakulteta za družbene vede  
Kardeljeva ploščad 5

Sem absolventka komunikologije na Fakulteti za družbene vede in pišem diplomsko nalogo na temo »EMPATIJA IN ODNOSNA KOMPETENCA«. Rabim empirične podatke in vas prosim za pomoč in sodelovanje. Prosim, izpolnite naslednji vprašalnik. Anketa je anonimna.

#### Kako se vi osebno strinjate z naslednjimi trditvami?

Spodaj so skupine trditev, ki se nanašajo na stališča ali vedenja ljudi. Pazljivo preberite vsako trditev in označite eno od števil od 0 do 8 glede na to, kako ustrezno opisuje vaše vedenje ali doživljanje. Čimbolj negativen je odgovor, toliko manj za vas trditev drži. Čimbolj je odgovor pozitiven, toliko bolj je trditev za vas ustrezna. Ni pravih in nepravilnih odgovorov. Prosim, da vpišete le en odgovor za vsako trditev. Označite vse trditve in pazite, da kakšne ne izpustite.

		ne popolnoma								
		drži			drži					
1.	Drugi le težko uganejo, da sem žalosten/a ali zamorjen/a.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
2.	Kadar nekdo govori, prav tako pozorno spremljam njegove gibe, kot poslušam to, kar govori.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
3.	Kadar nekoga zares ne maram, lahko to vedno opazi, pa če se še tako trudim, da bi to prikri/a.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
4.	Rad/a prirejam zabave.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
5.	Kritika ali opominjanje mi le redko povzročata neugodje.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
6.	Z lahkoto se vključim v pogovor z vsemi vrstami ljudi; mladimi, starimi, bogatimi in revnimi.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
7.	Vedno je dobro biti povsem pošten.	0	1	2	3	4	5	6	7	8

8.	Govorim hitreje kot večina ljudi.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
9.	Le malo ljudi je tako občutljivih in razumevajočih, kot sem jaz.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
10.	Kadar pripovedujem dobro šalo ali smešno zgodbo, često zelo težko ohranim resen obraz.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
11.	Ljudje navadno potrebujejo precej časa, da me dobro spoznajo.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
12.	Drugi ljudje so izvor mojih največjih užitkov in bolečin.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
13.	Kadar sem v skupini prijateljev, često govorim v imenu cele skupine.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
14.	Ne znam dobro lagati.	0	1	2	3	4	5	6	7	8

15.	Kadar sem zamorjen/a, pogosto spravim v slabo voljo tudi ljudi, ki so zraven.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
16.	Na zabavah takoj opazim, kdo se zanima zame.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
17.	Kadar mi je nerodno, lahko to drugi vidijo na mojem obrazu.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
18.	Rad/a sem v družbi.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
19.	Mnogo raje bi sodeloval/a v globoki politični debati, kot pa opazoval/a in analiziral/a, kaj posamezni ljudje govorijo.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
20.	Kadar govorim o osebnih stvareh, mi je včasih težko gledati v sogovornike.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
21.	Rad/a se malo pošalim z drugimi.	0	1	2	3	4	5	6	7	8

22.	Rekli so mi, da so moje oči zelo izrazne.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
23.	Zanima me, na kaj ljudje »trzajo«.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
24.	Svojih čustev ne nadzorujem preveč dobro.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
25.	Rad/a imam delo, pri katerem imam opraviti z velikim številom ljudi.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
26.	Razpoloženje ljudi, s katerimi sem, močno vpliva name.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
27.	Nisem dober v podajanju vnaprej pripravljenih govorov.	0	1	2	3	4	5	6	7	8
28.	Če bi hotel/a, bi z lahkoto spravil/a koga v jok.	0	1	2	3	4	5	6	7	8

### Kaj mislite o naslednjih trditvah?

Pazljivo preberite vsako trditev in označite eno od števil od 0 do 4 glede na to, kako ustrezno opisuje vaše vedenje ali doživljanje. Čimbolj negativen je odgovor, toliko manj drži trditev za vas. Čimbolj je odgovor pozitiven, toliko bolj je trditev za vas ustrezna. Ni pravih in nepravilnih odgovorov. Prosim, da vpišete le en odgovor za vsako trditev. Označite vse trditve in pazite, da kakšne ne izpustite.

		popolnoma				
		ne	drži			
		drži	1	2	3	4
1.	Dokaj redno sanjam in fantaziram o stvareh, ki bi se mi lahko zgodile.	0	1	2	3	4
2.	Velikokrat občutim sočutje do tistih, ki so manj srečni od mene.	0	1	2	3	4
3.	Včasih težko vidim stvari s stališča drugega.	0	1	2	3	4
4.	Včasih mi ni zelo žal za ljudi, ki imajo probleme.	0	1	2	3	4
5.	Zelo se vživim v občutke oseb v knjigah.	0	1	2	3	4
6.	V kriznih situacijah sem zaskrbljen/a in se počutim neprijetno.	0	1	2	3	4
7.	Kadar gledam film ali predstavo sem ponavadi objektivno/a in se ne vživim preveč v občutke igralcev.	0	1	2	3	4
8.	V primeru nesoglasja se trudim upoštevati vse strani preden se odločim.	0	1	2	3	4
9.	Kadar vidim, da nekdo koga izkorišča, sem zelo zaščitniški/a do te osebe.	0	1	2	3	4
10.	V zelo emocionalnih situacijah se včasih počutim nemočno.	0	1	2	3	4
11.	Včasih se trudim bolje razumeti prijatelja tako, da si predstavljam kako so stvari videti z njegovega stališča.	0	1	2	3	4
12.	Redko se popolnoma vživim v knjigo ali film.	0	1	2	3	4
13.	Načeloma ostanem popolnoma miren/a, kadar vidim, da se nekdo poškoduje.	0	1	2	3	4
14.	Nesreča drugih me ponavadi ne obremenjuje preveč.	0	1	2	3	4
15.	Če sem prepričan/a, da imam prav, si ne vzamem čas, da slišim argumente drugih ljudi.	0	1	2	3	4
16.	Kadar gledam predstavo ali film, se počutim, kot da bi bil/a sam/a eden od karakterjev.	0	1	2	3	4
17.	Napete, emocionalne situacije me plašijo.	0	1	2	3	4
18.	Včasih ne čutim sočutja do ljudi, ki se mu godi krivica.	0	1	2	3	4
19.	V kriznih situacijah sem ponavadi kar učinkovit/a.	0	1	2	3	4
20.	Stvari, ki jih vidim me velikokrat ganejo.	0	1	2	3	4
21.	Verjamem, da ima vsaka situacija dve plati, zato se trudim upoštevati obe plati.	0	1	2	3	4
22.	Opisal/a bi se kot osebo mehkega srca.	0	1	2	3	4
23.	Kadar gledam, dober film, s zlahka postavim v situacijo glavnega junaka.	0	1	2	3	4
24.	Nagnjen/a sem k temu, da se v kriznih situacijah zgubim kontrolo.	0	1	2	3	4
25.	Kadar sem jezen/a na koga, se trudim postaviti v njegovo kožo.	0	1	2	3	4
26.	Kadar berem zanimivo zgodbo, si predstavljam, kako bi se počutil/a, če bi se ti dogodki zgodili meni.	0	1	2	3	4
27.	Ne najdem se v situaciji, ko nekdo nujno potrebuje pomoč.	0	1	2	3	4

28.	Preden koga kritiziram, si predstavljam, kako bi bilo meni v njegovi vlogi.	0	1	2	3	4

**29. Spol (obkroži) :** 1. ženski

2. moški

**30. Letnica rojstva:** 19 \_\_ \_\_

**32. Fakulteta:** \_\_\_\_\_

**Hvala za sodelovanje!**



## Priloga 2: Syntax – SPSS

### RECODE

```
odn1 odn3 odn5 odn7 odn10 odn11 odn14 odn17 odn19 odn20 odn24 odn27 (0=8)
(1=7) (2=6) (3=5) (4=4) (5=3) (6=2) (7=1) (8=0) .
```

```
EXECUTE .
```

### RECODE

```
emp3 emp4 emp7 emp12 emp13 emp14 emp15 emp18 emp19 (0=4) (1=3) (2=2)
(3=1) (4=0) .
```

```
EXECUTE .
```

### FREQUENCIES

```
VARIABLES=spol letroj fakultet
/STATISTICS=STDDEV MINIMUM MAXIMUM MEAN SUM
/ORDER= ANALYSIS .
```

### COMPUTE

odnosna

=

```
(odn1+odn2+odn3+odn4+odn5+odn6+odn7+odn8+odn9+odn10+odn11
```

```
+odn12+odn13+odn14+odn15+odn16+odn17+odn18+odn19+odn20+odn21+odn22+odn23
```

```
+odn24+odn25+odn26+odn27+odn28)/28 .
```

```
EXECUTE .
```

```
SORT CASES BY spol .
```

```
SPLIT FILE
```

```
SEPARATE BY spol .
```

### DESCRIPTIVES

```
VARIABLES=odnosna
```

```
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .
```

```
SORT CASES BY letroj .
```

```
SPLIT FILE
```

```
SEPARATE BY letroj .
```

### DESCRIPTIVES

```
VARIABLES=odnosna
```

```
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .
```

```
SORT CASES BY fakultet .
SPLIT FILE
  SEPARATE BY fakultet .
```

```
DESCRIPTIVES
  VARIABLES=odnosna
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .
```

```
COMPUTE                                empatija                                =
(emp1+emp2+emp3+emp4+emp5+emp6+emp7+emp8+emp9+emp10+emp11
```

```
+emp12+emp13+emp15+emp14+emp16+emp17+emp18+emp19+emp20+emp21+emp22
+emp23
+emp24+emp25+emp26+emp27+emp28)/28 .
```

```
EXECUTE .
SORT CASES BY spol .
SPLIT FILE
  SEPARATE BY spol .
```

```
DESCRIPTIVES
  VARIABLES=empatija
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .
```

```
SORT CASES BY letroj .
SPLIT FILE
  SEPARATE BY letroj .
```

```
DESCRIPTIVES
  VARIABLES=empatija
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .
```

```
SORT CASES BY fakultet .
SPLIT FILE
  SEPARATE BY fakultet .
```

```
DESCRIPTIVES
  VARIABLES=empatija
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .
```

```
SPLIT FILE OFF.
```

```
CORRELATIONS
  /VARIABLES=odnosna empatija
  /PRINT=TWOTAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE .
```

SORT CASES BY spol .  
 SPLIT FILE  
 SEPARATE BY spol .

CORRELATIONS  
 /VARIABLES=odnosna empatija  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE .

SORT CASES BY fakultet .  
 SPLIT FILE  
 SEPARATE BY fakultet .

CORRELATIONS  
 /VARIABLES=odnosna empatija  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE .

**Priloga 3: Output – SPSS**

FREQUENCIES  
 VARIABLES=spol letroj fakultet  
 /STATISTICS=STDDEV MINIMUM MAXIMUM MEAN SUM  
 /ORDER= ANALYSIS .

**Frequencies**

**Statistics**

		spol	letnica rojstva, 19..	fakulteta
N	Valid	271	271	271
	Missing	0	0	0
Mean		,41	83,06	3,11
Std. Deviation		,493	4,972	1,568
Minimum		0	8	1
Maximum		1	86	6
Sum		111	22510	844

## Frequency Table

### spol

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ženski	160	59,0	59,0	59,0
	moški	111	41,0	41,0	100,0
	Total	271	100,0	100,0	

### letnica rojstva, 19..

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	1	,4	,4	,4
	73	1	,4	,4	,7
	74	1	,4	,4	1,1
	75	1	,4	,4	1,5
	77	1	,4	,4	1,8
	78	4	1,5	1,5	3,3
	79	2	,7	,7	4,1
	80	12	4,4	4,4	8,5
	81	17	6,3	6,3	14,8
	82	24	8,9	8,9	23,6
	83	45	16,6	16,6	40,2
	84	87	32,1	32,1	72,3
	85	65	24,0	24,0	96,3
	86	10	3,7	3,7	100,0
	Total	271	100,0	100,0	

### fakulteta

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Fakulteta za družbene vede	56	20,7	20,7	20,7
	Pedagoška fakulteta	58	21,4	21,4	42,1
	Fakulteta za elektrotehniko	35	12,9	12,9	55,0
	Ekonomska fakulteta	56	20,7	20,7	75,6
	Pravna fakulteta	53	19,6	19,6	95,2
	Fakulteta za računalništvo in informatiko	13	4,8	4,8	100,0
	Total	271	100,0	100,0	

COMPUTE

odnosna

=

(odn1+odn2+odn3+odn4+odn5+odn6+odn7+odn8+odn9+odn10+odn11

+odn12+odn13+odn14+odn15+odn16+odn17+odn18+odn19+odn20+odn21+odn22+odn23

+odn24+odn25+odn26+odn27+odn28)/28 .

EXECUTE .

SORT CASES BY spol .

SPLIT FILE

SEPARATE BY spol .

DESCRIPTIVES

VARIABLES=odnosna

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .

### Descriptives

spol = ženski

Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	160	3,39	6,25	4,3103	,47017
Valid N (listwise)	160				

a. spol = ženski

spol = moški

Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	111	2,82	5,75	4,2461	,57602
Valid N (listwise)	111				

a. spol = moški

SORT CASES BY letroj .

SPLIT FILE

SEPARATE BY letroj .

DESCRIPTIVES

VARIABLES=odnosna

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .

### Descriptives

letnica rojstva, 19.. = 8

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	1	4,82	4,82	4,8214	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 8

**letnica rojstva, 19.. = 73****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	1	4,00	4,00	4,0000	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 73

**letnica rojstva, 19.. = 74****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	1	4,36	4,36	4,3571	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 74

**letnica rojstva, 19.. = 75****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	1	4,93	4,93	4,9286	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 75

**letnica rojstva, 19.. = 77****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	1	4,79	4,79	4,7857	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 77

**letnica rojstva, 19.. = 78**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	4	3,54	4,36	3,8661	,35280
Valid N (listwise)	4				

a. letnica rojstva, 19.. = 78

**letnica rojstva, 19.. = 79****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	2	4,07	4,21	4,1429	,10102
Valid N (listwise)	2				

a. letnica rojstva, 19.. = 79

**letnica rojstva, 19.. = 80****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	12	3,21	6,25	4,0774	,75452
Valid N (listwise)	12				

a. letnica rojstva, 19.. = 80

**letnica rojstva, 19.. = 81****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	17	3,61	5,39	4,4706	,51512
Valid N (listwise)	17				

a. letnica rojstva, 19.. = 81

**letnica rojstva, 19.. = 82****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	24	3,61	5,75	4,4762	,57256
Valid N (listwise)	24				

a. letnica rojstva, 19.. = 82

**letnica rojstva, 19.. = 83**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	45	3,21	5,07	4,2794	,43862
Valid N (listwise)	45				

a. letnica rojstva, 19.. = 83

**letnica rojstva, 19.. = 84**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	87	2,82	5,75	4,2886	,55369
Valid N (listwise)	87				

a. letnica rojstva, 19.. = 84

**letnica rojstva, 19.. = 85**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	65	3,18	5,32	4,2236	,44805
Valid N (listwise)	65				

a. letnica rojstva, 19.. = 85

**letnica rojstva, 19.. = 86**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	10	3,54	5,07	4,1750	,43169
Valid N (listwise)	10				

a. letnica rojstva, 19.. = 86

SORT CASES BY fakultet .  
SPLIT FILE  
SEPARATE BY fakultet .

DESCRIPTIVES  
VARIABLES=odnosna  
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .



## Descriptives

### fakulteta = Fakulteta za družbene vede

#### Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	56	2,82	6,25	4,3776	,58617
Valid N (listwise)	56				

a. fakulteta = Fakulteta za družbene vede

### fakulteta = Pedagoška fakulteta

#### Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	58	3,46	5,39	4,2814	,44858
Valid N (listwise)	58				

a. fakulteta = Pedagoška fakulteta

### fakulteta = Fakulteta za elektrotehniko

#### Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	35	2,82	5,29	4,2439	,58161
Valid N (listwise)	35				

a. fakulteta = Fakulteta za elektrotehniko

### fakulteta = Ekonomska fakulteta

#### Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	56	3,21	5,00	4,1601	,38718
Valid N (listwise)	56				

a. fakulteta = Ekonomska fakulteta

### fakulteta = Pravna fakulteta

#### Descriptive Statistics<sup>a</sup>

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	53	3,21	5,75	4,3720	,55414
Valid N (listwise)	53				

a. fakulteta = Pravna fakulteta

**fakulteta = Fakulteta za računalništvo in informatiko**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	13	3,18	5,11	4,1758	,56760
Valid N (listwise)	13				

a. fakulteta = Fakulteta za računalništvo in informatiko

```

COMPUTE                                empatija                                =
(emp1+emp2+emp3+emp4+emp5+emp6+emp7+emp8+emp9+emp10+emp11
+emp12+emp13+emp15+emp14+emp16+emp17+emp18+emp19+emp20+emp21+emp22
+emp23
+emp24+emp25+emp26+emp27+emp28)/28 .
EXECUTE .

```

```

SORT CASES BY spol .
SPLIT FILE
SEPARATE BY spol .

```

```

DESCRIPTIVES
VARIABLES=empatija
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .

```

**Descriptives**  
**spol = ženski**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	160	1,36	3,18	2,5020	,36486
Valid N (listwise)	160				

a. spol = ženski

**spol = moški**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	111	,96	3,11	2,1499	,36826
Valid N (listwise)	111				

a. spol = moški

```

SORT CASES BY letroj .
SPLIT FILE
SEPARATE BY letroj .

```

DESCRIPTIVES

VARIABLES=empatiya

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .

**Descriptives**

**letnica rojstva, 19.. = 8**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	1	3,11	3,11	3,1071	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 8

**letnica rojstva, 19.. = 73**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	1	2,46	2,46	2,4643	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 73

**letnica rojstva, 19.. = 74**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	1	2,50	2,50	2,5000	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 74

**letnica rojstva, 19.. = 75**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	1	2,18	2,18	2,1786	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 75

**letnica rojstva, 19.. = 77**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	1	2,89	2,89	2,8929	,
Valid N (listwise)	1				

a. letnica rojstva, 19.. = 77

**letnica rojstva, 19.. = 78****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	4	1,79	2,75	2,2589	,45771
Valid N (listwise)	4				

a. letnica rojstva, 19.. = 78

**letnica rojstva, 19.. = 79****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	2	1,93	2,75	2,3393	,58084
Valid N (listwise)	2				

a. letnica rojstva, 19.. = 79

**letnica rojstva, 19.. = 80****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	12	1,96	2,86	2,3601	,29429
Valid N (listwise)	12				

a. letnica rojstva, 19.. = 80

**letnica rojstva, 19.. = 81****Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	17	1,54	3,04	2,3046	,45459
Valid N (listwise)	17				

a. letnica rojstva, 19.. = 81

**letnica rojstva, 19.. = 82**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	24	1,64	3,18	2,4286	,42113
Valid N (listwise)	24				

a. letnica rojstva, 19.. = 82

**letnica rojstva, 19.. = 83**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	45	,96	3,07	2,3587	,45386
Valid N (listwise)	45				

a. letnica rojstva, 19.. = 83

**letnica rojstva, 19.. = 84**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	87	1,36	3,11	2,4056	,38012
Valid N (listwise)	87				

a. letnica rojstva, 19.. = 84

**letnica rojstva, 19.. = 85**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	65	1,50	3,07	2,2923	,37616
Valid N (listwise)	65				

a. letnica rojstva, 19.. = 85

**letnica rojstva, 19.. = 86**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	10	1,39	2,93	2,1893	,52463
Valid N (listwise)	10				

a. letnica rojstva, 19.. = 86

SORT CASES BY fakultet .

SPLIT FILE  
SEPARATE BY fakultet .

DESCRIPTIVES  
VARIABLES=empatija  
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .

**Descriptives**  
**fakulteta = Fakulteta za družbene vede**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	56	1,36	3,18	2,4177	,40754
Valid N (listwise)	56				

a. fakulteta = Fakulteta za družbene vede

**fakulteta = Pedagoška fakulteta**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	58	1,39	3,11	2,4791	,39652
Valid N (listwise)	58				

a. fakulteta = Pedagoška fakulteta

**fakulteta = Fakulteta za elektrotehniko**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	35	,96	2,96	2,1837	,36884
Valid N (listwise)	35				

a. fakulteta = Fakulteta za elektrotehniko

**fakulteta = Ekonomska fakulteta**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	56	1,50	3,11	2,3731	,41420
Valid N (listwise)	56				

a. fakulteta = Ekonomska fakulteta

**fakulteta = Pravna fakulteta**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	53	1,54	3,04	2,3295	,38578
Valid N (listwise)	53				

a. fakulteta = Pravna fakulteta

**fakulteta = Fakulteta za računalništvo in informatiko**

**Descriptive Statistics<sup>a</sup>**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EMPATIJA	13	1,79	2,71	2,0769	,30474
Valid N (listwise)	13				

a. fakulteta = Fakulteta za računalništvo in informatiko

SPLIT FILE OFF.

CORRELATIONS

/VARIABLES=odnosna empatija

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE .

**Correlations**

SORT CASES BY spol .

SPLIT FILE

SEPARATE BY spol .

CORRELATIONS

/VARIABLES=odnosna empatija

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE .

CORRELATIONS

/VARIABLES=odnosna empatija

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE .

## Correlations

### Correlations

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	,438**
	Sig. (2-tailed)	,	,000
	N	271	271
EMPATIJA	Pearson Correlation	,438**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,
	N	271	271

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Correlations

**fakulteta = Fakulteta za družbene vede**

### Correlations<sup>a</sup>

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	,272*
	Sig. (2-tailed)	,	,043
	N	56	56
EMPATIJA	Pearson Correlation	,272*	1
	Sig. (2-tailed)	,043	,
	N	56	56

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

a. fakulteta = Fakulteta za družbene vede

**fakulteta = Pedagoška fakulteta**

### Correlations<sup>a</sup>

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	,362**
	Sig. (2-tailed)	,	,005
	N	58	58
EMPATIJA	Pearson Correlation	,362**	1
	Sig. (2-tailed)	,005	,
	N	58	58

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

a. fakulteta = Pedagoška fakulteta



**fakulteta = Fakulteta za elektrotehniko**

**Correlations<sup>a</sup>**

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	,055
	Sig. (2-tailed)	,	,754
	N	35	35
EMPATIJA	Pearson Correlation	,055	1
	Sig. (2-tailed)	,754	,
	N	35	35

a. fakulteta = Fakulteta za elektrotehniko

**fakulteta = Ekonomska fakulteta**

**Correlations<sup>a</sup>**

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	-,152
	Sig. (2-tailed)	,	,264
	N	56	56
EMPATIJA	Pearson Correlation	-,152	1
	Sig. (2-tailed)	,264	,
	N	56	56

a. fakulteta = Ekonomska fakulteta

**fakulteta = Pravna fakulteta**

**Correlations<sup>a</sup>**

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	,038
	Sig. (2-tailed)	,	,785
	N	53	53
EMPATIJA	Pearson Correlation	,038	1
	Sig. (2-tailed)	,785	,
	N	53	53

a. fakulteta = Pravna fakulteta

fakulteta = Fakulteta za računalništvo in informatiko

**Correlations<sup>a</sup>**

		ODNOSNA	EMPATIJA
ODNOSNA	Pearson Correlation	1	-,219
	Sig. (2-tailed)	,	,473
	N	13	13
EMPATIJA	Pearson Correlation	-,219	1
	Sig. (2-tailed)	,473	,
	N	13	13

a. fakulteta = Fakulteta za računalništvo in informatiko

**DESCRIPTIVES**

VARIABLES=odnosna

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX .

**Descriptives**

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ODNOSNA	271	2,32	6,46	4,3860	,63939
Valid N (listwise)	271				