

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tjaša Dolinar

Intimnost v medosebnem komuniciranju

Diplomsko delo

Ljubljana, 2009

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tjaša Dolinar

Mentor: red. prof. dr. Slavko Splichal

Somentorica: asist. Maja Turnšek Hančič

Intimnost v medosebnem komuniciranju

Diplomsko delo

Ljubljana, 2009

INTIMNOST V MEDOSEBNEM KOMUNICIRANJU

Študija obravnava področje izgrajevanja medosebnih odnosov. Ukvarja se z vplivom zaznane fizične privlačnosti in perfekcionizma na željo po vzpostavitvi intimnosti, ki jo sestavljajo tri dimenzije: naklonjenost, zaupanje in podobnost. V prvem delu se ukvarjam s pregledom teorij s področja izgrajevanja odnosov, prvih vtisov, intimnosti, fizične privlačnosti in perfekcionizma. Postavila sem dve hipotezi: prvo, da zaznana fizična privlačnost povečuje intimnost, in drugo, da perfekcionizem intimnost zmanjšuje. V drugem delu študije je opisan eksperiment, s pomočjo katerega sem preverjala, ali sta postavljeni hipotezi pravilni. V eksperimentu je sodelovalo enajst študentov (šest deklet in pet fantov), ki se med sabo niso poznali. Drug z drugim so imeli zmenek na slepo, nato pa so izpolnili vprašalnike, ki so se nanašali nanje in na partnerje/partnerice v pogovoru. Rezultati so pokazali, da zaznana fizična privlačnost povečuje željo po vzpostavitvi odnosa oziroma po intimnosti z neko osebo (torej povečuje naklonjenost, zaupanje in podobnost). Perfekcionizem pa sodeč po rezultatih ne vpliva na nobeno od dimenzij intimnosti.

Ključne besede: medosebni odnosi, intimnost, fizična privlačnost, perfekcionizem.

INTIMACY IN INTERPERSONAL COMMUNICATION

This study deals with formation of interpersonal relationships. It analyses the influence of physical attractiveness and perfectionism on affection, trust and similarity, which constitute three dimensions of intimacy. After reviewing theories about formation of relationships, first impressions, intimacy, physical attractiveness and perfectionism, I put forward two hypotheses: first, that physical attractiveness increases intimacy and second, that perfectionism diminishes it. In the second part I describe the results of my empirical research. Experiment, which took the form of blind dating, was conducted on eleven students (six females and five males). Participants conversed with one another and then filled the questionnaires about themselves and their partners in conversation. The results confirmed my expectations about the positive influence of physical attractiveness on willingness to form a relationship and intimacy (that is to say on affection, trust and similarity). Nonetheless, the results did not validate any influence of perfectionism on the three dimensions of intimacy.

Key words: interpersonal relationships, intimacy, physical attractiveness, perfectionism.

KAZALO

1 UVOD.....	5
2 TEORETSKI OKVIR.....	6
2.1 Izgradnja odnosov.....	6
2.2 Prvi vtisi.....	8
2.3 Intimnost.....	10
2.4 Fizična privlačnost.....	12
2.5 Perfekcionizem.....	14
3 MODEL IN HIPOTEZI.....	16
4 OPERACIONALIZACIJA.....	16
4.1 Metoda.....	16
4.2 Opis indikatorjev.....	18
5 REZULTATI RAZISKAVE in RAZPRAVA.....	20
5.1 Pregled in analiza indikatorjev.....	20
5.2 Pregled porazdelitve spremenljivk, zanesljivosti in korelacij.....	21
5.3 Predstavitev rezultatov multiple regresije.....	21
5.3.1 Model za naklonjenost.....	22
5.3.2 Model za zaupanje.....	24
5.3.3 Model za podobnost.....	25
6 SKLEP.....	27
7 LITERATURA.....	29
8 PRILOGE.....	32
Priloga A: vprašalnik o medosebnih odnosih.....	32
Priloga B: SPSS output izpis.....	35
1. Opisne statistike indikatorjev za perfekcionizem, naklonjenost, zaupanje, podobnost in fizično privlačnost.....	35
2. Opisne statistike porazdelitve indeksov vseh spremenljivk.....	38
3. Preizkus zanesljivosti za perfekcionizem.....	44
4. Preizkus zanesljivosti za fizično privlačnost.....	44
5. Preizkus zanesljivosti za naklonjenost.....	44
6. Preizkus zanesljivosti za zaupanje.....	45
7. Preizkus zanesljivosti za podobnost.....	45
8. Analiza korelacij za perfekcionizem, zaznano fizično privlačnost, naklonjenost, zaupanje in podobnost.....	46
9. Multipla regresija za naklonjenost.....	49
10. Multipla regresija za zaupanje.....	50
11. Multipla regresija za podobnost.....	51

1 UVOD

Ljudje se v vsakdanjem življenju nenehno srečujemo s komuniciranjem in medosebnimi odnosi. Človek kot družbeno bitje ves čas vzpostavlja odnose z drugimi ljudmi. Ti odnosi so lahko površinski, lahko pa postanejo intenzivni, intimni in poglobljeni. Takšni odnosi so lahko prisotni med starši in otroki, sorodniki, prijatelji, partnerji itd. V modernih družbah pa je v središču pozornosti predvsem heteroseksualen odnos med partnerjema. S tem imam v mislih dejstvo, da je ljubezen postala pomembna tema tako v medijih kot v vsakdanjih pogovorih. V različnih revijah se pojavljajo recepti za to, kako »uloviti« idealnega partnerja/partnerko, nekateri resničnosti šovi se posvečajo vzpostavljanju ljubezenskih odnosov itd. Takšni odnosi so tako eni najpomembnejših v naši kulturi, zato bodo tudi predmet sledeče študije.

Ljubezen, intimnost, zveza in podobni pojmi spremljajo človeka na vsakem koraku in spadajo v sam vrh hierarhije vrednot. Maslow (1982) na primer v svoji hierarhiji potreb ugotavlja, da je občutek pripadnosti oziroma ljubezni ena najpomembnejših človekovih potreb. Postavlja jo takoj za biološke potrebe in potrebo po varnosti. Potreba po pripadnosti oziroma ljubezni je po njegovem eden ključnih dejavnikov motivacije. Če ta potreba ni zadovoljena, se posameznik ne bo ukvarjal z drugimi potrebami, kot sta na primer ugled in samoaktualizacija. To postavlja ljubezen oziroma intimnost med najpomembnejše dejavnike motivacije in posameznikovega zadovoljstva. (Maslow 1982)

Intimni odnosi torej veliko prispevajo k občutku osebne sreče. So pa tudi ključnega pomena pri oblikovanju identitete, saj so centralen dejavnik socialne in emocionalne adaptacije ter pomemben vir občutka pripadnosti. Služijo kot varno okolje za razvoj identitete. (Bauminger in drugi 2008, 410)

Zaradi takšne pomembnosti za človeka so medosebni odnosi in njihovo izgrajevanje postali tudi pomembno polje raziskovanja. Sledeča študija se bo ukvarjala prav s tem področjem, bolj natančno z dejavniki, ki vplivajo na intimnost. Proučevala bo, kako na posameznikovo željo po vzpostavitvi intimnega odnosa z neko osebo vplivata perfekcionizem, ki je osebna lastnost posameznika, in fizična privlačnost druge osebe, kot jo ta posameznik zaznava. Za razumevanje oblikovanja odnosov je namreč ključno razumevanje dejavnikov, ki so vpleteni v proces.

Na začetku bodo predstavljene ključne teorije in raziskave na področju izgrajevanja odnosov, prvega srečanja, intimnosti, fizične privlačnosti in perfekcionizma. V nadaljevanju pa se bo študija posvetila raziskavi, ki je potekala v obliki eksperimenta, in njenim rezultatom.

2 TEORETSKI OKVIR

Kot pravi Uletova, je komuniciranje osrednja človeška dejavnost, ki se ves čas prepleta z odnosi med ljudmi. Tako v komunikacijski situaciji praktično ni več mogoče razlikovati komuniciranja od odnosov. Izraz *odnosno komuniciranje* se zato nanaša predvsem na komuniciranje v medosebnih odnosih, ki je namenjeno odnosom samim in ne vsebinskemu vidiku. Komuniciranje samo še ne zagotavlja trajnejšega odnosa med udeleženci, je pa nujno potreben proces za njegov nastanek in ohranjanje. Odnosi so tako posledica trajnejših, ponavljajočih se interakcij med dvema ali več osebami. (Ule 2005, 264-297) Najpomembnejša vrsta odnosov so intimni odnosi. Ti namreč predstavljajo »izvor večine centralnih dogodkov vsakdanjega življenja. To so odnosi, v katere ljudje vložimo tudi največ energije, pozornosti, napora za to, da jih vzpostavimo ali ohranimo, če so nam v prid, ali pa energije in napora zato, da jih spremenimo ali se jih rešimo, kadar zaidejo v krizo« (Ule 1993, 65). Razumevanje njihovega nastanka in razvoja je tako postalo pomembno področje socialne psihologije.

2.1 Izgradnja odnosov

Ena od pomembnejših teorij na področju izgrajevanja odnosov je Altmanova in Taylorjeva *teorija socialne penetracije*. Teorija pojasnjuje razvoj medosebnih odnosov - od tujcev do bežnih znancev, dobrih prijateljev in partnerjev. (Altman in Taylor 1973, 3) Bistvo socialne penetracije je v ideji strukture osebnosti, ki je ponazorjena z metaforo čebule. Človek naj bi namreč imel več plasti osebnosti. Zunanje plasti vključujejo bolj površinske vidike osebnosti, notranje plasti pa bolj centralne in globinske vidike. S poglobljanjem odnosa se povečuje globina penetracije, kar je prikazano z iglo, ki prebada

plastí čebule (ne da bi kakšna plast izpustila), dokler ne prodre do njenega centra. Socialna interakcija torej poteka postopoma in sistematično od bolj površinskih tem pogovora do bolj intimnih. Ko ljudje komunicirajo in ohranjajo odnos, se počasi pomikajo proti globljim predelom njihovih osebnosti s pomočjo besed, govornice telesa in obvladovanja okolja. (Altman in Taylor 1973, 27-29) S procesom socialne penetracije ljudje postopoma in sistematično prodirajo skozi plasti osebnosti do jedra 'resnične' osebe. S tem se razvija odnos, prav tako pa tudi intimnost med posameznikoma.

Razvoj naj bi potekal v več fazah. V prvi, tako imenovani *fazi orientacije*, je vzpostavljen prvi stik, ki razkriva le »periferne« vidike osebnosti. Komunikacija je skopa, polna stereotipov in klišejev, odgovori pa so omejeni z družbeno zaželenostjo in ne izražajo večje osebnostne edinstvenosti. Posamezniki poskušajo ustvariti pozitivno sliko o sebi, želijo ugajati in se zato vedejo v skladu s kulturnimi normami neke situacije. V drugi, tako imenovani *fazi raziskovalne afektivne izmenjave*, je že razkritih več informacij o obeh posameznikih, torej o njunih osebnostih. Faza je podobna odnosu med prijaznima sosedoma. Interakcija je sicer že bolj zasebne narave, vendar še vedno temelji na stereotipiziranih odgovorih in se izogiba centralnim področjem osebnosti. V tretji, *fazi afektivne izmenjave*, pa posamezniki že prosto izražajo svoja čustva in izkušnje. Takšna izmenjava je značilna za bližnje prijatelje, kjer se posamezniki dobro poznajo in imajo skupno preteklost. Izmenjava je sproščena in omogoča užitek ob druženju. V tej fazi je pogosto izkazovanje intimne naklonjenosti, kot so poljubi, dotiki itd. Par torej doseže točko, kjer se v interakciji razkrivajo tako periferni kot centralni vidiki osebnosti. Kulturni stereotipi so preseženi, še vedno pa obstaja določena mera previdnosti in negotovosti. Tej fazi sledi *faza stabilne izmenjave*, ki je dosežena le v redkih odnosih. Zanj so značilne odprtost, bogatost in spontanost. Par se pozna tako dobro, da lahko vzajemno napove reakcije in vedenje drugega. Centralna področja osebnosti so popolnoma razkrita. (Altman in Taylor 1973, 136-141)

Podobno kot Altman in Taylor tudi Levinger in Snoek (1995) razlikujeta štiri stopnje oziroma faze oblikovanja odnosov. Osnova njunega modela za razliko od teorije socialne penetracije ni komuniciranje oziroma razkrivanje osebnosti, pač pa privlačnost med dvema posameznikoma.

Prva stopnja, ki jo avtorja opredelita, je ničelni stik, kjer ni nobenega odnosa, saj osebi še ne vesta ena za drugo. Druga stopnja je bežni stik ali zavedanje, ko ena ali obe osebi dobita informacijo o drugi, vendar še ni nobenega neposrednega kontakta. Na tretji stopnji se pojavi površinski stik, ko ena izmed oseb začne s površnim neposrednim komuniciranjem. Stik je ponavadi kratek in pogosto posledica situacijskih okoliščin ali vlog. Četrta stopnja pa je vzajemni stik, kjer začneta posameznika dejavnosti in emocije povezovati, deliti. Ta stopnja je tudi izhodišče za vzpostavitev trajnejšega in intenzivnega odnosa. (Levinger in Snoek v Musek 1995, 111)

Levinger (v Musek 1995, 112) predpostavlja, da se odnosi oblikujejo in razvijajo vse življenje. Izgradnja odnosa poteka najprej na stopnji A (bežni in površinski stik), ki vključuje občutenje privlačnosti (lahko gre za privlačnost videza, obleke, govorice telesa, načina govora itd.), potem pa preide na stopnjo B, kjer se vzpostavijo vzajemni stik in ponavljajoče se interakcije, s katerimi se odnos poglobi. V nadaljevanju se odnos stabilizira, začne se lahko skupno življenje (na primer zakon), lahko pa se tudi prekine. Z drugimi besedami, izgradnja odnosov se začne s privlačnostjo in nadaljuje z vzajemnim vzpostavljanjem interakcij.

2.2 Prvi vtisi

Oba omenjena modela poudarjata pomembnost faze spoznavanja za nadaljnji odnos. Altmanova in Taylorjeva faza 'orientacije' ter Levingerjevi in Snoekovi fazi 'bežnega' in 'površinskega stika' služijo kot osnova za oblikovanje odnosa. Prvi vtisi so namreč izredno pomembni, kar je v svojih raziskavah ugotovil že Solomon Asch (1946). Avtor se je ukvarjal s tem, kako se oblikujejo vtisi o neki osebi. Ugotovil je, da ljudje lahko dojemajo osebo samo kot celoto. Iščejo ujemajoče se karakteristike in ko jih najdejo, se te začno prepletati. Posameznik ne dojema več te in one karakteristike, pač pa jih poveže v skupno sliko o neki osebi. Vse karakteristike nimajo enake teže; ustvari se struktura oziroma organiziran sistem, v katerem so ene lastnosti centralne in druge periferne. Centralne lastnosti so tiste, ki določajo smer za razvoj podobe o nekem posamezniku. (Asch 2005/1946, 370) Percepcija centralnih lastnosti vpliva na percepcijo vseh drugih lastnosti, čemur pravimo halo efekt. Ko posameznik tako zaznava različne karakteristike, so nekatere

konsistentne s podobo, ki si jo je ustvaril, nekatere pa ne; v slednjem primeru pride do kognitivne disonance oziroma neskladja. Človek ni zadovoljen samo z zaznavanjem neskladja, pač pa ga želi razrešiti. (Asch 2005/1946, 371) Ko se ljudje zavejo disonance, jo skušajo zmanjšati tako, da iščejo informacije, ki bodo podpirale eno ali drugo prepričanje. Ko si torej posameznik ustvari določen vtis o drugem posamezniku na podlagi neke lastnosti, se nagiba k temu, da bi bil vtis konsistenten z vsemi drugimi vtisi o tej osebi. (Asch v Grcic 2008, 2-3) Tu se halo efekt povezuje z učinkom prvega vtisa.

Učinek prvega vtisa se nanaša na idejo o tem, da si ljudje najbolj zapomnijo stvari na začetku. Prve informacije, ki jih ljudje dobijo o drugih, so tako najpomembnejše pri oblikovanju mnenja o njih. Če je prvi vtis pozitiven, bodo posamezniki ta vtis generalizirali in ga prenesli na poznejše vtise. (Asch v Grcic 2008, 2-3) Prvi vtisi so tako pomemben dejavnik izgrajevanja odnosov, saj vplivajo na percepcijo nekega posameznika in s tem na željo in motivacijo po vzpostavitvi stika oziroma komunikacije z njim.

Z ustvarjanjem vtisov pa se je bolj podrobno ukvarjal Erving Goffman. Po njegovem ljudje ob stiku z nekim posameznikom poskušajo o njem pridobiti čim več informacij oziroma priklicati informacije, ki so bile o njem že pridobljene. Zanima jih njegov socialno-ekonomski status, njegova samopodoba, odnos do drugih, kompetentnost, zanesljivost itd. Vse to pa zato, da bi definirali situacijo, na podlagi katere lahko predvidevajo, kaj posameznik pričakuje od njih in kaj lahko oni pričakujejo od njega. Te informacije črpajo iz videza in vedenja posameznika. Nanj aplicirajo stereotipe in prejšnje izkušnje s podobnimi posamezniki.

Po drugi strani pa lahko posameznik vpliva na percepcijo sebe v očeh drugih s pomočjo t.i. *upravljanja z vtisi*. Goffman poudarja, da posamezniki poskušajo upravljati z vtisi v vsaki interakciji. Postopek razloži s pomočjo dramaturške perspektive. Ljudi obravnava kot igralce, ki igrajo različne »predstave« in z njimi ustvarjajo določene vtise v občinstvu. Vsak udeleženec v interakciji je torej hkrati »igralec«, ki upravlja z vtisi, in »občinstvo«, ki jih prejema in oblikuje, vsak pa projicira tudi svojo definicijo situacije. Nikomur od njih ni treba iskreno izražati svojega mnenja o definiciji drugih. Vsak udeleženec pravzaprav izraža tisti vidik situacije, za katerega meni, da bo sprejemljiv za druge, in prikriva določena čustva s splošno sprejetimi vrednotami in stališči. Tako se počasi oblikuje konsenz glede definicije situacije. Goffman opozarja, da je pri razvoju interakcije

najpomembnejši prvi vtis oziroma da začetne faze odnosa definirajo naravo poznejših. Pogoji za razvoj odnosa je, da posameznik ali igralec igra isto vlogo pred istim občinstvom v različnih situacijah. (Goffman 1959, 1-16)

Tudi Robert Hinde opozarja na to, da je vedenje ljudi odvisno od tega, s kom so v nekem trenutku, čeprav se sami sebi zdijo ves čas enaki. Za razliko od Goffmana Hinde uporabi metaforo plašča. »V omari imamo veliko različnih plaščev, ki ustrezajo različnim prijateljem in situacijam in ki jih izbiramo glede na naše spomine in čustva preteklih interakcij, /.../ ali pa pričakovanja za prihodnost« (Hinde 1997, 10). Po njegovem se ljudje z nekom povežejo zato, ker jim je všeč plašč, ki ga nosijo, ko so z njim. Z drugimi besedami, interakcija ima potencial, da se v prihodnosti razvije v odnos, če je obema posameznikoma všeč, kdo sta v tej interakciji.

Vse omenjene teorije predstavljajo pomemben prispevek k razumevanju oblikovanja odnosov, še posebej prvih interakcij. Te so po mnenju mnogih avtorjev (Goffman 1959; Altman in Taylor 1973; Hinde 1997; Asch 2005/1946) ključne za nadaljen razvoj odnosa, ki lahko pripelje do intimnosti. Z njimi se bo zato ukvarjala tudi empirična raziskava. Naslednja tri poglavja bodo namenjena intimnosti in dejavnikom, ki naj bi vplivali na željo po njej in na katere so delno nakazale že omenjene teorije.

2.3 Intimnost

Prve študije, ki so se ukvarjale z intimnostjo, so poudarjale njeno prepletenost z identiteto oziroma sebstvom. Sullivan jo je definiral kot »situacijo dveh ljudi, ki omogoča potrditev vseh komponent osebne vrednosti« (Sullivan v Baumeister in Bratslavsky 1999, 49) Pri intimnosti naj bi šlo za deljenje sebstev. Beseda intimnost namreč izhaja iz latinske besede *intimus*, ki pomeni notranji, in tako je razkrivanje najglobljih delov sebstva ključni faktor. (Baumeister in Bratslavsky 1999, 49-50) Kasnejše študije so nadgradile ta vidik intimnosti in se posvetile njeni povezavi s samorazkrivanjem, torej izražanjem za posameznika pomembnih misli, čustev in izkušenj drugemu posamezniku. (Altman in Taylor 1973; Brundage in drugi 1976) Reis je poudarjal tudi vzajemnost in intimnost

opredelil kot proces, ki se začne s samorazkrivanjem, vendar je zanj ključen topel in sočuten odziv drugega posameznika. (Reis v Baumeister in Bratslavsky 1999, 49)

Vse naštetе vidike intimnosti sta v celoto združila Baumeister in Bratslavsky (1999, 51), ki sta intimnost definirala skozi tri dimenzije. Prvič, intimnost vključuje razkrivanje osebnih informacij, kar omogoča empatično medsebojno razumevanje in sprejemanje, hkrati pa je s samorazkrivanjem omogočeno tudi občutenje podobnosti. Drugič, intimnost vključuje pozitivna stališča glede druge osebe, kar omogoča občutek topline in varnosti. Tretjič, vključuje tudi izražanje naklonjenosti, ki je lahko verbalna ali pa fizična.

Bolj sistematično in za raziskovanje primerno pa je te tri dimenzije opredelil pomemben raziskovalec na področju oblikovanja intimnosti Joseph B. Walther. Walther je eden izmed avtorjev, ki so se ukvarjali s primerjavo med intimnostjo, ki se oblikuje v komunikaciji preko interneta, in intimnostjo, ki se oblikuje pri neposredovanem osebnem komuniciranju. (Walther 1995; Jettmar in Rapp 1996; Hu in drugi 2004; Hian in drugi 2004) Svoje dimenzije intimnosti poimenuje bližina/naklonjenost, receptivnost/zaupanje in podobnost/globina. Walther jih obravnava kot tri ločene spremenljivke, saj razmerje med njimi ni znano. Dimenzija bližine/naklonjenosti se nanaša predvsem na všečnost drugega posameznika, željo po globljem odnosu in vpletenost v odnos. Dimenzija receptivnosti/zaupanja se nanaša na odprtost drugemu posamezniku, izražanje zaupanja in prepričanje o zanesljivosti drugega posameznika. Dimenzija podobnosti/globine pa vključuje izražanje podobnosti stališč in interesov ter interes za globlji odnos. (Walther 1995, 190-192)

Po Waltherju (1995) sem povzela definicijo intimnosti, ki je uporabljena v sledeči raziskavi. Intimnost je torej definirana kot posameznikovo občutenje naklonjenosti, zaupanja in podobnosti do drugega posameznika. Naklonjenost je stopnja všečnosti osebnosti in želje po globljem odnosu, zaupanje pomeni pozitivna stališča o zanesljivosti drugega posameznika, podobnost pa pomeni enakost mnenj in interesov.

Pri Waltherjevih dimenzijah (predvsem pri zaupanju in podobnosti), tako kot tudi pri vseh definicijah intimnosti v preteklosti, je poudarjena komunikacija. »Intimnost nastaja v situaciji medosebnega komuniciranja – verbalnega in neverbalnega« (Jettmar in Rapp 1996). Ker se intimnost izraža v komunikaciji, jo je potrebno v takšni situaciji tudi raziskovati.

Želja po komunikaciji/interakciji z neko osebo (tudi vedenje posameznika) pa je po Hindu (1997) odvisna od videza in psiholoških (osebnostnih) karakteristik posameznikov. Vlogo videza/privlačnosti v prvi interakciji sta poudarila že Goffman (1959) in Levinger (v Musek 1995, 112). Na podlagi videza/privlačnosti se oblikujejo prve informacije o neki osebi. Te informacije so glede na idejo o učinku prvega vtisa ključne za potencialne nadaljne interakcije. (Asch v Grcic 2008, 2-3) Med psihološke (osebnostne) karakteristike, ki vplivajo na željo po interakciji, pa Hinde šteje nevroticizem, anksioznost, ekstrovertiranost, sramežljivost, samonadzor, samostojnost, samokritičnost, integrativno kompleksnost (t.j. zavračanje disonance in oblikovanje hitrih sodb), samozavest itd. (Hinde 1997, 282-288) Ljudje, ki imajo močan notranji nadzor, ki so samokritični in defenzivni, imajo sodeč po raziskavah manj možnosti za romantično ljubezen, saj ta deluje kot močna zunanja sila, kateri se takšni posamezniki upirajo. Ogroža namreč njihov nadzor nad situacijo. (Hinde 1997, 452) Osebnostna karakteristika, ki je Hinde ne omenja, a deluje podobno kot mnoge med naštetimi in nekatere tudi vključuje (samokritičnost, potrebo po nadzoru, samonadzor, defenzivnost), je perfekcionizem. Perfekcionizem torej lahko močno vpliva na vedenje posameznikov v interakcijah in na željo po interakciji z drugimi.

Sodeč po teorijah torej lahko določim dve karakteristiki, ki potencialno vplivata na željo po intimnosti in odnosu z neko osebo. Prva je fizična privlačnost, ki se vrši skozi neverbalno komunikacijo, druga pa je perfekcionizem, ki je osebnostna lastnost posameznika.

2.4 Fizična privlačnost

Brundage in drugi poudarjajo, da je fizična privlačnost ključna pri vzpostavljanju odnosov. Definirajo jo kot »stopnjo všečnosti zunanje podobe drugega posameznika«. (Brundage in drugi 1977, 63) Takoj ko se z neko osebo seznanimo, si namreč s pomočjo vseh zbranih informacij ustvarimo sodbo oz. vtis o tej osebi. V mislih si ustvarimo podobo tako, da integriramo vse naše predsodke in dosedanje znanje v konsistentno sliko o tem, kakšen naj bi bil ta posameznik in kako naj bi se obnašal. Prvi vtis močno vpliva na našo nadaljnjo interakcijo z njim. (Swami in Furnham 2008, 10) Trditev, da ima fizična privlačnost pomemben vpliv na oblikovanje intimnosti, torej temelji na teoriji halo efekta,

ki je bil bolj podrobno obravnavan v poglavju 2.2. Posamezniki naj bi na podlagi neke lastnosti ocenjevali tudi vse druge. Ta centralna lastnost je fizična privlačnost. Tako naj bi bile vse lastnosti privlačnega človeka privlačne. Swami in Furnham (2008, 11) ta efekt imenujeta »kar je lepo, je dobro«. Privlačnost namreč v glavah ljudi postane povezana z določenimi osebnostnimi lastnostmi, kot na primer odprtost, uspešnost, zanesljivost itd.

Teorijo takšnega vpliva privlačnosti potrjujejo tudi drugi avtorji. Brundage in soavtorji na primer v svoji raziskavi ugotavljajo, da fizično privlačnim posameznikom ljudje pripisujejo bolj zaželene osebnostne karakteristike. To naj bi fizično privlačnim posameznikom omogočalo lažje oblikovanje prijateljstev. Po eni strani zato, ker si drugi ljudje želijo odnosa z osebo s pozitivno vrednotenimi karakteristikami (ki jih predvidevajo na osnovi privlačnosti) po drugi strani pa zato, ker se oni sami počutijo zaželene in jim spoznavanje ljudi ni neprijetno. (Brundage in drugi 1977, 63-65)

Tudi študija Harrisa in Busbyja (1998) dokazuje, da so fizično privlačni posamezniki bolj zaželeni. V njuni raziskavi se je izkazalo, da se pacientom zdijo fizično privlačni terapevti bolj kompetentni, zaupanja vredni, pristni in učinkoviti kot manj privlačni. Ljudje si zato za terapevte raje izbirajo bolj privlačne posameznike, saj se jim lažje bolj intimno samorazkrivajo. Samorazkrivanje pa je, kot so dokazale nekatere študije (Altman in Taylor 1973; Brundage in drugi 1976), ključno za oblikovanje intimnosti.

Vse opisane študije potrjujejo teorijo halo efekta v fazi spoznavanja, torej Altmanovi in Taylorjevi fazi orientacije ter Levingerjevi in Snoekovi fazi bežnega oziroma površinskega stika. Fizična privlačnost pa ima vpliv tudi v nadaljevalnih fazah odnosa. Sangrador in Yela na primer ugotavljata, da fizična privlačnost vpliva na željo po oblikovanju odnosa, način zaljubljanja, idealizacijo drugega posameznika in celo na zadovoljstvo z odnosom. Fizična privlačnost je zanj pomemben dejavnik tako na začetku oblikovanja intimnosti kot tudi v že vzpostavljenem intimnem odnosu. Avtorja poudarjata tudi to, da na fizično privlačnost ne smemo gledati kot na nekaj objektivnega, kar samostojno obstaja, ampak gre za subjektivno dožemanje izgleda drugega posameznika. Na željo po intimnosti z neko osebo torej vpliva *zaznana* fizična privlačnost. (Sangrador in Yela 2000)

Na podlagi teh teorij in raziskav lahko postavim prvo hipotezo:

H1: *Zaznana fizična privlačnost povečuje intimnost.*

Pri tem bom definicijo zaznane fizične privlačnosti povzela po Brundagu in drugih. Zaznana fizična privlačnost je torej definirana kot stopnja všečnosti zunanje podobe drugega posameznika. (Brundage in drugi 1977, 63- 65)

Ker je halo efekt, ki je ključen za vpliv fizične privlačnosti, prisoten v začetni fazi odnosa, torej fazi orientacije oziroma bežnega in površinskega stika, je potrebno v eksperiment oz. raziskavo vključiti le posameznike, ki se med seboj še ne poznajo.

Poleg zaznane fizične privlačnosti pa so pomembne tudi osebne lastnosti, kot je na primer perfekcionizem. Ta po mnenju nekaterih avtorjev (Martin in Ashby 2004; Flett in Hewitt 1991) odločilno vpliva na zmožnost vzpostavljanja odnosov.

2.5 Perfekcionizem

Perfekcionizem označujejo kot teženje k popolnosti in izogibanje napakam. (Flett in Hewitt 1991, 456) Nekateri avtorji ga opredeljujejo tudi kot tendenco k postavljanju pretirano visokih standardov in k strogemu ocenjevanju. (Frost in drugi v Kawamura in drugi 2001, 291) Novejše teorije ga pojmujejo kot multidimenzionalen konstrukt, ki vključuje intrapersonalne in interpersonalne vidike. Razlikujemo torej med nase orientiranim in na druge orientiranim perfekcionizmom. Prvi vključuje postavljanje visokih standardov in strogo ocenjevanje samega sebe, drugi pa postavljanje visokih standardov drugim. (Flett in Hewitt 1991, 457) Znotraj nase orientiranega perfekcionizma Hewitt in soavtorji opredeljujejo tudi socialno predpisan perfekcionizem, pri katerem je posameznik prepričan, da pomembni drugi od njega pričakujejo, da je popoln. (Hewitt in drugi 1991, 464)

Že skozi zgodovino so strokovnjaki perfekcionizem povezovali z vrsto klinično relevantnih problemov, novejše študije pa so odkrile njegovo vlogo pri pojavih, kot so depresija, anksioznost, osebne motnje, osamljenost itd. Perfekcionizem lahko vpliva na zmožnost in željo po vzpostavljanju odnosov z drugimi ljudmi. (Hewitt in drugi 1991, 464) Za perfekcioniste je namreč značilen strah pred ranljivostjo. Razkritje ranljivosti drugemu posamezniku pa je pomemben del intimnosti. Strah pred ranljivostjo torej nujno pomeni tudi strah pred intimnostjo, in s tem težave pri oblikovanju globljih odnosov. (Martin in

Ashby 2004, 368) Tudi Burns poudarja povezavo med perfekcionizmom in strahom pred intimnostjo:

Zaradi strahu pred tem, da bi izpadli neumno ali neprimerno, imajo perfekcionisti pogosto fobijo pred razkrivanjem svojih misli in čustev. Verjamejo, da drugi ne bodo sprejeli njihovih človeških napak. Njihova pretirana občutljivost na resnično ali namišljeno neodobravanje drugih pa jim preprečuje, da bi vzpostavili intimno komunikacijo, in s tem začutili človeško toplino. Po njej in po sprejemanju hrepenijo, a mislijo, da si je ne zaslužijo. (Burns v Martin in Ashby 2004, 369)

Perfekcionisti po mnenju Martina in Ashbyja pogosto skušajo prikriti svoje napake, zato se v odnose sploh se spuščajo. Strah jih je tudi tega, da bi bili v odnosu do partnerja inferiorni. Ta strah izhaja iz prepričanja o lastnih pomanjkljivostih. Zaradi izogibanja odnosom delujejo neprijazni in nesramni. Takšni so lahko tudi do ljudi, s katerimi si v resnici želijo intimnega odnosa (Martin in Ashby 2004, 369).

Perfekcionizem pa, kot že povedano, ne vključuje le postavljanja visokih standardov samemu sebi, ampak tudi strogo ocenjevanje drugih ljudi. Kritičnost do samega sebe *in do drugih* je pogosto prepoznana karakteristika destruktivnega perfekcionizma. Pri spoznavanju drugih ljudi so perfekcionisti bolj pozorni na njihove negativne kot na pozitivne lastnosti – negativne celo napihnejo. Njihovi standardi so povsem nerealni, saj od potencialnega partnerja zahtevajo popolnost. Ker se jim zdijo vsi nepopolni, niti nimajo interesa, da bi vzpostavili intimen odnos. Posledice takšne vrste perfekcionizma se kažejo v obtoževanju drugih, pomanjkanju zaupanja, sovražnosti in osamljenosti. (Flett in Hewitt 1991, 457) Na intimnost tako negativno vpliva tudi strogo ocenjevanje drugih ljudi, saj so perfekcionistični posamezniki v svojem teženju k popolnosti prepričani, da nihče ni dovolj dober za vzpostavitev globljega odnosa z njimi.

Poznamo torej dve vrsti perfekcionizma, ki naj bi zavirali oblikovanje intimnega odnosa. Pri prvi so posamezniki strogi do sebe in svojih napak ne želijo razkriti nikomur drugemu, pri drugi pa so posamezniki strogi do drugih in se jim nihče ne zdi vreden njihove naklonjenosti. V obeh primerih perfekcionisti zavirajo intimnost odnosa.

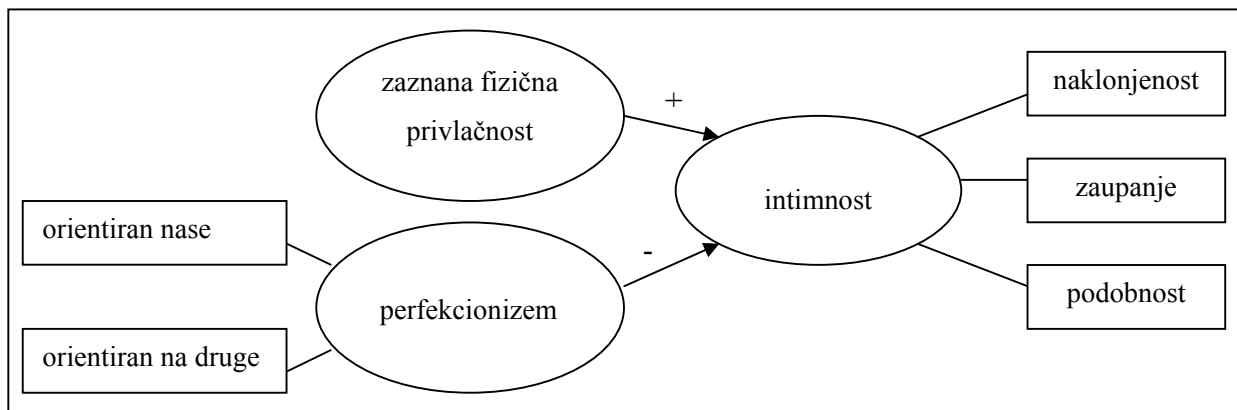
Na podlagi teh teorij in raziskav lahko postavim drugo hipotezo:

H1: *Perfekcionizem zmanjšuje intimnost.*

Pri tem sem definicijo perfekcionizma povzela po Flettu in Hewittu. Perfekcionizem je tako definiran kot stopnja teženja k popolnosti in izogibanju napakam. Je dolgotrajna lastnost posameznika, ki je sestavljena iz postavljanja visokih meril in strogega ocenjevanja samega sebe in/ali drugih (Flett in Hewitt 1991).

3 MODEL IN HIPOTEZI

Slika 3.1: Prikaz raziskovalnega modela



H1: Zaznana fizična privlačnost povečuje intimnost.

H2: Perfekcionizem zmanjšuje intimnost.

4 OPERACIONALIZACIJA

4.1 Metoda

Hipotezi sem testirala z eksperimentom. Sodelujoče sem pridobila s pomočjo sporočila na eni izmed spletnih strani (Facebook), kjer sem podrobno opisala potek eksperimenta in naloge sodelujočih. Zainteresirani za sodelovanje so se javljali preko elektronske pošte. Eksperiment sem izvedla s pomočjo enajstih študentov Fakultete za družbene vede - pet fantov in šest deklet (en fant je namreč tik pred zdajci odpovedal sodelovanje). Sodelujoči se med seboj niso poznali, saj sem le tako lahko preverjala prvo hipotezo.

Eksperiment je potekal 24.11.2008 v eni od predavalnic FDV-ja. Po prostoru je bilo razporejenih šest miz, za vsako od njih sta bila dva stola. Mize so bile dovolj oddaljene ena od druge, da se sodelujoči med sabo niso motili in da jim bila zagotovljena zasebnost. Takoj po prihodu in navodilih so izpolnili vprašalnik glede svojih osebnostnih lastnosti, torej perfekcionizma. V nadaljevanju je eksperiment potekal tako, da so se sodelujoči med seboj pogovarjali. Vsako dekle se je pogovarjalo z vsakim fantom. Dekleta so ves čas sedela za isto mizo, fantje pa so se selili od ene mize do druge. Za vsak pogovor so imeli na voljo deset minut. Po pogovoru pa so izpolnili vprašalnik o osebi, s katero so se pogovarjali, in se je nanašal na zaznano fizično privlačnosti in vse dimenzije intimnosti.

V skladu z etiko raziskovanja je bila vsem sodelujočim zagotovljena anonimnost, kar pomeni, da je identiteta sodelujočih ostala nerazkrita. (Trochim 2006) V ta namen so si izbrali šifre (poljubne črke, številke, vzdevke itd.), ki so bile potrebne za povezovanje vprašalnika glede perfekcionizma in vseh drugih vprašalnikov glede intimnosti in zaznane fizične privlačnosti. Zasebnost sodelujočih varuje poleg anonimnosti tudi načelo zaupnosti, ki zagotavlja, da informacije, pridobljene z raziskavo, ne bodo predane nikomur, ki ni neposredno vpleten v študijo. Participacija v eksperimentu je bila prostovoljna, kar je posebej pomembno pri raziskavah, ki se zanašajo na 'ujeta občinstva', kot so fakultete, posebne ustanove itd. S tem je povezana tudi zahteva po tem, da so vsi sodelujoči dobro obveščeni o vseh postopkih in tveganjih, v katere morajo prostovoljno privoliti. Etični standardi tudi zahtevajo, da raziskovalci sodelujočih ne izpostavljajo situacijam, kjer bi lahko zaradi participacije prišlo do oškodovanja ali prizadetosti. Ta je lahko definirana kot fizična ali psihološka. (Trochim 2006) Cassel (1982) opozarja na to, da se sodelujoči lahko počutijo, kot da z njimi ravnajo nesprejemljivo in nemoralno, tudi če ni prišlo do nikakršne škode: lahko čutijo, da so tretirani kot objekti merjenja brez spoštovanja njihovih individualnih vrednot in zasebnosti. Večinoma gre za vdiranje v subjektova zasebna področja. V raziskavi sem bila zato še posebej pozorna na to, da so bili vsi sodelujoči podrobno seznanjeni s tipom vprašanj in s potekom eksperimenta, opozorjeni pa so bili tudi, da bodo ocenjevali in da bodo sami ocenjeni. Poleg tega sem jim v vprašalniku zagotovila možnost odgovora *ne znam oziroma ne želim odgovoriti*.

4.2 Opis indikatorjev

Vprašalnik je bil sestavljen iz dveh delov. Prvi del se je nanašal na perfekcionizem in so ga sodelujoči izpolnili takoj na začetku. Lestvica za operacionalizacijo perfekcionizma je dejstvena in sestavljena iz trditev, prirejenih po vprašalniku Hewitta in drugih (1991) in se imenuje MPS (Multidimensional Perfectionism Scale). Razdeljena je na dva dela (v originalni lestvici je upoštevan socialno predpisan perfekcionizem kot tretja dimenzija, tukaj pa je združen s prvo). Prvi del (vprašanja 1 - 4) testira posameznikov perfekcionizem do samega sebe, drugi del (vprašanja 5 - 7) pa preverja posameznikov perfekcionizem do drugih. Indeks dobimo s povprečjem vseh obkroženih vrednosti. Vprašanja so se glasila:

V kolikšni meri držijo naslednje trditve: (izberite ustrezno vrednost na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni, da sploh ne drži, 2 – ne drži, 3 – niti niti, 4 – delno drži in 5 – popolnoma drži)

	1- sploh ne drži	2 – ne drži	3 – niti niti	4 – delno drži	5 – popolno ma drži
pf1. Če se zmotim, sem zelo jezen/-na nase.	1	2	3	4	5
pf2. Tudi če je vse v redu, najdem razlog za nezadovoljstvo.	1	2	3	4	5
pf3. Hočem biti najboljši na vseh področjih.	1	2	3	4	5
pf4. Skrbi me, da me bodo imeli za nesposobnega/-no, če storim napako.	1	2	3	4	5
pf5. Nisem jezen/-na na druge, če se zmotijo.	1	2	3	4	5
pf6. Od drugih zahtevam najboljše na vseh področjih.	1	2	3	4	5
pf7. Pri drugih sem bolj pozoren/-na na napake kot na dobre lastnosti.	1	2	3	4	5

Drugi del vprašalnika pa so sodelujoči izpolnili po vsakem pogovoru in se je nanašal na drugo osebo. Preverjala sem intimnost in zaznano fizično privlačnost. Operacionalizacijo za intimnost sem prevzela po Waltherju (1995), ki je predlagal raziskovanje po treh dimenzijah: naklonjenost (immediacy/affection), zaupanje (receptivity/trust) in podobnost (similarity/depth). Pri dimenzijah je prišlo do težav pri prevajanju, saj Walther vsako od dimenzij poimenuje z dvema besedama, ki v slovenščini nimata enakega pomena. Zato sem izbrala tisto besedo, ki nosi najbolj razumljiv pomen. Poleg tega sem priredila definicije

njegovih dimenzij, da bi bolj ustrezale osebnemu komuniciranju. Naklonjenosti so namenjena vprašanja 1-3, zaupanju vprašanja 4-6 in podobnosti vprašanja 7-9. Za vsako dimenzijo je prirejena dejstvena lestvica, vse pa so zaradi primernosti združene v eno tabelo. Indeks za vsako od njih dobimo s povprečjem obkroženih vrednosti, ki se nanašajo na izbrano dimenzijo. Vse tri dimenzije bom obravnavala kot ločene odvisne spremenljivke, saj razmerje med njimi ni znano. Torej lahko za bolj pregledno raziskovanje postavim devet operacionalnih hipotez:

H1a: Zaznana fizična privlačnost povečuje naklonjenost.

H2a₁: Nase orientiran perfekcionizem zmanjšuje naklonjenost.

H2a₂: Na druge orientiran perfekcionizem zmanjšuje naklonjenost.

H1b: Zaznana fizična privlačnost povečuje zaupanje.

H2b₁: Nase orientiran perfekcionizem zmanjšuje zaupanje.

H2b₂: Na druge orientiran perfekcionizem zmanjšuje zaupanje.

H1c: Zaznana fizična privlačnost povečuje podobnost.

H2c₁: Nase orientiran perfekcionizem zmanjšuje podobnost.

H2c₂: Na druge orientiran perfekcionizem zmanjšuje podobnost.

Pri dejstveni lestvici za zaznano fizično privlačnost je zaradi spornosti ocenjevanja videza neke osebe potrebno dodati tudi možnost »ne znam« oziroma »ne želim odgovoriti« (0). Zaznani fizični privlačnosti so namenjeni odgovori od 10-12. Indeks dobimo s povprečjem vseh obkroženih vrednosti. Vprašanja so se glasila:

V kolikšni meri držijo naslednje trditve: (izberite ustrezno vrednost na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni, da sploh ne drži, 2 – ne drži, 3 – niti niti, 4 – delno drži in 5 – popolnoma drži, 0 – ne znam, ne želim odgovoriti).

	1- sploh ne drži	2 – ne drži	3 – niti niti	4 – delno drži	5 – popolno ma drži	0 – ne znam, ne želim odgovoriti
n1. S to osebo bi želel/-a poglobiti odnos.	1	2	3	4	5	0
n2. Njegova/njena osebnost mi je všeč.	1	2	3	4	5	0
n3. S to osebo ne bi preživeljal prostega časa.	1	2	3	4	5	0
z4. Verjamem, da bi mi oseba nudila podporo, ko bi jo potreboval/-a.	1	2	3	4	5	0
z5. Ob tej osebi bi se počutil varno.	1	2	3	4	5	0
z6. Menim, da oseba v odnosu ne bi bila zvesta.	1	2	3	4	5	0
pd7. Z osebo imava podobne interese.	1	2	3	4	5	0

pd8. Zdi se mi, da s to osebo v življenju nimava istih ciljev.	1	2	3	4	5	0
pd9. Oseba je precej drugačna od mene.	1	2	3	4	5	0
f10. Oseba je privlačna.	1	2	3	4	5	0
f11. Njegov/njen stil mi ni všeč.	1	2	3	4	5	0
f12. Oseba se mi zdi seksi.	1	2	3	4	5	0

5 REZULTATI RAZISKAVE in RAZPRAVA

5.1 Pregled in analiza indikatorjev

Tabela 5.1: Porazdelitev indikatorjev za perdekcionizem, zaznano fizično privlačnost, naklonjenost, zaupanje in podobnost

	število enot	aritmetična sredina	standardni odklon	minimum	maksimum	koeficient asimetrije	koeficient sploščenosti
pf1	60	3,22	1,22	1	5	-0,43	-1,06
pf2.	60	1,95	1,03	1	4	0,68	-0,80
pf3.	60	3,65	0,95	1	5	-1,66	2,87
pf4.	60	2,17	0,59	1	3	-0,04	-0,18
pf5.	60	2,33	1,13	1	5	1,12	0,61
pf6.	60	2,98	1,44	1	5	-0,01	-1,43
pf7.	60	2,20	0,84	1	4	0,67	0,16
n1	60	3,28	1,19	1	5	-0,58	-0,58
n2.	60	3,68	1,09	1	5	-0,93	0,49
n3.	60	3,43	1,15	1	5	-0,72	-0,12
z4.	58	3,48	1,05	1	5	-0,62	-0,04
z5.	59	3,35	1,11	1	5	-0,52	-0,19
z6.	57	3,58	1,10	1	5	-0,49	-0,20
pd7.	59	3,07	1,23	1	5	-0,36	-0,95
pd8.	59	2,85	1,15	1	5	-0,18	-0,61
pd9.	69	2,55	1,06	1	5	0,13	-0,89
f10.	60	3,15	1,07	1	5	0,22	-0,63
f11.	60	3,17	1,14	1	5	-0,63	-0,69
f12.	59	2,61	1,20	1	5	0,19	-1,00

Indikatorji se pri vseh petih spremenljivkah porazdeljujejo približno normalno, kar pomeni, da se aritmetična sredina giblje okoli vrednosti 3, standardni odklon okoli vrednosti 1, z minimumom pri 1 in maksimumom pri 5..

5.2 Pregled porazdelitve spremenljivk, zanesljivosti in korelacij

Tabela 5.2: Porazdelitev skupnih indeksov obeh perfekcionizmov, zaznane fizične privlačnosti, naklonjenosti, zaupanja in podobnosti (število enot 60)

	aritmet. sredina	standardni odklon	min.	maks.	modus	koeficient asimetrije	koeficient sploščenosti
nase orientiran perfekcionizem	2,75	0,56	2	3,5	3,5	0,32	-1,49
na druge orientiran perfekcionizem	2,51	0,77	1,33	4	2,33	0,49	-0,48
fiz. privlačnost	2,97	0,99	1	5	3,33	-0,30	-0,57
naklonjenost	3,47	1,02	1	5	4	-0,83	0,42
zaupanje	3,46	0,93	1,33	5	3,67	-0,37	0,60
podobnost	2,81	1,04	1	5	3	-0,20	-0,63

Porazdelitev skupnega indeksa indikatorjev za perfekcionizem ni normalna. Sklepamo lahko, da je izrazit perfekcionizem redka osebnostna lastnost, kar onemogoči skrajne odgovore. Pri zaznani fizični privlačnosti je porazdelitev skupnega indeksa normalna, prav tako pa tudi pri naklonjenosti, zaupanju in podobnosti.

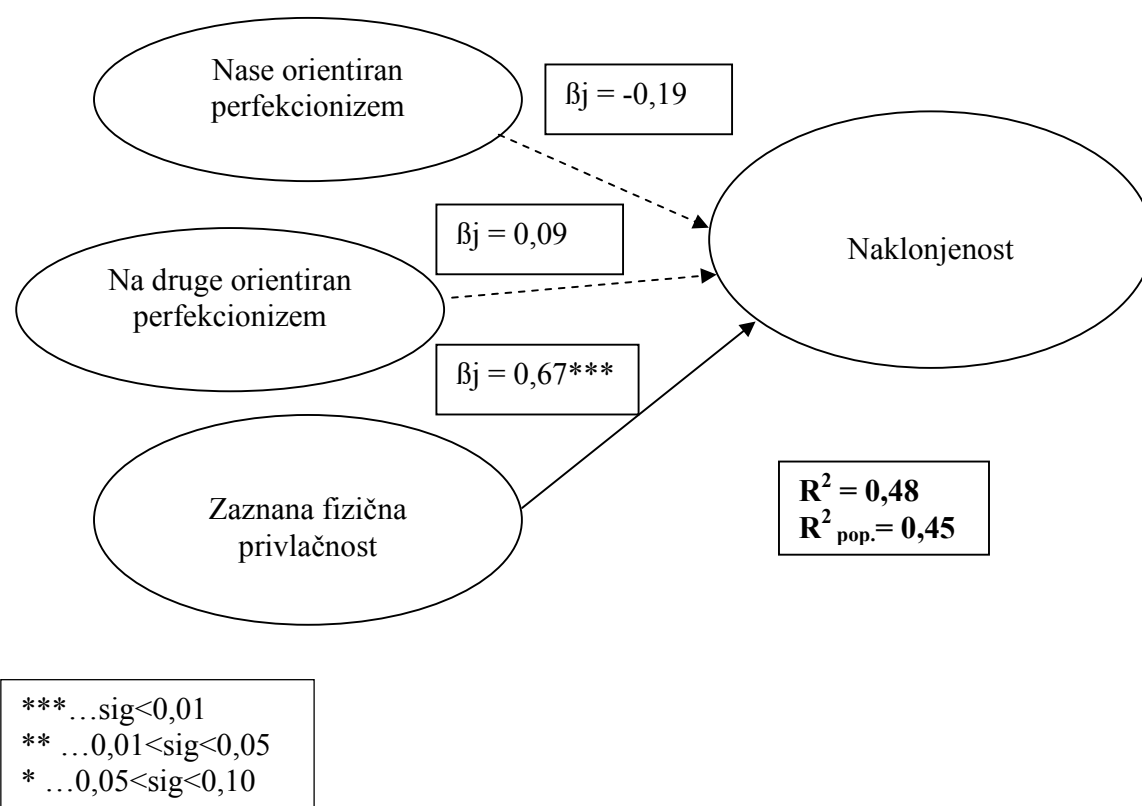
5.3 Predstavitev rezultatov multiple regresije

Rezultate multiple regresije bom predstavila na treh ločenih modelih. Razmerje med dimenzijami odvisne spremenljivke (naklonjenostjo, zaupanjem in podobnostjo) namreč ni znano, zato ni mogoče izračunati njenega indeksa. Faktorska analiza je pokazala le dve dimenziji intimnosti: zaupanje na eni strani ter naklonjenost in podobnost na drugi. Slednji se namreč obnašata podobno, kar se je pozneje pokazalo tudi na rezultatih regresije. (glej

prilogo B) Ker se naklonjenost in podobnost po definicijah precej razlikujeta, sem ju vseeno obravnavala kot ločeni dimenziji. S tem sem si omogočila boljši vpogled v njuno obnašanje. Pri vsakem od modelov sem preverila β – standardiziran regresijski koeficient, signifikanco in regresijski koeficient R^2 .

5.3.1 Model za naklonjenost

Slika 5.1: Prikaz raziskovalnega modela za naklonjenost



Glede na standardiziran regresijski koeficient Beta je povezava med obema perfekcionizmoma in naklonjenostjo šibka. Povezava ni statistično značilna, saj je signifikanca večja od 0,05. Torej hipotez H1a₁ (Nase orientiran perfekcionizem zmanjšuje naklonjenost.) in H1a₂ (Na druge orientiran perfekcionizem zmanjšuje naklonjenost.) ne morem sprejeti. Naklonjenost oziroma všečnost osebnosti drugega človeka je očitno posledica drugih dejavnikov. Razlogi za neskladje med temi rezultati in ugotovitvami predhodnih študij so najverjetneje v različnih definicijah intimnosti. Martin in Ashby

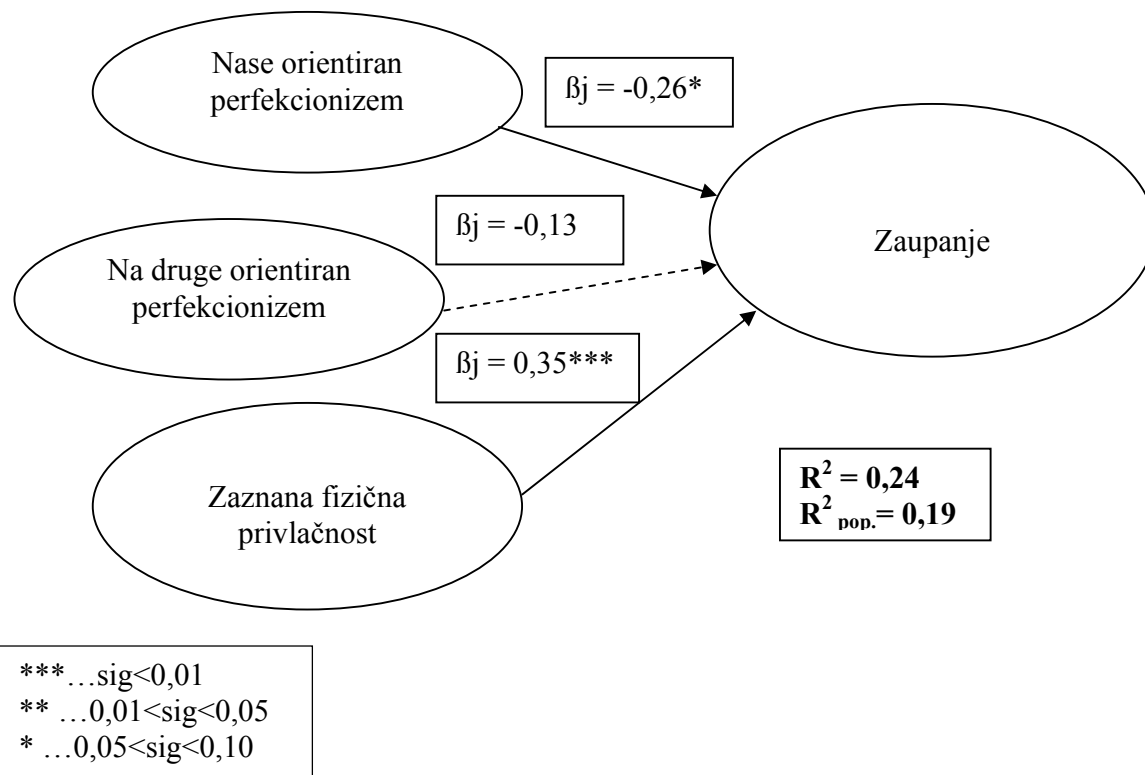
(2004) sta se ukvarjala z intimnostjo kot z ranljivostjo. Perfekcionizem kot strogość do samega sebe je po njunem povzročitelj strahu pred intimnostjo. V tej študiji pa sem preverjala percepcijo drugih posameznikov in željo po poglobitvi odnosa z njimi, kar še ne pomeni, da bi se perfekcionisti dejansko tudi spustili v globlji odnos, kjer bi lahko nastopil strah pred ranljivostjo. Martin in Ashby (2004, 369) sama trdita, da si perfekcionisti želijo odnosa z drugimi osebami, a jim ga ta strah preprečuje. S temi rezultati torej ne morem oporekati Martinovi in Ashbyjevi teoriji, lahko pa potrdim, da nase orientiran perfekcionizem nima vpliva na njihovo željo po odnosu in na naklonjenost do drugih. Tudi pri perfekcionizmu, ki je orientiran na druge, rezultati ne podpirajo teorije. Razlog je v tem, da so se v eksperimentu posamezniki šele spoznavali, torej so bili odnosi med njimi v fazi orientacije, za katero je po Altmanovo in Taylorjevo (1973) značilno, da razkriva le »periferne« vidike osebnosti. Posamezniki poskušajo ustvariti pozitivno sliko o sebi, želijo ugajati drugim in se zato vedejo v skladu s kulturnimi normami v neki situaciji. Tudi Goffman (1959) poudarja, da se v fazi spoznavanja ljudje prilagodijo situaciji in sogovorniku ter ne pokažejo svoje osebnosti v celoti. V tej fazi se zato naklonjenost lahko hitro vzpostavi ne glede na standarde, ki jih ima posameznik. Verjetno pa bi posamezniki, nagnjeni k perfekcionizmu, v nadaljevalnih fazah odnosa našli napake v osebnosti drugega, kar bi vplivalo na njihovo naklonjenost.

Povezava med zaznano fizično privlačnostjo in naklonjenostjo je močna in statistično značilna (sig. je 0,00), kar pomeni, da podatki nakazujejo skladnost s hipotezo H2a (Zaznana fizična privlačnost povečuje naklonjenost). Fizično privlačnim posameznikom so bili sodelujoči bolj naklonjeni po eni strani zato, ker so jim pripisovali tudi druge pozitivne lastnosti (Asch v Grcic 2008), po drugi strani pa zato, ker se fizično privlačni posamezniki počutijo bolj zaželene in jim spoznavanje ljudi ni neprijetno. Tako so bolj sproščeni in ustvarjajo boljši prvi vtis. (Brundage in drugi 1977, 63-65)

Regresijski koeficient je pri teh spremenljivkah visok (0,45), kar pomeni, da lahko s perfekcionizmom in zaznano fizično privlačnostjo pojasnimo 45% variance naklonjenosti.

5.3.2 Model za zaupanje

Slika 5.2: Prikaz raziskovalnega modela za zaupanje



Glede na standardiziran regresijski koeficient Beta je povezava med nase orientiranim perfekcionizmom in zaupanjem srednje močna in negativna. Povezava je statistično značilna. Hipoteze H1b₁ (Nase orientiran perfekcionizem zmanjšuje zaupanje.) ni potrebno zavrniti. Ljudje s perfekcionističnimi nagnjenji imajo sodeč po rezultatih manjše možnosti vzpostavitve zaupanja, saj, kot pravi Burns, sami zavirajo odnos. Strah jih je, da bi drugi spoznali njihove napake in jih obsojali. Torej gre za zavarovanje samega sebe. (Burns v Martin in Ashby 2004, 369) Hipoteze H1b₂ (Na druge orientiran perfekcionizem zmanjšuje zaupanje.) glede na rezultate ni mogoče sprejeti. Rezultati torej ne podpirajo teorije o tem, da imajo ljudje s perfekcionističnimi nagnjenji manjše možnosti vzpostavitve zaupanja, ker naj bi sami zavirali odnos. (Martin in Ashby 2004, 369) Tako kot pri naklonjenosti je tudi tukaj razlog za to v situaciji. Posamezniki so se šele začeli spoznavati, zato so poskušali ustvariti pozitivno sliko o sebi in se vedli v skladu s kulturnimi normami. Prilagodili so se

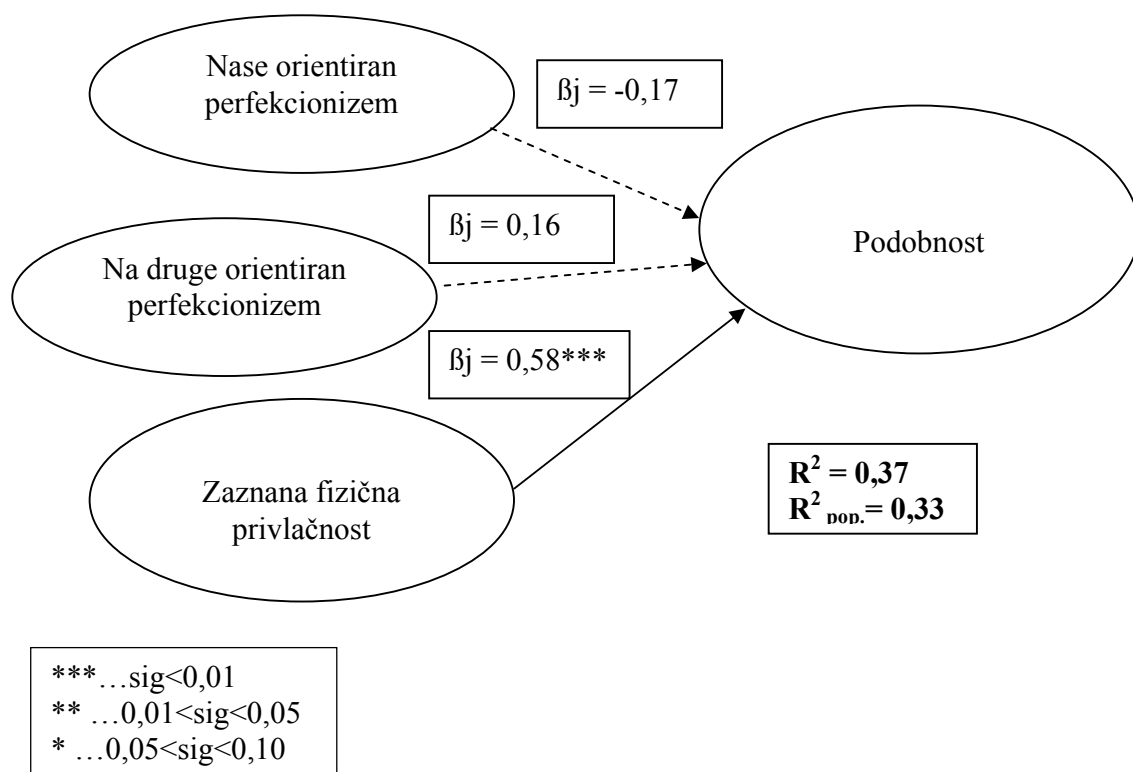
situaciji in sogovorniku in zakrili določene vidike svoje osebnosti. Perfekcionisti tako v drugih niso našli razlogov za nezaupanje. Verjetno pa bi v nadaljevalnih fazah odnosa hitro našli napake, kar bi vplivalo na njihovo zaupanje.

Povezava med zaznano fizično privlačnostjo in zaupanjem je močna in statistično značilna (sig. je 0,01), kar pomeni, da hipoteze H2b (Zaznana fizična privlačnost povečuje zaupanje) ni potrebno zavrniti. V raziskavi se je torej potrdila teorija, da ljudje bolj zaupajo fizično privlačnim posameznikom. Glede na idejo o halo efektu sklepajo, da imajo ti posamezniki tudi druge pozitivne lastnosti, kot so na primer kompetentnost, pristnost, učinkovitost, odprtost, uspešnost in zanesljivost. (Harris in Busby 1998; Swami in Furnham 2008)

Regresijski koeficient je pri teh spremenljivkah dokaj visok (0,19), kar pomeni, da lahko s perfekcionizmom in zaznano fizično privlačnostjo pojasnimo 19% variance zaupanja.

5.3.3 Model za podobnost

Slika 5.3: Prikaz raziskovalnega modela za podobnost



Glede na standardiziran regresijski koeficient Beta je povezava med perfekcionizmom in podobnostjo šibka. Povezava ni statistično značilna, saj je signifikanca višja od 0,05. Torej moram hipotezi H1c₁ (Perfekcionizem zmanjšuje podobnost.) in H1c₂ (Na druge orientiran perfekcionizem zmanjšuje podobnost.) zavrniti. Nobena vrsta perfekcionizma torej ne vpliva na percepcijo podobnosti z drugimi posamezniki. Razlike med ugotovitvami drugih raziskovalcev in med mojimi so lahko posledica drugačne definicije intimnosti. Drugi (Martin in Ashby 2004) so se osredotočali bolj na strah pred intimnostjo in gledali nanj kot na strah pred ranljivostjo in izpostavljenostjo ocenjevanju. Pri intimnosti niso upoštevali več dimenzij, predvsem niso vključevali dimenzije podobnosti, ki je bila v tej študiji definirana kot podobnost interesov in življenjskih ciljev. V fazi spoznavanja se morda perfekcionizem osredotoča na bolj površinske stvari, kot so vizualna podoba, vedenje in ostali dejavniki, ki sodelujejo pri prvem vtisu. Zapleteni in zasebni aspekti, kot so življenjski cilji, pa se v tako kratkem času še ne pokažejo. Tako kot pri naklonjenosti in zaupanju bi se najverjetneje vpliv perfekcionizma pokazal v nadaljevalnih fazah odnosa. Zanimivo pa je, da se pri perfekcionizmu, orientiranemu na druge, kaže celo šibka pozitivna povezava. Takšen perfekcionizem očitno ne vključuje povečevanja samega sebe, ampak samo stroge kriterije pri ocenjevanju drugih ljudi. V nasprotnem primeru bi ljudje s takšnimi lastnostmi nedvomno zavračali kakršnokoli podobnost z zanje nepopolnimi posamezniki.

Povezava med zaznano fizično privlačnostjo in podobnostjo je močna in statistično značilna (sig. je 0,00), kar pomeni, da so podatki skladni s hipotezo H2c (Zaznana fizična privlačnost povečuje podobnost). Sodelujoči so torej zaznavali večjo podobnost z zanje bolj privlačnimi posamezniki. Pomembno je poudariti, da v raziskavi ni šlo za dejansko podobnost z neko osebo, temveč za percepcijo podobnosti. Če torej nek posameznik dojema drugega posameznika kot privlačnega ter mu pripisuje pozitivne osebne lastnosti, sebe želi dojemati kot podobnega temu posamezniku, in obratno.

Regresijski koeficient je pri teh spremenljivkah visok (0,33), kar pomeni, da lahko s perfekcionizmom in zaznano fizično privlačnostjo pojasnimo 33% variance podobnosti. Ostali procenti so vpliv drugih spremenljivk, ki jih nismo zajeli v modelu.

6 SKLEP

Študija se je ukvarjala s področjem izgrajevanja medosebnih odnosov, bolj natančno s področjem vplivov na intimnost. Proučevala je, kako na posameznikovo željo po vzpostavitvi intimnega odnosa z neko osebo vplivata fizična privlačnost druge osebe, kot jo zaznava posameznik, in perfekcionizem, ki je osebna lastnost posameznika.

S pomočjo raziskave sem ugotovila, da zaznana fizična privlačnost vpliva na željo po intimnosti z neko osebo oziroma povečuje naklonjenost, zaupanje in podobnost. Raziskava je torej potrdila teorijo halo efekta, ki je prisoten pri prvem vtisu. Ko se ljudje z nekom prvič seznanijo, si takoj ustvarijo sodbo o njem, tako da sestavijo vtis s pomočjo vseh zbranih informacij. Zunanji videz je ena najlažje dostopnih informacij, zato v prvi fazi spoznavanja postane središčna lastnost, na podlagi katere sklepajo o vseh drugih lastnostih. (Asch 2005/1946)

V eksperimentu je izgradnja odnosa dosegla šele začetno stopnjo, ki mora po Levingerju (v Musek 1995, 112) vključevati občutenje privlačnosti, da bi se odnos lahko nadaljeval. Zanimivo je, da je med ljudmi izredno priljubljen mit o tem, da zunanost ni pomembna in da šteje le notranja lepota. Moji rezultati dokazujejo nasprotno. Morda v nadaljevalnih fazah odnosa fizična privlačnost ni ključna, lahko pa zelo olajša njegovo vzpostavitev. Raziskava se ni posvečala razvoju odnosa v prihodnosti, in tako bi bilo v prihodnjih študijah zanimivo preverjati vpliv zaznane fizične privlačnosti po tem, ko mine faza spoznavanja in halo efekt ne pride več do izraza.

Rezultati raziskave niso podprli ideje o tem, da perfekcionizem zmanjšuje intimnost. Pokazalo se je, da perfekcionizem v obliki strogosti do sebe vpliva le na eno od dimenzij intimnosti, in sicer na zaupanje. Že s pomočjo faktorske analize sem ugotovila, da sta naklonjenost in podobnost na eni dimenziji, zaupanje pa na drugi. Naklonjenost in podobnost je torej v prihodnje bolj primerno obravnavati kot eno dimenzijo, perfekcionizem pa nanju ne vpliva. Pravzaprav si nase orientirani perfekcionisti, kot pravita Martin in Ashby (2004), želijo odnosov, a se jih bojijo, saj zanje pomenijo ranljivost in podrejenost. Izredno pomembno je torej razločevanje med željo po intimnosti in strahom pred ranljivostjo, ki je mogoč šele v nadaljevalnih fazah. Slednji najverjetneje preprečuje delovanje v smeri vzpostavljanja odnosov, ne pa tudi želje po njih. Glede na to,

da perfekcionizem vpliva le na zaupanje, pa bi bilo slednje smiselno obravnavati kot ločeno spremenljivko. Namesto o zaviranju intimnosti oziroma strahu pred intimnostjo (Martin in Ashby 2004) bi pri takšnem perfekcionizmu morali govoriti o nesposobnosti zaupanja: perfekcionisti se bojijo, da bi jih drugi obsojali zaradi (pogosto namišljenih) napak.

Rezultate glede perfekcionizma, orientiranega na druge, lahko v veliki meri pripišemo fazi spoznavanja oziroma orientacije, ki razkriva le »periferne« vidike osebnosti. (Altman in Taylor 1973) Sodelujoči so poskušali ustvariti pozitivno sliko o sebi, prilagajali so se sogovorniku, definirali situacijo in se vedli tako, kot je bilo v situaciji sprejemljivo. (Goffman 1959) V tej fazi se je težko izrazilo strogo ocenjevanje perfekcionistov, saj so drugi kazali le sprejemljive vidike osebnosti. Tako kot pri zaznani fizični privlačnosti bi bilo zanimivo spremljati vedenje perfekcionistov v nadaljevalnih fazah odnosa, kjer bi prodrli v globlje predele osebnosti in kjer bi njihova (samo)kritičnost in visoki standardi prišli do izraza.

Oblikovanje odnosov je, kot se je pokazalo v raziskavi, izredno zapleten proces, ki vključuje mnogo dejavnikov. Raziskava se je posvečala proučevanju dveh, ki sta sicer pripomogla k osvetlitvi nekaterih aspektov. Glede na pomembnost intimnih odnosov za ljudi, ki so v današnjem času postali, če uporabim besede Črešnarjeve, »večni iskalci ljubezni« (Črešnar 2007, 7), pa je potrebnih še mnogo raziskav, da bi lahko odkrili vse vidike tega kompleksnega pojava. Pričujoča študija je skozi pregled teorije že razkrila nekaj potencialnih dejavnikov, kot so samorazkrivanje, samozavest, komunikacijske kompetence, odprtost in drugi dejavniki, ki lahko pomembno vplivajo na zmožnosti oblikovanja odnosov oziroma na željo po njih, poleg tega pa tudi na percepcije drugih ljudi o nekem posamezniku. Ti dejavniki odpirajo zanimiv prostor prihodnjim raziskavam in študijam na področju intimnosti.

7 LITERATURA

- Altman, Irwin in Dalmas Taylor. 1973. *Social penetration: the development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Asch, Solomon E. 2005/1946. Forming impressions of personality. V *Social cognition: key readings in social psychology*, ur. David L. Hamilton, 362-371. New York: Psychology press.
- Baumeister, Roy in Ellen Bratslavsky. 1999. Passion, intimacy and time: Passionate love as function of change in intimacy. *Personality and social psychology review* 3 (1): 49-67.
- Bauminger, Nirit, Ricky F. Dotta, Sagit Chason in Dov H. Even. 2008. Intimacy in adolescent friendship: The roles of attachment, coherence and self-disclosure. *Journal of social and personal relationships* 25: 409-428.
- Brundage, Lani E., Valerian J. Derlega in Thomas F. Cash. 1977. The effects of physical attractiveness and need for approval on self-disclosure. *Personality and social psychology bulletin* 3: 63-66.
- Cassel, Joan. 1982. Harms, benefits, wrongs and rights in fieldwork. V *The ethics of social research: Fieldwork regulation and publication*, ur. Joan E. Sieber, 7-31. New York: Springer-Verlag.
- Črešnar, Mira. 2008. *Ljubezen, partnerski odnosi in spolnost v ženskih revijah*. Diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Flett, Gordon L. in Paul L. Hewitt. 1991. Perfectionism in the Self and Social Contexts: Conceptualization, Assessment, and Association With Psychopathology. *Journal of Personality and Social Psychology* 60(3): 456-470.
- Goffman, Erving. 1959. *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday Anchor Books.
- Grcic, Joseph. 2008. *The halo effect fallacy*. Dostopno prek: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/mind/grcic08.pdf> (5. junij 2008).
- Harris, Steven M. in Dean M. Busby. 1998. Therapist physical attractiveness: An unexplored influence on client disclosure. *Journal of Marital and Family Therapy*. BNET Research Center. Dostopno prek: <http://findarticles.com> (13. december 2007).

- Hewitt, Paul L., Gordon L. Flett, Donovan W. Turnbull in Samuel F. Mikail. 1991. The Multidimensional Perfectionism Scale: Reliability, Validity, and Psychometric Properties in Psychiatric Samples. *Psychological Assessment: A Journal of Consulting Psychology* 3(3): 464-468.
- Hian, Lee B., Sim L. Chuan, Tan M. K. Trevor in Benjamin H. Detenber. 2004. *Getting to know you: Exploring the development of relational intimacy in computer-mediated communication*. Dostopno prek: <http://jcmc.indiana.edu/vol10/issue1/hian.html> (15. november 2007).
- Hinde, Robert A. 1997. *Relationships: A dialectical perspective*. Hove (East Sussex, UK): Psychology Press.
- Hu, Yifeng, Jacqueline F. Wood, Vivian Smith in Nalova Westbrook. 2004. *Friendship through IM: Examining the relationship between Instant Messaging and intimacy*. Dostopno prek: <http://jcmc.indiana.edu/vol10/issue1/hu.html> (15. november 2007).
- Jettmar, Eva M. in Michael W. Rapp. 1996. *Computer Mediated Communication: A Relational Perspective*. Pasadena, CA: San Diego State University, Department of Speech Communication. Dostopno prek: <http://www.danger-land.com/~true/papers/CMC.html> (15. november 2007).
- Kawamura, Kathleen Y., Sandra L. Hunt, Randy O. Frost in Patricia Marten-DiBartolo. 2001. Perfectionism, Anxiety and Depression: are the relationships independent? *Cognitive therapy and research* 25 (3): 291-301.
- Martin, James L. in Jeffrey S. Ashby. 2004. Perfectionism and Fear of Intimacy: Implications for Relationships. *The Family Journal* 12 (368): 368-373.
- Maslow, Abraham H. 1982. *Motivacija i ličnost*. Beograd: Nolit.
- Musek, Janek. 1995. *Ljubezen, družina, vrednote*. Ljubljana: Educy.
- Sangrador, Jose L. in Carlos Yela. 2000. 'What is beautiful is loved': Physical attractiveness in love relationships in a representative sample. *Social Behavior and Personality*. BNET Research Center. Dostopno prek: <http://findarticles.com> (11. december 2007).
- Swami, Viren in Adrian Furnham. 2008. *The Psychology of Physical Attraction*. London, New York: Routledge.

- Trochim, William M. K. 2006. *Ethics in Research. Research method knowledge base*.
Dostopno prek: <http://www.socialresearchmethods.net/kb/ethics.php> (30. april 2009).
- Ule, Mirjana. 1993. *Psihologija vsakdanjega življenja*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- 2005. *Psihologija komuniciranja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Walther, Joseph B. 1995. Relational Aspects of Computer-mediated Communication: Experimental Observations over Time. *Organization Science* 6 (2): 196-203.

8 PRILOGE

Priloga A: vprašalnik o medosebnih odnosih

Pozdravljeni! Sva študenta komunikologije na Fakulteti za družbene vede. Raziskavo sva pripravila v okviru predmeta Raziskovalni praktikum. Raziskava bo potekala v obliki nekajminutnih pogovorov z različnimi osebami. Po vsakem od pogovorov boste izpolnili vprašalnik, s pomočjo katerega želiva izvedeti, kako ljudje vzpostavljajo prve stike in gradijo odnos. Prvi del vprašalnika je posvečen vašim osebnostnim lastnostim, drugi pa se nanaša na pogovore z drugimi osebami. Zagotavljava Vam varovanje zasebnosti in tajnost Vaših odgovorov. Prosiva, da upoštevate navodila za izpolnjevanje in iskreno odgovorite na vsa zastavljena vprašanja.

Že vnaprej se Vam zahvaljujema za sodelovanje,

Tjaša Dolinar in Luka Bajs.

V tem delu se vprašanja nanašajo na Vaše osebne lastnosti.

Vaša šifra: _____

V kolikšni meri držijo naslednje trditve: (izberite ustrezno vrednost na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni sploh ne drži, 2 – ne drži, 3 – niti niti, 4 – delno drži in 5 – popolnoma drži)

	1- sploh ne drži	2 – ne drži	3 – niti niti	4 – delno drži	5 – popolnoma drži
p1. Če se zmotim, sem zelo jezen/-na nase.	1	2	3	4	5
p2. Tudi če je vse v redu, najdem razlog za nezadovoljstvo.	1	2	3	4	5
p3. Hočem biti najboljši na vseh področjih.	1	2	3	4	5
p4. Skrbi me, da me bodo imeli za nesposobnega/-no, če storim napako.	1	2	3	4	5
p5. Nisem jezen/-na na druge, če se zmotijo.	1	2	3	4	5

p6. Od drugih zahtevam najboljše na vseh področjih.	1	2	3	4	5
p7. Pri drugih sem bolj pozoren/-na na napake kot na dobre lastnosti.	1	2	3	4	5

Vprašanja v tem delu se nanašajo na osebo, s katero ste pravkar komunicirali. Odgovarjajte na podlagi vtisov, ki ste si jih ustvarili med pogovorom.

Vaša šifra: _____

Ocenjujete za osebo: _____

V kolikšni meri držijo naslednje trditve: (izberite ustrezno vrednost na lestvici od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni sploh ne drži, 2 – ne drži, 3 – niti niti, 4 – delno drži in 5 – popolnoma drži).

	1- sploh ne drži	2 – ne drži	3 – niti niti	4 – delno drži	5 – popolnoma drži	0 – ne znam, ne želim odgovoriti
n1. S to osebo bi želel/-a poglobiti odnos.	1	2	3	4	5	0
n2. Njegova/njena osebnost mi je všeč.	1	2	3	4	5	0
n3. S to osebo ne bi preživeljal prostega časa.	1	2	3	4	5	0
z4. Verjamem, da bi mi oseba nudila podporo, ko bi jo potreboval/-a.	1	2	3	4	5	0
z5. Ob tej osebi bi se počutil varno.	1	2	3	4	5	0
z6. Menim, da oseba v odnosu ne bi bila zvesta.	1	2	3	4	5	0
p7. Z osebo imava podobne interese.	1	2	3	4	5	0
p8. Zdi se mi, da s to osebo v življenju nimava istih ciljev.	1	2	3	4	5	0
p9. Oseba je precej drugačna od mene.	1	2	3	4	5	0
f10. Oseba je privlačna.	1	2	3	4	5	0

f11. Njegov/njen stil mi ni všeč.	1	2	3	4	5	0
f12. Oseba se mi zdi seksi.	1	2	3	4	5	0
s13. O osebnih zadevah ni govoril/-a.	1	2	3	4	5	0
s14. Oseba mi je zaupala veliko o sebi.	1	2	3	4	5	0
s15. Brez zadržkov je govoril/-a o svojih intimnih, osebnih zadevah.	1	2	3	4	5	0

Priloga B: SPSS output izpis

1. Opisne statistike indikatorjev za perfekcionizem, naklonjenost, zaupanje, podobnost in fizično privlačnost

Statistics

perfekcionizem	Če se zmotim, sem zelo jezen/-na nase.	Tudi če je vse v redu, najdem razlog za nezadovoljstvo.	Hočem biti najboljši na vsch področjih.	Skrbi me, da me bodo imeli za nesposobnega/-o, če storim napako.	Nisem jezen/-na na druge, če se zmotijo.	Od drugih zahtevam najboljše na vsch področjih.	Pri drugih sem bolj pozoren/-na na napake kot dobre lastnosti.
Valid	60	60	60	60	60	60	60
Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean	3,2167	1,9500	3,6500	2,1667	2,3333	2,9833	2,2000
Mode	4,00	1,00	4,00	2,00	2,00	4,00	2,00
Std. Deviation	1,22255	1,03211	,95358	,58705	1,12997	1,44377	,83969
Skewness	-,431	,677	-1,660	-,039	1,123	-,005	,668
Std. Error of Skewness	,309	,309	,309	,309	,309	,309	,309
Kurtosis	-1,068	-,802	2,871	-,179	,614	-1,437	,158
Std. Error of Kurtosis	,608	,608	,608	,608	,608	,608	,608
Minimum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Maximum	5,00	4,00	5,00	3,00	5,00	5,00	4,00

Statistics

naklonjenost		S to osebo bi želel/- la poglobiti odnos.	Njegova/njena osebnost mi je všeč.	S to osebo ne bi preživel/a prostega časa.
N	Valid	60	60	60
	Missing	0	0	0
	Mean	3,2833	3,6833	3,4333
	Mode	4,00	4,00	4,00
	Std. Deviation	1,19450	1,09686	1,15519
	Skewness	-,575	-,926	-,719
	Std. Error of Skewness	,309	,309	,309
	Kurtosis	-,583	,490	-,116
	Std. Error of Kurtosis	,608	,608	,608
	Minimum	1,00	1,00	1,00
	Maximum	5,00	5,00	5,00

Statistics

zaupanje		Verjamem, da bi mi oseba nudila podporo, ko bi jo potreboval/-a.	Ob tej osebi bi se počutil/-la varno.	Menim, da oseba v odnosu ne bi bila zvesta.
N	Valid	58	59	57
	Missing	2	1	3
	Mean	3,4828	3,3559	3,5789
	Mode	4,00	4,00	3,00 ^a
	Std. Deviation	1,04699	1,11049	1,10109
	Skewness	-,618	-,522	-,499
	Std. Error of Skewness	,314	,311	,316
	Kurtosis	-,037	-,186	-,201
	Std. Error of Kurtosis	,618	,613	,623
	Minimum	1,00	1,00	1,00
	Maximum	5,00	5,00	5,00

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Statistics

podobnost		Z osebo imava podobne interese.	Zdi se mi, da z osebo v življenju nimava istih ciljev.	Oseba je precej drugačna od mene.
N	Valid	59	59	60
	Missing	1	1	0
	Mean	3,0678	2,8475	2,5500
	Mode	4,00	3,00	2,00
	Std. Deviation	1,22986	1,15689	1,06445
	Skewness	-,363	-,176	,127
	Std. Error of Skewness	,311	,311	,309
	Kurtosis	-,957	-,612	-,893
	Std. Error of Kurtosis	,613	,613	,608
	Minimum	1,00	1,00	1,00
	Maximum	5,00	5,00	5,00

Statistics

zaznana fizična privlačnost		Oseba je privlačna.	Njegov/njen stil mi ni všeč.	Oseba se mi zdi seksi.
N	Valid	60	60	59
	Missing	0	0	1
	Mean	3,1500	3,1667	2,6102
	Mode	4,00	4,00	2,00
	Std. Deviation	1,07080	1,13745	1,20369
	Skewness	-,223	-,625	,192
	Std. Error of Skewness	,309	,309	,311
	Kurtosis	-,629	-,690	-1,009
	Std. Error of Kurtosis	,608	,608	,613
	Minimum	1,00	1,00	1,00
	Maximum	5,00	5,00	5,00

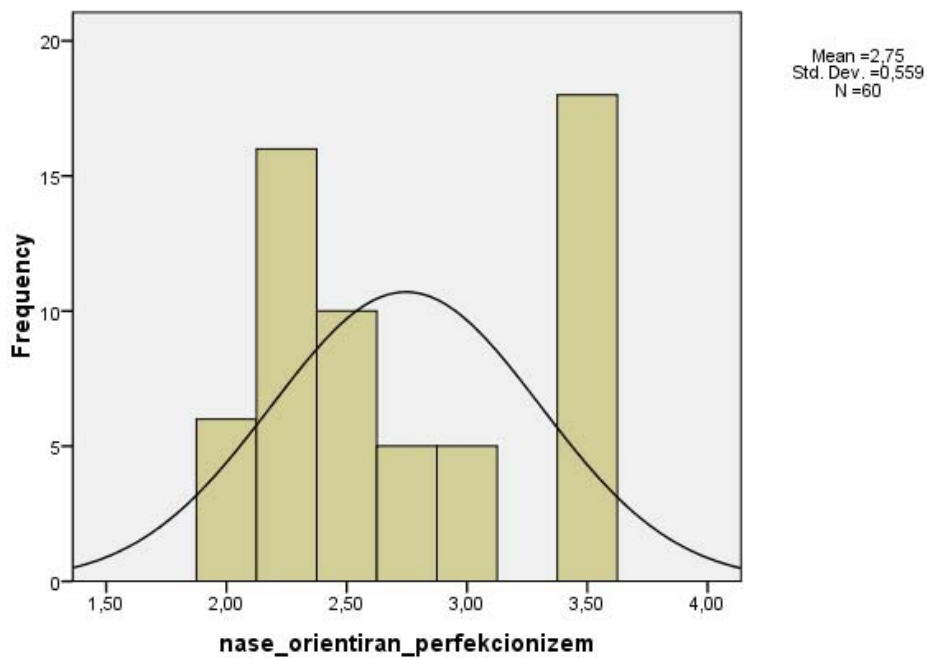
2. Opisne statistike porazdelitve indeksov vseh spremenljivk

Statistics

nase orientiran perfekcionizem

N	Valid	60,000
	Missing	,000
	Mean	2,746
	Mode	3,500
	Std. Deviation	,559
	Skewness	,323
	Std. Error of Skewness	,309
	Kurtosis	-1,486
	Std. Error of Kurtosis	,608
	Minimum	2,000
	Maximum	3,500

Histogram

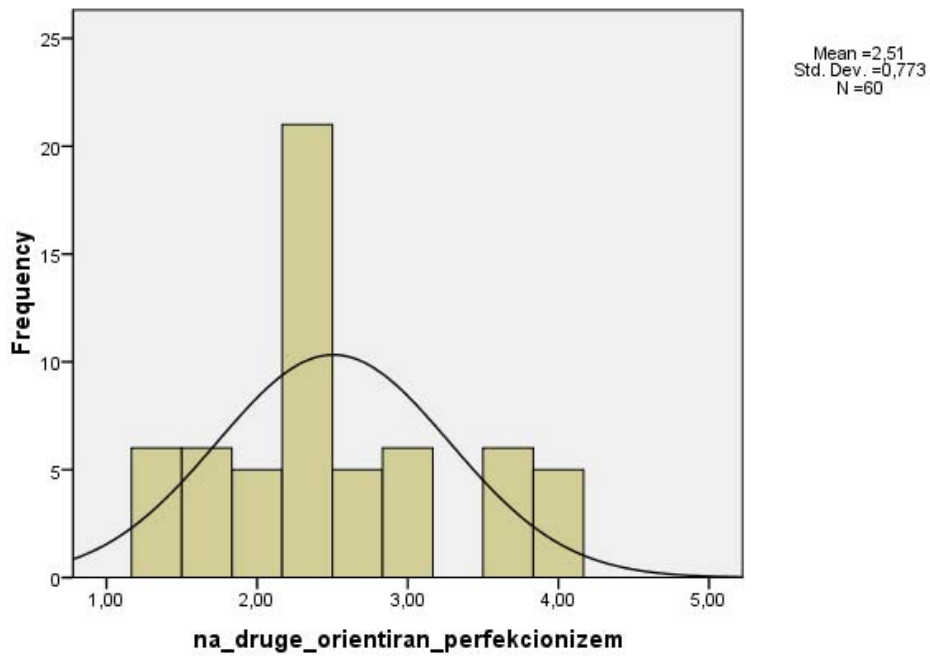


Statistics

na druge orientiran perfekcionizem

N	Valid	60,000
	Missing	,000
	Mean	2,506
	Mode	2,333
	Std. Deviation	,773
	Skewness	,489
	Std. Error of Skewness	,309
	Kurtosis	-,481
	Std. Error of Kurtosis	,608
	Minimum	1,333
	Maximum	4,000

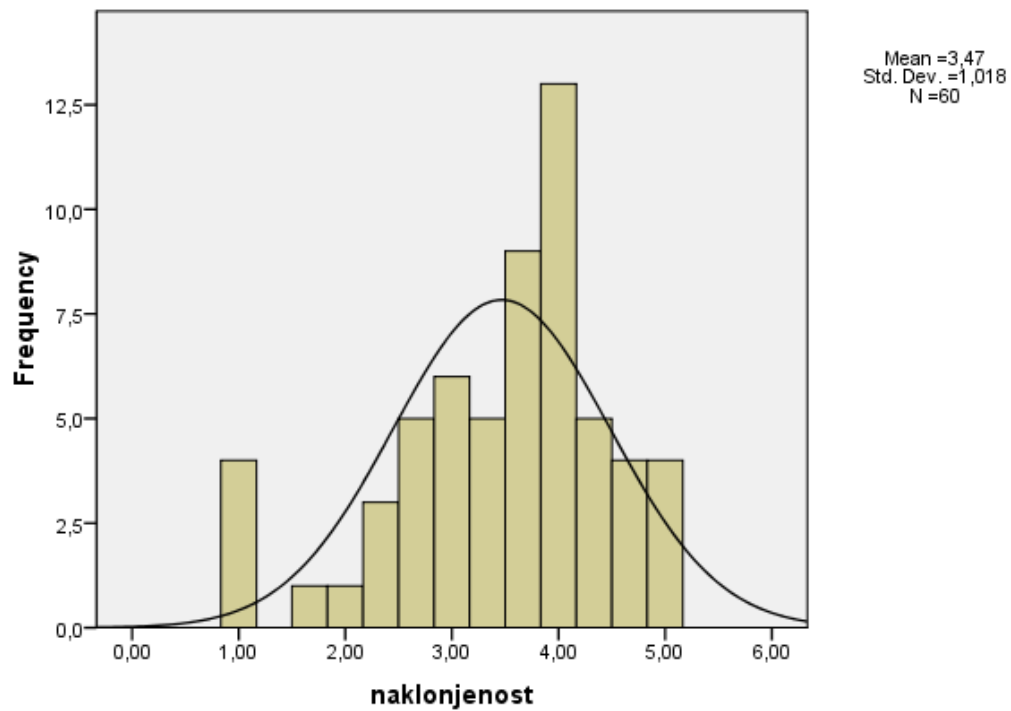
Histogram



Statistics

naklonjenost		
	Valid	60,000
	Missing	,000
	Mean	3,467
	Mode	4,000
	Std. Deviation	1,018
N	Skewness	-,830
	Std. Error of Skewness	,309
	Kurtosis	,418
	Std. Error of Kurtosis	,608
	Minimum	1,000
	Maximum	5,000

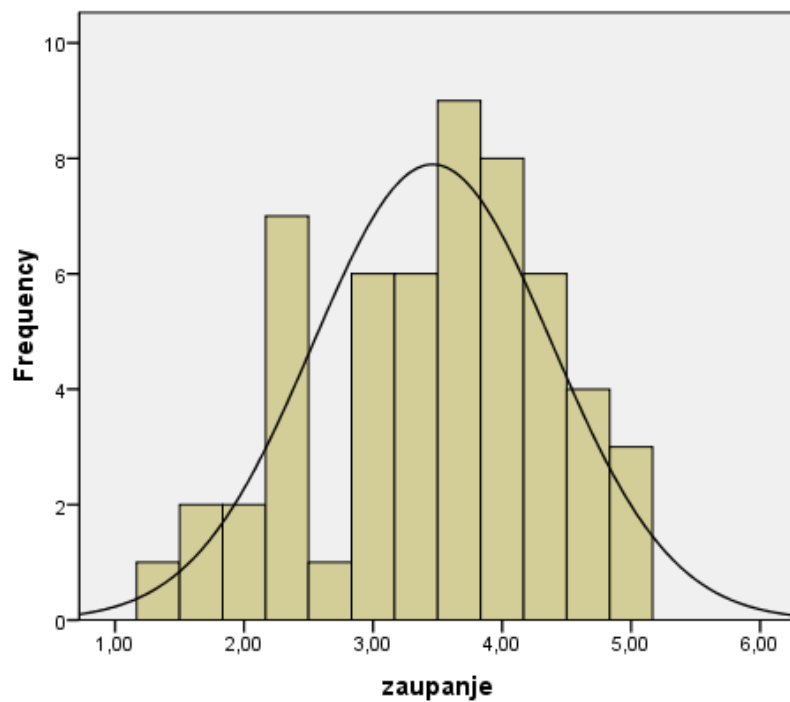
Histogram



Statistics

zaupanje		
Valid	55,000	
Missing	5,000	
Mean	3,461	
Mode	3,667	
Std. Deviation	,926	
N	Skewness	-,369
	Std. Error of Skewness	,322
	Kurtosis	-,595
	Std. Error of Kurtosis	,634
	Minimum	1,333
	Maximum	5,000

Histogram

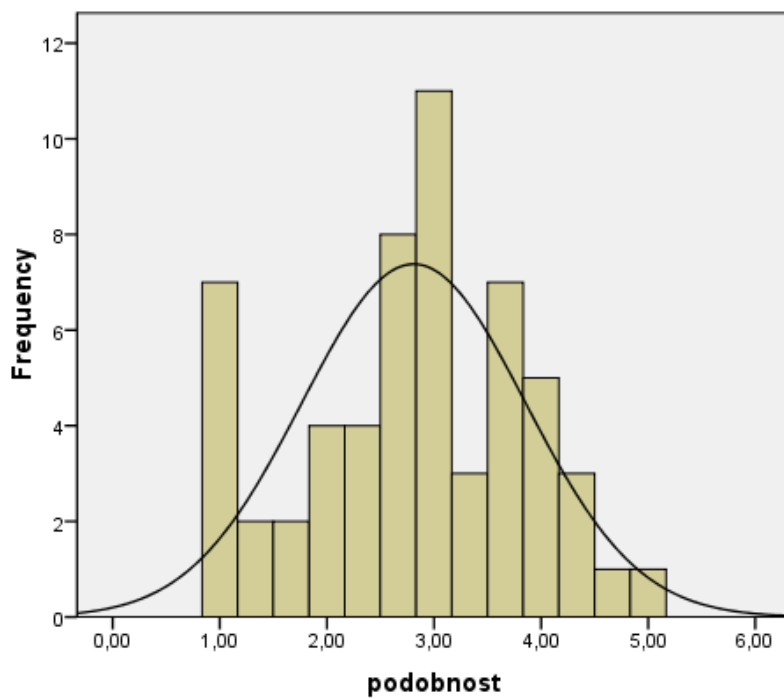


Mean =3,46
Std. Dev. =0,926
N =55

Statistics

podobnost		
Valid	58,000	
Missing	2,000	
Mean	2,810	
Mode	3,000	
Std. Deviation	1,045	
N	Skewness	-,203
	Std. Error of Skewness	,314
	Kurtosis	-,630
	Std. Error of Kurtosis	,618
	Minimum	1,000
	Maximum	5,000

Histogram



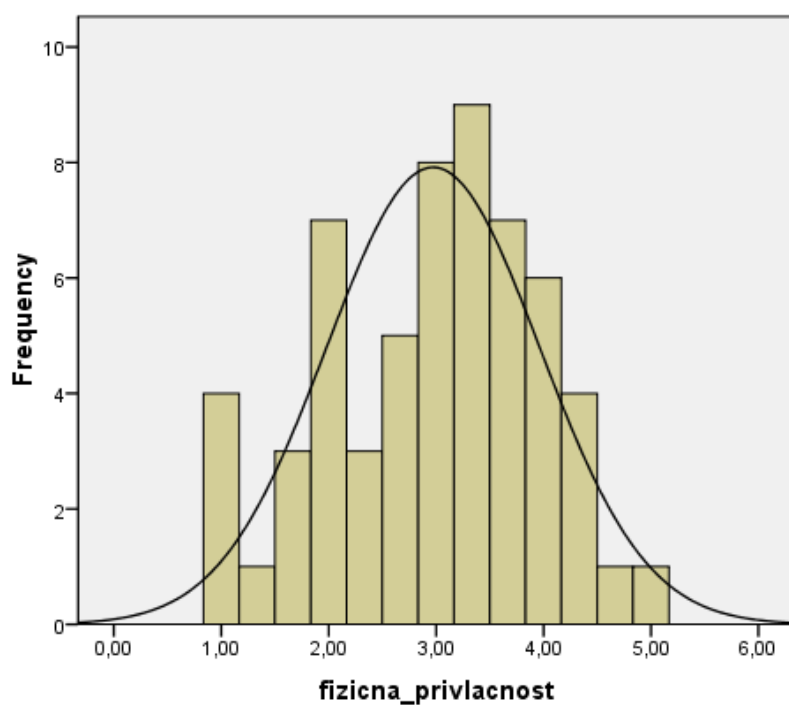
Mean =2,81
Std. Dev. =1,045
N =58

Statistics

fizicna privlacnost

	Valid	59,000
	Missing	1,000
	Mean	2,972
	Mode	3,333
	Std. Deviation	,991
N	Skewness	-,302
	Std. Error of Skewness	,311
	Kurtosis	-,572
	Std. Error of Kurtosis	,613
	Minimum	1,000
	Maximum	5,000

Histogram



Mean =2,97
Std. Dev. =0,991
N =59

3. Preizkus zanesljivosti za perfekcionizem

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	60	100,0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,599	7

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

4. Preizkus zanesljivosti za fizično privlačnost

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	59	98,3
	Excluded ^a	1	1,7
	Total	60	100,0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,835	3

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

5. Preizkus zanesljivosti za naklonjenost

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	60	100,0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,863	3

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

6. Preizkus zanesljivosti za zaupanje

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	55	91,7
	Excluded ^a	5	8,3
	Total	60	100,0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,795	3

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

7. Preizkus zanesljivosti za podobnost

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	58	96,7
	Excluded ^a	2	3,3
	Total	60	100,0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,882	3

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

8. Analiza korelacij za perfekcionizem, zaznano fizično privlačnost, naklonjenost, zaupanje in podobnost

Correlations

perfekcionizem		pf1	pf2.	pf3	pf4	pf5_rec	pf5	pf6
pf1	Pearson Correlation	1,000	,627**	-,239	-,287*	,352**	,453**	,023
	Sig. (2-tailed)		,000	,066	,026	,006	,000	,861
	N	60,000	60	60	60	60	60	60
pf2	Pearson Correlation	,627**	1,000	,171	,070	-,029	,477**	,149
	Sig. (2-tailed)	,000		,191	,595	,826	,000	,257
	N	60	60,000	60	60	60	60	60
pf3	Pearson Correlation	-,239	,171	1,000	,136	-,440**	,451**	,512**
	Sig. (2-tailed)	,066	,191		,299	,000	,000	,000
	N	60	60	60,000	60	60	60	60
pf4	Pearson Correlation	-,287*	,070	,136	1,000	,068	,163	,103
	Sig. (2-tailed)	,026	,595	,299		,605	,212	,433
	N	60	60	60	60,000	60	60	60
pf5_rec	Pearson Correlation	,352**	-,029	-,440**	,068	1,000	,346**	-,339**
	Sig. (2-tailed)	,006	,826	,000	,605		,007	,008
	N	60	60	60	60	60,000	60	60
pf6	Pearson Correlation	,453**	,477**	,451**	,163	,346**	1,000	,338**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,212	,007		,008
	N	60	60	60	60	60	60,000	60
pf7	Pearson Correlation	,023	,149	,512**	,103	-,339**	,338**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,861	,257	,000	,433	,008	,008	
	N	60	60	60	60	60	60	60,000

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

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

Correlations

zaznana fizična privlačnost		Oseba je privlačna.	Oseba se mi zdi seksi.	Njegov/njen stil mi ni všeč.
Oseba je privlačna.	Pearson Correlation	1,000	,748**	,591**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	60,000	59	60
Oseba se mi zdi seksi.	Pearson Correlation	,748**	1,000	,548**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	59	59,000	59
Njegov/njen stil mi ni všeč.	Pearson Correlation	,591**	,548**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	60	59	60,000

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

Correlations

naklonjenost		S to osebo bi želel/-la poglobiti odnos.	Njegova/njena osebnost mi je všeč.	S to osebo ne bi preživljal prostega časa
S to osebo bi želel/-la poglobiti odnos.	Pearson Correlation	1,000	,768**	,634**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	60,000	60	60
Njegova/njena osebnost mi je všeč.	Pearson Correlation	,768**	1,000	,632**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	60	60,000	60
S to osebo ne bi preživljal prostega časa.	Pearson Correlation	,634**	,632**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	60	60	60,000

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

Correlations

zaupanje		Verjamem, da bi mi oseba nudila podporo, ko bi jo potreboval/-a.	Ob tej osebi bi se počutil/-la varno.	Menim, da oseba v odnosu ne bi bila zvesta.
Verjamem, da bi mi oseba nudila podporo, ko bi jo potreboval/-a.	Pearson Correlation	1,000	,760**	,435**
	Sig. (2-tailed)		,000	,001
	N	58,000	57	56
Ob tej osebi bi se počutil/-la varno.	Pearson Correlation	,760**	1,000	,473**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	57	59,000	56
Menim, da oseba v odnosu ne bi bila zvesta.	Pearson Correlation	,435**	,473**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	
	N	56	56	57,000

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

Correlations

podobnost		Z osebo imava podobne interese.	Zdi se mi, da z osebo v življenju nimava istih ciljev.	Oseba je precej drugačna od mene.
Z osebo imava podobne interese.	Pearson Correlation	1,000	,663**	,717**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	59,000	58	59
Zdi se mi, da z osebo v življenju nimava istih ciljev.	Pearson Correlation	,663**	1,000	,777**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	58	59,000	59
Oseba je precej drugačna od mene.	Pearson Correlation	,717**	,777**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	59	59	60,000

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

9. Multipla regresija za naklonjenost

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,692 ^a	,478	,450	,76140

a. Predictors: (Constant), fizicna_privlacnost, nase_orientiran_perfekcionizem, na_druga_orientiran_perfekcionizem

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	29,230	3	9,743	16,807	,000 ^a
	Residual	31,885	55	,580		
	Total	61,115	58			

a. Predictors: (Constant), fizicna_privlacnost, nase_orientiran_perfekcionizem, na_druga_orientiran_perfekcionizem

b. Dependent Variable: naklonjenost

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,084	,593		3,515	,001
	nase_orientiran_perfekcionizem	-,356	,215	-,192	-1,655	,104
	na_druga_orientiran_perfekcionizem	,115	,156	,086	,737	,464
	fizicna_privlacnost	,695	,101	,671	6,889	,000

a. Dependent Variable: naklonjenost

10. Multipla regresija za zaupanje

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,490 ^a	,240	,194	,83647

a. Predictors: (Constant), fizicna_privlacnost, na_druga_orientiran_perfekcionizem, nase_orientiran_perfekcionizem

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	11,051	3	3,684	5,265	,003 ^a
	Residual	34,984	50	,700		
	Total	46,035	53			

a. Predictors: (Constant), fizicna_privlacnost, na_druga_orientiran_perfekcionizem, nase_orientiran_perfekcionizem

b. Dependent Variable: zaupanje

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4,101	,667		6,151	,000
	nase_orientiran_perfekcionizem	-,434	,244	-,261	-1,779	,081
	na_druga_orientiran_perfekcionizem	-,154	,173	-,130	-,888	,379
	fizicna_privlacnost	,321	,113	,351	2,848	,006

a. Dependent Variable: zaupanje

11. Multipla regresija za podobnost

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,605 ^a	,365	,330	,85808

a. Predictors: (Constant), fizicna_privlacnost, nase_orientiran_perfekcionizem, na_druge_orientiran_perfekcionizem

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	22,477	3	7,492	10,176	,000 ^a
	Residual	39,024	53	,736		
	Total	61,501	56			

a. Predictors: (Constant), fizicna_privlacnost, nase_orientiran_perfekcionizem, na_druge_orientiran_perfekcionizem

b. Dependent Variable: podobnost

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,341	,674		1,990	,052
	nase_orientiran_perfekcionizem	-,325	,245	-,173	-1,328	,190
	na_druge_orientiran_perfekcionizem	,219	,176	,162	1,245	,219
	fizicna_privlacnost	,609	,114	,584	5,339	,000

a. Dependent Variable: podobnost

12. Faktorska analiza

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings(a)
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	4,596	51,063	51,063	4,596	51,063	51,063	4,350
2	1,784	19,819	70,882	1,784	19,819	70,882	2,492
3	,807	8,965	79,847				
4	,635	7,057	86,903				
5	,439	4,881	91,784				
6	,239	2,657	94,441				
7	,209	2,327	96,768				
8	,150	1,672	98,440				
9	,140	1,560	100,000				

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a When components are correlated, sums of squared loadings cannot be added to obtain a total variance.

Strukturni koeficienti

	Faktor	
	1	2
S to osebo bi želel/-la poglobiti odnos.	,791	,265
Njegova/njena osebnost mi je všeč.	,828	,424
Verjamem, da bi mi oseba nudila podporo, ko bi jo potreboval/-a.	,410	,873
Ob tej osebi bi se počutil/-la varno.	,442	,860
Z osebo imava podobne interese.	,810	,337
S to osebo ne bi preživljal/-a prostega časa.	,769	-,002
Menim, da oseba v odnosu ne bi bila zvesta.	-,062	,768
Zdi se mi, da z osebo v življenju nimava istih ciljev.	,858	,141
Oseba je precej drugačna od mene.	,828	,125

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

Component Correlation Matrix

Component	1	2
1	1,000	,224
2	,224	1,000

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

Scree Plot

