

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Nr. 207 (August 2003)

Ina Grau:

Längsschnittliche Entwicklung
partnerschaftlicher Nähe

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

Ina Grau

Längsschnittliche Entwicklung partnerschaftlicher Nähe

Zusammenfassung

Emotionale Nähe ist ein subjektiv wahrgenommenes Beziehungsmerkmal, das eine Reihe von wichtigen Funktionen erfüllt. Wenn die Nähe geringer ist als das Nähebedürfnis, entstehen Unzufriedenheit und der Wunsch, die erlebte Nähe zu vergrößern. Sofern dies nicht möglich ist, können Individuen die Diskrepanz zwischen erlebter und erwünschter Nähe auch durch die Verringerung des Nähe-Anspruchs reduzieren. In einer Ein-Jahres-Längsschnittstudie wird untersucht, wie sich die erlebte und erwünschte Nähe längsschnittlich entwickeln und aufeinander einwirken.

Nähe ist ein subjektiv erlebtes relativ stabiles Merkmal einer Beziehung zu einer anderen Person, das gegenseitige persönliche Kommunikation und positive Emotionen umfasst.
 Grau (2001, S. 10)

Eine Gesellschaft Stachelschweine drängte sich, an einem kalten Wintertage, recht nahe zusammen, um durch die gegenseitige Wärme, sich vor dem Erfrieren zu schützen. Jedoch bald empfanden sie die gegenseitigen Stacheln; welches sie dann wieder von einander entfernte. Wann nun das Bedürfnis der Erwärmung sie wieder näher zusammen brachte, wiederholte sich jenes zweite Uebel; so daß sie zwischen beiden Leiden hin und hergeworfen wurden, bis sie eine mäßige Entfernung von einander herausgefunden hatten, in der sie es am besten aushalten konnten. – So treibt das Bedürfnis der Gesellschaft, aus der Leere und Monotonie des eigenen Innern entsprungen, die Menschen zu einander; aber ihre vielen widerwärtigen Eigenschaften und unerträglichen Fehler stoßen sie wieder von einander ab. Die mittlere Entfernung, die sie endlich herausfinden, und bei welcher ein Beisammenseyn bestehen kann, ist die Höflichkeit und feine Sitte ...
 Schopenhauer (1988, S. 559-560).

Gehen wir einen Moment lang davon aus, dass körperliche Nähe ein Analogon zur emotionalen Nähe darstellt. Dann entnehmen wir aus der Parabel von Schopenhauer zwei Annahmen:

1. Nähe stellt ein überlebensrelevantes Grundbedürfnis des Menschen dar. Ohne Nähe sterben wir oder werden krank.
2. Nähe wird reguliert. Im Unterschied zu anderen Konstrukten in der Partnerschaftsforschung wie Liebe oder Bindung spricht man im Falle der Nähe von der erlebten Nähe und einem optimalen Ausmaß an Nähe, das als angenehm empfunden wird. Das Ziel der Näheregulierung besteht darin, den Istwert und den Sollwert miteinander in Übereinstimmung zu bringen.

Dementsprechend werden im vorliegenden Text zunächst Definition, Funktion und Bedeutung von Nähe thematisiert, um anschließend auf eine Studie zur Regulierung von Soll- und Istwerten der Nähe im längsschnittlichen Verlauf zu sprechen zu kommen.

1 Definition, Funktion und Bedeutung von Nähe

Es lassen sich verschiedene Konzeptionen der Nähe unterscheiden. Einige Autoren sprechen nur dann von Nähe zwischen zwei Personen, wenn eine reale Interaktion stattfindet, die das physische Beisammensein beider Personen voraussetzt. Diese Konzeption wird in der Bindungstheorie (Bowlby, 1975) zu Grunde gelegt, nach der Bindungsverhalten von Kleinkindern dasjenige Verhalten ist, das die (physische) Nähe zur Bezugsperson voraussehbar zur Folge hat (Beispiele sind Schreien oder Nachlaufen). Die Nähe hat dann die Funktion, in Situationen des Kammers, der Angst oder des Unwohlseins verloren gegangene Sicherheit wieder herzustellen. Im Anschluss an eine gelungene Interaktion, die durch adäquates Fürsorgeverhalten der Bezugsperson gekennzeichnet ist, kann das Kind die Nähe wieder aufgeben und sich anderen Aktivitäten zuwenden, insbesondere der Exploration der Umwelt. Die Beziehung

erwachsener Partner zeichnet sich zwar durch Reziprozität anstelle von Komplementarität aus, so dass beide Partner abwechselnd Bindungs- und Fürsorgeverhalten zeigen können, das ändert aber nichts am Begriffsverständnis von Nähe, das auch bei Erwachsenen im Rahmen der Bindungstheorie als konkrete Situation emotionaler Unterstützung aufgefasst wird.

Andere Autoren gehen im Unterschied hierzu davon aus, dass Nähe ein überdauerndes Merkmal einer Beziehung darstellt und nicht nur die eingeschränkte Funktion der Wiederherstellung von Sicherheit erfüllt. Zwar beginnt die Herstellung von Nähe stets in konkreten Situationen, den sogenannten intimen Interaktionen (Reis & Shaver, 1988). Wenn aber eine Reihe solcher Interaktionen stattgefunden hat, entwickelt sich in einem Prozess der Annäherung ein relativ stabiler Zustand individuell wahrgenommener interpersoneller Nähe, der von der Anwesenheit der Bezugsperson unabhängig ist und sich durch Merkmale wie Vertrauen und einem Gefühl der Verbundenheit auszeichnet. Diese wahrgenommene Nähe ist im Individuum kognitiv repräsentiert (wie eine Einstellung) und enthält (wie diese) kognitive, affektive und verhaltensbezogene Komponenten. Unter relativer Stabilität ist nicht zu verstehen, dass Nähe unveränderbar ist, sondern lediglich, dass Nähe nicht in dem Moment, in dem sich zwei Personen voneinander verabschieden, nicht mehr existiert.

Das zentrale Verhalten, durch welches Nähe hergestellt wird, ist das Gespräch (Reis & Shaver, 1988). Wesentlich dabei ist erstens, dass im Prozess der Selbstöffnung nicht nur Fakten, sondern insbesondere die Emotionen mitgeteilt werden, die mit den Fakten verknüpft sind. Zweitens ist es notwendig, dass der jeweilige Zuhörer mit Empathie, Verständnis, Wertschätzung und Unterstützung auf die Selbstöffnung reagiert, und drittens spricht man nur dann von Nähe, wenn beide Personen abwechselnd Selbstöffnung betreiben und zuhören (daher werden Beziehungen zwischen Klient und Therapeut oder zwischen Patient und Arzt üblicherweise nicht als nahe Beziehungen bezeichnet).

Der Nähe lassen sich eine Reihe von biologischen Funktionen zuordnen (Argyle, 1975). Nähe zwischen Eltern und Kindern dient der Unterstützung und dem Schutz des Kindes. Nähe zwischen Partnern dient der Paarbindung und damit indirekt auch der Möglichkeit, die Nachkommen gemeinsam aufzuziehen, was aufgrund der langen Phase der Abhängigkeit der Kinder von den Eltern einen Vorteil für diese darstellt. Nähe zwischen Personen der gleichen Generation und verschiedener Herkunftsfamilien („Freunde“) dient der Kooperation. In primitiven Gesellschaften kann darunter etwa gemeinsames Jagen und die gemeinsame Verteidigung eines Reviers verstanden werden, während in heutigen Gesellschaften jede Form praktischer und emotionaler Unterstützung hierzu gezählt werden kann.

Partnerschaften sind die prototypische nahe Beziehung, da diese alle Funktionen erfüllen können. Personen, die in Partnerschaften leben, nennen ihren Partner am häufigsten als nahestehendste Person, und die Nähe zum Partner ist größer als die zu Freunden und Eltern (Bercheid, Snyder & Omoto, 1989). Demnach können bei Erwachsenen von allen Beziehungen die Partnerschaften das Bedürfnis nach Nähe am besten erfüllen, bieten aber auch gleichzeitig Konfliktstoff und sind eine Quelle von Unzufriedenheit im Falle unterschiedlicher Nähebedürfnisse der Partner oder unerfüllter Erwartungen hinsichtlich der Nähe.

Die Bedeutung emotionaler Nähe ist nicht zu unterschätzen. Nicht umsonst gilt Nähe als eines der *wichtigsten Grundmotive* des Menschen (Reis & Shaver, 1988). Nähe ist eine *zentrale Determinante der Beziehungsqualität* und hat einen positiven Einfluss auf das *psychische Wohlbefinden* (Reis & Shaver, 1988). Personen, die nahe Beziehungen eingehen können, haben

mehr privaten und beruflichen Erfolg als Personen, die auf Nähe weniger Wert legen bzw. sie nicht herstellen können (McAdams & Vaillant, 1982). Einige Autoren gehen davon aus, dass Probleme mit emotionaler Nähe der häufigste Grund ist, eine Therapie aufzusuchen. (Hatfield, 1984). Menschen leiden entweder unter mangelnder Nähe in ihren Beziehungen oder erhoffen sich Hilfe dabei, mit dem Verlust naher Beziehungen fertig zu werden. Menschen, die keine nahen Beziehungen haben, leiden unter Einsamkeit (Peplau & Perlman, 1982). Eine große Anzahl oberflächlicher Kontakte kann fehlende Nähe nicht kompensieren. Um Einsamkeit zu vermeiden, kommt es auch nicht auf die Häufigkeit der Kontakte, sondern auf das Ausmaß emotionaler Nähe in diesen Kontakten an. Mangelnde Nähe begünstigt zudem *körperliche und psychische Störungen*. Nachgewiesen wurden Zusammenhänge des Mangels an Nähe mit hohem Blutdruck (Handkins & Munz, 1978), Depressionen (Larson & Chastein, 1990), Ängsten (Reis, Wheeler et al., 1985), Suizidgefährdung (Goldberg, 1976) und allgemein einem erhöhten Sterberisiko (Blazer, 1982).

Konflikte (und damit die Gefahr von *Trennungen* und *Scheidungen*) ergeben sich häufig aus verschiedenen Nähebedürfnissen der Beziehungspartner. Fragt man Personen nach einer Trennung, was den Ausschlag für die Beendigung der Beziehung gegeben hat, spielt mangelnde Nähe eine große Rolle: Beziehungen scheitern vor allem dann, wenn die Kommunikation mangelhaft ist, d.h. wenn die Partner wenig Selbstöffnung und gegenseitiges Verstehen zeigen; weitere Auslöser sind Mangel an Zuneigung und mangelnde Übereinstimmung (Rottleuthner-Lutter, 1992). Alle diese Beziehungsmerkmale können als Aspekte von Nähe betrachtet werden.

2 Sollwert und Istwert der Nähe

Von der erlebten Nähe (Istwert) ist die erwünschte Nähe zu unterscheiden, die in der Motivationspsychologie thematisiert wird. Dort wird das Nähebedürfnis meist unter der Bezeichnung „Affiliationsmotiv“ diskutiert. Menschen unterscheiden sich in ihrem Bedürfnis, sich an andere anzuschließen und von ihnen gemocht und akzeptiert zu werden. Personen mit einem hohen Bedürfnis nach Affiliation zeichnen sich aber nicht dadurch aus, Beziehungen oder Interaktionen von besonderer Nähe zu erleben, sondern dadurch, dass sie eine große Furcht vor Ablehnung und Zurückweisung haben. Sie suchen Kontakt zu anderen Personen, um ein defizitäres Gefühl von Einsamkeit zu überwinden. Somit dient hier die Nähe wie in der Bindungstheorie dazu, einen negativen Zustand zu beenden (Vermeidungsmotiv).

Nähe als Annäherungsmotiv wird demgegenüber von McAdams (1980) beschrieben. Das sogenannte Intimitätsmotiv ist definiert als Präferenz für und Bereitschaft zu Erfahrungen interpersoneller Wärme, Nähe und Gemeinsamkeit. Intimitätsmotiviertere Personen neigen dazu, (kurzfristige) intime Interaktionen zu erleben sowie (langfristige) nahe Beziehungen aufzubauen.

Das Intimitätsmotiv im Sinne von McAdams ist nicht auf eine konkrete Zielperson bezogen, sondern ist ein individuelles Persönlichkeitsmerkmal. Grau (2001) konzeptualisierte den Nähe-Sollwert im Unterschied hierzu als Nähebedürfnis, das sich auf eine bestimmte Person bezieht. In dieser Konzeption ist das Nähebedürfnis ein Beziehungsmerkmal wie die erlebte Nähe und lässt sich auf dem gleichen Abstraktionsniveau erfassen.

Wie aus Schopenhauers Parabel hervorgeht, kann die Nähe prinzipiell größer oder kleiner als der Sollwert sein. Jedoch scheint es sehr viel einfacher zu sein, sich individuell von einer anderen Person zu distanzieren, als sich ihr zu nähern. Eine Person kann aus eigenem Entschluss die Intimität der Gesprächsinhalte, die Zärtlichkeit, die Unterstützung einer anderen Person oder die Anzahl der gemeinsamen Unternehmungen reduzieren. Zu einer Vergrößerung der Nähe zwischen zwei Personen ist jedoch die Bereitschaft beider Personen notwendig. Da es offensichtlich recht einfach ist, Nähe zu reduzieren, sollte es selten vorkommen, dass die erlebte Nähe größer als der Sollwert ist, während die Diskrepanz mit umgekehrtem Vorzeichen ein Problem für viele Personen darstellt, zum Beispiel dann, wenn das Nähebedürfnis des Partners gering ist.

Wenn Sollwert und Istwert der Nähe zu einer bestimmten Person nicht übereinstimmen, ist aus konsistenztheoretischer Sicht eine *Motivation* zur Reduzierung der Diskrepanz zu erwarten. Diese Motivation sollte bestimmte *Verhaltensweisen* begünstigen, mit denen die Diskrepanz überwunden werden kann; insbesondere kann der Versuch unternommen werden, die erlebte Nähe zu vergrößern. Da es sich dabei um eine Veränderung einer *Beziehung* handelt, ist für den Erfolg der Bemühungen auch die Bereitschaft der anderen Person relevant. Wenn der Beziehungspartner geringere Nähebedürfnisse hat oder wenn die Diskrepanz so groß ist, dass eine Angleichung des Istwerts an den Sollwert aussichtslos erscheint, ist eine direkte Vergrößerung der Nähe unwahrscheinlich. In diesem Fall bieten sich alternative Verhaltensstrategien an, wie z.B. die Senkung des Sollwerts, die Verlagerung der Aufmerksamkeit auf andere Lebensbereiche oder das Herunterspielen der Diskrepanz, d.h. eine kognitive Uminterpretierung des Problems. Diese Verhaltensweisen führen nicht zu einer Vergrößerung der Nähe, sondern dienen dazu, das bestehende Nähedefizit zu bewältigen, daher werden sie im Folgenden als Bewältigungsstrategien bzw. indirekte Strategien bezeichnet.

Die motivationspsychologische Annahme, dass Soll-Ist-Diskrepanzen zu Unzufriedenheit führen und zu verschiedenen regulierenden Verhaltensweisen anregen, taucht in einer ganzen Reihe psychologischer Theorien auf: Die Selbstdiskrepanz-Theorie von Higgins (1987) z.B. befasst sich mit dem idealen und realen Selbstkonzept und unterscheidet zwischen zwei Sollwerten (einem individuellen und einem gesellschaftlichen). Auch die Selbstaufmerksamkeits-theorie von Duval und Wicklund (1972), die Equity-Theorie von Walster, Berscheid und Walster (1973), die Dissonanztheorie von Festinger (1957), die Balancetheorie von Heider (1958) und die Theorie der symmetrischen Orientierung von Newcomb (1953) thematisieren Dissonanzen oder unbalancierte Zustände, die mittels unterschiedlicher Verhaltensweisen reduziert werden können. Wenn die Unbalanciertheit z.B. in einer Meinungsverschiedenheit zwischen zwei Personen besteht, kann man entweder die eigene Meinung ändern, die andere Person zu beeinflussen versuchen, die Bedeutsamkeit der Meinungsverschiedenheit herunterspielen oder fälschlicherweise Übereinstimmung annehmen.

Die genannten Theorien haben gemeinsam, dass keine von ihnen vorhersagen kann, welche dieser Verhaltensweisen ausgewählt wird. Es ist aber zumindest teilweise möglich vorherzusagen, welche Strategie bevorzugt wird, wenn man die Attribution der Diskrepanz berücksichtigt. Im Falle eines Nähedefizits wird die direkte Strategie um so intensiver verfolgt, je weniger stabil die Ursache für das Defizit eingeschätzt wird, während indirekte Strategien bevorzugt bei absichtlich entstandenen Ursachen eingesetzt werden (Grau, 2001).

3 Sollwert-Differenzen beider Partner

Weichen die Nähebedürfnisse beider Partner voneinander ab, kann es zu Nähe-Distanz-Konflikten kommen. Kurzzeitige Nähe-Distanz-Konflikte erlebt wohl jedes Paar von Zeit zu Zeit, wenn sich ein Partner mehr Gespräche, mehr Zärtlichkeit oder mehr gemeinsame Unternehmungen wünscht als der andere. Bei einigen Paaren verfestigen sich jedoch die Positionen, so dass ein Partner ständig in der Rolle des Nähe suchenden und der andere in der des Distanz suchenden verharrt. Je mehr ein Partner Nähe fordert, desto mehr beharrt der andere auf seinen Autonomiebedürfnissen und sieht seine persönliche Freiheit gefährdet. Solche festgefahrenen Beziehungsmuster lassen sich bei Paaren, die eine Eheberatung oder Therapie beginnen, häufig feststellen (Delis & Phillips, 1992), sind aber keinesfalls begrenzt auf Paare in Therapie, sondern lassen sich auch in funktionierenden Partnerschaften nachweisen (Grau, 2001). In einer Studie von Feeney (1999) äußerten mehr als die Hälfte der befragten Paare, dass die Nähebedürfnisse beider Partner erheblich divergierten. Die Sollwert-Differenz zwischen den Partnern hing mit einer unsicheren Bindung im Sinne der Bindungstheorie zusammen: Die Personen, deren Nähebedürfnis das des Partners überstieg, hatten erhöhte Ausprägungen in der Bindungsdimension Angst, während die Partner mit dem niedrigeren Nähebedürfnis erhöht vermeidend gebunden waren. Aufgrund der Bedeutsamkeit der Sollwert-Differenzen beider Partner als auslösender Faktor für Paarkonflikte wird in der vorliegenden Studie das Nähe-Bedürfnis des Partners ebenfalls berücksichtigt. Es ist zu vermuten, dass Personen, die ein Nähe-Defizit erleben, dann zu indirekten Bewältigungsstrategien tendieren, wenn gleichzeitig der Sollwert des Partners als geringer eingeschätzt wird als der eigene.

4 Fragestellung

In der vorliegenden Studie soll die längsschnittliche Entwicklung der erlebten Nähe, des Nähe-Sollwerts und des beim Partner vermuteten Nähe-Sollwerts untersucht werden. Im Unterschied zu Schopenhauers Parabel, nach der zu große Nähe ebenso wahrscheinlich wie zu geringe Nähe zu sein scheint, gehen wir davon aus, dass ein Nähe-Defizit erheblich häufiger vorkommt als ein Nähe-Überschuss, da Individuen Nähe individuell reduzieren können, sie ohne die Bereitschaft des Partners aber nicht vergrößern können. Ebenfalls im Unterschied zu Schopenhauer vermuten wir *nicht*, dass im Laufe der Zeit der Istwert stets an den Sollwert angeglichen wird, sondern dass der Sollwert ebenso an den Istwert angeglichen werden kann. Neben der längsschnittlichen Beobachtung der Nähe-Werte wird zusätzlich der Einfluss des selbst berichteten Verhaltens zur Naheregulierung auf die Veränderung der Nähe untersucht. Wie bereits ausgeführt, lassen sich direkte Strategien zur Vergrößerung der Nähe und indirekte Strategien zur Bewältigung der Diskrepanz zwischen erlebter und erwünschter Nähe unterscheiden. Es wird angenommen, dass im Falle eines Nähedefizits die erlebte Nähe nur dann an den Sollwert angeglichen werden kann, wenn Nähe suchende Verhaltensweisen gezeigt werden, während indirekte Strategien lediglich geeignet sind, den Sollwert an den Istwert anzugleichen.

5 Methode

5.1 Stichprobe

Befragt wurden 199 Personen, die durch Aufrufe in verschiedenen Medien rekrutiert wurden. Nach einem Jahr wurden die Personen erneut gebeten, an der Befragung teilzunehmen. Zum zweiten Messzeitpunkt (MZP) nahmen noch 132 Personen an der Untersuchung teil. Es werden nur die Ergebnisse bezogen auf die Personen mit vollständigen Datensätzen berichtet. Bei den Befragten handelt es sich um 61 Männer und 71 Frauen im Alter zwischen 21 und 68 Jahren ($M = 39.6$, $s = 11.2$), die in einer Partnerschaft lebten. Die Beziehungsdauer schwankte (zum ersten MZP) zwischen 4 und 488 Monaten ($M = 154$, $s = 126$). Siebenundsechzig Personen waren ganztags berufstätig, 25 halbtags berufstätig, weiterhin nahmen 20 Studierende, 9 Hausfrauen und 11 Rentner bzw. Arbeitssuchende an der Studie teil. Mit ihrem Partner verheiratet waren 73 Personen, 69 hatten Kinder und 106 lebten mit dem Partner in einer gemeinsamen Wohnung.

Die Zuordnung der Fragebögen von beiden MZP geschah durch ein persönliches Codewort, so dass die Anonymität der Studie gewährleistet war. Die Probanden füllten die Fragebögen zu Hause aus und sandten sie per Post zurück.

5.2 Messinstrumente

Zur Erfassung emotionaler Nähe wurden 23 Items vorgegeben, die auf 7-stufigen Skalen beantwortet werden sollten. Beispielitems:

Wir wissen immer, wie sich der andere gerade fühlt, ohne dass es ausgesprochen werden muss.

Wir haben volles Vertrauen zueinander.

Auch wenn wir nicht zusammen sind, empfinden wir ein starkes Band zwischen uns.

Zu jedem Item sollten der Istwert und der Sollwert angegeben werden. Diese Items dienten dazu, die Probanden mit dem zu Grunde gelegten Begriffsverständnis von Nähe vertraut zu machen. Zum Schluss sollten sie auf der Grundlage dieser 23 Items das erlebte Maß der Nähe sowie den Sollwert anhand einer globalen Frage einschätzen. Zudem sollten sie einschätzen, wie viel Nähe sich ihrer Meinung nach der Partner wünscht. Im Folgenden wird nur auf die drei globalen Maße eingegangen, da der Sollwert des Partners nur auf diese Weise erfasst wurde.

Zur Erfassung des Nähe regulierenden Verhaltens wurde ein Fragebogen mit 15 Items formuliert, die entweder Strategien des Nähe Suchens oder indirekte Strategien der Bewältigung eines Nähedefizits thematisieren. Die beiden Skalen wurden faktoranalytisch extrahiert und sind unkorreliert. Beispielitems für das Nähe Suchen sind:

Ich werde meinem Partner / meiner Partnerin etwas schenken.

Ich werde mit meinem Partner / meiner Partnerin kuscheln und schmusen.

Beispielitems für die Bewältigungsstrategien sind:

Ich werde meine Ansprüche herunterschrauben.

Ich werde mir sagen, die Probleme sind nicht so schlimm.

Die Probanden sollten auf 7-stufigen Skalen die genannten Verhaltensweisen dahingehend beurteilen, ob sie planen, dieses Verhalten in den kommenden Wochen ihrem Partner gegen-

über zu zeigen. Der Fragebogen wurde zu beiden MZP vorgegeben, berichtet werden aber nur die Daten, die sich auf den ersten MZP beziehen.

6 Ergebnisse

Zum ersten MZP beträgt der Mittelwert des Nähe-Istwerts 5.1, der des Nähe-Sollwerts 5.9, während dem Partner ein Sollwert von 5.8 zugeschrieben wird. Über die gesamte Stichprobe hinweg zeigt sich demnach ein hochsignifikantes Nähe-Defizit von 0.8, das im übrigen zum zweiten Messzeitpunkt denselben Wert erreicht. Gleichzeitig schätzen die Befragten ihren eigenen Sollwert tendenziell höher ein als den des Partners. Unterteilt man die Stichprobe dahingehend, ob der Istwert höher, gleich oder niedriger als der Sollwert ist, stellt man fest, dass ein Nähe-Überschuss nur in 9 Fällen, ein Nähe-Defizit aber in 71 Fällen auftritt, während bei 52 Personen der Istwert mit dem Sollwert übereinstimmt.

Tabelle 1 zeigt die Zusammenhänge der Nähe-Variablen zwischen dem ersten und zweiten MZP. Dargestellt sind der Nähe-Istwert, der Nähe-Sollwert und der (vermutete) Sollwert des Partners. Die Differenz zwischen Soll- und Istwert sowie die Differenz zwischen beiden Sollwerten sind zwar durch die Kenntnis der ersten drei Werte redundant, werden aber zur Veranschaulichung zusätzlich dargestellt. Zunächst fällt auf, dass die Retest-Reliabilität des Istwerts mit .64 höher ist als die des Sollwerts mit .51. Das spricht für eine höhere Flexibilität des Sollwerts und gegen die Annahme, dass der Istwert an den Sollwert angeglichen wird. Der Istwert des ersten MZP korreliert mit dem Sollwert zum zweiten MZP $r=.34$, während der frühere Sollwert mit dem späteren Istwert nur zu $r=.17$ zusammenhängt. Die Ergebnisse sprechen somit mehr für eine Angleichung des Sollwerts an den Istwert und damit für eine kognitive (statt verhaltensbezogene) Strategie, mit dem Nähedefizit umzugehen. Zudem lässt sich aus den Ergebnissen entnehmen, dass der (frühere) Sollwert des Partners substanziell mit dem (späteren) Istwert zusammenhängt. Je größer das dem Partner zugeschriebene Nähebedürfnis ist, desto mehr Nähe wird erlebt, während das eigene Nähebedürfnis die (spätere) erlebte Nähe nicht vorhersagt.

Tabelle 1: Zusammenhänge der Nähewerte, längsschnittlich

		2. MZP			
1. MZP ↓	Ist	Soll	Soll P	S - I	SS - SP
Ist	.64 ***	.34 ***	.42 ***	-.44 ***	-.19 *
Soll	.17	.51 ***	.07	.17 *	.26 **
Soll P	.32 ***	.17 *	.70 ***	-.22 *	-.57 ***
S - I	-.50 ***	.05	-.36 ***	.56 ***	.38 ***
SS - SP	-.17	.18 *	-.56 ***	.29 **	.65 ***

Ist = Nähe-Istwert, Soll = Nähe-Sollwert, Soll P = Nähe-Sollwert des Partners, S - I = Differenz Sollwert - Istwert, SS - SP = Differenz eigener Sollwert minus Sollwert des Partners

Tabelle 2 zeigt den Zusammenhang zwischen der Nähe des ersten MZP und dem Sollwert des 2. MZP, wobei der Sollwert des ersten MZP herauspartialisiert wurde. Dieser Zusammenhang beschreibt somit die *Veränderung* im Sollwert im Laufe eines Jahres in Abhängigkeit vom

Istwert der Nähe und ist signifikant. Der Sollwert wird somit an den Istwert angeglichen. Der Zusammenhang zwischen dem Nähedefizit des ersten MZP und der Sollwertentwicklung ist aus statistischen Gründen (aufgrund der Partialkorrelation) identisch: Je höher das Nähedefizit ist, desto mehr verringert sich der Sollwert. Umgekehrt wird die längsschnittliche Entwicklung des Istwerts nicht durch den Sollwert beeinflusst. Keine weiteren Partialzusammenhänge sind signifikant.

Tabelle 2: Partialzusammenhänge der Nähewerte, längsschnittlich

2. MZP

1. MZP ↓	Ist	Soll
Ist		.20 *
Soll	-.08	
S - I	-.08	-.20 *

In Tabelle 3 werden zunächst die querschnittlichen Zusammenhänge zwischen den Nähe-Variablen und den regulierenden Verhaltensweisen dargestellt: Die Probanden planen umso mehr Nähe suchendes Verhalten, je größer die Nähe bereits ist. Etwas geringere Zusammenhänge bestehen zu den beiden Sollwerten. Ein Nähedefizit führt nicht dazu, dass Verhaltensweisen ins Auge gefasst werden, mit denen die Nähe zuverlässig vergrößert werden kann: Je größer das Nähedefizit ist, desto weniger Nähe suchendes Verhalten nehmen sich die Befragten vor. Die Differenz in den Sollwerten beider Partner hat keinen Einfluss auf das Nähe suchende Verhalten. Die Bewältigungsstrategien werden umso eher geplant, je geringer die Nähe und je größer das Nähedefizit sind. Der eigene Sollwert spielt für dieses Verhalten keine Rolle, aber der Sollwert des Partners: Schreibt man dem Partner einen geringen Sollwert zu und glaubt man, dass das Nähebedürfnis des Partners geringer ist als das eigene, tendiert man zu indirekten Bewältigungsstrategien, mit denen zwar die Nähe nicht vergrößert werden kann, aber ein bestehendes Defizit bewältigt werden kann.

Tabelle 3: Nähe und regulierende Verhaltensweisen, querschnittlich

	Nähe suchen	Bewältigung
Ist	.58 ***	-.38 ***
Soll	.47 ***	-.15
Soll P	.26 **	-.28 **
S - I	-.30 **	.30 **
S S - S P	.04	.18*

Die Tabellen 4 und 5 zeigen die Zusammenhänge zwischen den Verhaltensweisen der Nähe-regulierung zum ersten MZP und der Nähe zum zweiten MZP, wobei in Tabelle 4 die einfachen Korrelationen und in Tabelle 5 die Partialkorrelationen dargestellt sind (die Nähe-Variablen des ersten MZP wurden herauspartialisiert). Je mehr Nähe suchendes Verhalten zum ersten MZP geplant wurde (und dann vermutlich auch ausgeführt wurde, wobei hierüber nur spekuliert werden kann), desto größer sind Istwert und Sollwert zum zweiten MZP, wobei bei der Berechnung der Partialkorrelationen nur der Einfluss auf den Sollwert signifikant bleibt. Nähe suchendes Verhalten vergrößert demnach nicht die Nähe, sondern das Nähebe-

dürfnis. Planen Personen die indirekten Bewältigungsstrategien, hat dies ausschließlich negative Auswirkungen auf die Näheentwicklung: Die Nähe sinkt, das Nähedefizit steigt, und dem Partner werden gesunkene Nähebedürfnisse zugeschrieben.

Tabelle 4: Nähe und regulierende Verhaltensweisen, längsschnittlich

1. MZP

2. MZP ↓	Nähe suchen	Bewältigung
Ist	.32 ***	-.41 ***
Soll	.33 ***	-.15
Soll P	.12	-.28**
S - I	-.12	.33 ***
S S - S P	.09	.17

Tabelle 5: Nähe und regulierende Verhaltensweisen, partial

1. MZP

2. MZP ↓	Nähe suchen	Bewältigung
Ist	-.02	-.29 **
Soll	.23 **	-.15
Soll P	.07	-.24 **
S - I	.07	.22 *
S S - S P	.05	.14

7 Diskussion

Emotionale Nähe wurde definiert als ein subjektiv wahrgenommenes, relativ stabiles Merkmal einer Beziehung, das gegenseitige persönliche Kommunikation und positive Emotionen umfasst. Für Personen, die in einer Partnerschaft leben, stellt der Partner üblicherweise die nahestehendste Person dar. Die Nähe zum Partner korreliert positiv mit der Beziehungsqualität und der Lebensqualität. Fehlende Nähe begünstigt Einsamkeit sowie eine Reihe psychischer und physischer Störungen. Somit ist die Bedeutung emotionaler Nähe gut belegt, und es stellt sich die Frage, ob Personen, die unter einem Nähedefizit in ihrer Partnerschaft leiden, die Nähe im Laufe der Zeit vergrößern können.

Im Unterschied zum Konstrukt „Liebe“ ist es sinnvoll, zwischen einem Nähe-Istwert und einem Nähe-Sollwert zu unterscheiden, da im Falle der Nähe nicht vorausgesetzt werden kann: je mehr, desto besser. Die erlebte Nähe kann prinzipiell größer oder kleiner sein als die ideale Nähe, die als angenehm empfunden wird. Zudem können sich Partner in ihrem Nähebedürfnis unterscheiden, wodurch Paarkonflikte begünstigt werden. Im vorliegenden Text wurde von der motivationspsychologischen Annahme ausgegangen, dass ein Bedürfnis existiert, Diskrepanzen zwischen erlebter und erwünschter Nähe zu reduzieren. Dazu stehen mehrere Verhaltensweisen zur Verfügung, insbesondere die Angleichung des Istwerts an den Sollwert, aber auch die Angleichung des Sollwerts an den Istwert.

Nach der Lektüre von Schopenhauers Parabel könnte man annehmen, dass die tatsächliche Nähe in beiden Richtungen um den Sollwert schwankt und langfristig an den Sollwert ange-

nähert wird. Empirisch ist dies nicht der Fall. Erstens kommt ein Nähedefizit erheblich häufiger vor als ein Näheüberschuss, zweitens bleibt das Nähedefizit bezogen auf die Gesamtstichprobe über die Zeit konstant, und drittens wird der Sollwert stärker an den Istwert angeglichen als der Istwert an den Sollwert. Die Ergebnisse legen nahe, dass Nähedefizite eher die Reduzierung des Anspruchs als die Steigerung der Nähe zur Folge haben. Ein weiteres Ergebnis bezieht sich auf den Sollwert des Partners: Dieser korreliert erheblich höher mit der erlebten Nähe als der eigene Sollwert. Personen, die dem Partner ein großes Nähebedürfnis zuschreiben, erleben (zum späteren Zeitpunkt, dieses Ergebnis gilt jedoch auch querschnittlich) mehr Nähe als Personen, die davon ausgehen, der Partner wolle nicht viel Nähe. Der Zusammenhang zwischen dem Sollwert des Partners und der erlebten Nähe bietet eine Erklärung dafür an, warum Personen mit einem Nähedefizit eher den Sollwert an den Istwert angleichen als umgekehrt: Der Istwert kann nicht vergrößert werden, wenn der Partner nicht dazu bereit erscheint. In diesem Fall verbleibt lediglich die Möglichkeit einer indirekten Strategie.

In der vorliegenden Studie wurden die geplanten Verhaltensweisen, mit denen die befragten Personen die Nähe vergrößern bzw. ein Nähedefizit bewältigen können, ebenfalls berücksichtigt. Es wurde angenommen, dass nur die direkte Verhaltensstrategie, nämlich der Versuch, die Nähe zu vergrößern, dazu führt, dass das Defizit abgebaut wird, während indirekte Strategien lediglich den Sollwert senken können. Beide Annahmen ließen sich nicht bestätigen. Zunächst zeigte sich, dass das „Nähe suchen“ bei den Befragten nicht den Status einer Copingstrategie hat, die man im Falle eines Nähedefizits einsetzt, sondern dass dieses Verhalten besonders dann eingesetzt wird, wenn die Nähe bereits groß ist. Dieses Verhalten korreliert nämlich am stärksten mit dem Istwert der Nähe und wird bei einem Nähedefizit eher vermieden. Nähe suchendes Verhalten, so zeigen die Partialkorrelationen, führt aber nicht dazu, dass die Nähe im Laufe der Zeit vergrößert wird, sondern die Nähe wird lediglich aufrechterhalten. Stattdessen steigt aber der Sollwert. Personen, die in ihrer Partnerschaft Nähe suchendes Verhalten planen, können die bereits große Nähe aufrechterhalten, steigern aber ihre Ansprüche an die Nähe in ihrer Partnerschaft.

Das indirekte Verhalten führt entgegen den Annahmen nicht dazu, dass der Sollwert gesenkt wird, sondern dazu, dass die erlebte Nähe geringer wird und das Nähedefizit steigt. Dieses Verhalten hat also ausschließlich negative Konsequenzen für die Näheentwicklung und kann als destruktiv bezeichnet werden. Warum dieses Verhalten überhaupt gezeigt wird, ist leicht ersichtlich: es scheint der einzige Ausweg in einer Situation zu sein, in der ein Nähedefizit bei gleichzeitigem niedrigem Nähebedürfnis des Partners und einem Sollwert-Unterschied zwischen sich selbst und dem Partner vorliegt.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass es nicht einfach zu sein scheint, die Nähe in der Partnerschaft zu vergrößern. Es wurde keine Variable aufgefunden, die eine Steigerung der Nähe vom ersten zum zweiten MZP vorhersagen kann. Insbesondere gleicht sich die Nähe nicht an den Nähe-Sollwert an, sondern der Sollwert gleicht sich dem Istwert an. Nähe suchendes Verhalten (das hier allerdings nur im Planungsstadium erfasst wurde, wobei die tatsächliche Ausführung nur vermutet werden kann) ist lediglich in der Lage, bestehende Nähe aufrechtzuerhalten, aber nicht, diese zu vergrößern; dieses Verhalten wird vor allem von den Personen eingesetzt, die bereits große Nähe in ihren Beziehungen haben. Bewältigungsstrategien führen ebenfalls nicht zu einer Reduzierung der Soll-Ist-Diskrepanz über eine Verringerung des

Sollwerts, sondern haben zur Folge, dass das Defizit noch weiter steigt. Dieses Verhalten wird eingesetzt, wenn ein Nähedefizit bei gleichzeitig geringem Sollwert des Partners vorliegt. Abschließend sei zur Relativierung der Ergebnisse darauf hingewiesen, dass durch die korrelative Auswertung bezogen auf die Gesamtstichprobe ein unvollständiges Bild entsteht: In der Gesamtstichprobe bleibt das Nähedefizit über den betrachteten Zeitraum konstant, dennoch haben einige Personen ihr Nähedefizit durchaus reduziert, während sich das Defizit bei anderen Personen entsprechend vergrößert hat. Die Daten erlauben es jedoch nicht festzustellen, von welchen Variablen eine erfolgreiche Reduzierung des Nähedefizits abhängig ist. Die Stichprobe ist nicht repräsentativ. Es kann vermutet werden, dass sich eher überdurchschnittlich zufriedene Personen an der Studie beteiligt haben, wenngleich es keine konkreten Hinweise dafür gibt. Es gibt ebenfalls keine Hinweise dafür, dass der Versuchspersonenausfall zum zweiten MZP systematisch ist, da sich die „Antworter“ und die „Nichtantworter“ in den erhobenen Merkmalen zum ersten MZP nicht unterscheiden. Schließlich sei noch darauf hingewiesen, dass die Art der Befragung bzw. die deskriptive Anlage der Studie keine Kontrolle bekannter systematischer Fehlerquellen in Längsschnittstudien (wie z.B. Lerneffekte) erlaubt (Campbell & Stanley, 1963).

8 Literaturverzeichnis

- Argyle, M. (1975). *Soziale Interaktion*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Berscheid, E., Snyder, M. & Omoto, A.M. (1989). The relationship closeness inventory: Assessing the closeness of interpersonal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 792-807.
- Blazer, D.G. (1982). Social support and mortality in an elderly community population. *American Journal of Epidemiology*, 115, 684-694.
- Bowlby, J. (1969/1975). *Bindung*. Frankfurt: Fischer.
- Campbell, D.T. & Stanley, J.C. (1963). Experimental and quasi-experimental designs for research on teaching. In N.L. Gage (Ed.), *Handbook of research on teaching* (pp. 171-246). Chicago: Rand McNally.
- Delis, D.C. & Phillips, C. (1992). *Ich lieb' Dich nicht, wenn Du mich liebst. Nähe und Distanz in Liebesbeziehungen*. 2. Aufl. Düsseldorf: ECON-Verlag.
- Duval, S. & Wicklund, R.A. (1972). *A theory of objective self-awareness*. New York: Academic Press.
- Feeney, J.A. (1999). Issues of closeness and distance in dating relationships: Effects of sex and attachment style. *Journal of Social and Personal Relationships*, 16, 571-590.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Goldberg, H. (1976). *The hazards of being male: Surviving the myth of masculine privilege*. New York: Nash.
- Grau, I. (2001). *Nähe, Distanz und deren Regulierung in dyadischen sozialen Beziehungen*. Habilitationsschrift. Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie.
- Handkins, R.E. & Munz, D.C. (1978). Essential hypertension and self-disclosure. *Journal of Clinical Psychology*, 34, 870-875.

- Hatfield, E. (1984). The dangers of intimacy. In V.J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships* (pp. 207-220). Orlando: Academic Press.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340.
- Larson, D.G. & Chastain, R.L. (1990). Self-concealment: Conceptualization, measurement, and health implications. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 439-455.
- McAdams, D.P. (1980). A thematic coding system for the intimacy motive. *Journal of Research in Personality*, 14, 413-432.
- McAdams, D.P. & Vaillant, G.E. (1982). Intimacy motivation and psychosocial adjustment: A longitudinal study. *Journal of Personality Assessment*, 46, 586-593.
- Newcomb, T. (1953). An approach to the study of communicative acts. *Psychological Review*, 60, 393-494.
- Peplau, L.A. & Perlman, D. (1982). Perspectives in loneliness. In L.A. Peplau & D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research and therapy* (pp. 1-18). New York: Wiley.
- 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.
- Reis, H.T., Wheeler, L., Kernis, M.H., Spiegel, N. & Nezlek, J. (1985). On specificity in the impact of social participation on physical and psychological health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 456-471.
- Rottleuthner-Lutter, M. (1992). *Gründe von Ehescheidungen in der Bundesrepublik Deutschland*. Köln: Bundesanzeiger.
- Schopenhauer, A. (1988). *Parerga und Paralipomena – Kleine philosophische Schriften*. Bd. 2. Zürich: Haffmanns.
- Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G.W. (1973). New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151-176.

Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans D. Mummendey,
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld
hans.mummendey@uni-bielefeld.de
(pro Heft EUR 1,25)
(Das Gesamtprogramm findet sich unter www.uni-bielefeld.de/~mummende)

- 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)
- Nr.202 H.D.Mummendey: Zur Substantialisierung des "Selbst" - Wurzeln und Erscheinungsformen (5/02)
- Nr.203 S.Eifler: Finders are Keepers - Empirical Examinations of Criminal Opportunities using Scenario Techniques (8/02)
- Nr.204 I.Grau, J.Doll: Attachment and Equity (11/02)
- Nr.205 R.Niketta: "11. September 2001: War was?" Konstruktion einer Skala zur Messung der Angst vor terroristischen Bedrohungen (2/03)
- Nr.206 S.Eifler, A.Kimmel: "Günstige" und "ungünstige" Gelegenheiten zu kriminellen Handlungen - eine Anwendung der Conjoint-Analyse (5/03)
- Nr.207 I.Grau: Längsschnittliche Entwicklung partnerschaftlicher Nähe (8/03)