

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Snežana Škerbinc

Mentorica: red. prof. dr. Mirjana Nastran Ule

KOGNITIVNI STILI IN KOMUNIKACIJSKA KOMPETENCA

Magistrsko delo

Ljubljana, 2006

Hvala profesorici Uletovi za knjige, ki jih je napisala ter tako znatno olajšala delo svojim študentom. V meni so prebudile zanimanje za pojave, ki sem jih prej opazala in o njih premišljevala, pa jih nisem znala ubesediti. Hvala Albini za lektoriranje, s katerim je zmogla zaježiti ploho mojih besed in je delo otresla nepotrebne navlake.

Kazalo

1. Uvod	5
2. Teoretski del	8
2.1. Kognitivni stili	8
2.1.1. Teoretska umestitev pojava	8
2.1.2. Kaj je kognitivni stil?	16
2.1.3. Razmejitev kognitivnega stila in sorodnih pojmov	20
2.1.4. Klasifikacije kognitivnih stilov	25
2.1.5. Odprtost za spoznanja	36
2.2. Komunikacijska kompetenca	45
2.2.1. Kompleksnost pojava in njegova teoretska izhodišča	45
2.2.2. Različni koncepti in definicije komunikacijske kompetence	50
2.3. Povezava med kognitivnimi stili in komunikacijsko kompetenco	67
3. Empirični del	79
3.1. Predstavitev raziskovalnega problema	79
3.2. Raziskovalni model ter raziskovalno vprašanje in hipoteze	80
3.3. Utemeljitev postavljene hipoteze	83
3.4. Definiranje spremenljivk	86
3.5. Indikatorji in izvedba raziskave	89
3.6. Rezultati raziskave	91
3.7. Sklepne misli empirične raziskave	101
4. Zaključne misli	104
5. Seznam literature	107
6. Priloge	125
Priloga A: Vprašalnik empiričnega dela	
Priloga B: Pojasnitve vprašalnika	
Priloga C: Frekvence in povprečja po sklopih – izpis iz SPSS	
Priloga D: Obračanje spremenljivk v pozitivno smer – izpis iz SPSS	
Priloga E: Bivariatne analize novih spremenljivk – izpis iz SPSS	
Priloga F: Regresijska analiza – izpis iz SPSS	
Priloga G: T-test – izpis iz SPSS	
Priloga H: Cronbachov koeficient zanesljivosti – izpis iz SPSS	
Priloga I: Obdelava demografskih podatkov – izpis iz SPSS	

Kazalo slik, grafov in tabel

Slika 2.1:	Model komunikacijske kompetence Trenholmove in Jensena	62
Slika 2.2:	Kombinacije dimenzij kognitivnega stila Ridinga in Raynerja	73
Slika 3.3:	Raziskovalni model	81
Slika 3.4:	Operacionalni model	90
Graf 3.1:	Grafični prikaz povprečnih vrednosti vseh spremenljivk	91
Graf 3.2:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za empatijo	92
Graf 3.3:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za prilagodljivost	92
Graf 3.4:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za domišljijo	92
Graf 3.5:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za estetski čut	93
Graf 3.6:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za pustolovstvo	93
Graf 3.7:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za razum	93
Graf 3.8:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za čustvenost	94
Graf 3.9:	Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za libertarnost	94
Tabela 3.1:	Bivariatna analiza empatije in čustvenosti	95
Tabela 3.2:	Bivariatna analiza prilagodljivosti in libertarnosti	95
Tabela 3.3:	Bivariatna analiza pustolovstva in empatije	96
Tabela 3.4:	Bivariatna analiza pustolovstva in prilagodljivosti	96
Tabela 3.5:	Bivariatna analiza estetskega čuta in empatije	96
Tabela 3.6:	Bivariatna analiza estetskega čuta in prilagodljivosti	97
Tabela 3.7:	Bivariatna analiza domišljije in empatije	97
Tabela 3.8:	Bivariatna analiza razuma in empatije	97
Tabela 3.9:	Bivariatna analiza razuma in prilagodljivosti	98
Slika 3.5:	Prvi regresijski model empiričnega dela	99
Tabela 3.10:	Tabela prvega regresijskega modela	99
Slika 3.6:	Drugi regresijski model empiričnega dela	100
Tabela 3.11:	Tabela drugega regresijskega modela	100

1. UVOD

»Povej mi, kako zaznavaš svet, in povem ti, kdo si.« (Pečjak, 1977: 136)

Vsi razmišljamo, vendar ne mislimo vsi enako. Vsi gledamo, vendar ne vidimo vsega enako¹. Vsi komuniciramo, a tudi to počnemo na različne načine. Vsak izmed nas se na različne načine spopada s podatki iz okolja, ko želi zvedeti kaj novega ali ujeti sporočila iz socialnih interakcij ter na njih tudi odreagirati. Naši različni načini zaznave vplivajo na druga področja našega delovanja in sprožijo med drugim tudi različne koncepte, na katerih gradimo svojo komunikacijsko kompetenco.

Eden zanimivih pristopov h kompleksni problematiki raziskovanja kognitivnih procesov je študij kognitivnih stilov, ki se je v zadnjih desetletjih močno razmahnil. Iz pregleda znanstvene literature je razvidno, da je o vplivih različnih dimenzij kognitivnih stilov na različna področja človekovega delovanja narejeno veliko število raziskav, kar kaže tako na njihovo znanstveno relevantnost kot tudi uporabnost. To nas je spodbudilo, da poskušamo ugotoviti, ali različni kognitivni stili morda vplivajo tudi na posameznikovo komunikacijsko kompetenco. To je problem, ki smo ga določili za torišče obravnave v pričujoči magistrski nalogi.

Če bi poskušali poenostaviti, bi kognitivni stil označili kot posameznikov običajen pristop k obdelavi sporočil. Po mnenju Magajne (v Marentič in dr., 1995: 11) jih lahko »razumemo kot neke hipotetične konstrukte (stvaritve), ki so jih razvili zato, da bi lahko razložili odnose med dražljaji in odzivi nanje«. Pri tem raziskovalce mnogo bolj kot sama vsebina razmišljanja zanima struktura: kako je mišljenje organizirano. Mnogi poudarjajo, da kognitivni stili delujejo »kot nekakšen posrednik vpliva drugih osebnostnih potez in motivacije na intelektualno storilnost in opozarjajo na mediacijsko vlogo teh hipotetičnih konstruktov« (Magajna, v Marentič in dr., 1995: 11). S pričujočo študijo bomo poskušali

¹ To je dobesedno dokazal Witkin s svojimi eksperimenti na področju zaznave v prostoru, ki so ga pripeljali do odkritja fenomena kognitivnega stila, o katerem bo tekla beseda v pričujoči raziskavi.

dokazati, da kognitivni stili že dolgo niso le na hipotetični ravni, kar potrjujejo tudi izidi številnih raziskav. Tudi sami se bomo podali v empirično raziskavo, s katero želimo potrditi domnevo o vplivu določenih dimenzij kognitivnega stila na nekatere dimenzije komunikacijske kompetence. Očitno je, da se ljudje razlikujemo v načinih, kako sprejemamo in pojmujeemo znanje, obstajajo tudi mnogotere indikacije in dokazi, da te razliknosti vplivajo na naše celotno vedenje in delovanje vključno s komuniciranjem. Naš namen je preučiti vplive številnih dimenzij kognitivnega stila na komunikacijo, na ta »najpomembnejši proces socialne interakcije«².

Od našega zaznavanja sveta je odvisen tudi naš odziv nanj³. Od tega, kako gledamo na druge – ali je posameznik središče naše pozornosti ali pa ga raje obravnavamo kot delček v mozaiku socialnih razmerij, v katerega je umeščen – bo odvisen tudi naš način komuniciranja z njim. Naša dejanja se opirajo na naše zaznave, zasnovana so na naši percepciji. Svoja sporočila ustvarjamo v skladu s tem, kar mislimo, da je ustrezno, kar pa je spet odvisno od tega, *kako vidimo* situacijo: kdo mislimo, da je oseba, s katero komuniciramo; kaj ta oseba počne; kaj mislimo, da so njeni motivi; kaj so naši cilji in smisel sebstva; kateri tip odnosa imamo po našem mnenju s to osebo... (Trenholm in Jensen, 2004: 141). Predstave, ki jih imamo o drugih in drugi o nas, so rezultat zaznavanja, interpretiranja in projekcije, pri čemer se delež projekcije spreminja od osebe do osebe (Ule, 2005: 308). Vse te ugotovitve jasno kažejo na to, da se naše percepcije razlikujejo in prav o teh spoznavnih razlikah ter njihovem vplivu na način našega komuniciranja bo beseda tekla naprej.

V prvem, teoretskem delu naloge, bomo osvetlili pojem kognitivnega stila in fenomen komunikacijske kompetence ter poiskali stičišče obeh pojavov. Teza, ki jo zastopamo, je, da kognitivni stili in njihove različne dimenzije na mnoge načine vplivajo tako na komuniciranje posameznika kot tudi na oblikovanje njegove komunikacijske kompetence.

² Tezo, da je komuniciranje najpomembnejši proces socialne interakcije, zagovarja veliko število raziskovalcev, med drugim npr. Uletova (2004: 207).

³ V neizmerni množici stimulansov smo selektivno pozorni na tiste, ki imajo kakšen pomen za nas. Vsaka oseba bo v tej množici videla drugače (Trenholm in Jensen, 2004: 138).

V drugem, empiričnem delu, bomo izhajali iz hipoteze, da odprtost za spoznanja ali za pridobivanje novih izkušenj (openness to experiences) kot dimenzija kognitivnega stila vpliva na dve dimenziji komunikacijske kompetence: na empatijo in prilagodljivost. Pri tem bomo oblikovali raziskovalni model, ki bo svojo teoretsko osnovo imel v literaturi psihološke znanosti in socialne psihologije. Uporabili bomo dva standardizirana vprašalnika, in sicer NEO-PI-R Personality Inventory avtorjev Costa in McCrae (1992) in CCS Communicative Competence Scale od Wiemanna (1977). V zaključnem delu naloge bomo na kratko povzeli sklepe celotne študije.

2. TEORETSKI DEL

2.1. Kognitivni stili

Obstaja povezava med učenjem in vedanjem, in sicer: učenje vpliva na vedenje in vedenje vpliva na učenje. (Riding in Rayner, 1998: 164)

2.1.1. Teoretska umestitev pojava

Učenje je za človeka izredno pomembno. Pomembno je bilo skozi vso zgodovino nastajanja in razvoja civilizacije in pomembno ostaja tudi danes. Mnogi raziskovalci so mnenja, da je učenje danes še pomembnejše, kot je bilo nekoč. »Pomembno je zaradi vse hitrejšega kopičenja informacij na vseh področjih človekovega delovanja. Nekoč je obstajala vsaj hipotetična možnost, da dobijo učenci v šoli pregled nad najpomembnejšimi področji in spoznanji v posameznih predmetih in strokah, danes to niti približno ni več mogoče« (Marentič, 2000: 166). Brez učenja ni razvoja človekovih umskih sposobnosti, ki je pripeljal človeški napredek do neslutnih razsežnosti. Kot razvoj človeštva je tudi dozorevanje vsake osebnosti odvisno od učenja. »Če otrok med učenjem ustvari kakršnokoli strukturo, se nauči kakršnekoli operacije, mu je s tem omogočeno ne le reproduciranje te strukture, temveč tudi možnost obvladovanja drugih struktur. En korak v učenju lahko pomeni sto korakov v razvoju« (Vygotsky, 1977: 233). Učenje daje razvoju več od tega, kar je njegov neposredni rezultat. Ni vedno zgolj spremljevalec razvoja ali njegov sopotnik. Učenje je lahko tudi predhodnik razvoja, ga spodbuja in izziva v njem pojavljanje novih oblik (glej Vygotsky, 1977).

Čeprav smo vsi od učenja in od obvladovanja najraznovrstnejših spretnosti življenjsko odvisni, se tega početja ne lotevamo na enak način. »Eni se uspešneje učijo s knjigo, drugi s poslušanjem, tretji pa iz slikovne predstavitve vsebin. Eni več pridobijo, če svoje ideje preverjajo v skupinski razpravi, drugi se raje in bolje učijo na samem« (Marentič, 2000: 152). »Eni potrebujejo sistematično prikazane informacije in se učijo korak za korakom,

drugi pa imajo bolj celosten pristop in jim tudi uspeva, da izluščijo bistvo iz pisane zmede raznovrstnih podatkov in si pri tem znajo ustvariti celosten okvir, v katerega vnašajo potem podrobnosti« (Marentič in dr., 1995: 7). »Eni pri reševanju problemov po vrsti preverjajo hipoteze, drugi se jih lotevajo na intuitiven način, tretji pa se brez posebnega razmišljanja odločajo za prvo možno rešitev in se zato tudi pogosteje motijo... Razlike niso povezane le z ravno umskih sposobnosti, saj gre za *kvalitativne* razlike v tem, čemu daje kdo prednost, v kakšnih okoliščinah bolje deluje: gre za različne *stile* zaznavanja, spoznavanja in učenja« (Marentič, 2000: 152). Kognitivni stil ali stil spoznavanja⁴ je manjkajoči element v proučevanju individualnih razlik in zrcali način, kako oseba misli (Riding in Rayner, 1998: 7). To je posameznikov običajen pristop k predelavi sporočil, ki mu daje prednost v organiziranju in predstavljanju informacij; je način njegovega spopadanja s podatki iz okolja, ko se želi naučiti česa novega ali ujeti sporočila iz socialnih interakcij ter na njih tudi reagirati.

Kognitivni stili vplivajo na to, kako pozorno in kako kritično gledamo na okolje in v njem zaznavamo sporočila, ki jih potem organiziramo, interpretiramo in integriramo v osebne mentalne modele in subjektivne teorije, ki vodijo naše akcije, usmerjajo naša delovanja. Kognitivni stili nam razkrivajo načine, kako ljudje pojmujejo pridobljeno znanje, kako dosledni smo pri zaznavi, dekodiranju, hranjenju in ponovni uporabi informacij (Workman, 2004).

Kognitivni stili so nekakšen mentalni ustroj posameznika, ki vpliva na njegovo motivacijo, zastavljanje ciljev in porajanje pričakovanj. Poleg tega so kognitivni stili dimenzije

⁴ **Stil spoznavanja** je poslovenjen izraz za kognitivni stil (cognitive style), ki smo ga zasledili pri Lidiji Magajna v soavtorski knjigi Izziv raznolikosti (1995, v Marentič in dr.). Enako je namesto izraza kognicija uporabila izraz spoznavanje. Pred tem je večina slovenskih raziskovalcev uporabljala izraz kognitivni stil (Pečjak, 1977: 136, Marentič, 1980: 39). Sama sem se odločila za izraz kognitivni stil, za katerega se mi zdi, da je v različnih jezikih vsebinsko takoj razpoznaven. V znanosti se pogosto dogaja, da se novooblikovani izrazi prenesejo v tuje jezike v izvirni obliki brez poskusa dobesečnega prevajanja (npr. poslovenjenja, germanizacije in podobno) predvsem zato, da se jim ne bi zožila vsebina. Tovrstni primer je komunikacijska kompetenca. Poleg izraza stil spoznavanja se za označbo kognitivnega stila v literaturi pojavljajo še drugi termini kot so **kognitivne kontrole**, **intelektualne izvršilne funkcije**, **kognitivne strategije** in **načini predelave informacij**, ki poudarjajo kontrolni, vodilni in usmerjevalni vidik teh stilnih individualnih posebnosti.

osebnosti, ki vplivajo na stališča, vrednote in socialno interakcijo. Kognitivni stili predstavljajo naše priljubljene načine predelave sporočil. Opisujejo naš tipični način mišljenja, pomnjenja in reševanja problemov. So naši stili znanj in načini, kako predelujemo spoznanja, kako jih 'oplemenitimo' z lastno obdelavo, kako sporočila iz zunanjega sveta sprejmemo in jim dovolimo, da se usidrajo v našo zavest – ali pa jim tega preprosto ne dovolimo. To so tudi načini, kako zadovoljujemo svoje potrebe po spoznanjih, potešimo svojo radovednost in kako na podlagi teh pridobljenih drobcev znanja delujemo kot človeška bitja. Z drobtinami znanja, ki jih v življenju nenehno nabiramo in zlagamo v mozaik sebstva, s časom lahko obogatimo vse svoje kompetence in drugim postajamo boljši sogovorniki.

Kognitivni stil je eno izmed orodij potrebnih pri oblikovanju »verige informacije-znanje«⁵, poleg njega so za dešifriranje sporočil potrebne še mnoge druge kognitivne sposobnosti in spretnosti ter priklic predhodno usvojenih informacij, ki pomagajo dati podatkom pomen.

»Vemo tudi, da lahko različni ljudje, ki uporabljajo isti jezik in ista pravila, kljub temu ugotovijo različne pomene ... Ljudje k interpretaciji vedno prispevajo več ... Lahko da nimamo vedno dostopa do vseh ključev, ki jih potrebujemo za popolno razumevanje – v takih okoliščinah ni neobičajno, da poskušamo pomen uganiti. Ker smo že po naravi radovedni in hlepimo po pomenu, je zelo možno, da bodo taka ugibanja podnetila informacije priklicane iz spomina ... Ugibanje je zanimiv vidik človekove obdelave podatkov in za nas zelo pomembno v našem vsakodnevem prizadevanju dajati pomen in zmanjševati negotovost ... Povrh tega daje temu pomenu obliko in vsebino cela množica drugih procesov, ki izhajajo iz vseh dogajanj našega življenja doslej. Ta vključuje našo osebno zgodovino, vrednote, ki smo jih usvojili, in končno tudi to, kako nam je informacija predstavljena ter kar je najpomembnejše: kaj pričakujemo od informacije, predstavljene na tak način«⁶ (Haywood, 1997: 1-5).

⁵ Izraz »veriga informacije-znanje« je uporabil Trevor Haywood (1997) za opis pretvorbe podatkov v informacije in informacije v znanje. Veriga informacije-znanje je zanj »proces sprejemanja, prepoznavanja in konverzije, ki ga omogoča naša kognitivna zgodovina ter naša sposobnost dešifriranja simbolov znotraj določene kulture« (prav tam).

⁶ Haywood (1997) pri sodobnem načinu predstavitve informacije omenja še zanimivo težavo, ko prejemniki pogosto pričakujejo, da je v samem načinu predstavitve nekakšno podbesedilo ali skriti pomen, ki lahko pripelje do resnih nesporazumov, če ga ne raziščemo oziroma pravilno ne razložimo.

Izsledki iz narejenih raziskav o odnosu med percepcijo in vedenjem, o katerih sta poročala Dijksterhuis in Knippenberg (1998, v Hamilton, 2005: 266-282), kažejo na to, da ima zaznavanje neposreden in prodoren vpliv na vedenje. Eksperimenti demonstrirajo, da obseg vedenja zrcali obseg percepcijskega vložka. Samo zaznavanje osebe ali skupine oseb pri posamezniku sproži mehanizem, po katerem se nagiba k skladnemu vedenjskemu odzivu na te osebe. Cela vrsta študij demonstrira takšne nezavedne in nenamerne učinke zaznavanja na socialno vedenje. Spoznanje, da je vedenje direktno odvisno od zaznavanja, je središčnega pomena za razumevanje človekovega vedenja. Prinz (1990, v Hamilton, 2005) razlaga, da je delovanje v popolnem sorazmerju in trajno soodvisno od zaznave. Zaznave in dejanja se sklicujejo na dogodke s primerljivimi lastnostmi. Obe označujeta lokacija (v prostoru in času) in vsebina (fizične in nefizične posebnosti), s to razliko, da se zaznava nanaša na od akterja neodvisne dogodke, medtem ko so delovanja odvisna od akterja, povzroči jih njegova zaznava.

Preden se poglobimo v razlago kognitivnih stilov, se na tem mestu zdi smiselno opredeliti osnovne pojme *procesa kognitivne predelave sporočil*, »ki so od vseh procesov komuniciranja najbolj podvrženi psihološkim dejavnikom, kot so zaznavanje, kategoriziranje, mišljenje, doživljanje, seveda v skladu s socialnim in komunikacijskim kontekstom« (Ule, 2005: 53). Teorije o kognitivni predelavi sporočil slonijo na notranjih mentalnih reprezentacijah sporočil, ki jih naprej predelujejo kognitivni procesi, dokler ne pride do zavedanja o njihovem pomenu in odzivov nanje (Ule, 2005: 74). Kognitivna predelava sporočil vodi k zaznavi, ki močno vpliva na način, kako komuniciramo z drugimi (Trenholm in Jensen, 2004: 165).

»V vsakdanjem življenju prihaja do nas preko čutil neskončno število raznovrstnih dražljajev. Te **dražljaje** realnega sveta moramo pretvoriti v **smiselno informacijo** ... Izraz spoznavanje ali *kognicija* se nanaša na interpretiranje čutnih dražljajev oziroma informacij ... K dejavnostim spoznavanja prištevamo tako sprejemanje (zaznavanje) kot tudi organizacijo informacij, vskladiščenje in priklic teh informacij ter sposobnost ravnanja z miselnimi shemami, slikami, simboli in pojmi. Prav tako spadajo k spoznavnim dejavnostim tudi sposobnost presojanja, reševanja problemov in usvajanja novih stališč in prepričanj v zvezi z okoljem« (Magajna, v Marentič in dr., 1995: 9-10).

Percepcija kanalizira naša dejanja, naše sposobnosti za izvajanje nadzora nad komunikacijo in je direktno povezana z našim zavedanjem procesov socialne kognicije (Trenholm in Jensen, 2004: 141).

»Ljudje smo življenjsko odvisni od nenehnega pretoka sporočil in od tega, kako spretni smo v sprejemanju in predelavi sporočil. Način sprejemanja, dekodiranja in zlasti predelave informacij močno določa naše mišljenje in vedenje ... na podlagi sprejetih informacij ne zbiramo samo vtisov in se odzivamo nanje, ampak konstruiramo tudi svet, v katerem živimo ... Ne živimo preprosto v fizičnem svetu, temveč prav v subjektivno »predelanem« svetu ... Predelava sporočil je osrednja regulativna in adaptivna človekova sposobnost ... Omogoča nam, da interpretiramo sporočila in naredimo socialne interakcije in komuniciranje smiselne. Socialna kognicija in komuniciranje sta v medsebojnem odnosu na več načinov. Ne samo da *način, na katerega kategoriziramo svet, vpliva na to, kako razumemo sporočilo in kako nanj odgovorimo*, ampak vpliva tudi na to, kako vodimo komunikacijsko situacijo. Obenem pa se lahko pod vplivom komuniciranja z drugimi spreminja tudi naš kognitivni aparat« (Ule, 2005: 53-54).

Socialna kognicija ali proces predelave sporočil je temeljni proces konstrukcije pomena, ki nam daje prognostične smernice za delovanje – kar je njena najpomembnejša vloga (Ule, 2005). Sporočila, obdelana v prejšnjih izkušnjah, ki so shranjena v našem spominu, nas oskrbujejo s pričakovanji za prihodnost. Ta pričakovanja nas vodijo na številne načine: lahko oblikujejo naše misli, čustva in vedenja, kako se približujemo prihodnosti. Ta pričakovanja lahko vplivajo na našo percepcijo in na našo presojo ter se manifestirajo v socialnem vedenju (Hamilton, 2005: 537). Socialna kognicija je usmerjena v analizo, kako obdelujemo informacije, kako jih hranimo in si jih predstavljamo v spominu ter kako jih posledično uporabljamo pri zaznavi in v interakciji s socialnim svetom (Hamilton, 2005). Številni raziskovalci poudarjajo *socialno naravo kognicij* (Augoustinos in Walker, 1995; Hamilton, 2005; Ule, 2005), saj smo ljudje najprej in predvsem socialna bitja, ki iščemo smisel in se sprašujemo kdo smo, kako naj se vedemo, v kaj naj verjamemo – na podlagi svoje skupinske pripadnosti in tudi zato ker smo podvrženi podtalni ideologiji družbe, v kateri živimo (Augoustinos in Walker, 1995: 1-9). Razumevanje procesov socialne kognicije je tudi prvi korak k izboljšanju medosebne komunikacije, zato ker veliko pomenov pripisujemo sporočilom, ki so odvisna od našega zaznavanja socialnega konteksta in vanj vpletenih oseb (Trenholm in Jensen, 2004: 170).

Zaznavanje je »proces sprejemanja, predelave in primarnega interpretiranja sporočil, ko človek povezuje nova sporočila s prejšnjimi izkušnjami v smiselne duševne celote, je ključ do človekovih izkušenj, je vez med človekom in njegovim okoljem. Zaznavanje ni samo posledica vtisov, ampak je pravzaprav njihova interpretacija⁷« (Ule, 2005: 54). Kognitivni procesi zaznavanja so sprejemanje in selekcija sporočil, njihovo kategoriziranje in organizacija ter primarna interpretacija.

Najpomembnejši kognitivni proces je *kategorizacija* – razvrščanje sporočil v našem mentalnem sistemu v različne kategorije po principu podobnosti, bližine, stičnosti. S tem pospešimo proces organizacije in skrajšamo proces interpretacije. Kategorizacija uredi sporočila v obvladljive in razumljive kategorije ter nam da vtis urejenosti, poenostavlja nam preveliko kompleksnost sveta in tako upravlja z omejenimi kognitivnimi sredstvi (Ule, 2005). Kategorizacijo omogočajo naše akumulirano znanje in pridobljene prednosti iz naših prejšnjih izkušenj, kako lažje razumeti novo situacijo in se nanjo hitreje pripraviti. Sporočil ne sprejemamo pasivno, temveč raje konstruiramo pomensko reprezentanco – *kategorije*⁸. Kategorije nas oskrbujejo z 'načinom mišljenja' o socialnem svetu, v katerem živimo (Hamilton, 2005: 103-105).

Kategorizacija je prva stopnja v predelavi informacij, ki ji sledijo druge, kot je npr. uporaba kognitivnih shem. *Kognitivne sheme* so procesi oblikovanja socialnih predstav: so kognitivne organizacije znanja o določeni osebi, objektu, socialni situaciji. »Predstavljajo neke vrste možganski zemljevid zunanjih situacij in objektov, kot so predstavljeni v naši

⁷ Ko sprejemamo sporočila preiskujemo svoje kognitivne datoteke s stališči, znanji in občutki ter poskušamo poiskati smisel sporočila v luči tega, kar že znamo. Smo aktivni predelovalci informacij prej kot pasivni sprejemniki (Trenholm in Jensen, 2004: 237).

⁸ Tipične med njimi so prototipi in stereotipi. **Prototipi** so mentalni konstrukti, ki nam omogočajo identifikacijo socialnih objektov (Trenholm, 1989: 74). Prototipi so generalne kategorije, ki predvsem definirajo ali predstavljajo kategorijo, medtem ko so **stereotipi** preveč tipizirane in preveč posplošene sodbe, da bi zaradi svoje ohlapnosti redko ustrezale stvarnosti. Stereotipi so v najboljšem primeru proces poenostavljanja sporočil in v najslabšem primeru sredstvo za oblikovanje predsodkov in diskriminacij. Problematičnost stereotipov ne prihaja iz njihovih opisov temveč iz vrednotenj, ki so pogosto politično in ideološko obarvana (Ule, 2005: 56-57). Dunning in Sherman (v Hamilton, 2005: 48) govorita o stereotipih kot o dejavnikih vpliva na posameznikovo presojo drugih, kot o 'tihih sklepih' (tacit inferences). Zanju so stereotipi 'kognitivni zapor', v katerem čepijo posamezniki.

zavesti. So torej razlagalne in reprezentativne predstave o zunanjem svetu« (Ule, 2005: 59). Sheme so generalizirane, posplošene in abstrahirane kolekcije znanja iz preteklih izkušenj, ki so organizirane v povezane celote in se uporabljajo, da bi s pojasnjevanjem usmerjale naša vedenja v vsakdanjih situacijah (Nishida, 1999). Sheme so kognitivne strukture ali ustroji, ki nam pomagajo pri predelavi in organizaciji informacij; so zaporedni sklopi pričakovanj, ki nam omogočajo, da razumemo in oblikujemo smisel novih dogodkov. Tako kot druge oblike socialnih kognicij, sheme delujejo zunaj naše zavesti, zaradi česar jih je težko direktno opazovati (Trenholm in Jensen, 2004: 144).

Raziskovalci proučujejo sheme tako, da ljudi izpostavljajo socialnim dogodkom in potem testirajo, katerih izkušenj se spominjajo. Na podlagi tega so prišli do zaključka, da ljudje ne reproduciramo (oživljamo v spominu in podajamo), kaj se je resnično zgodilo, temveč dogodke vsaj delno rekonstruiramo na podlagi tega, kar menimo, da bi se moralo zgoditi. Razlika med dejanskim dogodkom in tistega, česar se mi spominjamo, da se je zgodilo, je indikator naših pričakovanj povezanih z našo kognitivno shemo (Trenholm in Jensen, 2004). Hamilton (2005) tudi opozarja, da so te miselne predstave, čeprav so osnova za nadaljnje delovanje posameznika, pogosto izkrivljena stvarnost; predstavljene so netočno, parcialno in pristransko, ker sporočil ne posnamemo z video kamero in jih v svojih kognitivnih shemah dobesedno ne shranimo, temveč reprezentativno - shranimo le neke vrste izbrane izvlečke. Ljudje imamo ponavadi cilje in motive, ki v določenem trenutku vodijo tako naše vedenje kot tudi našo zaznavo. Novejše raziskave kažejo, da narava teh ciljev⁹ in teh motivov močno vpliva ne le na našo selekcijo sporočil, temveč tudi na to, kako ta sporočila predelujemo naprej (Hamilton, 2005: 19). Motivacija vpliva na obdelavo sporočil s spreminjanjem količine kognitivnega napora, ki ga posameznik dodeli nalogi presoje (Hamilton, 2005: 530).

Kot glavne vrste socialnih kognitivnih shem Fiske in Taylor (1984, v Ule, 2005) navajata: sheme oseb, sheme sebstva, sheme vlog, sheme dogodkov (skripti) in sheme brez vsebine

⁹ Hamilton (2005: 20) navaja raziskave, ki so jih opravili Kunda ter Mayseless in Kruglanski, ki potrjujejo, da je naša analiza sporočil manj obsežna in manj kritična, v kolikor podpirajo naše cilje ter nasprotno, če sporočila našim ciljem nasprotujejo.

(formalne sheme).¹⁰ Drugi raziskovalci razlikujejo še več shem, poleg navedenih npr. še sheme dejstev in konceptov, proceduralne sheme, sheme strategij (Nishida, 1999).

V fazi *interpretiranja* sporočil gre za proces podeljevanja pomena oziroma smisla prejetemu sporočilu. Po Osgoodovi (1957, v Ule, 2005) teoriji pomenjenja se ljudje odzivamo na sporočila s pomočjo notranjih reprezentacij pomenov in prav to povezovanje dejanskih sporočil s kognitivnimi odzivi nanje daje našim doživljanjem nek pomen. Ko interpretiramo sporočila, se nezavedno naslanjamo na različne kognitivne konstrukte. »*Kognitivni konstrukti* so mentalni sistemi, ki nam pomagajo interpretirati sporočila, dogodke, situacije in oblikovati odgovore nanje. S pomočjo njih osmišljamo dogodke, ki jih doživljamo in jim podeljujemo pomen v širšem kontekstu. Kognitivni konstrukti so socialnega izvora in se jih naučimo v interakcijah z drugimi; vsak sistem konstruktov je rezultat človekovih dotedanjih interakcij« (Ule, 2005: 67).

Osebe z bolj razvitimi kognitivnimi konstrukti zaznavajo več razlik v danih situacijah in imajo višjo *kognitivno diferenciacijo*, kar se odraža tudi v njihovem načinu komuniciranja, za razliko od tistih, ki imajo manj razvite *interpretativne sheme* ter na svet gledajo bolj preprosto. Kognitivni sistemi ljudi se torej razlikujejo po svoji *kognitivni kompleksnosti*, ki predstavlja eno od dimenzij kognitivnega stila, o kateri bo v nadaljevanju tekla beseda. Vse omenjene kategorije in interpretativne sheme nam pomagajo pri doživljanju sveta kot obvladljivega in prepoznavnega namesto kaotičnega in ogrožajočega (Ule, 2005: 80).

S to kratko predstavitev osnovnih pojmov procesa predelave sporočil smo želeli pokazati, da kognitivni procesi, kot trdijo številni raziskovalci, igrajo odločilno vlogo v vodenju posameznikovega socialnega vedenja. Za mnoge med njimi so prav oni vzrok, zakaj se posamezniki odzivajo drugače v isti situaciji (Hamilton, 2005).

¹⁰ **Sheme oseb** zajemajo značilne kognitivne predstave o ljudeh, ki jih poznamo (npr. značilen način čustvenega izražanja, značilne načine oblačenja, njihove značilne dejavnosti). **Sheme sebstva** so organizirana znanja o samem sebi (razlikujejo se od človeka do človeka in se tekom življenja tudi spreminjajo). **Sheme vlog** vsebujejo množice vedenjskih oblik, ki jih pričakujemo od ljudi na različnih družbenih položajih. **Skripti** so sheme dogodkov, ki vsebujejo informacije o poteku dogodkov in epizod v socialnih situacijah in so podobne filmskim scenarijem. So umestitev sporočil v kontekst. Enote ali sekvence v skriptih so *epizode*. Ključna sporočila, ki pomagajo definirati epizode v nekem kontekstu so *socialni ključni*. **Formalne sheme** vsebujejo pravila o urejanju elementov drugih shem, ne pa njihove vsebine (Ule, 2005: 61-63).

2.1.2. Kaj je kognitivni stil?

Zdaj se lahko vrnemo k razlagi kognitivnega stila. Kaj je kognitivni stil? Povedano na kratko so to doslednosti v načinu, kako ljudje s procesom predelave sporočil ustvarjamo znanje (Workman, 2004). Med raziskovalci je bil verjetno Allport (1937, v Riding in Rayner, 1998) prvi, ki je premišljeno uporabil besedo stil¹¹ v konstruktu povezano s kognicijo, čeprav je pojava teorije kognitivnega stila vezana za posebno senzorno-kognitivno teorijo osebnosti, ki jo je razvil Witkin v začetku štiridesetih let 20. stoletja. Witkin je s sodelavci izvedel veliko raziskav o vplivu osebnostnih lastnosti na zaznavanje ter na podlagi dobljenih rezultatov ugotovil, da vsaka osebnost razvije svoj kognitivni stil »značilen, dosleden način funkcioniranja, ki ga oseba kaže v zaznavnih in intelektualnih aktivnostih« (Witkin, 1964, v Pečjak, 1977: 136). Njegovi začetni eksperimenti so bili pravzaprav proučevanje zaznavanja kot prostorske orientacije v zaznavnem polju oziroma zaznavanje navpičnosti v odsotnosti vizualnega polja¹². Na podlagi teh eksperimentov je Witkin ugotovil obstoj dveh različnih kognitivnih stilov – neodvisnega od zaznavnega (ali vidnega, vizualnega) polja in odvisnega od polja ter nadaljeval s celim nizom drugih raziskav, s katerimi je poglobil proučevanje značilnosti teh stilov v socialnem kontekstu. Witkinovo pionirsko dejanje je jasno kazalo na vpliv osebnostne organiziranosti na zaznavanje – da je način zaznavanja bolj odvisen od osebnosti kot od objektivne organizacije dražljajev (Pečjak, 1977: 111).

Poleg Witkinovega dela na področju psihologije zaznavanja, ki je botrovala nastanku teorije kognitivnega stila, so k njenemu razvoju prispevala še tri področja psihologije, in

¹¹ Koncept stila, ki ga je v sodobnem času mogoče izslediti v najrazličnejših drugih konceptih od poulične mode, prek športa, umetnosti do akademskih disciplin vključno s psihologijo, ostaja pomemben izraz individualnosti. Fascinacija s pojmom stila v najrazličnejših kontekstih v bistvu odraža osnovno človekovo potrebo, da kreira smisel svoje identitete (Riding in Rayner, 1998).

¹² Eden od Witkinovih najbolj znanih eksperimentov je preizkušnja s palico in okvirjem, ko je poskusna oseba sedela v temni sobi in opazovala svetli okvir, v katerem je bila svetla premična palica. Medtem ko je eksperimentator spreminjal naklon okvirja, je poskusna oseba morala palico spraviti v navpično lego. Witkin je opazal, da nekatere osebe palico naravnajo glede na položaj ali lego okvirja – zanje je sodil, da je njihovo zaznavanje pogojeno od vidnega polja; druge pa so jo naravnale neodvisno od okvirja (blizu pravi navpičnici) – njihovo zaznavanje je bilo neodvisno od zaznavnega polja. Prve raziskave je Witkin naredil s piloti iz druge svetovne vojne, ki so že doživeli izgubo orientacije med poletom skozi goste oblake.

sicer: študij kognitivnih procesov in kognitivne kontrole (v povezavi s posameznikovo prilagoditvijo okolju), ki ga je ponazoril Gardner (1959, v Riding in Rayner, 1998); študij mentalnih reprezentacij (ali mentalnih podob, predstav), ki so usmerile pozornost na pojav, da si nekateri ljudje predstavljajo informacije vizualno, drugi pa verbalno (Galton, 1883; James, 1890; v Riding in Rayner, 1998) ter področje raziskav, ki so uporabljale konstrukte zasnovane na osebnostnih lastnostih (Myers, 1978, v Riding in Rayner, 1998).

Ključni elementi konstrukta kognitivnega stila temeljijo na osnovnih aspektih psihologije osebnosti, na *afektih* ali čustvih, *vedenju* ali delovanju in *kognicijah* ali znanju. Posameznikov kognitivni stil pravzaprav organizira in strukturira te primarne elemente. Ta psihološki proces strukturiranja odslikava način, po katerem posameznik posplošuje pristop k učenju¹³ (Riding in Rayner, 1998: 6). Vseživljenjska dinamika izgradnje repertoarja učnih strategij, ki jih posameznik kombinira s svojim kognitivnim stilom, prispeva k oblikovanju njegovega stila učenja. Kot del tega procesa ti primarni elementi psihologije osebnosti v interakciji s kognitivnim stilom vplivajo na oblikovanje drže, veščin, razumevanja in splošnega nivoja kompetence, ki se udejanja v procesu učenja. Osebni stil, ki opisuje običajen način, kako posameznik pristopa k odgovarjanju na učno nalogo, zajema dva aspekta: prvi je kognitivni stil, ki zrcali način posameznikovega mišljenja; drugi je učna strategija, ki odraža tiste procese, ki jih učeči se uporablja pri reagiranju na zahteve učnih aktivnosti (Riding in Rayner, 1998: 6-7).

Obsežna proučevanja so pokazala, da so te individualne posebnosti v spoznavni organizaciji in delovanju posameznika razmeroma dosledne in trajne ter da so izraz širših dimenzij funkcioniranja osebnosti na kognitivnem področju. Te dimenzije vključujejo poleg spoznavnih tudi čustvene in motivacijske sestavine (Magajna, v Marentič in dr., 1995: 11). Pojem kognitivnega stila ni samo osebnostna poteza, je tudi procesno-informacijski pojem, ki v večji meri odraža »tokove znotraj osebnosti kot celote kot pa le

¹³ Učenje je »integrirani proces osebnostne rasti, spreminjanja človeka, ki se odvija v štirih povezanih fazah: konkretna izkušnja, razmišljanje o njej, oblikovanje abstraktnih pojmov in preverjanje teh pojmov v novih situacijah« (Kurt Lewin, v Jelenc, 1996). Za Webra (v Riding in Rayner, 1998) je *učinkovito* učenje tisto, ki se izboljšuje in tisto, ki se odraža v postopnem zavedanju, kako se učiti, v razvoju nadzorovanja nad lastnim učenjem z izboljšanjem nivoja samozavesti. Pri vsem tem pa igrajo individualne kognitivne razlike ključno vlogo.

nek enostaven kognitivni proces« (Magajna, v Marentič in dr., 1995: 20-21). Številni raziskovalci izpostavljajo stabilnost kot pomembno lastnost kognitivnega stila ne glede na vrsto naloge skozi prizmo časovne dimenzije, izpostavljajo njeno odpornost na spremembe ne glede na urjenje, treninge in vaje (Ausburn in Ausburn, 1978, v Liu, 1999).

Eden najbolj angažiranih in citiranih britanskih raziskovalcev na področju kognitivnih stilov v zadnjem desetletju, Richard Riding¹⁴, meni, da je osebni kognitivni stil kot avtomatični način reagiranja na sporočila in socialne situacije verjetno navzoč, vgrajen že ob rojstvu ali pa vsekakor fiksiran že zgodaj v življenju. Zagovarja stališče, da kognitivni stil zrcali osnovno kognitivno orodje posameznika, da ima svojo fizično osnovo, da lahko in tudi resnično nadzoruje način, kako posameznik reagira na dogodke in ideje, ki jih doživlja. Potemtakem je nemogoče, da bi oseba nekako 'izklopila' svoj kognitivni stil (Riding, 1997; v Riding in Rayner, 1998).

Na vprašanje, ali je različnost kognitivnega stila oblikovala narava (dednost) ali vzgoja oziroma ali so značilnosti stila prirojene ali pridobljene, ni gotovega odgovora. Riding to vprašanje zastavlja nekoliko drugače: ali je stil v osebnost že vgrajen ali se ga gradi kot reakcijo na izkušnje? Odgovor na to vprašanje je negotov tudi zato, ker so meritve stila pri dojenčkih otežene. Observacije pri zelo majhnih otrocih kažejo, da se konsistentno vedenje demonstrira zelo zgodaj in se bistveno ne spreminja: npr. tihi otroci ostanejo tihe osebe in zgovorni otroci nadaljujejo s tekočo verbalnostjo tekom odraščanja.

Kakorkoli že, zaradi kulture, jezika, vzgoje, šolanja in vaje v mentalnih dejavnostih ali zaradi naravnih danosti ima večina ljudi en prevladujoči način obdelave informacij. Raziskave kažejo, da ima celo 98 % katerekoli populacije en glavni kognitivni stil (Marentič in dr., 1995: 123).

Nekaj desetletij je večina raziskovalcev kognitivne psihologije domnevala, da so kognitivni procesi univerzalni ne glede na kulturo, vendar so raziskave v 90. letih 20. stoletja zasejale sum o tej univerzalnosti. Študije, med drugim, nakazujejo, da se kognitivni stili med kulturami značilno razlikujejo in da predstavniki različnih kultur zaznavajo,

¹⁴ Riding je samo do konca 20. stoletja objavil več kot 40 del s področja raziskav kognitivnega stila.

razumejo in sodijo o svetu na sistematično različne načine. Kulturne razlike v kognitivnih procesih se navezujejo na kulturne razlike o osnovnih domnevah o naravi sveta, medtem ko kulturne prakse spodbujajo ali otežujejo določene kognitivne procese, ki prispevajo k ohranjanju določenih kulturnih praks. Tako npr. v zahodni (predvsem ameriški) kulturi prevladuje analitični način mišljenja ali analitični kognitivni stil v nasprotju z vzhodnoazijskimi kulturnimi sistemi, kjer je bolj izražen holistični način mišljenja – holistični kognitivni stil (Licht, 2004: 25-29).

Obstaja veliko število različnih definicij pojma kognitivnega stila in seveda enako veliko število standardiziranih instrumentov za njihovo meritev in ocenjevanje. Pri nas je splošno sprejeta Koganova definicija, po kateri kognitivni stil označuje »razmeroma dosledne in trajne individualne posebnosti v spoznavni organizaciji in funkcioniranju posameznika predvsem glede na to, kako sprejema informacije, jih predeluje, organizira, ohranja in na njihovi osnovi rešuje probleme« (Kogan, 1971, v Marentič in dr., 1995: 11). V literaturi zasledimo še mnoge druge definicije. Za Peklajev so kognitivni stili »vrednostno nevtralni, individualno različni načini človekovega delovanja na miselnem področju« (Peklaj, v Marentič in dr., 1995: 41).

Bostic in Tallent-Runnels (1991, v Brenner, 1997) kognitivni stil opredeljujeta kot način, kako posameznik organizira in predeluje sporočila pri dokončevanju neke naloge; Gagne (1985, v Brenner, 1997) ga definira kot veščine, s katerimi učeči se posameznik uravnava lastne notranje procese pozornosti, učenja, pomnjenja in mišljenja; Merriam in Caffarella (1991, v Brenner, 1997) pa menita, da so to doslednosti v obdelavi informacij, ki se razvijajo skladno z osnovnimi nagnjenji posameznika.

Pri kognitivnem stilu gre za klasifikacijo »kako luščimo smisel in konstruiramo znanje iz množice informacij, ki nas neprestano dobesedno bombardirajo. Skozi 'filter' svojega pristopa k spoznavanju oz. svojega spoznavnega stila človek razlikuje, izbira, vrednoti, sprejema in tudi zavrača določene informacije, iz sprejetih pa ustvarja znanje« (Rancourt, 1988, v Marentič in dr., 1995: 110).

Za Tennanta (1998, v Liu in Ginther, 1999) je kognitivni stil vzrok za oblikovanje posameznikovih značilnosti in doslednosti pri pristopu k organiziranju in predelavi

sporočil. Witkin, Moore, Goodenough in Cox (1977, v Van Den Broeck in dr., 2003a) kognitivni stil definirajo kot individualni način, kako oseba dojema, misli, se uči, rešuje probleme in vzpostavlja odnose z drugimi. Hunt, Krzystofiak, Meindl in Yousry (1989, v Van Den Broeck in dr., 2003b) gredo še dlje in kognitivni stil definirajo kot način, kako ljudje predelujemo in organiziramo sporočila, ki nas pripeljejo do presoj in sklepov na podlagi naših opazovanj. Wagnerjeva (1975, glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) podobno kot Guilford kognitivni stil razume kot kognitivno samokontrolo – kot neko vodilno, krmilno funkcijo, ki naj bi določila kdaj, kje in kako bodo posamezne spoznavne sposobnosti uporabljene.

2.1.3. Razmejitev kognitivnega stila in sorodnih pojmov

Potrebno je razmejiti kognitivni stil od ostalih individualnih razlik v sposobnostih. Osnovni razloček med njimi je, da se izvajanje neke naloge izboljšuje s povečanjem sposobnosti, za učinek kognitivnega stila na izvajanje naloge pa tega ne bi mogli vedno trditi. Vpliv kognitivnega stila ni vedno pozitiven ali negativen, temveč je odvisen od same narave naloge: določeni tip naloge bo za osebo z določenim kognitivnim stilom lažji in obratno, nekatere druge vrste nalog bodo za to isto osebo težje. Kar se tiče stila, je oseba hkrati tako dobra kot slaba – odvisno od narave naloge, iz zornega kota neke sposobnosti (npr. intelektualne) pa je oseba ali dobra ali slaba. Intelektualna sposobnost – *zmožnost* – zadeva predvsem kontekst in nivo spoznavanja (kaj in koliko znam), kognitivni stil – *nagnjenost* – pa se nanaša na način (kako spoznavam).

Čeprav za mnoge dimenzije stila velja, da niso absolutno dobre ali absolutno slabe, temveč so v nekaterih situacijah dobre in v drugih slabe, pa obstajajo tudi izjeme. Ena izmed očitnih tovrstnih izjem je kognitivni stil neodvisen od polja zaznave – ta stil je vedno superioren v primerjavi z nasprotno dimenzijo odvisnosti od polja zaznave. Osebe, ki imajo neodvisni kognitivni stil, pokažejo boljše rezultate na veliko področjih, celo na testih inteligence. Druga tovrstna izjema je holistična dimenzija kognitivnega stila nasproti analitični: holisti presegajo analitike v nastopih v socialnih interakcijah. Podobne izsledke iz raziskav najdemo pri verbalni dimenziji kognitivnega stila nasproti vizualni. Osebe s prevladujočim verbalnim stilom so obrnjene navzven, v socialno okolje, kar se vsekakor odraža v njihovem boljšem komunikacijskem vedenju (Riding in Rayner, 1998: 110-112).

Sposobnosti se pojmujejo enopolarno: od nič do vse višjih nivojev, medtem ko so stili večinoma zasnovani kot bipolarni¹⁵ značilnosti, kar pomeni, da segajo od ene do nasprotno skrajnosti. Sposobnosti so bolj specifične glede na določeno področje, medtem ko so kognitivni stili zasnovani širše, na višjem nivoju; so variable, ki omogočajo kontrolo: organizacijo, selekcijo, kombinacijo, usmerjanje, trajanje, intenzivnost, obseg in hitrost funkcioniranja. Omenimo še, da statistično značilne razlike med kognitivnim stilom in spolom oseb niso bile ugotovljene¹⁶. Nekatere raziskave, ki sta jih naredila Riding in Smith (1981, v Riding in Rayner, 1998) sicer nakazujejo, da bi moški znali biti hitrejši v procesu predelave sporočil, istočasno pa bolj površni, medtem ko so ženske temeljitejše oziroma bolj natančne, vendar je bil vzorec populacije pri teh eksperimentih majhen in bi bilo za zanesljivejše trditve potrebno opraviti dodatne raziskave.

Najbolj znana slovenska raziskovalka na področju kognitivnih in učnih stilov, učnih strategij in izkustvenega učenja, Barica Marentič Požarnik, opredeljuje razlike med kognitivnim stilom¹⁷, učnim stilom in stilom zaznavanja: *kognitivni stili* so »razmeroma dosledne in trajne posebnosti posameznika v tem, kako sprejema, ohranja, predeluje in organizira informacije ter na njihovi osnovi rešuje probleme... *učni stil* je soroden pojem, le da je nekoliko širši in zajema tudi tipične strategije učenja pa tudi cilje in pojmovanje učenja; *stil zaznavanja* pa označuje zaznavni kanal – čutilo (vid, sluh, tip...), ki mu posameznik daje prednost pri sprejemanju in notranji predstavitvi čutnih vtisov iz okolja« (Marentič, 2000: 152).

Za razliko od spoznanj o kognitivnih stilih, ki nam poskušajo pomagati razvozlati načine, ki jim ljudje dajemo prednost pri razmišljanju in reševanju problemov (v spektru od konkretnih situacij do celotnega odzivanja na naše okolje, umestitve in drže v socialni interakciji), je pojem *učnega stila*¹⁸ osredotočen na konkretno spopadanje z učenjem,

¹⁵ Čeprav so skoraj vsi konstrukti posameznih dimenzij kognitivnega stila zasnovani bipolarno, obstajajo tudi izjeme, kot je npr. Rancourtova klasifikacija.

¹⁶ O morebitni povezanosti kognitivnih stilov s spolnimi razlikami bomo še govorili v nadaljevanju.

¹⁷ V zadnjem desetletju tudi Marentičeva namesto termina kognitivni stil, ki ga je uporabljala v sedemdesetih in osemdesetih letih 20. stoletja dosledneje uporablja poslovenjen izraz stil spoznavanja (glej Marentič, 1980, 1995, 2000).

¹⁸ Učni stil (learning style) je v slovenščini prevajan tudi kot stil učenja.

predvsem v pedagoškem pa tudi andragoškem kontekstu. Ta sorodni pojem je oblikovan kot osnova za izboljšanje pedagoške prakse in je v celoti usmerjen v to področje. »Učni stili se razvijajo na osnovi človekovih zgodnjih izkušenj, osebnostnih lastnosti, izkušenj v času šolanja in oblikovanja poklicne kariere« (Marentič, 2000: 159). Keefe (1986, v Riding in Rayner, 1998) delovanje kognitivnega stila opredeljuje kot notranji kontrolni mehanizem osnovnega sistema predelave informacij, ki deluje med učenjem, in poudarja odvisnost učnega od kognitivnega stila ter odvisnost uspešnega učenja od kognitivnih veščin, ki so predpogoj za uspešnost. Bistvena razlika med kognitivnim in učnim stilom je v tem, da je kognitivni stil globlje zakoreninjen v strukturo osebnosti, bolj je trdoživ in odporen na spremembe, težje ga je prepoznati in se ga zavedati. Nasprotno pa so pri učnih stilih hitreje opazni konkretni rezultati: osredotočeni so na učni proces in usmerjeni predvsem v učinkovitost oziroma doseganje učnih ciljev¹⁹. Gledano na splošno, so raziskave kognitivnega stila bolj teoretsko-akademske, medtem ko so raziskave učnih stilov umeščene v praktični kontekst (Liu in Ginther, 1999). Pojem učnega stila je opazno manj stabilen od kognitivnega stila oziroma je bolj podvržen spremembam (Riding in Rayner, 1998: 65).

Največ raziskav o kognitivnih stilih poskuša osvetliti njihove vplive na učne stile in učno uspešnost. Izboljšanje učne uspešnosti je povezano z obvladovanjem *učnih strategij*²⁰, ki naj bi bile nekakšne tehnike, ki posameznikom pomagajo izboljšati njihove načine učenja ali učne stile glede na prednosti in pomanjkljivosti njihovih kognitivnih stilov, na katere je

¹⁹ Učni cilji trasirajo učno usmerjenost in so osebno in čustveno obarvani z motivi in pričakovanji, povezanimi z učenjem. Primeri učne usmerjenosti so lahko: iskanje osebnega smisla, reprodukcija snovi, visoki dosežki ali praktični rezultati. (Marentič, 2000: 168)

²⁰ Pojem učnih strategij se je v slovenščini najprej ubesedil kot metode ali tehnike uspešnega učenja (Marentič, 1980), pozneje pa tudi kot način razmišljanja in reševanja problemov v zvezi z učenjem (Magajna, v Marentič in dr., 1995), naposled pa tudi kot učna strategija (Marentič, 2000). Marentičeva **učno strategijo** definira kot »zaporedje ali kombinacijo v cilj usmerjenih učnih aktivnosti, ki jih posameznik uporablja na svojo pobudo in spreminja glede na zahteve situacije« (prav tam: 167). Navaja tudi različne razdelitve učnih strategij, kot so spoznavne (kako si snov zapomniti) in materialne (kako delati zapiske) ali primarne in sekundarne.

znatno težje vplivati. Termin učni stil²¹ zajema sklop posameznikovih značilnosti, ki se kažejo kot priljubljeni način poučevanja, ki ga je posameznik deležen, pa tudi kot konkretne oblike učnih aktivnosti in individualne intelektualne razlike in psihologija osebnosti (Riding in Rayner, 1998: 51). »Učni stil je za posameznika značilen način lotevanja učnih nalog. Gre za skladno celoto učnih aktivnosti, ki jih običajno uporabljamo in s katerimi uravnavamo učni proces« (Marentič, 2000: 168). Za Kolba (1976, v Riding in Rayner, 1998: 54) je stil učenja posameznikova priljubljena metoda ponotranjenja informacij, osnovni integralni del aktivnega učnega ciklusa. Honey in Mumford (1992, v Riding in Rayner, 1998: 58) definirata učni stil kot sklop učnih navad, ki posamezniku omogočajo dognanje pozitivne in primerne učne izkušnje.

Učne strategije in učne stile omenjamo zato, da bi razmejili sorodne pojme in lažje ponazorili poskuse kognitivne znanosti, da pridobljena spoznanja o kognitivnih stilih opredmeti in oživi (konkretizira) v pedagoški in andragoški praksi, kar sodobni način življenja zahteva s pospešenim razvojem znanosti in vseživljenjskim učenjem. Pri tem ne smemo pozabiti, da usmerjenost k učenju pomeni še kaj več kot le ustrezni kognitivni stil: predvsem motive in namene (Entwistle, 1981, v Riding in Rayner, 1998: 83). Učeči se posameznik med soočanjem z učnim okoljem in učnimi nalogami razvija učne strategije z namenom učinkovitejše rabe osebnega kognitivnega stila. Ko se posameznikov kognitivni stil ujema s predstavitvijo in vsebino učne snovi, jo lažje usvoji; v primeru neujemanja pa lahko posameznik razvije učne strategije za obvladovanje take situacije.

Učne strategije²² so kognitivno orodje, s katerim si posameznik konkretno pomaga pri uspešnem dokončevanju specifične učne naloge (Riding in Rayner, 1998: 79). So celota postopkov, ki si jih posameznik priuči z namenom pospešiti delo na učenju. Že po

²¹ Podobno kot pri kognitivnih stilih tudi pri učnih stilih obstajajo številne klasifikacije na podlagi različnih dimenzij, le da so se časovno izoblikovale nekaj desetletij kasneje od dimenzij kognitivnega stila. Tukaj se z njimi ne bomo ukvarjali, ker niso predmet naše raziskave.

²² Tudi pri učnih strategijah obstajajo številne klasifikacije, Schmeck (1977, v Riding in Rayner, 1998: 64) na primer razlikuje dve glavni obliki, in sicer refleksivne (ki so pravzaprav dialektične, problem osvetljuje iz različnih, diametralno nasprotnih perspektiv) in delujoče (gibalne, ki so konkretno ciljno usmerjene). Weber (1978, v Riding in Rayner, 1998: 85) razlikuje sedem učnih strategij: pozorno izbiranje, določanje izhodišč, postavitev in preverjanje hipotez, vnaprejšnje načrtovanje, sistemsko raziskovanje vedenja, argumentiranje in sklepanje ter divergentno razmišljanje.

definiciji so dinamične in razgibane strategije pomembnejše, ker se jih da naučiti in modificirati, za razliko od kognitivnega stila, ki je dokaj fiksno jedro, vtkano v strukturo osebnosti. Posameznik se prej ali slej zavede, da obstajajo situacije ali naloge, za katere njegov kognitivni stil ni najbolj ustrezen. Ta neustreznost osebnega ustroja ga lahko pripelje do razvoja strategij, ki mu bodo pomagale, da reši problem (učno nalogo, konfliktno situacijo ali katerikoli izziv) s pomočjo močnejših plati svojega kognitivnega stila in z izogibanjem vključevanja slabih strani svojega stila.

Zavedanje o lastnem načinu spoznavanja je *metakognicija*²³. Weinstein in Van Mater Stone (1996, v Riding in Rayner, 1998: 87) opredeljujeta metakognicijo kot samozavedanje (self-awareness) in trdita, da je to zavedanje o lastnem razmišljanju kritičen in resen korak v dolgem hojenju k samospoznavanju in posledično pridobivanju in izboljšanju repertoarja učnih strategij ter prav tako neposredna, intuitivna implementacija vsake druge strategije. Če tu povlečemo paralelo z raziskavami Vygotskega (1977) iz začetka 20. stoletja, da z obvladovanjem kakršnekoli strukture in operacije sebi omogočamo obvladovanje tudi drugih struktur in podobnih operacij, vidimo rdečo nit pri različnih raziskovalcih, ki nas opozarjajo, da so naša pridobljena spoznanja na enem področju gonilnik naših miselnih popotovanj na vseh drugih področjih. Flavell in Wellman (1977, v Riding in Rayner, 1998) pojasnjujeta metakognicijo kot najvišji stadij spoznanja, kot proces spoznavanja o sami spoznavi²⁴.

Metakognicija je znanje o lastnih mentalnih procesih, kar prispeva pomemben delež k razvoju osebnosti in uporabnosti stila. Kdor se uči strateško, je sposoben nadzirati in vrednotiti svoje nastope. Nisbet in Schucksmith (1986, v Riding in Rayner, 1998) poudarjata, da dokler ni odnos med kognicijo in metakognicijo popolnoma razjasnjen, ostaja nejasna tudi zmožnost metakognicije, da pospešuje superioren razvoj strategij. To

²³ Za Marentičevo (2000: 168) je metakognicija metaučenje ali »zavestno uravnavanje lastnega učnega procesa na osnovi razmišljanja o njem, kontroliranja in spremljanja«. Torišče njene definicije je umeščeno predvsem v pedagoški kontekst.

²⁴ Flavell in Wellman kognicijo razlagata kot štiristopenjski proces spoznavanja: 1) osnovne operacije možganov, kot je memoriranje, 2) znanja pridobljena z akumulacijo izkušenj, 3) morebitno zavestno vedenje poimenovano strategije, ki posamezniku omogočajo, da ve, kako znati (to know how to know) in 4) oplemenitenje poimenovano metakognicija ali vedenje o vedenju (knowing about knowing).

samozavedanje tvori glavnino osebnostnega razvoja in stil obrne v prid posamezniku. Brez jasne samozaznave ni mogoč niti začetek osebnostnega razvoja. Ko svoj stil odkrijemo, ga lahko določimo in ocenimo. S tem ko se ga zavemo, se začnemo zavedati tudi te plati svoje osebnosti in njene povezanosti ne le z načinom mišljenja temveč tudi vedenja. Naslednji stadij je uporaba tega zavedanja v nizu situacij z namenom izboljševanja posameznikovega življenja, kar bo pripeljalo do povečanja samoaktualizacije in posledično večje uspešnosti. Samozavedanje osvobaja, odrešuje in je kot tako mogočen proces. Osvobajajoče je spoznanje vzrokov: zakaj so določene stvari za nas težke, sproščujoče pa je vedenje, zakaj nečesa ne zmoremo zlahka narediti. Mogočnost je povezana z zavedanjem naših močnih plati in možnostjo razvijanja strategij za soočanje s področji, kjer smo šibki (Riding in Rayner, 1998: 129-185).

2.1.4. Klasifikacije kognitivnih stilov

Pri poskusih, da bi ugotovili, ali kognitivni stili nesporno obstajajo, so narejeni najrazličnejši tipi raziskav: nekatere med njimi so bile psihološke narave (z njimi so na primer dokazovali povezave z določenim vedenjem), drugi pa fiziološke. Eden pomembnih fizioloških kazalcev je možganska aktivnost. Z ozirom na to, da možgani proizvajajo električne signale, so bile opravljene meritve z elektrodami na površju možganske opne, medtem ko so osebe izvajale specifične naloge²⁵. Cohen (1982, v Riding in Rayner, 1998) je predpostavil, da bi razlike v elektroaktivnosti v levi in desni hemisferi velikih možganov lahko bile posledica razlik v kognitivnih stilih. To bi lahko bili kognitivni stili leve in desne možganske hemisfere.

V levi možganski polobli so locirane verbalne funkcije, v desni pa prostorske (podobe). Medtem ko so poskusne osebe reševale specifične prostorske in verbalne naloge, so merili ravnotežje njihovih hemisferičnih aktivnosti. Četudi je s temi eksperimenti ugotovljen fiziološki učinek stila na možgansko aktivnost, pa je treba tovrstne poskuse jemati z veliko rezerve. Nihče ne more vedeti, ali poskusna oseba, ki so jo zaprosili naj počiva, tudi dejansko o ničemur ne premišljuje. Povezanost kognitivnega stila z možgansko aktivnostjo

²⁵ Električno aktivnost možganov beleži elektroencefalogram EEG. Električna aktivnost je v frekvenčnem razponu od 1 Hz do 60 Hz. Če oseba počiva, je frekvenca od 8 do 13 Hz, kar je znano kot področje alfa. Če oseba obdeluje (procesira) sporočila, prihaja do alfa ustavitve ali alfa odprave (Riding in Rayner, 1998).

pomeni le fiziološko osnovo stila, medtem ko o točnem lociranju določenih dimenzij stila ni še nobenih trdnih dokazov (Riding in Rayner, 1998: 104).

Kognitivne stile kot posameznikove običajne preference pri pristopanju k predelavi sporočil so raziskovalci začeli opazati in proučevati na različnih področjih in iz različnih teoretskih usmeritev. Nekateri so izhajali iz egopsihoanalitične tradicije, drugi iz geštalt teorije, tretji iz kognitivne psihologije, kar je botrovalo izoliranemu delu, kjer je vsak v svojem kontekstu razvijal lastne instrumente za merjenje stilskih razlik. Njihovo lotevanje raziskav stilov je na različne načine prispevalo k precejšnji zmedi na tem področju. Nastalo je osupljivo število modelov in označb kognitivnih stilov in veliko število njihovih klasifikacij, ki so ponekod nosili enaka poimenovanja, merili pa različne načine, drugič pa so stile podobno definirali, a z različnimi izrazi. V enem starejših pregledov raziskav je Messick (1970, glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) navedel devet ločenih stilov, ki so bili do tedaj sistematično teoretično in empirično proučevani; v novejših delih Hays in Allison (1994, v Van Den Broeck in dr., 2003b) razlikujeta 29 stilov; Cheema (1991, v Riding in Rayner, 1998) pa navaja celo čez trideset stilnih modelov.

Naštejmo nekatere *razlike v odzivanju posameznika na informacije*, ki so bili *kriteriji* pri oblikovanju različnih kognitivnih stilov:

- *širina razvrščanja* (eni dosledno težijo k temu, da podatke razvrščajo v široke okvirje, drugi pa v ozke kategorije);
- *kognitivna kompleksnost ali zapletenost nasproti kognitivni preprostosti* (nekateri za razumevanje sveta uporabljajo veliko število različnih pojmov in dimenzij, drugi pa manj);
- *konvergentnost nasproti divergentnosti* (nekateri dajejo prednost logičnim zaključkom in konvencionalnim odgovorom, medtem ko drugi razmišljajo raznosmerno in ustvarjalno);
- *poenostavljanje* (proces skeletizacije: informacije čimprej uvrstiti v določeno kategorijo in jih tako očistiti nebistvenih podrobnosti);
- *analitičnost nasproti intuitivnemu načinu spoznavanja realnosti* (postopno in sistematično nasproti delovanju po občutku);
- *niveliranje* (poravnava nasproti zaostrovanju – nove informacije dodajamo k že znanemu, da se razlike omilijo v nasprotju z ohranjanjem in povečevanjem razlik);

- *tolerantnost do dvosmiselnih, nejasnih informacij* (ali znamo informacije, ki niso v skladu z že znanim, sprejeti ali pa jih takoj nestrpno zavržemo) (Marentič, 2000: 152-153).

Zaradi prevelikega obsega številnih definicij, kriterijev klasifikacij kognitivnih stilov in standardiziranih merskih instrumentov in raziskav, oblikovanih po kriterijih klasifikacij, ki so jih preverjale, potrjevale, korigirale ali zavrgle, na tem mestu ne bomo mogli predstaviti vseh. Predstavili jih bomo selektivno in v grobem, le nekatere pomembnejše, da bi ponazorili širino in globino teh raziskav ter smeri iskanja odgovorov na vprašanja, katere posameznikove specifične posebnosti v njegovem običajnem pristopu k predelavi sporočil naj bi nam razkrivali kognitivni stili.

Niveliranje ali poravnava nasproti zaostrovanju je dimenzija kognitivnega stila avtorjev Holzmana in Kleina (1954, v Riding in Rayner, 1998). Nanaša se na individualne razlike v spominskih funkcijah. Posamezniki se med seboj razlikujejo po sposobnosti, da v spominu ohranijo dražljaje, ki so se zgodili v določenem zaporedju: osebe, ki se nagibajo k niveliranju, težijo k temu, da nove dražljaje asimilirajo k že dominantni znani strukturi, zaradi česar se manj zavedajo razlik med novim in starim, te razlike se pri njih torej omilijo ali izgubijo. Nasprotno pa osebe, ki se nagibajo k zaostrovanju, spremembe opazijo in ohranjajo zaporedne dražljajske situacije in majhne razlike med podobnimi spominskimi sledmi (vendar jih lahko tudi povečajo in tako pretiravajo glede velikosti sprememb). Raziskave so pokazale, da z dozorevanjem pri otrocih narašča nagnjenost k zaostrovanju. Osebe nagnjene k poravnavanju karakterizira časovna zmeda oziroma nestabilno memoriranje dražljajev iz preteklosti, čeprav so sposobni zgoščevanja informacij vključno s poenostavitvami in posploševanjem, medtem ko imajo osebe nagnjene k zaostrovanju tendenco razvozlati neskladnosti in protislovja ter jasno časovno percepcijo preteklosti. Za merjenje te dimenzije kognitivnega stila se je izkazal za uspešnega test shematiziranja (The Schematizing Test), ki je bil večkrat spremenjen in dopolnjen, v zadnjih dveh desetletjih tudi kompjuteriziran (Jonassen in Grabowski, 1993, v Riding in Rayner, 1998).

Holistično mišljenje nasproti zaporednemu mišljenju sta dimenziji kognitivnega stila, ki sta ju znanstveni javnosti predstavila Pask in Scott (1972, v Riding in Rayner, 1998). Odražata dva strateška načina mišljenja kot odziva na reševanje nalog, in sicer holistično

ali celostno, s hipotezami vodeno mišljenje (hypothesis-led) in serijalistično ali mišljenje v 'snopih' – v nadaljevanjih, s strategijo, korak za korakom ali zaporedno, s podatki vodeno (data-led) mišljenje. Holisti tipično prevzemajo globalne, tematske pristope (na primer k učni snovi) in gradijo na širokih deskripcijah. Pogosto se osredotočajo na več aspektov teme istočasno in delajo simultano na več različnih nivojih mišljenja. Po drugi strani serijalisti prevzemajo operativni pristop k obvladovanju novosti. Osredotočajo se na detajle in procedure in pogosto konceptualizirajo informacije v enosmernih (linearnih) strukturah. Z metodo korak za korakom verižno gradijo na jasno prepoznavnih delih informacije. Pask (1984, v Riding in Rayner, 1998) verjame, da obstajajo tudi vmesni, mnogostranski misleci, ki uporabljajo obe strategiji mišljenja (tako holistično kot zaporedno ali serijalistično), kar jim omogoča da globlje in bolj popolno razumejo topiko. Holisti in serijalisti demonstrirajo pomembne in stabilne razlike v načinu, kako posamezniki zaznavajo probleme. Serijalisti so bolj kritični in previdni, medtem ko holisti kažejo veliko boljše rezultate pri reševanju analognih in divergentnih testov. Kritike drugih raziskovalcev na račun teh dveh kognitivnih stilov so se nanašale predvsem na majhne vzorce populacije, na katerih so bili opravljeni testi ter na nezadostno število izvedenih raziskav.

Fleksibilna nasproti skrčeni kontroli (Golden, 1978, glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) je kognitivna dimenzija, ki zajema posameznikovo občutljivost za informacije, ki odvrčajo pozornost in spoznavno interferenco pri dejanjih, ki vsebujejo konfliktne znake. Pri osebah s prožno ali fleksibilno kontrolo se bodo konfliktne informacije manj prepletale (interferirale) z njihovo aktivnostjo, medtem ko se bo dejavnost oseb s skrčeno kontrolo ob prisotnosti motečih dražljajev močno upočasnila. Z odraščanjem prožnost kontrole in sposobnost zastreti moteče dražljaje narašča. Za ugotavljanje te občutljivosti raziskovalci najraje uporabljajo Stroopov test interference.

Impulzivni nasproti refleksivnemu kognitivnemu stilu (Kagan, 1964, v Riding in Rayner, 1998) je zgrajen na dimenziji odzivanja na problemske situacije. Nekateri mu pravijo hitrost reagiranja ali kognitivni tempo, pa tudi konceptualni tempo. Osebe, ki se počasneje odločajo za reakcijo (in ponavadi naredijo manj napak, ker najprej pretehtajo vse opcije), označujemo za kognitivno refleksivne ali premišljene; osebe, ki se nagibajo k hitrim odgovorom pa za kognitivno impulzivne. Pravzaprav obstajajo štiri različne kategorije, ki

poleg kognitivno refleksivnih in kognitivno impulzivnih oseb razlikujejo še dva tipa osebnosti glede na dimenzijo tempa: resnično hitre (s hitrimi praviimi reakcijami) in počasne (s počasnimi reakcijami, ki kljub temu vsebujejo več napak), vendar se je večina raziskav osredotočila na razlikovanje prvih dveh tipov (Grigorenko in Sternberg, 1993, v Riding in Rayner, 1998). Raziskave so pokazale, da so reflektivne osebe primernejše za reševanje problemov, ki zahtevajo upoštevanje veliko podrobnosti, medtem ko so impulzivne osebe uspešnejše pri dejavnostih, ki zajemajo izražanje samega sebe v obliki drame, plesa, glasbenega izražanja, humorja in drugih načinov. Zanimiva je tudi ugotovitev, da ta kognitivna dimenzija osebnosti vpliva na posameznikovo dojetanje kompetentnosti: impulzivne osebe hitrost reakcij smatrajo za indikator kompetentnosti, medtem ko reflektivne osebe na napake gledajo kot na kazalce nekompetentnosti. O podobnih eksperimentalnih ugotovitvah poroča tudi Hamilton (2005: 488) namreč, da vsak posameznik na svoje karakteristike gleda kot na tiste, ki so najbolj pomembne za uspeh.

Kognitivni stil tvorjenja pojmov (Beller, 1967; Coops, 1971; Scott in Sigel, 1965; Kagan, Moss in Sigel, 1963; glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) temelji na tipu pojmovnih kategorij, ki jih posamezniki uporabljajo pri grupiranju in klasificiranju informacij. Rezultati Testa konceptualnih pojmovnih stilov (Conceptual Styles Test - CST) odkrivajo pomembne razvojne in individualne razlike v načinih razvrščanja informacij tako pri odraslih kot tudi pri otrocih. Oblikovanje pojmov na podlagi skupnih elementov je opisni ali analitični stil tvorjenja pojmov, medtem ko je grupiranje na osnovi tematskih in odnosnih povezav funkcionalni ali tematski stil²⁶. V raziskavah je ugotovljeno, da je funkcionalni način tvorjenja pojmov povezan z razvojno manj zrelim vedenjem, analitični stil pa z zrelejším vedenjem in vztrajnejšo pozornostjo; otroci z analitičnim stilom so kazali statistično značilno več zanimanja za intelektualne poklice.

Odvisnost ali neodvisnost od polja je dimenzija kognitivnega stila, ki je zgrajena na sposobnosti posameznika, da lik (figuro) loči od okolja oz. polja, v katerega je vključena (Witkin in Asch, 1948, v Riding in Rayner, 1998). Na začetku teh raziskav je bilo zanimanje usmerjeno v odnos med posameznikovimi vizualnimi in kinestetičnimi ključi ter

²⁶ Oblikovan je tudi tretji – kategorični stil tvorjenja pojmov na podlagi nekega nadrejenega pojma, vendar v raziskavah ni zaslediti povezave tega stila s kakršnimikoli drugimi značilnostmi, ki bi nam ga pomagale bolje razumeti in razložiti, predvsem pa ga povezati s komunikacijsko kompetenco.

na nivo odvisnosti od vizualnega konteksta; pozneje so se zanimanja še poglobila in preusmerila na posameznikov odnos do socialnega okolja. Pomembnejši zaključki, do katerih so pripeljali številni več desetletni poskusi²⁷ z nič manj številnimi merskimi instrumenti so: osebe neodvisne od polja so bolj analitične in samostojnejše v svoji presoji, ker dajejo prednost analitičnemu od okoliščin neodvisnemu predelovanju sporočil. V procesih učenja take osebe zlahka same najdejo pot do rešitve, brez podrobnih navodil in tuje pomoči in so zato učno uspešnejše, vse od začetkov osnovne šole do fakultetne stopnje (Marentič, 2000: 154-156). Po drugi strani pa se posamezniki, odvisni od polja, bolj prilagajajo sogovorniku, so občutljivejši za socialne signale, raje so v bližini drugih ljudi itd. »Oseba, neodvisna od polja, lahko premaga celotno organizacijo zaznavnega polja in iz nje izlušči posamezne dele, jih reorganizira. Oseba, odvisna od polja, pa zaznava polje kot celoto, ga ne analizira, ampak ga jemlje kot neko danost. V širšem smislu bi zato lahko govorili tudi o analitično-globalni dimenziji predelovanja informacij« (Peklaj, v Marentič in dr., 1995: 41). Osebe, odvisne od polja, imajo večje sposobnosti na socialnem področju zaradi svoje zmožnosti vživljanja v druge in upoštevanja okoliščin, vendar v problemskih situacijah zavzemajo pasiven pristop, raje so vodene in se zanašajo na zunanje ključne (iščejo zunanjo oporo). Osebe, neodvisne od polja, v problemskih situacijah zavzemajo pristop postopnega preizkušanja hipotez, rade si naredijo načrt, ki ga nato spreminjajo s pomočjo izkušenj (Peklaj, v Marentič in dr., 1995: 44).

Kognitivni stil obsežnega pregledovanja nasproti omejenemu (Schlesinger, 1954; Santostefano in Paley, 1964; glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) je zasnovan na individualnih razlikah v načinih uporabe pozornosti, predvsem v obsežnosti in intenzivnosti pozornosti, kar vodi do razlik v jasnosti izkušenj in obsegu zavedanja. Ta kognitivni stil sloni na bipolarni dimenziji pregledovanja celotne situacije nasproti osredotočenju na zgolj del situacije pri eksperimentih ocenjevanja velikosti, na osnovi katerih se nadalje izračunavajo pokazatelji obsežnosti uporabe pozornosti. Osebe, ki se nagibajo k obsežnemu pregledovanju, si delajo skrbi glede verodostojnosti, točnosti in sprejemljivosti svojih odgovorov. Tisti z omejenim pregledom pa svoje izkušnje sprejemajo na manj kritičen in bolj sproščen način. Ta stil se do neke mere prekriva z

²⁷ McKenna je leta 1984 poročal, da je bilo do leta 1980 opravljenih čez 3.000 različnih meritev v povezavi s to dimenzijo kognitivnega stila (glej Riding in Rayner, 1998: 22).

drugimi stili (kot sta na primer širina kategorizacije in impulzivnost nasproti refleksivnosti), a to velja za večino kognitivnih stilov.

Konvergiranje nasproti divergiranju je dimenzija kognitivnega stila, ki jo je predlagal Guilford (1967, v Riding in Rayner, 1998) in odraža tipe mišljenja v povezavi s strategijami reševanja problemov. »Konvergentno razmišljanje je usmerjeno k logičnim zaključkom in pravilnim, konvencionalno najboljšim odgovorom. Divergentno razmišljanje pa je nasprotno usmerjeno k raznovrstnosti in številčnosti relevantnih rešitev« (Magajna, v Marentič in dr., 1995). Konvergentni mislec je zelo osredotočen na iskanje ene končne rešitve, medtem ko je divergentni mislec odprtega uma in pustolovski, z visoko fluentnostjo idej in ustvarjalec edinstvenih, originalnih in novih rešitev – kar je bil razlog, da so to dimenzijo proučevali kot odraz razlike med inteligentnostjo in ustvarjalnostjo. Raziskave²⁸ so pokazale, da so osebe s konvergentnim kognitivnim stilom bolj emocionalno ovirane kot osebe z divergentnim stilom ter da različne aspekte svojih življenj ohranjajo v ločenih predalčkih. Po drugi strani pa so lahko osebe z divergentnim kognitivnim stilom, ki pa je nedvomno neprecenljiva kognitivna kvaliteta, socialno obravnavane kot razdražljive (prekinjajo druge; skačejo s teme na temo, ker jih vse zanima; v šoli pa so celo izziv za učitelje, ki za delo potrebujejo disciplino).

Empirični, racionalni in noetični modus²⁹ je posebna Rancourtova klasifikacija kognitivnih stilov, ki temelji na načinih pristopanja k znanju³⁰ oziroma gradi na čutilih, katerim dajemo prednost pri pridobivanju znanja. Na tej osnovi je kanadski psiholog Rancourt sestavil vprašalnik KAMI (Knowledge Accessing Modes Inventory), ki nam lahko pomaga razumeti tako svoja kot tudi ravnanja drugih v osebnih in poklicnih situacijah, predvsem zato, da bi gradili na močnih področjih in šibka področja izboljšali v skupinskem sodelovanju in komunikaciji (Marentič, v Marentič in dr., 1995). Pripadniki empiričnega modusa spoznavajo svet predvsem na podlagi podatkov dobljenih prek čutil, z

²⁸ O izsledkih teh raziskav poroča Austin (1971, v Riding in Rayner, 1998: 28).

²⁹ V našem kratkem pregledu kognitivnih stilov je to edina klasifikacija, ki pa ni bipolarna.

³⁰ Rancourtova klasifikacija kognitivnih stilov je originalno 'knowledge accessing modes', kar dobesedno pomeni 'načini pristopanja k znanju'. Iz njih izpeljana klasifikacija kognitivnih stilov temelji na tem, kako sprejemamo, prenašamo, delimo, uporabljamo in konstruiramo znanje (Marentič, v Marentič in dr., 1995: 109).

eksperimentiranjem in induktivnim sklepanjem (od posamičnega k splošnemu). So taktilni, kinestetični, analitični, neodvisni od zaznavnega polja, objektivni, vendar se ne ozirajo preveč na čustva drugih. Osebe, pri katerih prevladuje racionalni modus, svet spoznavajo prek razmišljanja in deduktivnega sklepanja, so razumski, vztrajni in ne marajo kompromisov. So za jasno porazdelitev odgovornosti ne da bi upoštevali vsakokratne okoliščine in osebne vpletenosti. Pripadniki noetičnega ali metaforičnega modusa dajejo prednost intuiciji oz. pridobivanju spoznanj na osnovi edinstvene, čustveno obarvane izkušnje. Sklepajo po analogiji in naključno, z miselnimi preskoki. Po Rancourtu je to edini naravni modus, ki je človeku svojstven od vsega začetka, medtem ko sta se druga dva modusa razvila pozneje z razvojem znanosti (Marentič, 2000).

Asimilatoričen nasproti raziskovalnemu kognitivnemu stilu (Kaufmann, 1989, v Riding in Rayner, 1998) se nanaša na vedenje posameznika pri reševanju problemov. Konstrukt tega kognitivnega stila je oblikovan na dveh relativno stabilnih razlikah v uporabi kognitivne strategije pri reševanju problemov: iskanje novih rešitev nasproti iskanju znanih rešitev. Instrument³¹, s katerim se te razlike merijo, je izdelan na podlagi treh faktorjev, in sicer: meritve nivoja produktivnosti idej, nagnjenosti k strukturnim rešitvam (upoštevanje medsebojne povezanosti odvisnih elementov) in stopnje uvajanja novosti. Izsledki raziskav so pokazali, da osebe z izraženim raziskovalnim kognitivnim stilom uporabljajo učinkovitejše strategije pri iskanju informacij, medtem ko osebe z asimilatoričnim ali sprejemljivim kognitivnim stilom znajo uspešno uporabiti relevantne izkušnje pri implementaciji strategij. Opaža se tudi, da se 'raziskovalci' bolj učijo prek neodvisnega pristopa, asimilatorični pa prek strukturiranega (Riding in Rayner, 1998: 33).

Prilagodljivi nasproti inovacijskemu kognitivnemu stilu (Kirton, 1994, v Riding in Rayner, 1998) tudi gradi na preferenci različnega reševanja problemov. Osebe z adaptabilnim ali prilagodljivim kognitivnim stilom so nagnjene k temu, da stvari izboljšujejo, medtem ko so posamezniki z inovacijskim kognitivnim stilom nagnjene k temu, da stvari predrugačijo. Prilagodljive osebe so iskalci kompromisov, učinkoviti pri reševanju problemov, konformisti, zanesljivi pri doseganju ciljev, a z nizko stopnjo samozavesti. Inovativne osebe so nekonformistične, neodvisne (in zato včasih neprimerne

³¹ Gre za Kaufmannovo samoocenjevalno anketo s 32 vprašanji: A-E Inventory, pri čemer je A okrajšava za asimilators, E pa za explorers.

za skupinsko delo), nepredvidljive in idealisti, zanesljivo pravični, dobri za krizne situacije, vendar vihravi (Riding in Rayner, 1998: 33-35). Dimenzija prilagodljivosti nasproti inovativnosti je bila precej raziskovana zaradi ocenjevanja morebitnega ujemanja posameznika in njegovega socialnega okolja (na primer: na področju vodenja, skupinskega dela, pri soočanju s stresom) pa tudi na področju tržnega komuniciranja. Prilagodljivci so kot potrošniki v tržnih odločitvah konzervativni, omejujejo se na svojo osebno izkušnjo ter so manj povezani z izbiro novih produktov, medtem ko se inovatorji lažje soočijo s kognitivno disonanco (ker jih ta bolj motivira) in imajo raje nove produkte, so manj zvesti istim znamkam in sprejemajo tveganje (Ule, v Ule in Kline, 1996: 193-195). Dimenziji adaptacija/inovacija se pojavita zgodaj v posameznikovem kognitivnem razvoju in se izkažeta kot stabilni v času in v različnih pripetljajih.

Kognitivna kompleksnost v nasprotju s kognitivno enostavnostjo (Kelly, 1955; Krohne in Laucht, 1978; glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) gradi na pojmovnem sistemu oseb, ki težijo k razlaganju okolja na enostaven ali večdimenzionalen način. Kognitivno kompleksne osebe imajo pojmovni sistem, ki je bolj natančno artikuliran, sposobni so razločevati večje število različnih dražljajev v svojem socialnem in fizičnem okolju, uporabljajo veliko število dimenzij, ki pa so medsebojno povezane in integrirane. Posamezniki, ki se nagibajo h kognitivni enostavnosti, se pri razumevanju sveta poslužujejo le bipolarnih dimenzij (npr. šibko-močno, dobro-slabo), spet drugi uporabljajo številne vmesne stopnje in odtenke med tema dvema skrajnostima. Številne raziskave na podlagi Kellyjevega Testa repertoarja izgrajevanja vlog ali REP-Testa (Role Construct Repertory Test) kažejo na zanimive povezave med stilom kognitivne kompleksnosti in besedno fluidnostjo posameznika ter na njegovo storilnostno motivacijo in učno uspešnostjo.

Posebno pot pri iskanju izhoda iz nastale zmede množice dimenzij kognitivnih stilov je ubral Riding, ki je poiskal teoretska stičišča med velikim številom že obstoječih kognitivnih stilov in na podlagi njihove integracije naredil svojo klasifikacijo. ***Ridingova holistično-analitična dimenzija v sintezi z verbalno-imaginarno dimenzijo*** ocenjuje vse štiri dimenzije kot enoten konstrukt. Zanj je oblikoval poseben računalniški merski instrument CSA – Cognitive Styles Analysis (Riding, 1991, v Riding in Rayner, 1998: 44), ki poskusni osebi onemogoča, da prek samoocenitve vpliva na izide testa. Anketirancem se

celo pove, da se ocenjuje pravilnost njihovih odgovorov, toda v resnici se v delcih sekunde natančno primerja hitrost njihove reakcije na besedna ali slikovna vprašanja, kar nakazuje nagnjenost k verbalnemu ali mišljenju v slikovnih (mentalnih) podobah. Nagnjenost posameznika k holističnemu ali analitičnemu mišljenju (ki se testira v povezavi s kompleksnimi geometrijskimi liki) odraža odnos do organiziranja sporočil kot celote ali po delih. Kognitivni stil je za Ridinga posameznikova preferenca in običajen pristop k organiziranju in predstavitvi informacij - *organizira* jih kot celoto ali po delih in si jih v mislih *predstavlja* z besedami ali s slikami. Sintetizirane dimenzije posameznike lahko razvrščajo v analitično-verbalno, analitično-imaginativno, holistično-verbalno in holistično-imaginativno kategorijo, vendar so tudi možni vmesni bipolarni tipi oseb, pri katerih testiranja kažejo, da so enako močni v celostni in analitični dimenziji oziroma v semantični in slikovni dimenziji (kar je vsekakor velika prednost za posameznika). Ridingov merski instrument CSA je bil v zadnjem desetletju pogosto preizkušen, o vplivu teh dimenzij na socialno vedenje je bilo narejenih veliko število raziskav in ugotovljene so bile zanimive statistične povezave. Osebe nagnjene k holističnemu mišljenju so bolj samozavestne, duhovite in pripravljene pomagati drugim, istočasno pa protislovne, raztresene, zaletave in površne, medtem ko so osebe nagnjene k analitičnemu mišljenju bolj plahe in obrnjene vase, a istočasno organizirane, dosledne in sočutne. Osebe, ki si v zavesti bolj ustvarjajo besedne prisposode, so tudi bolj aktivne, živahne, družabne in njihova dejanja so obrnjena navzven, za razliko od oseb, ki si svet zamišljajo v slikah - te so bolj pasivne, zadržane, njihove akcije pa so usmerjene v notranji svet. Pri holistično/analitični dimenziji kognitivnega stila niso opažene povezave s spolno strukturo, medtem ko so pri verbalno/vizualni dimenziji te statistične povezave prisotne. Raziskave kažejo, da so moški večinoma vizualni tipi, ženske pa verbalni (Riding in Rayner, 1998: 122-130).

Nagnjenost k tvorjenju ozkih ali širokih kategorij (Bruner, 1956; Wallach in Kogan, 1965; glej Magajna, v Marentič in dr., 1995) je kognitivni stil, ki gradi na širini kategorije pri razvrščanju. V številnih testih so anketiranci morali postaviti zgornjo in spodnjo mejo v primerih, ko je podana le srednja vrednost³². Rezultati teh raziskav so bili večinoma

³² V testih je šlo za presojanje količin, geometrijskih likov in besednih izrazov.

protislovni, vendar se je statistično pomembna pozitivna povezanost pokazala med nagnjenostjo k oblikovanju širokih kategorij in pokazatelji divergentnega mišljenja.

Na koncu tega pregleda različnih klasifikacij kognitivnih stilov bomo predstavili še enega najnovejših poskusov skupine belgijskih raziskovalcev (Van Der Broeck in dr., 2003b), ki so za potrebe odkrivanja najustreznejše kognitivne klime za skupinsko delo v organizacijskem kontekstu oblikovali svoj instrument CoSI (The Cognitive Style Inventory) ter ga testirali v treh raziskavah na impresivnem številu 22.205 anketirancev. Njihov koncept kognitivnega stila je sestavljen iz dveh temeljnih dimenzij, in sicer ***analitično nasproti holističnemu mišljenju ter konceptualno mišljenje nasproti eksperimentalnemu***. Na podlagi tega razlikujejo štiri kognitivne stile: *razumski, načrtovalni, kreativni in kooperativni stil*. Osebe z razumskim kognitivnim stilom so analitične in konceptualne, iščejo dejstva in podatke, so natančne, orientirane v delo in iščejo racionalna pojasnila. Posamezniki z načrtovalnim kognitivnim stilom so analitični in eksperimentalni, potrebujejo strukturo, želijo organizacijo in nadzor, veliko vlagajo v priprave ter planiranje in niso naklonjeni tveganjem. Za tiste, pri katerih prevladuje kreativni kognitivni stil, je značilno holistično in konceptualno mišljenje, radi eksperimentirajo, na probleme gledajo kot na izziv in iz različnih zornih kotov. Osebe s kooperativnim kognitivnim stilom (holistično in eksperimentalno mišljenje) so osebe, ki sodelujejo, ki so jim komunikacija in medsebojni odnosi pomembni; so pragmatične in pri odločanju upoštevajo človeški faktor. Sporočila zbirajo v interakciji z drugimi, s poslušanjem in z rahločutnostjo. Rade imajo skupinsko delo in pomemben jim je skupinski duh in sodelovanje. Čeprav je ta klasifikacija oblikovana za umeščanje posameznika v organizacijski kontekst, z namenom lažjega in bolj strokovnega iskanja ustreznih parametrov pri oblikovanju delovnih skupin, se nam vsekakor zdi vredna omembe. Posameznika se ne da ločiti od skupine ali od skupnosti in proučevati strukturo njegovega mišljenja, njegovo vedenje in delovanje izolirano od socialnega konteksta, še posebej ne od konteksta komuniciranja.

V znanstveni literaturi pogosto zasledimo še eno dimenzijo kognitivnega stila, ki se tudi pogosto vključuje v empirične raziskave. To je ***odprtost za spoznanja*** ali odprtost za pridobivanje novih izkušenj (openness to experience). Zanimivo je, da je ta pomembna kognitivna lastnost odkrita neodvisno od kognitivne znanosti temveč na področju

psihologije osebnosti in je kot taka vključena v petfaktorski model osebnosti (The Five-Factor Model of Personality), ki jo umešča med pet najpomembnejših osebnostnih lastnosti vsakega posameznika. Posebnost odprtosti za spoznanja je, da je zgrajena iz šestih poddimenzij, kar za večino kognitivnih stilov ni tipično, po drugi strani pa je to struktura vseh elementov, iz katerih je zgrajen petfaktorski model osebnosti. Šest poddimenzij odprtosti za spoznanja so: razum ali intelekt (intellect, ideas), sposobnost čustvovanja ali čustvenost (emotionality, feelings), pustolovstvo ali pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje (adventurousness, actions), libertarnost ali liberalizem (liberalism, egalitarian values), domišljija (imagination, fantasy) in estetski čut (aesthetics, artistic interests). Glede na to, da smo odprtost za spoznanja z vsemi poddimenzijami v celoti vključili v empirični del raziskave, jo bomo tudi posebej in nekoliko bolj obsežno predstavili.

2.1.5. Odprtost za spoznanja

Odprtost za spoznanja je dimenzija kognitivnega stila, ki kreativne ljudi z domišljijo razlikuje od tistih običajnih ljudi, ki stojijo trdno na zemlji. 'Odprti ljudje' so intelektualno radovedni, cenijo umetnost in so občutljivi za lepoto. V primerjavi s kognitivno bolj 'zaprtimi ljudmi' se zavedajo svojih čustev in jih tudi odkrito izražajo. Nagnjeni so razmišljanju in delovanju na individualne, nekonformistične načine. Njihov nekonformizem in nekonvencionalnost se izražata v liberalnih in še bolj v libertarnih stališčih. Odprtost kognitivnega stila se kaže v tem, da ljudje z lahkoto mislijo v simbolih in abstrakcijah, ki daleč presegajo njihove konkretne izkušnje. Imajo širok spekter interesov in ne moti jih kompleksnost, dvoumnost in subtilnost problemov in pojavov. Radi imajo novosti in nimajo odpora do sprememb. Koncept odprtosti pomeni kognitivno dispozicijo za divergentno mišljenje, radovednost, kreativnost in domiselnost (Wiggins, 1996; Johnson, 2001).

Teoretska osnova odprtosti za spoznanja izhaja iz petfaktorskega modela osebnosti, ki gradi na leksični analizi besednjaka angleškega jezika. Raziskovalci, ki so zaslužni za odkritje petfaktorskega modela osebnosti, so domnevali, da je relativna pogostost rabe neke besede pri opisu posameznika proporcionalno povezana z njeno psihološko pomembnostjo pri zaznavi te osebe. Pet dimenzij osebnosti, ki so označene kot 'velikih pet', so: odprtost za spoznanja, vestnost, ekstravertiranost, sprejemljivost in nevrotičnost.

Vsaka dimenzija obsega še po šest poddimenzij. Saucier in Goldberg (1998, v Knapp in Daly, 2003: 137) trdita, da teh pet dimenzij resnično in strnjeno združuje vse osebnostne konstrukte³³. Daly omenja, da kljub temu, da je vpliv teh petih glavnih lastnosti na posameznikovo vedenje dokazan že v številnih raziskavah, je v komunikologiji znanih le malo teh študij, predvsem zato, ker so objavljane v psiholoških in ne komunikoloških znanstvenih publikacijah (Knapp in Daly, 2003). Ta lamentacija je na nas delovala kot izziv za povezovanje psihološke in komunikološke discipline.

Po dolgem obdobju raziskav in dokončnem oblikovanju petfaktorskega modela osebnosti³⁴ so model nekateri teoretiki kritizirali kot nekaj brez prave teoretične podlage. Z namenom, da bi dokazal, da ima model pravzaprav široko teoretsko osnovo, je Jerry Wiggins o tem napisal knjigo: *The Five-Factor Model of Personality, Theoretical Perspectives* (1996). Wigginsu so se pridružili tudi drugi soustvarjalci petfaktorskega modela in tako je teoretska utemeljitev še dodatno pridobila na obsegu. V našo raziskavo smo vključili vse različne teorije izpostavljene v omenjenem delu, ki podpirajo petfaktorski model osebnosti, in sicer so to naslednje psihološke in socialnopsihološke teorije: leksična teorija, Saucier in Goldberg; dispozicijska teorija ali petfaktorska teorija osebnosti, McCrae in Costa; diadična-interakcijska teorija, Wiggins in Trapnell; socialnoanalitična teorija, Hogan in teorija socialne adaptacije, Buss.

Leksična teorija

Po leksični teoriji Gerarda Sauciera in Lewisa Goldberga (*The Lexical theory, The Lexical hypothesis*) ljudje potrebujemo mapo s človekovimi osebnostnimi značilnostmi, da ne krožimo neskončno v velikem kraljestvu atributov iščoč pravega za določeno osebo. Že Aristotel je poskušal narediti tako mapo, vendar se je to lahko zgodilo šele v 20. stoletju, ko smo ustvarili pogoje za izdelavo psihokartografije. Najprej sta morala biti razrešena najmanj dva znanstvena problema, in sicer postopek vzorčenja človekovih lastnosti (značilnosti, atributov ali potez, ki jih je na tisoče) in metoda za strukturiranje teh lastnosti. 20. stoletje je zagotovilo orodja za reševanje teh problemov z nizom statističnih tehnik, znanih kot faktorska analiza. Ta je s številnimi ponovljenimi eksperimenti v več deset let

³³ Z druge strani Paunonen in Jackson (2000, v Knapp in Daly, 2003) opozarjata, da so nekatere bistvene lastnosti iz modela izpuščene, npr.: religioznost, šegavost, poštenje, manipulativnost.

³⁴ To obdobje je trajalo skoraj celo 20. stoletje oziroma najmanj od začetka 20. stoletja do 80. let 20. stoletja. (Wiggins, 1996).

trajajočem obdobju izmed tisočih pomembnih faktorjev³⁵ vedno znova izluščila samo pet, ki značilno opisujejo vsakega posameznika (Saucier in Goldberg, v Wiggins, 1996). Besede, ki opisujejo te značilnosti vedenja vsakega človeškega bitja, so nastajale v stoletjih pod pritiskom naglice in nuje – da bi poimenovali vse tiste posameznikove bitnosti, ki lahko vplivajo na druge. Človeške lastnosti so v vseh sodobnih jezikih dobile svoj verbalni simbol. Navadni govor je mogoče pomanjkljiv za psihološke subtilnosti, a je kljub temu učinkovit kazalec tihih fenomenov, ki jih znanost ne more ignorirati. Tako se je iz ljudskega koncepta razvila leksična teorija, ki daje okvir deskripciji osebnostnih značilnosti, ne pa nujno tudi njihovi razlagi (prav tam).

Predpostavke, na katerih sloni leksična teorija, so naslednje: 1. Jezik osebnosti se nanaša na fenotipe in genotipe (phenotypes and genotypes). Koncept genotipa razloži vzrok neke lastnosti, medtem ko fenotip zgolj opisuje njene površinske karakteristike. Fenotipske značilnosti lahko nastanejo naravno – z genetskim dedovanjem, z vzgojo (izkušnje, pogoji, socialno učenje, kultura) ali pa so kombinacija genetskih in okoljskih vplivov. 2. Fenotipski atributi so zakodirani v naravnem jeziku. Če je posamezna človekova značilnost vredna zaznave, dobi svoj kod v jeziku kot beseda, ki nastane in obstane s pogostostjo uporabe. Tako jezik zrcali naše znanje o svetu in je primarni medij, preko katerega izražamo zaznavne lastnosti osebnosti. 3. Stopnja zastopanosti atributa v jeziku je ustrezna njegovi pomembnosti. Najbolj pomembne značilnosti imajo v jeziku več izrazov. 4. Leksična perspektiva zagotavlja močno racionalnost v selekciji spremenljivk in raziskovanju osebnosti. 5. Prek pridevniške funkcije poteka primarno delo opisa osebnosti in usedanje teh pomembnih človeških razlik v jezik. 6. Struktura opisa osebnosti v frazi (besedni zvezi) ali stavku je skoraj sorodna osnovi same besede. 7. Znanost psihologije osebnosti se od drugih disciplin razlikuje v tem, da je leksična perspektiva v tem znanstvenem kontekstu zelo primerna, neprimerna pa v drugih znanstvenih disciplinah. Naša zaznava nas samih in drugih je sestavna komponenta fenomena, ki ga razlaga psihologija osebnosti. V nasprotju z drugimi naravnimi objekti (npr. kemičnimi elementi, zvezdami, drevesi) ljudije komuniciramo s pomočjo unikatnega in kompleksnega jezikovnega sistema. 8. Najpomembnejše dimenzije in nakopičene presoje osebnosti so

³⁵ Allport in Odbert sta leta 1936 vključila 18.000 terminov, kar je po besedah Allporta bila nekakšna »semantična nočna mora« (Saucier in Goldberg, v Wiggins, 1996).

najbolj nespremenljive in univerzalne dimenzije – tiste, ki se ponavljajo z vzorci subjektov kot tarčami opisov in skozi različne jezike (Saucier in Goldberg, v Wiggins, 1996: 24-35).

Petfaktorska teorija osebnosti ali dispozicijska teorija

Petfaktorska teorija osebnosti Roberta McCrae in Paula Coste (The Five-factor theory of personality, Dispositional theory, Trait theory), poimenovana tudi dispozicijska ali teorija značilnosti ali potez, pripada novi generaciji sodobnih teorij osebnosti in je nastala kot produkt faktorske analize osebnostnih lastnosti. Naslanja se na kvantitativno znanost psihometrije in domnevo o racionalnosti posameznika (McCrae in Costa, v Wiggins, 1996: 59). Racionalnost pomeni, da ljudje v splošnem razumejo sebe in tiste okoli njih ter da delujejo na način, ki je konsistenten z njihovimi zavestnimi verovanji in željami. Posameznik je inteligenčen opazovalec in dober poznavalec lastnih misli, čustev in vedenja in zato odličen vir osebnostnih podatkov. Osebnostna lestvica NEO-PI-R Inventory se je razvila do te mere, ko lahko izmeri večino najpomembnejših individualnih razlik, ki so jih identificirale različne osebnostne teorije – petfaktorski model osebnosti predstavlja empirično sintezo teh individualnih razlik (McCrae in Costa, v Wiggins, 1996: str. 61).

Predpostavke, na katerih sloni teorija potez, so razvrščene v šest naslednjih sklopov, ki se nadalje delijo v podskupine: 1. OSNOVNE TENDENCE; teh je štiri, in sicer; 1a. *Individualnost* – Vse odrasle posameznike karakterizirajo razlike v osebnostnih potezah, ki vplivajo na način mišljenja, čustvovanja in vedenja. 1b. *Poreklo* – Osebnostne značilnosti so notranje zasnovane nagnjenja. 1c. *Razvoj* – Značilnosti posameznika se razvijajo v otroštvu in dosežejo zrelo obliko v odraslosti (v dobi okoli 30 leta). 1d. *Struktura* – Poteze so organizirane hierarhično od ozko specifičnih do širših in splošnih: nevrotičnost (neuroticism), ektravertiranost (extraversion), odprtost za spoznanja (openness to experience), sprejemljivost (agreeableness) in vestnost (conscientiousness). 2. ZNAČILNOSTI PRILAGAJANJA; 2a. *Prilagoditev* – Posamezniki reagirajo na okolje z razvojem modelov mišljenja, čutenja in vedenja, ki so v skladu z njihovimi osebnostnimi potezami in prejšnjimi prilagoditvami. 2b. *Neprilagojenost* – Včasih prilagoditve niso optimalne v odnosu na kulturne vrednote in osebnostne cilje. 2c. *Dovzetnost* – Prilagajanja se spreminjajo tekom časa ter se odzivajo na biološko dozorevanje, spremembe v okolju in premišljene intervencije. 3. OBJEKTIVNA BIOGRAFIJA; 3a. *Mnogovrstne determinante* – Delovanje in izkušnje so vedno kompleksne funkcije vseh tistih značilnosti prilagajanja,

ki jih v spominu obudi neka situacija. 3b. *Življenjska smer* – Posamezniki imajo načrte in cilje, ki jim omogočajo, da je njihovo delovanje organizirano v dolgih časovnih intervalih na način, ki je konsistenten z njihovimi osebnostnimi potezami. 4. KONCEPT SEBSTVA; 4a. *Shema sebstva* – Posamezniki ohranjajo kognitivno-emocionalne poglede nase, ki so zavesti dostopni. 4b. *Selektivna zaznava* – Informacije v konceptu sebstva so selektivno zastopane na dva načina, in sicer tako, da so združljive z osebnostnimi značilnostmi in tako, da dajo smisel, ki je skladen s posameznikom. 5. ZUNANJI VPLIVI; 5a. *Interakcija* – Socialno in fizično okolje vplivata na dispozicije posameznika tako, da oblikujeta značilne prilagoditve, ki regulirajo njegovo vedenje. 5b. *Zaznava* – Posamezniki opažajo in oblikujejo okolje na način, ki je združljiv z njihovimi osebnostnimi značilnostmi. 5c. *Vzajemnost* – Posamezniki selektivno vplivajo na okolje, na katerega se odzivajo. 6. DINAMIČNI PROCESI; 6a. *Univerzalne dinamike* – Delovanje posameznika v individualnem kreiranju prilagoditev in samoizražanja z mišljenjem, čutenjem in vedenjem je delno regulirano z univerzalnimi kognitivnimi, afektivnimi in hotenjskimi mehanizmi. 6b. *Različne dinamike* – Na nekatere dinamične procese vplivajo osnovne tendence posameznika vključno s osebnostnimi potezami. Tako na primer 'odprti ljudje' nadaljujejo s kreiranjem novih prilagoditev celo, kadar so obstoječe prilagoditve ustrezne, medtem ko osebe z visoko stopnjo nevrotičnosti poudarjajo negativne informacije svojega koncepta sebstva ipd. (McCrae in Costa, v Wiggins, 1996: 72-75).

Diadična-interakcijska teorija

Diadična-interakcijska teorija Jerryja Wigginsa in Paula Trapnela (A Dyadic-Interaction theory, Interpersonal theory) je oblikovana dvodimenzionalno, v dveh osnovnih eksistenčnih (življenjskih) oblikah posameznika – delovanju in skupnosti (agency and communion). Eksistenčno delovanje posameznika ni možno brez skupinske eksistence (communal existence), ki zajema medosebne odnose ali diadične izmenjave z drugimi (interpersonal relationships or dyadic exchanges with others). Ta dvojni tip delovanja (D) in skupnosti (S) oziroma delovanja posameznika v skupnosti – se pojavlja v različnih teorijah osebnosti, ki izvirajo iz konceptov psihoanalize, behaviorizma in humanizma. Avtorja navajata tovrstne primere pri Freudu (zmožen za delo - D in zmožen za ljubezen - S); Adlerju (prizadevanje za nadvlado - D in socialni interes - S); Foaju (potrebo po neodvisnosti - D in potrebo po varnosti, ljubezni - S) in Maslowu, ki ta dualizem imenuje kot potrebo po spoštovanju - D in potrebo po pripadanju in ljubezni - S (Wiggins in

Trapnel, v Wiggins, 1996: 90-147). Poleg omenjenih, Wiggins in Trapnel navajata še desetino drugih teoretikov s podobnimi diadičnimi pristopi k razumevanju osebnosti in nato iz teoretskega kota analizirata celotni petfaktorski model osebnosti ter vse najpomembnejše osebnostne lastnosti presejeta skozi sito teh dveh dimenzij. Na ta način razložita osebnostne lastnosti in jih umestita v svojo teorijo medosebnih odnosov. Glede na to, da smo v naš raziskovalni model vključili le enega od petih najpomembnejših faktorjev osebnosti, bomo na tem mestu povzeli razlago avtorjev zgolj za odprtost za spoznanja.

Kognitivni značaj odprtosti za spoznanja se nanaša predvsem na raznosmerno mišljenje (divergent thinking), kot so radovednost, kreativnost in domiselnost (imaginativeness). Koncept intelekta ali razumnosti poudarja kompetentnost, medtem ko koncept odprtosti poudarja motive, interese in vrednote enakopravnosti (egalitarian values), ki se navezujejo na aspekt liberalizma ali libertarnosti. Socialne implikacije razumnosti so razvrščene pod delovanje – D, (spretnost, obvladovanje, premoč, vodenje, pustolovstvo), medtem ko so ostali termini odprtosti razvrščeni pod skupnost – S (estetski čut, nagnjenost k premišljevanju, domiselnost, sočutnost, odprtost uma) in zajemajo medosebno človeško toplino, odobravanje in toleranco.

Odprtost za notranja in zunanja spoznanja pomeni tudi sprejemljivost za druge. Če je posameznik sposoben sprejeti lastne izkušnje, je nagnjen k sprejemanju tudi drugačnih izkušenj drugih. To je tehten argument pri oceni njegovih socialnih odnosov, ustvarjanja socialnih omrežij in pri umestitvi komunikacijske kompetence. Enako tehten argument v morebitnem pričakovanju višje stopnje komunikacijske kompetence najdemo tudi v egalitarni socialni etiki ali libertarnosti – S, ki se izraža skozi etnične, religiozne ali spolne tolerantnosti (nasproti konservativnim in rigidnim stališčem). Diadična-interakcijska teorija pri razlagi odprtosti za spoznanja torej po eni strani dimenzije, kot so radovednost, odprtost za akcije, ideje in pustolovstvo opredeljuje kot dejanja, s katerim posameznik realizira svoje delovanje – D, po drugi strani pa so njegov estetski čut, kreativnost, čustva, vrednote in domišljija skupinsko obarvani – S (Wiggins in Trapnel, v Wiggins, 1996).

Socialnoanalitična teorija

Socialnoanalitična teorija Roberta Hogana (A Socioanalytic theory) sloni na naslednjih predpostavkah: 1. Naravo človekovega bitja in osebnosti se da najbolje razumeti v

kontekstu evolucije – človek je produkt pogojev in evolucijske adaptacije. 2. Ljudje so od pradavnine živeli v skupinah, vsaka skupina ima hierarhičen status in pravila življenja, ki so del kulture. 3. Ljudje so primarno motivirani z nezavednimi biološkimi potrebami, zgodovinski razvoj nakazuje tudi potrebo po socialnem sprejetju in statusu. 4. Ljudje so na nek način prisiljeni v interakcijo z drugimi in na enem globljem nivoju se te njihove medsebojne interakcije tičejo pogajanj za status in sprejetje. 5. Za socialno življenje so značilne napetosti, ki so rezultat delovanja, ki povečuje status in zmanjšuje sprejetje in delovanja, ki zvišuje sprejetje in znižuje status (Hogan, v Wiggins, 1996: 165).

Nadalje Hogan trdi, da besede, s katerimi označujemo osebnostne poteze, pravzaprav opisujejo reputacijo (ugled, sloves), ki po drugi strani zgolj odseva stopnjo statusa in socialnega sprejetja, ki jih posameznik uživa v skupnosti. Ljudje so po opažanju Goffmana v medsebojno interakcijo prisiljeni tam, kjer je delovanje (interaction is »where the action is«). Človekovo potrebo po pozornosti in sprejetju zadovoljimo prav med interakcijo (Hogan, v Wiggins, 1996: 167).

Posameznik izbira delovanje in interakcijo kot del procesa samopredstavljanja (lastne identitete) in daje prednost delovanju, ki je skladno s to identiteto. Osebnostne karakteristike bi lahko opredelili kot ponavljajoče se vzorce mišljenja, čustvovanja in delovanja; so tudi lingvistično orodje opazovalca ali kognitivne kategorije zaznavanja, s katerimi opazovalec dešifrira različne poteze ljudi. Vsak posameznik ima svojo reputacijo (ugled), ta pa se lahko definira s petfaktorskim modelom osebnosti in z indeksi, ki kažejo, kako dobro gre osebi v igri življenja. Pametni v igri življenja vedo, da so vrednoteni in kaj to vrednotenje pomeni ter ga poskušajo kontrolirati. Za ostale igralce se zdi, da tega vrednotenja ne razumejo ali da jim zanj ni mar (Hogan, v Wiggins, 1996: 173-174). Čeprav Hogan sprejema osebnostne značilnosti posameznika kot pomembne indikatorje njegovega odnosa z zunanjim svetom, opozarja tudi na njihovo lebdenje na površju pojava, ki ne razkriva vzrokov, torej bistvenega, zelo pa je kritičen do samoocenjevanja v testih NEO-PI-R, saj je nezavedno lahko zavajajoče.

Teorija socialne adaptacije

Teorija, ki je predlaga David Buss (Theory of social adaptation), je vzknila iz darvinistične tradicije (evolucijske teorije), po kateri telesnost človeških bitij lahko proučujemo kot

kompleksno zbirko strnjenih mehanizmov ustvarjenih z naravno in spolno selekcijo za reševanje specifičnih adaptacijskih problemov. Psihologi z evolucijsko perspektivo verjamejo, da je isto logiko možno uporabiti za človekov um. Tako kot telo je tudi um ustvarjen funkcionalno in prav tako vsebuje številne mehanizme za reševanje adaptacijskih problemov (Buss, v Wiggins, 1996: 181-182). Ker so mnogi adaptacijski problemi (reprodukcija, skupinsko življenje) pravzaprav socialne narave, evolucijski psihologi predvidevajo, da so človekovi psihološki mehanizmi ustvarjeni za razreševanje socialnih problemov (prav tam: 183). Odločilno vlogo pri reševanju socialno adaptacijskih problemov imajo individualne razlike. Ko se posamezniki v življenju odločajo za življenjske partnerje, za sodelavce ali za politične voditelje, jih zanimajo predvsem njihove osebnostne poteze, po katerih se razlikujejo od drugih ljudi. Te individualne, karakteristične razlike so tiste, zaradi katerih lahko pričakujemo, da se bo nekdo pri reševanju določenih socialnih problemov vedel na zaželen način.

Ljudje se razlikujemo na neskončno načinov. Vendar pa so tiste zares pomembne razlike med nami v funkcijah odkrivanja in reševanja adaptacijskih problemov. Ti funkciji sta se izoblikovali skozi obdobje človekove evolucije, ki je znana kot boj za preživetje. Človek rešuje probleme socialne adaptacije (prilagoditve situaciji) na dva (lahko tudi nezavedna) strateška načina. To sta strategija zavezništva in strategija oviranja. Strategija zavezništva ima tri najpomembnejše oblike (z izjemo sorodstvenih vezi): koalicija (skupine posameznikov oblikovane za doseg skupnih ciljev), prijateljstvo in intimno partnerstvo (npr. zakonska skupnost).

Buss je izvedel celo vrsto iznajdljivih in prepričljivih raziskav, s katerim je od anketirancev zahteval, da obkrožijo najbolj (ne-)zaželene osebnostne lastnosti posameznikov, s katerimi bi stopili v intimno, prijateljsko ali koalicijsko zavezništvo. Ponudil jim je 149 najbolj pogostih osebnostnih lastnosti in v vseh zavezništvih se je vedno izluščilo 20 takih, ki so ustrezale petfaktorskemu modelu osebnosti. Zanj je to bil jasen kazalec, da so osebnostne poteze, ki so zajete v petfaktorskem modelu, tiste zaželene odlike, ki so se razvile skozi evolucijo kot najpomembnejše pri prepoznavanju (odkrivanju) problemov in njihovem strateškem reševanju (Buss, v Wiggins, 1996).

Do enakih zaključkov je Buss prišel tudi po izvedbi raziskav o vlogi posameznih osebnostnih lastnosti pri ustvarjanju in razreševanju adaptacijskih problemov v zakonskih zvezah. Pri proučevanju strategije oviranja je Buss opazal, da posamezniki omejujejo druge, da bi preprečili konkurenco zaradi lažje dosege ciljev in da je takrat njihova komunikacija manipulativna, saj druge portretirajo v slabši, sebe pa v boljši luči; vendar pa je izbrano strategijo posameznika nujno potrebno obravnavati v povezavi z njegovimi cilji v kontekstu konfliktnega okolja.

2.2 Komunikacijska kompetenca

»Ni dovolj govoriti, treba je govoriti resnico.« (Shakespeare, konec 16. stoletja/1993)

2.2.1. Kompleksnost pojava in njegova teoretska izhodišča

Enako kot je učenje temeljnega pomena za človekov razvoj, je zanj bistvena tudi mreža medsebojnih zvez in interakcij z drugimi. *Komuniciranje* je najpomembnejši proces socialne interakcije, je skupek prepletajočih se niti, ki jih človek spleta vse življenje, medtem ko uresničuje svoja dejanja v povezavi z drugimi. Te niti so sporočila vseh vrst, so izmenjava misli, čustev, informacij, znanj, gest, podpore, namer, načrtov; so jezikovne in neverbalne; namenjene so bodisi le nekaterim bodisi mnogim; so izraz človekove ustvarjalnosti ali pa zgolj 'tehnično' sredstvo; so notranja potreba in nuja za premostitev stisk, lahko pa so tudi zgolj izraz življenjske radosti in veselja nad druženjem.

V komunikaciji z drugimi človek realizira svoja delovanja in išče odgovore na mnoga vprašanja, išče pomen, išče svoj smisel, hkrati pa prepoznava in ozavešča lastno samopodobo. Nič čudnega, da je tako kompleksen proces, kot je komuniciranje, težko definirati, ali kot pravi Uletova (2005: 11) »pojmem komuniciranja ne dopušča enoznačne in popolne definicije«. Iz psihološke perspektive pa nam vseeno ponuja osmišljeno opredelitev, po kateri je komuniciranje »dinamičen interakcijski proces, ki je sestavljen iz organiziranih in namernih dejanj udeležencev ter njihovih doživljajev, ki s svojimi dejanji vplivajo drug na drugega, pri tem pa medsebojno prepoznavajo svoja in tuja dejanja in doživljanje« (Ule, 2005: 16).

Trenholmova in Jensen (2004: 4) navajata, da sta Dance in Larson že leta 1972 poročala o 126 različnih definicij komuniciranja, ki sta jih našla v literaturi – do danes se je to število seveda še povečalo. Sama naštevata nekaj najbolj pogostih definicij različnih avtorjev, kot so »komuniciranje je razlikovalen odgovor organizma na dražljaj« ali »komuniciranje je težnja po smislu, kreativno dejanje, v katerem iščemo ključne za orientacijo v okolju in za

zadovoljitev potreb« ali pa »komuniciranje je prenos informacij, idej, čustev, spretnosti z uporabo simbolov« (Ule, 2005: 17-18; Trenholm in Jensen, 2004: 4).

Komuniciranje je proces dodeljevanja pomenov, med komuniciranjem upravljamo s sporočili, da bi jim ustvarili pomene, kar nas pripelje do učinkovitih odločitev in reševanja problemov (Craig, 1986, v Lane, 2000). Komuniciranje nas oskrbuje s sredstvi za zmanjševanje napetosti in negotovosti. S pomočjo komuniciranja zbiramo informacije o svetu. Eden poglavitnih razlogov zakaj komuniciramo je naša potreba, da živimo v predvidljivem in skladnem vesolju. (Trenholm in Jensen, 2004: 232). S komuniciranjem ustvarjamo in vzdržujemo odnose z drugimi (prav tam: 33). Komuniciranje je proces kreiranja stvarnosti (prav tam: 221). »Komunikacija je kot kognitivna, afektivna in akcijska koordinacija temeljni družbeni proces, v katerem se družba konstituira kot družba« (Škerlep, 1997: 6). »Družba ni vnaprej dana bitnost, ki obstaja nad ljudmi in mimo njih, temveč vznika v dejanjih in skozi dejanja in doživljanja številnih ljudi. Družbo proizvajajo in reproducirajo komunikacijska dejanja njenih članov« (Ule, 2005: 28). Trenholmova in Jensen oblikujeta svojo definicijo komuniciranja kot »proces, s pomočjo katerega ljudje skupno ustvarjamo in upravljamo socialno stvarnost« (Ule, 2005: 18; Trenholm in Jensen, 2004: 5). »Komuniciranje je torej dejavnost osrednjega pomena, je vsesplošen pojav, ki tvori pomemben in neizogiben del našega vsakdanjika. Komuniciranje je življenjski element, v katerega se vrojevamo kot kulturna bitja, v katerem živimo, ustvarjamo, se realiziramo, skratka, je neizogiben in univerzalen del našega bivanja in bistva« (Ule, 2005: 9).

Komuniciranje je kompleksen in dinamičen proces, ki se dogaja med sporočevalci in prejemniki in poteka na več ravneh. Standardna delitev *ravni komuniciranja* pozna štiri, in sicer medosebno, skupinsko, organizacijsko in množično komuniciranje (Ule, 2005: 23). Trenholmova in Jensen (2004) naštevata šest različnih oblik komuniciranja - k navedenim štirim dodajata še znotrajosebno in javno komuniciranje. West in Turner (2004; v Ule, 2005) navajata celo sedem ravni: znotrajosebno komuniciranje, medosebno, komuniciranje v skupinah, komuniciranje v institucijah, javno/retorično, množično in medkulturno komuniciranje. Bateson in Ruesch (1968, v Ule, 2005: 25) menita, da sta le znotrajosebno in medosebno komuniciranje neposredni obliki komuniciranja, medtem ko je komuniciranje v drugih kontekstih posredovano.

Znotrajosebno komuniciranje so psihološki in fiziološki procesi predelave sporočil pri posamezniku, ki sprejema ali oddaja sporočila; so tudi notranji dialogi s samim seboj (razmišljanja, sanjarjenja), lahko so tudi premišljevanja o kakšnem težkem, osebnem problemu ali poskus iskanja smisla v svetu, ki nas obdaja. To komuniciranje je drugačno od vseh ostalih zvrsti, je tiho in se dogaja znotraj naše zavesti (Ule, 2005: 23; Trenholm in Jensen, 2004: 24). *Medosebno komuniciranje* poteka med osebami v prostoru socialne vmesnosti in pri njem »gre za časovno usklajeno izmenjavo pomenov, simbolov, znakov, gest« (Ule, 2005: 26). Osnovna enota tovrstnega komuniciranja sta dve osebi v paru, v diadi, ki je ne moremo razdeliti na posamezne dele. Posebnost medosebnega komuniciranja je dvosmernost, povraten proces – udeleženci komuniciranja so usmerjeni drug v drugega, postavljata se v obe perspektivi in neposredno vplivata drug na drugega. (Ule, 2005: 25; Knapp in Daly, 2003: 9). *Skupinsko komuniciranje* je vsakdanja oblika komuniciranja z več udeleženci, kjer pa ni nujno, da vsi aktivno sodelujejo pri komunikaciji. Ta raven komuniciranja pridobiva na pomenu zlasti v delovnih skupinah pri usklajevanju skupinskih dejavnosti. *Komuniciranje v institucijah ali organizacijah* se odvija v obsežnih socialnih omrežjih hierarhiziranega skupinskega delovanja, kjer so vloge in pravila vedenja formalizirane. Komuniciranje znotraj takih socialnih sistemov zahteva poznavanje vlog in pravil, ki se nanašajo na te vrste organizacijsko kulturo. Pri *komuniciranju v javnosti* eden ali nekaj posameznikov pošilja sporočila ostalim, ki so le poslušalci tako, da tu ni možna vzajemna interakcija, saj so komunikacijske moči neenako porazdeljene. Za tako komuniciranje je značilna jasna organizacija, skrbno planiranje in formaliziran stil (Trenholm in Jensen, 2004: 24). *Množično komuniciranje* je komuniciranje posredovano z množičnimi mediji. To so sporočila, ki so preko medijev poslana široki javnosti – razpršeni množici – brez osebnega stika; ta sporočila so ponavadi skrbno in do potankosti nadzorovana s strani 'vratarjev' (urednikov, sponzorjev), in sicer: kaj bo poslano, kdaj bo poslano in kako bo poslano (Ule, 2005). *Medkulturno komuniciranje* so procesi interakcije med ljudmi različnih kultur, etničnih, religioznih, subkulturnih skupin.

V našem empiričnem delu raziskave se bomo osredotočili na *medosebno komuniciranje*, ki je »za psihologijo paradigmatski primer komuniciranja, iz katerega izhajajo vse druge oblike« (Ule, 2005: 23). Za medosebno komuniciranje so značilna ekspresivna dejanja, ki

jih udeleženci zavestno ali nezavedno zaznavajo in povratno opažajo, da jih zaznavajo tudi drugi. »Zaznavanje tega, da so drugi zaznali ekspresivna dejanja, globoko vpliva na človekovo vedenje in delovanje« (Ule, 2005: 23). Ključne značilnosti medosebnega komuniciranja so: majhno število udeležencev (ponavadi sta to dve osebi v dialogu), fizična navzočnost udeležencev (psihološko najgloblja in najbolj pomenljiva je komunikacija iz oči v oči) in najmanjša stopnja formalizacije (Ule, 2005: 26). Medosebna komunikacija nas vedno spremeni. Ko učinkuje, se dotaknemo življenja drug drugega; ko spodleti, se počutimo odtrgani in osamljeni (Trenholm in Jensen, 2004: 22).

»Komuniciranje ima osrednjo vlogo v naših življenjih. Kako vodimo svoje življenje, kako doživljamo in osmišljamo svoje bivanje, kako razvijamo odnose in intimnost, kako ustvarjalni in produktivni smo, je v mnogo čem odvisno od naših komunikacijskih spretnosti, sposobnosti in znanj« (Ule, 2005: 20). Morda je iz tega spoznanja vzniknil neusahljiv izvir naše želje in zainteresiranosti, da bi komunicirali na kakovosten način – kompetentno. Naše dobro počutje je odvisno od dobrega komuniciranja in od tega, ali obvladamo množico jezikovnih in nejezikovnih spretnosti za soočanje s partnerji v odnosu skozi komunikacijo, za soočanje z motnjami, dilemami in konflikti v naših socialnih interakcijah.

Fenomen *komunikacijske kompetence*³⁶ je prav tako težko opredeliti kot sam pojem komuniciranja in tudi zanj ni enotne definicije ali soglasja o tem, kaj to sploh je. Tudi razlog je podoben, gre namreč za izjemno kompleksen pojav, ki se ga ne da zlahka ujeti v mrežo naših potreb po spoznanjih. Upoštevati je seveda treba tudi dejstvo, da razlike pri dojemljanju pojma nastajajo predvsem zaradi različnih zornih kotov, iz katerih raziskovalci

³⁶ Pojem komunikacijske kompetence je (pre)oblikoval Dell Hymes (1974, v Coupland in Jaworski, 1997: 12) kot reakcijo na ožji pojem lingvistične kompetence Naoma Chomskega. Ponazoril je, da posameznikom ne zadostuje, da so le lingvistično kompetentni, če želijo kompetentno komunicirati, saj je jezik le en vidik komuniciranja. Zagovarjal je stališče, da pojem kompetence obljublja več pomena kot ga dejansko zajema skovanka Chomskega, ki je konfuzno omejena le na znanje in še znotraj tega znanja le na znanje gramatike. Drugi aspekti znanja govorca po njegovem tako namreč ostajajo zanemarjeni – predvsem nastop. Govorčeva kompetentnost pri nastopu je vedenjska (performativna). Tudi sama lingvistična kompetenca zajema vidike, ki niso le slovnični temveč tudi psihološki, kot so: omejenost spominjanja, izbira alternativnih pravil, izbira stila, alegorična predstavitev vrstnega reda besed in dr. (prav tam).

proučujejo pojave – kar pa je za družboslovje običajno³⁷. Poleg tega je komuniciranje vedno potopljeno v kontekst, pravzaprav v cel spekter kontekstov, kot so odnosni, situacijski, socialni, kulturni, historični, civilizacijski. Svet je res eden – toda znotraj njega je mnogo svetov, kar se vsekakor odraža pri razumevanju in ocenjevanju komuniciranja; še bolj pa to velja za komunikacijsko kompetentnost³⁸.

Če bi poskušali povedati poenostavljeno, bi komunikacijsko kompetenco opredelili kot sposobnost učinkovitega komuniciranja na socialno sprejemljiv način, tako da komunikacija teče nemoteno, da je primerna duhu časa in da ne prizadene samopodobe drugega. Jasno, da to niti malo ni enostavno. To je mentalna sposobnost, veščina, spretnost, celo umetnost, ki pa tiči v odnosu. Pri trditvi, da je posameznik spreten sogovornik, se postavi vprašanje 's kom', saj gre za to, da je kompetenten pravzaprav ta medsebojni odnos. Subjekt bi moral imeti razvit občutek za komunikacijsko kompetenco, razvito sposobnost demonstriranja veščin v danem kontekstu, a vendar komunikacijska kompetenca ni samo performans – nastop, je tudi sposobnost refleksije (razumevanje vedenja), kar pomeni, da bi tudi ta refleksija morala postati del njegovega sebstva. Če upoštevamo tudi, da je komuniciranje kot socialna interakcija ciljno usmerjeno delovanje, za dosego ciljev pa je treba vedeti *kaj* narediti in reči ter *kdaj* in *kako* to narediti oziroma reči med pogovorom z določenim sogovornikom ali skupino sogovornikov (Berger, v Knapp in Daly, 2003), se celotno razumevanje pojava samo še dodatno zaplete. Zdaj nam je po malem tudi že jasno, zakaj vse skupaj ni niti malo enostavno in zakaj za komunikacijsko kompetenco ni enotne definicije. Zato bomo v nadaljevanju predstavili nekaj različnih konceptov in definicij.

³⁷ »Raziskovalno področje družboslovnega raziskovanja je mnogo bolj kompleksno kot področje naravoslovnega raziskovanja in to zato, ker je vanj vključen človek. Prisotnost človeka znotraj raziskovalnega področja bistveno zviša kompleksnost le-tega, ker raznih vidikov človeške družbene eksistence skoraj ni mogoče zadovoljivo izolirati od drugih – npr. bioloških od psiholoških, psiholoških od socialnih, socialnih od jezikovnih.« (Škerlep, 1997: 11)

³⁸ V zahodni, individualistični kulturi se komunikacijska kompetenca pojmuje drugače kot v daljnovzhodni, kolektivistični kulturi, npr. na Kitajskem, Japonskem in dr. (Miyahara, 2001).

2.2.2. Različni koncepti in definicije komunikacijske kompetence

Wiemann (1977, v Rubin in dr., 1994: 125) iz kontekstualne ali situacijske perspektive komunikacijsko kompetenco opredeljuje kot sposobnost udeleženca v interakciji, da izbere komunikacijsko vedenje, s katerim bo dosegel svoje medosebne *cilje* znotraj pritiska situacije, pri tem pa ohranil vzajemno sprejemljive odnose s soudeleženci v interakciji. Za Parks (1994, v Jablin in Sias, 2000: 820) je komunikacijska kompetenca stopnja, do katere posamezniki zaznavajo svoje zadovoljstvo pri doseganju *ciljev* v danih socialnih situacijah brez tveganja, da bi pri tem ogrozili druge oziroma njihove osebne cilje. Friedrich (1994, v Lane, 2000) komunikacijsko kompetenco obravnava kot situacijsko sposobnost zastavljanja realističnih in ustreznih *ciljev* ter njihovo optimalno doseganje z uporabo znanj o sebi, drugih, kontekstu, pa tudi poznavanje komunikološke teorije, da bi temu primerno prilagodili svoj komunikacijski nastop. Pri vseh treh naštetih definicijah sta opazni dve skupni izhodišči: ciljno usmerjeno delovanje posameznika (kar že nakazuje na dimenzije komunikacijske kompetentnosti, kot so učinkovitost, uspešnost, zadovoljstvo, znanje) in njegov odnos do udeležencev v komunikaciji (kar pomeni tudi upoštevanje kontekstualnosti oz. pomena socialnega konteksta). Usmerjenost k doseganju ciljev je tudi funkcionalistični pristop pri opredelitvi komunikacijske kompetence.

Larson, Backlund, Redmond in Barbour (1978, v McCroskey, 1982) komunikacijsko kompetenco definirajo kot zmožnost posameznika, da v dani situaciji demonstrira znanje ustreznega komunikacijskega vedenja. Ključna pri tej behavioristični³⁹ definiciji je demonstracija ustreznega komunikacijskega vedenja, saj imeti neko sposobnost še ni zadosten pogoj za oceno kompetentnosti, ta sposobnost mora biti vedenjsko izražena. *Znanje in dejanje* skratka nista enaka pojma⁴⁰. Podobno je za Rubena (1976, v Chen, 1992)

³⁹ Prva pojmovanja komunikacijske kompetence so *retorične* definicije v 60. in 70. letih 20. stoletja. (Zgodovinske osnove sicer segajo do antike, ko je Aristotel pisal o retoričnih spretnostih govorcev in njihovi prepričljivosti). Pozneje so se definicije postopoma pomikale proti *empiričnim* in *behaviorističnim* orientacijam. Ne malo število definicij svoje modele komunikacijske kompetence gradi na *kognicijah*. Obstajajo pa tudi drugačni pristopi, kot sta *funkcionalistični* (npr. Spitzberger in Cupach; Berger) in *strukturalistični* (Habermas), vendar te razdelitve nikakor niso popolne in jasne, temveč se med seboj precej prepletajo, zato v pričujoči študiji nismo ubrali take poti predstavitve fenomena komunikacijske kompetence.

⁴⁰ Ta nepovezanost znanja z nastopom je očitna na področju verbalne kompetence. Primerov, ki podkrepljujejo to trditev je več. Mnoge študije kažejo na to, da otroci vedo več, kot povedo oziroma kot

komunikacijska kompetenca sposobnost delovanja na način, ki ga zaznamo kot relativno doslednega, medtem ko posameznik v skladu s svojimi in pričakovanji okolja zadovoljuje lastne potrebe, zmožnosti in cilje. Na sposobnost, da se komunikacijska kompetenca demonstrira v živo (in ne le dojemajo z razčlenjenim naštevanjem posamičnih veščin), opozarjajo tudi drugi ter jo definirajo kot sinhronizirano prisotnost učinkovitega verbalnega in neverbalnega vedenja znotraj konkretnega konteksta interakcije (Schirmer in dr., 2005). Zanje je uspešna komunikacija tista, ki vsebuje sposobnosti prilagajanja, odzivanja, nadzorovanja toka komunikacije, samozavedanja ter seveda govorjenja in poslušanja. V uspešni komunikaciji zgoraj naštetosti lastnosti veljajo za vse udeležence interakcije: za tistega, ki trenutno govori, za tistega, ki v danem trenutku posluša ter za tiste, ki pogovor le zaznavajo. Zanimiv je tudi zorni kot Wisemana (2001), ki meni da je komunikacijska kompetenca v bistvu uspešno izpogajano sprejemanje identitet med procesom interakcije.

»Učinkovito komuniciranje ni prirojena sposobnost. Tudi 'pravega' načina komuniciranja ni« (Ule, 2005: 9). S to ugotovitvijo Uletove bi se zagotovo strinjalo veliko raziskovalcev, zlasti tisti, ki na komunikacijsko kompetenco gledajo tudi iz pedagoškega zornega kota. McCroeskey (1982) in Rubin (1985, v Lane, 2000) tako osvetljujejo in poudarjata razloge in cilje, zakaj je učenje komunikacijskih veščin potrebno ter katera pota znanosti vodijo k temu cilju. Za McCroeskeyja je eden izmed ciljev poučevanja komuniciranja izboljšanje sposobnosti učečega, da bi bil v prihodnosti bolj kompetenten sogovornik, kot je bil v preteklosti. Poudarja tudi, da je dimenzija učinkovitosti pri doseganju cilja v komunikacijski kompetenci dvomljiva, nezadostna in nezanesljiva zato, ker je možno cilje učinkovito doseči, ne da bi bili kompetentni in obratno. Mnenja je tudi, da je pri poučevanju komunikacijske kompetence zanemarljiv afektivni aspekt, ki se kaže v stališčih in čustvih učečega do učenja dobrega komuniciranja. Če učno okolje ne ustvarja pogojev za razvoj pozitivnega afekta do učenja, se lahko pojavi negativni afekt, kar pa ima na vedenje zaviralen učinek. Rubin poudarja, da je komunikacijska kompetenca pravzaprav vtis o ustreznem komunikacijskem vedenju drugih, tako da je cilj komunikološke znanosti

znajo povedati in nasprotno, pogosto se naučijo deklamirati na pamet nekaj, česar še sploh ne razumejo. Drugi znani primeri so nekateri učenjaki in eksperti na svojem področju, ki pa so bolj slabi javni govorniki ali grozni učitelji.

razumeti, kako se ti vtisi oblikujejo in kako znanja, veščine in motivacije vodijo k zaznavi kompetence v različnih kontekstih.

Uletova komunikacijsko kompetenco opredeljuje kot »primerno uporabo socialnega znanja in socialnih sposobnosti v kontekstu nekega odnosa« (Ule, v Ule in Kline 1996: 49). Iz perspektive teorije kontekstualnih pravil govora in komuniciranja⁴¹ pa komunikacijsko kompetenco definira tudi kot »sposobnost urejanja osebne matrike ciljev, spretnost in učinkovitost pri izbiri pravila delovanja in uspešna priprava komunikacijske strategije« (Ule, 2005: 161). Komuniciranje se pri Uletovi izkaže za kompleksen proces, ki je prepojen z jezikovnimi in kontekstualnimi pravili. Jezikovna kompetenca ali obvladanje in poznavanje jezika poleg semantične kompetence (obvladanje besedišča) in sintaktične kompetence (sposobnost uporabe slovničnih pravil) vključuje še »sposobnost izbire pravih izrazov in pravega načina govora v vsaki situaciji, sposobnost za predvidevanje reakcij drugih ljudi na to, kar povemo ali napišemo, in sposobnost za oblikovanje inovativnih načinov izražanja ter končno, sposobnost za spremljanje govora drugih. To vključuje tako verbalno kot neverbalno komuniciranje, kajti govor vedno spremlja množica proksemičnih, to je neverbalnih znakov« (Ule, 2005: 143).

Posebno pozornost Uletova pripisuje neverbalnim sporočilom, ki jih posameznik oddaja, saj so ta nezamenljiva pri sporočanju čustvenih⁴² stanj in odslikavajo medosebne odnose in razmerja. Ključna dejavnost neverbalnega jezika v medosebnem komuniciranju je »upravljanje s komuniciranjem in z vtisi ter odnosi med udeleženci komunikacijske situacije. Neverbalna sporočila pogosto uporabimo, da pokažemo, kaj mislimo o sebi, kaj mislimo o partnerjih in tudi za usmerjanje odnosa« (Ule, 2005: 242). V medosebnem komuniciranju Uletova posebej izpostavlja odnosno raven in v tem odnosu *dialog* med

⁴¹ Teorija kontekstualnih pravil govora in komuniciranja gradi na tezi »da si moramo ljudje med seboj deliti skupna pravila za uporabo simbolov, če naj uspešno komuniciramo« (Ule, 2005: 157). Temeljno načelo teorije pravil je načelo dejavnosti, po katerem je človekovo komuniciranje ustvarjalna dejavnost.

⁴² »Čustva niso samo in predvsem biološki odziv na dražljaje, ampak so svojska oblika komuniciranja med partnerji. Čustva se nam ne *zgodijo*, ampak jih *izberemo* in z njimi komuniciramo. Čustva pomenijo motivacijski sistem za komuniciranje, imajo sporočilno moč in vrednost« (Ule, 2005: 244). Nasproti predstavam o nerazumski in iracionalni naravi čustev, raziskave kažejo na nujno kognitivno sestavino čustev, na tesno zvezo med kognitivnimi in čustvenimi odzivi človeka na stvarnost (prav tam: 251).

dvema osebama – ki si enakopravno delita in izmenjujeta različne komunikacijske vloge – kot paradigmo in temelj vsega komuniciranja med ljudmi (Ule, 2005: 267).

Jablin in Sias (2000) poudarjata, da sta med večino konceptualizacij komunikacijske kompetence jasno opazni *dve temeljni dimenziji*, in sicer *vedenjska in kognitivna*. Študij vedenjskih vzorcev išče in poskuša definirati specifične veščine, ki jih pri posamezniku prepoznamo kot kompetentnost v komuniciranju, medtem ko kognitivne raziskave gradijo na razlikovanju različnih tipov socialnih znanj in kognitivnih sposobnosti posameznika, povezanih s komunikacijsko kompetenco. Med *vedenjske* veščine se uvrščajo sposobnost nekoga vpeljati v pogovor, poslušanje, odzivnost (s pošiljanjem povratnih značnic ali zank), premišljenost, prepričljivost, sposobnost svetovanja, motiviranost, samozavedanje, senzibilnost, empatija, podpora, pisne sposobnosti, jasnost izražanja, sposobnost nadzorovanja komunikacije, sposobnost preiti k bistvu in druge. Med *kognitivnimi* sposobnostmi posameznika pa so posebej pomembne razločevalnost (kognitivno diferenciranje), poznavanje pravil in norm komuniciranja, sposobnost predvidevanja v interakciji ter refleksija lastnega komunikacijskega vedenja. Vse naštetje različne dimenzije komunikacijske kompetence je treba vedno obravnavati glede na raven komuniciranja, saj se vsaka med njimi na individualni, skupinski, organizacijski ali kulturni ravni drugače ocenjuje. Poleg tega komunikacijska kompetenca po naravi ni nevtralna kakovost; sociohistorične in kulturološke raziskave jasno kažejo, da se specifičnih predpostavk konteksta nikoli ne sme ignorirati in da dojemanje komunikacijske kompetence odraža tudi ideološke⁴³ (odkrite ali prikrite) podtöne. Obstajajo določeni nastopi (performansi), ki jih je možno objektivno ocenjevati, pri komunikacijski kompetenci pa to ni možno, ker sam pojem kompetence ni objektivni fenomen – nekaj, kar v eni kulturi velja kot kompetentno komuniciranje, ne velja v drugi, ali pa je za to okolje celo nekompetentno⁴⁴ (Jablin in Sias, 2000).

Berger (v Knapp in Daly, 2003) na komuniciranje gleda kot na ciljno usmerjeno socialno interakcijo, kjer so učinkoviti tisti posamezniki, ki komunikacijske cilje pripeljejo do uresničitve. Za to morajo imeti določena akumulirana znanja, ki pa se v interakcijah ves

⁴³ V družboslovju je zelo pomembno prepoznati ideološko prtljago proučevanega pojava.

⁴⁴ Avtorja se z vpogledom v kompleksnost fenomena in poudarjanjem njegove nejasne in izmikajoče narave ne izmikata študiju le-tega, temveč pozivata k še večji pozornosti in previdnosti pri njegovem preučevanju.

čas spreminjajo. Ta potrebna znanja so splošna in specifična, razvrščena v pet razredov: znanje o vlogah (socialne vloge so vezane za pričakovanja posameznika), znanje o osebnostih (poznavanje individualnih dispozicij vezanih za določena dejanja posameznika), znanje o čustvih (to omogoča posamezniku, da razume emotivna stanja drugih), proceduralno znanje (znanje o potrebnem delovanju za dosego cilja) in kontekstualno znanje (znanje o socialnem kontekstu, v katerem se odvija interakcija). Iz tega zornega kota je komuniciranje kot vse druge socialne interakcije neke vrste sredstvo za dosego široke panorame ciljev. Kompetentni so tisti posamezniki, ki znajo uresničiti svoje komunikacijske cilje.

Wilson in Sabee (v Greene in Burleson, 2003) sta poskusila narediti obsežen pregled umestitve in razlage komunikacijske kompetence kot teoretičnega termina⁴⁵ znotraj petih skupin komunikoloških teorij. Iz psihološke perspektive sta to dve skupini teorij, in sicer so to na eni strani tiste, ki na komuniciranje gledajo kot na procese obdelave sporočil – kamor uvrščata teorije pričakovanj in teorije pripisovanj; ter tiste teorije, za katere je komuniciranje kreiranje (ustvarjanje) sporočil – kamor sta umestila teorije ciljev, načrtov in delovanj ter hierarhične teorije. Gledano iz sociološke perspektive so to relacijske dialektične teorije.

Izhajajoč iz *teorij pričakovanj* (Burgoon, Birk, Hall, Grice, Bowers, Elliot, Desmond, Levinson in dr.) je kompetenten sogovornik v interakciji dovzeten za pričakovanja, v specifični situaciji in kulturi razume, katera so verbalna in katera neverbalna pričakovanja ter ve, kdaj jim slediti in kdaj jih (strateško) prekršiti.

Po *teorijah pripisovanj* (Weiner, Milner, Russell, Lerman, Graham, Doubleday, Guarino, Anderson in dr.) je kompetenten posameznik optimističen in realističen glede dejavnikov, ki vplivajo na uspeh komunikacije; občutljiv je za zaznavanje preprek, ki ovirajo uspeh in išče informacije za njihovo premagovanje.

⁴⁵ Wilson in Sabee (v Greene in Burleson, 2003) poudarjata pomembnost obravnave komunikacijske kompetence kot teoretičnega termina in ne kot konstrukt. Pojem je treba razložiti iz širše teoretske umestitve in ga ne opredeliti samo z definicijo ali morebitnim merskim instrumentom.

Za teorije, ki na komuniciranje gledajo kot na ustvarjanje sporočil, (Berger, Dillard, Schrader, Wilson, Segrin, Harden, Hample, Dallinger in dr.) je kompetenten udeleženec v interakciji tisti, ki cilje uresničuje z nadzorovanjem in prilagajanjem svojih načrtov med konverzacijo. Ponavadi zasleduje več ciljev z mnogoterimi opcijami in zna tako cilje kot načrte za njihovo realizacijo spremeniti in prilagoditi dani situaciji.

Hierarhične teorije (Greene, Wegner, Vallacher, Carver, Scheier, Littlejohn, Miller, Galanter in dr.) od kompetentnega sogovornika pričakujejo proceduralno znanje na mnogoterih nivojih abstrakcije; koordinacijo teh nivojev ter njihov umirjen in sočasen nastop. Kompetenten udeleženec v komunikaciji svoja delovanja izvaja vešče in privlačno in svojo pozornost preusmerja v skladu s kompleksnostjo naloge.

Za razliko od perspektiv psiholoških teorij, ki osvetljujejo kakovostne lastnosti, ki posamezniku omogočajo, da komunicira kompetentno, socialne teorije pozornost odvrčajo od posameznika kot enote analize in se preusmerjajo na kompetentnost odnosov. *Teorije relacijske dialektike* (Baxter, Montgomery, Bakhtin, Rawlins, Werking in dr.) kompetentnost obravnavajo kot socialno oceno številnih protislovij v interakciji. Kompetentna interakcija popredmeti (materializira, reificira) protislovja, spoštuje večglasnosti, fluiden dialog in kreativnost ter ima za kompetentnega udeleženca v interakciji tistega, ki je občutljiv za morebitne navzkrižnosti in razdore v komunikaciji (Wilson in Sabee, v Greene in Burleson, 2003: 3-50).

Podobno je v sociološko perspektivo komunikacijsko kompetentnost umestil tudi Jürgen Habermas (1991a, 1991b), po katerem razumevanje komuniciranja temelji na bolj splošni teoriji družbe in političnih procesov. Njegov model družbe je zgrajen na teoriji delovanja⁴⁶, v okviru katere je razvil izvirno teorijo diskurzivne argumentacije. Habermas loči med instrumentalnim in *komunikativnim delovanjem*: pri prvem se akterji prizadevajo za uspeh in za doseg osebni ciljev ne glede na cilje drugih, pri drugem pa se kompetentni subjekti prizadevajo za sporazumevanje in za soglasje o namenih in ciljih. V instrumentalnem delovanju je jezik »le eden od medijev in sredstev delovanja, v komunikacijskem delovanju pa je jezik osrednji medij, v katerem je izpostavljena interpretacijska in

⁴⁶ Delovanje vedno poteka v socialnem kontekstu in je to tisto »vedenje, ki je socialno učinkovito, smotrno in simbolno« (Ule, 2005: 31).

refleksivna vloga jezikovnega komuniciranja» (Ule, 2005: 32). V instrumentalnem delovanju je jezik samo sredstvo za doseg ciljev, v komunikativnem delovanju pa z jezikom ustvarjamo nova spoznanja, konstruiramo svetove⁴⁷.

Sporazumevanje in soglasje, kot osrednja elementa komunikativnega delovanja, je možno doseči le, če so izpolnjene trojne zahteve po *komunikacijski racionalnosti*: resničnost, pravilnost in iskrenost izjav. *Resničnost* pomeni, da se izjave sobesednika ujemajo z realnim stanjem v objektivnem svetu; *pravilnost* pomeni, da so izjave v skladu z veljavnimi konvencijami družbenega sveta, *iskrenost* pa pomeni, da je namen govorca avtentičen in v skladu z njegovim notranjim svetom⁴⁸ (Škerlep, 1997: 179). Če sosporočevalci zadostijo tem trem temeljnim kriterijem po veljavnosti govornice, zadostijo pravilom sporazumevanja – komunikativni racionalnosti – kar jih pripelje do argumentiranega, nezavrtega pogovora, diskusij, obvladovanja nesoglasij, protislovij in do refleksivnega odnosa drug do drugega, kar lahko vzpostavi konsenz, v katerem sodelujočenci v komunikaciji presežejo svoje subjektivne poglede. V primeru nesporazumov, sporov, konfliktov pa nam na izbiro ostanejo tri možnosti: da se sporazumevanje prekine; pričetek instrumentalnega delovanja ali dvig sporazumevanja na raven diskurza z racionalnimi utemeljitvami in navajanjem razlogov (argumentov).

Za Habermasa je ključna oblika komunikativnega delovanja *diskurz*. To je »pogovor o nastalih zadregah in poskus vnovične vzpostavitve skupnega razumevanja predmeta pogovora. Diskurz je pogovor, ki nastane tedaj, ko postanejo vsakdanje norme, vrednote, konteksti ali vsakdanja pravila govora za nas problematični, negotovi, dvoumni ali moteni, in postanejo zato predmet pogovora, jih tematiziramo⁴⁹« (Ule, 2005: 34). Habermasov diskurz je idealna oblika komunikativnega delovanja, je *idealna govorna situacija*, v kateri

⁴⁷ Jezik v komunikativnem delovanju nima samo semantične komponente, še pomembnejša je njegova pragmatična komponenta. (Škerlep, 1997: 174)

⁴⁸ Habermas je razvil tezo o referenčnem sistemu treh svetov – objektivnem, socialnem in subjektivnem svetu. Objektivni svet je »celota stvari, o katerih so mogoče resnične izjave. Socialni svet je celota vseh legitimno upravljanih medosebnih odnosov. Subjektivni svet je celota privilegiranih doživljanj subjekta« (Ule, 2005: 33). V komunikativnem delovanju so vsi trije svetovi integrirani v intersubjektivni življenjski svet ljudi.

⁴⁹ Zaradi človekove omejene časovne dimenzije so diskurzivno tematizirani le omejeni izseki iz življenjskega sveta, ki so relevantni za temo sporazumevanja.

naj bi zadostili pogojem simetrije: vsi sogovorniki naj bi imeli enake možnosti za izražanje stališč, izjavljanje, spraševanje, ugovore; brez poskusov manipulacije in dominacije in brez razlik v moči (Habermas, 1991a: 26). Žal, ta načela komuniciranja niso trdno zagotovljena empirična dejstva, temveč so v realni interakciji krhka, občutljiva in redko, če sploh kdaj, v popolnosti prisotna, četudi so za vsakogar življenjsko pomembna (Ule, 2005: 35).

Habermasova idealna govorna situacija se marsikateremu raziskovalcu⁵⁰ zdi utopična in nerealistična, ker vsaka komunikacija preprosto nima (vsekakor pa ne vseh) idealnih pogojev za komunikacijsko racionalnost; pa tudi zato, ker so v praksi interakcije pogosto zaznamovane s konflikti in ljudje večinoma niti ne težijo k doseganju konsenza. Zaradi njunega prepletanja se povrh vsega ne da jasno potegniti meje med instrumentalnim in komunikativnim delovanjem. Ne glede na mnenja o utopičnosti Habermasovih načel, pa to ne pomeni, da ta načela niso pomembna za komuniciranje v sodobnem svetu in da niso zaželeno stanje, h kateremu težimo.

Dognanje komunikacijske kompetence je za študij komuniciranja trajno vprašanje bistvenega pomena (Spitzberg in Cupach, 1984, v Jablin in Sias, 2000). Pomembnost odkrivanja in razumevanja konkretnih socialnih znanj, medosebnih spretnosti⁵¹ in kompetentnosti prihaja od spoznanj, da so te posameznikove veščine življenjsko pomembne za njegovo mentalno zdravje⁵², za razvoj medčloveških odnosov in za njegovo dobro počutje. Te veščine so osnovno orodje za začetno ustvarjanje socialnih vezi in odnosov ter za njihovo ohranjanje (na primer intimne ali zakonske zveze). Pomanjkljivosti teh orodij puščajo posledice na številnih področjih in se kažejo kot deviacijsko vedenje (shizofrenija, depresija, nevroze, alkoholizem, narkomanija). Nasprotno pa razvite veščine vodijo do uspeha pri izobraževanju, zaposlovanju, poklicnem napredovanju ter do

⁵⁰ Habermasova idealna govorna situacija ima številne kritike, npr.: Luhman, Wellmer, Škerlep, Gumperz, Taylor, Kuhar.

⁵¹ Spitzberg in Cupach (v Knapp in Daly, 2003) navajata termine, ki se v strokovni literaturi pojavljajo kot sinonimi ali soznačnice za komunikacijsko kompetenco, kot so: socialno znanje, medosebna spretnost, socialna kompetenca, medosebna kompetenca in vsi se nanašajo na kompetentno vedenje v interakciji. Podobna opažanja o prekrivanju terminov najdemo tudi pri Segrin in Givertz (v Greene in Burleson, 2003).

⁵² Že skupina Palo Alto je opozorila, da so duševni problemi posledica motenj v komuniciranju (Ule, 2005: 49). Spitzberg in Cupach (v Knapp in Daly, 2003) pa naštevata na desetine raziskav različnih avtorjev, ki to tezo tudi potrjujejo.

osebnega zadovoljstva in dobrega počutja (Spitzberg in Cupach, v Knapp in Daly, 2003; Sagrin in Givertz, v Greene in Burleson, 2003; Spitzberg, v Greene in Burleson, 2003; Ule, 2005).

Spitzberg in Cupach sta model komunikacijske kompetence predstavila tako, da sta posameznikove medosebne spretnosti (interpersonal skills) umestila v širši koncept medosebnih kompetenc (interpersonal competence). *Medosebne spretnosti* definirata kot ponavljajoča se zaporedja v vedenju, kot ciljno usmerjene vedenjske vzorce, ki ustrezajo interakcijskemu kontekstu. Spretno vedenje je kompleksnejše od instinktivnih in refleksnih gibov, ker se demonstrira zaradi zaželenega izida; je ponavljajoče in hoteno in ne naključno (Spitzberg in Cupach, v Knapp in Daly, 2003: 574). Te medosebne veščine se pojavljajo na različnih nivojih abstrakcije in so podobno kot cilji organizirane hierarhično, tako da so strukturalno in časovno kompleksno usklajene. Čeprav nanje lahko gledamo kot na steze in poti do osebnih ciljev, se razlikujejo od kognitivnih in afektivnih procesov, ki jih omogočajo in povzročajo. Spretno ali kompetentno vedenje omogočata znanje in motivacija. *Znanje* Spitzberg in Cupach delita na vsebinsko in proceduralno. Vsebinsko znanje (vedeti *kaj*) pomeni razumevanje informacij o komunikacijskih partnerjih, socialnem kontekstu, temi pogovora, konverzacijskih in jezikovnih pravilih. Proceduralno znanje (vedeti *kako*) pa vključuje procese, kot so: oblikovanje ciljev, razlaga in predvidevanje obnašanja drugih, izbira pomembnih veščin. *Motivacija* je afektivna sila, ki nastopu daje moč in v dani socialni situaciji posameznika usmerja. Vendar znanje in motivacija v interakciji ne zagotavljata kompetentnega nastopa, čeprav to pospešujeta (Spitzberg in Cupach, v Knapp in Daly, 2003: 575). Po drugi strani Spitzberg in Cupach *medosebno kompetenco* definirata kot oceno vtisa o kakovosti interakcije. To kompetenco določa opazovanje spretnosti, kar pomeni, da značilnosti opazovalca in njegova izbira kriterijev spretnosti vplivata na presojo kompetence. Pri tem je opazovalec lahko hkrati tudi akter, ki opazuje lastno vedenje ali pa zgolj vedenje drugega soudeleženca v interakciji.

Spitzberg in Cupach poudarjata, da je postavitvev kriterijev komunikativnih medosebnih spretnosti zelo pomembno izhodišče. Spretnost na enem področju interakcije ne pomeni spretnosti v nekem drugem kontekstu. Svoj model komunikacijske kompetence umestita v

pet kontekstualnih dimenzij in opredelita najmanj šest *kriterijev* kakovostne interakcije, ki so:

- *verodostojnost* (jasnost izražanja, natančnost, brez napak zaradi pristranskosti ali iz kakšnega drugega razloga, ko se pomeni informacije med sporočevalci ujemajo);
- *zadovoljstvo* (izpolnitev pozitivnih pričakovanj sodelujočencev v interakciji);
- *učinkovitost* (varčen dosežek ciljev brez zapravljanja časa in prevelikega napora, čeprav se avtorja ob tem zavedata, da ta kriterij trči ob vljudnost in izpušča pomembne tipe interakcij, kot so klepeti, igre, humor, pripovedovanje zgodb in spontanost);
- *uspešnost* (eden najstarejših kriterijev komunikativne kompetence, ki ima tudi svoje temne plati, ko se na primer uspeh doseže z manipulacijo);
- *ustreznost* (teoretično najbolj obdelan kriterij, ki v praksi lahko pomeni konformizem ali slepo upoštevanje norm, čeprav bi kreativnost včasih pri izpogajanju prikladnejših pravil pomenila boljšo kompetentnost);
- *etičnost* (moralna drža, ki zarisuje obrise idealne komunikacije: dialoškost, kjer predstavimo racionalne argumente, izrazimo svojo individualnost in menjavamo perspektive).

Spitzberg in Cupach *kontekst* definirata kot subjektivno interpretacijo okvirja, znotraj katerega se dogaja interakcija. Komunikacijsko kompetenco umestita v pet kontekstualnih dimenzij interakcije. To so:

- *kultura* (medgeneracijski vzorci verovanja, vrednot in vedenja, ki se znotraj skupine prenašajo relativno sporazumno, pri tem ima vsaka kultura svoje dimenzije kompetentne interakcije z različnimi etničnimi značilnostmi, vse kulture pa prilagodljivost ocenjujejo kot ključen kriterij kompetence);
- *čas* (časovna dimenzija je za interakcijo pomembna na različne načine, posebej izpostavljata sinhroniziranost kot časovno usklajenost vedenja in trajanje v smislu stabilnosti pojavljanja spretnega nastopa v času);
- *odnos* (razmerje med sodelujočimi – organiziranje socialnih sporočil je odvisno od tipa odnosa kot od naravne kognitivne kategorije, odnos odločilno vpliva tudi na pričakovanja in vrednotenje ustreznosti vedenja);
- *prostor* (fizična situacija, v kateri interakcija poteka, tudi prostor je dejavnik vpliva na vrednotenje in pričakovanja ustreznosti vedenja);

- *namen* (prepiri okoli spornih vprašanj so različni od npr. intervjuja za službo).

Kontekstualne dimenzije so socialno relevantni aspekti komuniciranja in so med seboj v različnih kombinacijah prepletene ter omejene s samo interakcijo (Spitzberg in Cupach, v Knapp in Daly, 2003: 575-585).

Za vse navedene kriterije in dimenzije Spitzberg in Cupach navajata številne avtorje, ki so jih na podoben način umeščali v svoje modele komunikacijske kompetence in vgrajevali v meritvene instrumente ter jih podrobneje raziskovali. Iz njune perspektive je komunikacijska kompetentnost rezultat kompleksnega vzajemnega vpliva soudeleženčeve izpolnitve pričakovanj v povezavi s kontekstom in sposobnostmi pogajanja, ki ustrezajo naravi teh pričakovanj (Spitzberg in Cupach, v Knapp in Daly, 2003: 585-586). Iz pregleda literature sta identificirala več kot sto različnih konstruktov medosebnih spretnosti in približno enako število konstruktov medosebne kompetentnosti, ki so bili analitično zasnovani, kar je zagotovo dokaz kompleksnosti tega fenomena. Pri poskusu, da bi naredila njihovo topografijo, sta naletela na resne ovire, kot so: različen nivo abstrakcije, nejasnost opredeljevanja, vsenavzočnost (vseprisotnost), različni pristopi klasifikacije (na primer kontekstualni ali funkcionalni pristop), k večji kompleksnosti pa so s svojo večplastnostjo (svetle in temne plati veščin) prispevale tudi same spretnosti. S pomočjo factorske analize sta avtorja le izluščila 112 kriterijev socialnih znanj, medosebnih spretnosti in medosebnih kompetenc, ki sta jih razvrstila v sedem skupin in tako oblikovala nekakšen makro koncept teh značilnosti. Tako obsežno število kriterijev spretnosti, ki naj bi določale kompetentnost, spet nakazuje zapletenost tega pojava in za merjenje takšne kompleksnosti verjetno niti ni popolnoma ustreznega instrumenta. Vsak instrument bo moral vedno upoštevati kontekst interakcije in vsakemu bo treba najprej razkriti teoretsko ozadje in morebitno ideološko obarvanost, v kateri je nastajal.

Za konec našega pregleda različnih konceptualizacij komunikacijske kompetence bomo predstavili še enega najbolj izdelanih modelov, ki sta ga izoblikovala Sarah Trenholm in Arthur Jensen. Za njiju je komunikativna kompetenca sposobnost komuniciranja na osebno učinkovit in socialno primeren način (Trenholm in Jensen, 2004: 10). S svojo jedrnato definicijo objameta tako kognitivni kot tudi kontekstualni pristop k fenomenu kompetentnosti in v nadaljevanju izčrpno razložita dva različna nivoja svojega procesnega modela: *površinski nivo* – to je vsakdanje, vidno, ekstermalno, zunanje vedenje oziroma

performativne kompetence in *globlji nivo* – to so nevidne, internalne, notranje in temeljne, z drugim imenom procesne kompetence.

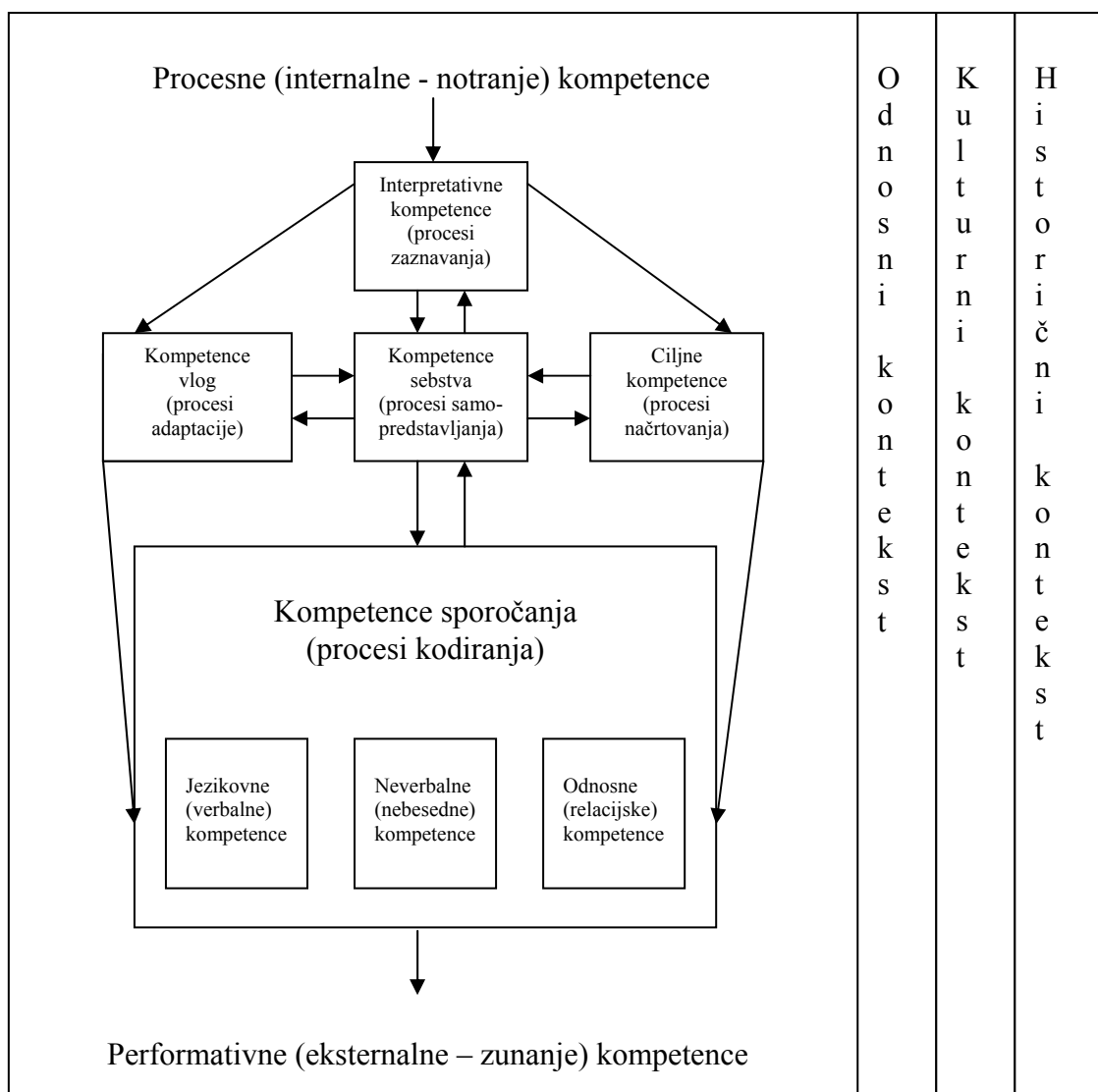
Trenholmova in Jensen pojasnjujeta, da mora komunikativno kompetentna oseba dobro vedeti, kako udejanjiti pet pomembnih procesov. Znati mora:

- pripisovati *pomene* svetu, ki jo obkroža;
- določiti svoje strateške komunikativne *cilje*;
- ustrezno prevzeti nase socialne *vloge*;
- predstaviti svetu sliko, ki bo vredna samega *sebe*;
- oblikovati *razumljiva* sporočila.

Sposobnosti, ki so potrebne za realizacijo teh procesov, ustrezajo petim tipom procesnih kompetenc iz njunega modela. To so interpretativne; ciljne kompetence; kompetence vlog; kompetence sebstva in kompetence sporočanja. Vsa ta znanja, ki jih kompetentni sosporočevalec mora imeti, so po svoji naravi implicitna in vodijo vedenje. Nenehno jih uporabljamo, čeprav so nezavedna (Trenholm in Jensen, 2004: 11).

Sporočevalne kompetence so tiste, ki so najbolj opazne: zunanje, izvajalne, performativne. To so sposobnosti oblikovanja sporočil, tako da jih drugi razumejo in nanje odgovorijo. So sposobnosti prevajanja delovanja v specifično izbrana sporočila, kodiranje jezikovnih, nejezikovnih in odnosnih vsebin. Brez te sposobnosti kodiranja in dekodiranja sporočil komunikacija sploh ne bi bila mogoča. Kompetence sporočanja so zgrajene iz več vrst kompetenc. To so jezikovne, neverbalne in odnosne kompetence. *Jezikovne kompetence* so sposobnosti učinkovite obdelave in uporabe besed, fraz in drugih lingvističnih sredstev. Jezik je namreč osnovno sredstvo, s katerim razmenjujemo pomene. *Neverbalne kompetence* so sposobnosti obdelovanja in uporabe neverbalnih kod za učinkovit prenos sporočil. To so geste, obrazna mimika, višina glasu, uporaba časa in prostora, fizični pojav in dr. *Odnosne kompetence* so sposobnosti sosporočevalca, da obdeluje in kreira sporočila, ki v danem trenutku izražajo domnevne ali zaželene tipe odnosov (Trenholm in Jensen, 2004: 11-13).

Interpretativne kompetence so sposobnosti označevanja, organiziranja in interpretiranja pogojev, ki obdajajo interakcijo (glej sliko 2.1). To je ocenjevanje ljudi in situacij glede na kontekst. Med interpretativne kompetence sodijo pozornost; ponotranjenje pomembnih kontekstualnih informacij, kot so socialna omrežja; primeren čas in ustrezni prototipi odnosov in skriptov.



Slika 2.1: Model komunikacijske kompetence Trenholmove in Jensena (Vir: Trenholm in Jensen 2004: 12)

To so sposobnosti, s katerim razberemo subtilne ključne in povratne informacije drugih. *Kompetence vlog* so sposobnosti prevzemanja socialnih vlog in sposobnosti prepoznavanja ustreznega vedenja, ki pripada danim vlogam. Upoštevati je treba svojo vlogo v odnosu z drugimi. Vedeti je treba, kdaj in kako vzdrževati socialne norme in kdaj jih prekršiti. Vzdrževati je treba svojo socialno identiteto, medtem pa zaščititi tudi identitete drugih.

Kompetence vlog odražajo tudi sposobnost prilagajanja vlogam drug drugega. *Kompetence sebstva* so sposobnosti izbire in predstavitve zaželene podobe o sebi. To so procesi samopredstavljanja. Osebe, s kompetencami sebstva vedo, kdo so in kdo želijo biti v dani situaciji ter so zmožne izraziti takšno sebstvo drugim udeležencem interakcije⁵³. *Kompetence ciljev* so sposobnosti določanja komunikacijskih ciljev, predvidevanja možnih posledic ter izbire učinkovitega ukrepanja za njihovo uresničitev. Udeleženec sporazumevanja mora znati postaviti realne cilje, vedeti kateri cilji so uresničljivi, narediti načrte zanje v skladu s svojimi pričakovanji in vedeti, na kakšen način je cilje najboljše doseči (Trenholm in Jensen, 2004: 13-15).

Trenholmov in Jensen vsem naštetim sposobnostim, ki gradijo komunikacijsko kompetenco, dodajata še tri vrste kontekstov: odnosni, kulturni in historični. Komuniciranje je odnosno, je vzajemna interakcija med ljudmi, je nekaj, kar ljudje počnejo skupaj. Kompetentni sodelavec sporazumevanja bi moral biti občutljiv za ta odnosni kontekst ter v enaki meri kot za svojo samopredstavitve, bi moral poskrbeti tudi za potrebe drugega sogovorca ter upoštevati njegovo ranljivost. To svojo občutljivost bi moral znati prevesti v retorično sprejemljivo formo sporočila (Trenholm in Jensen, 2004: 242).

Poleg tega kompetentni sodelavec v vsakem aspektu svojega življenja prepozna močan vpliv kulture. Kulture ne določajo le, kaj vidimo, temveč tudi kako gledamo na svet⁵⁴. Poleg tega se kulture spreminjajo s časom in upoštevati je treba tudi to časovno dimenzijo kulture. Komunikacijske prakse, ki so bile sprejemljive generaciji naših staršev, se nam danes zdijo starokopitne, prav tako kot se bodo današnji komunikacijski vzorci zdeli zastareli našim zanamcem. Ni kulture, ki bi si lahko privoščila, da ostane statična - če želi obstati, se mora spreminjati. Enako velja za kompetentnega sodelavca.

S časom se spreminjajo tudi definicije osebne samoizpolnitve. Ko aktualni enkrat postanejo novi cilji, morajo posamezniki razviti kompetence, da bi te cilje dosegli. Definiranje uspešnega komuniciranja se nenehno spreminja, prav tako kot se pojavljajo

⁵³ Način, kako oseba misli o sebi, lahko omejuje ali povečuje njeno sposobnost komuniciranja (Trenholm in Jensen, 2004: 208).

⁵⁴ Očitno je, da se splošni vzorci obdelave informacij razlikujejo od kulture do kulture (Trenholm in Jensen, 2004: 382).

nove tehnologije in kakor se menjavajo socialni pogoji. Bolj kompetentni sobesedniki so tisti, ki so bolj prilagodljivi in fleksibilni. V različnih obdobjih so ljudje informacije obdelovali različno, igrali so različne vloge, imeli drugačne cilje, sebe so drugače definirali in svoja sporočila oblikovali popolnoma drugače. Da bi učinkovito komunicirali, se moramo zavedati celote zgodovinskega in kulturnega konteksta (Trenholm in Jensen, 2004: 382-395).

Iz našega kratkega pregleda znanstvene literature, ki se ukvarja z obravnavanim problemom, smo lahko videli, da ne ponuja enotne definicije komunikacijske kompetence ali enotnega pojasnila tega pojava. Nekateri raziskovalci so bistvo tega fenomena iskali v osebnostnih sposobnostih in številnih individualnih spretnostih (glej McCroskey, 1982; Jablin in Sias, 2000; Spitzberg in Cupach, v Knapp in Daly, 2003), drugi so se od teh posameznikovih veščin preusmerili na medsebojne odnose (glej teorije relacijske dialektike – Wilson in Sabee, v Greene in Burleson, 2003). Tretji so komunikacijsko kompetenco umestili v splošno teorijo družbe in poskušali opredeliti strukture, kjer se komunikativna dejanja odvijajo (glej Habermas, 1991a in 1991b). Nemalo število raziskovalcev je poskušalo preseči pomanjkljivosti enostranskih pristopov in individualne sposobnosti umestiti v določene kontekste, pri čemer so poudarjali predvsem odnose (glej Ule, 1996 in 2005; Trenholm in Jensen, 2004; Kuhar, 2005). Drugi so komunikativno kompetentnost obravnavali funkcionalistično, in pri tem izpostavili uspešnost sporočevalca pri doseganju zastavljenih ciljev (glej Wiemann, 1977, v Rubin in dr., 1994; Parks, 1994, v Jablin in Sias, 2000; Berger, v Knapp in Daly, 2003; Friedrich, 1994, v Lane, 2000).

Iz množice razlag je torej moč razbrati kompleksnost fenomena, zaradi česar ga je težko opredeliti. In vendar nas prav spoznanje o večplastnosti tega pojava 'osvobodi' pričakovanj, da bomo našli pravi odgovor na zastavljeno vprašanje – kaj komunikacijska kompetenca pravzaprav je. Zajema vse doslej navedeno in verjetno še marsikaj, kar smo (hote ali nehote) izpustili. Enako je mogoče reči za poskuse opredeljevanja dimenzij komunikacijske kompetence. Glede na izjemno kompleksnost fenomena kompetentnosti je seveda mogoče identificirati precejšnje število dimenzij (aspektov, podkomponent) tega pojava. Raziskovalci jih odkrivajo ali prepoznajo iz različnih zornih kotov, glede na svoj pristop in glede na to, kateremu aspektu komuniciranja dajejo večji pomen, kar pa je odvisno tudi od proučevane ravni komuniciranja in od situacijskega konteksta.

V znanstveni literaturi se srečamo z več kot stotimi dimenzijami komunikacijske kompetence, ki so razvrščene v različne podskupine in prilagojene posameznim merskim instrumentom⁵⁵. Te so: jezikovne, neverbalne, sposobnosti za obvladovanje konfliktov, narativne sposobnosti, sposobnosti ustvarjanja in vzdrževanja prijateljskih in intimnih vezi, komunikacijske spretnosti v javnem ali v organizacijskem kontekstu (managerske, pogajalske, sposobnosti skupinskega sodelovanja in soodločanja), medkulturne komunikacijske kompetence, sposobnost refleksije, dialoška kompetentnost, empatija, prilagodljivost, učinkovitost, ustreznost, primernost, pozornost, sposobnost poslušanja, dojemljivost, ubranost, odgovornost, prepričljivost, jasnost izražanja, razumnost in mnoge druge. Pri vseh naštetih dimenzijah (na primer pri ustreznosti) bi se lahko vprašali: Ustrezno po katerih kriterijih? Ustrezno na podlagi česa? Ustrezno za koga? Po katerih etičnih normah? Za katere kulture ali socialne situacije? ...

Komunikacijska kompetenca ni enopomenska, ni enodimenzionalna in ni enostavna. Predvsem pa ni zlahka obvladljiva in enkrat za vselej osvojljiva. Ni statična (naučena za vedno), temveč potuje skozi časovne, prostorske in situacijske dimenzije ter dinamične kulturne in tehnološke spremembe. Večinoma je stkana iz socialnih znanj, na katera pa vsaj do določene mere vplivata osebnost in dana situacija, v kateri se komunikacija odvija. Teh socialnih znanj se je treba ves čas priučevati z obvladovanjem novih vlog in novih spoznanj. Tega se je treba zavedati in s tem zavedanjem osvojiti še eno sposobnost – *metakompetenco* – sposobnost, ki nam omogoča razvoj kompetenc v številnih specifičnih situacijah. Z metasposobnostjo bi lahko dejanja, ki jih je treba storiti za izboljšanje kompetence kreirali in definirali vedno na novo. To so: zastavljanje pravih vprašanj, konstrukcija teme problema in problemske situacije, razvoj sredstev za njihovo razreševanje, učenje iz izkušenj s kritičnim premišljevanjem itd. (Lester, 1995).

V hitro spreminjajoči se sodobni družbi se srečujemo z vedno večjimi spremembami in izzivi, z vedno večjo količino informacij in z vedno novimi neznanimi situacijami, ki jih je treba reševati. V takšnem kontekstu naj bi bili najbolj kompetentni tisti, ki se znajo *prilagoditi* danim okoliščinam. Pri tem pa naj ne bi izgubili svoje človeške pristnosti in

⁵⁵ Spitzberg in Cupach sta že leta 1989 (v Greene in Burleson, 2003: 36) navajala pregled kakšnih 80 instrumentov za merjenje komunikacijske kompetence.

topline - *empatije*. Prav to pa je tudi razlog, da smo ti dve dimenziji komunikacijske kompetence vključili v naš raziskovalni model, ki bo predstavljen v empiričnem delu magistrske naloge.

Prilagodljivost je za človeštvo v celoti najpomembnejša sposobnost – pogojuje naš obstoj. V vsaki kulturi ima izjemno izpostavljeno vlogo in je ena najbolj bistvenih lastnosti uspešnih odnosov. Trenholmova in Jensen (2004) iz svoje pedagoške perspektive študente komunikologije spodbujata, naj se, če želijo kompetentno komunicirati, najprej odpovedo komunikacijskemu 'šovinizmu' – po katerem bi vsi drugi morali misliti in komunicirati, kot to počnejo tudi sami. Brez prilagajanja ni možno odpravljati konflikte ali graditi dobre medčloveške odnose. Bistvo človeške posebnosti in individualnosti je v njegovi originalnosti – različnosti od drugih. To je obenem ključ za razumevanje različnih (tudi kognitivnih) stilov. Predpogoj vsakega sodelovanja, vsake interakcije in vsake komunikacije je prilagajanje.

Pri odločitvi, katere dimenzije komunikacijske kompetence naj vključimo v naš raziskovalni model, smo v mislih imeli vse naštet argumente. Pri vsaki dimenziji smo opazili tudi drugo, temno plat (pri uspešnosti, učinkovitosti...), ki nas je od njih odvrnila. Empatija – naša druga izbrana dimenzija komunikacijske kompetence, ki smo jo vključili v raziskovalni model, se nam je zdela najbolj ustrezna glede na poddimenzije kognitivnega stila, ki jih odraža odprtost za spoznanja. Te poddimenzije gradijo tudi na čustvih in na želji po spoznanjih. Menili smo, da bi empatija bila primerna vzporednica, saj ima poleg čustvenega in etičnega tudi svoj kognitivni aspekt (Ule, 2005: 347).

2.3. Povezava med kognitivnimi stili in komunikacijsko kompetenco

Kognitivne predispozicije posameznika ali kognitivne diferenciacije oziroma različni kognitivni stili so bili deležni velikega števila raziskav. Dva človeka znanje ne organizirata enako, četudi sprejemata enako količino in vsebino informacij, temveč se njuno znanje razlikuje po nivoju organiziranosti. Pri tem je mogoče opaziti, da socialna in vsa druga znanja, ki jim primanjkuje organiziranosti in se jih ne da hitro privleči na površje in integrirati v komunikacijo, k izboljšanju socialne interakcije le malo prispevajo.

Iz pregleda strokovne literature je razvidno, da številni raziskovalci opozarjajo na znatno vpletenost kognitivnega stila v osebnostni razvoj. Metakognicija ali znanje o znanju (zavedanje lastnega načina mišljenja, lastnih mentalnih procesov) pomembno prispeva k razvoju osebnosti in uporabnosti stila. Poleg že narejenih raziskav, ki razkrivajo stopnjo zavedanja o močnih in šibkih značilnostih lastnega kognitivnega stila, je bilo opravljeno impozantno število raziskav o vplivih kognitivnega stila na mnoge druge dimenzije vedenja, o čemer bo tekla beseda v nadaljevanju.

Schmeck in dr. (1977, v Riding in Rayner, 1998) specifičnost kognitivnega stila vidijo v pojmu kakovosti mišljenja in trdijo, da je kakovost tista, ki vpliva na posebnost, prenosljivost in trajnost memoriranja sporočil. Zanje je pri tem ključni faktor način, kako se posameznik loteva sporočil (podatkov, informacij, učnih nalog). Pri tem lotevanju, v tej interakciji z okoljem je kognitivni stil predispozicija in orientacija – usmerjevalnik, nekakšno orodje, posameznikov ustroj.

Keefe (1989, v Riding in Rayner, 1998) trdi, da kognitivni stil pri posamezniku deluje kot kontrolni mehanizem, kot bistvena notranja osnova njegovega procesa obdelave sporočil. Je nekakšen načrtovalec ali krojni vzorec za odgovore na zaznave. Po Keefejevem mnenju je zmožnost, ki jo kognitivni stil omogoča, središčnega pomena za obvladovanje znanj in predpogoj za uspešnost učečega se posameznika. Je kognitivno orodje, ki posamezniku lahko konkretno olajša soočanje s specifičnimi nalogami, na katere naleti v vsakdanjem življenju.

Riding in Rayner (1998) poudarjata ponavljajočo se naravo kognitivnega stila med procesi mišljenja in izpostavljata rezultate raziskav, ki kažejo, da kadar vsebina in prezentacija sporočil ustrezata posameznikovemu kognitivnemu stilu, ta lažje komunicira na to določeno tematiko. V nasprotnem primeru pa ima posameznik še vedno na voljo razvijanje strategij za obvladovanje situacije, kar pa je v veliki meri odvisno od njegovega načina mišljenja, pravzaprav od njegove pripravljenosti na odprtost za novosti in drugačne pristope.

Raziskave, ki jih je naredil Gullo (1988, v Riding in Rayner, 1998: 26), kažejo, da dimenzije kognitivnega stila, kot sta impulzivnost in reflektivnost, ne le dokazujejo različno zaznavo in reakcije na socialno okolje, temveč dokazujejo tudi vrednotenje same zaznave in vrednotenje kompetentnosti posameznika. Ljudje hitrih reakcij kot odlike kompetentnosti navajajo ravno hitrost delovanja (čeprav se zaradi hitrosti pogosto zmotijo v presoji), ljudje nagnjeni k premišljevanju pa h kompetentnosti prištevajo le dejanja z manjšim številom napak, ne glede na čas odzivanja.

Kognitivni stili kot kognitivne diferenciacije so osebne lastnosti. Upravičenost študija osebnostnih lastnosti je prav v tem, da ponuja cel spekter raziskav utemeljenih na realnosti vsakdanjega življenja. Te raziskave kažejo, da študij osebnostnih lastnosti pogloblja naše razumevanje medosebnega komuniciranja; še več, študije osebnosti in komuniciranja jasno kažejo, da je razlike treba upoštevati in da posameznikove posebnosti vplivajo na komunikacijo in komunikativno kompetenco (Daly, v Knapp in Daly, 2003: 158).

Zanimivo se zdi stališče Heinströmove (2003), ki trdi, da značilnosti osebnostnih lastnosti, kar kognitivni stil nedvomno je, pravzaprav delujejo kot motivacija za določene vedenjske vzorce. V svoji raziskavi je na primeru dimenzije odprtosti za spoznanja dokazala, da je motivacija gonilna sila za zadovoljevanje potreb tega kognitivnega stila, potreb kot so: intelektualna radovednost, domišljija, kreativnost in nekonvencionalnost. Motivacija črpa energijo za usmerjanje vedenja, ki bo zadostilo potrebam teh osebnostnih potez iz posameznikovega miselnega ustroja in iz njegovega kognitivnega pojmovanja. Težko najdemo močnejši faktor od motivacije, ki bi trasiral posameznikova dejanja, interakcijo, komunikacijo. Gledano iz te perspektive se nam jasno nakaže stičišče med dvema pojavoma: kognitivnim stilom in komunikacijsko kompetenco.

Do podobnih ugotovitev o vplivu osebnostnih potez, ki jih pripisujemo kognitivnemu stilu, so prišli tudi Komarraju in dr. (2004) z raziskavo o povezavi med osebnostnimi značilnostmi in motiviranostjo za akademske dosežke. Tudi v tej študiji se dimenzija odprtosti za spoznanja izkaže kot najpredvidljivejši dejavnik motivacije pri globinskem učnem pristopu, iz katerega se napajata zavzetost za učenje in pridobivanje znanj in kompetenc. Ausburn in Ausburn (1978, v Liu in Ginther, 1999) pa trdita tudi, da kognitivni stil ima lahko pozitiven ali negativen vpliv na motivacijo za akademske dosežke. Raziskave, ki sta jih naredila Liu in Ginther (1999) o vplivu različnih kognitivnih stilov⁵⁶ na učenje na daljavo, so te trditve potrdile.

Nadvse zanimiva je ugotovitev o vplivu dimenzij kognitivnega stila inovativnost/prilagodljivost na kreativnost pri delu do katere so z raziskavami prišli Baer in dr. (2003). Inovativne osebe so v kompleksnejših nalogah izražale višjo stopnjo kreativnosti kot pri enostavnejših nalogah (pri katerih njihova kreativnost upada), medtem ko so bili rezultati pri prilagodljivih osebah ravno nasprotni (kreativnost jim upada s kompleksnostjo naloge). Tudi ti rezultati so, po našem prepričanju, odraz motiviranosti, ki se gradi na ustroju kognitivnega stila.

Psihoanalitska, psihološka in komunikološka literatura navaja veliko raziskav o povezavah osebnostnih lastnosti, kot so ekstrovertnost/introvertnost, avtoritarnost, kognitivni stil, samopodoba, sociabilnost, z načinom neverbalnega komuniciranja (Ule, 2005: 230). Enake povezave osvetljujejo raziskave o ljudeh z odprtim slogom mišljenja in kognitivno širino. Ti ljudje bolje prepoznavajo in interpretirajo neverbalna sporočila kot ljudje z dogmatskim oziroma zaprtim načinom mišljenja (Ule, 2005: 202).

Iz študij kognitivnih stilov je nastal nekakšen senzorni pogled na osebnost, ki nam na podlagi zaznavanja odkriva dinamične in strukturne komponente osebnosti. Te študije jasno kažejo, da je zaznavanje povezano s strukturo celotne človekove osebnosti (Pečjak, 1977: 136). Prvi med raziskovalci, ki se je poglobil v študij vpliva osebnosti na zaznavanje ter iz tega izluščil kognitivni stil – Witkin – razlikuje dva glavna stila: odvisnega in

⁵⁶ Liu in Ginther sta v raziskavo vključila pet dimenzij kognitivnega stila, in sicer: odvisno/neodvisno od polja, holistično/analitično, levo/desno hemisferično preferenco, vizualno/verbalno in konvergentno/divergentno.

neodvisnega. Oseba z odvisnim kognitivnim stilom okolje zaznava kot nerazčlenjeno enoto; njeno telo se zlije z ozadjem. Taka oseba težko vključuje in izključuje nove elemente v svoje zaznavne sheme, saj okolje zaznava pasivno. Zato je odvisni kognitivni stil tipičen za pasivno osebnost, ki se slabo zaveda notranjega življenja, slabo nadzoruje svoja čustva, se boji svojih impulzov in nasploh izraža visoko stopnjo bojazni. Psihično je napeta in ima pogosto občutek manjvrednosti. Po drugi strani imajo, od zaznavnega polja neodvisni posamezniki dober vpogled vase, v svoje impulze, svoje emocije izražajo nadzorovano in so bolj integrirane osebnosti, ki v zasledovanju ciljev učinkoviteje odklanjajo moteče dejavnike (Pečjak, 1977: 136). Brez velikega tveganja lahko domnevamo, da vse te značilnosti tudi niso brez vpliva na izgradnjo posameznikove komunikacijske kompetence.

Čeprav mnogi raziskovalci trdijo, da ni 'pravega' kognitivnega stila, ker gre za kakovostno različne tipe mišljenja, je ravno iz Witkinovih ugotovitev mogoče razbrati, da to vedno ne drži, saj so si vsi raziskovalci enotni v tem, da 'neodvisneži' od zaznavnega polja na vseh področjih prekašajo 'odvisneže'.

»Osebe, ki zaznavajo neodvisno od polja, odražajo večjo diferenciacijo v svoji izkušnji sveta, ki jih obdaja, kažejo večjo diferenciacijo v izkušnji svojega telesa in prav tako jaza. So sposobni, da funkcionirajo relativno neodvisno od socialnega konteksta, ki se v njem znajdejo. Z drugimi besedami: kažejo razvit čut ločene identitete. In končno bodo osebe, ki zaznavajo neodvisno od polja, češče uporabljale take specializirane obrambe, kot sta intelektualizacija in izolacija, v nasprotju z globalnimi obrambami, kot sta represija in zanikanje, ki so značilne za tip zaznavanja, ki je odvisen od polja« (Witkin, v Pečjak, 1977: 111).

Witkin (v Pečjak, 1977) trdi, da se kognitivni stili razvijajo v zgodnjem otroštvu z vzgojo staršev in da posameznik sprva pomanjkljivo loči sebe od okolja. Šele postopoma tekom razvoja se mu zavest, da je samostojen osebek, zbistri in takrat začne analizirati svoje okolje po komponentah. Zato je odvisen kognitivni stil značilen za zgodnja življenjska obdobja, čeprav ga nekateri posamezniki obdržijo.

Kognitivna kompleksnost, ki je kazala na večinoma pozitivne učinke na komuniciranje, je bila deležna velike pozornosti raziskovalcev⁵⁷. Posamezniki z višjo stopnjo kognitivne kompleksnosti so sposobni uspešnejše komunikacije: na osebo osrediščenega komuniciranja, prepoznavanja afektov, dekodiranja neverbalnih ključev, integriranja sporočil in angažiranja pri prevzemanju vlog in uživanja v perspektivo drugega (Daly, v Knapp in Daly, 2003: 144). Komuniciranje je v svojem bistvu odvisno od občutka za razlike (Ule, 2005: 20), po čemer lahko sklepamo, da bodo posamezniki, ki kognitivno kompleksno zaznavajo razlike v okolju, te razlike znali izluščiti in jih integrirati v komuniciranje. Sporočila, ki jih oblikujejo kognitivno kompleksni posamezniki, so posledično bolj učinkovita od tistih, ki jih formirajo kognitivno enostavnejši posamezniki. Nekatere nedavno narejene raziskave odkrivajo tudi povezavo med kognitivno kompleksnostjo in negativnim komunikativnim vedenjem. Kognitivno kompleksne osebe učinkovito kreirajo tudi taka sporočila, zaradi katerih se partnerji v romantičnih odnosih počutijo krivi (Bacue in Samter, 2001, v Knapp in Daly, 2003).

Med komuniciranjem se včasih pojavljajo kontradiktorni ključi, neverbalna komunikacija je na primer lahko v protislovju z verbalno. Ko se to zgodi, imamo možnost izbire. Študije kažejo, da se nekateri bolj zanašajo na verbalne, drugi pa na neverbalne komunikacijske kanale⁵⁸. Med razlagami za tovrstno nagnjenje eni raziskovalci navajajo naučene navade, drugi pa jih povezujejo s kognitivnim stilom – dominantnostjo leve ali desne možganske hemisfere. Desna možganska polobla je vpletena v prostorsko obdelovanje in holistične informacije, kar so neverbalne kode. Po drugi strani je leva možganska hemisfera boljše za obdelavo besednih podatkov. Pri večini ljudi ena hemisfera prevladuje oziroma je aktivnejša in lahko vpliva na izbiro komunikacijskih kanalov, kamor bodo usmerili več pozornosti (Trenholm in Jensen, 2004: 54).

Kirton (1994, v Riding in Rayner, 1998) poroča o številnih empiričnih dejstvih, ki kažejo na to, da prilagodljivi kognitivni stil nasproti inovacijskemu pozitivno vpliva na načine

⁵⁷ Daly (v Knapp in Daly, 2003: 144) navaja izsledke iz raziskav, ki so jih objavili Applegate, 1980; Burleson, 1994; O'Keefe in Shepard, 1989; Adams in Shepard, 1996; Woods, 1996; O'Keefe, Delia in O'Keefe, 1977; Kline, Pelias in Delia, 1991; Long in Andrews, 1990; Bacue in Samter, 2001.

⁵⁸ Pravzaprav pri kontradiktornih sporočilih na splošno bolj zaupamo neverbalnim kot verbalnim sporočilom (Trenholm in Jensen, 2004: 54).

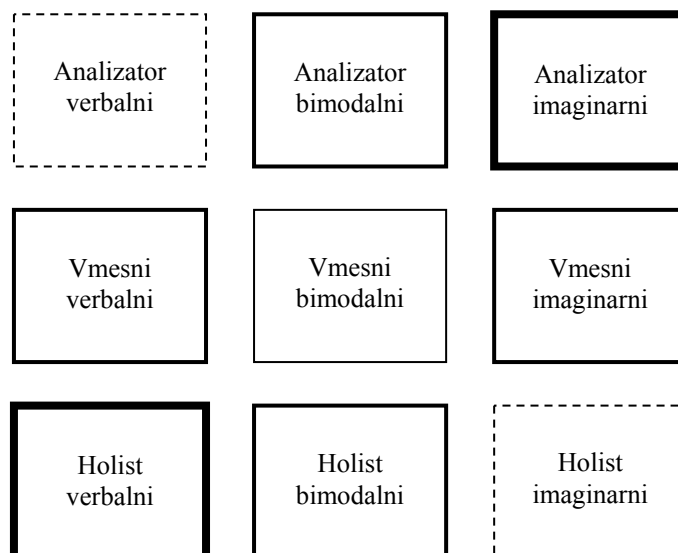
pristopa k timskemu delu, upravljanju s konflikti, soočanju s stresom ter na usposabljanje na delovnem mestu in na vseživljenjsko učenje.

Zanimive so tudi raziskave, ki sta jih opravila Riding in Wigley (1997, v Riding in Rayner, 1998), o povezavi med kognitivnim stilom in odločnostjo posameznika. Na vzorcu populacije 340 študentov sta proučevala vpliv holistično/analitične dimenzije kognitivnega stila na odločnost. Pri tem sta osebe glede na odločnost razdelila na štiri kategorije: zelo neodločne, neodločne, odločne do impulzivnih osebnosti. Rezultati so pokazali, da so najbolj odločni tisti anketiranci, pri katerih ni prisoten hud pritisk visoke analitičnosti. Odločnost je, skratka, bolj značilnost holističnega načina mišljenja oz. kognitivnega stila. Istočasno je opaženo, da so 'holisti' bolj samozavestni, duhoviti in bolj pripravljeni pomagati drugim, medtem ko so 'analizatorji' videti bolj zadržani in bolj plahi, hkrati pa bolj imaginativni, neodvisni in bolj obrnjeni vase za razliko od oseb z verbalno dimenzijo kognitivnega stila, kar so pogosteje holisti (Riding in Rayner, 1998: 122-123). Rezultati empiričnih raziskav vsekakor kažejo na to, da dimenziji kognitivnega stila celostnost/analitičnost vplivata na jasnost in odločnost oziroma zadržanost v vedenju. Mnenja smo, da te lastnosti kognitivnega stila niso brez vpliva na oblikovanje komunikacijske kompetence posameznika.

Iz empiričnih dejstev je razvidno, da se dimenzije kognitivnega stila lahko dopolnjujejo ali druga drugo stopnjujejo, odvisno od kombinacije dimenzij pri posamezniku. Tovrstne raziskave je delal Riding s sodelavci (1995, v Riding in Rayner, 1998), in sicer na vzorcu 380 študentov v skladu s svojo klasifikacijo kognitivnih stilov. Avtor navaja primere dopolnjevanja dimenzij kognitivnih stilov kot so analizator/imaginativec in holist/verbalec. Analitik v svojem načinu mišljenja nima celotnega pregleda nad situacijo, ki ga imajo holisti, vendar za dopolnitev lahko poskuša uporabiti dimenzijo imaginativnosti, ki je pri njem tudi prisotna. Po drugi strani holisti, ki niso oskrbljeni z analitičnim načinom mišljenja, kot nadomestek lahko uporabijo svojo verbalno dimenzijo in tako pridobijo analitične podatke v komunikaciji z drugimi (Riding in Rayner, 1998: 124).

Dodatne raziskave, ki sta jih delala Riding in Wigley v zvezi s holistično/analitično in verbalno/imaginativno dimenzijo kognitivnega stila, so pokazale statistično značilno

povezanost z nevrotičnostjo, ki je najvišja prav pri holistih/verbalistih in analitikih/imaginativcih, to se pravi med dimenzijama kognitivnega stila, ki se med seboj



Slika 2.2: Kombinacije dimenzij kognitivnega stila (vir: Riding in Rayner, 1998: 124)

dopolnjujeta. Možen vzrok za to bi lahko bil, da so holisti, ki jim primanjkuje analitičnosti, sposobni gledati na vse aspekte sporočila, pojava ali problema uravnoteženo in se tako ne osredotočiti le na negativne aspekte, zavedajoč se, da ni v resnici nič popolnoma negativno, temveč je takšen le del celote in da je v vsaki celoti kakšen del tudi negativen. Podobno bodo tudi tisti, pri katerih prevladuje le analitična dimenzija kognitivnega stila, (torej ne v kombinaciji dveh dimenzij, ki bi se med seboj dopolnjevali), na pojave gledali kot na urejene dele, ki so 'pod kontrolo', obvladljivi in bodo zaradi tega manj dovzetni za stres (Riding in Rayner, 1998: 125). Priložena Ridingova skica (glej sliko 2.2) prikazuje vse možne kombinacije dimenzij kognitivnega stila po njegovi klasifikaciji.

Po Ridingu in Raynerju je možno, da psihološki vir osebnosti deluje skozi nivo kognitivne kontrole, ki obsega dva stila. Vedenje bi bilo potemtakem kombinacija osebnostnih lastnosti plus ali minus komponenta stila, ki lahko vpliv teh lastnosti poveča ali zmanjša. Dimenzije stila, ki delujejo v kombinaciji, omogočajo morebitni razvoj obvladovanja strategij za delovanje v socialnem kontekstu (Riding in Rayner: 126).

Zanimive so tudi raziskave, ki so jih opravili Scheier in Carver ter Wiebe in Smith (v Riding in Rayner, 1998), glede povezav osebnostnih lastnosti optimizma/pesimizma in dimenzij kognitivnega stila po Ridingovi klasifikaciji⁵⁹. Empirična dejstva povzeta po teh raziskavah kažejo, da so moški s prevladujočo imaginarno in ženske s prevladujočo verbalno dimenzijo kognitivnega stila bolj pesimistični, medtem ko so moški s prevladujočo verbalno in ženske s prevladujočo imaginarno dimenzijo kognitivnega stila bolj optimistični. Istočasno je razvidno, da so moški z imaginarno in ženske z verbalno dimenzijo bolj podvrženi stresu, iz česar so raziskovalci sklepali, da so tiste osebe, ki so bolj dovzetne za stres, tudi bolj pesimistične (Riding in Rayner, 1998: 128). Do podobnih ugotovitev je prišel tudi Lazarus (1991, v Creed in dr., 2004) pri raziskavah o vplivu kognitivnega stila na optimizem/pesimizem, ki sta obravnavana kot način, kako posameznik zaznava, čuti in se spopada s situacijo. Raziskava pokaže, da optimistični posameznik na zunanje bariere gleda prej kot na izziv kot na grožnjo, kar kognitivni stil prikaže tudi kot pomemben dejavnik vpliva na motiviranost za dosežke v karieri. Creed s sodelavci (2004) v dodatnih raziskavah, ki jih razširi še na način zaznavanja notranjih ovir, ugotovi, da kognitivni stil poleg na motiviranost za profesionalni uspeh vpliva tudi na pričakovanja in cilje posameznika.

Glede na empirična dejstva, da kognitivni stili vplivajo na socialno vedenje posameznika in na njegovo sprejemanje odločitev, Riding sklepa, da kognitivni stili vplivajo tudi na izbiro posameznikovega poklica in meni, da so nekateri poklici bolj primerni za določene kognitivne stile⁶⁰ (Riding in Rayner, 1998: 133). Veliko raziskav obravnava tudi vpliv kognitivnih stilov na skupinsko delo, na podlagi teh raziskav pa so narejeni sezname stilnih lastnosti, ki bi jih potrebovale vse delovne skupine, pa tudi zgolj določeni timi, odvisno od nalog (npr. skupine za kreativno delo, za izvedbene projekte itd.). Tako so npr. najboljše kognitivno-stilne kombinacije v skupini za kreativne aktivnosti osebe z izraženo analitično-imaginativno dimenzijo in osebe z močno holistično-verbalno dimenzijo.

⁵⁹ Optimizem je v teh raziskavah definiran kot nagnjenost posameznika, da življenjske situacije interpretira prej pozitivno kot negativno (Riding in Rayner, 1998: 126).

⁶⁰ Riding kot primere ustreznih poklicev za osebe s holistično/imaginativno dimenzijo kognitivnega stila navaja arhitekta, računalniške strokovnjake, nadzornike cestnih del in dr.; medtem ko je primer ustreznega poklica za holistično-verbalno dimenzijo po njegovem marketinški strokovnjak oz. zaposleni na področju trženja.

Spraviti skupaj te osebe pomeni ustvariti največ možnosti za porajanje novih rešitev in idej. Poleg njih bi skupina potrebovala še nekoga za podporne vloge, za kar so najbolj primerne osebe z izraženo analitično-verbalno dimenzijo kognitivnega stila. Raziskovalci ugotavljajo, da bi šele s takšno mešano kombinacijo kognitivnih stilov dosegli, da bi bili resursi skupine uporabni in njene ideje izvedljive – pod pogojem, da so nove ideje socialno sprejemljive in organizatorju neškodljive. Pri tem je nedvomno pomembno, da člani skupine ne le posedujejo določene dimenzije ustreznega stila, temveč enako dobro obvladajo potrebna znanja in veščine (Riding in Rayner, 1998: 138). Raziskave kažejo, da skupinsko delo najraje opravljajo holisti, medtem ko imajo analitiki raje individualno delo.

Glede na dejstvo, da osnovne dimenzije kognitivnega stila vplivajo na strukturo posameznikovega mišljenja, se je analogno temu sklepalo, da stil vpliva tudi na učni dogodek. Največje število raziskav kognitivnih stilov je bilo narejenih o njihovem vplivu na učenje. Te raziskave so pripeljale do oblikovanja novega pojma – učnega stila. Raziskovanje vpliva kognitivnih stilov na učenje se je razvijalo v več smereh. Najpogosteje zastavljena vprašanja so: ali so posamezniki z določenim kognitivnim stilom nagnjeni tudi k določenemu načinu učenja; ali kognitivni stil vpliva na nagnjenost posameznika k določenemu načinu prezentacije učne snovi; v kakšnem medsebojnem odnosu sta kognitivni stil in struktura učne snovi; ali sta zaželenost določene vrste snovi in kognitivni stil v kakšni povezavi; ali je nagnjenost posameznika k učenju (pa tudi nasprotno - odpor do učenja) posledica njegovega kognitivnega stila; ali stil vpliva na dosežke posameznika v izobraževanju itd. Ugotovljeno je, da je pri učnem neuspehu kognitivni stil potrebno upoštevati kot pomemben dejavnik. Omenjene raziskave niso direktno povezane s posameznikovo komunikacijsko kompetenco, so pa zato posredno: znanje, ki ga posameznik pridobiva z učenjem, je osnova, na kateri se gradijo mnoge posameznikove veščine in spretnosti, zaradi katerih je hkrati uspešnejši pri komuniciranju z drugimi oziroma bolj kompetenten sogovornik.

Zanimiv pogled na učne probleme kot posledice pomanjkljivosti v kognitivnem stilu ima Karen Hood (1993). Po njenem prepričanju učni problemi pogosto niso povezani s težavnostjo učne snovi, temveč z vrsto in nivojem kognitivnih procesov, ki jih ta snov zahteva. Učenje nastopi šele takrat, ko rezultira (se izkaže) v vedenju učečega se na podlagi izkušenj. Informacije iz zunanjega okolja se ujamejo v mrežo perceptualnih

modalitet kot surovi podatki, ki jih obdelujejo možgani. Če je ta mreža percepcije pomanjkljiva, možgani prejmejo netočne ali nepopolne podatke, na podlagi katerih se bo pojavil omejen ali neustrezen odgovor – neadekvatno učenje.

Vse te raziskave so pokazale, da osebe z različnimi kognitivnimi stili različno obravnavajo in organizirajo podatke in sporočila, ki jih sprejemajo iz okolja. Tako se jih holisti lotevajo ohlapno, na kupe, kot celote, iz njih poskušajo oblikovati vtis, medtem ko jih analitiki hitro grupirajo v jasno razdeljene konceptualne dele. Dobljeni rezultati nakazujejo, da strukturalne razlike vplivajo na njihovo obdelavo glede na kognitivni stil posameznika celo pri enostavnih informacijah. Raziskave, ki so pokazale, da zaradi kognitivnih stilov posamezniki bolj cenijo določene načine predstavitve informacij, so vodile do nadaljnjih raziskav, ki so ugotavljale, da vsi mediji niso enako primerni za vse ljudi, kar je razlog, da so najuspešnejše multimedijske predstavitve. Te omogočajo, ne le da vsak posameznik ne glede na kognitivni stil najde nekaj zase, temveč tudi, da se vsi seznanijo z dejstvom, da drugim bolj ustreza neki drugi način, s čimer pridobijo vsi stili (Riding in Rayner, 1998: 148).

Pri Ridingovi klasifikaciji dimenzij kognitivnega stila nekatere značilnosti imaginarnih in verbalnih posameznikov izstopajo. Imaginarni ljudje si veliko lažje zapomnijo in prikličejo v spominu visoko vizualne opise teksta kot abstraktna, kompleksna in neznana besedila. Pri osebah s prevladujočo verbalno dimenzijo velja nasprotno. Verbalni 'tipi oseb' to počnejo z lahkoto, saj je branje verbalna naloga, na tem področju so superiorni; v spomin brez težav prikličejo semantično kompleksne vsebine. Govorjenje je prednost verbalnih oseb, ker so pri govoru močnejši, zato pa slabši pri pisanju. Nasprotno so imaginativne osebe boljše v pisanju in imajo več težav pri govornem načinu komuniciranja. Iz teh spoznanj lahko sklepamo, da je verbalna kompetenca pri posameznikih z verbalno dimenzijo kognitivnega stila na višji stopnji. Za imaginarne ljudje, ki v skladu s to svojo dimenzijo kognitivnega stila 'naravno' mislijo v mentalnih podobah, velja – paradoksalno – da so njihovi opisi pri reproduciranju manj stabilni kot pri verbalnih ljudeh, ker so nagnjeni k umeščanju lastnih predstav namesto tistih resničnih iz zunanjega sveta, ki se jim zdijo nekako vsiljene (Riding in Rayner, 1998: 154).

Nekaj empiričnih študij obravnava povezavo med kognitivnim stilom in problematičnim⁶¹ vedenjem. Riding in Wrigley (1977, v Riding in Rayner, 1998: 170) sta opravila vrsto raziskav na 17 in 18-letnih dijakih in prišla do spoznanja, da je med holisti prisotno statistično značilno več psihotičnega vedenja kot pri analitikih. Vzorci populacije pri tem niso bili zanemarljivi⁶². Poleg tega se je izkazalo, da imajo moški hujše probleme z vedenjem kot ženske. Številke kažejo tudi, da je v šolah za posebno problematične mladostnike v Veliki Britaniji več holistov in verbalistov kot v poprečju v normalnih šolah. Podatki tudi nakazujejo, da so holisti nagnjeni k temu, da verbalno motijo druge in da se predajajo brezdelju, medtem ko analitiki kažejo več jeze in fizične agresivnosti (Riding in Rayner, 1998: 174). Lahko sklepamo, da vse te značilnosti vedenja nikakor niso brez vpliva na interakcijo posameznika z njegovim socialnim okoljem in na njegov način komuniciranja.

Povezavo analitično/holistične dimenzije kognitivnega stila in vrednot so raziskali Van Den Broeck in dr. (2003a). Prišli so do ugotovitev, da je v današnjem času, ko smo soočeni s poplavo vsakovrstnih informacij, kognitivni stil pravzaprav sredstvo za selekcijo, s katerim v množici izbiramo relevantne informacije ter tako gradimo svoj sistem vrednot. Analitiki so pri tem bolj konzervativni, držijo se znanih meja svojih spoznanj in ne iščejo kreativnih rešitev, medtem ko so holisti bolj odprti za spremembe, nove ideje in nove možnosti.

Kognitivni stil kot posameznikov priljubljeni in običajni način pristopanja k organizaciji in predstavljanju sporočil v zavesti, na podlagi česar deluje v socialnih interakcijah, vpliva tudi na posameznikovo reagiranje na spremembe, na njegovo zmožnost skupinskega sodelovanja, na reševanje problemov, kreativnost in odločanje (Kirton, 1994, v Riding in Rayner, 1998: 33). Glede na to, da kognitivni stil vpliva na način mišljenja posameznika in na to, kako ponotranji situacije iz zunanjega sveta (tj. jih sebi znotraj sebe predstavi), je razumno sklepati in pričakovati, da kognitivni stil vpliva tudi na vse ostale aspekte vedenja, vključno z načinom komuniciranja z drugimi.

⁶¹ Problematično vedenje je tukaj opredeljeno kot psihotičnost oziroma nagnjenost k socialnim deviacijam.

⁶² Na eni šoli je bilo testiranih 341 mladostnikov, na drugi 158, na tretji 183 oseb obeh spolov (skupaj 682).

V svoji knjigi na obravnavano tematiko Riding in Rayner (1998) po pregledu obsežnega števila teoretskih in empiričnih raziskav o kognitivnih stilih izpostavljata tehtnost tega stilnega konstrukta, ki služi kot nekakšna naravna osnova, ki vpliva na širok spekter čustev, vedenja in spoznanj. Pomembne značilnosti kognitivnega stila, ki dokazujejo njegovo veljavnost, opredelita kot: neodvisnost od drugih spremenljivk pri empiričnem raziskovanju; vpliv na širok spekter vedenja; evidentnost fiziološke osnove stila in ustreznost zahtevam stila – ta značilnost izpolni zahtevo po razlikovanju stila od sposobnosti (Riding in Rayner, 1998: 180-182).

Nekateri avtorji poudarjajo, da kognitivni stil morda ni tako pomemben dejavnik pri uspešnosti opravljanja enostavnejših nalog, vendar pa igra pomembno vlogo pri težjih nalogah in v okoliščinah, ko mora posameznik delovati pod pritiskom. Tedaj se učinek stila na uspešnost njegovega delovanja stopnjuje (močno poveča). Pri tem je treba vedeti, da obstajajo tudi primeri, ko se učinek kognitivnega stila zmanjšuje in sicer, kadar je v raziskavah vključeno veliko število drugih spremenljivk (Riding in Rayner, 1998: 188).

3. EMIRIČNI DEL

3.1. Predstavitev raziskovalnega problema

V empiričnem delu raziskave nameravamo ugotoviti povezanost med fenomenom odprtosti za spoznanja in komunikacijsko kompetenco oziroma ugotoviti morebiten vpliv različnih dimenzij odprtosti za spoznanja (in nove izkušnje) na spremembe posameznih aspektov komunikacijske kompetence. K temu nas je spodbudilo večje število znanstvenih člankov na podobno tematiko, ki večinoma zagovarjajo teze, da osebnostne lastnosti vplivajo na medosebno interakcijo posameznika in na njegove najrazličnejše življenjske aktivnosti. Raziskovalno vprašanje, ki ga postavljamo, je: *Ali je komunikacijska kompetenca, ki se kaže v dimenzijah empatije in prilagodljivosti, odvisna od posameznikove odprtosti za spoznanja.* Namen naše raziskave je odgovoriti na zastavljeno vprašanje, s čimer želimo dokazati, da odprtost za spoznanja ni samo ena od najpomembnejših osebnostnih lastnosti iz petfaktorskega modela osebnosti, temveč tudi eden od pomembnih faktorjev, ki vplivajo na komunikacijsko kompetenco.

Odprtost za spoznanja je bila kot dimenzija kognitivnega stila in ena od petih osebnostnih lastnosti iz petfaktorskega modela osebnosti, ki ga je več kot pol stoletja razvijala vrsta raziskovalcev, največ pa Goldberg, McCrae, Costa, Wiggins in dr., v zadnjem desetletju predmet številnih raziskav, med drugim o njenem vplivu na socialne odnose in socialna omrežja; na način iskanja informacij določenih poklicnih profilov, kot so znanstveniki, vodilni kader; o povezanosti odprtosti za spoznanja z akademsko motivacijo; o povezanosti odprtosti za spoznanja in inteligence itd., vendar pa pri fenomenu odprtosti za spoznanja kot dimenziji kognitivnega stila med številnimi raziskavami nismo zasledili, da bi bile narejene direktne povezave in primerjave s komunikacijsko kompetenco. Zaradi tega se zdi tema naše raziskave znanstveno relevantna in tudi zanimiva.

V empiričnih raziskavah zelo pogosto zasledimo tudi komunikacijsko kompetenco s številnimi merskimi instrumenti večinoma obravnavano zgolj v določenih aspektih, ker

različni raziskovalci poudarjajo različne koncepte v skladu s svojim razumevanjem in definiranjem tega kompleksnega pojava. Ravno zaradi te kompleksnosti in razsežnosti obeh pojavov smo se v našem raziskovalnem modelu osredotočili na šest aspektov odprtosti za spoznanja in le na dva aspekta komunikacijske kompetence. Pravzaprav so aspekti komunikacijske kompetence, ki se omenjajo v literaturi tako številni⁶³, da bi jih težko spravili pod okrilje ene same raziskave. Šest dimenzij odprtosti za spoznanja, ki pa v celoti opredeljujejo to kognitivno dimenzijo osebnosti, so: sposobnost čustvovanja, libertarnost, pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje, estetski čut, razum in domišljija. Dve dimenziji komunikacijske kompetence, ki smo ju vključili v raziskavo pa sta: prilagodljivost in empatija.

Za pričujočo empirično raziskavo smo uporabili vprašalnik za anketiranje na podlagi NEO-PI-R Personality Inventory avtorjev Costa in McCrae (1992), obenem pa smo preizkusili standardizirani vprašalnik za merjenje komunikacijske kompetence CCS Communicative Competence Scale od Wiemanna (1977). Podatke smo obdelali z naslednjimi metodami: metoda notranje konsistentnosti za spremenljivke - Cronbachov koeficient zanesljivosti Alpha, bivariatne analize osnovnih spremenljivk, Pearsonov koeficient korelacije in multiple regresijske analize.

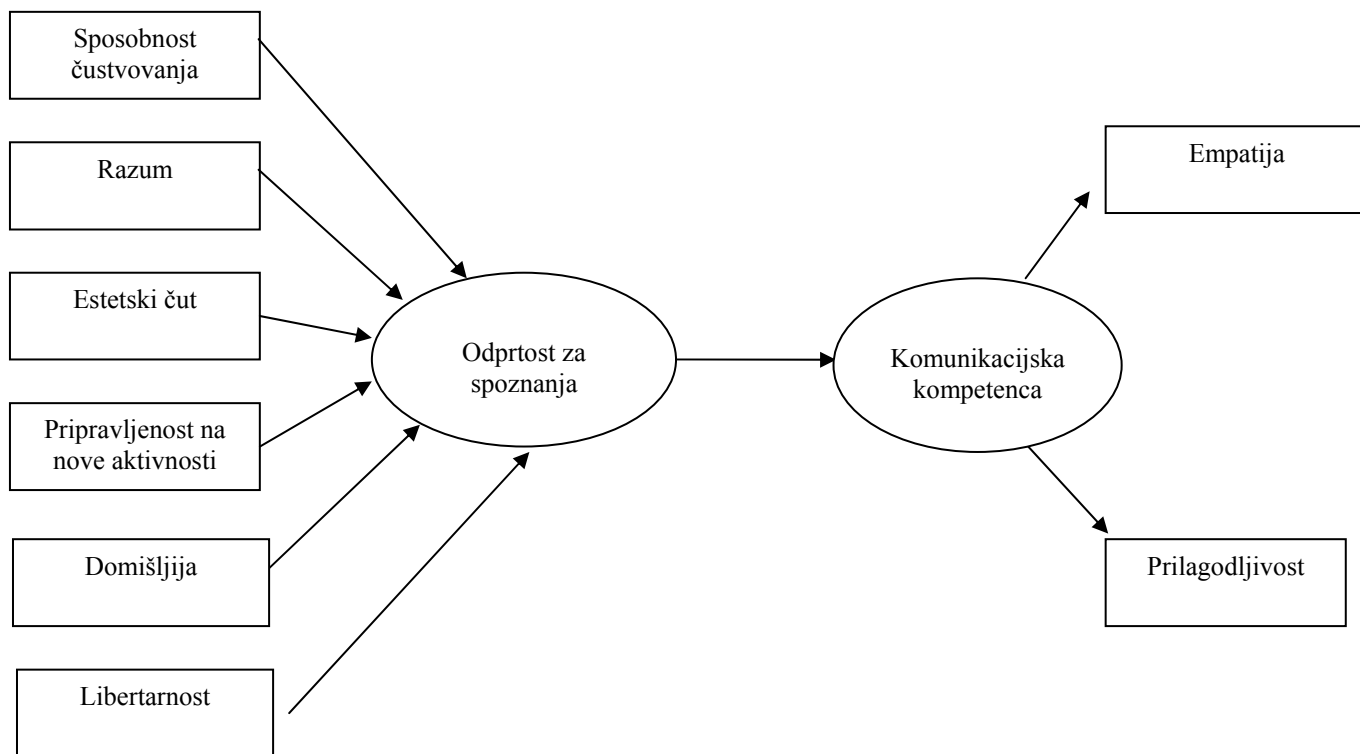
Struktura, ki smo ji sledili v raziskavi, je naslednja: oblikovanje raziskovalnega modela, postavitev glavne in pomožnih ali pojasnjevalnih hipotez ter njihova utemeljitev iz pregleda literature, definiranje spremenljivk, izvedba raziskave z uporabo statističnih postopkov (operacionalizacija) in pregled rezultatov.

3.2. Raziskovalni model ter raziskovalno vprašanje in hipoteze

Naš raziskovalni model (glej sliko 3.3) smo oblikovali tako, da z njim poskušamo nazorno prikazati vpliv različnih dimenzij odprtosti za spoznanja na različni dimenziji komunikacijske kompetence. Odprtost za spoznanja smo predstavili s šestimi aspekti, ki v modelu hkrati predstavljajo šest neodvisnih spremenljivk: sposobnost čustvovanja, razum, estetski čut, pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje, domišljija in libertarnost.

⁶³ Spomnimo se, da jih je Spitzberg v raziskavah različnih avtorjev zasledil čez 100!

Komunikacijsko kompetenco smo v raziskovalnem modelu predstavili z dvema dimenzijama, ki sta obenem dve odvisni spremenljivki: empatija in prilagodljivost.



Slika 3.3: Raziskovalni model

Raziskovalno vprašanje ali naša osnovna hipoteza, ki je postavljamo, je:

H: **Komunikacijska kompetenca posameznika je odvisna od njegove odprtosti za spoznanja. Z zviševanjem posameznikove odprtosti za spoznanja se povečujeta tudi dimenziji njegove komunikacijske kompetence - empatija in prilagodljivost.**

Na podlagi našega raziskovalnega modela, smo postavili tudi izpeljane, pomožne hipoteze in sicer:

H-a: Z zviševanjem čustvene dimenzije odprtosti za spoznanja se povečuje tudi dimenzija empatičnosti komunikacijske kompetence. Ali drugače - bolj kot je oseba sposobna čustvovanja in se zaveda lastnih čustev, bolj je tudi empatična oz. zmožna vživeti se v položaj drugih.

H-b: Z zviševanjem čustvene dimenzije odprtosti za spoznanja se povečuje tudi dimenzija prilagodljivosti komunikacijske kompetence. Z drugimi besedami – bolj kot je oseba sposobna čustvovanja, bolj je tudi prilagodljiva.

H-c: Bolj kot je odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo libertarnosti, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo empatičnosti. Oziroma – bolj kot je oseba libertarna, bolj je tudi empatična.

H-d: Bolj kot je odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo libertarnosti, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo prilagodljivosti. Povedano drugače – bolj kot je oseba libertarna ali svobodomiselna, bolj je tudi prilagodljiva.

H-e: Bolj kot je odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo pustolovstva, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo empatičnosti. Ali drugače – bolj kot je oseba pripravljena na nove aktivnosti in dražljaje, bolj je tudi empatična.

H-f: Bolj kot je prisotna odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo pustolovstva, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo prilagodljivosti. Ali: bolj kot je oseba pripravljena na nove aktivnosti in dražljaje, bolj je tudi prilagodljiva.

H-g: Z zviševanjem estetskega čuta kot dimenzije odprtosti za spoznanja se povečuje tudi dimenzija empatičnosti komunikacijske kompetence. Oziroma: osebe z bolj izraženim estetskim čutom so tudi bolj empatične.

H-h: Z zviševanjem estetskega čuta kot dimenzije odprtosti za spoznanja se povečuje tudi dimenzija prilagodljivosti komunikacijske kompetence. Ali povedano drugače: osebe z bolj izraženim estetskim čutom so tudi bolj prilagodljive.

H-i: Bolj kot je prisotna odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo domišljije, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo empatičnosti. Oziroma: osebe z več domišljije so tudi bolj empatične.

H-j: Bolj kot je prisotna odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo domišljije, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo prilagodljivosti. Povedano z drugimi besedami: osebe z več domišljije so tudi bolj prilagodljive.

H-k: Bolj kot je prisotna odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo razumnosti, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo empatičnosti. Povedano drugače: osebe z bolj izraženo razumsko dimenzijo so tudi bolj empatične.

H-l: Bolj kot je prisotna odprtost za spoznanja izražena skozi dimenzijo razuma, višja je stopnja komunikacijske kompetence, ki se kaže skozi dimenzijo prilagodljivosti. Z drugimi besedami: osebe, pri katerih je razum bolj izražen, so tudi bolj prilagodljive.

3.3. Utemeljitev postavljene hipoteze

Ko je po dolgi zgodovini nastajanja in nadgrajevanja prejšnjih raziskav mnogih znanstvenikov⁶⁴ petfaktorski model osebnosti končno postal sprejet in uveljavljen v psihologiji osebnosti, se je začelo plodno obdobje raziskav, s katerimi je merjen vpliv teh lastnosti posameznika na njegove najrazličnejše interakcije v vsakdanjih življenjskih procesih. Pregled literature kaže, da je bilo izvedeno veliko število tovrstnih raziskav, med drugim:

- o vplivu osebnostnih lastnosti iz petfaktorskega modela na uporabo informacijske tehnologije (Heinström, 2003: Five personality dimensions and their influence on information behaviour);
- o njihovem vplivu na motivacijo za akademske dosežke (Komarraju in Karau, 2004: The relationship between the big five personality traits and academic motivation);
- o povezanosti petfaktorskega modela s pomembnimi demografskimi spremenljivkami in subjektivnim zadovoljstvom (Gutierrez in dr., 2004: Personality and subjective well-being: big five correlates and demographic variables);
- o odnosu osebnostnih lastnosti in inteligence (Spinath in dr., 2002: Implicit theory about personality and intelligence and their relationship to actual personality and intelligence);
- o osebnostnih potezah in nagnjenosti k določenim metodam dela med študijem (Chamorro-Premuzic in dr., 2003: Personality and preference for academic assessment: A study with Australian University students);
- o tem, ali lahko 'velikih pet' osebnostnih lastnosti napoveduje pristope k procesom učenja (Zhang, 2001: Does the big five predict learning approaches?);
- o odnosu med osebnostnimi spremenljivkami in konstrukcijo osebnostnih razmerij, kot so stil ljubezni, zadovoljstvo z zvezami in intimnost (White in dr., 2003: Big five personality variables and relationship constructs);

⁶⁴ Wiggins (1996) našteva naslednje raziskovalce petfaktorskega modela osebnosti: Spearman 1904, Webb 1915, Garnett 1919, Cattell 1933, Thurstone 1934, Guilford in Guilford 1936, Allport in Odbert 1936, Fiske 1947, Eysenck 1960, Tupes in Christal 1961, Norman 1963, Smith 1967, Costa in McCrae 1976, Goldberg 1980 in John 1989.

- o odnosu med posameznikovimi osebnostnimi lastnostmi in njegovo interakcijo z okoljem (Murray in dr., 2004: The five factor model and accessibility/remoteness: Novel evidence for person-environment interaction);
- o vplivu osebnosti na pristop k učenju oziroma obvladovanje informacijske tehnologije (Heinström, 2000: The impact of personality and approaches to learning on information behaviour).

V naštetih raziskavah se je izkazalo, da imajo osebnostne lastnosti opazen vpliv (ponekod celo odločujoč) na številna dejanja posameznika. Osredotočili smo se le na eno lastnost - odprtost za spoznanja in izluščili nekatere vplive tega faktorja, ki jih bomo na tem mestu omenili.

V svoji raziskavi, ki jo je Jannica Heinström (2003) izvedla na 305 študentih finske univerze leta 2002, med drugim razlaga, kako je odprtost za spoznanja kot osebnostna kognitivna lastnost mogočen motivacijski faktor, zaradi katerega 'odprti študentje' v zelo širokem spektru iščejo informacije za svoje disertacije. Motivacija je v njihovem primeru gonilna sila za zadovoljevanje osebnostnih lastnosti, kot so intelektualna radovednost, domišljija, invencioznost, kreativnost in nekonvencionalnost. Ti študentje kažejo znake inherentnih interesov za nove ideje, lovijo vire inspiracije, njihova radovednost pa jih pogosto slučajno pripelje do koristnih informacij. Poleg tega so te osebe zaradi svoje libertarnosti ali nekonvencionalnosti pripravljene avtoritete postaviti pod vprašaj, kar je dobra osnova za kritično vrednotenje informacij. Ta kritičnost odprtih študentov jih prej kot do nekaj ozkih in preciznih virov pripelje do širokega spektra informacij. Vse to povečuje njihovo zavedanje o razlikah v interpretiranju, izhodiščih in kakovosti vsebine. Ne bojijo se navala novih informacij, temveč jih sprejemajo kot dobrodošle (Heinström, 2003: 28-31).

V svoji raziskavi iz leta 2000 na vzorcu 500 študentov dodiplomskih in doktorskih študijev Heinströмова ugotavlja tudi, da imajo odprti študentje globok pristop k učenju (deep approach) za razliko od tistih s površinskim pristopom. Njihovo zanimanje za probleme ni posledica motivacije za doseganje določenega cilja temveč resnično zanimanje za pojave, kar je posledica njihovih osebnostnih lastnosti; pripravljeni so vlagati veliko več časa in truda za iskanje informacij, analiziranje argumentov in presojo relevantnosti, kar jih posledično vedno pripelje do boljših rezultatov in akademskih uspehov (Heinström, 2000).

O globokem učnem stilu (a deep learning style) pri 'odprtih' študentih govori tudi raziskava Meere Komarraju in Stevena Karaua (2004) o odnosu med osebnostnimi potezami in akademsko motiviranostjo. Avtorja navajata tri učne stile, in sicer površinskega (izogibanje učenju), globinskega (angažiranost v učenju) in tistega, ki je naravnani k doseganju konkretnega cilja (učenje le za in do dosežka). Med rezultati se pri globinskem učnem pristopu odprtost za spoznanja izkaže za najbolj predvidljivo motivacijo.

Še bolj zanimive so raziskave, ki pod drobnogled postavljajo vpliv osebnostnih karakteristik na medsebojne odnose in socialna omrežja posameznika ter na njegov ljubezenski slog, zadovoljstvo z odnosom in intimnost (White in dr., 2004). Od postavljenih petih hipotez te raziskave (za vseh pet faktorjev iz petfaktorskega modela osebnosti) se kar štiri potrdijo, kar govori v prid trditvi, da posameznikove karakteristike v veliki meri določajo tudi njegovo socialno in intimno življenje. Pri tem omenimo, da se ravno hipoteza o vplivih odprtosti za spoznanja ni potrdila, kar je naša zanimanja za ta faktor le še povečalo in prispevalo k morebitnemu razkrivanju njegovega vpliva na odnosne dimenzije komunikacijske kompetence – empatijo in prilagodljivost.

Raziskava o vplivu osebnostnih lastnosti na občutek subjektivnega zadovoljstva oziroma dobro počutje posameznika, ki se kaže v dveh dimenzijah: emocionalni in kognitivni ravni (zadovoljstvo z življenjem), opravila pa jo je skupina španskih raziskovalcev (Gutierrez in dr., 2005), je potrdila korelacijo med odprtostjo za spoznanja in čustvenim zadovoljstvom posameznika.

Zanimiva je tudi raziskava, ki je opravljena na izredno velikem vzorcu populacije v Avstraliji (7615 oseb), o vplivu petfaktorskega modela osebnosti na interakcijo posameznika z okoljem oziroma njegovo umestitev v socialno okolje, pri čemer so ocenjevali, koliko je dostopen ali oddaljen od drugih. Dostopnost je razdeljena v tri kategorije: visoko, povprečno in nizko. Raziskava odkriva visoko stopnjo dostopnosti pri dveh faktorjih osebnosti – odprtosti za spoznanja in ekstravertiranosti (Murray in dr., 2005).

Pri proučevanju vseh teh raziskav in ugotavljanju vpliva osebnostnih potez na veliko število pojavov se nam je porodila ideja, da nekaj faktorjev iz modela preizkusimo tudi

sami. V večini raziskav se je model uporabil v celoti, v nekaterih pa zgolj en, dva ali trije faktorji modela. Glede na to, da nas je zanimala le kognitivna dimenzija osebnosti, smo v pričujočo raziskavo vključili samo faktor odprtosti za spoznanja. Vsak faktor iz modela je sestavljen iz šestih dimenzij, kar po petfaktorskem modelu v seštevku tvori 30 najpomembnejših dimenzij osebnosti. V vseh raziskavah so posamezni faktorji vključeni v celoti z vsemi svojimi dimenzijami in tega zgleда smo se držali tudi sami.

3.4. Definiranje spremenljivk

Osebnostne lastnosti ali poteze, karakteristike, značilnosti posameznika (attributes, traits, characteristics, dispositions, features) so v petfaktorskem modelu osebnosti vključene kot opisi relativno trajnih vzorcev ponavljajočih se medosebnih situacij, ki so karakteristične za življenje človeških bitij (Sullivan, v John in Srivastava, 1999). Wiggins in Trapnell (v Wiggins, 1996) pri tem konceptu poudarjata implicitno medosebnost, ki izraža motiviranost za delovanje v skupnosti. Hogan (v Wiggins, 1996) se osredotoči na socialno funkcijo samoopazovanja (introspekcijo) in percepcijo drugih. Po njegovem prepričanju so osebnostne poteze lingvistično orodje opazovalca oziroma kognitivne kategorije, ki jih opazovalec uporablja za dekodiranje razlik v vedenju drugih in opredeljevanje njihove reputacije v skupnosti. McCrae in Costa (v Wiggins, 1996) sta mnenja, da imajo osebnostne poteze telesno genetsko osnovo, kar pomeni, da delno izhajajo iz biološke strukture in procesov (kot so specifični geni, možganski polovici, nevroni, hormoni) in so vsaj delno tudi posledica adaptacije. Za njiju so osebnostne značilnosti posameznika osnovne tendence ali potenciali posameznika, ki ostajajo stabilni vso življenje. Johnson (2001) osebnostne poteze v odnosu do drugih ljudi opredeljuje kot pogostost in globino posameznikovih čustev, misli in vedenja.

V *petfaktorskem modelu osebnosti* je vključenih pet dimenzij osebnosti višje stopnje in v vsaki dimenziji še po šest dimenzij osebnosti nižje stopnje - skupaj torej 30 dimenzij. Pet najpomembnejših dimenzij osebnosti so: odprtost za spoznanja (dimenzija kognitivnega stila posameznika, po kateri se ljudje med sabo razlikujemo po intelektualni radovednosti, domiselnosti, kreativnosti); vestnost (opredeljuje način s katerim kontroliramo, reguliramo in usmerjamo impulze); ekstravertiranost (označuje našo angažiranost z zunanjim svetom);

sprejemljivost (izraža posameznikove skrbi za sodelovanje in socialno harmonijo) in nevrotičnost (označuje emotivno nestabilnost).

Poddimenzije ali aspekti osnovnih pet dimenzij so:

- *Odprtost za spoznanja*: 1. razum, 2. sposobnost čustvovanja, 3. pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje, 4. libertarnost, 5. domišljija in 6. estetski čut.
- *Vestnost*: 1. samo-učinkovitost, 2. rednost, 3. samodisciplina, 4. previdnost, 5. ubogljivost in 6. prizadevanje za dosego ciljev.
- *Ekstravertiranost*: 1. naklonjenost, 2. družabnost, 3. samozavest, 4. aktivnost, 5. vedrost in 6. iskanje razburjenja.
- *Sprejemljivost*: 1. zaupnost, 2. etičnost, 3. altruizem, 4. sodelovanje, 5. skromnost in 6. usmiljenost.
- *Nevrotičnost*: 1. zaskrbljenost, 2. jeza, 3. depresija, 4. nesproščenost, 5. pretiravanje in 6. ranljivost.

Komunikacijska kompetenca je sposobnost učinkovitega osebnega komuniciranja na socialno ustrezen način (Trenholm in Jensen, 2004: 10). Večina raziskovalcev komunikacijsko kompetenco opredeljuje kot kompleksen fenomen z mnogimi aspekti, kot so: uspešnost, učinkovitost, ustreznost, prilagodljivost, empatija, primernost, dojemljivost, ubranost in mnogi drugi.

Neodvisne spremenljivke

Razum

Osebe, ki izražajo visoko stopnjo razumnosti, so odprtega uma za nove in nenavadne ideje, radi debatirajo o abstraktnih temah, uživajo v razvozlavanju ugank in intelektualnih razgibavanjih. So skratka intelektualno radovedne. Socialna implikacija razuma se izraža s termini: inteligen, pameten, bistroumen, brihten, poznavalec, sposoben, spreten, razumen, superioren. Ni nujno, da so osebe z izraženim razumom tudi izredno inteligentne, saj lestvica meri divergentno mišljenje in zanimanje za ideje in ne inteligence, čeprav so raziskave o odnosu teh dveh lastnosti pokazale zmerno povezanost.

Estetski čut

Osebe z visoko stopnjo estetskega čuta imajo radi lepoto, tako v umetnosti kot v naravi. Visoko cenijo vse zvrsti umetnosti in jih umetniški dogodki hitro posrkajo vase. Ni nujno,

da so tudi umetniško nadarjeni (četudi mnogi so), saj skala ocenjuje zainteresiranost za umetnost in razumevanje umetnosti, ne pa tudi resnične nadarjenosti zanje na katerem od umetniških področij.

Domišljija

Za osebe z visoko stopnjo domišljije je resničen svet preveč navaden in običajen. Svojo fantazijo znajo uporabiti za kreiranje bogatejšega in zanimivejšega sveta. So sanjači sredi belega dne in uživajo v poletih domišljije.

Libertarnost

Osebe z visoko stopnjo libertarnosti so svobodomiseln in izražajo pripravljenost za spremembo avtoritete, konvencij in tradicionalnih vrednot. V ekstremno visokih stopnjah libertarnost izraža celo sovražnost do pravil in simpatijo do kršilcev le-teh.

Sposobnost čustvovanja

Osebe z izraženo sposobnostjo čustvovanja so sposobne doživljanja močnih čustev. Te osebe so čustva sposobne prepoznati in jih izražati. Pozorne so na čustvene odzive, zavedajo se tako svojih čustev kot čustev drugih ljudi.

Pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje

Osebe z visoko stopnjo pustolovstva hrepenijo, da bi poskusile nove aktivnosti, kot so potovanja v neznane kraje in najrazličnejše izkušnje. Raje imajo raznolikost kot rutino in so skoraj vedno razpoložene za akcijo.

Definiranje oziroma opredelitev vseh šestih dimenzij odprtosti za spoznanja smo povzeli po Johnsonu (2001).

Odvisni spremenljivki

Empatija

»Empatija je racionalno in čustveno dogajanje, ki temelji na sposobnosti postavljanja v položaj drugega in vživljanja vanj. To pomeni, da drugega razumemo in z njim sočustvujemo. Empatija je sposobnost, da se postavimo na stališče drugega in analiziramo svet iz perspektive drugega« (Ule, 2005: 347).

Prilagodljivost

Za veliko večino raziskovalcev je prilagodljivost eden izmed nujnih pogojev (ali kriterijev, aspektov, dimenzij) komunikacijske kompetence. Prilagodljivost je zmožnost spreminjanja vedenja in ciljev, da bi se premagale težave v interakciji (Canary in Cody, v Lane, 2000).

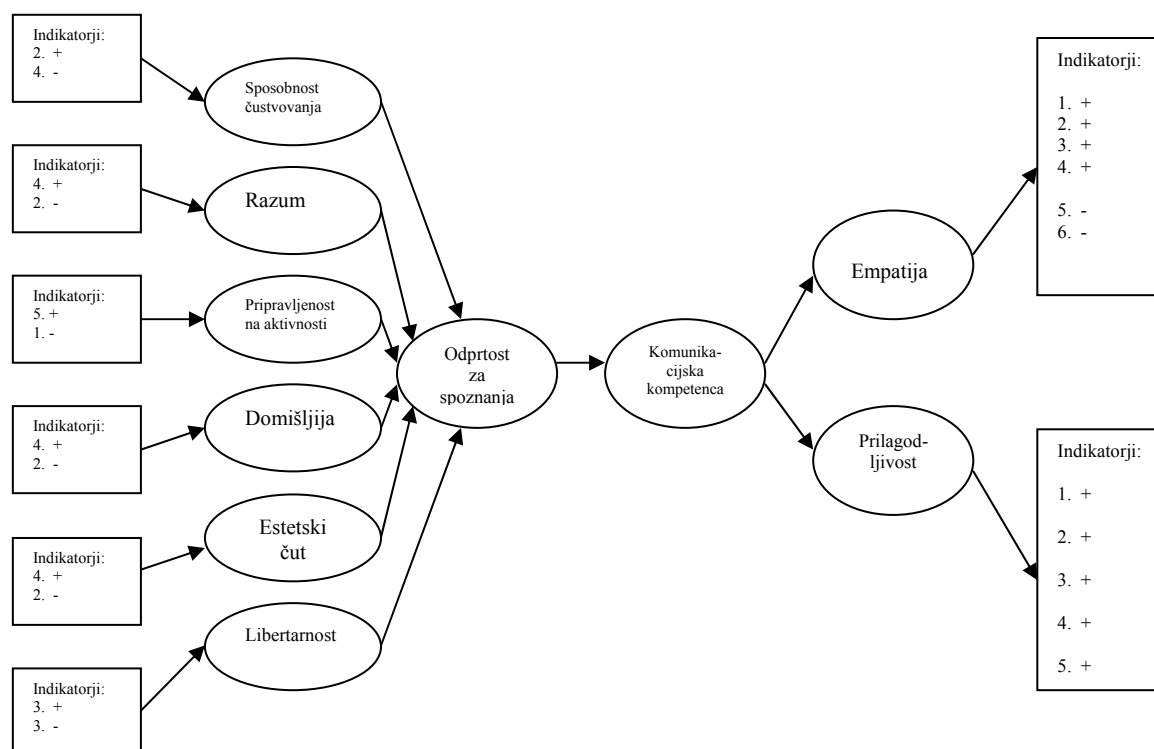
3.5. Indikatorji in izvedba raziskave

Indikatorje za neodvisne spremenljivke – razum, estetski čut, domišljijo, libertarnost, sposobnost čustvovanja in pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje (pustolovstvo) – smo povzeli po standardiziranem vprašalniku za merjenje osebnostnih lastnosti iz petfaktorskega modela osebnosti NEO-PI-R Personality Inventory avtorjev Costa in McCrae (Costa in McCrae, 1992 v Johnson, 2001). Za 30 osebnostnih lastnosti iz petfaktorskega modela je ponujenih po 10 indikatorjev, skupaj torej 300 indikatorjev⁶⁵. Za naš operacionalni model smo se odločili za 6 indikatorjev za vsako dimenzijo odprtosti za spoznanja, skupaj torej 36 indikatorjev.

Indikatorje za odvisni spremenljivki – empatijo in prilagodljivost – smo povzeli po standardiziranem vprašalniku za merjenje komunikacijske kompetence CCS Communicative Competence Scale avtorja Wiemanna, ki ponuja skupaj 36 indikatorjev za več dimenzij komunikacijske kompetence, od katerih smo se odločili za po 6 oziroma 5 indikatorjev za vsako dimenzijo (Wiemann, 1977, v Rubin in dr., 1994). Wiemann je svojo lestvico (skalo) prvotno oblikoval za merjenje komunikacijske kompetence na študentski populaciji. Enako – študentsko populacijo – smo pri anketiranju izbrali tudi sami.

Slika 3.4 predstavlja operacionalni model z oznakami + in – pri indikatorjih, ki povedo, koliko vprašanj (indikatorjev) je bilo trdilnih in koliko obrnjenih v negativno smer, čeprav so izkazi na prvi pogled lahko izgledali trdilno. Tako je na primer stavek: »sem človek navad« trdilni, a vseeno obrnjen v negativno smer. Podoben primer bi bil stavek »mislim, da gre preveč denarja davkoplačevalcev za podporo umetnikom.« Po drugi strani imajo zanikani stavki lahko pozitiven predznak. Vprašalnik za anketiranje in tudi tovrstne pojasnitve so razvidne v prilogah (glej prilogi A in B).

⁶⁵ Krajša varianta istih avtorjev NEO FFI Personality Inventory za vsako poddimenzijo ponuja po 2 indikatorja, skupaj torej 60 indikatorjev.



Slika 3.4: Operacionalni model

Opis populacije, enote in vzorca

Za empirično preverbo našega modela smo izbrali študentsko populacijo Fakultete za družbene vede v Ljubljani, dodiplomske in podiplomske študente. Preučevane enote – skupaj jih je bilo 264 – so bili moški in ženske, stari od 19 do 59 let. Vzorčni model so torej sestavljali posamezniki nekoliko različne starosti in z dvema različnima stopnjama izobrazbe. Dodiplomskih študentov s srednješolsko izobrazbo je bilo 241, podiplomskih študentov z univerzitetno izobrazbo pa 23. Spolna struktura anketirancev je nekoliko neuravnotežena, saj je razmerje med ženskim in moškim spolom – 75% nasproti 25% oziroma 198 žensk in 66 moških, kar pa je za študij družboslovja običajno. Odgovore respondentov, ki so v anketo vpisovali letnico rojstva, smo zaradi lažje ponazoritve razdelili v tri razrede. V vzorcu je 97% anketirancev starih do 30 let, starejših od 30 let pa je komaj za vzorec (med 30 in 45 let je imelo le 6 podiplomskih študentov, starejša od 45 let pa sta samo 2). Povprečna starost vseh anketirancev je 21,5 let. Vse navedeno je razvidno v prilogah (glej prilogo I). Vprašalnik je bil predhodno testiran na pilotskem vzorcu desetih oseb. Anketiranje na širšem vzorcu je potekalo v času od 28. februarja 2006 do 13. marca 2006. Med posameznike smo osebno razdelili 270 vprašalnikov.

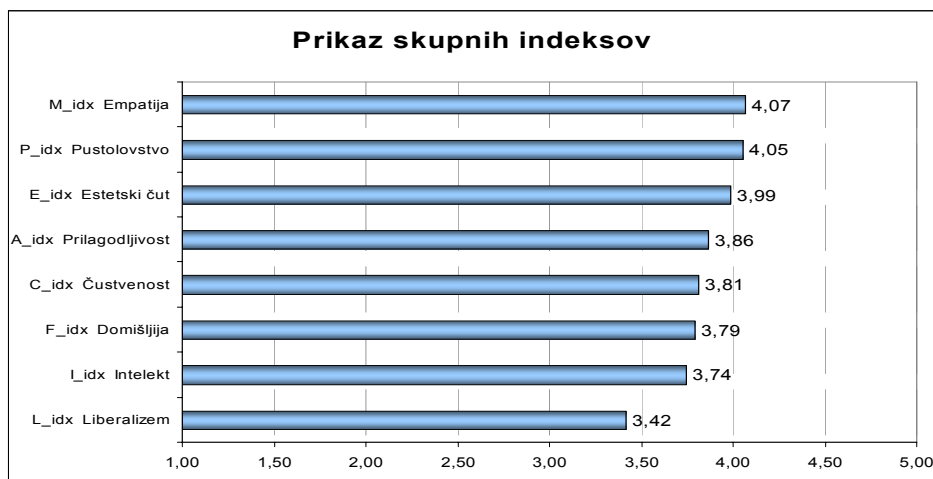
Uporabljeni statistični postopki:

- Cronbachov koeficient zanesljivosti Alpha
- Frekvence osnovnih spremenljivk
- Bivariatne analize osnovnih spremenljivk
- Uvajanje novih spremenljivk na osnovi združevanja
- T – test glede na spol
- Pearsonov koeficient korelacije za hipoteze
- Multiple regresijske analize

Analizo smo pričeli z osnovnimi statistikami posameznih indikatorjev (frekvenčne porazdelitve, aritmetične sredine, standardni odklon), ki so predstavljene v prilogi C.

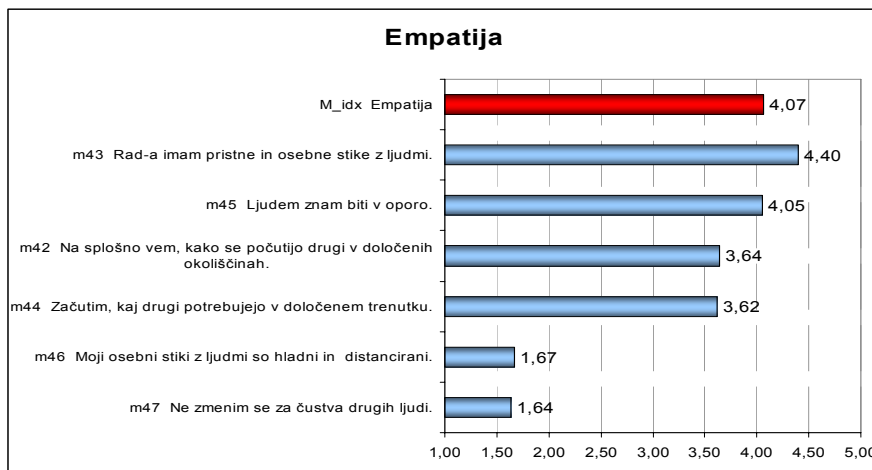
Na osnovi združevanja vseh vprašanj – indikatorjev iz posameznega sklopa oz. za posamezno spremenljivko, smo uvedli 8 novih spremenljivk, s tem da so bile vse trditve obrnjene v isto smer (vsi predznaki trditev so pozitivni, ker je bilo v anketi približno pol trditev obrnjenih v eno, pol trditev pa v drugo smer – pri vseh spremenljivkah razen pri prilagodljivosti), kar je razvidno v prilogi D.

3.6. Rezultati raziskave

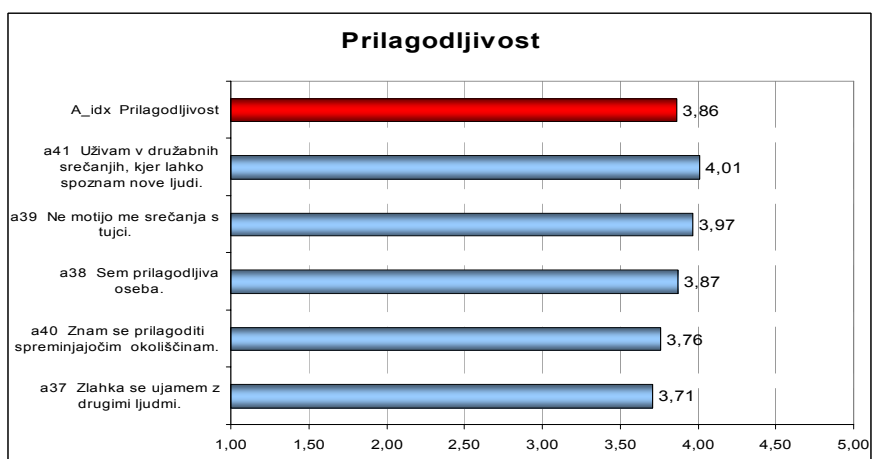


Graf 3.1: Grafični prikaz povprečnih vrednosti vseh spremenljivk

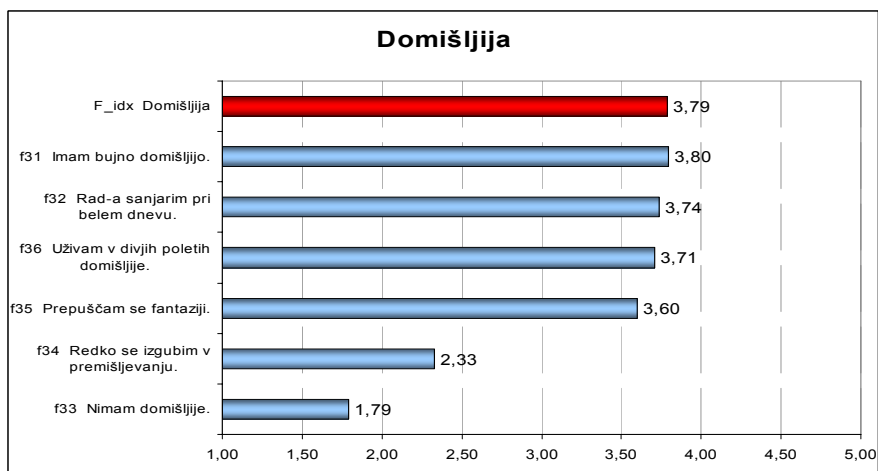
Iz grafičnega prikaza skupnih indeksov za vse odvisne in neodvisne spremenljivke (glej graf 3.1) je razvidno povprečje vrednosti vseh indikatorjev za vsako posamezno spremenljivko. Sledijo mu podrobni grafični prikazi aritmetičnih sredin za vsaki indikator vsake spremenljivke posebej (glej grafe 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8 in 3.9).



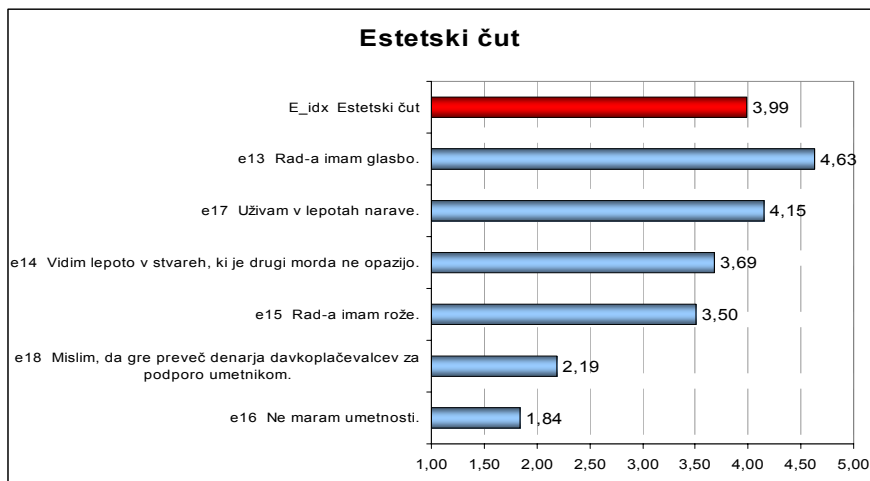
Graf 3.2: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za empatijo



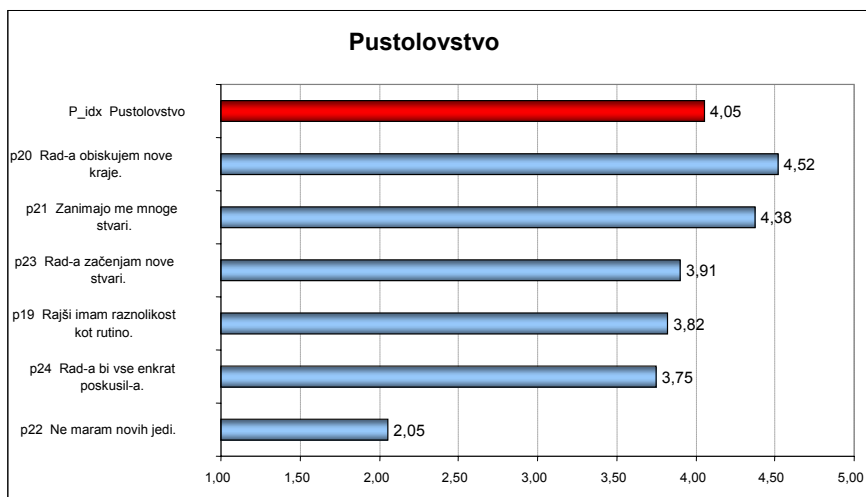
Graf 3.3: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za prilagodljivost



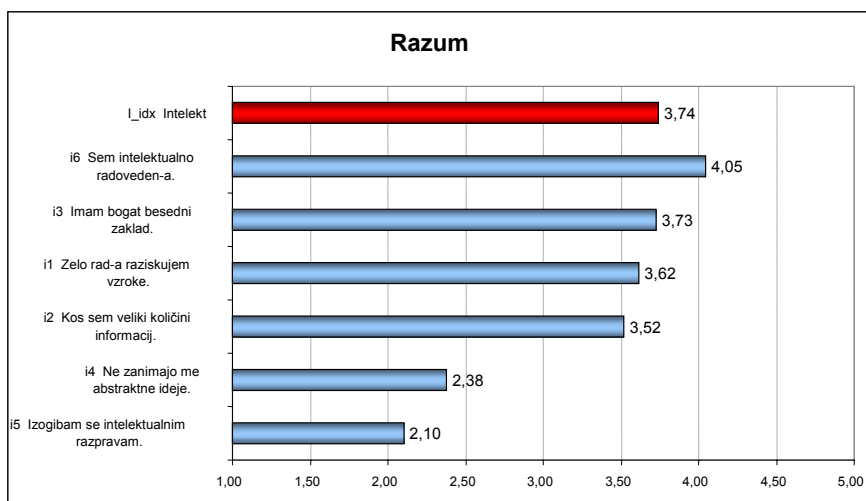
Graf 3.4: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za domišljijo



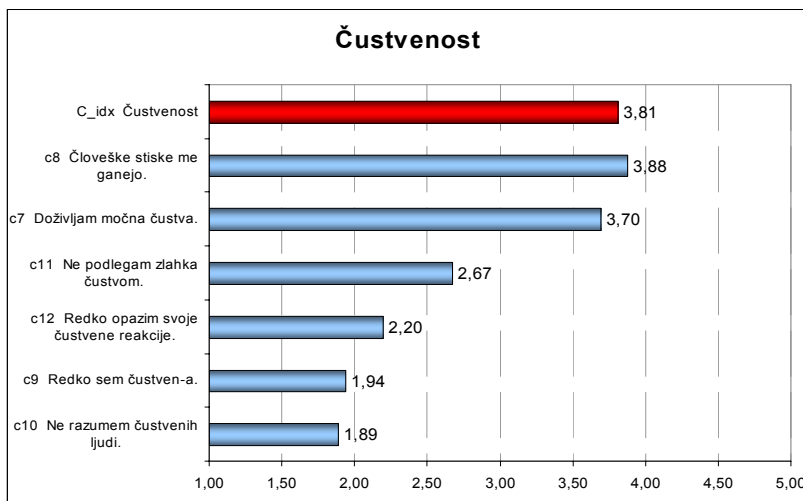
Graf 3.5: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za estetski čut



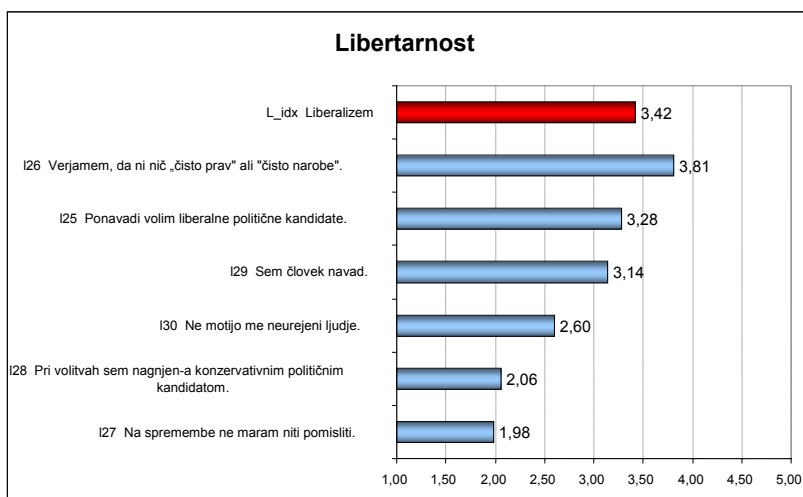
Graf 3.6: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za pustolovstvo



Graf 3.7: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za razum



Graf 3.8: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za sposobnost čustvovanja



Graf 3.9: Grafični prikaz aritmetičnih sredin vseh indikatorjev za libertarnost

Grafični prikazi ponazarjajo povprečne vrednosti za posamezne indikatorje iz vprašalnika na podlagi dobljenih rezultatov raziskave predstavljenih v prilogah (glej prilogi C in D).

Metoda notranje konsistentnosti, ki je uporabljena v pričujoči raziskavi, temelji na izračunu koeficientov korelacije med vsemi indikatorji, ki merijo isto spremenljivko – standardizirani koeficient α . Z analizo zanesljivosti oz. s pomočjo Cronbachovega koeficienta zanesljivosti Alpha smo dobili naslednje rezultate: domišljija: $\alpha = 0,799$; čustvenost: $\alpha = 0,759$; empatija: $\alpha = 0,741$ (kar kaže na sorazmerno visoko notranjo konsistentnost in zanesljivost merskega instrumenta oz. dober izbor indikatorjev); razum: $\alpha = 0,679$; pustolovstvo: $\alpha = 0,600$; prilagodljivost: $\alpha = 0,662$ (kar kaže na še vedno

sprejemljiv izbor indikatorjev); estetski čut: $\alpha = 0,597$ in libertarnost: $\alpha = 0,411$ (kar kaže na sorazmerno nizek in komajda sprejemljiv rezultat). Vsi dobljeni rezultati so razvidni v prilogi (glej prilogo H).

Z bivariatno analizo novih spremenljivk smo **potrdili hipotezo H-a**, po kateri bolj kot je oseba sposobna čustvovanja in se zaveda lastnih čustev, bolj je tudi empatična oz. zmožna uživati se v položaj drugih (glej tabelo 3.1). Opazna je precej močna povezanost.

		M_idx Empatija	C_idx Čustvenost
M_idx Empatija	Pearson Correlation	1	,476(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	263	262
C_idx Čustvenost	Pearson Correlation	,476(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	263

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

Tabela 3.1: Bivariatna analiza empatije in čustvenosti

Za **hipotezo H-b**, ki pravi, da bolj kot je oseba sposobna čustvovanja, bolj je tudi prilagodljiva, se je izkazalo, da **ne drži**. **Hipoteza H-c**, ki predpostavlja, da bolj kot je oseba libertarna, bolj je tudi empatična – **ne drži**. Z bivariatno analizo novih spremenljivk pa smo **potrdili hipotezo H-d**, da bolj kot je oseba libertarna, bolj je tudi prilagodljiva (glej tabelo 3.2).

		A_idx Prilagodljivost	L_idx Libertarnost
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	1	,235(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	264	262
L_idx Libertarnost	Pearson Correlation	,235(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	262

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

Tabela 3.2: Bivariatna analiza prilagodljivosti in libertarnosti

Bivariatna analiza novih spremenljivk je **potrdila** tudi **hipotezo H-e**, da bolj kot je oseba pripravljena na nove aktivnosti, bolj je tudi empatična (glej tabelo 3.3).

		P_idx Pustolovstvo	M_idx Empatija
P_idx Pustolovstvo	Pearson Correlation	1	,291(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	261
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,291(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	261	263

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

Tabela 3.3: Bivariatna analiza pustolovstva in empatije

Močnejša korelacija je **potrdila** tudi **hipotezo H-f**, da bolj kot je oseba pripravljena na nove aktivnosti, bolj je tudi prilagodljiva (glej tabelo 3.4).

		P_idx Pustolovstvo	A_idx Prilagodljivost
P_idx Pustolovstvo	Pearson Correlation	1	,424(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	262
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,424(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	264

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

Tabela 3.4: Bivariatna analiza pustolovstva in prilagodljivosti

Z bivariatno analizo novih spremenljivk smo **potrdili** tudi **hipotezo H-g**, da so osebe z bolj izraženim estetskim čutom tudi bolj empatične oz. zmožne vživeti se v položaj drugih (razvidno iz tabele 3.5).

		E_idx Estetski čut	M_idx Empatija
E_idx Estetski čut	Pearson Correlation	1	,334(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	263	262
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,334(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	263

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

Tabela 3.5: Bivariatna analiza estetskega čuta in empatije

Bivariatna analiza novih spremenljivk je **potrdila** tudi **hipotezo H-h**, da so osebe z bolj izraženim estetskim čutom tudi bolj prilagodljive. Korelacija je sicer šibka, pa vendar opazna (glej tabelo 3.6).

		E_idx Estetski čut	A_idx Prilagodljivost
E_idx Estetski čut	Pearson Correlation	1	,217(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	263	263
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,217(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	263	264

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

Tabela 3.6: Bivariatna analiza estetskega čuta in prilagodljivosti

Šibka korelacija (statistično značilna povezanost) **potrjuje** tudi **hipotezo H-i**, da so osebe z več domišljije tudi bolj empatične (glej tabelo 3.7).

		F_idx Domišljija	M_idx Empatija
F_idx Domišljija	Pearson Correlation	1	,195(**)
	Sig. (2-tailed)		,001
	N	263	262
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,195(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,001	
	N	262	263

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

Tabela 3.7: Bivariatna analiza domišljije in empatije

Za **hipotezo H-j**, ki trdi, da so osebe z več domišljije tudi bolj prilagodljive, se je izkazalo, da **ne drži**. Z bivariatno analizo novih spremenljivk pa smo **potrdili hipotezo H-k**, da so osebe z bolj izraženim razumom tudi bolj empatične (glej tabelo 3.8).

		I_idx Razum	M_idx Empatija
I_idx Razum	Pearson Correlation	1	,279(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	261
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,279(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	261	263

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

Tabela 3.8: Bivariatna analiza razuma in empatije

Z bivariatno analizo novih spremenljivk smo **potrdili** še zadnjo **hipotezo H-I**, da so osebe pri katerih je razum bolj izražen, tudi bolj prilagodljive (glej tabelo 3.9).

		I_idx Razum	A_idx Prilagodljivost
I_idx Razum	Pearson Correlation	1	,246(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	262
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,246(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	264

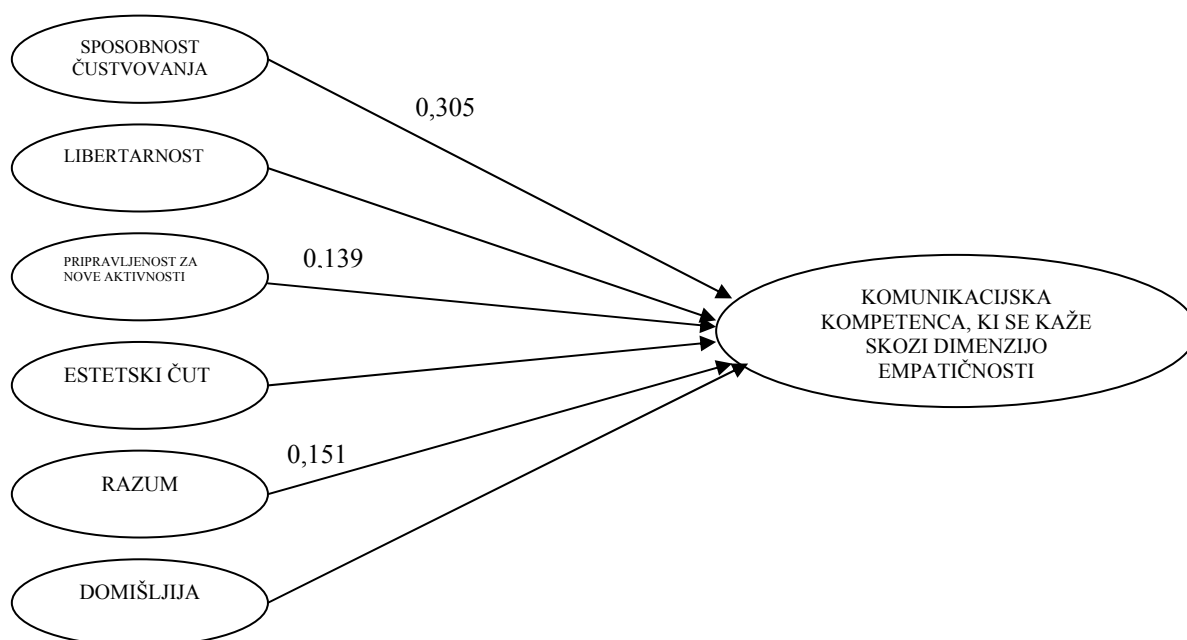
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabela 3.9: Bivariatna analiza razuma in prilagodljivosti

Naredili smo T-test povprečja novih spremenljivk glede na spol, ki je pokazal, da so povprečja statistično značilno različna pri spremenljivkah za sposobnost čustvovanja, pripravljenost na nove aktivnosti, estetski čut in empatijo. Iz rezultatov testa izhaja, da so ženske bolj sposobne čustvovanja, bolj pripravljene na nove aktivnosti, z bolj izraženim estetskim čutom in imajo več empatije kot moški (razvidno v prilogi G.) Glede dimenzij čustvenosti in empatije, ki so pri ženskem spolu bolj izražene kot pri moškem, smo enake trditve zasledili tudi v teoriji (Ule, 2005; Eisenberg, 1994).

Nadalje smo preverili vzročno povezanost med spremenljivkami s pomočjo multiple regresije. Z njo smo analizirali vpliv neodvisnih spremenljivk na odvisni spremenljivki. V našem primeru sta zaradi dveh možnih modelov oz. dveh odvisnih spremenljivk za vsako odvisno spremenljivko posebej narejeni analizi. V *prvem regresijskem modelu* je odvisna spremenljivka empatija, neodvisne spremenljivke pa so sposobnost čustvovanja, libertarnost, pripravljenost na nove aktivnosti, estetski čut, razum in domišljija (glej sliko 3.5).

Slika 3.5: Prvi regresijski model empiričnega dela



Regresijski model se je izkazal za statistično značilnega (glej prilogo F). S prilagojenim R^2 pojasnimo 0,286 variabilnosti. Neodvisne spremenljivke čustvenost, pustolovstvo in razum statistično značilno pojasnjujejo variabilnost empatije (glej tabelo 3.10).

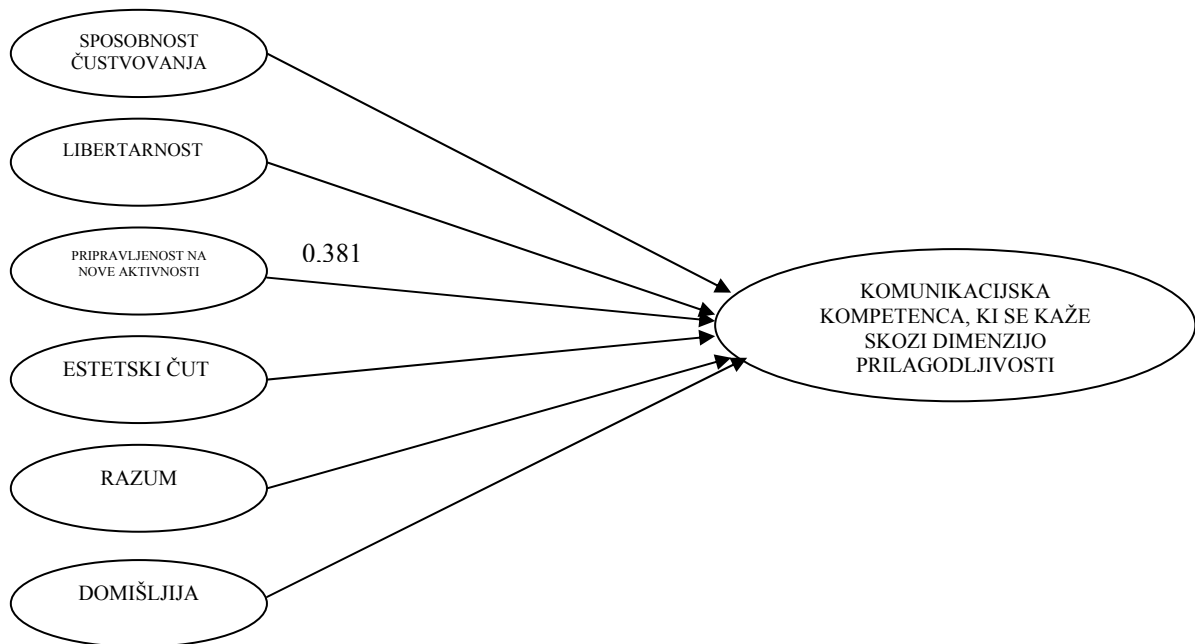
Coefficients ^a									
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	1,667	,302		5,512	,000			
	C_idx Čustvenost	,305	,044	,394	6,896	,000	,474	,401	,366
	L_idx Liberalizem	-,074	,060	-,072	-1,240	,216	,046	-,078	-,066
	P_idx Pustolovstvo	,139	,061	,141	2,280	,023	,292	,143	,121
	E_idx Estetski čut	,097	,062	,101	1,563	,119	,331	,099	,083
	I_idx Intelekt	,151	,058	,163	2,602	,010	,291	,163	,138
	F_idx Domišljija	-,008	,043	-,011	-,193	,847	,199	-,012	-,010

^a. Dependent Variable: M_idx Empatija

Tabela 3.10: Tabela prvega regresijskega modela

V drugem modelu je odvisna spremenljivka prilagodljivost, neodvisne spremenljivke so sposobnost čustvovanja, libertarnost, pripravljenost na nove aktivnosti, estetski čut, razum in domišljija (glej sliko 3.6). Regresijski model se je izkazal za statistično značilnega (glej prilogo F). S prilagojenim R^2 lahko pojasnimo 18,5 % variabilnosti odvisne spremenljivke z variabilnostjo neodvisnih spremenljivk.

Slika 3.6: Drugi regresijski model empiričnega dela



Rezultati so pokazali, da ima največji vpliv na prilagodljivost pripravljenost na nove

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	1,639	,343		4,778	,000			
	C_idx Čustvenost	-,039	,050	-,048	-,782	,435	,056	-,049	-,044
	L_idx Liberalizem	,091	,068	,083	1,348	,179	,221	,085	,076
	P_idx Pustolovstvo	,381	,070	,360	5,479	,000	,427	,328	,310
	E_idx Estetski čut	,117	,070	,115	1,670	,096	,228	,105	,094
	I_idx Intelekt	,049	,066	,049	,739	,460	,252	,047	,042
	F_idx Domišljija	-,038	,048	-,049	-,780	,436	,084	-,049	-,044

a. Dependent Variable: A_idx Prilagodljivost

Tabela 3.11: Tabela drugega regresijskega modela

aktivnosti. Bolj kot je oseba pripravljena na nove aktivnosti (pustolovska), bolj je tudi prilagodljiva (glej tabelo 3.11). Menimo, da je ravno pustolovska lastnost tista, ki ljudi žene v nova spoznanja in izkušnje ter pozitivno vpliva tudi na posameznikovo pripravljenost na kompromise in prilagoditve.

3.7. Sklepne misli empirične raziskave

Z izvedeno empirično raziskavo smo želeli preveriti veljavnost domneve o vplivu odprtosti za spoznanja na razvoj komunikacijske kompetence. K temu nas je spodbudilo večje število znanstvenih člankov na podobno tematiko, ki večinoma zagovarjajo teze, da osebnostne lastnosti vplivajo (ponekod celo odločilno) na medosebno interakcijo posameznika in na njegove najrazličnejše življenjske aktivnosti. Glede na rezultate raziskave, ki potrjujejo 9 od 12 pomožnih hipotez, to večinoma tudi drži in lahko sklepamo, da so bila naša teoretska izhodišča večinoma pravilno izbrana. **Komunikacijska kompetenca, ki se kaže v dimenzijah empatije in prilagodljivosti, je odvisna od posameznikove kognitivne odprtosti za spoznanja.**

Za tri pomožne hipoteze, ki se niso potrdile, bomo poskušali podati morebitne vzroke. Eden osnovnih vzrokov se zdi ta, da smo nekoliko okorno postavili izpeljane hipoteze, kar je izhajalo iz naše želje, da bi izmerili vpliv *vseh* neodvisnih spremenljivk na *vse* odvisne spremenljivke. Po tehtnejšem premisleku in ob upoštevanju širših teoretskih izhodišč bi se zdaj mogoče odpovedali tendenci, da statistično izmerimo in obdelamo prav *vse*, kar se obdelati da. To še prav posebej velja za hipotezo H-b, ki ni zdržala preveritve: da bolj kot je oseba sposobna čustvovanja, bolj je tudi prilagodljiva. Za prilagodljivost je potreben predvsem razum in ne obilica čustev⁶⁶, ki posameznika nasprotno onemogoča, da se odloči za prilagajanje situacijam na podlagi razuma. Izrazito čustvene osebe so prav zaradi svoje preobčutljivosti težje prilagodljive. Skratka, pri iskanju razlogov zakaj se ni potrdila hipoteza H-b, smo prišli do zaključka, da smo je neprevidno postavili popolnoma napačno.

Za hipotezo H-c, da bolj kot je oseba svobodomiselna ali libertarna, bolj je tudi empatična, se je tudi izkazalo, da ne drži. Za razlago vzrokov tega dejstva smo posegli po raziskavah Milтона Rockeacha (1960, v Ule, 2004), ki je v poskusih opredelitve pojma avtoritarnega mišljenja, ki naj bi bilo nekakšno nasprotje našemu obravnavanemu pojmu svobodomiselnosti oziroma libertarnosti, zagovarjal obstoj nekega »splošnega modela dogmatskega načina mišljenja, ki je značilen tako za ekstremno politično desnico kot ekstremno politično levico in za različne oblike ideološkega, nacionalističnega, političnega

⁶⁶ Močna čustva zahtevajo hitre odzive in ne dopuščajo veliko časa za premislek o tem, kako ravnati; v zahodni kulturi se pogosto vrednotijo kot nekaj manj vrednega od racionalnega delovanja (Ule, 2005: 250-251).

ekstremizma sploh« (Ule, 2004: 179). Po Rotheachu dogmatizem mišljenja med drugim izhaja iz poenostavljanja in črno/belega interpretiranja situacij, s čim opozarja, da posameznik lahko »zagovarja demokratska stališča, toda žal to počne tako poenostavljeno in dogmatsko, da s tem podira tisto, kar skuša doseči s svojimi idejami. Skratka, vsebina njegovih stališč je eno, struktura pa je povsem nasprotna njegovim nameram« (Ule, 2004: 180). Res je, da je Rotheach obravnaval odnos med strukturo in vsebino prepričanj, medtem ko mi obravnavamo vpliv osebnostne lastnosti svobodomiselnosti oziroma libertarnosti na empatijo, vendar pa se nam ta povezava zdi primerljiva. Načelna svobodomiselnost je lahko tudi samo formalna, deklarativna in brez resnične, globinske povezave z empatijo kot vživljanja v položaj drugega.

Razloge, zakaj se ni potrdila hipoteza H-c, lahko poiščemo tudi v nekoliko neustrezno izbranem vzorcu anketirane študentske populacije, ki je bil prilagojen samo indikatorjem za merjenje komunikacijske kompetence in ne tudi za merjenje odprtosti za spoznanja. Raziskovalci petfaktorke teorije osebnosti poudarjajo, da se osebnostne lastnosti *dokončno* oblikujejo v zreli dobi okoli 30. leta (McCrae in Costa, v Wiggins, 1996: 72), medtem ko je bila povprečna starost naše anketirane populacije 21 let. Če upoštevamo mnenje zagovornikov teorije osebnosti o času dokončnega izoblikovanja osebnostnih značilnosti, lahko sklepamo, da se pri našem vzorcu populacije le-te še niso dokončno artikulirale in da so se anketiranci občasno 'lovili', ker se dejansko še 'iščejo'. Med anketiranjem mlajše študentske populacije je bilo nekajkrat mogoče slišati komentarje, da še nikdar niso bili na volitvah. Nekaj jih je tovrstne pripombe celo zapisalo na anketnem listu zraven vprašanj o liberalnih ali konzervativnih političnih kandidatih. Sklepati je torej mogoče, da se značilnost libertarnosti pri mladih respondentih še ni dokončno izoblikovala ali vsaj da se ni popolnoma utrdila v zavesti na takšen način, da je v vsakdanjem življenju in v vseh situacijah nedvomno razpoznavna. Gre za subtilno vrsto 'iskanja' mlajše populacije, ki načeloma *je* svobodomiselna, vendar se tudi v zadostni meri ne zaveda razpona ali globine tovrstne svobode razmišljanja. Domnevamo, da je to tudi razlog, da smo daleč najnižjo stopnjo Cronbachovega koeficienta zanesljivosti α dobili prav za spremenljivko libertarnosti.

Najtežje je razumeti razloge, zakaj se ni potrdila hipoteza H-j, ki govori o tem, da naj bi bile osebe z več domišljije, tudi bolj prilagodljive. Na prvi pogled se nam zdi, da bi ta

hipoteza morala zdržati preverbo, vendar je tudi res, da so osebe z veliko domišljije pogosto sanjači in v oblakih, ki imajo težave pri pristajanju na trda realna tla enoličnega vsakdanjika, kar se seveda odraža tudi pri njihovi stopnji prilagodljivosti.

Vsaka raziskava ima svoje omejitve in naša pri tem ni izjema. Anketo smo zasnovali na samo-ocenjevanju anketirancev, kar je že samo po sebi problematično. Samointerpretacija se vedno razlikuje od interpretacije neodvisnega opazovalca, saj s seboj včasih nosi nezaželene posledice: anketiranci lahko precenjujejo svoje sposobnosti in znanja, sebe lahko prikažejo v lepši luči, itd. V našem primeru so anketiranci morda odgovarjali v skladu s svojimi prepričanji, ki so lahko v razkoraku z njihovim dejanskim vedenjem. Čeprav je bila anketa anonimna, obstaja možnost, da so vsaj nekateri respondenti obkroževali odgovore, za katere so mislili, da se od njih pričakujejo, da so najbolj korektni ali v trendu s časom, v katerem so zaželeni bolj razgledane osebnosti z mnogoterimi zanimanji: bolj pametne, bolj tolerantne do drugačnih, bolj libertalne in bolj empatične.

V nadaljnjem raziskovanju bi bilo zanimivo odkrivati še druge dimenzije osebnosti iz petfaktorskega modela, ki lahko vplivajo na komunikacijsko kompetenco, vendar nas je tokrat zanimala le dimenzija kognitivnega stila – ena od petih najpomembnejših osebnostnih lastnosti vsakega posameznika. Zanimivo bi bilo osvetliti tudi druge aspekte komunikacijske kompetence, četudi bi jih bilo težko zajeti v eni sami raziskavi.

Čeprav se nam izbrani faktor kognitivne odprtosti za spoznanja zdi najzanimivejši in od ostalih lastnosti iz petfaktorskega modela najmanj znan, pa še zdaleč ni edini pomemben. Kljub temu pa je res, da v preteklosti ni bil poimenovan in definiran ter je v zgodovini kot v psihologiji bil nekako neupravičeno zanemarjen in napačno predstavljen. Osebe z lastnostmi odprtosti za spoznanja so bile pogosto prikazane kot čudaške, četudi so bila njihova dejanja velikokrat gonilna sila, ki je človeštvo usmerjala na boljša pota.

4. ZAKLJUČNE MISLI

Kompleksnost sodobnega življenja v času globalizacije od posameznika zahteva predelavo in asimilacijo velike količine informacij, veliko stopnjo prilagodljivosti, visok nivo učnih sposobnosti in oblikovanje vedno novih načinov funkcioniranja. **Zahteva se vedno več sposobnosti in znanja – vedno več kompetenc.** Potrebujemo sposobnost sodelovanja, skupinskega dela, kar brez komunikacijske kompetence gotovo ni možno. Še bolj pomembna je veščina kakovostnega komuniciranja v zasebni sferi življenja, v odnosih s pomembnimi drugimi. S povečanjem negotovosti v današnjem svetu se mora posameznik vedno znova soočati z iskanjem smisla. Vse to od njega zahteva razvijanje sposobnosti razmišljanja, tako da nekateri raziskovalci govorijo o *kognitivni dobi*⁶⁷, ki naj bi nadomestila informacijsko dobo (Magajna, v Marentič in dr., 1995).

Prvi pogoj za razvoj sposobnosti razmišljanja, hitrejšo predelavo sporočil in prilagajanje vedno novim situacijam, je **zavedanje o svojem razmišljanju** – metakogniciji, zavedanje o svoji edinstvenosti, o prednostih, na katerih lahko gradimo strategije za premagovanje svojih šibkih lastnosti v spoprijemanju z mnogoterimi izzivi – od predelave vse večje količine informacij do obvladovanja težav v komunikaciji. **S tem zavedanjem lahko razširimo in obogatimo repertoar miselnega odzivanja na svet**, ki nas obdaja in si pomagamo pri aktualizaciji svojih močnih plati. Ali kot pravi Magajna (v Marentič in dr., 1995: 193) »razumevanje lastnega načina razmišljanja in načinov razmišljanja pomembnih drugih oseb predstavlja pomembno odskočno desko k izboljšanju sposobnosti adaptivnega in fleksibilnega reševanja problemov. Cilj zavedanja različnosti v pristopih in težav, do katerih lahko vodijo, je postati bolj prilagojen in fleksibilen reševalec problemov v situacijah vsakodnevnega življenja in v medosebnih odnosih.«

Pri vsem tem je pomembno, da pri svojih poskusih, da s komuniciranjem izmenjujemo pomene z drugimi in vplivamo na druge, **upoštevamo tudi spoznanja o tem, kako ta druga oseba doživlja in razlaga neko specifično situacijo**. Ali kot pravita Trenholmova in Jensen (2004): moramo se upreti 'komunikacijskemu šovinizmu' – ko bi vsi morali misliti in delovati na enak način, kot to počnemo sami.

⁶⁷ O prihajajoči kognitivni dobi so pisali tudi drugi avtorji: Licht (2004), Lester (1995), Rychen (2003).

Zavedati pa se je treba tudi tega, da kognitivni stili niso 'predalčki', v katere bi lahko spravili vsakogar. Stili niso statični temveč dinamični, razvijajoči se načini mišljenja. Vsak **posameznik je dosti bolj zapletena osebnost, kot jo lahko razumemo samo z opisom določenega kognitivnega stila** (glej Marentič, v Marentič in dr., 1995). Zavedati se je treba tudi, da **kognitivni stili niso edini dejavnik, ki vpliva na tvorjenje komunikacijske kompetence**. Pri tako kompleksnemu pojavu, kot je komunikacijska kompetenca, **ni možno popolnoma razmejiti vplive, še manj pa jih do potankosti izmeriti**. Na podlagi teorije in empiričnih raziskav lahko samo sklepamo, da obstajajo povezave ali vsaj, da so nesporno možne. Niso pa to edini vplivi, vplivov je lahko veliko.

Ne smemo spregledati, da obstajajo tudi drugačna mnenja o človekovem kognitivnem aparatu. Tako je Tetlock (v Ule, 2004) z raziskavami⁶⁸ »dokazoval **odvisnost kognitivnih sistemov od socialnih situacij ljudi**, kjer se kognitivna kompleksnost izkaže za lastnost socialnih situacij in njihovih problemskih polj. To pomeni, da lastnosti, kot so na primer dogmatizem in miselna odprtost, ne smemo pripisovati samo ljudem oziroma njihovim kognitivnim sistemom, temveč socialnim situacijam, v katerih ljudje živijo« (Ule, 2004: 180).

S pričujočo nalogo smo poskušali osvetliti le delček teh kompleksnih fenomenov, tega pisanega mozaika prepletajočih se pojavov. Naš namen je bil dokazati povezanost kognitivnih stilov in komunikacijske kompetence. Sprehodili smo se po poljih različnih znanstvenih disciplin in si ogledali številne empirične raziskave, ki so obravnavale isto ali podobno tematiko. Poskušali smo poiskati prave vzvode, ki bi nas pripeljali k cilju, ki smo si ga zastavili na začetku te poti. Menimo, da nam je vsaj delno to tudi uspelo in da lahko pritrdimo tezi, da **kognitivni stili vplivajo na komunikacijsko kompetenco**. Pri tem se zavedamo, da **ima tudi komuniciranje samo močan vpliv na delovanje in mišljenje udeležencev v komunikaciji** ter da se z nenehno vključenostjo in vpletenostjo v komunikacijo nekoliko spreminjajo tudi nekatere osebnostne lastnosti posameznika, ki se lahko bodisi še bolj utrjujejo ali postopno preoblikujejo in pomalem razkrajajo. Ljudje smo

⁶⁸ Uletova (2004: 180) navaja njegove raziskave kognitivne kompleksnosti vodilnih politikov po drugi svetovni vojni na podlagi analize njihovih govorov, ki jasno kažejo, da so v volilni tekmi, ki terja enostavne in hitre odgovore, njihove reakcije enostavnejše, medtem ko se po zmagi na volitvah njihova kognitivna kompleksnost v interakciji in v kognitivni strukturi poveča.

neverjetno prilagodljiva bitja in od vseh sprememb, ki jih vnašamo v svoja življenja, je največji dosežek prav ta, če nam uspe spremeniti način svojega mišljenja.

5. LITERATURA

Adam, Frane in Tomšič Matevž (2004): Kompendij socioloških teorij. Ljubljana: Študentska založba.

Antonietti, Alessandro in Gioletta Maria Alfonsa (1995): Individual differences in analogical problem solving. *Personality and Individual Differences* 18, 611-619.

Armstrong, Thomas (1994): *Multiple Intelligences in the Classroom*. Association for Supervision and Curriculum Development. Alexandria, Virginia.

Augoustinos, Martha in Walker Iain (1996): *Social cognition*. London: Sage.

Baer, Markus, Oldham Greg R. in Cummins Anne (2003): Rewarding creativity: when does it really matter? *The Leadership Quarterly* 14, 569-586.

Barkhi, Reza (2002): Cognitive style may mitigate the impact of communication mode. *Information & Management* 39, 677-688.

Baxter, A. Leslie (2004): *Dialogues of relating*. V: R. Anderson, K. N. Cissna, Baxter, L. A. (ur.) *Dialogue: Theorizing Difference in Communication Studies*. London: Sage.

Billig, Michael (1987): *Arguing and Thinking. A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Blackburn Ronald, Renwick Stanley J. D., Donnelly John P. in Logan Caroline (2004): Big Five or Big Two? Superordinate factors in the NEO Five Factor Inventory and the Antisocial Personality Questionnaire. *Personality and Individual Differences* 37, 957-970.

Blais, Ann-Renee, Thompson M. Megan in Baranski Joseph V. (2005): Individual differences in decision processing and confidence judgments in comparative judgment tasks: the role of cognitive styles. *Personality and Individual Differences* 38, 1701-1713.

Boden, Margaret (1994): Dimensions of Creativity. Cambridge: The MIT Press.

Bowen, Paul L., Ferguson Colin B., Lehmann Timothy H. in Rohde Fiona H. (2003): Cognitive style factors affecting database query performance. International Journal of Accounting Information Systems 4, 251-273.

Brenner, John (1997): Student's Cognitive Styles in Asynchronous Distance Education Courses at a Community College. Dostopno na <http://www.sloan-c.org/conference/proceedings/1997/brenner/brenner.doc> (10.3.2006).

Bull, Susan in McCalla Gord (2002): Modeling Cognitive Style in a Peer Help Network. Instructional Science 30 (6).

Burns, Lawrence R. in Fedewa Brandy A. (2005): Cognitive styles: links with perfectionistic thinking. Personality and Individual Differences 38, 103-113.

Calcaterra, Andrea, Antonietti Alessandro in Underwood Jean (2005): Cognitive style, hypermedia navigation and learning. Computers & Education 44, 441-457.

Chamoro-Premuzic, Tomas, Furnham Adrian, Dissou Georgia in Heaven Patrick (2005): Personality and preference for academic assessment: A study with Australian University students. Learning and Individual Differences 15, 247-256.

Chen, Guo-Ming (1992): A Test of Intercultural Communication Competence. Intercultural Communication Studies 2/2, 23-42.

Chou, Huey-Wen (2001): Influences of cognitive style and training method on training effectiveness. Computers & Education 37, 11-25.

Clark, Don (2000): Learning Styles Or, How We Go From the Unknown to the Known. Dostopno na <http://www.nwlink.com/~donclark/hrd/learning/styles.html> (12.4.2006).

Cobley, Paul (izd.) (1996): The Communication Theory. London: Routledge.

Collins, Randall (2004): *Interaction Ritual Chains*. Oxford, Princeton: Princeton University Press.

Colman, Andrew M. (2001): *A Dictionary of Psychology*. Oxford: Oxford University Press.

Corner, John Hawthorn, J. (izd.) (1990): *Communication Studies. An Introductory Reader*. London: Arnold.

Cragan, John F. in Shields Donald (1998): *Understanding Communication Theory. The Communicative Forces for Human Action*. Boston, London: Allyn and Bacon.

Creed, Peter A., Patton Wendy in Bartrum Dee (2004): Internal and external barriers, cognitive style, and the career development variables of focus and indecision. *Journal of Career Development* 30, 277-294.

Crozier, W. Ray (1997): *Individual Learners. Personality Differences in Education*. London, New York: Routledge.

Coupland, Nikolas in Jaworski Adam (1997): *Sociolinguistics. A Reader and Coursebook*. New York: Palgrave.

Dance, Frank E.X. (1967): *Toward a theory of Human Communication*. V: F. E. X. Dance (ur.), *Human Communication Theory. Original Essays*. New York: Holt, Reinhart & Winston.

Duff, Angus (2004): The role of cognitive learning styles in accounting education: developing learning competencies. *Journal of Accounting Education* 22, 29-52.

Ehrman, Madeline in Leaver Betty Lou (2003): Cognitive styles in the service of language learning. *System* 31, 393-415.

Eimer, Martin, Hommel Bernhard in Prinz Wolfgang (1995): S-R compatibility and response selection. *Acta Psychologica* 90, 301-313.

Eisenberg, Nancy (1994): Empathy. In *Encyclopedia of Human Behavior*, Volume 2, str. 247-253. Editor: Ramachandran, V. S. San Diego: Academic Press.

Emmet, D., Clifford B. R. in Gwyer, P. (2003): An investigation of the interaction between cognitive style and context reinstatement on the memory performance of eyewitnesses. *Personality and Individual Differences* 34, 1495-1508.

Farias, Miguel, Claridge Gordon in Lalljee Mansur (2005): Personality and cognitive predictors of New Age practices and beliefs. *Personality and Individual Differences* 39, 979-989.

Festinger, Leon (1957): *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press.

Galvin, Kathleen M. in Cooper, P. J. (2003): *Communication Foundation in relationships*. V: K. M. Galvin, P. J. Cooper (ur.), *Making Connections*. Los Angeles: Roxbury Publ. Comp.

Gergen, Kenneth J. (1997): *The Place of the Psyche in a Constructed World*. Draft copy for *Theory and Psychology* 7, 31-36 Dostopno na <http://www.swarthmore.edu/SocSci/kgergen1/web/printer-friendly.phtml?id=manu14> (3.2.2006).

Gergen, Kenneth J. (2002): *Self and Community in the New Floating Worlds*. Draft copy for the Budapest conference. Dostopno na <http://www.swarthmore.edu/SocSci/kgergen1/web/printer-friendly.phtml?id=manu35> (3.2.2006).

Goffman, Erving (1967, izd. 1982): *Interaction Ritual*. New York: Pantheon Books.

Goldberg, Lewis (1999): A Broad-Bandwidth, Public-Domain, Personality Inventory Measuring the Lower-Level Facets of Several Five-Factor Models. *Personality Psychology in Europe*, Vol. 7, 7-28.

Goldberg, Lewis R., Johnson John A., Eber Herbert W., Hogan Robert, Ashton Michael C., Cloninger C. Robert in Gough, Harrison G. (2006): The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality* 40, 84-96.

Goode, Patrick E., Goddard Phil H. in Pascual-Leone Juan (2002): Event-related potential index cognitive style differences during a serial-order recall task. *International Journal of Psychophysiology* 43, 123-140.

Greene, John O. in Burleson Brant R. (2003): *Handbook of Communication and Social Interaction Skills*. London: Erlbaum.

Griffin, Emory (2003): *A First Look at Communication Theory*. Boston: McGraw-Hill.

Grin, Judith (1978): *Mišljenje i jezik*. Nolit, Beograd

Gutierrez, Jose Luis Gonzales, Jimenez Bernardo Moreno, Hernandez Eva Garrosa in Puente Cecilia Penacoba (2005): Personality and subjective well-being: big five correlates and demographic variables. *Personality and Individual Differences* 38, 1561-1569.

Habermas, Jürgen (1991a): *The Theory of Communicative Action. Volume One: Reason and Rationalization of Society*. Cambridge: Polity Press.

Habermas, Jürgen (1991b): *The Theory of Communicative Action. Volume Two: Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason*. Cambridge: Polity Press.

Hamilton, David L. (2005): *Social Cognition. Key Readings*. New York and Hove: Psychology Press.

Harre, Rom (2002): Cognitive Science. A Philosophical Introduction. London: Thousand Oaks.

Haywood, Trevor (1997): Info-Bogataši – Info-Reveži. Dostop in izmenjava v globalni informacijski družbi. Maribor: Institut informacijskih znanosti Maribor.

Heath, Helen in Cowley Sarah (2004): Developing a grounded theory approach: a comparison of Glaser and Strauss. International Journal of Nursing Studies 41, 141-150.

Heineman, P. L. (1995): Cognitive Versus Learning Style. Dostopno na <http://www.personality-project.org/perproj/others/heineman/cog.htm> (20.10.2005).

Heinstrom, Jannica (2000): The impact of personality and approaches to learning on information behaviour. Information Research 5. Dostopno na <http://informationr.net/ir/5-3/paper78.html> (2.11.2005).

Heinstrom, Janicca (2003): Five personality dimensions and their influence on information behaviour. Information Research 9. Dostopno na <http://InformationR.net/ir/9-1/paper165.html> (2.11.2005).

Hood, Karen (1995): Exploring learning styles and instruction. Dostopno na <http://jwilson.coe.uga.edu/emt705/EMT705.Hood.html> (10.3.2006).

Infante, Dominic A., Rancer, A. S. in Womack, D. F. (2003): Building Communication Theory. Long Grove: Waveland Press.

Irvine-Niakaris, Christine (1997): Current Proficiency Testing. A Reflection of Teaching. Dostopno na <http://exchanges.state.gov/forum/vols/vol35/no2/p16.htm> (3.2.2006).

Issa, Jean-Pierre (2002): Cognitive Style and Problem-Defining Behavior: An Executive Summary of K. Puccio's 1987 Master's Project. Dostopno na <http://www.buffalostate.edu/orgs/cbir/readingroom/execsums/Puccikgx.pdf> (10.3.2006).

Jablin, Frederic M. in Sias Patricia M. (2000): Communication Competence. V: Jablin, Frederic M. in Putnam L. Linda (ur.): The New Handbook of Organizational Communication. Advances in Theory, Research, and Methods, 819-864. London: Thousand Oaks.

Jansson, Billy, Lundh Lars-Gunnar in Oldenburg Christian (2005): Is defensiveness associated with cognitive bias away from emotional information? Personality and Individual Differences 39, 1373-1382.

Jelenc, Sabina (1996): ABC izobraževanja odraslih. Ljubljana: Andragoški center Republike Slovenije.

John, O. P. in Srivastava Sanjay (1999): The Big-Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives. Handbook of personality: Theory and Research, New York: Guilford. Dostopno tudi na <http://www.uoregon.edu/~sanjay/pubs/bigfive.pdf> (3.1.2006).

Johnson, John A. (2001): IPIP Representation of the NEO-PI-R. Dostopno na <http://www.personalityresearch.org/bigfive.html> (18.1.2006).

Jonsson, Anna-Carin in Allwood Carl Martin (2003): Stability and variability in the realism of confidence judgments over time, content domain, and gender. Personality and Individual Differences 34, 559-574.

Knapp, Mark L. in Daly John A. (2003): Handbook of Interpersonal Communication. London: Sage Publications.

Kolb, David A. (1984): Learning-Style Inventory. Experiential Learning. Dostopno na http://pss.uvm.edu/pss162/learning_styles.html (12.4.2006).

Kolb, David in Chapman Alan (1995): Kolb learning styles. Dostopno na <http://www.businessballs.com/kolblarningstyles.htm> (12.4.2006).

Komarraju, Meera in Karau Steven J. (2005): The relationship between the big five personality traits and academic motivation. *Personality and Individual Differences*, 39, 557-567.

Krpič, Tomaž (2004): Kognitivno delovanje človeškega telesa. Ljubljana: FDV.

Kuhar, Metka (2005): Teorije medosebnega komuniciranja, komunikativna kompetentnost in analiza sebstva. Doktorska disertacija. Ljubljana: FDV.

Lakatos, Imre (1970): Falsification and the Methodology of Scientific Research programmes. V: I. Lakatos, A. Musgrave (ur.), *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Lane, Derek R. (2000): Communication competence defined. Dr. Lane's perspective. Dostopno na <http://www.uky.edu/~drlane/capstone/commcomp.htm> (13.12.2005).

Lane, Derek R. (2001a): Communication Competence. Interpersonal Communication Context. Dostopno na <http://www.uky.edu/~drlane/capstone/interpersonal/competence.htm> (17.3.2006).

Lane, Derek R. (2001b): Communication Competence. Knowledge-Skills-Motivation. Explanation of Theory. Dostopno na <http://www.uky.edu/~drlane/capstone/interpersonal/competence.htm> (5.4.2006).

Lash, Scott (1990): *Sociology of Postmodernism*. London: Routledge.

Lazear, D. (1991): *Seven Ways of Knowing: Teaching for Multiple Intelligences*. Dostopno na http://pss.uvm.edu/pss162/learning_styles.html (12.4.2006).

Leclerc, Denis in Martin Judith N. (2004): Tour guide communication competence: French, German and American tourists perceptions. *International Journal of Intercultural Relations* 28, 181-200.

Lee, Catherine Hui Min, Cheng Yuk Wing, Rai Shri in Depickere Arnold (2005): What affect student cognitive style in the development of hypermedia learning system? Computers & Education 45, 1-19.

Lester, Stan (1995): Beyond Knowledge and Competence. Towards a framework for professional education. Capability 1 (3) 44-52, March 1995. Dostopno tudi na <http://www.devmts.demon.co.uk/beyond.htm> (8.8.2006).

Licht, Amir (2004): The Maximands of Corporate Governance: A Theory of Values and Cognitive Style. Dostopno na http://repositories.cdlib.org/berkeley_low_ecom/Fall2004/7 (25.11.2005).

Liu, Yuliang in Ginther Dean (1999): Cognitive Styles and Distance Education. Online Journal of Distance Learning Administration, Volume II, Number III. Dostopno na <http://www.westga.edu/~distance/liu23.html> (21.10.2005).

Lu, Hsi-Peng, Yu Huei-Ju in Lu Simon S. K. (2001): The effects of cognitive style and model type on DSS acceptance: An empirical study. European Journal of Operational Research 131, 649-663.

Luhmann, Niklas (1984): Social Systems. Stanford University Press, California.

Mandić, Petar in Gajanović Nedjeljka (1991): Psihologija u službi učenja i nastave. Tunjić: Grafokomerc.

Marentič, Požarnik Barica (1980): Dejavniki in metode uspešnega učenja. Ljubljana: DDU Univerzum.

Marentič, Požarnik Barica, Magajna Lidija in Peklaj Cirila (1995): Izziv raznolikosti. Stili spoznavanja, učenja, mišljenja. Nova Gorica: Educa.

Marentič, Požarnik Barica (2000): Psihologija učenja in pouka. Ljubljana: DZS.

Massa, Laura J. in Mayer Richard E. (2005): Three obstacles to validating the Verbal-Imager Subtest of the Cognitive Styles Analysis. *Personality and Individual Differences* 39, 845-848.

Maturana, Humberto, Varela, F. (1980): *Autopoiesis and Cognition. The Realization of the Living*. Boston: Reidel, Dordrecht.

McCroskey, James C. (1982): Communication Competence and Performance: A Research and Pedagogical Perspective. *Communication Education* 31, 1-7.

McCroskey, James C. (1988): Self-Perceived Communication Competence Scale (SPCC). Dostopno na http://www.jamescmccroskey.com/measures/communication_competence.htm (13.12.2005).

McKay, Michael T., Fischler Ira in Dunn Bruce R. (2003): Cognitive style and recall of text: An EEG analysis. *Learning and Individual Differences* 14, 1-21.

McLoughlin, Catherine (1999): The implications of the research literature on learning styles for the design of instructional material. *Australian Journal of Educational Technology* 15, 222-241 Dostopno na <http://www.ascilite.org.au/ajet/ajet15/mcloughlin.html> (9.1.2006).

Mead, Georg Herbert (1997): *Um, sebstvo, družba*. Ljubljana: Krtina.

Miščević, Nenad in Markič, Olga (1998): *Fizično in psihično. Uvod v filozofijo psihologije*. Šentilj: Aristej.

Miyahara, Akira (2001): Toward Theorizing Japanese Interpersonal Communication Competence from a Non-Western Perspective. Dostopno na <http://acjournal.org/holdings/vol3/Iss3/spec1/Miyahara.html> (16.8.2006).

Moist, Marnie L., Ruddek Lewis R., Bernazzoli Jamie L., Fedder Stefanie N., Lang Nicole M., Stoehr Alyssa, O'Donnell Linsey, Baum Matt B. in Caldwell Scott F. (2004): Cognitive Style, Gender, Alignable Differences and Category Sorting. Dostopno na <http://www.cogsci.northwestern.edu/cogsci2004/ma/ma140.pdf> (10.3.2006).

Moscovici, Serge (1976): Social Influence and Social Change. London, New York: Academic Press.

Murray, Greg, Judd Fiona, Jackson Henry, Fraser Calin, Komiti Angela, Hodgins Gene, Pattison Pip, Humphreys John in Robins Garry (2005): The Five Factor Model and Accessibility/Remoteness: Novel evidence for person-environment interaction. *Personality and Individual Differences* 39, 715-725.

Nightingale, J. David in Cromby John (ur.) (1999): Social Constructionist Psychology. A Critical Analysis of Theory and Practise. Buckingham: Open University Press.

Nishida, Hiroko (1999): A Cognitive approach to intercultural communication based on schema theory. *International Journal of Intercultural Relations* 27, 41-62.

Panayiotou, Georgia, Kokkinos M. Constantinos in Spanoudis George (2004): Searching for the "Big Five" in a Greek context: the NEO-FFI under the microscope. *Personality and Individual Differences* 36, 1841-1854.

Parente, Diane H. (2005): Review sessions and results: competency testing in the capstone business class. *Journal of Instructional Psychology*. Dostopno na http://www.findarticles.com/p/articles/mi_mOFCG/is_3_32ai_n15759716/print (20.3.2006).

Parkinson, A., Mullally, A. A. P. in Redmond, J. A. (2004): Test-retest reliability of Riding's cognitive styles analysis test. *Personality and Individual Differences* 37, 1273-1278.

Pavitt, Charles in Haight, L. (1985): The "competent communicator" as a cognitive evaluation: a comparison of predictive models. *Human Communication Research* 12, 225-241.

Payne, H. James (2005): Reconceptualizing Social Skills in Organizations: Exploring the Relationship between Communication Competence, Job Performance, and Supervisory Roles. *Journal of Leadership and Organizational Studies* 11/ 2, 63-77.

Pečjak, Vid (1997): *Psihologija spoznavanja*. Ljubljana: DZS.

Peterson, Elizabeth R., Deary Ian J. in Austin Elizabeth J. (2003): The reliability of Riding's Cognitive Style Analysis test. *Personality and Individual Differences* 34, 881-891.

Peterson, Elizabeth R., Deary Ian J. in Austin Elizabeth J. (2005a): A new measure of Verbal-imagery Cognitive Style: VICS. *Personality and Individual Differences* 38, 1269-1281.

Peterson, Elizabeth R., Deary Ian J. in Austin Elizabeth J. (2005b): Are intelligence and personality related to verbal-imagery and wholistic-analytic cognitive styles? *Personality and Individual Differences* 39, 201-213.

Piombo, Christophe, Batatia Hadj in Ayache Alain (2003): A Framework for Adapting Instruction to Cognitive Learning Styles. Dostopno na <http://csdl2.computer.org/comp/proceedings/icalt/2003/1967/00/19670434.pdf> (10.3.2006).

Pittenger, David J. (2004): The limitations of extracting typologies from trait measures of personality. *Personality and Individual Differences* 37, 779-787.

Popkins, Nathan, C. (2001): The Five-Factor Model: Emergence of a Taxonomic Model for Personality Psychology. Dostopno na <http://www.personalityresearch.org/papers/popkins.html> (15.2.2006).

Potter, James (1996): *Representing Reality: Discourse, Rhetoric and Social Construction*. London: Sage.

Preston, Paschal (2001): *Reshaping Communications*. London: Sage.

Redmond, Mark V. (2000): Cultural distance as a mediating factor between stress and intercultural communication competence. *International Journal of Intercultural relations* 24, 151-159.

Reinhold, Roth (2006a): Articles on MBTI & Personality Type applications. Dostopno na <http://www.personalitypathways.com/article/applications.html> (10.3.2006).

Reinhold, Roth (2006b): Introduction to Myers-Briggs Personality Type & the MBTI. Dostopno na http://www.personalitypathways.com/MBTI_intro.html (10.3.2006).

Reinhold, Roth (2006c): Myers-Briggs Personality Type, Your best fit type and an introduction to the 16 types. Dostopno na http://www.personalitypathways.com/type_inventory2.html (10.3.2006).

Reinhold, Roth (2006d): What is your Myers Briggs Personality Type? Dostopno na http://www.personalitypathways.com/type_inventory.html (10.3.2006).

Rezaei, Ali Reza in Katz Larry (2004): Evaluation of the reliability and validity of the cognitive styles analysis. *Personality and Individual Differences* 36, 1317-1327.

Riding, Richard in Smith Sadler (1997): Cognitive Style and Learning Strategies: Some Implications for Training Design. *International Journal of Training and Development*. Volume 1, Number 3, 199-208.

Riding, Richard in Rayner Stephen (1998): *Cognitive Styles and Learning Strategies. Understanding Style Differences in Learning and Behaviour*. London: David Fulton Publishers.

Riding, Richard J. (2003): On the assessment of cognitive style: a commentary on Peterson, Deary, and Austin. *Personality and Individual Differences* 34, 893-897.

Rothenbuhler, Eric W. (1998): *Ritual Communication. From Everyday Conversation to Mediated Ceremony*. London: Sage.

Rowley, Richard D. (2002): *Communication Competence: The Essence of Aligning Action*. Dostopno na <http://www.aligningaction.com/comcomp.htm> (17.3.2006).

Rubin, Rebecca B., Palmgreen Philip in Sypher E. Howard (1994): *Communication Research Measures. A Sourcebook*, New York: The Guildford Press.

Ruiz, Salvador in Sicilia Maria (2004): The impact of cognitive and or affective processing styles on consumer response to advertising appeals. *Journal of Business Research* 57, 657-664.

Rychen, Simone (2003): Investing in competencies – but which competencies and for what? A contribution to the ANLCI/AEA Conference on Assessment Challenges for Democratic Society, Lyon, November 2003. Dostopno na http://www.anlci.gouv.fr/documents/actes112003/rychen_en.pdf (10.8.2006).

Schirmer, Julie M., Mauksch Larry, Lang Forrest, Marvel Kim, Zoppi Kathy, Epstein Ronald, Brock Dong in Pryzbylski Michael (2005): *Assessing Communication Competence: A Review of Current Tools*. *Family Medicine* 37/3, 184-192.

Scholl, Richard W. (2001): *Cognitive Style and the Myers-Briggs Type Inventory*. Dostopno na http://www.cba.uri.edu/scholl/Notes/Cognitive_Style.htm (9.1.2006).

Shakespeare, William (konec 16. st./1993): *A Midsummer Night's Dream*. Act 5, Scene 1. *The Complete Works of William Shakespeare*. Dostopno na spletni strani, ki jo je kreiral Jeremy Hylton <http://www-tech.mit.edu/Shakespeare/midsummer/index.html> (10.11.2006).

Shiloh, Shoshana, Shenhav-Sheffer in Meyrav (2004): Structure of difficulties in mate-selection decisions and its relationship to rational and intuitive cognitive styles. *Personality and Individual Differences* 37, 259-273.

Smith, Mark K. (1996): David A. Kolb on experiential learning. Dostopno na <http://www.infed.org/biblio/b-explrn.htm> (12.4.2006).

Souto, Maria A., Nicolao Mariana, Viccari Rossa Maria, Oliveira Jose Palazzo, Verdin Regina, Beschoren Karine, Madeira Milton in Zanella, Renata (2002): Web adaptive training system based on cognitive student style. Dostopno na <http://www.inf.ufrgs.br/~palazzo/OAI/02%20IFIP%202002.pdf> (10.3.2006).

Spencer-Rodgers, Julie, in McGovern Timothy (2002): Attitudes toward the culturally different: the role of intercultural communication barriers, affective responses, consensual stereotypes, and perceived threat. *International Journal of Intercultural relations* 26, 609-631.

Sperber, Dan in Wilson Deirdre (1995): *Relevance, Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.

Spinath, Birgit, Spinath Frank M., Reimann Rainer in Angletner Alois (2003): Implicit theories about personality and intelligence and their relationship to actual personality and intelligence. *Personality and Individual Differences* 35, 939-951.

Srivastava, Sanjay (2006): Measuring the Big Five Personality Dimensions. Dostopno na <http://www.uoregon.edu/~sanjay/bigfive.html> (15.2.2006).

Sternberg, Robert J. (2000): Images of Mindfulness. *Journal of Social Issue*. Dostopno na http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m0341/is_1_56/ai_63716499/print (2.11.2005).

Stewart, Barbara L., Fritz Robert L. in Norwood Marcella (2004): Cognitive style as a component in meeting workplace demands for consumer services professionals:

benchmarking professional and student styles. *Journal of Retailing and Consumer Services* 11, 279-285.

Stoll, V. (2006): Cognitive Style Assessment. Dostopno na <http://coe.sdsu.edu/eet/articles/cogstyle/index.htm> (10.3.2006).

Škerlep, Andrej (1997): *Komunikacija v družbi, družba v komunikaciji*. Ljubljana: FDV.

Tirassa, Maurizio (1999): Communicative competence and the architecture of the mind/brain. *Brain and Language* 68: 419-441 Dostopno na <http://cogprints.org/3584/01/1999-Communication.pdf> (8.8.2006).

Tracy, Rundstrom Williams (2005): *Intercultural Communication Skills: Measuring Student Gains*. Exploring Intercultural Competence Session. NAFSA Annual Conference. Dostopno na <http://www.usief.org/nafsa/tracy.doc> (16.8.2006).

Trenholm, Sarah (1989): *Persuasion and Social Influence*. New Jersey: Prentice-Hall Inc.

Trenholm, Sarah in Jensen Arthur (2004): *Interpersonal Communication*. New York, Oxford: Oxford University Press.

Triantafillou, Evangelos, Pomportsis Andreas in Demetriadis, Stavros (2003): The design and the formative evaluation of an adaptive educational system based on cognitive styles. *Computers & Education* 41, 87-103.

Ule, Mirjana (1986): *Od krize psihologije h kritični psihologiji*. Ljubljana: Delavska enotnost.

Ule, Mirjana (2004): *Socialna psihologija*. Ljubljana: FDV.

Ule, Mirajana (2005): *Psihologija komuniciranja*. Ljubljana: FDV.

Ule, Mirjana in Kline Miro (1996): *Psihologija tržnega komuniciranja*. Ljubljana: FDV.

Van Den Broeck, Herman, Vanderheyden Karlien in Cools Eva (2003a): Linking Cognitive Styles and Values. Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2003/09. Dostopno na <http://www.vlerick.be/research/workingpapers/vlgms-wp-2003-09.pdf> (10.3.2006).

Van Den Broeck, Herman, Vanderheyden Karlien in Cools Eva (2003b): Individual Differences in Cognitive Styles: Development, Validation and Cross-validation of the Cognitive Styles Inventory. Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2003/27. Dostopno na <http://www.vlerick.be/research/workingpapers/vlgms-wp-2003-27.pdf> (10.3.2006).

Vigotski, Lev (1977): Mišljenje i govor. Beograd: Nolit.

Walter, Henrik, Kiefer Markus in Erk, Susanne (2003): Content, context and cognitive style in mood-memory interactions. Trends in Cognitive Sciences 7, 433-434.

Watzlawick, Paul, Beavin Janet in Jackson, D. Don (1967): Pragmatics of Human Communication. New York: Norton.

West, Leo H. T. in Pines, A. Leon (1985): Cognitive Structure and Conceptual Change. Orlando: Academic Press.

White, Jason K., Hendrick Susan S. in Hendrick Clyde (2004): Big five personality variables and relationship constructs. Personality and Individual Differences 37, 1519-1530.

Wiggins, Jerry S. (1996): The Five-Factor Model of Personality. Theoretical Perspectives. New York, London: The Guilford Press.

Wiseman, Richard L. (2001): Intercultural Communication Competence. Dostopno na <http://commfaculty.fullerton.edu/rwiseman/ICCCpaper.htm> (5.4.2006).

Wolfe, L. R. (1980): The effect of cognitive style on the analysis, design, and implementation of information systems. Dostopno na <http://www.ohiolink.edu/etd/view.cgi?osu1102531955> (10.3.2006).

Workman, Michael (2004): Performance and perceived effectiveness in computer-based and computer-aided education: do cognitive styles make a difference? *Computers in Human Behaviour* 20, 517-534.

Zhang, Li-fang (2003): Does the big five predict learning approaches? *Personality and Individual Differences* 34, 1431-1446.

Zhang, Li-fang (2004a): Predicting cognitive development, intellectual styles, and personality traits from self-rated abilities. *Learning and Individual Differences* 15, 67-88.

Zhang, Li-fang (2004b): Field-dependence/independence: cognitive style or perceptual ability?-validating against thinking styles and academic achievement. *Personality and Individual Differences* 37, 1295-1311.

6. PRILOGE: A, B, C, D, E, F, G, H in I

Priloga A: Vprašalnik

Uporabite skalo od 1 do 5 za označitev, kako točno neka trditev opisuje vašo osebnost.

Pri tem št. 1 pomeni, da trditev za vas sploh ne velja,
 št. 2 pomeni, da trditev za vas delno ne velja,
 št. 3 pomeni, da trditev za vas niti velja niti ne velja,
 št. 4 pomeni, da trditev za vas precej velja,
 št. 5 pa pomeni, da trditev za vas v celoti velja.

			Sploh ne velja			V celoti velja	
1.	M-43	Rad-a imam pristne in osebne stike z ljudmi.	1	2	3	4	5
2.	A-40	Znam se prilagoditi spreminjajočim okoliščinam.	1	2	3	4	5
3.	Č-11	Ne podlegam zlahka čustvom.	1	2	3	4	5
4.	L-30	Ne motijo me neurejeni ljudje.	1	2	3	4	5
5.	L-28	Pri volitvah sem nagnjen-a h konzervativnim političnim kandidatom.	1	2	3	4	5
6.	P-21	Zanimajo me mnoge stvari.	1	2	3	4	5
7.	E-15	Rad-a imam rože.	1	2	3	4	5
8.	Č-10	Ne razumem čustvenih ljudi.	1	2	3	4	5
9.	E-18	Mislim, da gre preveč denarja davkoplačevalcev za podporo umetnikom.	1	2	3	4	5
10.	I-1	Zelo rad-a raziskujem vzroke.	1	2	3	4	5
11.	I-2	Kos sem veliki količini informacij.	1	2	3	4	5
12.	Č-7	Doživljam močna čustva.	1	2	3	4	5
13.	E-17	Uživam v lepotah narave.	1	2	3	4	5
14.	P-22	Ne maram novih jedi.	1	2	3	4	5
15.	L-26	Verjamem, da ni nič »čisto prav« ali »čisto narobe«.	1	2	3	4	5
16.	F-32	Rad-a sanjarim pri belem dnevu.	1	2	3	4	5
17.	A-37	Zlahka se ujamem z drugimi ljudmi.	1	2	3	4	5
18.	M-42	Na splošno vem, kako se počutijo drugi v določenih okoliščinah.	1	2	3	4	5
19.	M-45	Ljudem znam biti v oporo.	1	2	3	4	5
20.	A-41	Uživam v družabnih srečanjih, kjer lahko spoznam nove ljudi.	1	2	3	4	5
21.	F-33	Nimam domišljije.	1	2	3	4	5
22.	L-29	Sem človek navad.	1	2	3	4	5
23.	P-19	Raje imam raznolikost kot rutino.	1	2	3	4	5
24.	E-14	Vidim lepoto v stvareh, ki je drugi morda ne opazijo.	1	2	3	4	5
25.	Č-12	Redko opazim svoje čustvene reakcije.	1	2	3	4	5
26.	I-3	Imam bogat besedni zaklad.	1	2	3	4	5
27.	M-47	Ne zmenim se za čustva drugih ljudi.	1	2	3	4	5

28.	A-39	Ne motijo me srečanja s tujci.	1	2	3	4	5
29.	F-35	Prepuščam se fantaziji.	1	2	3	4	5
30.	L-25	Ponavadi volim liberalne politične kandidate.	1	2	3	4	5
31.	P-23	Rad-a začnjam nove stvari.	1	2	3	4	5
32.	E-16	Ne maram umetnosti.	1	2	3	4	5
33.	Č-9	Redko sem čustven-a.	1	2	3	4	5
34.	I-6	Sem intelektualno radoveden-a.	1	2	3	4	5
35.	M-44	Začutim, kaj drugi potrebujejo v določenem trenutku.	1	2	3	4	5
36.	A-38	Sem prilagodljiva oseba.	1	2	3	4	5
37.	F-36	Uživam v divjih poletih domišljije.	1	2	3	4	5
38.	L-27	Na spremembe ne maram niti pomisliti.	1	2	3	4	5
39.	P-24	Rad-a bi vse enkrat poskusil-a.	1	2	3	4	5
40.	E-13	Rad-a imam glasbo.	1	2	3	4	5
41.	Č-8	Človeške stiske me ganejo.	1	2	3	4	5
42.	I-4	Ne zanimajo me abstraktne ideje.	1	2	3	4	5
43.	M-46	Moji osebni stiki z ljudmi so hladni in distancirani.	1	2	3	4	5
44.	F-31	Imam bujno domišljijo.	1	2	3	4	5
45.	P-20	Rad-a obiskujem nove kraje.	1	2	3	4	5
46.	I-5	Izogibam se intelektualnim razpravam.	1	2	3	4	5
47.	F-34	Redko se izgubim v premišljevanju.	1	2	3	4	5

Prosim, odgovorite še na nekaj demografskih vprašanj tako, da obkrožite številko pred ustreznim odgovorom.

D-48 Vaš spol je: 1. ženski 2. moški

D-49 Vaša izobrazba je: 1. osnovnošolska 2. srednješolska 3. višja/visoka

D-50 Stalno prebivališče imam: 1. na podeželju
2. v manjšem kraju ali mestu
3. v večjem kraju
4. v Ljubljani ali v Mariboru

D-51 Napišite letnico svojega rojstva: _____

Priloga B: Pojasnitve vprašalnika

Raziskovalni model ima šest neodvisnih spremenljivk in dve odvisni spremenljivki.

Neodvisne spremenljivke so označene s kraticami Č, L, P, E, I in F:

- 1. Čustvenost ali sposobnost čustvovanja - Č**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 3, 8, 12, 25, 33 in 41.
Vprašanja obrnjena v drugo (negativno) smer so: 3, 8, 25 in 33.
- 2. Liberalizem ali libertarnost - L**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 4, 5, 15, 22, 30 in 38.
Vprašanja obrnjena v drugo (negativno) smer so: 5, 22 in 38.
- 3. Pustolovstvo ali pripravljenost na nove aktivnosti in dražljaje - P**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 6, 14, 23, 31, 39 in 45.
Vprašanje obrnjeno v drugo (negativno) smer je: 14.
- 4. Estetski čut - E**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 7, 9, 13, 24, 32 in 40.
Vprašanja obrnjena v drugo (negativno) smer sta: 9 in 32.
- 5. Intelekt ali razum – I**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 10, 11, 26, 34, 42 in 46.
Vprašanja obrnjena v drugo (negativno) smer sta: 42 in 46.
- 6. Domišljija – F**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 16, 21, 29, 37, 44 in 47.
Vprašanja obrnjena v drugo (negativno) smer sta: 21 in 47.

Odvisni spremenljivki sta označeni s kraticama M in A:

- 1. Empatija – M**
Spremenljivka ima šest indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 1, 18, 19, 27, 35 in 43.
Vprašanja obrnjena v drugo (negativno) smer sta: 27 in 43.
- 2. Prilagodljivost – A**
Spremenljivka ima pet indikatorjev.
Vprašanja so pod številkami: 2, 17, 20, 28 in 36.
Ni obrnjenih vprašanj v drugo smer.

Priloga C: Frekvence in povprečja po sklopih – izpis iz SPSS

c11 Ne podlegam zlahka čustvom.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	35	13,3	13,3	13,3
	2 delno ne	89	33,7	33,7	47,0
	3 niti niti	81	30,7	30,7	77,7
	4 precej	45	17,0	17,0	94,7
	5 v celoti velja	14	5,3	5,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

c10 Ne razumem čustvenih ljudi.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	119	45,1	45,1	45,1
	2 delno ne	80	30,3	30,3	75,4
	3 niti niti	43	16,3	16,3	91,7
	4 precej	19	7,2	7,2	98,9
	5 v celoti velja	3	1,1	1,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

c7 Doživljam močna čustva.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	5	1,9	1,9	1,9
	2 delno ne	29	11,0	11,0	12,9
	3 niti niti	66	25,0	25,1	38,0
	4 precej	104	39,4	39,5	77,6
	5 v celoti velja	59	22,3	22,4	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

c12 Redko opazim svoje čustvene reakcije.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	71	26,9	26,9	26,9
	2 delno ne	114	43,2	43,2	70,1
	3 niti niti	41	15,5	15,5	85,6
	4 precej	32	12,1	12,1	97,7
	5 v celoti velja	6	2,3	2,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

c9 Redko sem čustven-a.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	116	43,9	43,9	43,9
	2 delno ne	82	31,1	31,1	75,0
	3 niti niti	36	13,6	13,6	88,6
	4 precej	26	9,8	9,8	98,5
	5 v celoti velja	4	1,5	1,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

c8 Človeške stiske me ganejo.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	11	4,2	4,2	4,2
	2 delno ne	15	5,7	5,7	9,8
	3 niti niti	51	19,3	19,3	29,2
	4 precej	105	39,8	39,8	68,9
	5 v celoti velja	82	31,1	31,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
c11 Ne podlegam zlahka čustvom.	264	1	5	2,67	1,072
c10 Ne razumem čustvenih ljudi.	264	1	5	1,89	,998
c7 Doživljam močna čustva.	263	1	5	3,70	,999
c12 Redko opazim svoje čustvene reakcije.	264	1	5	2,20	1,039
c9 Redko sem čustven-a.	264	1	5	1,94	1,052
c8 Človeške stiske me ganejo.	264	1	5	3,88	1,047
Valid N (listwise)	263				

I26 Verjamem, da ni nič "čisto prav" ali "čisto narobe".

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	11	4,2	4,2	4,2
	2 delno ne	20	7,6	7,6	11,7
	3 niti niti	65	24,6	24,6	36,4
	4 precej	81	30,7	30,7	67,0
	5 v celoti velja	87	33,0	33,0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

29 Sem človek navad.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	11	4,2	4,2	4,2
	2 delno ne	49	18,6	18,6	22,7
	3 niti niti	120	45,5	45,5	68,2
	4 precej	59	22,3	22,3	90,5
	5 v celoti velja	25	9,5	9,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

I25 Ponavadi volim liberalne politične kandidate.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	21	8,0	8,0	8,0
	2 delno ne	19	7,2	7,2	15,2
	3 niti niti	125	47,3	47,5	62,7
	4 precej	61	23,1	23,2	85,9
	5 v celoti velja	37	14,0	14,1	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

I27 Na spremembe ne maram niti pomisliti.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	94	35,6	35,6	35,6
	2 delno ne	99	37,5	37,5	73,1
	3 niti niti	55	20,8	20,8	93,9
	4 precej	13	4,9	4,9	98,9
	5 v celoti velja	3	1,1	1,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

I30 Ne motijo me neurejeni ljudje.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	57	21,6	21,7	21,7
	2 delno ne	69	26,1	26,2	47,9
	3 niti niti	75	28,4	28,5	76,4
	4 precej	47	17,8	17,9	94,3
	5 v celoti velja	15	5,7	5,7	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

I28 Pri volitvah sem nagnjen-a konzervativnim političnim kandidatom.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	109	41,3	41,3	41,3
	2 delno ne	46	17,4	17,4	58,7
	3 niti niti	95	36,0	36,0	94,7
	4 precej	11	4,2	4,2	98,9
	5 v celoti velja	3	1,1	1,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
I26 Verjamem, da ni nič "čisto prav" ali "čisto narobe".	264	1	5	3,81	1,105
I29 Sem človek navad.	264	1	5	3,14	,968
I25 Ponavadi volim liberalne politične kandidate.	263	1	5	3,28	1,054
I27 Na spremembe ne maram niti pomisliti.	264	1	5	1,98	,931
I30 Ne motijo me neurejeni ljudje.	263	1	5	2,60	1,174
I28 Pri volitvah sem nagnjen-a konzervativnim političnim kandidatom.	264	1	5	2,06	1,021
Valid N (listwise)	262				

p21 Zanimajo me mnoge stvari.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	1	,4	,4	,4
	2 delno ne	2	,8	,8	1,1
	3 niti niti	25	9,5	9,5	10,7
	4 precej	103	39,0	39,3	50,0
	5 v celoti velja	131	49,6	50,0	100,0
	Total	262	99,2	100,0	
Missing	System	2	,8		
Total		264	100,0		

p22 Ne maram novih jedi.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	110	41,7	41,7	41,7
	2 delno ne	66	25,0	25,0	66,7
	3 niti niti	60	22,7	22,7	89,4
	4 precej	20	7,6	7,6	97,0
	5 v celoti velja	8	3,0	3,0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

p19 Rajši imam raznolikost kot rutino.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	7	2,7	2,7	2,7
	2 delno ne	22	8,3	8,3	11,0
	3 niti niti	59	22,3	22,3	33,3
	4 precej	99	37,5	37,5	70,8
	5 v celoti velja	77	29,2	29,2	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

p23 Rad-a začenjam nove stvari.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	3	1,1	1,1	1,1
	2 delno ne	12	4,5	4,5	5,7
	3 niti niti	56	21,2	21,2	26,9
	4 precej	129	48,9	48,9	75,8
	5 v celoti velja	64	24,2	24,2	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

p24 Rad-a bi vse enkrat poskusil-a.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	11	4,2	4,2	4,2
	2 delno ne	26	9,8	9,8	14,0
	3 niti niti	60	22,7	22,7	36,7
	4 precej	88	33,3	33,3	70,1
	5 v celoti velja	79	29,9	29,9	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

p20 Rad-a obiskujem nove kraje.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2 delno ne	4	1,5	1,5	1,5
	3 niti niti	17	6,4	6,4	8,0
	4 precej	80	30,3	30,3	38,3
	5 v celoti velja	163	61,7	61,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
p21 Zanimajo me mnoge stvari.	262	1	5	4,38	,721
p22 Ne maram novih jedi.	264	1	5	2,05	1,105
p19 Rajši imam raznolikost kot rutino.	264	1	5	3,82	1,029
p23 Rad-a začenjam nove stvari.	264	1	5	3,91	,856
p24 Rad-a bi vse enkrat poskusil-a.	264	1	5	3,75	1,112
p20 Rad-a obiskujem nove kraje.	264	2	5	4,52	,686
Valid N (listwise)	262				

e18 Mislim, da gre preveč denarja davkoplačevalcev za podporo umetnikom.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	84	31,8	31,8	31,8
	2 delno ne	75	28,4	28,4	60,2
	3 niti niti	81	30,7	30,7	90,9
	4 precej	18	6,8	6,8	97,7
	5 v celoti velja	6	2,3	2,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

e17 Uživam v lepotah narave.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2 delno ne	18	6,8	6,8	6,8
	3 niti niti	33	12,5	12,5	19,3
	4 precej	104	39,4	39,4	58,7
	5 v celoti velja	109	41,3	41,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

e15 Rad-a imam rože.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	19	7,2	7,2	7,2
	2 delno ne	35	13,3	13,3	20,5
	3 niti niti	66	25,0	25,0	45,5
	4 precej	82	31,1	31,1	76,5
	5 v celoti velja	62	23,5	23,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

e14 Vidim lepoto v stvareh, ki je drugi morda ne opazijo.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	6	2,3	2,3	2,3
	2 delno ne	17	6,4	6,4	8,7
	3 niti niti	88	33,3	33,3	42,0
	4 precej	96	36,4	36,4	78,4
	5 v celoti velja	57	21,6	21,6	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

e16 Ne maram umetnosti.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	135	51,1	51,3	51,3
	2 delno ne	64	24,2	24,3	75,7
	3 niti niti	37	14,0	14,1	89,7
	4 precej	24	9,1	9,1	98,9
	5 v celoti velja	3	1,1	1,1	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

e13 Rad-a imam glasbo.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	1	,4	,4	,4
	2 delno ne	3	1,1	1,1	1,5
	3 niti niti	9	3,4	3,4	4,9
	4 precej	66	25,0	25,0	29,9
	5 v celoti velja	185	70,1	70,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
e18 Mislim, da gre preveč denarja davkoplačevalcev za podporo umetnikom.	264	1	5	2,19	1,034
e17 Uživam v lepotah narave.	264	2	5	4,15	,889
e15 Rad-a imam rože.	264	1	5	3,50	1,192
e14 Vidim lepoto v stvareh, ki je drugi morda ne opazijo.	264	1	5	3,69	,957
e16 Ne maram umetnosti.	263	1	5	1,84	1,050
e13 Rad-a imam glasbo.	264	1	5	4,63	,645
Valid N (listwise)	263				

i1 Zelo rad-a raziskujem vzroke.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	7	2,7	2,7	2,7
	2 delno ne	31	11,7	11,8	14,4
	3 niti niti	72	27,3	27,4	41,8
	4 precej	99	37,5	37,6	79,5
	5 v celoti velja	54	20,5	20,5	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

i2 Kos sem veliki količini informacij.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2 delno ne	35	13,3	13,3	13,3
	3 niti niti	84	31,8	31,9	45,2
	4 precej	117	44,3	44,5	89,7
	5 v celoti velja	27	10,2	10,3	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

i3 Imam bogat besedni zaklad.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	1	,4	,4	,4
	2 delno ne	20	7,6	7,6	8,0
	3 niti niti	79	29,9	29,9	37,9
	4 precej	114	43,2	43,2	81,1
	5 v celoti velja	50	18,9	18,9	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

i6 Sem intelektualno radoveden-a.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	3	1,1	1,1	1,1
	2 delno ne	5	1,9	1,9	3,0
	3 niti niti	42	15,9	15,9	18,9
	4 precej	141	53,4	53,4	72,3
	5 v celoti velja	73	27,7	27,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

i4 Ne zanimajo me abstraktne ideje.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	70	26,5	26,5	26,5
	2 delno ne	70	26,5	26,5	53,0
	3 niti niti	87	33,0	33,0	86,0
	4 precej	29	11,0	11,0	97,0
	5 v celoti velja	8	3,0	3,0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

i5 Izogibam se intelektualnim razpravam.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	91	34,5	34,5	34,5
	2 delno ne	82	31,1	31,1	65,5
	3 niti niti	64	24,2	24,2	89,8
	4 precej	27	10,2	10,2	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
i1 Zelo rad-a raziskujem vzroke.	263	1	5	3,62	1,023
i2 Kos sem veliki količini informacij.	263	2	5	3,52	,851
i3 Imam bogat besedni zaklad.	264	1	5	3,73	,868
i6 Sem intelektualno radoveden-a.	264	1	5	4,05	,784
i4 Ne zanimajo me abstraktne ideje.	264	1	5	2,38	1,082
i5 Izogibam se intelektualnim razpravam.	264	1	4	2,10	,995
Valid N (listwise)	262				

f32 Rad-a sanjarim pri belem dnevu.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	12	4,5	4,5	4,5
	2 delno ne	39	14,8	14,8	19,3
	3 niti niti	39	14,8	14,8	34,1
	4 precej	90	34,1	34,1	68,2
	5 v celoti velja	84	31,8	31,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

f33 Nimam domišljije.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	128	48,5	48,5	48,5
	2 delno ne	77	29,2	29,2	77,7
	3 niti niti	48	18,2	18,2	95,8
	4 precej	9	3,4	3,4	99,2
	5 v celoti velja	2	,8	,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

f35 Prepuščam se fantaziji.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	8	3,0	3,0	3,0
	2 delno ne	32	12,1	12,2	15,2
	3 niti niti	74	28,0	28,1	43,3
	4 precej	92	34,8	35,0	78,3
	5 v celoti velja	57	21,6	21,7	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

f36 Uživam v divjih poletih domišljije.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	10	3,8	3,8	3,8
	2 delno ne	25	9,5	9,5	13,3
	3 niti niti	67	25,4	25,4	38,6
	4 precej	92	34,8	34,8	73,5
	5 v celoti velja	70	26,5	26,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

f31 Imam bujno domišljijo.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	9	3,4	3,4	3,4
	2 delno ne	19	7,2	7,2	10,6
	3 niti niti	61	23,1	23,1	33,7
	4 precej	103	39,0	39,0	72,7
	5 v celoti velja	72	27,3	27,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

f34 Redko se izgubim v premišljevanju.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	81	30,7	30,7	30,7
	2 delno ne	71	26,9	26,9	57,6
	3 niti niti	64	24,2	24,2	81,8
	4 precej	41	15,5	15,5	97,3
	5 v celoti velja	7	2,7	2,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
f32 Rad-a sanjarim pri belem dnevu.	264	1	5	3,74	1,184
f33 Nimam domišljije.	264	1	5	1,79	,911
f35 Prepuščam se fantaziji.	263	1	5	3,60	1,050
f36 Uživam v divjih poletih domišljije.	264	1	5	3,71	1,076
f31 Imam bujno domišljijo.	264	1	5	3,80	1,030
f34 Redko se izgubim v premišljevanju.	264	1	5	2,33	1,144
Valid N (listwise)	263				

m43 Rad-a imam pristne in osebne stike z ljudmi.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	1	,4	,4	,4
	2 delno ne	7	2,7	2,7	3,0
	3 niti niti	18	6,8	6,8	9,8
	4 precej	98	37,1	37,1	47,0
	5 v celoti velja	140	53,0	53,0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

m42 Na splošno vem, kako se počutijo drugi v določenih okoliščinah.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	2	,8	,8	,8
	2 delno ne	18	6,8	6,8	7,6
	3 niti niti	86	32,6	32,6	40,2
	4 precej	125	47,3	47,3	87,5
	5 v celoti velja	33	12,5	12,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

m45 Ljudem znam biti v oporo.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	2	,8	,8	,8
	2 delno ne	6	2,3	2,3	3,0
	3 niti niti	38	14,4	14,4	17,4
	4 precej	148	56,1	56,1	73,5
	5 v celoti velja	70	26,5	26,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

m47 Ne zmenim se za čustva drugih ljudi.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	144	54,5	54,5	54,5
	2 delno ne	89	33,7	33,7	88,3
	3 niti niti	16	6,1	6,1	94,3
	4 precej	12	4,5	4,5	98,9
	5 v celoti velja	3	1,1	1,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

m44 Začutim, kaj drugi potrebujejo v določenem trenutku.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	1	,4	,4	,4
	2 delno ne	17	6,4	6,5	6,8
	3 niti niti	96	36,4	36,5	43,3
	4 precej	115	43,6	43,7	87,1
	5 v celoti velja	34	12,9	12,9	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

m46 Moji osebni stiki z ljudmi so hladni in distancirani.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	145	54,9	54,9	54,9
	2 delno ne	72	27,3	27,3	82,2
	3 niti niti	39	14,8	14,8	97,0
	4 precej	6	2,3	2,3	99,2
	5 v celoti velja	2	,8	,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
m43 Rad-a imam pristne in osebne stike z ljudmi.	264	1	5	4,40	,763
m42 Na splošno vem, kako se počutijo drugi v določenih okoliščinah.	264	1	5	3,64	,815
m45 Ljudem znam biti v oporo.	264	1	5	4,05	,753
m47 Ne zmenim se za čustva drugih ljudi.	264	1	5	1,64	,874
m44 Začutim, kaj drugi potrebujejo v določenem trenutku.	263	1	5	3,62	,805
m46 Moji osebni stiki z ljudmi so hladni in distancirani.	264	1	5	1,67	,865
Valid N (listwise)	263				

a40 Znam se prilagoditi spreminjajočim okoliščinam.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	1	,4	,4	,4
	2 delno ne	16	6,1	6,1	6,4
	3 niti niti	65	24,6	24,6	31,1
	4 precej	146	55,3	55,3	86,4
	5 v celoti velja	36	13,6	13,6	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

a37 Zlahka se ujamem z drugimi ljudmi.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	2	,8	,8	,8
	2 delno ne	18	6,8	6,8	7,6
	3 niti niti	78	29,5	29,5	37,1
	4 precej	123	46,6	46,6	83,7
	5 v celoti velja	43	16,3	16,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

a41 Uživam v družabnih srečanjih, kjer lahko spoznam nove ljudi.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	4	1,5	1,5	1,5
	2 delno ne	12	4,5	4,5	6,1
	3 niti niti	54	20,5	20,5	26,5
	4 precej	102	38,6	38,6	65,2
	5 v celoti velja	92	34,8	34,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

a39 Ne motijo me srečanja s tujci.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	7	2,7	2,7	2,7
	2 delno ne	15	5,7	5,7	8,3
	3 niti niti	54	20,5	20,5	28,8
	4 precej	91	34,5	34,5	63,3
	5 v celoti velja	97	36,7	36,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

a38 Sem prilagodljiva oseba.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 sploh ne velja	2	,8	,8	,8
	2 delno ne	13	4,9	4,9	5,7
	3 niti niti	54	20,5	20,5	26,1
	4 precej	143	54,2	54,2	80,3
	5 v celoti velja	52	19,7	19,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
a40 Znam se prilagoditi spreminjajočim okoliščinam.	264	1	5	3,76	,776
a37 Zlahka se ujamem z drugimi ljudmi.	264	1	5	3,71	,847
a41 Uživam v družabnih srečanjih, kjer lahko spoznam nove ljudi.	264	1	5	4,01	,935
a39 Ne motijo me srečanja s tujci.	264	1	5	3,97	1,020
a38 Sem prilagodljiva oseba.	264	1	5	3,87	,808
Valid N (listwise)	264				

d1 spol

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ženski	198	75,0	75,0	75,0
	2 moški	66	25,0	25,0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

d2 izobrazba

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 osnovna šola	0	0	0	0
	2 srednja šola	241	91,3	91,3	91,3
	3 višja / visoka	23	8,7	8,7	100,0
	5	0	0	0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

d3 kraj

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 podeželje	42	15,9	15,9	15,9
	2 manjši kraj, mesto	96	36,4	36,4	52,3
	3 večji kraj	46	17,4	17,4	69,7
	4 Ljubljana, Maribor	79	29,9	29,9	99,6
	24	1	,4	,4	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

d4 leto rojstva

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1947	1	,4	,4	,4
	1956	1	,4	,4	,8
	1962	1	,4	,4	1,1
	1969	2	,8	,8	1,9
	1971	1	,4	,4	2,3
	1972	1	,4	,4	2,7
	1975	1	,4	,4	3,0
	1976	1	,4	,4	3,4
	1977	2	,8	,8	4,2
	1978	1	,4	,4	4,5
	1979	3	1,1	1,1	5,7
	1980	1	,4	,4	6,1
	1981	2	,8	,8	6,8
	1982	8	3,0	3,0	9,8
	1983	19	7,2	7,2	17,0
	1984	33	12,5	12,5	29,5
	1985	28	10,6	10,6	40,2
	1986	138	52,3	52,3	92,4
	1987	20	7,6	7,6	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

RSTAR STAROST

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30 ->30	256	97,0	97,0	97,0
	45 31 - 45	6	2,3	2,3	99,2
	60 46 - 60	2	,8	,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Priloga D: Obračanje spremenljivk v pozitivno smer – izpis iz SPSS

cn11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	14	5,3	5,3	5,3
	2,00	45	17,0	17,0	22,3
	3,00	81	30,7	30,7	53,0
	4,00	89	33,7	33,7	86,7
	5,00	35	13,3	13,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

cn10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	3	1,1	1,1	1,1
	2,00	19	7,2	7,2	8,3
	3,00	43	16,3	16,3	24,6
	4,00	80	30,3	30,3	54,9
	5,00	119	45,1	45,1	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

cn12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	6	2,3	2,3	2,3
	2,00	32	12,1	12,1	14,4
	3,00	41	15,5	15,5	29,9
	4,00	114	43,2	43,2	73,1
	5,00	71	26,9	26,9	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

cn9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	4	1,5	1,5	1,5
	2,00	26	9,8	9,8	11,4
	3,00	36	13,6	13,6	25,0
	4,00	82	31,1	31,1	56,1
	5,00	116	43,9	43,9	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

ln28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	3	1,1	1,1	1,1
	2,00	11	4,2	4,2	5,3
	3,00	95	36,0	36,0	41,3
	4,00	46	17,4	17,4	58,7
	5,00	109	41,3	41,3	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

ln29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	25	9,5	9,5	9,5
	2,00	59	22,3	22,3	31,8
	3,00	120	45,5	45,5	77,3
	4,00	49	18,6	18,6	95,8
	5,00	11	4,2	4,2	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

ln27

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	3	1,1	1,1	1,1
	2,00	13	4,9	4,9	6,1
	3,00	55	20,8	20,8	26,9
	4,00	99	37,5	37,5	64,4
	5,00	94	35,6	35,6	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

pn22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	8	3,0	3,0	3,0
	2,00	20	7,6	7,6	10,6
	3,00	60	22,7	22,7	33,3
	4,00	66	25,0	25,0	58,3
	5,00	110	41,7	41,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

en18

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	6	2,3	2,3	2,3
	2,00	18	6,8	6,8	9,1
	3,00	81	30,7	30,7	39,8
	4,00	75	28,4	28,4	68,2
	5,00	84	31,8	31,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

en16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	3	1,1	1,1	1,1
	2,00	24	9,1	9,1	10,3
	3,00	37	14,0	14,1	24,3
	4,00	64	24,2	24,3	48,7
	5,00	135	51,1	51,3	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

in4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	8	3,0	3,0	3,0
	2,00	29	11,0	11,0	14,0
	3,00	87	33,0	33,0	47,0
	4,00	70	26,5	26,5	73,5
	5,00	70	26,5	26,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

in5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	27	10,2	10,2	10,2
	3,00	64	24,2	24,2	34,5
	4,00	82	31,1	31,1	65,5
	5,00	91	34,5	34,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

fn33

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	2	,8	,8	,8
	2,00	9	3,4	3,4	4,2
	3,00	48	18,2	18,2	22,3
	4,00	77	29,2	29,2	51,5
	5,00	128	48,5	48,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

fn34

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	7	2,7	2,7	2,7
	2,00	41	15,5	15,5	18,2
	3,00	64	24,2	24,2	42,4
	4,00	71	26,9	26,9	69,3
	5,00	81	30,7	30,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

mn47

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	3	1,1	1,1	1,1
	2,00	12	4,5	4,5	5,7
	3,00	16	6,1	6,1	11,7
	4,00	89	33,7	33,7	45,5
	5,00	144	54,5	54,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

mn46

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	2	,8	,8	,8
	2,00	6	2,3	2,3	3,0
	3,00	39	14,8	14,8	17,8
	4,00	72	27,3	27,3	45,1
	5,00	145	54,9	54,9	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Frequencies

C_idx Čustvenost

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	,4	,4	,4
	2,17	1	,4	,4	,8
	2,33	3	1,1	1,1	1,9
	2,50	3	1,1	1,1	3,0
	2,67	7	2,7	2,7	5,7
	2,83	12	4,5	4,6	10,3
	3,00	12	4,5	4,6	14,8
	3,17	27	10,2	10,3	25,1
	3,33	26	9,8	9,9	35,0
	3,50	34	12,9	12,9	47,9
	3,67	29	11,0	11,0	58,9
	3,83	34	12,9	12,9	71,9
	4,00	32	12,1	12,2	84,0
	4,17	22	8,3	8,4	92,4
	4,33	16	6,1	6,1	98,5
	4,50	4	1,5	1,5	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		

Total	264	100,0		
-------	-----	-------	--	--

L_idx Liberalizem

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,50	1	,4	,4	,4
	1,83	1	,4	,4	,8
	2,00	2	,8	,8	1,5
	2,33	2	,8	,8	2,3
	2,50	4	1,5	1,5	3,8
	2,67	12	4,5	4,6	8,4
	2,83	19	7,2	7,3	15,6
	3,00	28	10,6	10,7	26,3
	3,17	30	11,4	11,5	37,8
	3,33	39	14,8	14,9	52,7
	3,50	32	12,1	12,2	64,9
	3,67	22	8,3	8,4	73,3
	3,83	19	7,2	7,3	80,5
	4,00	22	8,3	8,4	88,9
	4,17	11	4,2	4,2	93,1
	4,33	14	5,3	5,3	98,5
	4,50	2	,8	,8	99,2
	4,67	1	,4	,4	99,6
	4,83	1	,4	,4	100,0
	Total System	262	99,2	100,0	
Missing		2	,8		
Total		264	100,0		

P_idx Pustolovstvo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,17	1	,4	,4	,4
	2,50	1	,4	,4	,8
	2,67	1	,4	,4	1,1
	2,83	5	1,9	1,9	3,1
	3,00	5	1,9	1,9	5,0
	3,17	9	3,4	3,4	8,4
	3,33	12	4,5	4,6	13,0
	3,50	17	6,4	6,5	19,5
	3,67	9	3,4	3,4	22,9
	3,83	31	11,7	11,8	34,7
	4,00	45	17,0	17,2	51,9
	4,17	33	12,5	12,6	64,5
	4,33	29	11,0	11,1	75,6
	4,50	20	7,6	7,6	83,2
	4,67	15	5,7	5,7	88,9
	4,83	16	6,1	6,1	95,0
	5,00 močna stopnja	13	4,9	5,0	100,0
	Total	262	99,2	100,0	
Missing	System	2	,8		
Total		264	100,0		

E_idx Estetski čut

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,17	2	,8	,8	,8
	2,33	1	,4	,4	1,1
	2,50	2	,8	,8	1,9
	3,00	6	2,3	2,3	4,2
	3,17	13	4,9	4,9	9,1
	3,33	16	6,1	6,1	15,2
	3,50	27	10,2	10,3	25,5
	3,67	24	9,1	9,1	34,6
	3,83	24	9,1	9,1	43,7
	4,00	29	11,0	11,0	54,8
	4,17	27	10,2	10,3	65,0
	4,33	32	12,1	12,2	77,2
	4,50	21	8,0	8,0	85,2
	4,67	15	5,7	5,7	90,9
	4,83	12	4,5	4,6	95,4
	5,00 močna stopnja	12	4,5	4,6	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

I_idx Intelekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	,4	,4	,4
	2,17	2	,8	,8	1,1
	2,33	1	,4	,4	1,5
	2,50	4	1,5	1,5	3,1
	2,67	5	1,9	1,9	5,0
	2,83	8	3,0	3,1	8,0
	3,00	9	3,4	3,4	11,5
	3,17	21	8,0	8,0	19,5
	3,33	22	8,3	8,4	27,9
	3,50	27	10,2	10,3	38,2
	3,67	33	12,5	12,6	50,8
	3,83	29	11,0	11,1	61,8
	4,00	24	9,1	9,2	71,0
	4,17	23	8,7	8,8	79,8
	4,33	20	7,6	7,6	87,4
	4,50	13	4,9	5,0	92,4
	4,67	11	4,2	4,2	96,6
	4,83	5	1,9	1,9	98,5
	5,00 močna stopnja	4	1,5	1,5	100,0
	Total	262	99,2	100,0	
Missing	System	2	,8		
Total		264	100,0		

F_idx Domišljija

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	4	1,5	1,5	1,5
	2,17	3	1,1	1,1	2,7
	2,33	2	,8	,8	3,4
	2,50	12	4,5	4,6	8,0
	2,67	10	3,8	3,8	11,8
	2,83	9	3,4	3,4	15,2
	3,00	11	4,2	4,2	19,4
	3,17	11	4,2	4,2	23,6
	3,33	11	4,2	4,2	27,8
	3,50	25	9,5	9,5	37,3
	3,67	22	8,3	8,4	45,6
	3,83	22	8,3	8,4	54,0
	4,00	25	9,5	9,5	63,5
	4,17	21	8,0	8,0	71,5
	4,33	13	4,9	4,9	76,4
	4,50	14	5,3	5,3	81,7
	4,67	16	6,1	6,1	87,8
	4,83	17	6,4	6,5	94,3
	5,00 močna stopnja	15	5,7	5,7	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

M_idx Empatija

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	2	,8	,8	,8
	2,33	1	,4	,4	1,1
	2,50	1	,4	,4	1,5
	2,67	2	,8	,8	2,3
	2,83	1	,4	,4	2,7
	3,00	3	1,1	1,1	3,8
	3,17	7	2,7	2,7	6,5
	3,33	13	4,9	4,9	11,4
	3,50	13	4,9	4,9	16,3
	3,67	24	9,1	9,1	25,5
	3,83	25	9,5	9,5	35,0
	4,00	27	10,2	10,3	45,2
	4,17	37	14,0	14,1	59,3
	4,33	37	14,0	14,1	73,4
	4,50	31	11,7	11,8	85,2
	4,67	17	6,4	6,5	91,6
	4,83	12	4,5	4,6	96,2
	5,00 močna stopnja	10	3,8	3,8	100,0
	Total	263	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		264	100,0		

A_idx Prilagodljivost

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,80	1	,4	,4	,4
	2,00	1	,4	,4	,8
	2,20	1	,4	,4	1,1
	2,40	1	,4	,4	1,5
	2,60	3	1,1	1,1	2,7
	2,80	8	3,0	3,0	5,7
	3,00	11	4,2	4,2	9,8
	3,20	15	5,7	5,7	15,5
	3,40	32	12,1	12,1	27,7
	3,60	23	8,7	8,7	36,4
	3,80	32	12,1	12,1	48,5
	4,00	30	11,4	11,4	59,8
	4,20	44	16,7	16,7	76,5
	4,40	32	12,1	12,1	88,6
	4,60	17	6,4	6,4	95,1
	4,80	9	3,4	3,4	98,5
	5,00 močna stopnja	4	1,5	1,5	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Priloga E: Bivariatne analize novih spremenljivk – izpis iz SPSS

Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
M_idx Empatija	263	2,00	5,00	4,0691	,53758
C_idx Čustvenost	263	1,50	5,00	3,8143	,69734
L_idx Liberalizem	262	1,50	4,83	3,4173	,52659
P_idx Pustolovstvo	262	2,17	5,00	4,0528	,53988
E_idx Estetski čut	263	2,17	5,00	3,9861	,56192
I_idx Intelekt	262	2,00	5,00	3,7430	,58075
F_idx Domišljija	263	2,00	5,00	3,7909	,75524
A_idx Prilagodljivost	264	1,80	5,00	3,8629	,57487
Valid N (listwise)	255				

Correlations

Correlations

		M_idx Empatija	C_idx Čustvenost
M_idx Empatija	Pearson Correlation	1	,476(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	263	262
C_idx Čustvenost	Pearson Correlation	,476(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	263

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

Correlations

		A_idx Prilagodljivost	C_idx Čustvenost
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	1	,056
	Sig. (2-tailed)		,363
	N	264	263
C_idx Čustvenost	Pearson Correlation	,056	1
	Sig. (2-tailed)	,363	
	N	263	263

Correlations

		L_idx Liberalizem	M_idx Empatija
L_idx Liberalizem	Pearson Correlation	1	,049
	Sig. (2-tailed)		,428
	N	262	261
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,049	1
	Sig. (2-tailed)	,428	
	N	261	263

Correlations

		A_idx Prilagodljivost	L_idx Liberalizem
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	1	,235(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	264	262
L_idx Liberalizem	Pearson Correlation	,235(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	262

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

Correlations

		P_idx Pustolovstvo	M_idx Empatija
P_idx Pustolovstvo	Pearson Correlation	1	,291(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	261
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,291(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	261	263

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

Correlations

		P_idx Pustolovstvo	A_idx Prilagodljivost
P_idx Pustolovstvo	Pearson Correlation	1	,424(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	262
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,424(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	264

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

Correlations

		E_idx Estetski čut	M_idx Empatija
E_idx Estetski čut	Pearson Correlation	1	,334(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	263	262
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,334(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	263

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

Correlations

		E_idx Estetski čut	A_idx Prilagodljivost
E_idx Estetski čut	Pearson Correlation	1	,217(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	263	263
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,217(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	263	264

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

Correlations

		F_idx Domišljija	M_idx Empatija
F_idx Domišljija	Pearson Correlation	1	,195(**)
	Sig. (2-tailed)		,001
	N	263	262
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,195(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,001	
	N	262	263

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

Correlations

		F_idx Domišljija	A_idx Prilagodljivost
F_idx Domišljija	Pearson Correlation	1	,085
	Sig. (2-tailed)		,167
	N	263	263
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,085	1
	Sig. (2-tailed)	,167	
	N	263	264

Correlations

		I_idx Intelekt	M_idx Empatija
I_idx Intelekt	Pearson Correlation	1	,279(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	261
M_idx Empatija	Pearson Correlation	,279(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	261	263

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

Correlations

		I_idx Intelekt	A_idx Prilagodljivost
I_idx Intelekt	Pearson Correlation	1	,246(**)
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	262	262
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	,246(**)	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	262	264

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

Priloga F: Regresijska analiza – izpis iz SPSS

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
M_idx Empatija	4,0614	,54131	255
C_idx Čustvenost	3,8092	,70008	255
L_idx Liberalizem	3,4176	,52452	255
P_idx Pustolovstvo	4,0529	,54553	255
E_idx Estetski čut	3,9837	,56438	255
I_idx Intelekt	3,7523	,58373	255
F_idx Domišljija	3,7928	,75359	255

Correlations

		M_idx Empatija	C_idx Čustvenost	L_idx Liberalizem	P_idx Pustolovstvo	E_idx Estetski čut	I_idx Intelekt	F_idx Domišljija
M_idx Empatija	Pearson Correlation	1,000	,474	,046	,292	,331	,291	,199
	Sig. (1-tailed)	.	,000	,234	,000	,000	,000	,001
	N	255	255	255	255	255	255	255
C_idx Čustvenost	Pearson Correlation	,474	1,000	,023	,191	,333	,147	,274
	Sig. (1-tailed)	,000	.	,356	,001	,000	,009	,000
	N	255	255	255	255	255	255	255
L_idx Liberalizem	Pearson Correlation	,046	,023	1,000	,326	,094	,332	,100
	Sig. (1-tailed)	,234	,356	.	,000	,066	,000	,055
	N	255	255	255	255	255	255	255
P_idx Pustolovstvo	Pearson Correlation	,292	,191	,326	1,000	,341	,413	,218
	Sig. (1-tailed)	,000	,001	,000	.	,000	,000	,000
	N	255	255	255	255	255	255	255
E_idx Estetski čut	Pearson Correlation	,331	,333	,094	,341	1,000	,382	,418
	Sig. (1-tailed)	,000	,000	,066	,000	.	,000	,000
	N	255	255	255	255	255	255	255
I_idx Intelekt	Pearson Correlation	,291	,147	,332	,413	,382	1,000	,223
	Sig. (1-tailed)	,000	,009	,000	,000	,000	.	,000
	N	255	255	255	255	255	255	255
F_idx Domišljija	Pearson Correlation	,199	,274	,100	,218	,418	,223	1,000
	Sig. (1-tailed)	,001	,000	,055	,000	,000	,000	.
	N	255	255	255	255	255	255	255

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	F_idx Domišljija, L_idx Liberalizem, C_idx Čustvenost, I_idx Intelekt, P_idx Pustolovstvo, E_idx Estetski čut(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: M_idx Empatija

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,550(a)	,303	,286	,45737	,303	17,965	6	248	,000

a Predictors: (Constant), F_idx Domišljija, L_idx Liberalizem, C_idx Čustvenost, I_idx Intelekt, P_idx Pustolovstvo, E_idx Estetski čut

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	22,548	6	3,758	17,965	,000(a)
	Residual	51,878	248	,209		
	Total	74,426	254			

a Predictors: (Constant), F_idx Domišljija, L_idx Liberalizem, C_idx Čustvenost, I_idx Intelekt, P_idx Pustolovstvo, E_idx Estetski čut

b Dependent Variable: M_idx Empatija

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	1,667	,302		5,512	,000			
	C_idx Čustvenost	,305	,044	,394	6,896	,000	,474	,401	,366
	L_idx Liberalizem	-,074	,060	-,072	-1,240	,216	,046	-,078	-,066
	P_idx Pustolovstvo	,139	,061	,141	2,280	,023	,292	,143	,121
	E_idx Estetski čut	,097	,062	,101	1,563	,119	,331	,099	,083
	I_idx Intelekt	,151	,058	,163	2,602	,010	,291	,163	,138
	F_idx Domišljija	-,008	,043	-,011	-,193	,847	,199	-,012	-,010

a. Dependent Variable: M_idx Empatija

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
A_idx Prilagodljivost	3,8555	,57658	256
C_idx Čustvenost	3,8060	,70054	256
L_idx Liberalizem	3,4147	,52559	256
P_idx Pustolovstvo	4,0521	,54463	256
E_idx Estetski čut	3,9837	,56327	256
I_idx Intelekt	3,7513	,58279	256
F_idx Domišljija	3,7878	,75644	256

Correlations

		A_idx Prilagodljivost	C_idx Čustvenost	L_idx Liberalizem	P_idx Pustolovstvo	E_idx Estetski čut	I_idx Intelekt	F_idx Domišljija
A_idx Prilagodljivost	Pearson Correlation	1,000	,056	,221	,427	,228	,252	,084
	Sig. (1-tailed)	.	,188	,000	,000	,000	,000	,090
	N	256	256	256	256	256	256	256
C_idx Čustvenost	Pearson Correlation	,056	1,000	,029	,192	,332	,148	,280
	Sig. (1-tailed)	,188	.	,320	,001	,000	,009	,000
	N	256	256	256	256	256	256	256
L_idx Liberalizem	Pearson Correlation	,221	,029	1,000	,326	,094	,333	,109
	Sig. (1-tailed)	,000	,320	.	,000	,067	,000	,041
	N	256	256	256	256	256	256	256
P_idx Pustolovstvo	Pearson Correlation	,427	,192	,326	1,000	,341	,413	,219
	Sig. (1-tailed)	,000	,001	,000	.	,000	,000	,000
	N	256	256	256	256	256	256	256
E_idx Estetski čut	Pearson Correlation	,228	,332	,094	,341	1,000	,382	,416
	Sig. (1-tailed)	,000	,000	,067	,000	.	,000	,000
	N	256	256	256	256	256	256	256
I_idx Intelekt	Pearson Correlation	,252	,148	,333	,413	,382	1,000	,225
	Sig. (1-tailed)	,000	,009	,000	,000	,000	.	,000
	N	256	256	256	256	256	256	256
F_idx Domislija	Pearson Correlation	,084	,280	,109	,219	,416	,225	1,000
	Sig. (1-tailed)	,090	,000	,041	,000	,000	,000	.
	N	256	256	256	256	256	256	256

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
-------	-------------------	-------------------	--------

1	F_idx Domišljija, L_idx Liberalizem, C_idx Čustvenost, I_idx Intelekt, P_idx Pustolovstvo, E_idx Estetski čut(a)	.	Enter
---	--	---	-------

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: A_idx Prilagodljivost

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,452(a)	,204	,185	,52056	,204	10,640	6	249	,000

a Predictors: (Constant), F_idx Domišljija, L_idx Liberalizem, C_idx Čustvenost, I_idx Intelekt, P_idx Pustolovstvo, E_idx Estetski čut

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	17,299	6	2,883	10,640	,000(a)
	Residual	67,474	249	,271		
	Total	84,772	255			

a Predictors: (Constant), F_idx Domišljija, L_idx Liberalizem, C_idx Čustvenost, I_idx Intelekt, P_idx Pustolovstvo, E_idx Estetski čut

b Dependent Variable: A_idx Prilagodljivost

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	1,639	,343		4,778	,000			
	C_idx Čustvenost	-,039	,050	-,048	-,782	,435	,056	-,049	-,044
	L_idx Liberalizem	,091	,068	,083	1,348	,179	,221	,085	,076
	P_idx Pustolovstvo	,381	,070	,360	5,479	,000	,427	,328	,310
	E_idx Estetski čut	,117	,070	,115	1,670	,096	,228	,105	,094
	I_idx Intelekt	,049	,066	,049	,739	,460	,252	,047	,042
	F_idx Domišljija	-,038	,048	-,049	-,780	,436	,084	-,049	-,044

a. Dependent Variable: A_idx Prilagodljivost

Priloga G: T-test – izpis iz SPSS

T-Test

Group Statistics

	d1 spol	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
C_idx Čustvenost	1 ženski	197	3,9239	,64494	,04595
	2 moški	66	3,4874	,74897	,09219
L_idx Liberalizem	1 ženski	196	3,4218	,47991	,03428
	2 moški	66	3,4040	,64983	,07999
P_idx Pustolovstvo	1 ženski	196	4,0986	,53740	,03839
	2 moški	66	3,9167	,52806	,06500
E_idx Estetski čut	1 ženski	197	4,0508	,53924	,03842
	2 moški	66	3,7929	,58767	,07234
I_idx Intelekt	1 ženski	196	3,7415	,58403	,04172
	2 moški	66	3,7475	,57531	,07082
F_idx Domišljija	1 ženski	197	3,8283	,74248	,05290
	2 moški	66	3,6793	,78735	,09692
A_idx Prilagodljivost	1 ženski	198	3,8838	,57568	,04091
	2 moški	66	3,8000	,57218	,07043
M_idx Empatija	1 ženski	198	4,1313	,49520	,03519
	2 moški	65	3,8795	,61626	,07644

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
C_idx Čustvenost	Equal variances assumed	,959	,328	4,565	261	,000	,43648	,09562	,24819	,62478
	Equal variances not assumed			4,237	99,274	,000	,43648	,10301	,23210	,64087
L_idx Liberalizem	Equal variances assumed	5,914	,016	,236	260	,814	,01773	,07508	-,13011	,16557
	Equal variances not assumed			,204	90,056	,839	,01773	,08702	-,15516	,19062
P_idx Pustolovstvo	Equal variances assumed	,007	,932	2,390	260	,018	,18197	,07615	,03202	,33192
	Equal variances not assumed			2,411	113,636	,018	,18197	,07549	,03243	,33152
E_idx Estetski čut	Equal variances assumed	,297	,586	3,286	261	,001	,25783	,07846	,10333	,41234
	Equal variances not assumed			3,148	104,096	,002	,25783	,08191	,09541	,42025
I_idx Intelekt	Equal variances assumed	,024	,878	-,072	260	,943	-,00598	,08281	-,16904	,15708
	Equal variances not assumed			-,073	113,390	,942	-,00598	,08219	-,16880	,15685
F_idx Domišljija	Equal variances assumed	,193	,661	1,389	261	,166	,14896	,10722	-,06217	,36010
	Equal variances not assumed			1,349	106,369	,180	,14896	,11041	-,06993	,36786
A_idx Prilagodljivost	Equal variances assumed	,005	,942	1,026	262	,306	,08384	,08170	-,07704	,24471
	Equal variances not assumed			1,029	112,058	,306	,08384	,08145	-,07754	,24522
M_idx Empatija	Equal variances assumed	4,687	,031	3,340	261	,001	,25183	,07540	,10335	,40030
	Equal variances not assumed			2,993	92,655	,004	,25183	,08415	,08471	,41894

Priloga H: Cronbachov koeficient zanesljivosti – izpis iz SPSS

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	262	99,2
	Excluded(a)	2	,8
	Total	264	100,0

a Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,411	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
I26 Verjamem, da ni nič "čisto prav" ali "čisto narobe".	16,6908	7,931	,133	,408
In29	17,6527	7,890	,212	,359
I25 Ponavadi volim liberalne politične kandidate.	17,2214	7,399	,256	,329
In27	16,4885	8,304	,152	,392
I30 Ne motijo me neurejeni ljudje.	17,9008	7,845	,116	,423
In28	16,5649	7,128	,331	,282

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
20,5038	9,983	3,15955	6

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	262	99,2
	Excluded(a)	2	,8
	Total	264	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,600	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p21 Zanimajo me mnoge stvari.	19,9389	8,724	,293	,572
pn22	20,3740	7,837	,231	,608
p19 Rajši imam raznolikost kot rutino.	20,5000	7,201	,403	,523
p23 Rad-a začnjam nove stvari.	20,4122	7,408	,506	,487
p24 Rad-a bi vse enkrat poskusil-a.	20,5687	7,173	,347	,552
p20 Rad-a obiskujem nove kraje.	19,7901	8,879	,283	,576

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
24,3168	10,493	3,23931	6

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	263	99,6
	Excluded(a)	1	,4
	Total	264	100,0

a Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,597	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
en18	20,1141	8,659	,270	,580
e17 Uživam v lepotah narave.	19,7681	8,278	,449	,507
e15 Rad-a imam rože.	20,4183	7,992	,290	,579
e14 Vidim lepoto v stvareh, ki je drugi morda ne opazijo.	20,2357	8,112	,430	,511
en16	19,7605	8,274	,330	,554
e13 Rad-a imam glasbo.	19,2852	9,861	,269	,579

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
23,9163	11,367	3,37150	6

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	262	99,2
	Excluded(a)	2	,8
	Total	264	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,679	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
i1 Zelo rad-a raziskujem vzroke.	18,8359	8,973	,348	,661
i2 Kos sem veliki količini informacij.	18,9427	9,456	,374	,649
i3 Imam bogat besedni zaklad.	18,7290	9,355	,381	,647
i6 Sem intelektualno radoveden-a.	18,4084	8,917	,558	,597
in4	18,8244	8,666	,367	,656
in5	18,5496	8,471	,467	,617

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
22,4580	12,142	3,48452	6

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	263	99,6
	Excluded(a)	1	,4
	Total	264	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,799	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
f32 Rad-a sanjarim pri belem dnevu.	19,0076	13,954	,583	,762
fn33	18,5285	16,555	,426	,795
f35 Prepuščam se fantaziji.	19,1445	14,010	,689	,737
f36 Uživam v divjih poletih domišljije.	19,0380	13,670	,715	,729
f31 Imam bujno domišljijo.	18,9430	14,810	,592	,760
fn34	19,0646	15,992	,355	,816

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
22,7452	20,534	4,53146	6

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	263	99,6
	Excluded(a)	1	,4
	Total	264	100,0

a Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,741	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
m43 Rad-a imam pristne in osebne stike z ljudmi.	20,0152	8,435	,312	,747
m42 Na splošno vem, kako se počutijo drugi v določenih okoliščinah.	20,7719	7,658	,461	,710
m45 Ljudem znam biti v oporo.	20,3612	7,377	,599	,673
mn47	20,0570	7,588	,426	,721
m44 Začutim, kaj drugi potrebujejo v določenem trenutku.	20,7909	7,151	,605	,668
mn46	20,0760	7,384	,486	,703

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
24,4144	10,404	3,22551	6

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	264	100,0
	Excluded(a)	0	,0
	Total	264	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,662	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
a40 Znam se prilagoditi spreminjajočim okoliščinam.	15,56	6,225	,370	,630
a37 Zlahka se ujamem z drugimi ljudmi.	15,61	5,281	,582	,533
a41 Uživam v družabnih srečanjih, kjer lahko spoznam nove ljudi.	15,31	5,407	,455	,590
a39 Ne motijo me srečanja s tujci.	15,34	5,717	,308	,669
a38 Sem prilagodljiva oseba.	15,44	6,042	,395	,620

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
19,31	8,262	2,874	5

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	263	99,6
	Excluded(a)	1	,4
	Total	264	100,0

a Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,759	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
cn11	19,5589	11,896	,602	,695
cn10	18,7719	12,696	,537	,715
c7 Doživljam močna čustva.	19,1901	12,132	,629	,690
cn12	19,0837	14,474	,246	,788
cn9	18,8213	11,712	,651	,682
c8 Človeške stiske me ganejo.	19,0038	13,546	,371	,758

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
22,8859	17,506	4,18402	6

Priloga I: Obdelava demografskih podatkov – izpis iz SPSS

Frequencies

d1 spol

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ženski	198	75,0	75,0	75,0
	2 moški	66	25,0	25,0	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

d2 izobrazba

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2 srednja šola	241	91,3	91,3	91,3
	3 višja / visoka	23	8,7	8,7	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

d3 kraj

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 podeželje	42	15,9	15,9	15,9
	2 manjši kraj, mesto	97	36,8	36,8	52,7
	3 večji kraj	46	17,4	17,4	70,1
	4 Ljubljana, Maribor	79	29,9	29,9	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

d4 leto rojstva

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1947	1	,4	,4	,4
	1956	1	,4	,4	,8
	1962	1	,4	,4	1,1
	1969	2	,8	,8	1,9
	1971	1	,4	,4	2,3
	1972	1	,4	,4	2,7
	1975	1	,4	,4	3,0
	1976	1	,4	,4	3,4
	1977	2	,8	,8	4,2
	1978	1	,4	,4	4,5
	1979	3	1,1	1,1	5,7
	1980	1	,4	,4	6,1
	1981	2	,8	,8	6,8
	1982	8	3,0	3,0	9,8
	1983	19	7,2	7,2	17,0
	1984	33	12,5	12,5	29,5
	1985	28	10,6	10,6	40,2
	1986	138	52,3	52,3	92,4
	1987	20	7,6	7,6	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

RSTAR STAROST

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30 -->30	256	97,0	97,0	97,0
	45 31 - 45	6	2,3	2,3	99,2

	60 46 - 60	2	,8	,8	100,0
	Total	264	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
STAR	264	19,00	59,00	21,5265	4,15471
Valid N (listwise)	264				