

# **BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE**

Nr. 201

(Februar 2002)

Ina Grau

Ein Experiment zum Einfluss der  
Situation auf physische und  
psychische Nähe

Psychologische Forschungsberichte,  
herausgegeben von Hans D. Mummendey,  
Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie,  
Postfach 10 01 31, 33501 Bielefeld  
[hans.mummendey@uni-bielefeld.de](mailto:hans.mummendey@uni-bielefeld.de)

# **EIN EXPERIMENT ZUM EINFLUSS DER SITUATION AUF PHYSISCHE UND PSYCHISCHE NÄHE**

Ina Grau

## ***Zusammenfassung***

In einem Experiment ( $N = 90$ ) wurde der Einfluss situativer Bedingungen auf den Sitzabstand und auf die per Fragebogen erfasste subjektiv erlebte Nähe zu einer anderen Person überprüft. Es wurden eine Kooperationsbedingung, eine neutrale Bedingung und eine Wettbewerbsbedingung realisiert. Entgegen der Annahme, dass die Nähe in der Kooperationsbedingung am größten ist, gefolgt von der neutralen und der kompetitiven Bedingung, zeigte sich, dass die neutrale Bedingung insgesamt die geringste Nähe hervorrief. Zur Interpretation wird die Annahme vertreten, dass die neutrale Bedingung sich von der Wettbewerbsbedingung darin unterscheidet, dass sie von den Probanden als irrelevant empfunden wird und dadurch kein Interesse an der anderen Person auslöst. Eine weitere Fragestellung bezog sich auf den Zusammenhang zwischen (geringem) Sitzabstand und emotionaler Nähe, der relativ gering ausfiel. Eine körperliche Annäherung scheint eher ein Fehlen von Distanz als ein Erleben von Nähe anzuzeigen.

Bereits Lewin (1935, 1946) und Rotter (1954) wiesen auf die Bedeutung der (wahrgenommenen) sozialen Umwelt für das Verhalten hin, indem sie das Verhalten als Funktion von Person und Situation beschrieben. Auch die Entwicklung sozialer Beziehungen hängt nicht nur von den Persönlichkeiten und der Interaktion der beiden Partner ab, sondern auch von Reizen, die aus der Umwelt auf sie einströmen. Untersucht wurde der Einfluss der Situation insbesondere auf die Entstehung von Sympathie bei Personen, die sich bislang nicht kannten. Herangezogen wurden hierbei Verstärkungstheorien der zwischenmenschlichen Anziehung (Lott & Lott, 1961, 1974). Diese besagen, dass man beginnt, eine Person zu mögen, in deren Gegenwart man ein angenehmes Erlebnis hat. Dabei ist es unerheblich, ob die Person für die „Belohnung“ verantwortlich oder nur zufällig anwesend ist. Je häufiger man eine Person mit angenehmen Erlebnissen assoziiert, desto mehr Sympathie empfindet man für sie (Klassische Konditionierung). Im umgekehrten Fall kann nach demselben Prinzip Ablehnung entstehen. So muss beispielsweise der Überbringer einer schlechten Nachricht mit Reaktionen der Antipathie rechnen. Die Verknüpfung zwischen einem unangenehmen Erlebnis und Abneigung tritt allerdings nicht in jedem Falle auf. Kenrick und Johnson (1979) zeigten, dass Personen, die starkem Lärm ausgesetzt waren, sich zu einer anderen anwesenden Person mehr hingezogen fühlten als Personen, die keinen Lärm hörten. Dieses Ergebnis kann als negative Verstärkung interpretiert werden in dem Sinne, dass die andere Person den Lärm erträglicher macht. Entweder kann die Person eine ablenkende Wirkung haben, oder man fühlt sich durch ein gemeinsames Schicksal mit ihr verbunden.

Im Regelfall jedoch dienen positive Erlebnisse in Anwesenheit einer anderen Person der Entstehung von Sympathie. Derartige Experimente mit einander unbekanntenen Personen lassen sich dahingehend kritisieren, dass damit noch nicht erklärt ist, wie Partnerschaften und Freundschaften entstehen und aufrecht erhalten werden. Andererseits beginnen enge Beziehungen regelmäßig mit einer ersten Begegnung vorher unbekannter Personen, so dass Laborstudien mit Fremden durchaus relevantes Wissen zur Beziehungsanbahnung beitragen können.

Ähnliche Auswirkungen der sozialen Situation wie auf die Sympathie lassen sich auch bei der Entstehung von psychischer Nähe vermuten. Eine *nahe Beziehung* ist das Ergebnis einer Reihe von intimen Interaktionen, die durch Selbstöffnung, Verstehen, Unterstützung und gegenseitige positive Emotionen gekennzeichnet sind (Reis & Shaver, 1988; Prager, 2000<sup>1</sup>). Chelune, Robison und Kommor (1984) umschreiben eine nahe Beziehung mit sechs Aspekten: Wissen um das Innerste des anderen, Gegenseitigkeit, Interdependenz, Vertrauen, Commitment und gegenseitige Fürsorge. Es liegt auf der Hand, dass diese Beziehungsmerkmale erst mit zunehmendem Kennenlernen erreicht werden können. Nach Levinger (1977) entsteht Nähe in einem Prozess, der mit der Wahrnehmung einer anderen Person als relevant beginnt, mit verschiedenen Interaktionen fortgesetzt wird und in einer

---

<sup>1</sup> In englischsprachigen Publikationen wird Nähe oft als „closeness“, zumeist aber als „intimacy“ bezeichnet.

Beziehung mündet, die durch „Commitment“ und Gegenseitigkeit gekennzeichnet ist. In einer rudimentären Form kann Nähe jedoch auch bereits nach einer einmaligen Interaktion empfunden und damit bei Personen, die sich zum ersten Mal begegnet sind, experimentell ausgelöst werden. Nähe lässt sich nicht nur als subjektives Erleben, sondern auch objektiv als physische Nähe auffassen. Ein geringer Sitzabstand, eine zugewandte Körperhaltung, Blickkontakt, Berührungen und Zärtlichkeiten gehören laut Hatfield (1984) zum sog. Näheverhalten, das das Näheerleben ergänzt.

Als Bedingung für die Herstellung von Nähe wurden situative Einflüsse bisher nicht untersucht. Vielmehr gelten Merkmale der Person und der Interaktion als Auslöser für Nähe. Es wurde gezeigt, dass extravertierte Personen größere Nähe herstellen können als introvertierte (Baumeister & Bratslavsky, 1999) und dass Frauen größeren Wert auf Nähe, besonders auf eine offene Kommunikation, legen als Männer (Hatfield, 1984; Peplau & Gordon, 1985). Auch der Bindungsstil wurde im Zusammenhang mit Nähe untersucht. Sicher gebundene Personen erleben größere Nähe in Partnerschaften als unsichere (Bartholomew & Horowitz, 1991). Außerdem liegen Hinweise dafür vor, dass Nähe wahrscheinlicher ist, wenn sich beide Partner in Bezug auf den Status und den Einfluss gleichen, also keine Machtunterschiede bestehen (Canary & Emmers-Sommer, 1997).

In der vorliegenden Studie sollen nun die Auswirkungen der Situation auf die subjektiv erlebte und die physische Nähe analysiert werden. Als Beispiel für eine Nähe fördernde Situation kann die Kooperation dienen, während Wettbewerb zu sozialer Distanz führen oder diese aufrechterhalten müsste. Während Fürsorge und Bindungsverhalten für Eltern-Kind-Beziehungen und Sexualität für Paarbeziehungen kennzeichnend sind, stellen Kooperation und Wettbewerb typische Beziehungsformen von Individuen der gleichen Generation, aber verschiedener Familien dar. Es wurde nicht nur bei Menschen, sondern auch bei Primaten festgestellt (Argyle, 1975), dass deren Interaktionen mit Gleichaltrigen einerseits durch Kooperation (gemeinsame Futtersuche und Verteidigung), andererseits durch Wettbewerb (um Rangpositionen) gekennzeichnet sind. Kooperation verweist auf das soziale Motiv der Affiliation und lässt sich auch bei Dyaden beobachten, die sich bisher unbekannt waren. Wettbewerb bezieht sich auf das soziale Motiv der Machtausübung und führt nicht zur Annäherung der Individuen, sondern zur Ausdifferenzierung sozialer Rollen.

Es liegt bereits eine Studie vor (Salewski, 1993), in der gezeigt wurde, dass Dyaden in einer kooperativen Situation einen geringeren *Sitzabstand* einhalten als in einer Wettbewerbssituation. Die Variable Sitzabstand ist recht interessant, da sie bei Konstanthaltung der Situation und der beteiligten Personen extrem reliabel ist: Wählen Personen zweimal einen Sitzabstand zu ein und derselben Person, korrelieren beide Abstände zu  $r = .96$  (Sewell & Heisler, 1973). In der Studie von Salewski sollten die Probanden in Zweiergruppen vorgegebene Bilder mit einem Steckspiel nachbilden. Den Personen wurden insgesamt fünf Figuren präsentiert, die sie jeweils anschließend aus dem Gedächtnis

nachstecken sollten. Für jede Präsentation und für jede Nachbildungsaufgabe sollten sie den Sitzplatz wechseln, so dass insgesamt 10 Sitzplatzwechsel stattfanden. Probanden in einer Wettbewerbssituation, denen mitgeteilt worden war, dass es wichtig sei, besser zu arbeiten als die andere Person, hielten ziemlich konstant den gleichen Sitzabstand ein. Personen in der Kooperationsituation, denen die Bedeutsamkeit der gemeinsamen Leistung nahe gelegt worden war, verringerten den Sitzabstand im Laufe des Experiments. In der vorliegenden Studie soll ebenfalls der Sitzabstand in Abhängigkeit von der Situation experimentell überprüft werden. Im Vergleich zur Studie von Salewski werden jedoch einige Erweiterungen vorgenommen:

Die Probanden werden nicht nur mit einer Kooperations- und einer Wettbewerbssituation konfrontiert, sondern auch mit einer neutralen Situation. In dieser findet keine relevante Interaktion statt. Mit der Berücksichtigung dieser Kontrollgruppe kann überprüft werden, wie der Unterschied zwischen der Kooperations- und der Wettbewerbsbedingung zu erklären ist: Fördert Kooperation im Vergleich zu einer neutralen Situation Nähe, oder fördert Wettbewerb im Vergleich zur neutralen Situation Distanz, oder treten beide Einflüsse auf?

Die zweite Erweiterung im Vergleich zu der Studie von Salewski bezieht sich darauf, dass nicht nur der Sitzabstand gemessen wird, sondern auch mit einem Fragebogen die subjektiv erlebte Nähe. Auch bezogen auf diese Variable ist zu vermuten, dass die Nähe in der Kooperationsbedingung am größten ist, gefolgt von der neutralen und der Wettbewerbssituation.

Eine weitere Frage bezieht sich auf den Zusammenhang zwischen physischer und psychischer Nähe. Vermutlich korrelieren Sitzabstand und subjektiv erlebte Nähe negativ miteinander. In Studien, die sich mit räumlicher Distanz befassen, wird im Regelfall davon ausgegangen, dass das Verhalten im Raum einen recht guten Indikator für emotionale Nähe darstellt. Bei der Herstellung projektiver Tests, in denen Figuren, die Personen symbolisieren, räumlich angeordnet werden sollen, wird der räumliche Abstand als Maß für emotionales Erleben aufgefasst (z.B. Berry, Hurley & Worthington, 1990). Ein solcher Zusammenhang ist aber nicht hinreichend belegt. Es wurde zwar gezeigt, dass bestimmte nonverbale Verhaltensweisen mit der Sympathie zusammenhängen, die ein Aspekt der Nähe ist, die Ergebnisse sind jedoch konsistenter für Blickkontakt als für den Sitzabstand (Patterson, 1988). Außerdem gibt es auch Hinweise, die für einen eher geringen Zusammenhang zwischen physischer und psychischer Nähe sprechen. Aus der Literatur lässt sich entnehmen, dass der Zusammenhang zwischen physischer und emotionaler Nähe vom Lebensalter abhängt. Bei Kleinkindern ist die emotionale von der physischen Nähe nicht zu trennen. Das Kind fühlt sich seiner Mutter nah, wenn diese räumlich nah ist. Wenn das Kind aber gelernt hat, dass die Mutter auch existiert, wenn sie sich aus dem Sichtfeld des Kindes entfernt hat (Objektpermanenz, Piaget, 1937), kann emotionale Nähe unabhängig von physischer Nähe auftreten. Im Erwachsenenalter kann man sich einer Person auch nahe fühlen, wenn man nicht

räumlich mit ihr zusammen ist (Bischof, 1997). Auch die oben genannten Definitionen subjektiv erlebter Nähe (z.B. Vertrauen) zeigen, dass das Erleben von Nähe nicht an konkrete Situationen gebunden ist, die physische Nähe implizieren. Daher ist ein Zusammenhang zwischen Sitzabstand und emotionaler Nähe keineswegs trivial.

Zusammenfassend werden in der vorliegenden Studie folgende Fragen untersucht: Lässt sich der Einfluss von Kooperation bzw. Wettbewerb auf den Sitzabstand (Salewski, 1993) replizieren? Unterscheidet sich die Nähe in der neutralen Situation von der Nähe in der Kooperationsbedingung, der Nähe in der Wettbewerbsbedingung oder der Nähe in beiden? Beeinflusst die Situation außer der räumlichen Nähe auch die emotionale Nähe? Wie hängen räumliche und emotionale Nähe zusammen? Folgende Hypothesen werden überprüft: In der Kooperationsbedingung sind der Sitzabstand am geringsten und die subjektiv erlebte Nähe am höchsten, gefolgt von der neutralen Bedingung und der Wettbewerbsbedingung. Emotionale Nähe und Sitzabstand korrelieren negativ miteinander.

## **METHODE**

### ***Stichprobe***

Es nahmen 90 Personen (je zur Hälfte Frauen und Männer) an dem Experiment teil, die per Zufall auf die 3 Bedingungen „neutrale Situation“, „Wettbewerb“ und „Kooperation“ aufgeteilt wurden. Zu jeder Bedingung gehören 15 Männer und 15 Frauen. Die Personen waren zwischen 19 und 45 Jahren alt ( $M = 24.7$ ,  $s = 4.2$ ) und Studierende aller Fachrichtungen der Universität Bielefeld. Sie wurden per Aushang angeworben und gebeten, sich in eine Terminliste einzutragen. Auf dem Aushang war angegeben, dass die Entlohnung „je nach Leistung in einem Geschicklichkeitstest“ ca. 5 DM betragen werde, in Wirklichkeit wurde jede Person mit genau 5 DM entlohnt.

### ***Durchführung***

Der Versuch wurde mit Hilfe einer Konföderierten (dabei handelte es sich in allen Durchgängen um dieselbe Frau) durchgeführt, die der echten Versuchsperson als zweite Versuchsperson vorgestellt wurde. Beide Teilnehmer wurden in getrennte Räume geführt und gebeten, eine Instruktion durchzulesen (was nur die echte Versuchsperson tat). Auf dem Tisch waren zwei Bögen Papier sichtbar, auf denen die vier Spielkarten „Dame“, „Sieben“, „Neun“ und „As“ abgebildet waren. In der Instruktion wurde mitgeteilt, dass die Aufgabe darin bestehe, aus einem Rommé-Kartenspiel (mit 55 Karten einschl. 3 Jokern) jeweils die vier Damen, Siebenen, Neunen und Asse herauszusortieren und auf das entsprechende Feld auf dem Bogen zu platzieren. In 30 Sekunden sollten so viele Karten wie möglich richtig platziert werden, von der Anzahl der richtigen Platzierungen hänge die Entlohnung ab. Es wurde mitgeteilt, dass die andere Versuchsperson mit dem zweiten Bogen die gleiche Aufgabe habe. Die 3 Bedingungen wurden in der Instruktion wie folgt hergestellt:

### *Neutrale Situation*

„Sie führen diese Aufgabe in Zusammenarbeit mit einer weiteren Versuchsperson (mit insgesamt 2 Kartenspielen) durch. Es ist ganz wichtig, dass Sie beide so viele Karten schaffen, wie Sie können. Ihre Aufgabe besteht darin, so viele Karten in 30 Sekunden richtig zu platzieren wie möglich. Für jede Karte, die Sie oder Ihr Spielpartner / Ihre Spielpartnerin richtig platzieren, gibt es 50 Pfennig. Der Geldbetrag, den Sie gemeinsam erwirtschaften, wird hinterher zu gleichen Teilen zwischen Ihnen und Ihrem Kollegen / Ihrer Kollegin aufgeteilt.“

### *Wettbewerb*

„Sie führen diese Aufgabe in Konkurrenz mit einer weiteren Versuchsperson durch (die ein anderes Kartenspiel benutzt). Es ist ganz wichtig, dass Sie so viele Karten schaffen, wie Sie können. Ihre Aufgabe besteht darin, mehr Karten in 30 Sekunden richtig zu platzieren als Ihr/e Konkurrent/in. Insgesamt stehen 10 DM für diesen Wettbewerb zur Verfügung. Der Sieger dieses Wettbewerbs erhält 8 DM, der Verlierer 2 DM.“

### *Kooperation*

In dieser Bedingung sollte die Konföderierte andere Karten legen als die Versuchsperson, nämlich „Zwei“, „Vier“, „Acht“ und „König“, und zwar aus beiden Kartenspielen, so dass beide Personen kooperieren mussten. Die Instruktion lautete: „Ihr/e Partner/in legt auf dem anderen Feld die Karten 2, 4, 8 und König. Sie können sich gegenseitig die Karten zureichen, diese aber nicht selbst auf das Feld des Partners/der Partnerin legen und auch nicht auf dem Tisch ablegen. Es ist ganz wichtig, dass Sie so viele Karten schaffen, wie Sie können. Wenn Sie und Ihr/e Spielpartner/in in 30 Sekunden gemeinsam mehr als die Hälfte aller Karten schaffen, erhalten Sie zusammen 16 DM (also für jeden 8), sonst 4 DM (für jeden 2).

Nach dem Lesen der Instruktion und der Beantwortung etwaiger Verständnisfragen wurde die Konföderierte in den Raum gebracht, in dem die Vp saß. Die Vp wurde gebeten aufzustehen, und der Stuhl wurde beiseite gestellt. Gegenüberstehend sortierten beide Personen die Karten auf die vorbereiteten Bögen, während die Zeit gestoppt wurde. Die Konföderierte war instruiert, möglichst im selben Tempo zu arbeiten wie die Vp, möglichst wenig zu reden und neutral und freundlich auf Fragen der Vp zu antworten. Die Konföderierte war über die Ziele der Studie nicht informiert und wusste auch nicht, ob die Vp der neutralen oder der Wettbewerbsbedingung angehörte. Allerdings ließ es sich nicht vermeiden, dass sie wusste, wenn die Kooperationsbedingung anstand, da hier die Durchführung anders verlief als bei den beiden anderen Bedingungen.

Nachdem die 30 Sekunden abgelaufen waren, wurden beide Personen gebeten, in den anderen Raum zu gehen, in dem nur ein Stuhl stand. Es wurde stets so eingerichtet, dass die Konföderierte als erste den Raum wechselte und sich auf den einzigen Stuhl setzte, und zwar mit dem Rücken zur hinteren Wand. Die Vp wurde gebeten, ihren vorher benutzten Stuhl mitzunehmen und sich ebenfalls hinzusetzen. Es handelte sich um einen sehr schmalen Raum, der zudem noch mit Büromöbeln so vollgestellt war, dass die Vp nur die Möglichkeit hatte, sich der Konföderierten gegenüber zu setzen. Nachdem beide sich gesetzt hatten, erhielten sie je einen Zettel, auf dem sie eine Frage vorfanden, während die V1 angeblich nebenan die richtig sortierten Karten zählte. Die Vp sollte (als Ablenkaufgabe) die Anzahl der von beiden richtig sortierten Karten schätzen, während die Konföderierte den Sitzabstand notierte, den sie unauffällig von einem auf der Fußleiste angebrachten Maßband ablas (gemessen wurde der Abstand zwischen Wand und vorderem Stuhlbein, dies entspricht dem Abstand zwischen beiden Stuhlmitten). Dann wurden beide Personen wieder getrennt (die Vp wechselte wieder den Raum), und die Vp bekam einen Fragebogen, auf dem sie den Grad der Nähe zur Konföderierten einschätzen sollte. Zum Zwecke der Manipulationsüberprüfung wurde außerdem gefragt, wie sehr die Vp Konkurrenz oder Kooperativität empfunden hatte: *„In der Spielsituation empfand ich eine starke Konkurrenz zwischen uns.“* *„In der Spielsituation empfand ich eine gute Kooperation zwischen uns.“* Zudem wurden Alter, Geschlecht und Studienfach erhoben. Anschließend wurde die Vp gefragt, wozu der Versuch ihrer Meinung nach diene. Keine Vp durchschaute die Zielsetzung des Versuchs, und es fiel niemandem auf, dass die andere Person eine Konföderierte war. Zum Schluss wurden die Vpn aufgeklärt, um Verschwiegenheit gegenüber anderen potentiellen Vpn gebeten und mit 5 DM entlohnt.

### **Messinstrumente**

Neben dem Sitzabstand wurde als weitere abhängige Variable die subjektiv erlebte Nähe zur Konföderierten im Fragebogen erhoben. Dazu wurden 7 Items so formuliert, dass sie auch auf Personen zutreffen können, die man gerade erst kennengelernt hat. Sie beziehen sich auf Sympathie, Empathie (2 Items), Ähnlichkeit, Mitgefühl, Hilfe und Gespräch; die Items sind in Tabelle 3 dargestellt. Zusätzlich wurden zwei globale Items zur Messung von Nähe und Distanz formuliert (*„Ich fühle mich ihr persönlich eher nah“* bzw. *„... eher distanziert“*). Letzteres Item wurde für die Auswertung umgepolt und wird daher im Folgenden als „nicht distanziert“ bezeichnet. Die Items sollten auf 7-stufigen Skalen mit den Endpunkten „stimmt überhaupt nicht“ und „stimmt vollkommen“ beantwortet werden. Die innere Konsistenz der Näheskala aus allen 9 Items beträgt  $\alpha = .81$ .



## ERGEBNISSE

### Manipulations-Check

Um zu überprüfen, ob die Vpn in der Kooperationsbedingung ein subjektiv stärkeres Gefühl der Zusammenarbeit und in der Wettbewerbsbedingung ein stärkeres Konkurrenzgefühl hatten als in den jeweils anderen Bedingungen, wurde eine Varianzanalyse gerechnet (Tabelle 1).

Der Unterschied im Konkurrenzgefühl ist zwischen den Bedingungen signifikant. In der Wettbewerbsbedingung empfinden die Vpn ein größeres Konkurrenzgefühl als in den beiden anderen Bedingungen. Auch der Unterschied im Kooperationsgefühl ist signifikant. Erwartungsgemäß empfinden die Vpn in der Kooperationsbedingung am stärksten das Gefühl guter Zusammenarbeit, in der Wettbewerbsbedingung am wenigsten. Insgesamt sprechen die Ergebnisse dafür, dass die Manipulation gut gelungen ist.

Tabelle 1: Subjektives Konkurrenz- und Kooperationsgefühl in Abhängigkeit von der Versuchsbedingung

	Wettbewerb (n = 30)		neutral (n = 30)		Kooperation (n = 30)		F (2, 87)
	M	s	M	S	M	s	
Konkurrenzgefühl	3.70 a	2.02	1.76 b	1.19	1.60 b	1.16	17.88 ***
Kooperationsgefühl	2.37 a	1.25	3.77 b	1.85	5.70 c	1.06	41.40 ***

Anmerkungen. Unterschiedliche Buchstaben bezeichnen signifikante Unterschiede in den zeilenweisen Newman-Keuls-Test. \*\*\*  $p < .001$ .

### Einfluss der Situation auf emotionale Nähe und Sitzabstand

Es war angenommen worden, dass die Kooperationsituation die größte Nähe zur Folge hat, gefolgt von der neutralen Situation und dem Wettbewerb. Das sollte sich sowohl auf den (geringen) Sitzabstand als auch auf die Fragebogenergebnisse beziehen. In Tabelle 2 sind die Ergebnisse der Varianzanalyse aufgezeigt. Sie zeigen, dass die Situation, in der sich die Vp und die Konföderierte befunden haben, einen signifikanten Einfluss auf beide abhängigen Variablen hat. Die im Fragebogen erhobene emotionale Nähe ist nur in der Kooperationsbedingung gegenüber beiden anderen Bedingungen erhöht. Die Wettbewerbsbedingung und die neutrale Bedingung führen zu einem geringeren Maß an Nähe, beide Bedingungen unterscheiden sich nicht. Beim Sitzabstand entspricht das Ergebnis nicht der Hypothese: Die Bedingungen Wettbewerb und Kooperation führen zum etwa gleichen Sitzabstand, der geringer ist als der Sitzabstand in der neutralen Bedingung. In der neutralen Bedingung wird der größte Sitzabstand eingehalten.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Männer und Frauen unterscheiden sich im Ausmaß der Nähe: Frauen wählen einen signifikant geringeren Sitzabstand und geben im Fragebogen ein signifikant höheres Maß an Nähe an als Männer. Frühere Studien weisen darauf hin, dass sie das bei einem männlichen Gegenüber nicht tun. Die Studie wurde mit einer einzigen Konföderierten durchgeführt, da die Wechselwirkung des Geschlechts der Vp mit dem Geschlecht der Konföderierten bereits früher untersucht worden ist (Argyle & Dean, 1965) und daher hier nicht von Interesse war.

Tabelle 2: Emotionale Nähe und Sitzabstand (in m) in Abhängigkeit von der Bedingung

	Wettbewerb (n = 30)		neutral (n = 30)		Kooperation (n = 30)		F (2, 87)
	M	s	M	S	M	s	
Nähe	4.13	a 0.88	4.05	a 0.95	4.66	b 0.74	4.44 *
Abstand	1.55	a 0.27	1.70	b 0.24	1.56	a 0.25	3.33 *

Anmerkungen. Unterschiedliche Buchstaben bezeichnen signifikante Unterschiede in den zeilenweisen Neuman-Keuls-Tests. \*  $p < .05$ .

### *Zusammenhang zwischen Sitzabstand und emotionaler Nähe*

Es wurde angenommen, dass der Sitzabstand negativ mit der emotionalen Nähe zusammenhängt. Beide Werte korrelieren mit  $r = -.29$ ,  $p < .01$ . Dieser Zusammenhang ist zwar signifikant, aber in seiner Höhe recht gering. Die Validität des Fragebogens vorausgesetzt, kann nicht davon ausgegangen werden, dass der Sitzabstand ein gutes Maß für emotionale Nähe ist. Um zur Klärung der Frage beizutragen, was der Sitzabstand denn nun misst, sind in Tabelle 3 die Korrelationen des Abstands mit jedem einzelnen Item aufgeführt. Außerdem enthält die Tabelle die Mittelwerte der Items, die ein Maß für deren Schwierigkeit darstellen: Je geringer der Mittelwert, desto weniger kann man dem Item zustimmen und desto schwieriger ist es.

Tabelle 3: Itemformulierungen, Mittelwerte der Items und Korrelationen mit dem Sitzabstand

Item	Mittelwert	Korrelation mit Abstand
Meine Spielpartnerin ist mir sympathisch.	5.58	-.34 **
Ich kann mir vorstellen, was sie gerade denkt.	3.07	-.17
Ich kann mir vorstellen, wie sie sich gerade fühlt.	3.56	-.00
Ich würde mich mit ihr freuen, wenn sie heute etwas Schönes erlebt.	5.27	-.23 *
Ich denke, dass wir diese Spielsituation ähnlich empfunden haben.	5.20	-.21
Sie ist eine Person, die ich bei Gelegenheit um einen Gefallen oder einen Rat bitten würde.	4.02	-.15
Wenn es sich so ergäbe, würde ich ihr etwas Persönliches über mich erzählen.	4.02	-.27 **
Ich fühle mich ihr persönlich eher nah.	3.78	-.18
Ich fühle mich zu ihr persönlich eher distanziert (umgepolt).	4.03	-.24 *

Anmerkung. \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ .

Eine Inspektion der Tabelle zeigt, dass vor allem die leichteren Items mit dem Sitzabstand negativ korrelieren. Die beiden „leichtesten“ Items zu Sympathie und Mitgefühl korrelieren beide signifikant mit dem Abstand, weiterhin noch die Bereitschaft zum Gespräch, die eine mittlere Schwierigkeit hat. Besonders interessant ist, dass der Abstand nicht mit dem globalen Maß für Nähe zusammenhängt, wohl aber mit dem Fehlen von Distanz.

## **DISKUSSION**

In dieser Studie sollten situative Bedingungen für die Entstehung emotionaler und räumlicher Nähe untersucht werden. In einer kooperativen Bedingung sollte die Nähe größer sein als in einer neutralen Situation und in einer Wettbewerbssituation. Die Ergebnisse zeigen, dass in der neutralen Situation der größte Sitzabstand eingehalten wird und die im Fragebogen

angegebene Nähe gering ist. In der Wettbewerbssituation wird der Sitzabstand gegenüber der neutralen Situation reduziert, die subjektiv erlebte Nähe ist aber immer noch gering. Erst in der Kooperationsbedingung sind der Sitzabstand niedrig und die emotionale Nähe hoch. Betrachtet man beide abhängigen Variablen gemeinsam, ist die Nähe in der neutralen Situation am geringsten, gefolgt von Wettbewerb und Kooperation. Der Wettbewerb reduziert demnach nicht die Nähe im Vergleich zu einer neutralen Situation. Die Ergebnisse der Studie von Salewski (1993) können dahingehend ergänzt werden, dass ein Wettbewerb gar nicht nötig ist, um Distanz herzustellen, sondern dass irrelevante Null-Interaktionen in gleichem bzw. noch höherem Ausmaß zur Distanz beitragen. Ein Wettbewerb, der generell zur Ausdifferenzierung sozialer Rollen und zur Herstellung von Statusunterschieden dient, führt demnach nicht zu einer Vergrößerung, sondern lediglich zur Aufrechterhaltung der bereits existierenden Distanz. Dies ist auch vereinbar mit dem Ergebnis von Salewski, nach dem in der Wettbewerbsbedingung der Sitzabstand *konstant* blieb und sich nicht etwa vergrößerte. (Denkbar ist allerdings, dass eine Zusammenarbeit bei einem Steckspiel nur bis zu einem gewissen Sitzabstand möglich ist und dass die Probanden den Abstand deshalb nicht vergrößern konnten).

In der vorliegenden Studie ist ein Ergebnis aufgetreten, das dem von Salewski auf den ersten Blick widerspricht: Bei Salewski führten Kooperation und Wettbewerb zu unterschiedlichen Sitzabständen, während sich in der vorliegenden Studie beide Bedingungen nicht unterschieden. Eine nähere Betrachtung der Ergebnisse von Salewski zeigt jedoch, dass die Probanden in der Kooperationsbedingung erst ab dem 3. Sitzplatzwechsel begannen, ihre Distanz zu verringern. Auch in der vorliegenden Studie wäre denkbar, dass nach mehrmaligem Durchlauf in der Kooperationsbedingung der Sitzabstand geringer würde als beim Wettbewerb.

Zur Interpretation der Ergebnisse sollen die drei experimentellen Bedingungen noch einmal vergleichend dargestellt werden. Die Kooperationsbedingung ist für die Probanden sowohl relevant als auch positiv. Die Wettbewerbsbedingung kann man als relevant und negativ<sup>3</sup> und die neutrale als irrelevant und positiv betrachten. Letztere hatte durchaus auch einen kooperativen Charakter, indem in der Instruktion auf die „Zusammenarbeit“ mit einer als „Partner“ bezeichneten Person hingewiesen wurde sowie auf einen „gemeinsam erwirtschafteten Geldbetrag“, der „zu gleichen Teilen aufgeteilt“ werden sollte. Es fand aber keine relevante Interaktion statt, beide Teilnehmer arbeiteten parallel, aber nicht zusammen, am gleichen Ziel. Die Ergebnisse zeigen, dass zur Entstehung emotionaler Nähe eine Interaktion sowohl relevant als auch positiv – im Sinne von kooperativ – sein muss. Fehlt eine der beiden Bedingungen, verbleibt Distanz. Weder Kooperation noch Relevanz sind

---

<sup>3</sup> Die Relevanz der Wettbewerbssituation besteht darin, dass es für die Vp sehr bedeutsam war, was die Konföderierte tat, da der Unterschied in der Entlohnung des Siegers und des Verlierers (2 versus 8 DM) für Studierende durchaus wichtig ist.

hinreichende Bedingungen für emotionale Nähe, und Kooperation ohne Relevanz führt ebenso wenig zu Nähe wie Relevanz ohne Kooperation (Wettbewerb).

Im Hinblick auf den Sitzabstand zeigte sich, dass die Relevanz der Situation alleine schon ausreicht, damit man sich näher an die andere Person heran setzt. Beide relevanten Situationen hatten einen geringeren Abstand zur Folge als die neutrale. Kooperation und Wettbewerb unterscheiden sich nicht in ihren Auswirkungen auf den Sitzabstand, der in diesen Situationen eingenommen wird. Was die Verringerung des Sitzabstands gegenüber der neutralen Situation betrifft, reicht demnach eine Voraussetzung (Relevanz), die andere Voraussetzung (Kooperation) ist nicht notwendig.

Für die einleitend beschriebenen Verstärkungstheorien der zwischenmenschlichen Anziehung bedeutet dies, dass es für die nähere Beschreibung dessen, was als „Verstärker“ dienen kann, notwendig erscheint, nicht nur zwischen positiven und negativen, sondern auch zwischen relevanten und irrelevanten Situationen zu differenzieren. Vermutlich hat eine zwar positiv getönte, jedoch für die Beteiligten irrelevante Situation kaum Verstärkerqualitäten. Nach Levinger (1977) ist das einseitige Interesse an einer anderen Person der erste Schritt zur Beziehungsanbahnung. Die vorliegenden Ergebnisse lassen vermuten, dass eine positive, aber nicht besonders wichtige Situation ein geringeres Interesse zur Folge hat als eine negative, aber bedeutsame Situation. In diesem Zusammenhang lassen sich auch Studien interpretieren, nach denen Sympathie in negativ bewerteten Situationen auftreten kann. In der bereits erwähnten Studie von Kenrick und Johnson (1979) empfanden Personen größere Sympathie zu einer anderen Person, wenn sie Lärm hörten, als wenn sie keinen Lärm hörten. Beide Bedingungen unterschieden sich nicht nur darin, ob sie positiv oder negativ waren, sondern auch in ihrer Relevanz. Erhöhte Sympathie in der „Lärmbedingung“ ist dann nicht überraschend, wenn man einbezieht, dass eine relevante negative Situation größere Verstärkerqualitäten haben kann als eine irrelevante. Möglicherweise nahmen die Probanden die andere Person in der ruhigen Bedingung unzureichend wahr, da kein Grund zu erhöhter Aufmerksamkeit bestand. Zusammenfassend kann die Vermutung formuliert werden, dass es bei der Auslösung von Sympathie oder Nähe nicht (nur) auf die positive Konnotation, sondern auch auf eine erhöhte Aufmerksamkeit oder Erregung ankommt, eine Annahme, die mit der Emotionstheorie von Schachter und Singer (1962) konsistent ist.

Eine zweite Fragestellung bezog sich darauf, wie emotionale und räumliche Nähe zusammenhängen. Für die Entstehung emotionaler Nähe müssen offenbar mehr Voraussetzungen erfüllt sein als dafür, räumliche Nähe zu einer Person zu suchen. Diese Interpretation wird gestützt durch die Sichtung der Korrelationen zwischen dem Sitzabstand und den einzelnen Items zur Messung emotionaler Nähe. Der Abstand korreliert nur mit den Indikatoren, die relativ leicht zu erreichen sind, z.B. ein Gefühl der Sympathie gegenüber einer anderen Person und eine Bereitschaft zu einem persönlichen Gespräch, „wenn es sich so ergäbe“. Der Abstand korreliert aber nicht mit den Nähe-Items, die auf schwieriger zu

erreichende Zustände hinweisen, wie z.B. die Vorstellung, man könne sich so gut in eine andere Person hineinversetzen, dass man ahnt, wie diese sich gerade fühlt oder was sie gerade denkt. Die Nähe-Aspekte, die die geringsten Voraussetzungen haben (die leichten Items) hängen also am stärksten mit der räumlichen Nähe zusammen. Auch das deutet darauf hin, dass räumliche Nähe weniger voraussetzungsreich ist als emotionale Nähe.

Interessant ist auch, dass der Abstand mit der global eingeschätzten Nähe nicht korreliert, jedoch mit der global eingeschätzten Distanz. Offenbar reicht es für einen geringeren Sitzabstand, sich „nicht distanziert“ zu fühlen. Auch dies deutet darauf hin, dass für einen geringen Sitzabstand weniger Voraussetzungen erfüllt sein müssen als für emotionale Nähe.

Abschließend soll, wenn auch spekulativ, eine Annahme darüber geäußert werden, wie rudimentäre Formen emotionaler Nähe beim ersten Kennenlernen entstehen können. Die Ergebnisse dieser Studie legen nahe, dass Nähe zwischen bislang unbekanntem Personen in Phasen entsteht, von denen hier unterschiedliche beobachtet wurden. Als erster Schritt muss eine Interaktion als relevant empfunden werden, d.h. man muss die andere Person als Individuum bemerken und sich für sie interessieren. In diesem Stadium wird der Sitzabstand bereits im Vergleich zu einer neutralen Situation verringert, das heißt man geht auf die Person zu. Daraus kann aber noch nicht auf emotionale Nähe geschlossen werden, sondern nur auf eine Verringerung der Distanz. In einer zweiten Phase muss die Interaktion als positiv empfunden werden. In einer solchen Situation tritt ein Anfangsstadium emotionaler Nähe auf, indem die andere Person als sympathisch eingeschätzt wird und man Gesprächsbereitschaft entwickelt. Erst anschließend können durch eine schrittweise Annäherung Empathie und Vertrauen entstehen, die Merkmale einer nahen Beziehung sind. Die vorliegenden Ergebnisse lassen vermuten, dass wahrgenommene Relevanz (das Bemerken der anderen Person) als erster Schritt zur Annäherung gedeutet werden könnte, eine Annahme, die mit dem Phasenmodell der Beziehungsentwicklung von Levinger (1977) kompatibel ist.

## **LITERATURVERZEICHNIS**

- Argyle, M. (1975). *Soziale Interaktion*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Bartholomew, K. & Horowitz, L.M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 226-244.
- Baumeister, R.F. & Bratslavsky, E. (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a function of change in intimacy. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 49-67.
- Berry, J.T., Hurley, J.H. & Worthington, E.L. (1990). Empirical validity of the Kvebaek Family Sculpture Technique. *The American Journal of Family Therapy*, 18, 19-31.
- Bischof, N. (1997). *Das Rätsel Ödipus. Die biologischen Wurzeln des Urkonflikts von Intimität und Autonomie*. 4. Aufl. München: Piper.
- Canary, D.J. & Emmers-Sommer, T.M. (1997). *Sex and gender differences in personal relationships*. New York: Guilford.

- Chelune, G.J., Robison, J.T. & Kommor, M.J. (1984). A cognitive interactional model of intimate relationships. In V.J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships* (pp.11-40). Orlando: Academic Press.
- Hatfield, E. (1984). The dangers of intimacy. In V.J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships* (pp. 207-220). Orlando: Academic Press.
- Kenrick D.T. & Johnson, G.A. (1979). Interpersonal attraction in aversive environments: A problem for the classical conditioning paradigm? *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 572-579.
- Levinger; G. (1977). The embrace of lives: Changing and unchanging. In G. Levinger & H.L. Raush (Eds.), *Close relationships* (pp. 1-16). Amherst: University of Massachusetts Press.
- Lewin, K. (1935). *A dynamik theorie of personality*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1946). Behavior and development as a function of the total situation. In L. Carmichael (Ed.), *Manual of Child Psychology* (pp. 791-844). New York: Wiley.
- Lott. A.J. & Lott, B.E. (1961). Group cohesiveness, communication level, and conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 408-412.
- Lott. A.J. & Lott, B.E. (1974). The role of reward in the formation of positive interpersonal attitudes. In T.L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (pp. 171-189). New York: Academic Press.
- Patterson, M.L. (1988). Functions of nonverbal behavior in close relationships. In S. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships* (pp. 41-56). New York: Wiley.
- Peplau, L.A. & Gordon, S.L. (1985). Women and men in love: Gender differences in close heterosexual relationships. In V.E. O'Leary, R.K. Unger & B.S. Wallston (Eds.), *Women, gender, and social psychology*. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Piaget, J. (1937). *The child's construction of reality*. London: Kegan Paul.
- Prager, K.J. (2000). Intimacy in personal relationships. In C. Hendrick & S. Hendrick (Eds.), *Close relationships – A sourcebook* (pp. 229-242). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Reis, H. T. & Shaver, P. R. (1988). Intimacy as an interpersonal process. In S.W. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships* (pp. 367-389). Chichester: Wiley.
- Rotter, J. (1954). *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Salewski, C. (1993). Räumlicher Abstand in dyadischen Interaktionen. *Gruppendynamik*, 24, 5-21.
- Schachter, S. & Singer, J.E. (1962). Cognitve, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Sewell, A.F. & Heisler, J.T. (1973). Personality correlates of proximity preferences. *Journal of Psychology*, 85, 151-155.

## **Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie**

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans D. Mummendey,  
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld  
hans.mummendey@uni-bielefeld.de  
(pro Heft € 1,25)

(Das Gesamtprogramm findet sich unter [www.uni-bielefeld.de/~mummende](http://www.uni-bielefeld.de/~mummende))

- Nr.185 R.Mielke: 'Sheep-painting' als verdeckte Ingroup-Favorisierung: Schützen religiöse Überzeugungen vor Diskriminierung anderer? (2/98)
- Nr.186 S.Eifler: Zur Entwicklung einer metrischen Skala für die Erfassung der Intensität des Tabakkonsums (5/98)
- Nr.187 I.Grau, R.Mielke: Der Einfluß von Vergleichsergebnissen in Minoritäten und Majoritäten auf Leistungsverhalten und Selbsteinschätzungen (8/98)
- Nr.188 H.D.Mummendey: Selbstkonzepte als Ergebnis sozialer Interaktion (11/98)
- Nr.189 I.Grau: Die Messung von Gerechtigkeit in Partnerschaften: Ein Equity-Kurzfragebogen (2/99)
- Nr.190 S.Eifler: Routineaktivitäten und Gelegenheiten - eine quasi-experimentelle Untersuchung situativer Einflüsse auf deviantes Verhalten (5/99)
- Nr.191 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungstheorie - ein Überblick (8/99)
- Nr.192 R.Mielke: Soziale Kategorisierung und Vorurteil (11/99)
- Nr.193 U.Clashausen, I.Grau & D.Höger: Konzeptioneller und empirischer Vergleich zweier Instrumente zur Bindungsmessung (2/00)
- Nr.194 S.Eifler: Zu einer empirisch begründeten Taxonomie von Gelegenheiten (5/00)
- Nr.195 J.T.Tedeschi: Social Psychology of Violence (8/00)
- Nr.196 H.D.Mummendey: Sozialpsychologie der Selbstschädigung (11/00)
- Nr.197 I.Grau: Fünf Formen der Macht in Partnerschaften (2/01)
- Nr.198 H.D.Mummendey, I.Grau: Entwicklung eines Self-Handicapping-Fragebogens (SHF) (6/01)
- Nr.199 S.Eifler, C.Seipel: Eine deutsche Version einer Skala zur Erfassung von Self-Control (8/01)
- Nr.200 U.Gebhard, R.Mielke: Selbstkonzeptrelevante Aspekte der Gentechnik (11/01)
- Nr.201 I.Grau: Ein Experiment zum Einfluss der Situation auf physische und psychische Nähe (2/02)