

Motivacija druženja; koncepti, izvori in dejavniki

TANJA LAMOVEC

POVZETEK

Članek obravnava nekatere koncepte, ki so se uveljavili v zvezi s področjem družabnosti. Nekateri izvirajo iz antropologije, drugi iz sociologije, tretji iz psihologije. Glede raznolikosti disciplin, ki se ukvarjajo s to problematiko, je vspodbudno spoznanje, da se kaže vedno več poskusov integracije s pomočjo modelov, ki vključujejo spremenljivke z različnih področij.

V začetku poskušam odgovoriti na vprašanje, katerim psihološkim funkcijam služijo družabni odnosi. Sodobni avtorji soglašajo, da je pojem družabnosti preširok in da ga je potreba diferencirati glede na funkcije, ki jih vključuje. Prikazane so tudi nekatere raziskave, ki so preučevale proces razvoja prijateljstva.

Analiza socialne mreže je metoda, ki se je iz antropologije razširila v sociologijo in psihologijo. Nanaša se tako na strukturalne, kot tudi na interakcijske vidike socialnih odnosov posameznika. Opisane so najpomembnejše spremenljivke ter njihov pomen. Socialna mreža predstavlja izvor socialne opore, koncepta, s katerim označujemo vse oblike pomoči, ki so na razpolago posamezniku, ki se sooča s stresom ali krizno situacijo. Vedno bolj se uveljavlja tudi koncept "družabništva", ki označuje socialne stike, ki so sami sebi namen in služijo prijetnemu preživljanju prostega časa. Kljub temu, da je to zelo očitna funkcija druženja, je bila v preteklosti med raziskovalci precej zanemarjena.

Mnoge raziskave so pokazale, da socialna opora blaži učinke stresa, še vedno pa nimamo prepričljive razlage, na kakšen način. V zadnjem času so našli številne osebnostne korelate socialne opore, kar morda lahko nekoliko osvetli te rezultate. Ugotovili so tudi, da je socialna opora dokaj konstantna v teku življenja, bolj stabilna kot mnoge osebnostne lastnosti. Na koncu podajam še pregled spoznanj o plašnosti in osamljenosti kot oblikah primanjkljaja v družabnih odnosih.

ABSTRACT

MOTIVES FOR ASSOCIATING: CONCEPTS, ORIGINS AND FACTORS

In this article contemporary concepts concerning sociability are reviewed. Some originated in sociology, some in anthropology, and others in psychology. In spite of their diverse origins, there is a marked tendency toward integration.

The first question to be addressed is concerned with the psychological functions of sociability. The authors agree that sociability as a concept is too vague and

should be differentiated according to the different functions it serves. New data on the process of the development of friendship are presented at some length. Social network analysis is a method, developed by anthropologists which is now widely used by sociologists and psychologists alike. It deals with the structural as well as with the interactional aspects of the total person's social relationships. Its principal variables and their significance are described. Social network is a source of social support, a well known concept to denote all forms of assistance that a person encountering stress or a crisis can count on. Along with the support function, another one has been recently introduced, that of the concept of "companionship", to cover social contacts which are kept primarily as an end in itself, to be together to have a good time. This function, a very obvious one, has been quite overlooked in the past.

Many studies show that social support is associated with lower levels of stress reactions, however no convincing explanation has been found to account for that. Lately, many personality correlates of social support receipt have been discovered which may shed some light upon it. It has also been discovered that the level of social support tends to be quite constant throughout life, more so than many personality traits. In the end some findings regarding shyness and loneliness are presented.

MOTIVACIJA DRUŽENJA: KONCEPTI, IZVORI IN DEJAVNIKI

1. Funkcije družabnih odnosov

Dolgo časa so potrebo po družabnosti obravnavali kot enovito lastnost. Človek je po navadi družabno bitje in kot tak potrebuje stike z drugimi, ti pa so lahko bolj ali manj pogosti, številni ali zaupni. Sodobni raziskovalci se ne zadovoljujejo več s tako splošno opredelitvijo, temveč si prizadevajo poiskati potrebe in motive, ki jih ljudje zadovoljujejo v različnih odnosih. Med prvimi, ki so empirično raziskovali to problematiko, je bil Weiss (1974), ki je izdvojil 6 tipov potreb.

1. Navezanost in intimnost sta najpomembnejši značilnosti odnosov, v katerih posameznik pridobi občutek varnosti in pripadnosti. V takem odnosu lahko neposredno izražamo čustva in stališča ter se sproščeno počutimo. Oseba, ki ji primanjkuje intimnih stikov doživlja čustveno osamljenost, ki lahko vodi v depresivnost. To skupino potreb navadno zadovoljuje trajno spolno partnerstvo ali intimno prijateljstvo.

2. Socialno integracijo nudijo odnosi z ljudmi, s katerimi nas vežejo skupna zanimanja, cilji, izkušnje, stališča ali okoliščine. To so lahko prijatelji, kolegi ter različne interesne ali samopomočne skupine. Pomanjkanje vodi v socialno izolacijo.

3. Potrebo po negovanju in skrbi zadovoljujejo odnosi, v katerih posameznik prevzame skrb za drugega. Prototip teh odnosov je starševska skrb, ki pri otroku razvija občutek, da je nekomu pomemben, pri starših pa komplementaren občutek, da so nekomu potrebni. Elementi negovanja so tudi sestavni del intimnih odnosov pri odraslih, kjer se obe vlogi izmenjujeta.

4. Potrebo po potrjevanju lastne vrednosti in učinkovitosti zadovoljujemo navadno v delovnem okolju, lahko pa tudi v družini. Potrjuje nas v prepričanju, da smo v svoji vlogi učinkoviti in nam pomaga ohranjati in krepiti samospoštovanje.

5. Zanesljivo pomoč najdemo v odnosih, kjer lahko pričakujemo usluge ali vre, ki so nam neobhodno potrebni. Tako pomoč kot nega je lahko enostranska ali

obojestranska. Pomoč nam nudijo sorodniki, prijatelji ali sosede, značilno zanjo pa je, da je neformalna. Pomanjkanje tovrstne pomoči vodi v negotovost in tesnobo.

6. Vodenje in svetovanje danes pogosto iščemo pri različnih strokovnjakih, pa tudi pri drugih osebah, ki jih spoštujemo.

Weissova delitev je v teoretičnem smislu zelo sprejemljiva in je vzbudila številne raziskovalce, pokazalo pa se je, da je v empirične namene manj primerna. Prekrivanje posameznih funkcij je preveliko. Raziskave so pokazale, da lahko empirično učinkovito razlikujemo 4 temeljne tipe odnosov:

1. Emocionalno oporo, ki vključuje izraze sprejemanja in spoštovanja,
2. Evalucijo, ki nudi povratne informacije o posameznikovem vedenju,
3. Informacije, nasvete ali navodila, ki olajšujejo reševanje problemov,
4. Instrumentalno pomoč v obliki storitev ali materialnih sredstev.

Nekoliko drugačna, a hkrati tudi dokaj podobna je opredelitev, ki jo je podal Hill (1987). Izdelal je lestvico ("Interpersonal Orientation Scale") IOS, ki vsebuje 26 trditve, ocenjujemo pa jih na petstopenjski lestvici. Vsak od štirih podtestov meri enega od specifičnih motivov, ki sestavljajo družabnost. Avtor je izhajal iz domneve, da imajo vsi specifični motivi nekatere skupne determinante (npr. odziv drugih na nas), poleg tega pa so za vsakega značilni nekateri specifični dejavniki. S pomočjo lestvice je izvedel več raziskav, ki so njegovo domnevo potrdile. Zaključil je, da je koristno ohraniti nadredno kategorijo "družabnost", hkrati pa razlikovati med specifičnimi motivi, ko jo sestavljajo. Hill je ob sestavi lestvice predvidel 4 skupine motivov, ki jih je faktorska analiza tudi potrdila:

1. Pozitivna stimulacija je povezana z medosebno bližino in občutkom vzajemnosti, naklonjenosti, pripadnosti, intimnosti, skratka z vsem, kar povečuje pozitivna čustva.

2. Pozornost in pohvale se povezujejo s težnjo po odobravanju s strani oseb, ki so nam pomembne, ter z željo, biti spoštovan. Osnovni motiv je potrjevanje samospoštovanja.

3. Emocionalna podpora se nanaša na blaženje in odstranjevanje negativnih čustev. Ta motiv je izrazit predvsem tedaj, ko posameznik doživlja stisko, frustracijo ali stres.

4. Socialna primerjava nam daje podatke o lastni učinkovitosti pri posameznih nalogah. Kadar objektivni podatki niso dostopni, nam drugi posredujejo mnenja, sodbe in stališča, na osnovi katerih lahko izgradimo sliko o sebi. Ta potreba je najbolj izrazita v nejasnih, dvoumnih situacijah in služi orientaciji. Čeprav ti podatki niso vedno prijetni, zmanjšujejo negotovost.

Seveda lahko druženje služi še drugim namenom, npr. pridobivanju materialne koristi, vendar avtor meni, da v teh primerih nismo upravičeni govoriti o motivu družabnosti, saj je druženje le sekundarnega pomena.

Nekaterim osebam so bolj pomembni eni, drugim pa drugi motivi, ki sestavljajo družabnost, zato lahko pričakujemo, da se bodo različno odzivale na okoliščine, ki ponujajo zadovoljitev posameznih motivov. Avtor je našel naslednje korelacije IOS z drugimi merskimi pripomočki:

	Pozitivna stimulacija	Emocionalna opora	Socialna primerjava	Pozornost
Splošna družabnost	0,71	0,50	0,34	0,24
Ekspresivnost	0,47	0,35	0,06	0,00
Empatija	0,43	0,41	0,11	0,04
Samospoštovanje	0,21	0,09	-0,07	-0,09
Socialna zaželenost	0,09	0,11	0,00	-0,00

Iz rezultatov lahko vidimo, da vse štiri skupine motivov korelirajo s splošno družabnostjo, pozitivna stimulacija in emocionalna opora pa tudi z empatijo. Presenetljivi so rezultati, da pozornost ne korelira niti s samospoštovanjem niti s socialno zaželenostjo. Lestvica ima dokaj ugodne metrijske karakteristike (notranja konsistentnost se giblje med 0,07 in 0,86), zato je rezultate težko pojasniti. Glede razlik med spoloma so rezultati pričakovani: ženske so dobile višje rezultate na lestvici emocionalne opore in pozitivne stimulacije, na ostalih dveh pa ni bilo razlik.

V anglosaški literaturi se je močno uveljavil pojem socialne opore ("social support"), ki se nanaša na medsebojne odnose, pri katerih je v ospredju pomoč pri reševanju problemov, povezanih s krizami in stresnimi situacijami. Manj pozornosti pa so raziskovalci posvetili tistim družabnim stikom, ki jih iščemo zaradi njih samih, ker nudijo priložnost za prijetno druženje in razvedrilo. Taki stiki dajejo intristično zadovoljstvo, ki izvira iz skupnega preživljanja prostega časa, rekreacije, pogovorov, izražanja čustev, obojestranskega razumevanja itd. V tej zvezi uporabljajo izraz družabništvo ("companionship"). Medtem ko "socialna opora" pomaga posamezniku, da znova najde ravnotežje, pa daje "družabništvo" pozitivne spodbude za psihično blagostanje oziroma za dvigovanje ravni zadovoljstva. Tako družabništvo kot socialna opora predstavljata temeljna elementa intimnih oziroma prijateljskih odnosov.

Karen Rook (1987) je preučevala diferencialne učinke socialne opore in družabništva. Ugotovila je, da družabništvo povečuje emocionalno blagostanje tako pri osebah, ki se nahajajo v težjih stresnih situacijah, kot tudi pri tistih, ki ne doživljajo stresa. Za osebe, ki so izpostavljeni večjemu številu blagih stresov, je družabništvo bolj učinkovito kot socialna opora, velja pa tudi obratno. Socialna opora ima pozitiven učinek večinoma le tedaj, kadar je posameznik soočen s težko življenjsko preizkušnjo. Družabništvo se je konsistentno povezovalo z večjim zadovoljstvom, njegovo pomanjkanje pa je povzročalo negativne ocene od drugih in delovalo stigmatizirajoče. Avtorica je tudi ugotovila, v čem so pozitivni učinki družabništva in iz česa izvirajo. Našla je predvsem tri skupine učinkov:

1. Družabništvo predstavlja primarni vir zadovoljstva in povečuje kvaliteto življenja. Pomanjkanje prijetnih dejavnosti je eden od povzročiteljev depresivnosti.
2. Prijetna družba razbremeni posameznika od učinkov manjših stresov.
3. Posredno zvišuje samospoštovanje. Ljudje, ki imajo veliko družabnikov, pridobijo na statusu, v obratnem primeru pa jih doleti stigma. Dejstvo, da so drugi pripravljeni preživljati svoj čas z nami, nam zagotavlja, da smo vredni in zaželeni.

Omeniti velja še en poskus konceptualnega razlikovanja motivacije za druženje. Mc Adams, Healy in Krause (1984) so preučevali motiv po intimnosti ter motiv po moči. Prvega so opredelili kot težnjo k zaupnim in toplim stikom, ki so sami sebi cilj, drugega pa kot težnjo po odločnem, ekspanzivnem, organizacijskem pristopu in prevzemanju vodstva v odnosu. Avtorji navajajo raziskavo (Winter, 1973), ki je odkrila, da študentje, ki jih motivira predvsem težnja po moči, izbirajo manj priljubljene prijatelje, verjetno zato, ker pričakujejo, da bodo bolj podredljivi. Značilno je tudi, da se bolj izogibajo konfliktov kot študentje z manj izrazito težnjo po moči. V pričujoči raziskavi so avtorji merili navedena motiva s pomočjo domišljajske tehnike TAT ter s posebnim vprašalnikom prijateljskih epizod. Rezultati so pokazali, da se motiv po intimnosti povezuje s prevladovanjem prijateljstva v dvoje ter s prevzemanjem vloge poslušalca. Take osebe so bolj pripravljene prepustiti nadzor partnerju, so bolj pripravljene razkriti svoja čustva, potrebe, strahove ter stališča do sodelavca. Razlike med motivacijsko usmerjenostjo so bile večje od razlik med spoloma. Načini izražanja motiva po moči pa so se razlikovali. Pri moških se je največkrat izražal kot nadvlada in nadzor, pri ženskah pa kot pripravljenost za pomoč.

2. Razvoj prijateljstva

Proces nastajanja prijateljstva je težko sistematično raziskovati, zato imamo o tej problematiki le malo raziskav, dale pa so dokaj pomembne ugotovitve. Teoretični okvir za tovrstne raziskave daje t. i. "teorija pravične izmenjave", ki sta jo prva predstavila Homans (1961) in Adams (1963). Po tej teoriji naj bi socialna izmenjava potekala po načelih čim višjih nagrad in čim manjših stroškov, ki so povezani z odnosom. Vsakdo naj bi poskušal "iztržiti" kar najugodnejšo izmenjavo, ob upoštevanju dejstva, da tudi partner ravna tako. Vsakdo vloži v odnos določene attribute (npr. spretnosti, privlačnost itd.) in pridobi določene nagrade (čustveno oporo, družabništvo itd.). Nagrade in stroški morajo biti pri obeh ustrezno porazdeljeni. Čim več nagrad in čim manj stroškov lahko posameznik pričakuje, toliko bolj naj bi bil zainteresiran za odnos. Teoriji so očitali, da je preveč racionalistična in ne upošteva dovolj čustvenih dejavnikov, raziskave pa so pokazale, da v določenih pogledih ne drži.

Hays (1985) je spremljal razvoj prijateljstva v naravnih okoliščinah pri 84 študentih in študentkah. Izpolnjevali so vprašalnik, ki se je nanašal na odnos z dvema istospolnima osebam, ki so ju pred kratkim spoznali. Naslednje leto je raziskavo ponovil na 62 študentkah in 39 študentih psihologije ter jo izpopolnil. Vključevala je tako vedenje v prijateljskih odnosih, kot stališča do te osebe ter oceno stroškov in koristi. Vse to je meril s pomočjo vprašalnika, pa tudi po metodi prostih odgovorov. Preizkušanci so o razvoju odnosa poročali vsake tri tedne v obdobju enega študijskega semestra, pa tudi po treh mesecih, ko so se vrnili s poletnih počitnic.

Kot bi lahko pričakovali, je z razvojem prijateljstva odnos postajal vse bolj intimen. Stopnja intimnosti je bila tesno povezana z ocenami trdnosti prijateljstva. Dvojice, ki so se uspešno razvijale, so poleg večje intimnosti kazale več sporazumevanja, naklonjenosti, družabništva, obzirnosti itd. Odnosi, ki se niso razvili v prijateljstvo, so se od vsega začetka razlikovali v vedenjskem kot v doživljajskem smislu. Značilno je bilo, da so od vsega začetka zmanjševale število interakcij. Dvojice, ki so se uspešno razvijale, so na začetku močno povečale število izmenjav, kasneje pa so jih pričele zmanjševati. Kljub zmanjšanju števila stikov pa se je ocena trdnosti prijateljstva konstantno povečevala. Avtor je dobil podobne rezultate v obeh študijah, a jih ni znal razložiti. Zakaj tudi pri uspešnih dvojicah upade število stikov? Menil je, da potem, ko se prijateljska zveza utrdi, ni več tako odvisna od števila stikov, a pravega razloga ni našel.

Hays je opisal tudi posamezne faze nastajanja prijateljstva. Obdobje med tretjim in šestim tednom je označil kot obdobje izgradnje odnosa. V tem času so bili vsi vedenjski kazalci najbolj izraziti, velik porast pa je bil tudi v oceni trdnosti prijateljstva. To je obdobje eksploracije, v katerem so potencialni prijatelji spoznavali drug drugega, oziroma, če se izrazimo v terminih teorije pravične izmenjave, primerjali koristi in stroške. Po šestih tednih je postalo prijateljstvo relativno stabilno. Ocene prijateljstva v tem času so bile dokaj podobne ocenam 5 mesecev kasneje (korelacija je bila 0,78). Tipične izjave preizkušancev so bile:

"Zelo sva se zblížali. Vedno več časa preživiva skupaj. Lahko ji povem stvari, ki jih pred 3 tedni ne bi mogla". Ali pa:

"Počutiva se sproščeno v družbi druga druge in se imava radi kot sestri."

Dvojice, ki so uspešno napredovale, so poročale o večjem številu koristi, kot pa neuspešne dvojice. Pri uspešnih dvojicah se je razmerje med stroški in koristmi večalo v prid koristim, pri neuspešnih pa so se koristi zmanjševale. Korelacije med trdnostjo prijateljstva in koristmi so bile ob koncu semestra 0,73. Po pričakovanju bi na osnovi prej omenjene teorije moralo veljati tudi za stroške. To pa se ni zgodilo. Med uspešno

in neuspešno razvijajočimi se dvojicami ni bilo razlik v zaznanih stroških. Ti so sčasoma naraščali pri obeh skupinah. Medosebni odnosi predstavljajo tudi izvor stresa in konfliktov. Videti je, da so jih prebrodile le tiste dvojice, ki so v odnosu prejemale dovolj nagrad. Preizkušanci so se izražali takole: "Na vsake toliko nastopi med nama napetost. Nekatere stvari pri njej me zares motijo, stvari, ki jih prej sploh nisem opazila." Ali pa: "Spoznala sem jo bolje in čutim, da sva si blizu, poznam pa tudi njene slabe strani, ki mi gredo včasih na živce."

Proces spoznavanja torej odpira tudi možnosti za razumevanje in razočaranje. Rezultati kažejo, da so stroški oziroma nezadovoljstvo neizogibni vidik medsebojnih odnosov in sami po sebi ne vplivajo na razvoj odnosov. Če odnos nudi dovolj koristi, se je posameznik navadno pripravljen sprijazniti s stroški. Eden od preizkušancev je npr. zapisal: "Seveda prijateljstvo zahteva trud, toda nagrade, ki jih dobim, so vredne truda." Ta spoznanja so pomembna tudi za družinsko terapijo. Ni dovolj le razrešiti konflikte, temveč je temeljno obogatiti odnos.

Tudi spoznanje, da so stroški predvidljiv vidik razvijanja prijateljstva, je pomembno. Konflikt lahko igra konstruktivno vlogo v medosebnih odnosih, ker omogoča njihovo rast ob soočanju in prevladovanju nasprotij.

Rezultati se delno skladajo z nekoliko starejšo raziskavo, ki jo je izvedel Eidelson (1980). Izhajal je iz domneve, da se v razvoju prijateljstva vzbudita dve konfliktni težnji, in sicer težnja po druženju in težnja po neodvisnosti. To naj bi po določenem času privedlo do začasnega nezadovoljstva. V dveh longitudinalnih študijah je spremljal nastajanje novih prijateljskih zvez med študenti, ki so v dvotedenskih intervalih, v obdobju enega semestra izpolnjevali vprašalnike.

Avtor je ugotovil, da v spontano nastajajočih prijateljskih zadovoljstvo z odnosom najprej narašča, nato nekoliko upade, zatem pa se ponovno dvigne. To se zgodi predvsem pri odnosih, ki so nam zelo pomembni, in naj bi služilo kot opozorilo, naj posameznik skrbno premisli, če želi vstopiti v obvezujoč odnos. V začetku novonastajajoča zveza predstavlja le malo omejitev posameznikov neodvisnosti, kasneje pa se začne stroški večati, ko pa se posameznik odloči, da je vredno nadaljevati odnos, stroški izgubijo pomembnost. Avtor je na osnovi rezultatov izdelal znani model kri-vuljnega odnosa med zadovoljstvom z odnosom in stopnjo vpletenosti pri razvoju prijateljstva.

Razlike med spoloma. Mnoge raziskave (npr. Hayesova) so ugotovile, da so ženska prijateljstva bolj intimna in čustveno pogojena, moška pa se spletajo predvsem v okviru skupnih aktivnosti in družabništva. V nekaterih raziskavah so našli, da so moška prijateljstva enako ali celo bolj intimna. Razlike v prijateljstvu med spoloma so izrazito kulturno pogojene in odvisne od subkulture in zgodovinskega obdobja. Če sklepamo po zapisih iz literature, so moška prijateljstva nekoč nedvomno imela večjo težo.

Hayes navaja, da pri obeh spolih tudi nastajanje prijateljstva poteka drugače. Pri moških se skoraj vedno začne z družabništvom in šele kasneje se lahko priključi osebni pogovor. Pri ženskah je to skoraj vedno začetek in šele potem sledi družabništvo. Avtor je ugotovil, da se ocene trdnosti prijateljstva pri obeh spolih niso razlikovale, kot se niso razlikovali stroški in koristi.

3. Analiza socialne mreže

Pojem socialne mreže izvira iz antropologije in je v začetku označeval strukturo socialnih odnosov posameznika. Kasneje so ga začeli uporabljati v metaforičnem smi-

slu za opisovanje najrazličnejših vidikov družabnega življenja, največkrat pa tistih, ki nudijo posamezniku socialno oporo.

Izraz "socialna mreža" je smiselno le v primeru, če z njim zares označujemo mrežo ljudi, ki so posamezniku pomembni in s katerimi ima redne stike. Mrežo dobimo tako, da v središču narišemo krog, ki predstavlja izbrano osebo (v začetku so jo označevali kot "ego"), okoli nje pa se koncentrično nizajo krogi, v katere ta vpisuje osebe, s katerimi se druži. Koncentrični model je uvedel Boissevain (1974, po Bulmer, 1987). Kriterij pa je čustveni pomen odnosov. V središču je osebni predel, ki obsega partnerja, nekaj najboljših prijateljev ali najbližjih sorodnikov. Naslednji krog vključuje osebe, ki so posamezniku sicer pomembne, a jih z njim ne vežejo izrazito intimni odnosi, lahko pa računa na njihovo občasno pomoč. To so lahko kolegi, prijatelji, sorodniki, starši, učitelji itd. Zunanji krog obsega znanee, s katerimi se posameznik občasno srečuje v družbi ali pri skupni dejavnosti. S temi osebami ne izmenjuje zaupnih, temveč bolj praktične informacije.

Potem, ko posameznik vpiše v ustrezne kroge imena ali začetnice oseb, potegne črte, ki povezujejo njegov krog z vsemi drugimi. Na koncu vsake črte naredi puščico v smeri sebe ali drugega, s katero označi, katera od obeh oseb je bolj zainteresirana za odnos. Če sta obe približno enako, nariše puščici v obeh smereh, kar pomeni recipročno zvezo. V nadaljnji fazi posameznik označi še medsebojne povezave med ljudmi, ki jih je izbral. To so izključno povezave med njegovimi znanci in prijatelji in kažejo, v kolikšnji meri se sestajajo neodvisno od njega. S postopkom lahko na ta način izračunamo gostoto mreže.

Lastnosti socialne mreže delimo na strukturalne in interakcijske. K strukturalnim prištevamo število in bližino (osrednost) zvez ter gostoto. Nanaša se na stopnjo, v kateri so člani mreže neke osebe v stiku drug z drugim. Mreža je lahko v tem pogledu tesna ali ohlapna, povezane enote so lahko večje ali manjše. Gostoto izrazimo s proporcem dejanskih vezi, ki jih delimo z možnimi. Nekateri avtorji uporabljajo še druge strukturalne lastnosti socialne mreže, kot npr. pristopnost klastrov, ki pomeni razmeroma odprte enote, ter klik, kjer so vsi povezani z vsemi. Kot nadaljnjo lastnost omenjajo tudi dosegljivost, oziroma možnost, stopiti v stik z drugimi člani mreže.

Med interakcijskimi značilnostmi največkrat omenjajo pogostnost stikov, vsebino izmenjav (materialna pomoč, intimnost, intenzivnost čustvene pripadnosti, vrsta informacij itd.), trajanje in trajnost odnosa, multiplost vlog ter recipročnost. Medtem ko je v tradicionalnih kulturah pogostna multiplost vlog, saj je posameznik npr. sosed, prijatelj, sorodnik in sodelavec hkrati, pa postajajo v sodobni urbanizirani družbi vloge vedno bolj singularne. Večina izmenjav v mrežah ni simetrična oziroma recipročna, kar je največkrat posledica razlik v statusu ali moči (npr. otroci in starši).

Dokaj pomembna sestavljena lastnost mreže je moč vezi. Predstavlja kombinacijo skupaj preživetega časa, izrazitosti čustvenega pomena, intimnosti, medsebojne zaupnosti in recipročnosti. Močne vezi so tiste, ki so vključene v gosto socialno mrežo in povezujejo ljudi v tesne odnose. Ti odnosi so izvir občutkov varnosti in pripadnosti, so pa lahko utesnjujoči in dokaj odrezani od informacij o dogajanju v širši skupnosti. Šibke vezi predstavljajo most med primarno mrežo in širšo skupnostjo. To so vezi z osebami, ki niso povezane z drugimi v mreži, temveč imajo svojo lastno mrežo, od koder črpajo nove informacije in v katero lahko posameznika tudi uvedejo. V nekaterih okoliščinah so šibke vezi odločilnega pomena, kot npr. pri iskanju dela, stanovanja itd.

Zelo pomemben dejavnik je tudi stopnja zadovoljstva s svojo socialno mrežo. Merimo jo lahko globalno, na ustrezni lestvici, ali pa za vsakega člana posebej. Posamezne vidike lahko bolj natančno opredelimo. V tem pogledu je pomembna

predvsem želja po spremembi oziroma njena odsotnost, kot tudi vsebina zaželenih sprememb. Ni problematično le pomanjkanje bližine, včasih je je tudi preveč.

Oglejmo si na kratko še pomen posameznih kazalcev socialne mreže, oziroma njihovo napovedno vrednost. Raziskave so pokazale, da število stikov, kot tudi njihova pogostost ne daje posebno koristnih podatkov, vsaj v sociološkem smislu. Pogostost stikov je namreč odvisna od fizične bližine in dosegljivosti, po drugi strani pa se lahko zgodi, da dobi posameznik več opore od tistih, ki jih ne srečuje zelo pogosto. Bolj kot kvantiteta, je pomembna kvaliteta stikov, pa tudi njihova vsebina, ki naj bi zadovoljila najrazličnejše potrebe. Trajanje in trajnost (zanesljivost) stikov sta lahko zelo pomembni.

Pomemben kazalec je tudi gostota, čeprav raziskave kažejo, da ne deluje vedno v pozitivni smeri. V začetku so različni avtorji predpostavljali, da se z gostoto mreže povečuje komunikacija med člani, s tem pa naj bi se povečala tudi socialna opora in tudi socialni nadzor. Člani goste mreže bolje poznajo potrebe drug drugega, hkrati pa vršijo pritisk in tako preprečujejo različne socialne deviacije. Raziskava, ki jo je izvedel Wellman (1979, po Bulmer, 1987), pa je npr. pokazala, da gostota socialne mreže ni bila povezana z dostopnostjo socialne opore. Pravi, da danes na splošno prevladujejo bolj razpršene socialne vezi, ki ne tvorijo enovite strukture. Večina socialnih mrež je neenakomerno gosta in navadno vključuje več substruktur. Podobne rezultate so dobili tudi drugi avtorji (Willmott, 1987).

Neustrezno je tudi podcenjevanje šibkih vezi. Ni res, da izražajo odtujenost sodobnega urbanega življenja, pravi Wilcox (1881, po Bulmer, 1987), temveč lahko predstavljajo most s skupnostjo in s tem omogočajo večjo socialno mobilnost. V svoji raziskavi je ugotovil, da so se npr. ločene ženske uspešneje prilagodile na nov status, če so bile njihove prejšnje socialne mreže manj goste in so imele več šibkih vezi. Podobne rezultate je dobil Hirsch (1981, po Bulmer, 1987), ki je preučeval ženske, ki so se po dolgotrajnem statusu gospodinje vrnile na študij ali delo. Ohlapne mreže omogočajo ljudem, ki se nahajajo v prehodnih situacijah, večji maneverski prostor in so manj utesnjujoče kot tiste, ki so tesno povezane z določeno vlogo. Šibke vezi nudijo nove informacije, pomagajo pa tudi pri integraciji v skupnost. Močne vezi sicer povzročajo večjo kohezivnost na ozkem področju, a vodijo v fragmentacijo v odnosu na širše skupnosti. Močnejše vezi so značilne za mlajše, manj izobražene in pripadnike manjšin. Služijo predvsem zaščiti pred negotovostjo, hkrati pa lahko vodijo v izolacijo. Zaključimo lahko, da gostota sama zase ni posebno pomemben kazalec, v kolikor ne upoštevamo še socioloških in psiholoških podatkov. Samo s strukturalnimi značilnostmi socialne mreže ne moremo učinkovito predvideti ustreznosti socialne opore. Delno je to morda metodološka pomanjkljivost, saj postopki določanja posameznih kazalcev niso standardizirani, delno pa lahko razmeroma majhno učinkovitost analize socialne mreže pripišemo preozko zastavljenim raziskavam, ki ne vključujejo interdisciplinarnega pristopa.

4. Determinante socialne opore

S pojmom socialne mreže označujemo strukturalne in interakcijske vidike posameznikovega medsebojnega okolja, ki lahko vrši najrazličnejše funkcije. Ena je zagotavljanje socialne opore posamezniku, ki se nahaja v stresni ali krizni situaciji. Socialno oporo lahko nudijo tako profesionalne kot neprofesionalne osebe. Kot socialno oporo označujemo vse oblike pomoči, ki pomagajo prizadetemu posamezniku mobilizirati notranje izvore moči ter obvladati čustvena bremena. Vključuje pa tudi

pomoč pri konkretnih nalogah, učenju spretnosti, vodenju ter zagotavljanju materialnih sredstev.

Številne raziskave so pokazale, da se ustrezna stopnja socialne opore povezuje z manjšo patologijo oziroma obolevnostjo. Strokovnjaki domnevajo, da socialna opora blaži učinke stresa, čeprav še ni povsem jasno kako. Prve raziskave, ki so se pojavile v začetku 80. let, so preučevale predvsem posledice ustrezne oziroma neustrezne socialne opore, včasih tudi njene korelate, zdaj pa se je težišče preusmerilo na iskanje njenih determinant. Kateri so tisti dejavniki, ki zagotavljajo ustrezno socialno oporo?

Nekatere raziskave so preučevale socialno oporo posredno, prek značilnosti socialne mreže. Hammer (1981) je npr. ugotovil, da so socialne mreže oseb z diagnozo shizofrenija manjše kot pri ostalih, v njih prevladujejo sorodniki, nesorodniki pa so medsebojno manj povezani kot pri kontrolni skupini. Njihove zveze so bile bolj asimetrične in so vsebovale manj multiplih odnosov, kot je to običajno.

Značilnosti socialne mreže vplivajo tudi nato, kako zaznavamo obstoječo socialno oporo. Carolyn Cutrona (1986) je v svoji raziskavi želela ugotoviti, katere dimenzije objektivnega socialnega okolja najbolj pripomorejo k psihološkemu občutku opore. V raziskavo je vključila dve temeljni spremenljivki socialne mreže (velikost mreže in pogostost stikov, posebej za sorodnike in nesorodnike). Zaznano socialno oporo je na osnovi Weisssove razdelitve uvrstila v 6 kategorij (navезanost, socialna integracija, nega, potrjevanje, zanesljiva pomoč in vodenje). Prejšnje raziskave (Cohen in Hoberman, 1983) so namreč pokazale, da so učinki različnih oblik socialne opore (materialna pomoč, samospoštovanje, pripadnost, evalucija) razmeroma malo povezani in da ima vsaka od njih drugačen vpliv na psihično blagostanje. Avtorica je izbrala dve skupine preizkuševalcev, in sicer poročene matere z eno leto starim otrokom ter skupino starejših oseb obeh spolov. Spremenljivke socialne mreže so bile pri starejših osebah pomembno povezane s stopnjo zadovoljstva. Najpomembnejša je bila pogostost stikov in prisotnost ključnega odnosa (vsi niso bili poročeni). Pomembno je bilo tudi število oseb, ki hkrati kaže na kvantiteto, kot tudi raznolikost možnosti za zadovoljevanje različnih potreb. Pri poročenih materah so bili vsi ti kazalci manj povezani z zadovoljstvom. Avtorica je izračunala, da največ 30% variance socialne opore oziroma zadovoljstva z njo lahko pojasnimo s parametri socialne mreže.

Dunkel-Schetter, Folkman in Larazus (1987) so izvedli dokaj zapleteno raziskavo, v kateri so želeli odgovoriti na več vprašanj. Prvo je bilo, ali nekateri ljudje dobijo več socialne opore kot drugi. Med mnogimi kazalci, ki so jih uporabili, so bili pomembni le nekateri. Največ opore so dobile osebe, ki niso čutile nelagodja, ker so bile potrebne pomoči, nadalje osebe z visokim samospoštovanjem, kot tudi tiste, ki so visoko vrednotile avtoritete. Med njimi je bilo tudi več religioznih oseb, vendar se lahko vprašamo, če je pri tem odločilna njihova lastnost ali pa dejstvo, da imajo več religioznih prijateljev.

Na vprašanje, katere stresne situacije vzbudijo največ socialne opore, je bil odgovor nedvoumen. Na prvem mestu je bila ogroženost zdravja. Avtorji pripisujejo to normativnemu vidiku družbe, ki pravi, da je v takih primerih pomoč na mestu. Bolj negotovi pa so ljudje tedaj, ko je ogroženo posameznikovo samospoštovanje. Tovrstne situacije vedno implicirajo določen neuspeh, zato se ljudje bojijo, da pomoč morda ne bo dobrodošla in bodo zavrnjeni.

Tretje vprašanje se je nanašalo na vpliv načina, kako se posameznik spoprijema s svojo težavo. Tu so bili odgovorni najbolj nejasni. Navadno se ljudje iskreno odzovejo, ko vidijo, da se bližnji spoprijema s problemom. Strategije spoprijemanja pa lahko postanejo za druge neprijetne, posebno, če vključujejo konfrontacijo. Zato se

neredko zgodi, da zaradi lastnega udobja poskušajo prepričati osebo, naj ravna drugače. Socialna opora ni vedno koristna, posebno, če jo nudijo ljudje z nasprotnimi interesi. Možno je tudi, da ustreznost socialne opore vpliva na način spoprijemanja s problemom, ali pa je povezava krožna. Spoprijemanje vzbudi oporo, ta pa potem povratno vpliva na način spoprijemanja.

Socialno oporo so v začetku pojmovali predvsem kot lastnost okolja, novejše raziskave pa kažejo, da je od osebnosti odvisno, kako bo posameznik zaznaval svoje okolje in se odzival nanj. Zato se mnogi zavzemajo za večje upoštevanje osebnostnih spremenljivk. Sarason in sodelavci (1986) pa gredo še dlje in predlagajo, da bi socialno oporo pojmovali kot osebnostno variabilo. Izvedli so longitudinalno raziskavo, ki je trajala tri leta, in ugotovili, da je stabilnost zadovoljstva in dostopnosti socialne opore celo večja kot pri lastnostih, kot so anksioznost, sovražnost, depresivnost itd. Tudi osamljenost je kazala zelo veliko stabilnost. Zaznana dostopnost socialne opore je bila dokaj konstantna celo v prehodnih obdobjih, ko je bil posameznik prisiljen zamenjati svoje socialno okolje (npr. zaradi študija).

Avtorji so se zanimali tudi za družinske razmere, v katerih so odrasčale osebe z različno socialno oporo. Podatki so sicer retrospektivni, kažejo pa, da kvaliteta odnosa s starši pomembno vpliva na občutek vključenosti v družbo. Osebe z izrazito socialno oporo so opisovale svoje starše kot naklonjene, empatične ter sposobne privilegirane zanimanja zanje. Osebe s pomanjkljivo socialno oporo so opisovale svoje starše bolj negativno.

Raziskava je vključevala tudi posnetke interakcij v laboratorijski situaciji. Ocenjevalci so jih presojali glede na stopnjo razvitosti medsebojnih spretnosti, pri čemer seveda niso vedeli, kdo ima ustrezno in kdo neustrezno socialno mrežo. Rezultati so pokazali, da je povezava med socialno oporo in medosebnimi spretnostmi zelo izrazita. Ljudje, ki so imeli malo socialne opore, so bili po ocenah opazovalcev precej manj razvite medosebne spretnosti, takega mnenja pa so imeli tudi sami. Primanjkljaj ni bil toliko v poznavanju teh spretnosti, temveč v pomanjkanju zaupanja, ki jim je preprečevalo, da bi jih učinkovito uporabili v socialni situaciji. Iz tega sledi, da je v terapevtske namene bolj primerno zagotoviti ugodne pogoje, ki povečujejo zaupanje, kot pa ustvarjati dodatno socialno oporo.

Sarason s sodelavci (1983) je tudi avtor merskega pripomočka z nazivom: "Vprašalnik socialne opore" (SQS), ki meri dve dimenziji. Prva se nanaša na število ljudi, h katerim se posameznik lahko zateče ob najrazličnejših problemih in priložnostih (npr. če bi se rad z nekom pogovarjal, če bi se razšel s partnerjem, če bi se znašel v krizni situaciji, če bi potreboval nasvet, itd). Število ljudi naj bi bilo povezano s prepričanjem, da v primeru potrebe ne bo ostal sam. Navodilo zahteva, da posameznik navede začetnice teh oseb, zato je možno določiti tudi raznolikost socialne opore. Druga dimenzija se nanaša na stopnjo zadovoljstva s posameznim odnosom, ki jo posameznik oceni na 6-stopenjski lestvici. Vprašalnik ima ugodne metrijske karakteristike, precejšnjo stabilnost ter notranjo konsistentnost. Korelacija med številom oseb in skupnim zadovoljstvom je 0,34. Z njim so izvedli več raziskav, ki so pokazale, da osebe z visokim številom vezi poročajo o več pozitivnih dogodkih, nad katerimi občutijo tudi več nadzora. Število vezi je pozitivno koreliralo s samospoštovanjem. Glede negativnih dogodkov med osebami z visokim in nizkim številom vezi, ni bilo razlik. Kot že nekatere prej omenjene raziskave, tudi ta nakazuje velik pomen pozitivnih doživetij, ki jih nudi druženje kot tako, ne le v funkciji pomoči v težavah.

5. Plašnost in osamljenost

Cheek in Buss (1981) opredeljujeta plašnost kot občutek nelagodja in zavrtosti v prisotnosti drugih, ki izvira neposredno iz medosebne narave situacije, in ne iz možne ogroženosti. V tej zvezi se uporabljajo še nekateri drugi izrazi, kot npr. "socialna anksioznost", ki daje večji poudarek simptomom, ki se pojavijo v socialni situaciji. Plašnost je povezana tudi z družabnostjo, ki se nanaša na težnjo po druženju, oziroma na željo, biti z drugimi raje kot biti sam. Plašna oseba se izogiba družbe, ker se boji, da jo bodo drugi negativno ocenili, nedružabna pa zato, ker si družbe ne želi. Nekatere plašne osebe so dokaj družabne, kar jim povzroča konflikt. Po eni strani so močno motivirane za družbo, hkrati pa so preveč preplašene in zavrte, da bi bile uspešne. Konflikt se pogosto razreši tako, da negativne posledice plašnosti zmanjšajo posameznikovo težnjo po druženju.

Različni avtorji so našli različno stopnjo povezanosti med plašnostjo in družabnostjo. Cheek in Buss sta dobila korelacijo -0,30, Jones, Briggs in Smith (1986) -0,43, Bruch (1986) pa celo -0,58. Čeprav dobljene korelacije še vedno dovoljujejo konceptualno razlikovanje obeh lastnosti, podobno, kot tudi rezultati, ki so jih dobili s pomočjo faktorske analize, pa je narava teh povezav še vedno dokaj nejasna.

Pri nekaterih ljudeh je plašnost občasen, prehodni pojav, ki je odvisen od okoliščin, pri drugih pa predstavlja relativno trajno osebnostno potezo. Kaže se kot nagnjenost posameznika, da se v najrazličnejših socialnih situacijah odziva s povečano anksioznostjo, pozornostjo do sebe in izogibanjem teh situacij. Zimbardo (1977) poroča, da se je 42% študentov v ZDA označilo kot občasno plašne, 25% pa je bilo kronično plašnih. Nagnjenost k plašnosti ima precej veliko genetsko komponento, eno največjih med osebnostnimi lastnostmi. Jones, Briggs in Smith navajajo naslednje osebnostne korelate plašnosti:

odločnost: -0,54

ekstraverzija: -0,45

čustvena labilnost: 0,32

samospoštovanje: -0,58

Znanih je več lestvic za merjenje plašnosti, rezultati različnih avtorjev pa si dokaj nasprotujejo. Medtem ko Cheek in Buss menita, da je treba razlikovati družabne od nedružabnih plašnih ljudi, ker naj bi se razlikovali v obvladovanju medsebojnih spretnosti, pa drugi trdijo, da je njihovo vedenje v medsebojnih situacijah dokaj podobno. Brunch, Gorsky, Collins in Berger (1989) so izvedli raziskavo, v kateri so preučevali različne vidike socialnega obnašanja, kot tudi kognitivne in somatske odzive plašnih oseb. Njihovi rezultati so potrdili, da so nekatere plašne osebe družabne, druge pa ne, vendar v njihovem vedenju niso našli razlik. Potrdili so tudi, da je plašnost kot relativno trajna osebnostna lastnost povezana z nefunkcionalnim vedenjem v socialnih situacijah, ki je lahko somatske, kognitivne ali vedenjske narave. Kljub temu da je njihovo vedenje dejansko manj ustrezno, pa so ga sami ocenili še slabše kot njihovi partnerji. Avtorji domnevajo, da so plašne osebe tako preokupirane s seboj, da nimajo časa opazovati, kakšen vpliv imajo na druge.

Spoznavanja v zvezi s plašnostjo so še zelo nepopolna, podobno pa velja tudi za problematiko osamljenosti, čeprav je bila slednja deležna precejšnje pozornosti raziskovalcev. Osamljenost lahko opredelimo kot doživljanje primanjkljaja v kvaliteti ali kvantiteti socialne mreže. Večina raziskav je bila usmerjena na preučevanje posameznih vidikov osamljenosti, največkrat na značilnosti socialne mreže in socidemografske variable, na medsebojne spretnosti osamljenih oseb ter njihove osebnostne

značilnosti. Te raziskave so sicer našle posamezne povezave, zaradi ozke zasnovanosti pa niso mogle ugotoviti relativnega pomena posameznih dejavnikov.

Večina raziskav kaže, da občutki osamljenosti odgovarjajo dejanskemu stanju: take osebe preživijo več časa same, z osebami nasprotnega spola se srečujejo manj pogosto, imajo manj intimnih prijateljev, še posebno nezadovoljne pa so s kvaliteto družabnih stikov. Vendar pa nekateri avtorji opozarjajo, da je primanjkljaj le relativen. Jones (1981) npr. ni našel nobene zveze med številom oseb v mreži in osamljenostjo, našel pa je manjšo raznolikost stikov. Zaključil je, da ni podatkov, ki bi kazali, da so osamljeni socialno izolirani, pač pa da se obnašajo, kot da so. Vzroki naj bi bili v načinu, kako zaznavajo, ocenjujejo in se odzivajo na medsebojne situacije.

Med osebnostnimi lastnostmi, ki se konsistentno povezujejo z osamljenostjo, sta Peplau in Perlman (1982) našla plašnost, introvertiranost, nizko samospoštovanje, anksioznost, depresivnost in neustrezni atribucijski slog. Zanimalo ju je tudi, na kakšen način te lastnosti vplivajo na osamljenost. So morda taki ljudje bolj nezaželeni? Jim njihove lastnosti otežkočajo ohranjanje odnosa? Si ne znajo pomagati pri premagovanju osamljenosti? So kriva negativna pričakovanja? Na vsa ta vprašanja še nimamo zanesljivega odgovora.

Delen odgovor daje raziskava, ki jo je izvedel Stokes (1985). Vključil je tako podatke o socialni mreži, kot osebne lastnosti. Med prvimi se je izkazala kot pomembna le gostota stikov med člani mreže, ki je bila z osamljenostjo v obratnem sorazmerju. Močno negativno povezavo je našel tudi z ekstravertiranostjo. Ta je bila hkrati povezana s številnimi spremenljivkami socialne mreže. Ko je računsko odstranil te povezave, je bila korelacija med ekstravertiranostjo in osamljenostjo statistično nepomembna. Očitno je, da je povezava le posredna. Ekstravertirani so manj osamljeni zato, ker imajo ustrežnejšo socialno mrežo.

Tudi čustvena labilnost je bila v precejšnji korelaciji z osamljenostjo. Tudi potem, ko je avtor odstranil vpliv socialne mreže, je bila korelacija še vedno pomembna. Avtor meni, da je vzrok za večjo osamljenost čustveno labilnih oseb največkrat na kognitivni ravni, ker so bolj nagnjene k temu, da iščejo pomanjkljivosti drugih in jih tudi težje prenašajo.

Različne raziskave so tudi pokazale, da se osamljenost povezuje s primanjkljajem v medosebnih spretnostih. Ena od njih je samorazkrivanje. Cecilia Solano s sodelavci (1982) je izvedla poskus, v katerem je preizkušance soočila z neznano osebo, s katero naj bi se pogovarjali. Rezultati so bili zelo zanimivi. Neosamljeni študenti so v pogovoru z istospolnim partnerjem pričenjali z neintimnimi temami, z osebo nasprotnega spola pa so začenjali intimen pogovor. Pri osamljenih je bilo ravno obratno. Z istospolnimi vrstniki so načenjali intimne teme (kasneje se ta raven ni obdržala), pri nasprotnem spolu pa so se intimnih tem izogibali.

Jones, Hobbs in Hockenbury (1982) pa so preučevali pozornost do partnerja pri osamljenih in neosamljenih osebah. Kot bi lahko pričakovali, so bile osamljene osebe manj pozorne. Ko so jim nudili ustrezen trening, se je njihova pozornost do partnerja bistveno povečala, zmanjšala pa se je tudi samoocena osamljenosti.

Kljub temu, da so mnoge raziskave našle dejanski primanjkljaj v medosebnih spretnostih osamljenih, pa s tem še ni vse pojasnjeno. Morda pa ustrezno znanje imajo, le da ga ne uporabljajo, bodisi zaradi negativnih pričakovanj, ali pa zato, ker se togo držijo (pasivne) vloge, ki so jo prevzeli. Horowitz in Vitkus (1986) sta preučevala vedenje depresivnih oseb, kot tudi odzive drugih nanje. Za depresivne osebe je značilno prevzemanje podrejene vloge, to pa vzpodbudi druge, da se vedejo dominantno, pa čeprav dobronamerno. Dominantni odzivi drugih vzbujajo še večjo podrejenost, ki ohranja občutja nemoči in neučinkovitosti. Poskus sta ponovila tudi na

študentih, od katerih so bili nekateri osamljeni, drugi pa ne. Osamljenim študentom sta dodelila dominantne vloge, ki so jih odigrali prav tako neosamljeni. Ker so bile vloge dodeljene in zanje niso bili odgovorni, so jih brez težav sprejeli, saj je bilo "socialno zaželeno", da jih dobro odigrajo. Poskus kaže, da zares ni toliko problem v pomanjkanju spretnosti, temveč v nepripravljenosti za njihovo izvajanje.

Jenny de Jong-Gierveld (1987) je izdelala model za preučevanje osamljenosti, ki vključuje značilnosti socialne mreže, osebnostne lastnosti in kognitivne vidike. Model omogoča istočasno preučevanje večjega števila spremenljivk, predvideva pa tudi posredne in neposredne vzročne vplive posameznih dejavnikov. Poudarek je na kognitivnih procesih, ki posredujejo med značilnostmi socialne mreže in doživljanjem. Preverila ga je v več raziskavah. V eni je zbrala demografske podatke (spol, starost, s kom živi, itd.), podatke o socialni mreži, vidike samopodobe itd. Rezultati so pokazali, da je bil najpomembnejši dejavnik, s kom nekdo živi. Neporočeni starši (verjetno matere) so bili najbolj osamljeni od vseh, najmanj pa so bili tisti, ki so živeli s partnerjem. Naslednja skupina osamljenih so bili neporočeni. Šele potem so prišle na vrsto osebnostne lastnosti, in sicer negativna samopodoba. Približno toliko pomembne so bile tudi nekatere lastnosti socialne mreže: število stikov s sosedi, nezadovoljstvo z odnosi, itd. Avtorica zaključuje, da so "psihološke" spremenljivke pri osamljenosti le sekundarnega pomena, zato jih ne smemo precenjevati. Problem osamljenih, ki živijo sami ali z otrokom, ni le njihov osebni "neuspeh", temveč klasične družine, podcenjuje pa pomen prijateljskih odnosov in ostalih manj tradicionalnih zvez. Dodamo lahko, da je negativna samopodoba morda tudi posledica neustrezne socialne mreže, ki je v zapadni družbi vir dodatne stigmatizacije. Vsekakor je treba k problemu osamljenosti pristopiti s širše družbene perspektive in ne iskati razlogov le znotraj posameznika.

VIRI

1. Brunch, M.A., Gorsky, J.M., Collins, T.M., Berger, P.A. (1989). Shyness and sociability reexamined: A multicomponent analysis. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 57, 5, 904-915.
2. Bulmer, M. (1987). *The social basis of community care*. London, Unwin Hyman.
3. Check, J.M., Buss, A.H. (1981). Shyness and sociability. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 41, 2, 330-339.
4. Cohen, S., Hoberman, H.M. (1983). Positive events and social support as buffers of life change stress. *J. Appl. Soc. Psychol.*, 13, 98-125.
5. Cutrona, C.E. (1986). Objective determinants of perceived social support. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 50, 349-355.
6. De Jong-Gierveld, J. (1987). Developing and testing a model of loneliness. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 53, 1, 119-128.
7. Dunkel-Schetter, C., Folkman, S., Lazarus, R.S. (1987). Correlates of social support receipt. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 53, 1, 71-80.
8. Eidelson, R.J. (1980). Interpersonal satisfaction and level of involvement: A curvilinear relationship. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 39, 460-470.
9. Hays, R.B. (1985). A longitudinal study of friendship development. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 48, 4, 909-924.
10. Hill, C.A. (1987). Affiliation motivation: People who need people... but in different ways. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 52, 5, 1008-1018.
11. Homans, G.C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. London, Routledge & Kegan Paul.
12. Horowitz, L.M., Vitkus, J. (1986). The interpersonal basis of psychiatric symptoms. *Clin. Psych. Review*, 6, 443-369.
13. Jones, W.H., Hobbs, S.A., Hockenbury, D. (1982). Loneliness and social skill deficits. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 42, 4, 682-689.
14. Jones, W.H., Briggs, S.R., Smith, T.G. (1986). Shyness: conceptualization and measurement. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 51, 3, 629-639.

15. Mc Adams, D.P., Healy, S., Krause, S. (1984). Social motives and patterns of friendship. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 74, 4, 828-838.
16. Peplau, L.A., Perlman, D. (1979). *Toward a social psychological theory of loneliness*. V: Cook, M., Wilson, G. Love and attraction. New York, Pergamon Press.
17. Rook, K.S. (1987). Social support versus companionship: Effects on life stress, loneliness, and evaluation by others. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 52, 6, 1132-1147.
18. Sarason, I.G., Levine, H.M., Basham, R.B., Sarason, B.R. (1983). Assessing social support: The social support questionnaire. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 44, 1, 127-139.
19. Sarason, I.G., Sarason, B.R., Shearin, E.N. (1986). Social support as an individual difference variable: Its stability, origins, and relational aspects. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 50, 4, 845-855.
20. Stokes, J.P. (1985). The relation of social network and individual difference variables to loneliness. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 48, 4, 981-990.
21. Solano, C.H., Batten, P.G., Parish, E.A. (1982). Loneliness and patterns of self-disclosure. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 43, 3, 524-531.
22. Vitkus, J., Horowitz, L.M. (1987). Poor social performance of lonely people: Lacking a skill or adopting a role? *J. Pers. Soc. Psychol.*, 52, 6, 1266-1273.
23. Weiss, R.S. (1974). *The provisions of social relations*. V: Rubin, Z. *Doing unto others*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.