



Univerza v Ljubljani
Fakulteta *za šport*

TINA JARC ŠIFRAR

**UJEMANJE OSEBNOSTNIH DIMENZIJ, EMOCIONALNE
INTELIGENTNOSTI IN SOCIALNIH SPRETNOSTI MED
PLESALKO IN PLESALCEM V ŠPORTNEM PLESU**

Magistrsko delo

MENTOR: doc.dr. Tanja Kajtna, univ.dipl.psih.

SOMENTOR: doc.dr. Meta Zagorc, univ.dipl.prof.švg.

Ljubljana, 2010

UDK 159.9:316:793.38

Tina Jarc Šifrar

UJEMANJE OSEBNOSTNIH DIMENZIJ, EMOCIONALNE INTELIGENTNOSTI IN SOCIALNIH SPRETNOSTI MED PLESALKO IN PLESALCEM V ŠPORTNEM PLESU

Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport, Ljubljana, 2010

Št. strani: 215, slik: 21, tabel: 5, literature: 122

CONGRUENCE BETWEEN MALE AND FEMALE SPORT DANCERS IN TERMS OF PERSONALITY DIMENSIONS, EMOTIONAL INTELLIGENCE AND SOCIAL SKILLS

University of Ljubljana, Faculty of Sport, Ljubljana 2010

Pages: 215, figures: 21, tables: 5, literature: 122

Magistrska naloga z naslovom **UJEMANJE OSEBNOSTNIH DIMENZIJ, EMOCIONALNE INTELIGENTNOSTI IN SOCIALNIH SPRETNOSTI MED PLESALKO IN PLESALCEM V ŠPORTNEM PLESU** je rezultat lastnega raziskovalnega dela avtorice asist. Tine Jarc Šifrar.

ZAHVALA

Prava ljubezen je najboljše prijateljstvo, vsebuje sožitje dveh sorodnih duš, ki ju povezujejo skupni interesi in cilji in ki se tudi še po dolgih letih skupnega življenja dobro ujemata na različnih področjih. Prava ljubezen ni, če rečeš partnerju ali sam sebi, da ga potrebuješ in želiš, da te osreči. Ljubezen je, kadar ga ne potrebuješ in mu ne nalagaš odgovornosti za lastno srečo, temveč ga jemlješ kot ljubega sopotnika na skupni življenjski poti. Prava ljubezen je osvobodjena iluzij in nerealističnih pričakovanj ter dopušča individualen razvoj in dovolj prostora obema partnerjema. Prava ljubezen ni, kadar zlorabljaš partnerja kot polnilo za lastno notranjo praznino ali postavljaš lasten ego nad njegove potrebe. Prava ljubezen raste in se razvija dolga leta, zori, se spreminja in obnavlja. Včasih se potuhne in čaka ali sta jo partnerja pripravljena skupaj poiskati ali pa jo bosta prehitro zavrgla in se ozrla za novo, ker jima je iskanje morda prenaporno in neudobno. Prava ljubezen ni nekaj samo po sebi umevnega in vedno ne pride za vsako noro zaljubljenostjo in vročo strastjo. Je kot redko darilo, ki ti je morda dano samo enkrat v življenju in zahteva veliko časa, pozornosti, nege in hvaležnosti, da bi ostala tako dragocena kot na začetku.

Jurij Šifrar... Jure hvala za zgornji sestavek, ki je del najine poti in mojega magisterija. Hvala ti za potrpljenje in razišodnost v ključnih trenutkih, ki so mi omogočili priti do cilja.

Dr. Tanja Kajtna... Tanja hvala ti za izjemno mentorstvo pri nalogi in predvsem zato, ker si dopustila svobodo mojim mislim in izražanju. S svojim obširnim vedenjem si me vodila skozi področja, ki so zdaj postala del mojega znanja.

Hvala dr. Meti Zagorc in dr. Mateju Tušaku, ki je dal idejo za pisanje magistrske naloge.

Bor Sojar Voglar... Bor, če napišem samo hvala je premalo. Bil si angel varuh mojega magisterija in upam, da bova še naprej uspešen raziskovalni tandem na plesnem področju.

Vesna Rutar... srečati modrega učitelja je bogastvo... iskrena hvala, ker si... iz srca.

Mag. Andreja Grčar... Andreja hvala za vse lektorske popravke in vzpodbudo pri nalogi.

Za konec pa bi se zahvalila vsem plesalcem, ki so pripomogli, da je moja raziskovalna naloga sploh nastala. Upam, da bom še naprej uspešno odkrivala nove informacije, ki vam bodo pomagale na vaši športni poti.

IZVLEČEK

Cilj naše naloge je bil ugotoviti ali med plesalko in plesalcem obstajajo razlike v nekaterih psiholoških značilnostih ter preveriti ali je pri boljših plesnih parih več ujemanja v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnostih med plesalko in plesalcem kot pri slabših plesnih parih. Namen raziskave je bil tudi izdelati psihološki profil skupine plesalk in plesalcev.

V skladu z namenom raziskave smo si zastavili tri hipoteze. V študijo je bilo zajetih 30 parov športnega plesa; med njimi 30 plesalk in 30 plesalcev latinskoameriških in standardnih plesov. Merili smo osebnostne značilnosti (z vprašalnikom Velikih pet), socialne spretnosti (z Vprašalnikom medosebnih spretnosti) in čustveno inteligentnost (z Vprašalnikom emocionalne kompetentnosti). Rezultate smo pridobili v času med februarjem in septembrom 2009.

Razlike med plesalkami in plesalci so se pokazale v vseh treh kategorijah, tako v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligentnosti in tudi v socialnih spretnostih. Plesalci imajo večjo čustveno kontrolo tako na osebnostni dimenziji kot tudi na dimenziji socialnih spretnosti, bolje nadzorujejo svoje čustvene impulze kot plesalke in so zato čustveno bolj stabilni. Plesalke so večje vrednosti glede na plesalce dosegle na lestvici emocionalnega nadzora in lestvici izražanja ter pojmovanja čustev. Pokazali sta se tudi dve tendenci k statistični razliki. Višjo vrednost na lestvici prijaznosti so dosegli plesalci, na lestvici socialne manipulacije, pa višjo vrednost dosegajo plesalke.

Razlike v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari se nanašajo predvsem na poddimenzijo natančnosti, ki spada v osebnostno dimenzijo vestnosti. Večje ujemanje znotraj skupine v tej dimenziji dosegajo boljši plesni pari. Druga pomembna razlika se je pokazala v dimenziji odprtosti, kar pomeni, da je v skupini boljših plesnih parov manj razlik znotraj skupine same glede odprtosti za nove izkušnje, zanimanja za novosti, različne kulture in drugačnosti v navadah ljudi. Tendenca k statistični značilnosti pa se kaže v dveh dimenzijah in sicer v dimenziji sprejemljivosti in vestnosti. V navedenih dimenzijah se je pokazalo več ujemanja, torej manj razlik znotraj skupine boljših plesnih parov. Lahko rečemo, da so si boljši plesni pari med seboj bolj enakovredni predvsem v prijaznosti, strpnosti, empatiji in v medsebojnem delovanju, kar je tudi temelj sinhronega delovanja dveh plesalcev.

Izdelali smo tudi psihološki profil, ki je na podlagi T testa pokazal, da so boljši plesalci starejši in imajo zato več izkušenj, večjo »tekmovalno kilometrino« in bolj natrenirano telo. Boljši plesalci so bolj odprti za kulturo in so bolj dovzetni za različne plesne stile, ki jih pogosto vpletajo v tradicionalne gibalne strukture športnega plesa. Boljši plesalci so bolj vestni, trdno verjamejo v svoj uspeh, si zaupajo v doseganju ciljev in so storilnostno bolj motivirani. Prav tako so tudi čustveno bolj stabilni, kar je povezano z njihovim dolgoletnim tekmovalnim stažem in njihovo zrelostjo. Pomembna lastnost dobrega plesalca je tudi čustvena senzibilnost, ki dosega višje vrednosti, torej več ujemanja znotraj skupine boljših plesalcev, kar jim omogoča uspešno spretnost verbalne in neverbalne komunikacije ter jasno sprejemanje in pošiljanje emocionalnih sporočil. S pomočjo klusterske analize in dendrograma pa smo ugotovili, da je bistvo uspešnega partnerstva zavedanje in sprejemanje medsebojne različnosti. Podrobna analiza dendrograma je pokazala, da sta si plesalka in plesalec, ki skupaj plešeta v paru v vseh obravnavanih psiholoških lastnostih različna. Zaključimo lahko, da navkljub njuni različnosti ostaja še nekaj globjega, ki plesalca povezuje in je pogoj za njuno uspešno plesno – partnersko zvezo. Za uspeh je pomembno medsebojno ujemanje v osebni dimenziji vestnosti in osebni poddimenziji odprtosti za kulturo. Hkrati sta v dimenziji osebnosti nakazani tendenci k statistični pomembnosti in sicer v vztrajnosti in odprtosti. Prav tako je za oba plesalca pomembno tudi ujemanje v kategoriji socialnih spretnosti in sicer v dimenziji emocionalne senzibilnosti. Tako smo nakazali nekatere možnosti za nadaljnje raziskovanje.

Ključne besede: vrhunski šport, športni ples, psihologija, osebnost, emocionalna inteligentnost, socialne spretnosti, plesalci, plesalke

ABSTRACT

The aim of the dissertation was to establish the existence of any differences between male and female dancers in terms of some psychological characteristics as well as to verify whether more successful dance couples are more congruent in terms of personality traits, emotional intelligence and social skills than less successful dance couples. The study also aimed at providing a psychological profile of a group of male and female dancers.

In line with the purpose of the study, three hypotheses were put forth. The study included 30 couples practicing sport dance, namely 30 female dancers and 30 male dancers in Latin American and standard dances. The measurement included personality traits (using the Big Five Inventory), social skills (using the Interpersonal Skills Inventory) and emotional intelligence (using the Emotional Competence Inventory). The results were produced in the period between February and September 2009.

The differences between male and female dancers were identified in all three categories, namely in personality traits, emotional intelligence and social skills. The male dancers showed greater emotional control both in the personality dimension and the social skills dimension; they better control their emotional impulses compared to female dancers, and are emotionally more stable. The female dancers achieved higher values than their male counterparts on the emotional control scale and on the scale of expression and conception of feelings. Two tendencies towards statistical significance were also observed. The male dancers achieved higher values on the kindness scale, whereas the female dancers ranked higher on the social manipulation scale.

The differences between successful and less successful dance couples in terms of congruence are related mainly to the accuracy sub-dimension which belongs to the personality dimension of conscientiousness. Higher intra-group congruence in this dimension was achieved by the more successful dance couples. Another important difference was observed in the dimension of open-mindedness; therefore, in the group of better dance couples there were fewer intra-group differences in terms of openness to new experience and interest in novelties, different cultures and people's habits. A tendency towards statistical significance was also seen in two dimensions: acceptability and conscientiousness. There was a higher congruence in these two

dimensions and therefore fewer intra-group differences between better dance couples. One can say that better dance couples are more equal mainly in terms of kindness, tolerance, empathy and harmony, all of which form a basis for the synchronous movements of the dancing couple.

A psychological profile was also drawn up which, using a t-test, showed that the better dancers were older and had more experience, had been competing for more years and had a better trained body. More successful dancers are more open to culture and are susceptible to different dance styles so they often mingle them with the traditional movement structures of sport dance. Better dancers are more conscientious, they firmly believe in their own success, they are confident about achieving their goals, and they are more motivated in terms of productivity. Moreover, they are more emotionally stable, which is related to their maturity and their many years' experience with competitions. Another important quality of a good dancer is emotional sensibility, which in this study achieved higher values. Accordingly, the intra-group congruence of the better dancers was higher, enabling successful interaction through verbal and non-verbal communication as well as acceptance and conveyance of cogent emotional messages. Using a cluster analysis and a dendrogram, it was established that the essence of a successful partnership is the awareness and acceptance of mutual differences. A thorough analysis of the dendrogram revealed that male and female dancers, dancing together as a couple, differ in terms of all discussed psychological characteristics. Hence, some new possibilities were indicated requiring further research.

Key words: elite sport, sport dance, psychology, personality, emotional intelligence, social skills, male dancers, female dancers

KAZALO

1 UVOD	10
1.1 PLES	11
1.1.1 Definicija plesa	11
1.1.2 Športni ples	13
1.1.3 Plesalec in plesalka: plesni par	18
1.1.4 Telesnost, gibanje in duševnost plesalca	23
1.1.5 Zrele oblike telesnega izražanja pri plesalcih	28
1.1.6 Pomen gibalnih dejavnosti v psiholoških razvojnih teorijah	30
1.2 OSEBNOST	34
1.2.1 Opredelitev pojma osebnost	34
1.2.2 Osebnost kot celota	35
1.2.3 Teorije osebnosti	42
1.2.4 Temeljne dimenzije osebnosti	49
1.2.5 Nastanek modela Velikih pet	59
1.2.6 Osebnost športnika	64
1.3 ČUSTVENA INTELIGENTNOST	74
1.3.1 Kaj je inteligentnost?	74
1.3.2 Opredelitev pojma "čustvena inteligentnost"	81
1.3.3 Teorije čustvene inteligentnosti	85
1.3.4 Čustva in razum	93
1.3.5 Čustva in vzburjenje	102
1.3.6 Raziskave na področju čustvene inteligence	108
1.4 SOCIALNE SPRETNOSTI	112
1.4.1 Definicije socialnih spretnosti	112
1.4.2 Socialne interakcije	114
1.4.3 Interpersonalni vidiki osebnosti	119
1.4.4 Delitev socialnih spretnosti	132
1.4.5 Proces učenja socialnih spretnosti	144
2 PROBLEM IN CILJI	148
3 METODE	151
3.1 HIPOTEZE	152
3.2 ODVISNE IN NEODVISNE SPREMENLJIVKE	152
3.3 PRIPOMOČKI	153
3.4 PREIZKUŠANCI	158
3.5 POSTOPEK	158

4 REZULTATI	159
4.1 RAZLIKE MED POSAMEZNIMI SKUPINAMI	160
4.1.1 Plesalci in plesalke	160
4.1.2 Razlike v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari.....	162
4.2 PSIHOLOŠKI PROFIL PLESALK IN PLESALCEV	165
4.2.1 Klasterska analiza – Wardova metoda za ugotavljanje psihološkega profila plesalk in plesalcev	165
4.2.2 T test za ugotavljanje razlik med boljšimi in slabšimi plesnimi pari.....	168
4.2.3 Drevesni dendrogram za razvrščanje plesalk in plesalcev v skupine glede na podobnost v osebnostni dimenziji, emocionalni inteligentnosti in socialnih spretnosti. ...	171
4.2.4 Grafični prikaz razlik vrednosti aritmetičnih sredin v dimenzijah osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti med 1. in 2. klastrom po Wardovi metodi	173
5 DISKUSIJA	174
5.1 Primerjava psiholoških značilnosti plesalk in plesalcev	175
5.2 Razlike v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari	183
5.3 Izdelava psihološkega profila boljših in slabših plesalcev na podlagi T testa, klusterske analize in dendrograma	190
6 SKLEP	201
7 LITERATURA	205

1. UVOD

1.1 PLES

1.1.1 Definicija plesa

Gibanje je človeku nuja. Vanj nas ne silijo le vsakdanja praktična opravila, ampak naše telo, ki je ustvarjeno za gibanje. Plesno gibanje je človekova želja. V plesu se posvečamo sami sebi in izražanju svoje notranjosti; v nas oživljajo čustva in občutki. Ples nas nosi stran od treznih izkustvenih občutkov, stran od enolične vsakdanjosti (Sachs, 1997).



Slika 1. Različni plesni stili: balet, moderni ples, hip hop
(www.google.com/images?client=safari&rls=en&q=dance&oe=UTF-).

Ples je vrsta izražanja, umetnosti in zabave, je govornica telesa, ki se izraža skozi ritem glasbe in lahko predstavlja stil človekovega življenja, kajti z vsakim gibom se v človekovi duši ustvarja zadovoljstvo. Ples je del kulturne izobrazbe vsakega posameznika in je kultura posameznega naroda. Ples je tudi umetnost in hkrati šport, v katerem se prepleta usklajenost dveh ali več teles. Nekoč je bil ples vezan na religijo in njene običaje, z razvojem kultur pa je postal še oblika zabave, sprva majhnih skupin, kasneje pa način preživljanja prostega časa velikih množic (Charman, Kraus, Chapman in Dixon-Stowall, 1990). Cohen (1992) dodaja, da je ples umetnost, ki se na splošno nanaša na ritmično gibanje telesa, zato ga uporabljamo kot obliko izražanja, socialne interakcije in kot odsev človekove notranjosti.

Človek tvori dva sveta: mentalni in telesni, vsak s svojimi nešteti komponentami, ki se vežejo in prepletajo in katerih rezultante so dejanja. Iz duševnih impulzov se rodijo telesni gibi, iz telesnih nastrojenj pa čustveni vzgibi. Telo je izrazno sredstvo naše osebnosti. Ples je igra z ravnotežjem. Ta igra živi v plesnem človeku kot skrivno bivajoča draž, ki ga sili, da na vtise od zunaj in od znotraj odgovarja z jezikom telesnih gibov. Pogoj plesa je zato doživetje gibanja, ples sam pa predstavlja oblikovano gibanje in razgibano obliko (Teržan, 2003).

Glede na okolje, v katerem se ples odvija, gre lahko za umetniški ples, športni ples oziroma rekreativni ples, balet, dvorni ples, ljudski ples, obredni ples idr.

V 20. in 21. stoletju je popularnih veliko vrst plesov: bachata, balboa, balet, beguine, black bottom, blues, boogie woogie, bossa nova, break dance, bump buny hug, cakewalk, calypso, charleston, conga, cotillon, čačača, četvorka, electric boogie, fokstrot, flamenko, galop, habanera, hip hop, hustle, java, jazz balet, jive, latino, lindy hop, mambo, merengue, pop, paso doble, polka, quickstep, rock'n'roll, rueda, rumba, salsa, samba, shag, slowfox, step, swing, tango, twist, valček, jumpstyle idr. (Carter, 1998).

Množico plesnih oblik delimo še v raznovrstne skupine: standardni plesi, latinskoameriški plesi, družabni plesi, folklorni plesi, disco plesi, show plesi, orientalski plesi idr. Plešeta običajno dva (par), lahko pa se pleše tudi solo ali pa skupinsko (kolo) (Charman idr., 1990).

Koreografija nekaterih plesov iz preteklosti je danes že pozabljena. Zgodovina evropske umetne glasbe pozna številne vrste plesov, ki se zrcalijo večinoma le še v okviru skladb: allemanda, sarabanda, couranta, gigue, poloneza, mazurka, galiarda, pavana, gavotta, siciliana, menuet, habanera, itd. Od zgodovinskih plesov je morda najbolj priljubljen ples četvorka (Cohen, 1992).

Ples je ena izmed najpogostejših oblik neverbalne komunikacije med ljudmi. Tovrstno obliko komunikacije lahko zasledimo tudi v drugih predvsem estetskih športnih panogah kot so ritmična gimnastika, sinhrono plavanje, umetnostno drsanje idr. Plesna vsebina je odvisna od socialnih, kulturnih, estetskih, umetniških in moralnih

omejitev, ki se udejanjajo skozi funkcionalno, spontano interpretacijo gibov vse do virtuozne tehnike gibanja ter obvladovanja telesa. Ples kot gibalna struktura temelji na fizikalnih principih, ki jih plesalec mora upoštevati, da lahko uporablja svoje telo kot inštrument plesno gibalnih struktur (Sachs, 1997).



Slika 2: (www.google.com/images?client=safari&rls=en&q=dance&oe=UTF-).

Gibanje lahko postane tudi svobodna simbolična oblika, umetniški element, plesna kretnja. Kadar posreduje ideje emocij, značilnosti vedenja, izraža različne fizične in mentalne napetosti. To so navidezni gibi, igrane kretnje, ki niso signali, ampak simboli človekovega hotenja (Kroflič, 1992).

1.1.2 Športni ples

Športni ples sodi med mlajše športne discipline, saj se začne pojavljati šele okrog leta 1920 (Zaletel, Tušak in Zagorc, 2006). Ples kot šport predstavlja nekakšen most med športom in umetnostjo. Zato strokovnjaki v svojih mnenjih še vedno niso usklajeni glede posameznega deleža obeh, tako športa kot tudi umetnosti v plesu. Mnenja, da športni ples sodi med športe, ki jih opredeljujejo estetske sestavine in

tako nenehno nihajo med športom in umetnostjo, so med strokovnjaki precej enotna. Prav tako so Zaletel idr. (2006) zapisali, da je za športni ples pomembna estetska izkušnja, ki jo skuša poleg gledalca osvestiti tudi plesalec, pa naj gre za kakršenkoli plesni nastop – na odru, na mestnem trgu ali svetovnem prvenstvu. Skozi gibanje v dvoje lahko sprožimo komunikacijo, spontanost in dobro počutje, občutek ugodja. Še posebej športni ples, ki se odvija na vrhunski ravni, nosi v sebi prvinsko veselje do gibanja, stapljanje z glasbo in partnerjem tako v gibu, kot tudi v njunem osebnem odnosu. Temu lahko rečemo tudi sozvenenje z drugim človekom – soplesalcem ali soplesalko, ki je odsev notranjih vzgibov različnih psiholoških dimenzij tako osebnosti, motivacije kot tudi medosebnih spretnosti.

Poleg te dvojnosti pa v športnem plesu nikakor ne smemo spregledati še tretjega vidika, ki je danes vse bolj prisoten in pomemben predvsem s socializacijskega vidika, to je ples kot zabava v duhu povezovanja in prepletanja ljudi med seboj. Tako je potrebno, da ples definiramo s treh vidikov; ples kot šport, umetnost in socializacijski proces. Roud Vermey (1994) ples razlaga kot dejavnost, v kateri so vsi naštetih vidiki med seboj močno povezani, na eni strani močno si nasprotujoči in hkrati prepleteni. Beseda šport izhaja iz latinske besede "deportare" in pomeni, da te odnese oz. da izgubiš kontrolo, nadzor nad samim seboj. Metaforično pa pomeni sprostiti se v smislu, da pozabiš na resno stran življenja in se prepustiš toku svobode, zabavi in užitek. V svojem prvotnem pomenu je šport pomenil aktivnost, s katero so se ljudje zabavali in zapolnjevali svoj prosti čas.



Slika 3. Sasha Averkieva in Klemen Prašnikar. Finalista državnega prvenstva med amaterji v latinskoameriških plesih.

Športni ples je športna disciplina, v kateri se prepletata umetniška komponenta in šport. Je odraz človekovega telesnega odzivanja na zunanji svet in hkrati tudi odraz človekovega duševnega in duhovnega sveta.

Vermey (1994) pravi, da je v športu dominanten cilj zmaga, ki si jo športnik prisluži z dobrim nastopom. Odigrati mora točno določeno vlogo, pri čemer je najbolj pomemben način s katerim obvladuje svojo disciplino. Šport je telesna aktivnost, katere glavni namen je absorbirati vitalno energijo telesa in pri tem ohranjati sproščenost, užitek ter pravilnost gibanja.



Slika 4. Jagoda Štrukelj in Jurij Batagelj večkratna državna prvaka in tretje uvrščena na svetovnem prvenstvu v latinskoameriških plesih med amaterji.

Človek se giblje na virtualno neskončno načinov. Vendar gibanja ne moremo ocenjevati samo po tem ali je učinkovito, pač pa tudi po tem, ali je estetsko in tudi ekspresivno (Zagorc, 2004).

Ples se je v svetovnem merilu razvil do te mere, da je potrebno tako kot v preostalih popularnih športnih zvrsteh, uporabiti modele celostne priprave in globalni vpogled v razvoj tako telesnih kot tudi psiholoških dimenzij vsakega plesalca. Dejstvo je, da so osnovne gibalne sposobnosti v plesu tudi pogoj za učinkovit razvoj specialnih sposobnosti, ki se pri plesalcu odražajo skozi gib in njegovo povezanost s partnerjem, tako na telesni kot psihološki ravni. Prav slednja specifika športnega plesa pri plesu v paru zahteva skladnost in prefinjenost gibov, nanizanih v koreografijo, skozi katero se mora pretakati dovolj subtilne energije, ki omogoča pretok kreativne energije skozi telo. Vse to zagotavlja in hkrati tudi omogoča izkoristek psihofizičnega vidika vsakega posameznega plesalca.

Zagorc (2004) pravi, da je v športnem plesu na eni strani velik poudarek na energijski in informacijski komponenti, na drugi pa na estetiki gibanja. Estetika je torej proučevanje kvalitativnih izkušenj, ki izvirajo iz različnih vidikov življenja. Umetnost je neke vrste aktivnost, pri kateri z določenimi materiali oz. dejanji ustvarjamo umetniška dela, da bi v ljudeh izzvali kvalitativna doživetja. V čem se torej razlikujejo doživetja na nogometni tekmi, na atletskem stadionu, plesni dvorani. od doživetij v umetniški galeriji? Ali lep gib lahko vzbuja v nas podobne občutke kot lepa slika ali pesem?

Če v športu uporabimo besedo lep (npr. lep gol, lepa tekma, lep skok), se to navadno nanaša na mojstrsko tehnično izvedbo določenih prvin, lahko tudi na izreden stil, na učinkovite taktične kombinacije itd. Velikokrat pa se nanaša tudi na učinke, ki jih izvedena gibanja sprožijo v gledalcih: čudijo se izvedbi gibanja, lepoti oblik, lahkotnosti izvedbe, očarajo jih kostumi (Zagorc, 2004).

Osnovne motorične sposobnosti in morfološke značilnosti predstavljajo osnovo specialni motoriki v plesnih gibalnih strukturah, ki jih izvajajo plesalci v svojih koreografijah. Znotraj posameznih koreografij je potrebno prikazati različno dinamiko gibov, obvladovanje gibanja telesa v prostoru in hkrati upoštevati neverbalno

komunikacijo telesa v skladu s svojim partnerjem. Te značilnosti zahtevajo izredno gibljivost sklepov ter dinamično in statično mobilnost mišic celotnega telesa. Plesna tehnika zahteva visoko stopnjo koordinacije nog in rok, ki je temeljna osnova vsakega plesalca. Ples v paru vsebuje veliko brezpodpornih položajev za plesalko, pozicij na eni nogi, vrtenja in ostalih položajev, ki zahtevajo visoko stopnjo ravnotežja ob podpori ustrezno razvite plesalčeve telesne moči. Tehnična priprava plesalcev temelji predvsem na obvladovanju gibalnih principov in razumevanju posameznih gibalnih struktur giba. Virtuoznost izvedbe gibanja nosi v sebi sporočilno vrednost, ki se odraža kot temelj zavedanja in pravilne izbire medsebojnega odnosa med plesalcema v smislu biomehaničnega principa skupnega gibanja ali pa kot izrazna prvinskost para kot celote.

Športni ples je posebna športna panoga, ki ga prav zaradi svojih posebnih karakteristik težko umestimo le v en prostor. Ples je umetnost v tisti točki, ko gib prestopi meje razuma in postaja spontan odziv na notranje in zunanje dražljaje, ki so vzpodbujeni na podlagi prelivanja čustev v človeku samem. Šport sam po sebi zahteva utrjeno in brezhibno pripravljeno telo za gib skozi našo osebno izkušnjo. Uzunović in Kostić (2005) pravita, da je za dožemanje plesa kot discipline potrebno zelo natančno poznati njegove korenine, njegovo delovanje v kulturnem prostoru, celotno organizacijsko in funkcionalno strukturo plesa kot športne panoge in raziskovalna dognanja s področja plesa. Raznolikost plesnih zvrsti zahteva obvladovanje različnih plesnih tehnik, ki so pogojene z velikim številom elementov. Prefinjenost gibov z estetskega vidika, hitrost izvajanja posameznih elementov, uporaba prostora in skladno gibanje s soplesalcem, poleg tega še sama logistika tekmovanj, vse to in še mnogo več je potrebno v vrhunskem športu. Na profesionalnem nivoju morajo biti plesalci strokovnjaki v estetskih in tehničnih kriterijih umetnosti, psihološko pripravljene na prenašanje stresa v kritičnih situacijah in brez poškodb. Prav tako morajo biti plesalci tudi telesno dobro pripravljene.

1.1.3 Plesalec in plesalka: plesni par

Večina poklicnih plesalcev začne z učenjem plesa v zgodnjem otroštvu. Plesalec vsak dan vadi in se uči novih korakov. Pogosto vadi za dva nastopa hkrati in sicer za

nastop, ki se trenutno predvaja in za naslednjega. Visoko telesno pripravljenost ohranja z redno vadbo in ustrezno prehrano. Plesalec z gibanjem pove zgodbo, zato mora znati dobro izrazno interpretirati glasbo in koreografijo. Za dobro interpretacijo mora vlogo dlje časa študirati. Nastopa lahko v skupini plesalcev ali pa je njegova vloga solistična.

Plesalec in plesalka sta bitji, katerih telo je najlepši inštrument na svetu, njuno gibanje pa najlepša umetnina. Med seboj delujeta povezano. Njuni energetski telesi sta ves čas prepleteni, pa čeprav se zdi, da je vsak posameznik samosvoj sistem na plesišču. Ples se odvija na več ravneh hkrati: telesni, psihični, intelektualni, duševni in na duhovni (na materialni in astralni). Po eni strani je naše gibanje odvisno od telesnih sposobnosti (motorične sposobnosti: različne vrste moči, gibljivosti, hitrosti, koordinacije, vzdržljivosti, ravnotežja), po drugi pa od kognitivnih dejavnikov kot so pomnjenje, razumevanje, kinestetično predstavljanje, spomin, učenje, koncentracija. Odvisno pa je tudi od čustvenih in osebnostnih značilnosti, kot so emocionalna in psihična stabilnost, sposobnost izražanja čustev, dojemanja glasbe in ritma, usklajenost osebnostnih lastnosti, interpretacija doživljanja, karizmatičnost. Vse je v našem plesu prepleteno (Zagorc, 2004).



Slika 5. Maja Geršak in Peter Majzelj polfinalista v latinskoameriških plesih v kategoriji profesionalcev.

Plesna umetnost skozi gibanje izraža idejo – idejo o doživljanju različnih subjektivnih izkušenj, omogoča objektivno predstavitev subjektivne realnosti. Česar vsakdanja govorica kot najobičajnejši način komuniciranja ne zmore, zmorejo raznovrstna umetniška dela – predstaviti naravo čutnega in čustvenega življenja (Kroflič, 1992).

Gib kot izrazno sredstvo plesa, ni enak vsakdanjim gibom, saj ga plesalec svobodno oblikuje. To svoje izrazno sredstvo mora dobro poznati, poznati mora njegove kvalitete, vedeti kako naj z njim dela in kaj lahko z njim naredi, da bo gibalna oblika dobila splošen, simboličen pomen. Če gledamo na gib kot tak (torej ga izločimo iz njegovih praktičnih in čustvenih zvez), je gib posledica sprostitve in usmeritve

energije, je razkritje sile. V tako izoliranem gibu lahko poiščemo vrsto kvalitet. Te se v celotnem plesnem gibu neprestano kombinirajo in prepletajo. Zelo lahko je razločiti npr. kvaliteto napetosti, zlasti kadar vidno zaznamo napor telesa in napetost mišic. Včasih pa je napetost skrita; gib se zdi povsem brez napora, v resnici pa je zahteval od plesalca veliko moči. Plesalec napetost, ki je lahko močna, srednja ali majhna, občuti kinestetsko (v mišicah in sklepih ima človek posebne receptorje, ki možganom pošiljajo sporočila o stopnji napetosti mišic, o položajih telesa in njegovih delov, o nagibu telesa in podobno), gledalec pa jo zazna z vidom (Zagorc, 2004).

Gardner (1983) je zapisal, da nas ples največkrat pritegne zaradi svojih konkretnih fizičnih značilnosti, zaradi uporabe telesa na najrazličnejše nenavadne, a vselej zadovoljive načine. Plesalce težko pripravimo do tega, da bi svojo dejavnost opisali naravnost, konkretno.

Isadora Duncan, ki je utirala pot novostim plesa na začetku tega stoletja, je zapisala: "Če bi vam lahko povedala kaj je, ga ne bi bila odplesala." (Gardner, 1983, str. 105). Martha Graham, vodilna sodobna plesalka tega stoletja, pa se je izrazila takole: "Pogosto sem že omenila, kako težko se je z večino plesalcev pogovarjati v povezani smiselno urejeni obliki. Misli jim skačejo, morda tako kot moje telo in logika, kakršna že je, ki se pojavlja na ravni motorične dejavnosti," (Gardner, 1983, str. 105).



Slika 6. Monica Nigro in Domen Krapež finalista svetovnega prvenstva v standardnih plesih v kategoriji profesionalcev.

Zagorc (2004) je plesno dejavnost poimenovala kot "rojeni smo za ples". To je tisto, kar v življenju najbolj lahko storimo. Iz dneva v dan preizkušamo, do kam segajo meje naših sposobnosti, kako prestaviti že osvojene meje še "korak" naprej, kje je absolutno, kako izvedemo gib, da se skozenj začne zrcaliti naša duša, naše notranje bitje, naš genij. Govorimo o uravnoteženju, ki se začne s telesnim ravnovesjem, motoričnim ravnotežjem, "centriranjem" telesa, premagovanjem zunanjih sil (sila teže, sila partnerja, obvladovanje prostora in časa) in se nadaljuje v psihičnem, čustvenem ravnovesju, notranji stabilnosti, osredotočenosti misli, zaznavanju partnerja, najdenju skupnega težišča, v osmišljenosti gibanja in plesanja.

V plesu prihaja do interakcije med gledalcem in umetnikom, do projekcije energije najprej med plesalcema in na gledalca, ki venomer išče odslikavo v gibu in v doživetju. Očem nevidne energije "plešejo"; prepletajo se "fizično delo", čustva in intelekt, do izraza prihaja sposobnost ekspresije, spiritualnosti, subtilnosti. Zato je potrebno pogledati v "globino" sebe, svojega bitja, do svojih skritih zakladov, potrebno je pogledati v srce, v skrite kotičke svoje duše. Zaznati svoje bitje, ga ljubiti in mu odpreti pot do giba, do partnerja, do gledalca (Zagorc, 2004).

Ples je odraz človekovega telesnega odzivanja na zunanji svet in hkrati tudi odraz človekovega duševnega in duhovnega sveta. Je poseben izraz zavesti, potreb duha in spoznanj, čustev in hotenj. Prav zato je umeščen v prostor umetnosti (Zaletel, 1996).

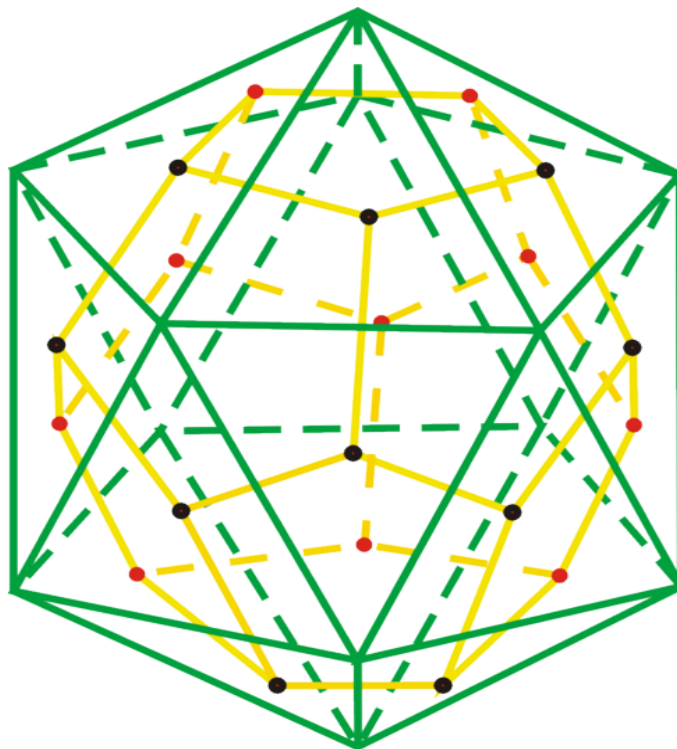
Večdimenzionalnost nas samih je večno vprašanje in večno odkrivanje. Kot barve smo; najprej črna in bela in nato nekaj osnovnih barv in potem neskončno odtenkov, ki se ponovno prelijejo v našo belino ali črnino, v našo univerzalnost, v naš absolut, ki ga zaznamo po "prestopu meja" v nadzavednem. S plesom se ves čas sprehajamo med zavednim in podzavednim in nadzavednim, porazgubimo se v glasbi in gibu. Ni ne prostora in ne časa, samo plešemo (Zagorc, 2004).

Ples in plesalec sta kreacija večdimenzionalnega ustvarjalnega procesa, v katerem se prepletajo tako psihične, duhovne, telesne, tehnične in funkcionalne dimenzije. Plesalec skozi svoje telo sporoča različne informacije, izražene skozi materializacijo gibov v ritmu glasbe ali tišine. Nagibanje k umetnosti je v posameznih plesnih zvrsteh različno. Za nekatere izmed zvrsti je umetniška komponenta nedvomno prevladujoča, zato je njihova umeščenost v čas in kraj dogajanja temu primerna.

1.1.4 Telesnost, gibanje in duševnost plesalca

V plesu se srečujeta biološka in osebna duša. Obe sta iracionalni, toda v nobeni drugi umetnosti ni biološka duša tako prvotno močno udeležena pri oblikovanju, kakor pri plesu. Prvina plesa je smiselno oblikovano gibanje. Smiselno je zato, ker mora njegov nagon biti psihofizičen, ne zgolj mehanski, biti mora oblikovano gibanje

z ozirom na prostor in čas. Gibi plesalca so postavljeni v prostor. Njegovo telo zahteva tri dimenzije, šest glavnih smeri gibanja (gor – dol, levo – desno, naprej – nazaj) in osemkrat tri diagonalne variante. To vse skupaj tvori kristalni lik ali "ikosieder", ki ga Laban (v Teržan, 2003) poimenuje kot »plesni kristal«, geometrijski izum za obrazložitev teorije o prostorski harmoniji. Laban s tem razlaga plesalčevo telo kot simetrično prostorsko telo v človekovi velikosti, v katerem se izvaja gibanje (Teržan, 2003).



Slika 7. Ikozaeder (gr.), »plesni kristal«, geometrijski izum Rudolfa von Labana za obrazložitev njegove teorije o prostorski harmoniji.

To simetrično prostorsko telo v človekovi velikosti, v katerem se izvaja gibanje, je 12-stranični mnogokotnik, ki se približuje krogli in je hkrati soroden kocki. Nastane s povezavo zunanjih oglišč: čelne, globinske in vodoravne ravnine telesa. Zaradi množice notranjih spojev in oblik prostorske gibalne harmonije, se zdi lik kot pravi plesni kristal – transverzale (Teržan, 2003).

Ples je doživetje, ki ga je potrebno tudi plesno občutiti in ne samo videti. Ne moremo ga uživati po razumski poti, niti po izkustveno plastični, kakor dojamemo literaturo, glasbo ali likovno umetnost. Ples je lahko povsem brez glasbe in takemu plesu rečemo absolutni ali svoboden ples in kot tak je najsilnejši izvor človekove energije, kot manifestacije vseh psihofizičnih dimenzij (Teržan, 2003).

Tomori (1990) pravi, da je telesna dejavnost pogoj za marsikatero doživetje, saj mu omogoča udejanjanje. Vsaka človekova aktivnost, zahteva usklajeno delovanje številnih, v resnici zelo zapletenih telesnih funkcij – zaznavanje prostora, presoje razdalj, refleksov, neprestanega prilagajanja na kakršnekoli razmere okrog nas, gibanja in še mnogo drugih kompleksnih akcij, ki potekajo znotraj našega lokomotorne sistema. Kaj vse je šele potrebno s strani telesnih dejavnosti pri plesu, ki nam pomeni predvsem čutno in čustveno doživetje.

Zagorc (2004) je ples v povezavi s telesnim in duševnim opisala kot preizkušnjo, do katere segajo meje naših sposobnosti, kako prestaviti že osvojene meje še korak naprej, kje je absolutno, kako izvedemo gib, da se skozenj začne zrcaliti naša osebnost, naše notranje bitje, naš genij. Govorimo o uravnoveženju, ki se začne s fizičnim ravnovesjem, motoričnim ravnotežjem, centriranjem telesa, premagovanjem zunanjih sil (sila teže, sila partnerja, obvladovanje prostora in časa), in se nadaljuje v psihičnem, čustvenem ravnovesju, notranji stabilnosti, osredotočenosti misli, zaznavanju partnerja, najdenju "skupnega težišča", v osmišljenosti gibanja in plesanja.



Slika 8. Maja Geršak in Peter Majzelj polfinalista v latinskoameriških plesih v kategoriji profesionalcev.

Kvaliteta giba ne izhaja samo iz samega giba, ampak iz opazovanja celotnega konteksta, v katerem se gibanje odvija. Gib, poza, izraz obraza – vse to doprinaša k doživanju drugih o doživljanju izvajalca (Zagorc, 2004).

Teržan (2003) pravi, da obliko plesnemu gibu dajeta plesalčevo telo in prostor. Za razvoj in izvedbo svojih gibov potrebuje ples svoj čas zato, ker se plesalec in njegov lik postavljen v prostor, razvijata tudi časovno. Resnična mera za ples je ritem. To je

telesna godba, neznani, silni, prvotni in iracionalni zakon, ki ima v sebi le toliko časovnega, kolikor se njegov glas ponavlja v kakem določenem razdobju. Ritem v plesalcu utrjuje, umirja gibanje, ga vzpodbuja in stopnjuje.

Zagorc (2004) kvaliteto gibov povezuje s **socialno komunikacijo**, ki je zelo blizu čistim ekspresivnim gibom. Pod komunikacijo največkrat razumemo izraznost. Komunikacija z gledalci je v športni areni ravno tako prisotna in pomembna kot v gledališču. Pri ustvarjanju gibalne oblike, ki naj postane nosilka splošnega pomena, imamo opraviti z dvema vrstama abstrahiranja:

- **Čustva in čutenje** – prva velja značilnostim dejanskim človekovih občutenj in čustev (oboje poudarjamo zato, ker je v plesu res prevladujoč vir gibalnih oblik). Te značilnosti posplošimo iz njihovega vsakdanjega okvira.
- **Gibanje** – druga velja dejanskim gibom in prostorskim odnosom, ki jih poberemo iz njihovih vsakdanjih zvez in jih oblikujemo tako, da postanejo izrazno sredstvo plesa.

Pomen nekega čustva v vsakdanjem življenju, na primer strahu, je v njegovi vsebini, torej v tem, da nas je strah in ne v obliki potekanja tega čustva. Za ples pa je zanimiv prav ta potek oziroma način, kako se čustvo razvija, kako traja (lahko se zadržuje na neki točki, se umiri, pospeši, upočasni) in kako niha (spreminja se po moči, naglo se vzpne k višku ali viškom, šibko upada itd.). Značilnosti gibalnega izraza ob dejanskem doživljanju čustva so odvisne predvsem od izmenjave mišične napetosti in popuščanja, drže telesa, načina hoje itd. Gibov plesalec ne kopira, ne jemlje jih iz vsakdanjega življenja dobesedno takšnih, kakršni so, marveč jih po svoje svobodno oblikuje. Poudarek je na kvaliteti gibanja in gibanja telesa v prostoru, zelo malo pa na mimiki. Svobodnost pri plesnem oblikovanju je seveda relativna. Njena stopnja se od zvrsti do zvrsti razlikuje in sega od vpetosti v gibalni zakonik določene tradicije ali stila, prek bogastva novih oblik, ki jih poraja raziskovanje, do pristopov, ki zanikajo vsakršno oblikovanje (Zagorc, 2004).

Tomori (1990) pravi, da imata telesno in duševno v vrednostnem poimenovanju človeka lahko zelo različni vlogi. Marsikdaj cenimo le pomen doživetja, čeprav nam ga je v celoti omogočila dejavnost telesa. Brez vida, ni estetskega užitka ob

umetniški stvaritvi. Šele sluh in zaznavanje ritma, dajeta možnost doživetja ugodja ob glasbi in doživljanju plesne predstave. Po drugi strani pa smo pristranski v obratni smeri. Telesna bolezen je za marsikoga bolj "častna" kot duševna motnja, strpnost do telesnih slabosti je nasploh večja kot do duševnih. Na tako pojmovanje vplivajo predvsem širše uveljavljena merila in vrednote, ki so značilne za določeno sociokulturno okolje.

Gibanje je dogajanje v času in prostoru. Človek se giblje zato, da preživi, da proučuje in spozna svoje okolje, da se prilagaja okolju in ga spreminja, da vzpostavlja socializacijske stike in komunicira (Allenbaugh, 1970, v Kroflič, 1992). Gibanju in njegovemu pomenu nevrolog O. Sacks (v Kroflič, 1992, str. 13) daje pomen s tem stavkom: "Otrok je rojen v kaos. Takoj po rojstvu začne raziskovati svet, čutiti, se dotikati, vonjati, kot to počno vse višje vrste živali. A sam občutek ni dovolj, potrebna je kombinacija z gibom, s čustvom, z dejanjem. Gib in občutek se integrirata v tvorbo kategorije, ki je predhodnik pomena."

1.1.5 Zrele oblike telesnega izražanja pri plesalcih

Med vsemi rabami telesa se ni nobena razvila višje in nobena ni dosegla bolj raznolike uporabe v različnih kulturah, kot ples. Ples lahko danes opredelimo kot v kulturne vzorce povzete nize nejezikovnih telesnih gibov, ki imajo svoj smoter, so namerno ritmični in imajo estetsko vrednost v očeh tistih, za katere plesalec nastopa (Gardner, 1983).



Slika 9. Sasha Averkieva in Klemen Prašnikar.

Simbolika gibanja ima v ustvarjalnem procesu večkratno vrednost, ker tako zelo intenzivno prispeva k razvoju hkratnega zavedanja sebe in okolja, krepi predstavljivost, integrira zavedanje, zaznavanje, spominjanje, čustva, misli in akcijo (Frostig in Maslow, 1970).

Gardner (1983) je svoje dožemanje telesne in duševne vsebine plesa zapisal skozi besede ameriškega plesalca in koreografa Paula Taylorja. Plesalec se mora naučiti izvesti plesni gib natančno, tako po obliki kot časovno. Paziti mora, kje na odru je, kako razporedi svoje gibanje, da je skok kakovosten, da je noga prožna, pa naj se gib odpre proti občinstvu ali zaokroži sam vase. S povezavo teh lastnosti in ob različni hitrosti, smeri, razdalji, intenzivnosti, prostorskih odnosih in moči, lahko

človek odkrije ali sestavi plesni besednjak. Poleg teh razmeroma objektivnih lastnosti se v nastopu nujno pokaže tudi plesalčeva osebnost. Včasih je ples predstavljal skrajna čustva, na primer radost in žalost. V sodobnem plesu pa je običajno, da poskušajo plesalci izraziti bolj zapletena čustva, kot so krivda, tesnoba ali obžalovanje. Najpomembnejši spremljevalec plesa je glasba, zgradba glasbenega dela močno vpliva na plesno tehniko, ni pa njegova bistvena sestavina.

1.1.6 Pomen gibalnih dejavnosti v psiholoških razvojnih teorijah

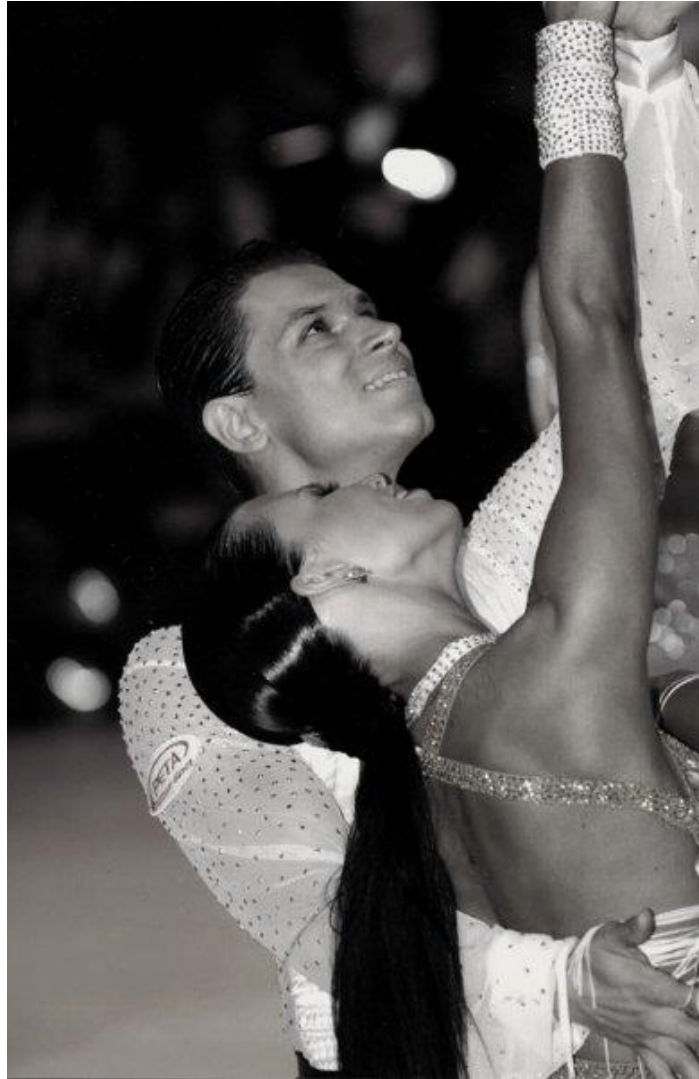
Osnovni namen gibalnih dejavnosti naj ne bi bil le spodbujati motorične sposobnosti in spretnosti, ampak tudi prispevati k emocionalnemu, intelektualnemu in socialnemu razvoju otroka. Skozi gibalne dejavnosti si otrok razvija zavedanje telesa, perceptivne funkcije, govor, višje mentalne funkcije, ustvarjalnost, sposobnost za šolsko učenje, za komuniciranje in interakcijo (Kroflič, 1992).

Znotraj transformacijskega procesa v športu se posamezniku v zavest vtisne družbeni vrednostni kod. Šport s tem, ko zamoti posameznika s svojimi, človeku nedvomno všečnimi elementi, preko tega pravzaprav uči nekaj povsem drugega. Uči ga vrednot, načina razmišljanja, skupinskega duha, tekmovalnosti in delavnosti. Vse to je v širšem družbenem kontekstu zaželeno, saj je zaželeno vedno tisto, kar sistemu prinaša korist (Petrović, 2004). Piagetova razvojna teorija pripisuje gibalnim aktivnostim v zgodnjem otrokovem razvoju velik pomen. Motorični razvoj ima v prvih petih letih odločilno vlogo za razvoj prvih oblik intelektualnih sposobnosti. Vpliv gibalnih aktivnosti je neposreden, ker se primarne intelektualne aktivnosti oblikujejo iz osnovnih gibalnih akcij.

Gardner (1983) pravi, da otrok najprej poveže seganje po predmetih in gledanje v prijemanje, uporaba nizov predmetov pri vsakdanjih opravilih se spremeni v gradnjo prostorskih struktur, preproste strukture se povežejo v bolj zapletene sestave in tako dalje. Horvat in Magajna (1987) opisujeta zaključek te faze kot razvoj simboličnih procesov in uporabe govora pri reševanju različnih situacij. Piaget je dokazal, da se intelektualni procesi že pred pričetkom razvoja govora razvijejo kot praktična inteligentnost. To se kaže v gibih in zaznavah, organiziranih v akcijske sheme

namesto besed in pojmov. Najvišja oblika senzomotorne inteligentnosti se kaže v zadnji fazi, v procesu koordinacije na notranji miselni ravni.

Gardner (1983) utemeljuje odgovor na vprašanje, ali je mogoče, da osvojitve simbolne sposobnosti pomembno vpliva na razvoj telesne spretnosti. Ta proces se udejani takrat, ko je človek sposoben svoj cilj izraziti z besedami, ko lahko posreduje navodila s pomočjo jezika, oceni lasten nastop ali da nasvete komu drugemu in se metode za pridobivanje in povezovanje spretnosti lahko spremenijo. Obvladovanje simbolnih funkcij, kot sta predstavljane (npr. predstavitev neke osebe ali predmeta) in izražanje (izražanje razpoloženja, veselja ali obupa), ponuja človeku možnost, da uporabi telesne dejavnosti do neke mere neodvisno od teh simbolnih funkcij. Ko človekovo simbolno delovanje postane resničnost, se motorični sistem za vselej spremeni. Frostig (1970) dodaja, da ima simbolika gibanja v ustvarjalnem procesu večkratno vrednost, ker tako zelo intenzivno prispeva k razvoju hkratnega zavedanja sebe in okolja, krepi predstavljenost, integrira zavedanje, zaznavanje, spominjanje, čustva, misli in akcijo. Leventhal in Shwartz, (1983, v Kroflič, 1992) v ustvarjalnem procesu dajeta velik pomen telesu kot instrumentu za raziskovanje, inventivno oblikovanje in izražanje posameznikovih odnosov do okolja, telesu kot instrumentu, s katerim komuniciramo prek občutij in čustev, misli, zgodb in dogodkov.



Slika 10. Maja Geršak in Peter Majzelj polfinalista v latinskoameriških plesih v kategoriji profesionalcev.

»Gib ali gesta sta vitalno gibanje. To je kinestetična izkušnja, vidna akcija z učinkom. Za okolico je to vidno gibanje, toda ne gibanje stvari, ki bi valovile, drsele ali se kotalile, ampak življenjsko gibanje« (Kroflič, 1992).



Slika 11. Jagoda Štrukelj in Jurij Batagelj.

“Če bi ljudje vedeli, koliko lažje je sodelovati kot se bojevati... Če bi ljudje vedeli, koliko lažje je ljubiti kot sovražiti... Če bi ljudje vedeli, bi se ljubili...” (Rutar in Štifter, 2003).

OSEBNOST

“Vse to je res, vse to je res fasada odnosov, pa vendar vanje lahko vstopamo tudi s te strani. Jaz trdim, da je vse to lepo in prav, vendar je tukaj izjemno zanemarjeno čustvovanje. Nezmožnost procesiranja enega samega čustva vpliva na vse tvoje življenje, na vse odnose. Eno samo čutenje (mogoče sram, ali pa strah) če je v afektu (ga zavestno ne zaznavaš, odigravaš ga pa nenehno), bo izredno učinkovita zavora v vseh tvojih odnosih in ti lahko prepreči vstop v kakršnokoli kvalitetnejšo intimo. Recimo, eno samo »blokirano« čutenje bo vplivalo na tvoje celotno zaznavanje sočloveka, pa ne samo na to, vplivalo bo tudi na vsa ostala čustva in jih siromašilo. Dojemanje odnosa, empatija, kreativnost in še marsikaj je skrito prav v čustvih. Zaupanje graditi na logiki ali interesnih področjih je za človeka skorajda nemogoče brez občutka ali njegovega notranjega čustvenega termometra. Brez občutenja sogovornika delamo največje napake v življenju in se zagovarjamo z logiko, ki pač ni zdržala. Izbirati in zlagati “puzzle” odnosa temelječega na razumu in logiki brez čustvene podlage, pač ne znese. Na ta način je zakonsko zvezo sklenilo mnogo parov, pa žal niso preživel, na ta način so propadli mnogi poslovni dogovori, pa verjetno veš iz lastne prakse, tudi plesni pari in podobno. Na drugi strani pa je po logiki ali golem razmišljanju nek na videz že v naprej obsojen odnos uspel, sicer z voljo in naporom, ki so ga ljudje samo zaradi čustvene povezave pripravljeni in sposobni vložiti in preseči lastne pomanjkljivosti.” (Rutar, 2010).

1.2 OSEBNOST

1.2.1 Opredelitev pojma osebnost

Obstaja več definicij, ki na svojevrsten način opredeljujejo in definirajo osebnost. Nekatere poudarjajo temeljne karakteristike osebnosti, ki se razlikujejo v odvisnosti od teorije, ki jo zastopajo. Nekatere bolj poudarjajo posameznikove temeljne dispozicije, druge neponovljivost osebnosti, strukturo osebnosti, razvoj osebnosti in tretje spet odnos posameznika z okoljem (Boyle, Matthews in Saklofske, 2008).

Izvorni pomen izraza osebnost izhaja iz pogovornih pomenov, ki so jih imeli pojmi za označevanje osebnosti, preden so se začeli strokovno uporabljati. Tako so mnogi vidiki in inačice sodobnega pojma osebnost vsebovani že v različnih izvornih pomenih tega izraza. Nekateri izvorni pomeni so pozneje postali izhodišče za znanstvene strokovne definicije tega pojma (Hall, 1997).

Slovenski izraz osebnost ima temelje v indoevropskem izrazu »su«, ki pomeni »svoje«, »sebe«, pa tudi »dobro«. Izraza »oseba« in »osebnost« izražata torej notranjo vsebino v vrednostno pozitivnem smislu – če se nanašata na človeka, na njegovo »dobro« notranjo vsebino (Musek, 2005).

Nasprotno pa ruski, srbski in hrvaški izraz »ličnost« po izvoru izraža zunanji videz, zunanjo podobo, lik oziroma obličje človeka. Tudi latinski izraz »persona«, iz katerega so nastali izrazi za osebnost v romanskih in germanskih jezikih, ter pomeni v izvornem pomenu masko, se nanaša na zunanji videz, na zunanjo podobo ali celo masko človeka (Musek, 2005).

Če primerjamo obe skupini izrazov, ugotovimo pomensko dvojnost ali celo (vsaj navidezno) nasprotje med obema. Izraz osebnost poudarja notranjo vsebino ter svojskost osebnosti, izraza ličnost in persona pa odražata predvsem telesni ali celo umetno ustvarjeni videz človeka. Takšna nasprotja pa niso upravičena pri zanikanju ali pretiranem poudarjanju enega ali drugega pogleda na osebnost.

Boyle idr. (2008) pravijo, da sta posameznikova podoba, njegov obraz, po eni strani

res predvsem znak, identifikacijsko sredstvo, ki pa so ga ljudje v preteklosti in ga tudi danes izkustveno tesno povezujemo z notranjo naravo njegovega nosilca, torej z njegovimi drugimi bolj notranjimi značilnostmi.

Musek (1993) še dodaja, da je do neke mere potrebno razlikovati med obema vidikoma osebnosti, med njeno notranjo vsebino ter zunanjim izrazom, ni pa moč zanikati dejstva, da deluje osebnost kot celota, pri čemer sta notranji in zunanji vidik povezana v celostni sklop.

Musek (2005) je razvrstil definicije osebnosti v nekaj skupin:

- **Esencialnost** – osebnost kot bistvo ali esenca človeka.
- **Individualnost** – osebnost kot individualnost.
- **Sestavnost** – osebnost kot sestav mnogih sestavin, pri tem smo bolj pozorni na razčlenjenost, na sestavine osebnosti (lastnosti, funkcije, procese idr.).
- **Celovitost, organiziranost** – osebnost kot organizirana celota.
- **Procesnost** – osebnost kot proces v katerem se osebnost razvija in spreminja in v katerem sestavine osebnosti dinamično vplivajo druga na drugo. Hkrati v tem procesu posameznik ohranja svojo osebnostno in individualno istovetnost (identiteto). Naša osebnost se spreminja in hkrati ohranja svoje bistvene poteze.
- **Odnosnost** – osebnost v izmenjavi organizma z okoljem, v tem odnosu nastajajo in se uresničujejo osebnostni potenciali. Osebnost je sama v določeni meri plod delovanja okolja na nas, predvsem socialnega, plod našega prilagajanja temu okolju, pa tudi tega, kako sami okolje prilagajamo sebi.

1.2.2 Osebnost kot celota

Osebnost pomeni celoto telesnih, psihičnih in socialnih lastnosti posameznika. Osebnost lahko opisujemo na različne načine, tipološko ali dimenzionalno. Na podlagi tipološke teorije lahko človeka opišemo tako, da ga uvrstimo v neko skupino njemu podobnih ljudi (npr. kolerik, sangvinik, flegmatik, melanholik). S pomočjo dimenzionalne teorije pa človeka opišemo s pomočjo določenega števila lastnosti, nekdo je lahko družaben, površen, energičen idr. (Svetina, 2008). Glede na slednjo

trditev, lahko bolje umestimo tudi razvoj športnika kot osebnosti, pri kateri se zaradi izjemnih okoliščin v katerih se športnik kot osebnost razvija, večdimenzionalen prostor močno prepleta. Tušak in Burnik (1999, v Tušak in Bednarik, 2001) sta športnikovo osebnost opredelila kot kompleksen sklop značilnosti telesnega in mentalnega funkcioniranja. Slednje vključuje intelektualne sposobnosti, zaznavno-motorične sposobnosti in značilnosti moralnega presojanja, značilnosti človekovega čustvovanja, človekovo socialno dogajanje (komunikacija, konflikti ipd.), človekove značajske lastnosti in njegov temperament. V športnikovo komuniciranje z okolico pa so vpletena njegova stališča, motivacija in vrednote. Osebnost zajema notranje oz. psihične in zunanje oz. telesne, organske in vedenjske vidike. Vključuje športnikov značilen telesni videz in njegovo obnašanje, hkrati tudi njegove doživlajske vidike, njegovo individualnost, čustva in motivacijo, vrednote in misli.

1.2.2.1 Dimenzionalen in tipološki opis osebnosti

Svetina (2008) je zapisal, da so glede na celotno kompleksnost osebnosti psihologi uvedli tako imenovan dimenzionalni opis osebnosti. Pri tem osebnost opisujemo z različnim številom dimenzij oz. osebnostnih lastnosti na nekem kontinuumu. Pri predstavi dimenzionalnih opisov osebnosti si lahko pomagamo z dimenzijami v prostoru kot so dolžina, širina in višina. Če si predstavljamo, da je posameznik nekakšna točka v prostoru, lahko ta dimenzionalni pristop uporabimo tudi za opisovanje osebnosti. Dimenzije osebnosti so v našem primeru psihološke (čustvena stabilnost, energičnost, zgovornost, vztrajnost). Z dimenzionalnim pristopom lahko relevantno opišemo vsakega človeka posebej, s tipološkim pa povemo samo to, kateremu od štirih tipov (kolerik, sangvinik, flegmatik in melanholik) bi vsak posameznik najbolj ustrežal. Kljub vsemu pa ima tipološki pristop tudi svoje prednosti, ki jih lahko poimenujemo kot njegova intuitivna samorazvidnost. Če npr., za neko osebnost rečemo, da je flegmatik, si veliko lažje predstavljamo njene poglobitve lastnosti, kot če navajamo številčne vrednosti na 16. dimenzijah osebnosti. Glede na prepletanje obeh teorij, tako tipološke kot tudi dimenzionalne, sta se v psihologiji ohranila oba pristopa.

Ljudje smo osebnosti z določenimi vzorci obnašanja, ki prevladujejo v okolju, v katerem živimo in delujemo. Vsi ti vzorci so naučeni in v nenehni interakciji z okoljem.

Musek (1988) je zapisal, da smo v življenju vajeni presojeti druge ljudi. Tega ne počnemo samo na osnovi dejanskega poznavanja in izkušenj. Nasprotno, zdi se, da so mnoge naše predstave in prepričanja že izoblikovana. Z opazovanjem ljudi vidimo, kako hitro na podlagi opaženih karakteristik (privlačnost, spol, rasa) sklepamo na njihove nevidne osebnostne lastnosti. Glede na videz, vloge in situacije, v katerih nastopajo ljudje, kar pričakujemo, kako se morajo obnašati in kakšne so njihove lastnosti. Hugil, Fink, Neave in Seydel (2009) trdijo, da vsak športnik v sebi združuje kar nekaj različnih vlog. Prva je spolna vloga (npr. moški, ženska), druga je vloga družinskega člana (npr. sin, brat ali oče, mož), niz socialnih in družbenih vlog (prijatelj, znanec, sošolec, uslužbenec itd.) in nenazadnje tudi vloga športnika. Raftery in Bizar (2009) pa pravita, da se na vsako izmed naštetih vlog vežejo njegova lastna pričakovanja, pričakovanja njemu pomembnih in pričakovanja širše okolice in družbe.

Na športnika še posebej pomembno vplivajo širša okolica, družba oz. javnost, publika in navijači. Glede na to se pojavljajo številna vprašanja, zakaj se športniki razlikujejo od ostalih ljudi, v čem so različni, drugačni, kaj jih žene naprej, kako občutijo trenutke zmagovalstva, poraza, čemu vse se odpovedujejo in kako zmorejo vztrajati v tako napornih treningih. Musek (2000) trdi, da so se kognitivne sheme o povezavah med osebnostnimi lastnostmi, ki delno ustrezajo dejanskim, vedenjskim povezavam, izoblikovale v naših glavah. Zaletel, Tušak in Zagorc (2006) pravijo, da vse teorije osebnostne rasti razmeroma močno poudarjajo vlogo posameznikove lastne avtonomne dejavnosti ter vlogo "jaza" in "samega sebe" kot osrednje osebnostne funkcije ter strukture, iz katere ta dejavnost izhaja. Brez zavestnega osrednjega, integralnega ter sintetizirajočega, usmerjevalnega in samoiniciativnega delovanja osebe, si pač ne moremo misliti učinkovitega in smotrnega procesa osebnostne rasti.

Kompare, Sražišar, Vec, Dogša, Jaušovec in Curk (2004) pravijo, da je razumevanje samega sebe, drugih ljudi in medsebojnih odnosov v človekovem življenju izjemnega pomena. Človek je navsezadnje edino živo bitje, ki je sposobno avtorefleksije, kar pomeni, da lahko razmišlja o sebi in se sprašuje: Kdo sem? Kako sem postal/a, to kar sem? Bi lahko bil/a drugačen/na? Ljudje si v svoji naravi želimo spoznati sami

sebe in pomembne odgovore tako iščemo v vsakdanjem življenju in v okviru znanosti.

Musek (2005) pravi, da je osebnost celosten vzorec relativno trajnih značilnosti, po katerih se posamezne osebe razlikujejo med seboj. Ko govorimo o osebnosti, mislimo na celostni vidik naše osebne eksistence, ki se subjektivno pojavlja na ravni doživljanja, objektivno pa na ravni obnašanja. Celostni vidik sestavljajo lastnosti, ki se kažejo v našem doživljanju in obnašanju kot dosledne (konsistentne) in razlikovalne (distinktivne). Število osebnostnih značilnosti je zelo veliko, zato nas zanimajo predvsem tiste klasifikacije, ki se nanašajo na bistvene vidike doživljanja in obnašanja, to so glavne psihične funkcije in njim ustrezajoči psihični procesi. Že od Platona in Aristotela razlikujemo tri temeljne psihične funkcije in procese: motivacijske, emocionalne in kognitivne.

1.2.2.2 Pojem osebnosti

Kaj sploh pomeni osebnost in od kod izvira želja po raziskovanju človekove osebnosti?

Musek (2005) pravi, da je spoznavanje samega sebe človekova prastara želja. Prava znanstvena teorija, diagnostika in raziskovanje osebnosti, izvirajo iz iste osnovne težnje po spoznavanju osebnosti, le da so bistveno bolj načrtne, objektivne in zanesljive. Šele na podlagi ustreznega poznavanja osebnosti se lahko dobro znajdemo v medsebojnih odnosih in si jih urejamo tako, kot si želimo. Razlika med običajnim, vsakdanjim ter znanstvenim spoznavanjem je predvsem ta, da je vsakdanje spoznavanje osebnosti pomanjkljivo in nezanesljivo, pri znanstvenem spoznavanju pa skušamo napake in pomanjkljivosti načrtno odpraviti. Želimo jih spoznavati na bolj metodičen, veljaven in zanesljiv način.

Pojem osebnost je izšel iz grško-rimske in judovsko-krščanske antične tradicije in se je v novem veku oblikoval kot eden izmed osrednjih pojmov zahodne kulture. Judovska in krščanska misel postavljata osebnostni način bivanja na najvišje mesto v vesolju. Realnost osebnosti je temeljna predpostavka psihologije potez, globinske psihologije in verjetno tudi zahodne civilizacije nasploh. Personološko gledanje je, da je svet v bistveni meri sestavljen in ustvarjen iz ljudi, ki imajo lastno bistvo in naravo,

lastnosti, nagnjenja in zgodovino in ki delujejo kot vzorčni akterji. A kolikor je široko sprejemanje te personološke predpostavke, se le-ta srečuje tudi z dvomi. Filozof David Hume je ob "zrenju samega sebe" našel le "sveženj zaznav" in sodobna socialna znanost opozarja na problematičnost "individualizma" v luči domnevnega vplivanja družbenega okolja in kulturnega konteksta (Musek, 2005).

1.2.2.3 Osebnostne lastnosti

Osebnost je celostni vzorec relativno trajnih značilnosti, po katerih se posamezniki razlikujejo med seboj. Gre torej za vse tisto pri posamezniku, kar nam predstavlja njegovo istovetnost in po čemer ga ločimo od drugih. Bistveni določili osebnosti sta torej njena relativna trajnost in njena distinktivnost. Prvo pomeni, da so osebnostne značilnosti predvsem tiste, ki prihajajo do izraza v različnih situacijah in časih, drugo pa pomeni, da so te značilnosti pri vsakem posamezniku pojavljajo v enkratni in neponovljivi kombinaciji (Musek, 2005).

Musek (2005) je opredelil dve glavni področji, ki združujeta posamezne osebnostne lastnosti:

Konsistentnost in distinktivnost – psihološki pojem osebnosti se nanaša na lastnosti, ki se pri posameznikih pojavljajo relativno dosledno. Če se neka lastnost pojavlja nedosledno, tedaj z njo ne moremo označevati nekoga v osebnostnem smislu. Če nekdo v eni situaciji ravna drzno in tvegano, v drugi pa preudarno in previdno, potem ga ne moremo označiti ne za drznega, ne za preudarnega. Za osebnost so pomembne tiste značilnosti, ki se pojavljajo transsituacijsko dosledno. Z osebnostnega vidika so pomembne tiste značilnosti, glede katerih se razlikujemo med seboj. Biti živ je lastnost, po kateri se živi ljudje ne razlikujemo med seboj. Razlikujemo pa se po živahnosti, zgovornosti, impulzivnosti, agresivnosti, poštenosti, vztrajnosti, inteligentnosti in še po mnogih drugih lastnostih. Distinktivnost in individualnost sodita k najpomembnejšim psihološkim določilom osebnosti. Ključ za določilo osebnosti z vidika psihologije je individualnost.

Med konsistentnostjo in distinktivnostjo je določena povezanost. Če hočemo ugotoviti, v čem se nek posameznik osebnostno razlikuje od drugega posameznika,

se moramo ob presoji upreti na njune konsistentne lastnosti. Značilnosti, ki se pojavljajo nekonsistentno, ne morejo biti izhodišče za ugotavljanje medosebnostnih razlik. Težko bomo npr. ljudi razlikovali glede na poštenost, če se bodo v tem pogledu obnašali nekonsistentno, enkrat pošteno in drugič spet nepošteno. Distinktivnost poštenosti se bo pokazala v medosebnih razlikah, le če gre za konsistentno obnašanje: tako bomo ločevali med osebami, ki se v povprečju bolj pošteno obnašajo in med tistimi, ki se v povprečju obnašajo manj pošteno. Z osebnostnega vidika je pomembno zlasti dejstvo, da se isti ljudje pogosto podobno obnašajo, čeprav se znajdejo v različnih situacijah. To dokazuje njihovo transsituacijsko konsistentnost. Na drugi strani se različni ljudje celo v enakih situacijah različno obnašajo in s tem izkazujejo svojo distinktivnost ter individualnost.

Za osebnost in osebnostne lastnosti sta značilni relativna vztrajnost in individualna različnost. Glede na vedenje oz. obnašanje posameznika bomo ugotovili, da so njegove glavne osebnostne značilnosti tiste, ki so videti trajne, predvsem če se pojavljajo v sicer različnih situacijah in tiste, v katerih se dosledno kažejo posamezniki kot različni od drugih posameznikov, predvsem, če se to dogaja v podobnih situacijah. Ali se obnašamo trajno ali prehodno in ali je obnašanje značilno za posameznika, torej individualno ali splošno (generično), torej značilno za vse. Osebnost zajema vse tiste vidika doživljanja in obnašanja, ki so trajni in individualni. V množici vseh človekovih lastnosti, ki so trajne in generične, obstaja tudi veliko prehodnih značilnosti, ki so ali generične (npr. instinktivna dejavnost) ali individualne (situacijsko pogojene dejavnosti).

Kompleksnost in celovitost – osebnost je zelo kompleksnega značaja. Sestavljena je iz množice značilnosti in lastnosti, ki so pogosto zelo povezane med seboj. Mnoge lastnosti so tudi same kompleksne in so sestavljene iz bolj specifičnih lastnosti. Osebnost sama po sebi zglada kot hierarhična mreža sestavin, ki se pojavljajo na različnih ravneh generalnosti. Zato lahko osebnost štejemo med najbolj kompleksne sisteme. Kompleksnost osebnosti so poudarjali že najstarejši misleci (npr. Hipokrat), še bolj pa jo poudarja sodobna psihologija osebnosti.

Osebnost je kompleksna celota z visoko stopnjo organiziranosti, zato deluje celovito. Osebnost lahko obravnavamo kot samoregulativen sistem, ki je v tesni povezavi z

samoučinkovitostjo. Človek deluje kot bitje, ki z vsemi svojimi dispozicijami in kognitivnimi zmožnostmi uravnava svoj odnos do okolja, ki se mu prilagaja ali pa ga tudi aktivno preoblikuje v skladu s svojo samoučinkovitostjo, torej s predstavami o tem koliko je na katerih področjih kompetenten in učinkovit. Pri tem deluje samoregulativno, vodi ga skladnost med cilji in dosežki.

Samoregulacija je poskus reduciranja neskladja med dosežki in cilji, ter postavljanje novih in višjih ciljev. Samoregulacija je temelj motiviranega obnašanja. S postavljanjem ciljev produciramo diskrepanco med načrtovanim in doseženim, z doseganjem ciljev to diskrepanco reduciramo. Pri tem so pomembne povratne informacije na eni strani in moralni standardi na drugi, to namreč omogoča vrednotenje doseženega, na osnovi česar sledi nadaljnje delovanje (Musek, 2005).

1.2.2.4 Splošna določila osebnosti

Musek (1993) je zapisal, da je osebnost razmeroma trajna in edinstvena celota duševnih, vedenjskih in telesnih značilnosti, po katerih se posameznik razlikuje od drugih ljudi. Osnovne značilnosti osebnosti so njena celovitost, individualnost in doslednost. Celovitost osebnosti je sestavljena iz duševnih, telesnih in vedenjskih značilnosti. Kombinacija vseh treh elementov predstavlja celoto in je prepoznavna kot celota. Je relativno trajna in dosledna. Vsak posameznik ohranja svoj osebnostni vzorec, kar omogoča prepoznavanje osebnosti v različnih časih. Individualnost označuje različnost posameznika od drugih. Vsak človek je v osebnostnem pogledu enkraten in nezamenljiv. Te svoje individualnosti se tudi zaveda. Doslednost se ohranja v času. Tudi posameznik sebe doživlja kot isto osebo kljub razvojnim spremembam, ki so posledica odraščanja in staranja.

Skoraj vse teorije osebnostne rasti razmeroma močno poudarjajo vlogo posameznikove lastne, avtonomne dejavnosti ter vlogo "jaza" in "samega sebe" kot osrednje funkcije ter strukture, iz katere ta dejavnost izhaja. Brez zavestnega osrednjega, integralnega ter sintetizirajočega, usmerjevalnega in samoiniciativnega delovanja osebe, si pač ne moremo misliti učinkovitega in smotrnega procesa osebnostne rasti (Zaletel, Tušak in Zagorc, 2006).

Splošna ali opredelitvena določila, ki veljajo za osebnost (Musek, 1993):

- **Trajnost in spremenljivost**

Posameznikova osebnost se v času razvija in spreminja, hkrati pa ohranja relativno trajnost in identiteto. To določilo je pogoj, da se lahko osebnost pojmuje in prepozna.

- **Individualnost in splošnost**

Individualnost osebnosti se kaže v tem, da je vsak človek nekaj enkratnega in neponovljivega, hkrati pa le-ta predstavlja človekovo splošno potezo.

- **Sestavljenost in celovitost**

Osebnost je sistem, sestavljen iz množice delov, ki delujejo kot zaokrožena celota. Ta navznoter razčlenjena in integrirana celota omogoča organizirano delovanje sestavnih delov.

- **Določnost in avtonomnost**

Delovanje osebnosti je podvrženo vzročnim in sistemskim zakonitostim, kot tudi relativno avtonomnemu ravnanju človeka, ki izhaja iz svobodne volje in namer posameznika.

- **Objektivnost in subjektivnost**

Osebnost je sestavljena tako iz subjektivnega kot objektivnega vidika dejavnosti. Osebe nastopajo hkrati kot akterji (v prvi osebi – doživljajo sebe) in objekti (v tretji osebi – doživljajo druge).

1.2.3 Teorije osebnosti

Definicije osebnosti pomenijo šele začetek proučevanja osebnosti. Končno stopnjo predstavljajo sistematično povezana spoznanja o osebnosti, osebnostne teorije. Znanstvene teorije so celovita, medsebojno povezana spoznanja, ki razlagajo neko pomembno področje ali predmet znanstvenega raziskovanja in skušajo povezati spoznanja o osebnosti v celovit in koherenten (neprotisloven) sistem (Musek, 2000).

1.2.3.1 Dispozicijske teorije osebnosti

Med najbolj tradicionalnimi in utrjenimi predstavami o osebnosti so dispozicijske teorije. Po teh teorijah naj bi se osebnost oblikovala na podlagi notranje dispozicije (ali dispozicij). Te naj bi določale individualno naravo posameznika, torej njegovo osebnost. Med prvimi poizkusi dispozicionalnega razlaganja osebnosti so tipološke teorije. Zaradi podobnosti in razlik med posamezniki le-ti pripadajo določenemu številu osnovnih osebnostnih kategorij oziroma tipom osebnosti. Podobno je pri teorijah osebnostnih potez in dimenzij, ki razlagajo osebnost kot sklop potez, kot celoto, v kateri se funkcionalno povezuje nešteto značilnosti in lastnosti (Musek, 1988).

Musek (2005) je zapisal, da dispozicijska teorija osebnosti obravnava osebnost predvsem kot strukturo številnih lastnosti, zato je tudi najmočnejša tradicija proučevanja osebnosti usmerjena na strukturne dejavnike osebnosti. Na osebnost gleda kot na strukturo, ki jo tvorijo osebnostne lastnosti in odnosi med njimi. Izhaja iz prepričanja, da so temeljne enote osebnosti osebnostne lastnosti, ki tvorijo in usmerjajo naše obnašanje.

Hall (1997) dodaja, da teorija temelji na prepletanju tipološkega in dimezionalnega pojmovanja osebnostnih lastnosti. Zlasti pri novejših raziskovalcih prevladuje dimezionalno poimenovanje; na osebnostne lastnosti gledajo kot na bipolarne dimezije, kontinuum med dvema skrajnima poloma.

Musek (1988) pravi, da k dispozicijskim teorijam osebnosti spada tudi Eysenckova teorija, v kateri se je največ posvečal iskanju temeljnih dimezij osebnosti. V svojih analizah je iskal skupne faktorje, ki povezujejo in pojasnjujejo največ odgovorov iz obsežnih vprašalnikov ter nakazujejo temeljne dimezije osebnosti. Musek (2005) še dodaja, da so najpomembnejše dimezionalne teorije osebnosti nastale na podlagi multivariantnega, predvsem faktorjsko analitičnega raziskovanja osebnosti, zato jih lahko označimo tudi kot faktorjsko analitične teorije osebnosti.

K tem teorijam spada tudi Cattellova teorija osebnosti. Njegove raziskave so zajele

vsa področja osebnosti: temperament, motivacijsko področje in sposobnosti. Njegovo delo je celovit psihološki raziskovalni in teoretski pogled osebnosti, ki zajema praktično vsa področja in vidike osebnosti (Musek, 1988).

1.2.3.2 Psihodinamične teorije osebnosti

Mnogi raziskovalci osebnosti so mnenja, da je osebnost najlažje razlagati, če ugotovimo, kaj so njena glavna gibala. Ta gibala so pogosto iskali v motivacijskih dejavnikih: nagonih, potrebah, ciljih, vrednotah ali z eno besedo motivih. Med te teorije sodijo Freudova, Adlerjeva, Jungova in druge psihoanalitične teorije (Musek, 1993). Freud, utemeljitelj psihoanalize, je med velikani naše dobe in ga imamo lahko za očeta psihologije osebnosti. Toda psihoanaliza že dolgo ni enotna teoretska usmeritev, pravzaprav to ni bila že v začetkih. Sodobna psihoanaliza tako vsekakor spominja na zelo pisan mozaik različnih, včasih komaj še sorodnih pojmovanj, pogledov in teorij (Musek, 2005).

Med mnogimi psihodinamičnimi teorijami osebnosti je najbolj znana Freudova psihoanalitična teorija. Temelj osebnostnega delovanja so po Sigmundu Freudu nagonske silnice, med katerimi je v ospredju spolni nagon. Tega je pojmoval zelo široko, skoraj ga je enačil s težnjo po življenju (Musek, 1993).

Musek (2005) dodaja, da je Freud poleg spolnega gona ali libida odkril novo revolucionarno pojmovanje o nezavednem in o potlačevanju izkustvenih čustev.

Gon se izraža fiziološko kot potreba in psihološko kot želja. Funkcije gona so spodbujanje delovanja, usmerjanje delovanja in vračanje organizma v prejšnje stanje. Tudi pri človeku temelji osebnostno delovanje na gonskih silnicah, med katerimi je v ospredju spolni gon. Nanj se veže glavni del energije in Freud ga je skoraj enačil s težnjo po življenju. Dolgo časa je bil prepričan, da je spolnost edini izvorni gon našega kompleksnega obnašanja in mu je pripisoval tudi nastanek socialnih, civilizacijskih, pa tudi agresivnih ravnanj. Kasneje je svoje poglede na gonske temelje motivacije spremenil. Oblikoval je svojo drugo motivacijsko teorijo, po kateri delujeta pri človeku in tudi sicer v naravi dve temeljni sili: ena nas sili k življenju in združevanju, druga pa k nasilju, sovraštvu, uničevanju in smrti (Musek, 2005).

Freudovo drugo področje zadeva topiko duševnosti, ki pravi, da se človek rodi veliko

bolj nebogljen kot druga bitja, zato pri zadovoljevanju svojih temeljnih potreb dolgo časa potrebuje pomoč drugih. Ker pa za druge ni sprejemljivo, da bi jih zadovoljeval v najbolj primitivni in elementarni obliki, mora načine zadovoljevanja prilagajati realnosti. Da bi lahko dosegel svoje cilje, mora del svojega prvobitnega duševnega aparata tako rekoč ohranjati v nezavednih globinah, pa tudi pozneje mora svoje gonske impulze pogosto potlačevati. Zato je Freud mnenja, da človekovo dogajanje nikakor ni v celoti zavestno. Nezavednega je v naši duševnosti več kot zavestnega, zavesten del je le manjši del duševnega dogajanja, tisti del, ki je sprejemljiv za nas in za našo okolico. Vse drugo, zlasti globoko zasidrane nagonse težnje, spolne in agresivne želje in impulzi, hudi konflikti, mnoge ideje, misli, čustva, naravnjanja in nagibi, vse to je pod pragom zavesti, vse to je nezavedno (Musek, 2005). Delovanje osebnosti poteka v medigri med nezavednimi silami onega in nadjaza, ki vsaka s svoje strani pritiskajo na zavestni jaz. Če so ti pritiski prehudi, se mora jaz čezmerno braniti z obrambnimi mehanizmi in tako lahko pride do nezavednih konfliktov, ki ogrozijo nemoten osebostni razvoj (Hall, 1997).

Drugo pomembno psihodinamično teorijo osebnosti je oblikoval švicarski psihiater Carl Gustav Jung. Še bolj kot Freud je poudarjal vlogo nezavednega. Izvor človeškega delovanja je orjaško območje kolektivnega nezavednega, nekak nezavedni rezervoar globinske modrosti vsega človeškega rodu, ki ga neznano kako podeduje vsak posameznik. Jung je nezavedno dediščino poimenoval kot arhetipi, ki vodijo naše delovanje, pogosto mimo naše volje. Posameznik mora v svojem razvoju uravnovesiti številna notranja nasprotja, tako se lahko usmeri k večji popolnosti in modrosti, ki je značilna za samouresničeno, celovito osebnost (Musek, 1993). Musek (2005) še dodaja, da je Jung eden izmed markantnih mislecev naše dobe. Njegov velikanski opus je poln idej in konceptov, ki so se trdno zasidrili ne le v psihologiji, ampak so vplivali tudi na druge znanosti. Jungov pogled na človeka in na svet je globinski, njegovo poudarjanje nezavednega, intuicije in dialektike predstavlja svojstven in mnogorazsežen nauk, ki ga težko pravično ocenimo.

Pomemben avtor psihodinamične teorije je tudi ameriški psiholog Henry A. Murray. Osnovni vir človekovega obnašanja in osebnosti so po Murrayu na eni strani notranje silnice – potrebe, na drugi strani pa zunanji pritiski. Eni in drugi oblikujejo naše življenje in usmerjajo naše prilagajanje ter naš razvoj (Musek 1993).

1.2.3.3 Vedenjska, socialna in kognitivna teorija osebnosti

Tako dispozicijske kot psihodinamske teorije osebnosti se usmerjajo predvsem na notranje intrapersonalne izvore osebnosti: glavne vzročne dejavnike osebnostne organizacije vidijo znotraj osebe same. Vedenjska in socialna psihologija pa preusmerjata pozornost od notranjih dejavnikov k zunanjim, k dražljajem, situacijam in k socialnemu okolju (Musek, 2005).

Pri avtorjih teh teorij prevladuje ekstrapersonalni vidik osebnosti. Izvore osebnosti iščejo v povezavi med manifestnimi osebnostnimi spremenljivkami – dražljaji in situacijami na eni strani ter obnašanjem (odzivanjem) na drugi strani. Po vedenjskih pojmovanjih posameznikova osebnost ni toliko rezultanta nagonskih, motivacijskih in dispozicijskih dejavnikov, kolikor rezultanta vplivov okolja in učenja (Musek, 1993). Musek (2005) dodaja, da v teh teorijah prevladuje ekstrapersonalni vidik osebnosti. Behavioristični raziskovalci kot so Dollard, Miller in Skinner izhajajo iz objektivnega gledanja na osebnost. Po behaviorizmu so notranji psihični procesi subjektivna in privatna zadeva in zato ne morejo biti predmet znanstvene psihologije.

Hall (1997) trdi, da je za behavioriste pravi predmet psihologije le vedenje, obnašanje (to lahko v nasprotju s subjektivnim doživljanjem objektivno opazujemo in raziskujemo) in to v neposredni povezavi z dražljaji. Za socialno usmerjene avtorje je osebnost rezultanta socialnega učenja, procesov socializacije in prepletanja različnih kultur med seboj. Tako vedenjska kot socialna perspektiva osebnosti sta se pozneje združevali z vedno bolj prevladujočo kognitivno perspektivo.

1.2.3.4 Socialno kognitivna teorija osebnosti

Musek (2005) je zapisal, da se je zadnja generacija behavioristov postopoma začela vse bolj prepletati s kognitivno usmeritvijo, pa tudi z dognanji socialne psihologije in psihologije osebnosti. Tako je naveza med vedenjsko, socialno in kognitivno psihologijo postala ena izmed najpomembnejših sodobnih psiholoških usmeritev ali drugače, vedenjsko – socialna – kognitivna paradigma.

Paradigma temelji predvsem na dve stališčih:

- Na oblikovanje, vzdrževanje in spreminjanje obnašanja vplivajo kognitivni procesi in procesi učenja, zlasti socialnega učenja.
- Obnašanje je produkt interakcije med osebo in njenimi značilnostmi (emocije, kognicije, poteze) ter situacijo.

Avtorji kognitivnih teorij osebnosti pa so največji pomen za človekov razvoj osebnosti dajali spoznavnim procesom. Jean Piaget je pokazal, kako se človekov intelektualni razvoj zrcali na vseh področjih njegovega doživljanja in obnašanja. Ljudje se odzivajo na pojave na podlagi razuma. Rotter, Bandura in Mischel opozarjajo na pomen socialnega učenja ter posameznikovih kognicij (zaznav, predstav, stereotipov, idej, itd.). V osebnostnem delovanju so zlasti pomembne interakcije med situacijami, v katerih se posameznik znajde in njegovim kognitivnim delovanjem. Kako bomo reagirali, je odvisno od situacije v kateri smo (Musek, 2005). Kelly pravi, da se vsi obnašamo kot znanstveniki v malem, ko oblikujemo »konstrukte« o svetu in o sebi ter si z njimi skušamo opisati in razložiti svet in sebe. Za Kellya je značilen predvsem konstruktivizem, ki temelji na predpostavki: »Človeku je svet dostopen samo posredno, preko njegovih kognicij«. Absolutne realnosti ni mogoče neposredno dojemati, saj ne moremo izstopiti iz sveta kognitivnih reprezentacij, ni mogoče videti, kaj je zunaj tega sveta (Musek, 1999). Zanimiva je Kellyeva trditev, ki pravi, da človek gleda na svoj svet skozi prosojne obrazce ali kalupe, ki jih sam ustvarja, potlej pa jih prilagaja realitetam, ki sestavljajo svet. To prilagajanje ni vedno najboljše. Kljub temu pa bi brez teh obrazcev bil svet videti tako nedefiniran in homogen, da človek v njem ne bi bil zmožen najti smisla (Kelly, 1955, v Musek, 2005). Naše delovanje je v veliki meri odvisno od naših kognicij; kognitivnih shem, pojmov ali prototipov, prikritih kognitivnih scenarijev in pojasnjevalnih vzorcev (atribucij). Vse te, v bistvu nezavedno delujoče vidike našega kognitivnega delovanja (ocenjevanje, predvidevanje, mišljenje, itd.), označujejo nekateri avtorji kot metakognicijo. Izraz zajema latentne, prikrite razsežnosti, strukture in mehanizme, ki delujejo dejansko onstran doživljane in zavestne kognitivne dejavnosti. Predvsem gre tukaj za težnjo, da bi različne informacije uskladili in uravnovesili med seboj.

Z vidika kognitivnih teorij je človek predvsem bitje, ki spoznava, raziskuje in razlaga svet, v katerem živi. V človekovem obnašanju in njegovi osebnosti se zrcali, kako vidimo in razumemo stvari (Musek, 2005).

1.2.3.5 Humanistične teorije osebnosti

V drugi polovici dvajsetega stoletja je postajalo vse bolj jasno, da do tedaj vse bolj prevladujoča psihoanalitični in behavioralni model ne dajeta ustrezne podobe osebnosti. Bistvo človekove osebnosti naj bi bilo prav v tem, da presega vse determinante, tako biološko motivacijske, ki jih poudarja psihoanaliza ("prva sila"), kakor tudi vedenjske, ki jih poudarja behaviorizem ("druga sila"). V enem in drugem primeru gre za značilnosti, ki jih človek deli z živalmi, ne pa za značilno človeške karakteristike. Pravo razumevanje človeka terja pristop "humanistične" psihologije, torej "tretje sile", ki poudarja pri človeku, kar je tipično človeškega (Musek, 2005).

Po mnenju humanistično usmerjenih psihologov bi naj bilo bistvo človeka v tem, da presega vse determinante prejšnjih teorij: motivacijske, dispozicijske in vedenjske. Človekova, torej humana osebnost se izoblikuje iz sebi lastne težnje po razvoju notranjih potencialov in po vsestranski, telesni in duhovni rasti. Človekove narave ni mogoče povsem razložiti ne z nagoni, ne s potezami, ne z učenjem. Človek je zmožen pristnega, svobodnega ravnanja. Šele z lastno aktivnostjo in svobodnim odločanjem lahko v polni meri uresničuje svoje zmogljivosti in potenciale (Musek 1993).

Musek (1988) je zapisal, da je človek bitje, ki se osebnostno razvija, raste, izpopolnjuje in osmišlja. Mnogi pomembni psihologi, kot so Maslow, Rogers, Allport in Goldstein so menili, da je težnja po osebnostni rasti in zlasti težnja po samoaktualizaciji osnovno gibalno osebnosti.

Rogers, ki je bil eden izmed najvplivnejših predstavnikov humanistične ideologije, je razvil fenomenološko teorijo osebnosti, ki pravi, da človekov motiv temelji na spontanem razvijanju samega sebe in svojih potencialov, kar je tudi temeljna značilnost njegove narave. Samo z upoštevanjem tega dejstva lahko po Rogersu dobro usmerja proučevanje osebnosti in omogoči dobro teorijo osebnosti ter

učinkovito psihoterapevtsko metodo (Musek, 2005). Rogers je zapisal pomembno značilnost, ki velja za vsakega posameznika: "Težnja k rasti, k samoaktualizaciji. Ona je izvor, ki je očiten v vsem organskem in človeškem življenju – žene ga k širjenju, ekspanziji, avtonomiji, razvijanju, dozorevanju. To težnjo najdemo lahko globoko zakopano pod plastmi otrdelih psiholoških obramb, toda po mojem prepričanju ostaja v vsakem posamezniku in samo čaka na prave okoliščine, da se lahko izrazi in uresniči" (Rogers, 1961, v Musek, 2005).

Maslow je eden najpomembnejših raziskovalcev človekove motivacije in zato je procesu samoaktualizacije posvetil veliko pozornosti. Po njegovem mnenju je proučevanje samoaktualizacije in samoaktualiziranih oseb tudi družbeno izjemno pomembno. Samoaktualizacija predstavlja nekakšen človeški ideal in je potemtakem tudi pravo merilo psihičnega in osebnostnega zdravja. Maslow je skozi svoje raziskovanje vse bolj oblikoval mišljenje, da je samoaktualizacija proces uresničenja človekove narave, ki je potencialno "dobra" ali vsaj "nevtralna". Zato je treba poskrbeti za njen nemoten razvoj, nikakor pa je ni treba spreminjati in popravljati (Hall, 1997).

Poleg Rogersa in Maslowa je eden izmed pomembnejših oblikovalcev humanistične psihologije tudi Frankl, ki je mnenja, da temeljno vodilo človeka ne more biti niti ugodje (kot pri Freudu), niti volja po moči (kot pri Adlerju). Celotna samoaktualizacija ni dokončni in najpomembnejši človekov motiv. Osnovni motiv je težnja ali volja do smisla. Tudi če so vsi drugi cilji in potrebe zadovoljeni, je lahko posameznik v bistvu nezadovoljen, če ima občutek, da njegovo življenje nima prave vrednosti in smisla. V življenju ali zunaj njega, mora vsakdo najti nekaj, kar osmišlja njegovo eksistenco. Človek je po Franklu v osnovi in v mejah svojih zmožnosti, svobodno in zatorej tudi odgovorno bitje. Naše telesno in tudi psihično delovanje sta precej determinirana, v človekovem duhovnem svetu pa se odpirajo nove možnosti za izbiro lastne življenjske poti, do izpolnjevanja te poti in prevzemanja odgovornosti zanjo (Musek, 2005).

1.2.4 Temeljne dimenzije osebnosti

Veliko pomembnih teorij osebnosti postavlja v ospredje pojem osebnostne poteze ali osebnostne dimenzije. Zato so se raziskovalci osebnosti veliko ukvarjali z vprašanjem, katere so najpomembnejše dimenzije in poteze osebnosti. Raziskovali so, kakšne so korelacije med specifičnimi lastnostmi, ki so jih merili s postavkami s pomočjo vprašalnika in so nato dobljene korelacije analizirali z multivariantnimi metodami zlasti s faktorsko analizo (Musek, 2005).

1.2.4.1 Raymond Cattelova teorija

Med najpomembnejša in najobsežnejša raziskovanja osebnosti sodijo raziskave, ki jih je opravil angleški psiholog Raymond Bernard Cattell. V štiridesetih letih je Cattell začel s sistematičnimi raziskovanji, ki so praktično zajela vsa področja osebnosti, od temperamenta in osebnostne dinamike, do intelekta in kognicije. Bil je velik zagovornik multivariantnega raziskovanja. S faktorskimi analizami je skušal določiti glavne dimenzije na različnih področjih osebnosti. S kognitivnimi dimenzijami oz. umskimi sposobnostmi so se veliko ukvarjali že Thurstone, Spearman in Guilford. Kljub temu pa je bil tudi Cattellov prispevek na tem področju zelo velik. Cattell se je v veliki meri ukvarjal predvsem s stilističnimi potezami in motivacijsko-dinamičnimi potezami. Njegovo teorijo lahko označimo za teorijo osebnostnih potez (Boyle idr. 2008).

Cattell je bil prepričan, da se za množico specifičnih reakcij in lastnosti skrivajo skupne, bolj splošne dimenzije osebnosti. Iz korelacij med množico specifičnih površinskih potez lahko s faktorsko analizo ugotovimo manjše število izvornih potez. Izvorne poteze so tiste, ki tvorijo podlago opaženim, manifestnim potezam oz. skupini površinskih potez. Cattell jih je razložil kot izvorne poteze osebnosti. Rezultat Cattellovega obsežnega leksikografskega dela je bila teorija osebnosti, v kateri govori o 16 primarnih in 8 sekundarnih osebnostnih, po vrsten redu od tistih, ki pojasnjujejo največ razlik med posamezniki (Kajtna, 2006).

1.2.4.1.1 Primarni faktorji osebnosti – izvirne poteze

Primarni faktorji, ki jih je Cattell označil kot pomembne so (Musek, 1988):

Faktor A: SIZIJA – AFEKCIJA. Afektivne osebe so družabne, tople, prijazne, dobrosrčne, blage, emotivne, ekspresivne, pozorne, zaupljive, dobro se prilagajajo, dobro sodelujejo. Sizične osebe pa so bolj usmerjene vase, rezervirane, odmaknjene, hladne, kritične, znajo biti težavne in učinkujejo bolj togo.

Faktor B: VISOKA – NIZKA INTELIGENTNOST. Visoko inteligentne osebe so bistre, mislijo bolj abstraktno, hitro dojemajo, se hitro učijo, medtem ko nizko inteligentne osebe mislijo predvsem na konkretnem nivoju, slabše dojemajo in se težje učijo. Ta dimenzija je pomembna osnova šolske, študijske in poklicne uspešnosti.

Faktor C: NIZKA – VISOKA MOČ JAZA. Visoko moč jaza najdemo pri osebah, ki so dobro čustveno prilagojene, stabilne, zrele, realistične, mirne, ki dobro prenašajo in obvladajo frustracije, krize in osebne probleme. Nasprotno pa so osebe s šibkim jazom, čustveno labilne, neprilagojene, impulzivne, razburjive, so v oblasti čustev, ki jih le težko nadzorujejo.

Faktor E: SUBMISIVNOST – DOMINANTNOST. Izvirna poteza dominantnosti prihaja do izraza predvsem v medosebnih odnosih in socialnih situacijah. Dominantne osebe so samozavestne, tekmovalne, uporne in včasih tudi agresivne. Submisivne osebe so blage, ponižne, podredljive, prilagodljive, vodljive, dajejo prosto pot drugim, odvisne in pasivne, včasih tudi skrbeče in natančne.

Faktor F: SURGENTNOST – DESURGENTNOST. Surgentne osebe so: živahne, zabavne, zgovorne, optimistične, radožive, vesele, odzivne, energične in hitre v odločitvah. Desurgentne osebe pa so resne, trezne, molčeče, umirjene. Niso živahne in prilagodljive, nagibajo se k resnobi in zaskrbljenosti.

Faktor G: NIZKA – VISOKA MOČ NADJAZA. Ljudje z močnim jazom so vestni, vztrajni, marljivi, pošteni, načelni, delujejo v skladu z moralnimi pravili, imajo močan čut dolžnosti in odgovornosti. Osebe z šibkim nadjazom malo dajo na pravila, obveznosti in dolžnosti, nimajo razvitega čuta odgovornosti, so nestalne, prepuščajo se slučajem in niso vajene načrtovati, pri delu in nasploh, ne kažejo dovolj vztrajnosti.

Faktor H: TREKCIJA – PARIJA. Parmične osebe so drzne, smeje in pogumne, ne poznajo strahov in zavor, vedejo se spontano, brez znakov plašnosti, rade tvegajo, so pustolovske in ljubijo avanture. Trekične osebe pa so plašne, sramežljive,

previdne, v družbi nespretni, umaknjene v ozadje, zadržane, dajejo videz, da ne zaupajo dovolj vase.

Faktor I: HARIJA – PREMSIJA. Premsične osebe so občutljive, blage, nežne, razvajene, izbirčne, odvisne in zahtevajo veliko pozornosti. Harične osebe pa so trde, ostre, realistične, praktične, masculine, trdo na tleh, zlepa ne pokažejo čustev in empatije, zanašajo se nase, so neodvisne in sprejemajo svoj del odgovornosti.

Faktor L: ALAKSIJA – PROTENZIJA. Protenzične osebe so sumničave, nezaupljive, ljubosumne in svojeglave. Nasprotno pa alaksične osebe zaupajo drugim, so prilagodljive, ustrezljive in obzirne.

Faktor M: PRAKSERNIJA – AVTIJA. Avtične osebe so imaginativne, imajo bogato fantazijo, so nekonvencionalne, kreativne, malo se brigajo za vsakdanje in praktične zadeve. Osebe z nizkim faktorjem M se prilagajajo vsakodneveni realnosti, so vselej realno na tleh, rade se zaposlijo s podrobnostmi in znajo upoštevati okoliščine.

Faktor N: PREPROSTOST – RAFINIRANOST. Za rafinirane osebe je značilna premetenost, uglajenost, izkušnost, iznajdljivost. Preproste osebe so neposredne, naravne, naivne, prostodušne in enostavne. Videti so lahko nerodne, celo neotesane in surove in tudi sentimentalne. So spontane in nezahtevne.

Faktor Q: GOTOVOST – OBČUTJA KRIVDE. Osebe z visokim faktorjem Q so zaskrbljene, polne občutij krivde in samoočitanj, nagnjene k depresivnosti in potrnosti. Nasprotje tem osebam so osebe, ki so prepričane vase, so spokojne, delujejo zrelo, verjamejo v svoje zmožnosti in čutijo, da kontrolirajo svoje življenje.

Faktor Q1: KONSERVATIVNOST – RADIKALNOST. Osebe z visokim faktorjem Q1 so liberalne, kritične, radikalne v stališčih, nagnjene k eksperimentiranju in raziskovanju, dovzetne za napredek in spremembe, tolerantne in svobodomiseln. Nasprotje tem osebam so osebe, ki so konservativne, tradicionalno usmerjene, spoštujejo stare in ustaljene ideje. So nezaupljive in previdne do novosti in sprememb.

Faktor Q2: PRIPADNOST SKUPINI – SAMOZADOSTNOST. Osebe z nizkim faktorjem Q2 so ekipno (timsko) usmerjene, odvisne od skupine, imajo močan občutek pripadnosti, so sledljive in skupinsko konformne. Nasprotje tem osebam so samozadostne osebe, ki ne čutijo potrebe po pripadnosti, so samostojne, iznajdljive, sledijo lastnim odločitvam in mnenjem.

Faktor Q3: NIZEK – VISOK SENTIMENT JAZA. Osebe z visokim faktorjem Q3 imajo močno samokontrolo, so disciplinirane, urejene, precizne v socialnih odnosih in trdno

nadzirajo čustva. Nasprotne tem so osebe z nizkim samosentimentom, nedisciplinirane, neurejene, nemarne, brezbrizne do socialnih zahtev in obveznosti.

Faktor Q4: NIZKA – VISOKA ERGIČNA NAPETOST. Osebe z visokim faktorjem so napete, nesproščene, nezadovoljne, razdražljive, nemirne in nepotrpežljive. Osebe z nizko ergično napetostjo pa so mirne, flegmatične, sproščene in zadovoljne.

1.2.4.1.2 Sekundarni faktorji osebnosti

So latentne dimenzije, ki pojasnjujejo številne korelacije med primarnimi faktorji. V pravem smislu so to faktorji drugega reda, latentne dimenzije latentnih dimenzij (Musek, 1988):

Faktor F1: INVIJA – EKSVIJA. Eksviantne osebe so torej ekstravertirane, družabne, tople, dobrovoljne, prijazne, impulzivne, odprte in skupinsko orientirane. Inviantne osebe so nasprotno introvertirane, nedružabne, hladne in zadržane.

Faktor F2: INTEGRIRANOST (PRILAGOJENOST) – ANKSIOZNOST. Za integrirane osebe je značilno zadovoljstvo z življenjem, prilagojenost, zmožnost doseči cilje, odsotnost emocionalnih problemov in motenj. Za anksiozne osebe je značilna nezadovoljnost, slaba čustvena kontrola, neodpornost na frustracije in strese, neprilagojenost, zaskrbljenost in nagibanje k depresivnosti.

Faktor F3: HLADNA RACIONALNA URAVNOVEŠENOST – SUBTILNA AFEKTIVNOST. Osebe, ki imajo nizek sekundarni faktor F3, so podjetne, odločne in prožne. Hitro delujejo in se usmerjajo k temu, kar je jasno in neproblematično. Osebe z visokim faktorjem F3 imajo subtilen odnos do življenja, so blage, naravne, cenijo umetnost, več preudarjajo in razmišljajo, lahko tudi komplicirajo.

Faktor F4: KROTKOST – NEODVISNOST. Osebe z visokim faktorjem F4 so samostojne, agresivne, drzne in prodorne, opirajo se nase in na lastno iniciativo. Osebe z nizkim faktorjem F4 so odvisne od drugih in od skupine, pasivne in submisivne.

Cattell je poleg osebnostnih lastnosti natančno opredeljeval še dinamične poteze, med katerimi najdemo stališča, erge in sentimente. Ergi so biološko opredeljeni nagoni (lakota, spolnost, strah idr.), sentimente se osredotočajo na socialne objekte, kot so sentimente do države, staršev, športnega kluba idr. Stališča pa so dinamične

površinske poteze – so specifični prikazi kombinacij osnovnih motivov. Vse tri dimenzije se med seboj povezujejo v dinamično mrežo (Hall, 1997, v Kajtna, 2006).

1.2.4.2 Eysencova teorija temeljnih dimenzij osebnosti

Osebnostne lastnosti so včasih delili v kvalitativne kategorije ali tipe, v katere so razvrščali posameznike. Prvi, ki je poskušal posameznike razvrstiti v posamezne kategorije osebnostnih lastnosti je bil Hipokrat, kasneje tudi E. Kretschmer, W. Sheldon in Jung (Musek, 1997). Zelo kmalu so ugotovili, da je delitev osebnostnih lastnosti precej okrnjena, saj se pri tem osebnostna celota precej poenostavi. Zato se je razvila dimenzija osebnostnih lastnosti, ki večdimenzionalno zaobjame vsakega posameznika in ga lažje postavi v nek prostor posameznih lastnosti. Kocjan (2005) je zapisala, da dimenzija predstavlja nekakšen kontinuum, na katerem se pojavljajo posamezne osebnosti. Prednost dimenzij pred tipi je, da se določene lastnosti lahko merijo, kar pri tipih ni bilo mogoče.

Osebnostnih lastnosti je veliko, vendar so med njimi tudi velike razlike. Nekatere lastnosti so zelo specifične, medtem ko so druge splošne in kompleksne. Ekstravertiranost npr. zajema vrsto značilnosti, ki so bolj specifične, so pa povezane med seboj (npr. družabnost, aktivnost, impulzivnost). Specifične lastnosti pogosto korelirajo med seboj. To pa pomeni, da imajo skupne imenovalce, ki predstavljajo bolj kompleksne lastnosti, torej lastnosti na višji stopnji generalnosti. Tako lahko osebnostne lastnosti razvrstimo od najbolj specifičnih, ki jih je zelo veliko, do najbolj splošnih in kompleksnih, ki jih je razmeroma malo, zato pa nekako povezujejo množico vseh bolj specifičnih lastnosti. S tem pridemo do hierarhičnega modela osebnostnih lastnosti, ki sta ga predlagala Eysenck in Guilford (Musek, 2005). Eysenck je domneval, da morajo na vrhu hierarhije vedenjskih in osebnostnih značilnosti obstajati najbolj splošne in s tem tudi najbolj temeljne dimenzije osebnosti. Njegove faktorske analize so odkrile dva temeljna faktorja neodvisna drug od drugega. Kljub vsemu, je še vedno obstajal prostor, ki ni bil zapolnjen s tema dvema dimenzijama in prav zato je Eysenck izločil še tretji faktor, neodvisen od prvih dveh. Tako je nastala teoretska zgradba osebnosti, zasnovana na treh temeljnih dimezijah: ekstravertnosti (introvertiranost – ekstravertiranost), nevroticizmu (nenevroticize – nevroticizem) in psihotizmu (nepsihoticizem – psihoticizem)

(Musek, 1999). Eysenck svoji prvi dve dimenziji primerja s sistemi temperamenta, ki ga je Hipokrat označil kot zgradbo iz štirih osnovnih prvin: vode, zraka, zemlje in ognja in tem osnovnim elementom naj bi ustrezali naslednji telesni sokovi: sluz, kri, črni žolč (Musek, 1993, v Kajtna, 2006). Tako je tudi že Hipokrat razdelil temperamentne tipe na kolerika, sangvinika, flegmatika in melanholika. Kolerik ima intenzivne akcije, hitro spreminja razpoloženje, je razburljiv, eksploziven, silovit, aktiven, prepirljiv in pogosto nezadovoljen. Ljudje, ki so sangviniki, so živahni, energični, produktivni, odzivni, vedri, podjetni in družabni. Flegmatiki so mirni, počasi spreminjajo svoje razpoloženje (njihova čustva so relativno dolgotrajna in vztrajna), so čustveno stabilni, neodzivni in počasni. Melanholik je neodziven, zavrt v izražanju čustev in občutkov, pesimističen, miren, počasen, njegovo razpoloženje pa je prav tako vztrajno (Svetina, 2008). Po Eysencku takšno pojmovanje lahko predstavlja osnovo za moderno pojmovanje osebnosti, saj je vedenje opisano s potezami, ki v različni meri okarakterizirajo ljudi, te poteze se združujejo v bolj bazične tipe, individualne razlike na teh tipih pa so osnovane v konstitucionalnih (genetskih, nevroloških in biokemičnih) dejavnikih, kar je tudi osnova Eysencove teorije (Hall, 1997, v Kajtna, 2006).

1.2.4.2.1 Introvertiranost – ekstravertiranost

Prva faktorska dimenzija ali prvi par nasprotnega pola, ki jo je ugotovil Eysenck, je imela precej jasen psihološki vpliv in se je skoraj v celoti ujemala z Jungovim opisom ekstravertiranega oz. introvertiranega tipa. Na eni strani družabnost, živahnost, podjetnost, impulzivno vedenje in na drugi popolno nasprotje kot je nedružabnost, previdno, rezervirano obnašanje, poudarjen notranji, subjektivni svet. Vzporedno z drugimi avtorji, ki so opisovali temperament, kažejo, da gre resnično za dimenzijo obnašanja, ki je močno v ospredju, kadar nas zanimajo razlike med posamezniki. Eysenckovo pojmovanje introvertiranosti in ekstravertiranosti ni tipološko, ne gre za dva ločena prostora, marveč za bipolarno dimenzijo, ki se razteza med dvema skrajnostma, med obema nasprotnima tipoma. Dimenzija je kompleksna in jo sestavlja več subdimenzij. Te med seboj visoko korelirajo in prav zato lahko govorimo o skupni dimenziji (Musek, 2005).

1. 2. 4. 2. 2. Nevroticizem: emocionalna labilnost – emocionalna stabilnost

Tudi druga faktorska dimenzija osebnosti, ki jo je odkril Eysenck, ima dobro znano psihološko vsebino in jo lahko povežemo z mnogimi tradicionalnimi opažanji razlik v obnašanju. Dimenzija korelira z značilnimi postavkami, ki kažejo na eni strani stabilno, čustveno kontrolirano in uravnoteženo vedenje, mirnost, pretežno dobro razpoloženje, samozaupanje, gotovost in osredotočenje. Na drugi strani pa se kaže ta dimenzija v zaskrbljenosti, bojaznih, tesnobi, napetosti, nesproščenosti, nerazpoloženju, labilnem čustvovanju, občutjih krivde, šibki odpornosti na strese in frustracije (Musek, 2005). Eysenck je jasno ugotovil, da je visoka stopnja čustvene labilnosti povezana s simptomatiko nevroz oz. nevrojskih motenj (tesnoba, fobije, bojzani, prisilni impulzi in prisilna razmišljanja). Prav zato je za oznako te faktorske dimenzije uporabil naziv nevroticizem – nenevroticizem. Tudi znotraj te bipolarne dimenzije se pojavlja več komponent nevroticizma. Morda bi v grobem lahko ločili tiste sestavine nevroticizma, ki se povezujejo z depresivnimi reakcijami od sestavin, ki kažejo na anksioznost in sestavin, ki zrcalijo obsesivne in kompulzivne tendence osebnosti (Musek, 1999). Nevroticizem predstavlja drugo temeljno predpostavko, ki je prisotna pri vseh modelih osebnostne strukture in je nedvoumno univerzalna. Psihološko je izjemno pomembna, ker se močno povezuje s psihičnim blagostanjem in psihičnim zdravjem. To pomeni, da jo bomo našli pri mnogih psihičnih težavah, problemih in motnjah, zlasti pri tistih, ki so emocionalne narave. Skupni imenovalec teh težav in motenj je negativni učinek in je tesno povezan z nevroticizmom. Anksioznost in depresivnost sta pomembni sestavini nevroticizma. Hkrati pa je z negativnim učinkom povezana še ena zelo pomembna značilnost nevroticizma, to je nizko samospoštovanje in manjše zadovoljstvo z življenjem in seboj. Nevroticizem je torej temeljna dimenzija osebnosti, ki je najtesneje povezana s psihičnim blagostanjem, srečo, zadovoljstvom s seboj in z življenjem in psihičnim zdravjem (Musek, 2005).

1.2.4.2.3 Nepsihoticizem – psihoticizem

Poznejše Eysenckove raziskave so odkrile še eno neodvisno faktorsko dimenzijo. Ta dimenzija označuje na eni strani blagost, obzirnost, nesebičnost in zmožnost empatije, neagresivnost, pohlevnost, strpnost, prijaznost, zaupanje, skrbnost, dobre

odnose, prijateljstvo, odprtost, na drugi strani pa brezobzirnost, pomanjkanje čuta za druge, agresivnost, ambicioznost in dominantnost, drznost in željo po neobičajnih izkustvih, sumničavost, egoizem, togost in sovražnost (Hall, 1997).

Eysenck je tovrstno nasprotje označil kot mehke poteze nasproti trdim, kasneje pa je, glede na ugotovitve, da se pri osebah z visokimi vrednostmi te dimenzije pogosteje pojavljajo znaki, ki so sicer podobni simptomom psihoze, uporabil nov izraz "psihoticizem". Ta pojem predvsem zajema znake, ki napeljujejo na agresivno, samotarsko in okrutno obnašanje, zato ni čudno, da so psihoticizem povezovali z značilnostmi obnašanja moške spolne vloge in so ga nekateri celo enačili z dimenzijo maskulinitet – femininitet (Musek, 2005). Tako lahko zaokrožimo sliko o tem, kateri so telesni korelati treh temeljnih dimenzij: ekstravertiranost se povezuje s kortikalnim vzburjanjem, nevroticizem z vzburjanjem avtonomnega živčevja in subkortikalnih centrov, psihoticizem pa s hormonskim sistemom (Musek, 2000).

Eysenck je izdelal več vprašalnikov, ki merijo temeljne dimenzije osebnosti. Z njimi je mogoče ugotavljati stopnjo ekstravertiranosti, nevroticizma in psihoticizma na relativno zanesljiv in hiter način. Med najbolj znanimi je tudi Eysenckov osebnostni vprašalnik EQV.

1.2.4.3 Biološka podlaga temeljnih dimenzij

Z odkritjem temeljnih dimenzij osebnosti je bil dosežen prvi izmed glavnih ciljev dobre teorije osebnosti, njen taksonomski in deskriptivni cilj. Eysenck je želel odkriti vzročne dejavnike temeljnih dimenzij, s čimer bi bil izpolnjen tudi glavni, etiološki cilj teorije (Musek, 2005). Vse tri dimenzije osebnosti so pod razmeroma močnim vplivom genetskih dejavnikov, čeprav so tudi pomembno odvisne od vplivov okolja in samodejavnosti (Musek, 1999). Poleg genetskih dejavnikov pa so psihologi odkrili, da naša fiziologija lahko vpliva na naše vedenje in na naše doživljanje. Živčni sistem in človekovi možgani delujeta vzajemno, povezana v sodelovanju z našo fiziologijo ter tako usklajujeta vse, kar se dogaja v našem telesu (Hayes in Orrell, 1998). Obstoj dimenzij osebnosti lahko povežemo tudi z evolucijskimi vprašanji. Z vidika evolucije so se lahko razvile le lastnosti, ki imajo dolgoročen prilagoditveni pomen. To bi moralo veljati tudi za osebnostne dimenzije in tudi upoštevanje evolucijskega izvora

bi lahko pomenilo pomembno utemeljitev modelov, ki govore o osebnostni strukturi (Musek, 1988).

Eysenck in drugi psihologi so v svojih eksperimentih ugotovili, da se pri ekstravertiranih osebah hitreje in močnejše vzpostavi reaktivna inhibicija, naravna in normalna težnja, da se hitro ponovljena dejavnost zavira in se zato izvaja z manjšim interesom ter intenzivnostjo. Pri introvertiranih osebah so našli še druge podatke, ki se ujemajo z domnevo, da gre pri njih za manjšo inhibiranost višjih živčnih funkcij, kar pomeni, da so pri teh osebah močnejši naknadni zaznavni učinki. Pri ekstravertiranih osebah pa je močnejša remiscenca; pojav, ko se spominski učinek nekaj časa po končanem učenju poveča. Če je pri ekstravertiranih osebah res močnejša reaktivna inhibicija, potem je pričakovati, da bo takojšnji, neposredni spominski učinek manjši, po določenem času pa se poveča, kar se seveda pokaže kot večja remiscenca (Musek, 2005). Kasneje je Eysenck te podatke povezal z nevropsihološkimi mehanizmi možganskega vzburjenja ali aktivacije. Kortikalna ali splošna vzburjenost celic možganske skorje je odvisna od delovanja zapletenega živčnega sistema, ki povezuje mrežno formacijo, ki obsega dele možganskega debla z možgansko skorjo. Nevrofiziologi in nevrologi so ta sistem poimenovali ascendentni retikularni aktivacijski sistem, ki skrbi za difuzijo in globalno vzburjenost možganske skorje. Mnogo psihičnih funkcij je odvisnih od stopnje kortikalne vzburjenosti (Musek, 1993). V možganih so nevroni povezani v množico različnih struktur in vsaka od njih ima v organizmu drugačno funkcijo. Človeški možgani so razdeljeni v različne predele, ki med seboj skladno delujejo in se dopolnjujejo. Različni deli možganov delujejo skupaj kot sistemi in podsistemi ter kot taki ustvarjajo določene učinke, nanje pa pogosto vplivajo tudi dogajanja v drugih delih telesa. Kadar govorimo o tem, da neki del možganov odločno sodeluje pri določeni vrsti vedenja, s tem mislimo, da vedenje uravnava, posreduje in ga ne povzroča (Hayes in Orrell, 1998). Eysenck je tudi ugotovil, da je nevroticizem povezan z nevrofiziološkim delovanjem. Tukaj sicer ne gre za kortikalno vzburjenost, temveč za vzburjenost in labilnost avtonomnega živčnega sistema ter subkortikalnih središč (Hall, 1997). Osebe, ki so nagnjene k nevroticizmu imajo vzburljivost teh središč večje, njihovo delovanje pa je zato manj stabilno in uravnoteženo. Labilno pa naj bi bilo tudi ravnovesje v nadzoru simpatičnega in parasimpatičnega živčevja nad posameznimi organi (Musek, 1993). Pri emocionalno labilnih osebah so labilni tudi subkortikalni procesi, čustvovanje je

bolj spremenljivo in v stresnih situacijah se pojavijo močnejše negativne čustvene reakcije (Eysenck, 1990, v Musek, 1999). Psihoticizem naj bi bil povezan z nivojem moških hormonov (testosterona), kar potrjuje dejstvo, da so moški na lestvicah psihoticizma visoko nad ženskami (Musek, 1999). Hormoni lahko določajo, kaj bi radi počeli možgani. Pomagajo usmerjati vzgojno, družabno, spolno in agresivno vedenje. Več kot 99% moškega in ženskega genskega zapisa je popolnoma enakega. Od trideset tisoč genov v človeškem genomu je manj kot enoodstotno odstopanje med spoloma resnično majhno. Toda prav ta en odstotek vpliva na vse celice v telesu, od živcev, ki beležijo užitek in bolečino, do nevronov, ki prenašajo zaznave, misli, občutke in čustva (Brizendine, 2009). Eysenck pa je trdil, da bi bil psihoticizem lahko povezan z neustreznim centralnim nadzorom nad emocijami, kar bi lahko vodilo v povečano agresivnost in impulzivnost (Eysenck, 1990, v Musek, 1999).

1.2.5 Nastanek modela Velikih pet

Med raziskovalci strukturne zgradbe konstrukta osebnosti se ves čas pojavlja vprašanje, katere so tiste dimenzije osebnosti, ki so glavne, primarne, splošne ali globalne in katere so v resnici le poteze obnašanja ali vedenjski izrazi teh dimenzij (Caprara, Barbaranelli, Borgogni, Bucik in Boben, 1997).

V začetku devetdesetih let je opaziti preporod v raziskovanju osebnosti. Leksikografske in faktorske študije v Ameriki in Evropi so pokazale, da lahko najpomembnejše poteze osebnosti skoraj v celoti in z zadovoljivo natančnostjo opišemo z modelom, ki vsebuje pet ortogonalnih, torej relativno neodvisnih, ekskluzivnih faktorjev. V tem času, ko so se psihologi začeli intenzivneje ukvarjati s problematiko osebnosti, so hkrati tudi ustvarili bolj urejeno in pregledno podobo o osebnostnih pojavih. Besedne oznake so vzeli kot izhodišče za svoje osebnostne analize in razvil se je leksični ali leksikografski pristop (Musek, 2005).

Večina psihologov, tako Fiske (1949), Norman (1963), Borgatta (1964), Digman (1990), Costa in McCrae (1985) je zagovarjalo dejstvo, da lahko pet faktorjev zadovoljivo opisuje medosebne razlike in strukturo oseb v vseh kulturah (Musek, 1997). Ugotovili so, da so implicitne predstave ljudi o osebnostnih lastnostih osnova

za izgradnjo implicitne teorije osebnosti, ki sloni na petih faktorjih osebnostnih lastnosti (Musek, 2005). Posredni iniciator tega modela je Raymond Catell, ki je pri multivariantnih analizah Allportovega in Odbertovega gradiva odkril 16 poznanih faktorjev osebnosti. Vse pomembnejše poznejše analize tega gradiva so skoraj enoznačno odkrile pet faktorjev, ki se precej ujemajo med seboj, ne glede na to, za katero raziskavo in katerega avtorja gre (Musek, 1997). Costa, McCrae in Dyn so z ustreznimi analizami podatkov razčlenili pet velikih faktorjev na njihove sestavine: ekstravertiranost, prijetnost, vestnost, nevroticizem in odprtost. Ugotovili so tudi, da veliki faktorji niso povsem neodvisni drug od drugega. Tako obstaja pomembna pozitivna korelacija, med ekstravertiranostjo in odprtostjo in negativna, med vestnostjo in nevroticizmom (Costa, McCrae in Dyn, 1991, v Musek, 1997). Peabody in Goldberg sta ugotovila, da lahko vseh pet robustnih dimenzij implicitne teorije osebnosti, smiselno povežemo z glavnimi življenjskimi področji. Ta področja so: moč, ljubezen, delo, čustvovanje in intelekt. Tako se s področjem moči povezuje ekstravertiranost, surgentnost in samopotrjevanje. S področjem ljubezni se povezuje predvsem dimenzija prijetnosti (tudi konformnosti, prijaznosti in všečnosti). S področjem dela se povezuje dimenzija vestnosti, odgovornosti, volje po doseganju oz. storilnost. S področjem čustvovanja je povezana dimenzija emocionalnosti oz. nevroticizma (emocionalne kontrole, emocionalne labilnosti). S področjem intelekta je povezana dimenzija intelekta, kulturnosti oz. odprtosti. Vse skupaj predstavlja sliko petih implicitnih osebnostnih dimenzij, ki se hkrati nanašajo na pet temeljnih življenjskih področij (Peabody in Goldberg, 1989, v Musek, 1997). Raziskave kažejo, da je osebna struktura povezana s kakovostjo življenja in življenjskim zadovoljstvom (McCrae in Costa 1991a, v Musek, 1997).

Implicitna struktura osebnosti, ki jo sestavlja pet velikih (big five) ali pet robustnih faktorjev osebnosti, nas nezavedno in hkrati zanesljivo spremlja pri vsakem ocenjevanju osebnosti. Implicitna teorija osebnosti torej obstaja kot posebna in pomembna kognitivna shema, sklop kognitivnih shem, ki nezavedno vplivajo na osebno ocenjevanje in še posebej na presojanje osebnostnih lastnosti (Musek, 2005). Lahko tudi rečemo, da sta se v pet faktorjskem modelu nekako dobro ujeli dve tradiciji raziskovanja glavnih osebnostnih dimenzij, faktorjsko analitična in leksična, ki jo mnogi sodobni raziskovalci osebnosti energično zagovarjajo (Ashton in Lee, 2005, v Musek, 2005).

1.2.5.1 Opis pet faktorkega modela in njegovih dimenzij

Za pet faktorke model velja, podobno kot za Eysenckove in Catellove velike dimenzije osebnosti, da je dokaj notranje razčlenjen (Musek, 2007). Celoten konstrukt pet faktorkega modela ne predstavlja teorije, temveč model, ki temelji na premisah teorije potez, po katerem so posamezniki označeni z individualnimi razlikami, ki so zanesljive v času, konsistentne v različnih situacijah in vsebujejo vzorce mišljenja, čustvovanja in vedenja (McCrae in Costa, 1999, v White, 2003).

Vprašalnik meri pet glavnih dimenzij osebnosti in deset poddimenzij, pri vsaki poddimenziji je 12 vprašanj, od tega jih je polovica oblikovanih v pozitivnem in polovica v negativnem smislu, dodatna pa je tudi lestvica socialne zaželenosti. Dimenzije in poddimenzije vprašalnika BFQ so (Bucik, Boben, in Kranjc, 1997):

1. 2. 5. 1. 1. Energija, ekstravertiranost ali surgentnost

Energija je dimenzija, ki ustreza vidikom, ki so v literaturi omenjeni kot ekstravertiranost (McCrae in Costa, 1987) ali surgentnost (Goldberg, 1993); tako v slovenski, kot italijanski različici se uporablja izraz energija, vendar tu ne gre za izraz energija, kot ga pojmuje v psihološkem smislu z motivacijskega vidika ali z vsebino izraza kot se uporablja v naravoslovnih znanostih. Ljudje, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se ocenjujejo za dinamične, aktivne, energične, dominantne in gostobesedne; nasprotno pa se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo za manj dinamične in aktivne, manj energične, podrejene in molčeče. Dimenzijo sestavljata poddimenziji aktivnost in dominantnost. Prva meri vidike, ki se nanašajo na energična in dinamična vedenja, nagnjenost h govorjenju in entuziazem. Druga meri vidike, ki so povezani s sposobnostjo samouveljavljanja in uveljavljanja lastnega vpliva v odnosu do drugih.

McCrae in Costa sta ekstravertiranost označila kot družabnost, naklonjenost, toplino in zgovornost. Ekstravertiranost sestavlja šest facet, ki vključujejo toplino, družabnost, samozavest, aktivnost, iskanje vznurjanja in pozitivne emocije (Costa in McCrae, 1992, v White, 2003). Po Guilfordovem mnenju ekstravertiranost pravzaprav sestavljata dva faktorja, splošna aktivnost in družabnost. Tudi novejša raziskave

kažejo, da je težnja k družabnosti povezana z večino sestavin ekstravertiranosti (Costa in McCrae, 1987, v Musek, 2005). Depue in Collins prav tako navajata več komponent ekstravertiranosti: družabnost, delovanje, aktivacija, impulzivnost pozitivne emocije in optimizem. Te komponente korelirajo med seboj in se združujejo v dve veliki subdimenziji ekstravertiranosti. To sta medosebno angažiranje in impulzivnost, ki ju povezuje zlasti družabnost oz. zблиževanje, iskanje stimulacije ter pozitiven učinek (Depue in Collins, 1999, v Musek, 2005). Posameznik se v svojem okolju giblje v območju dveh skrajnosti in sicer od ekstravertiranosti, kar pomeni, da razkazuje pozitivna čustva, je entuziastičen, rad dela z drugimi, se rad giblje, rad vodi druge, zaupa drugim, rad privablja pozornost nase, pa do introvertiranosti, kjer oseba zadržuje pozitivna čustva, rada dela sama, ostaja na enem mestu, je rada neodvisna od drugih, je skeptična do drugih in potrebuje stimulacijo (Howard in Howard, 2004).

1.2.5.1.2 Sprejemljivost

Dimenzija sprejemljivost se omenja tudi kot prijetnost (McCrae in Costa, 1987) ali prijateljskost naproti sovražnosti (Digman, 1990). Osebe, ki na tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se rade opisujejo za zelo kooperativne, prijazne, nesebične, prijateljske, radodarne in empatične; v nasprotju z njimi se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, rade opisujejo za manj kooperativne, manj prijazne in altruistične ter manj prijateljske, radodarne in empatične. Poddimenziji sprejemljivosti sta sodelovanje in prijaznost – prva meri vidike, ki se bolj nanašajo na zmožnost razumevanja in podpiranja zahtev in potreb soljudi ter na sposobnost učinkovitega sodelovanja z njimi. Druga meri vidike, ki so tesneje povezani s prijaznostjo, zaupanjem in odprtostjo do drugih (Caprara idr., 1997).

1.2.5.1.3 Vestnost

Dimenzija vestnost se nanaša na sposobnost samouravnavanja in samokontrole. Tako se osebe, ki pri tej dimenziji dosežejo visok rezultat, opisujejo za izrazito preudarne, natančne, urejene, skrbne in vztrajne, medtem ko se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo ravno obratno. To dimenzijo določata poddimenziji natančnost in vztrajnost – prva meri vidike, ki se nanašajo na zanesljivost, na vsestransko skrbnost in na ljubezen do reda, druga pa meri vidike, ki se nanašajo na

posameznikovo vztrajnost in sposobnost, da prevzete naloge in dejavnosti izpelje do konca, ter jih predčasno ne opušča (Caprara idr., 1997). Vestnost se nanaša na stopnjo doseganja ciljev in se giblje od osredotočenosti, kar pomeni, da je oseba perfekcionistična, organizirana in ima visoko potrebo po dosežkih. Vestni ljudje so premišljeni, razsodni, k ciljem usmerjeni posamezniki, drugi jih vidijo kot inteligentne in zanesljive, ekstremno vestne pa kot dolgočasne in deloholične (Howard in Howard, 2004).

1.2.5.1.4 Čustvena stabilnost

Dimenzija čustvena stabilnost se nanaša na značilnosti, ki so nasprotje »negativnega čustva« (McCrae in Costa, 1987) – osebe, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se opisujejo za neanksiozne, manj ranljive, čustvene, impulzivne, nestrpne in razdražljive. V nasprotju s tem se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo za zelo anksiozne, ranljive, čustvene, impulzivne, nestrpne in razdražljive. To dimenzijo opredeljujeta poddimenziji kontrola čustva in kontrola impulzov. Prva meri predvsem vidike, ki se nanašajo na kontrolo napetosti in ki se navezujejo na čustvene izkušnje, druga pa meri vidike, ki se nanašajo na sposobnost kontroliranja lastnega vedenja, tudi ko gre za neprijetno, konfliktno ali nevarno situacijo (Caprara idr., 1997).

1.2.5.1.5 Odprtost

Dimenzija odprtost se nanaša na dimenzijo, ki so jo drugi poimenovali kultura (Norman, 1963, v McCrae in Costa, 1987), intelekt (Goldberg, 1993) in odprtost za izkušnje (Costa in McCrae, 1985) ali mentalna odprtost (Brand, 1994, v McCrae in Costa, 1987). Osebe, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se pretežno opisujejo za zelo izobražene, informirane, polne zanimanja za nove stvari in izkušnje, odprte za stike z drugačnimi kulturami in navadami. Lahko sklepamo, da je ta struktura posledica motivacije in ne obratno. Če ne bi bilo potrebe po novih izkušnjah, odprta struktura sama po sebi ne bi predstavljala nobene koristi in bi celo delovala moteče – posameznik bi bil namreč izpostavljen motečim mislim in vdirajočim impulzom ter kognitivnim nekonsistentnostim (Maddi, 1968, v Kajtna, 2006). V nasprotju z njimi se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo za manj izobražene, malo informirane, le malo se zanimajo za nove stvari in izkušnje, imajo

odpor do stikov z drugačnimi kulturami in navadami ter so bolj ozkogledne. To dimenzijo opredeljujeta poddimenziji odprtost za kulturo in odprtost za izkušnje – prva meri vidike, ki se nanašajo na željo biti informiran, zanimanje za branje, zanimanje za nabiranje znanja. Druga meri vidike, ki se nanašajo na pozitiven odnos do novosti, na sposobnost upoštevanja več vidikov, na pozitiven odnos do drugačnih vrednot, življenjskih stilov in običajev ter kultur (Caprara idr., 1997).

Z modelom "velikih pet" in pripomočki, ki izhajajo iz njega, si lahko pomagamo na različnih področjih uporabne psihologije. Model je široko sprejet in kot tak lahko poenostavi primerjavo rezultatov različnih raziskav v okviru istega ali različnih področij. Razni zunanji kriteriji najdejo v modelu pomembne izhodiščne točke za ocenjevanje in napoved (Caprara idr., 1997).

1.2.6 Osebnost športnika

Psihologija športa se v veliki meri ukvarja s proučevanjem športnikove osebnosti. Raziskovanje osebnostnih lastnosti je postala ena izmed pomembnejših raziskovalnih vej v psihologiji, zlasti na področjih, ki so v veliki meri odvisna od psihološkega profila udeležencev. Ugotovili so, da je uspešen nastop športnika na tekmovanju lahko napovedati skozi športnikove osebnostne značilnosti. Številne raziskave športnikove osebnosti se ukvarjajo z idejo, kateri so tisti osebnostni atributi, ki pripomorejo k samemu športnemu udejstvovanju, kako športnik lahko spremeni svojo osebnost in kako se športnik lahko sooči z nešportnim vedenjem (doping, droge itd.). Tušak in Burnik, 1999 (v Tušak in Bednarik, 2001) sta športnikovo osebnost opredelila kot kompleksen sklop značilnosti telesnega in mentalnega funkcioniranja. Slednje vključuje intelektualne sposobnosti, zaznavno-motorične sposobnosti in značilnosti moralnega presojanja, značilnosti človekovega čustvovanja, človekovo socialno dogajanje (komunikacija, konflikti ipd.), človekove značajske lastnosti in njegov temperament. V športnikovo komuniciranje z okolico pa so vpletena njegova stališča, motivacija in vrednote. Osebnost zajema notranje oz. psihične in zunanje oz. telesne, organske in vedenjske vidike. Vključuje športnikov značilen telesni videz in njegovo obnašanje, hkrati tudi njegove doživljaljske vidike, njegovo individualnost, čustva in motivacijo, vrednote in misli.

Številne raziskave so pokazale, da obstaja kar nekaj pomembnih razlik med vrhunskimi športniki, športniki rekreativci in nešportniki. Večina vrhunskih športnikov je nadpovprečno inteligentnih, pri športnikih (v primerjavi z nešportniki) je ego močnejši, bolj sta izraženi moškost in praktičnost. Športniki se bolj nagibajo k zunanjemu, praktičnemu svetu, so bolj odporni in lažje prilagodljivi oz. bolj zaupajo vase. Po drugi strani pa se počutijo bolj odvisne od skupine kot nešportniki, ki so tudi bolj samozadostni. Vrhunski športniki imajo višje izražen superego. Razlike so se pojavile tudi v dimenziji nizka – visoka samokontrola. Vrhunski športniki so nekoliko manj samokritični in nimajo izoblikovanih tako močnih stališč do svojega jaza kot ostali športniki in nešportniki. Aktivni športniki so tudi nekoliko bolj veseli in sproščeni kot nešportniki, kar lahko pripišemo ugodnim učinkom ukvarjanja s športom. Primerjava Eysenckovih tipov je nakazala pomembne razlike v ekstravertiranosti med vrhunskimi športniki in nešportniki. Najbolj odprti navzven so vrhunski športniki, tem sledijo ostali športniki in najmanj odprti so nešportniki. Pomembne razlike so tudi v nevroticizmu. Daleč najbolj čustveno stabilni so vrhunski športniki, sledi skupina ostalih športnikov, najbolj nevrotični pa so nešportniki (Tušak, 1999).

V raziskavi (Tušak in Bednarik, 2001) ki je temeljila na iskanju medosebnostnih razlik atletov – tekačev na dolge in srednje proge, so ugotovili, da se ženske atletinje močno razlikujejo od moških atletov v določenih osebnostnih lastnostih. Atletinje so bolj anksiozne, bolj zavrte, bolj nevrotične in manj masculine, hkrati pa so manj samomotivirane in nekoliko manjša je njihova pozitivna storilnostna motivacija kot pri atletih. Avtorja navajata dejstvo, da je šport nekoliko bolj pisan na kožo moškim in da so določene zakonitosti v osebnostnih lastnostih lahko omejitveni dejavnik uspešnosti žensk tekmovalk. Dejstvo je tudi, da je osebnostni profil športnikov močno pogojen s samo športno panogo; gre predvsem za specifiko posamezne športne panoge v odnosu na druge športne panoge. Osebnostni profil športnikov v ekipnih panogah (rokomet, košarka, odbojka) v primerjavi z nešportniki (Tušak in Bednarik, 2001) kaže, da so športniki bolj dominantne osebnosti, predvsem so izražene njihove socialno-psihološke lastnosti, kot so višja ekstravertiranost in družabnost, ter nižja socialna zavrtaost predvsem zato, ker so ves čas izpostavljeni različnim zunanjim vplivom iz okolice, ki neposredno vplivajo na njihov osebnostni razvoj in potencial. Drugo zanimivo področje v iskanju osebnostnih profilov so tudi ekstremni športi (alpinizem, ekstremni kajak, potapljanje, smučarski skoki idr.). V raziskavi

agresivnosti in anksioznosti ekstremnih kajakašev Tušak in Herzog (v Tušak in Bednarik 2001) pravita, da so športniki v tej disciplini izražali veliko večjo telesno agresivnost. Drugo raziskavo, ki so jo naredili Tušak, Burnik in Zaplotnik (v Tušak in Bednarik 2001) na temo ugotavljanja razlik med osebnostmi, je bila narejena med športnimi plezalci in alpinisti. Analiza razlik je pokazala, da so alpinisti manj nevrotični, zavrti in depresivni in imajo višjo izraženo maskulinitet. V tem primeru lahko vidimo, kako športna panoga sama po sebi izoblikuje in definira posamezne osebnostne lastnosti. Alpinizem pravzaprav ni tekmovanje, temveč je premagovanje samega sebe v praktično nemogočih razmerah, pri čemer ne gre za rezultat temveč za psihično adaptacijo, v nasprotju s športnim plezanjem, kjer napaka predstavlja le poraz na tekmovanju in življenje ni ogroženo. Precej tipična skupina osebnostnih lastnosti, ki ustrezajo in nekako prezentirajo vrhunski šport so smučarji skakalci. V raziskavi (Tušak in Bednarik 2001) so bile osebnostne značilnosti vrhunskih športnikov v korist smučarjev skakalcev. Družabnost, iskrenost, maskulinitet so pokazale večje odstopanje od kontrolne skupine nešportnikov, tendence pa so nakazane tudi v ekstravertiranosti, dominantnosti in emocionalni labilnosti. Smučarski skakalci so manj anksiozni, manj občutljivi v stresnih situacijah in imajo višjo pozitivno storilnostno motivacijo. Vsi rezultati nakazujejo dejstvo, da je šport kot način življenja pomemben dejavnik, ki vpliva na potek razvoja in umeščanja osebnostnih lastnosti v sociološki prostor vsakega posameznika. Tušak, Misja in Vičič, (2003) pravijo, da so si vrhunski športniki z vidika strukture osebnosti precej podobni po celem svetu, kar pomeni, da je narava športa in športne discipline tista, ki pomembno vpliva na razvoj psihološkega profila športnikov.

Številne raziskave so pokazale, da so pomembne determinante obnašanja in uspešnosti v športu naslednje (Lazarević, 1987, v Tušak idr., 2003):

- **Emocionalna stabilnost** – gre za bipolarno dimenzijo, kjer emocionalno stabilni športniki izražajo zrelost, samokontrolo, realnost, optimizem, mirnost in visoko stopnjo frustracijske tolerance. Drugi pol kontinuuma so emocionalno nestabilne osebe, osebe z nizkim nivojem odpornosti na frustracije, nezrelost, nestabilnost, nagnjenost k impulzivnemu reagiranju, negotovost pred nastopom, napetost. Gre za izjemno pomemben faktor športne uspešnosti, ki v stresni situaciji napoveduje športnikov rezultat.

- **Ekstravertiranost** – razlike v dimenziji ekstravertiranost in introvertiranost imajo svoj izvor v funkcioniranju živčnega sistema. Ekstravertirane osebe zato ne vztrajajo pri določeni aktivnosti tako dolgo kot introvertirane, se hitro naveličajo in iščejo spremembe. Učinkovitost mnogih psihičnih funkcij je odvisna od stopnje kortikalne vzburjenosti. Ekstravertirane osebe naj bi imele nižjo stopnjo kortikalnega vzburjenja in naj bi zato stremele k večji dodatni stimulaciji. Pri introvertiranih osebah pa je ravno nasprotno.
- **Sociabilnost** – osnovne komponente te dimenzije so toplina, pozornost do drugih ljudi, zaupanje, prilagajanje, kooperativnost. Ta dimenzija je še posebej izražena v skupinskih športih in plesu, saj so v ospredju dobri medosebni odnosi, zaupanje, pripravljenost za sodelovanje, neobremenjenost z občutki zavisti.
- **Dominantnost** – to dimenzijo sestavljajo težnja po dokazovanju, ostrost, nagnjenost k tekmovanju, kontrolirana in tekmovalna agresivnost, nekonvencionalnost, neodvisnost, sampotrjevanje in samozaupanje. Pri športnikih se dominantnost izraža tudi kot neobčutljivost za socialne probleme, nagnjenost k hvaljenju, pri čemer ne gre samo za dominacijo nad nasprotnikom, temveč tudi za dominacijo in kontrolo nad seboj.
- **Integritivne funkcije** – osnovne oblike obnašanja te komponente so odgovornost, upornost, vztrajnost, sistematičnost in zadovoljevanje impulzov na ustrezen način, v skladu s principi realnosti. Pomemben dejavnik je tudi self–koncept, ki kaže na to, kako posameznik vidi sebe, svoja stališča, mišljenje in občutke, kako ocenjuje sebe kot predmet. Ta vidik imenujemo self. Drugi vidik pa se nanaša na psihološke procese, kako posameznik vidi svoje psihične procese glede na svet in realnost. Ta del self–koncepta imenujemo ego. Visoko mnenje o sebi sproži ego procese k učinkovitejšemu funkcioniranju, prav to pa je tudi osnova za formiranje samozaupanja, samospoštovanja, samopotrjevanja; gre za kvalitete, ki so relevantne za športni uspeh.
- **Mentalna ostrina** – manifestne oblike vedenja te dimenzije so uravnotežen realizem, hladen in racionalen odnos brez prisotnosti emocionalnosti, sentimentalnosti. Športniki, ki imajo to dimenzijo izraženo višje, so pripravljeni sprejeti težke naloge, niso tako občutljivi na kritiko in ne potrebujejo vlivanja

poguma s strani trenerja.

- **Orientacija na dosežke** – športnikova osebnost je v osnovi emocionalno zdrava, dobro organizirana in integrirana celota. Visoko izraženi sta samozaupanje in samozavest, ki imata visoko kapaciteto za uspeh v stresnih situacijah. Taka osebnost dobro kontrolira svoje emocije in vedenje tako, da lahko zavestno pripelje svoj organizem v optimalno stanje aktivacije. Pri njej je izražena tudi težnja za organiziranim in strukturiranim življenjem ter težnja po visokem socialnem statusu.

1.2.6.1 Plesalec – športnik kot osebnost

Ples se je v svetovnem merilu razvil do te mere, da je potrebno tako kot v preostalih športnih zvrsteh, uporabiti modele celostne priprave in globalni vpogled v razvoj tako fizičnih kot tudi psiholoških dimenzij vsakega plesalca. Dejstvo je, da so osnovne gibalne sposobnosti v plesu tudi pogoj za učinkovit razvoj specialnih sposobnosti, ki se v plesalcu odražajo skozi gib in njegovo povezanost s partnerjem, tako na telesni kot tudi na psihološki ravni. Specifika športnega plesa v kategoriji latinskoameriških in standardnih plesov je, da sta v paru dva soodvisna človeka, ki se morata nenehno prilagajati drug drugemu v sočasnem prepletanju različnih procesov, ki omogočajo plesalčevo "izgradnjo" ob upoštevanju različnih vidikov trenajnega in tekmovalnega procesa. Pri doseganju individualnega uspeha športnika oz. plesnega para je izredno pomembna vloga osebnostnega razvoja plesalca, ki ima usmerjevalni in motivacijski pomen.

Pistole (2003) opisuje ples kot gibalno obliko notranje ekspresije in neverbalne komunikacije, ki je sestavljena iz gibanja in različnih telesnih oblik, linij. Ples, metaforično, zaradi svoje umetniške vrednosti in zmožnosti izražanja notranjih vrednot, simbolizira vitalni člen življenja, močno čustveno borbo in razvoj osebnostnih dimenzij vsakega posameznika. Tekmovalni ples v paru pripomore k ustvarjanju medosebnega odnosa dveh ljudi, ki skozi partnerski odnos udeležujeta svoje lastne osebnostne lastnosti, ki se združujejo in prepletajo v dimenzije, ki ustvarjajo uspešno kombinacijo dveh plesalcev. Dejstvo je, da je od strukture osebnosti vsakega plesalca posameznika in od njegovih aspiracij odvisno, kako uspešen bo plesalec posameznik v kombinaciji s svojim plesnim partnerjem med tekmo.

Plesni par, ki ga tvorita plesalec in plesalka sta med seboj v soodvisnosti skozi gibanje, v katerem se prepleta ujemanje dveh teles. Med seboj morata delovati povezano na nivoju neverbalne komunikacije, skozi katero se odraža tudi njuna psihološka dimenzija osebnosti, čustvenih prepletanj in socialne spretnosti. Vermey (1994) je zapisal, da ples v paru v največji meri pogojuje partnerstvo, rezultat pa je odvisen od ujemanja dveh plesalcev med seboj. Sam izraz partnerstvo pomeni ali se navezuje na sodelovanje oziroma na razdeljevanje. Partner je en del para, ta pa vsebuje dva bistvena elementa funkcije razdeljevanja partnerstva. Pri latinskoameriških in standardnih plesih, je kljub poudarku na moškem, ki vodi ples, uspešno partnerstvo rezultat enakega toka energije med dvema osebama. V primeru, ko je energijski tok med dvema neenak oz. neuravnovešen, to vpliva na sam športni rezultat. Ena najbolj jasnih zvez s partnerjem pri plesu je direkten dotik. Funkcionalni pogled na psihološki kontakt je najbolj očiten in je tisti, h kateremu se konstantno zatekamo. Plesalca se morata sprejeti kot lasten individuum, z določeno in specifično vlogo igre pri oblikovanju te pomembne celote. Z osredotočenjem na zmago, s plesanjem na zmago, smejeti se za zmago, oblačiti se za zmago, partnerstvo postane del energije, ki vodi k cilju zmage.

Zaletel idr. (2006) so zapisali, da je s plesom mogoče premostiti ovire med spoloma, prav tako so plesalci manj anksiozni od neplesalcev, manj depresivni, saj ples omogoča ustvarjanje občutka ugodja. Ples pripomore k samorealizaciji in na eni strani vzbuja občutke osvoboditve, kompenzacije in socialne integracije. Pri vseh plesalcih prevladuje motiv zadovoljstva, uživanja v gibanju ob glasbi ter cenjenje lepote in skladnosti gibanja.

Ples vzbuja potrebo po telesnem izražanju notranjih vzgibov, čutenj in občutkov, predvsem izrazite pa so tudi vrednote družabnost, sprostitvev, potovanja, navezovanja novih stikov in uveljavljanje. Vrhunski tekmovalni ples je prav gotovo ena izmed kompleksnejših športnih disciplin. Zato zahteva precizno sintezo telesnih in psihičnih lastnosti osebnostnih profilov plesalcev ter upoštevanje vsega tega v trenutku športnega nastopa. Nastop na tekmovanju in trenažni proces predstavljata neko posebno situacijo, kjer so prisotne številne psihofizične spremembe, med katere spada tudi nesoglasje med plesalcema, ki je lahko posledica predtekmovalne anksioznosti in stresa ali pa tekmovanje predstavlja situacijo, kjer je neujemanje med

partnerjema toliko bolj izraženo. Prav gotovo ima zato velik pomen struktura psihološkega prostora vsakega posameznega plesalca. Plesalec skozi svoje telo sporoča različne informacije izražene skozi materializacijo gibov v ritmu glasbe ali tišine. Na profesionalnem nivoju morajo biti plesalci eksperti v estetskih in tehničnih kriterijih umetnosti, psihološko pripravljeni na prenašanje stresa v kritičnih situacijah in brez poškodb.

Winkelhuis (2001) pravi, da osebnostne lastnosti lahko v veliki meri vplivajo na zmanjšanje stresa. Večina partnerstev v plesu je sestavljenih iz dveh popolnoma različnih si osebnosti in karakterjev. Velik pomen pri ohranjanju tovrstnih nasprotij je zavedanje različnosti med dvema partnerjema. Musek (1993) poimenuje bližnje odnose kot medosebne povezave, v katerih posamezniki vplivajo drug na drugega, so odvisni drug od drugega, so zmožni razvijati in vzbujati močna medosebna čustva in mišljenja in so navadno dlje angažirani v skupnih aktivnostih ali celo skupnem življenju. Tomori (1990) je zapisala, da sta telo in duševnost med seboj povezana v obeh smereh. Le skupaj sestavljata neokrnjeno celoto, ki je osnova in pogoj za vse človekove dejavnosti. Človekova individualnost izhaja tako iz njegovih telesnih kot duševnih značilnosti ter iz povezanosti med njimi. Njegovega bistva ne moremo zajeti niti v opis, ki bi vseboval le njegove duševne, niti le telesne lastnosti, temveč vsakogar označuje le soigra obojih. Človekov jaz v vsakem trenutku sestavljata njegov telesni in duševni del, čeprav se zgodi, da včasih prevlada eden, drugič drugi. Najpreprostejša in najzapletenejša duševna dogajanja izhajajo iz procesov, ki jih omogoča telo. Ni duševne dejavnosti, ki ne bi na svoj način vplivala na delovanje telesa.

Ples v paru združuje in povezuje različne nivoje psihološkega prostora. Zelo pomemben je medosebni prostor, ki ga tvorita dva plesalca, ki skupaj plešeta in praktično tvorita nekakšno "zakonsko zvezo" skozi športno disciplino v povezavi z uspešnostjo in zadovoljstvom, najprej kot posameznika, šele nato kot celota.

Watson idr. (2004) so v svoji raziskavi med pari ugotovili, da za uspešno zvezo dveh, moškega in ženske, pravzaprav sploh niso v ospredju njune primarne osebnostne značilnosti, temveč njuni skupni interesi, ki ju povezujejo. Luo in Kolohnen (2005) sta ugotovila, da osebnostna dimenzija za človeka ne predstavlja prednostne liste pri

ujemanju dveh partnerjev zato, ker je razvoj osebnosti dolgotrajen proces, ki se spreminja in razvija skozi življenjske izkušnje in okoliščine vsakega posameznika. Lahko rečemo, da je šibkejši člen od ujemanja v njunih vedenjskih vzorcih. Lou (2009) še dodaja, da splošna podobnost med dvema partnerjema doprinese manj v uspešno partnersko zvezo kot zadovoljstvo, ki predstavlja generalni faktor v partnerskem odnosu. Prav tako je ugotovil, da partnerji kot pogoj za uspešno zvezo dajejo prednost demografskim značilnostim, osebnim interesom, vrednotam in obnašanju oz. vedenjskim lastnostim. Manj pozornosti pa namenjajo osebnostnim značilnostim. Pistole (2003) prav tako poudarja pomembnost plesanja v paru, saj se ljudje učijo sprejemanja posameznih vlog, ki jim pripadajo; tako moški, ki simbolizira vodstveni člen v paru, kot tudi ženska, katere vloga je sprejemanje tovrstnih impulzov in jih oblikovati v brezpogojno komunikacijo dveh različnih oseb.

Sherlock (1996) v svoji raziskavi, kjer proučuje, kako ples vpliva na invalidne ljudi, izpostavlja zunanji videz moškega in ženske, ki pomembno vpliva na čustveno dimenzijo privlačnosti. Hkrati pa si prizadeva, da bi ples s svojo neizmerno dinamiko privlačil ljudi zaradi notranjih vzgibov in ne zaradi podrejanja vlog moškega in ženske. Ples ni ustvarjen samo zaradi naravne vloge moškega kot lovca in ženske kot osvajačke, temveč za notranje razumevanje, dopolnjevanje osebnostnih, socioloških in čustvenih karakteristik ljudi, ki so kakorkoli v medsebojni povezanosti. Perez-Alvarez in Garcia-Montenz (2004) sta opisala osebnost kot produkt umetnosti, ki je še posebej izražen pri plesalcih. Tovrsten vidik osebnosti ponuja popolnoma nove perspektive proučevanja osebnostnih dimenzij. V svoji raziskavi razlagata, da je osebnost tako etična kot tudi estetska prvina vsakega posameznika, ki se skozi različna časovna obdobja svojega življenja oblikuje kot spekter različnih osebnostnih dimenzij. V estetsko formo se oblikuje skozi vsakodnevne življenjske izkušnje v skladu s prevladujočimi okoliščinami in socialnimi vplivi iz okolja. Razvoj osebnosti je dramatična naloga in pomembno je, da osebnost raziskujemo in jo hkrati dojemamo kot produkt esencialnih sestavin, ki jih vsak posameznik nosi v sebi. Osebnost je kot igralec, ki igra določeno vlogo in teatralno vnaša različne čustvene esence v igro in hkrati avtor dela, ki prevzema odgovornost za svoje delovanje. Tovrstna dvojnost izhaja iz nas samih, iz karakterne osnove vsakega posameznika kot vtis posameznika na zunanje okolje. Druga stran osebnosti pa je posameznikov osebni stil biti ali ponašati se kot osebnost, biti »persona«. Osebnost kot tako primerjata z

dramsko igro, za katero je značilen preplet različnih akcij, ki definirajo karakter same igre. Identičen preplet akcij lahko vidimo v osebnosti vsakega posameznika na eni in kot avtorja osebnostnega lika na drugi strani. Igralec in avtor, karakter in osebnost se združujeta v neizbežen preplet osebnostnega lika. Vsak posameznik ima svoj osebnosten stil osebnosti.

Musek (2005) je zapisal, da je raziskovanje medosebne lastnosti tradicionalno področje psihologije osebnosti. Predvsem se ukvarja z vprašanjem, kako in zakaj se razlikujemo med seboj. O teh razlikah lahko govorimo na celostni ravni; do tega pa najpogosteje pridemo tako, da ugotavljamo, kako se razlikujemo med seboj v posameznih osebnostnih lastnostih. Ko govorimo o osebnosti, mislimo na enkratno kombinacijo lastnosti, ki so značilne za posameznika in po kateri se posameznik razlikuje od drugih. Seveda pa posameznikov ne moremo primerjati med seboj in iskati razlik med njimi, če ne vemo, kaj primerjamo in glede česa naj se razlikujejo. Vedeti moramo, kako je njihova osebnost strukturirana. Poznati moramo lastnosti, pri katerih vidimo podobnosti ali pa razlike med posamezniki. Osebnostne lastnosti tvorijo strukturo osebnosti, v njih pa lahko vidimo strukturne enote osebnosti, povezane z različnimi dimenzijami psihološkega prostora.



Slika 12. Sasha Averkieva in Klemen Prašnikar.

“Če razum preglasi srce, ali če srce preglasi razum, to še vedno nisi ti. Šele ko si srce in um podata roke, veš, DA SI.” (Rutar idr, 2003).

ČUSTVENA INTELIGENTNOST

Rast se mora začeti v SRCU. Svoje srce je potrebno začeti PLEMENITITI. V srce je potrebno vsaditi rastlinice, ki se imenujejo:

LJUBEZEN
SOČUTJE
DOBROTA
POTRPEŽLJIVOST
SPREJEMANJE RAZLIČNOSTI
MIROLJUBNOST...

Nato pa je potrebno vse to skrbno zalivati. Izhod iz stiske, strahu, tesnobe, ni enkratno dejanje. Je PROCES, v katerem te rastlinice neprestano negujemo in zalivamo z vso ljubeznijo, ki jo premore njivica, na kateri rastejo – SRCE. Tako postane SRCE to, kar čutim, da je...

(Rutar in Štifter, 2003)

1.3 ČUSTVENA INTELIGENTNOST

1.3.1 *Kaj je inteligentnost?*

Inteligentnost je sposobnost učinkovitega učenja, mišljenja in prilagajanja okolju. Začetek raziskovanja inteligentnosti lahko pripišemo Francisu Galtonu, ki je prvi prišel na misel, da bi ljudem izmerili določene sposobnosti. Prvi test inteligentnosti je izdelal Alfred Binet leta 1905. Towler (2001) je pojem čustvene inteligentnosti opredelil v konceptu socialne inteligentnosti; pojmu, ki ga je že leta 1920 proučeval Thorndike in ga opredelil kot sposobnost razumevanja in povezovanja z ljudmi, sposobnost obvladovanja ljudi in razumnega vedenja pri medčloveških odnosih. Posameznike, ki so socialno inteligentni, opisujejo lastnosti kot so čustveno in razumno ravnovesje, zanimanje za druge in socialne odnose ter pravilno samoocenjevanje.

V raziskovalnem prostoru so sprva prevladovale predvsem psihometrične teorije inteligentnosti, ki so izhajale iz preučevanja dosežkov na testih inteligentnosti. Med najvplivnejšimi je bila Spearmanova teorija, ki je zagovarjala trditev, da obstaja ena sama splošna in nespremenljiva sposobnost, ki je v veliki meri prirojena in merljiva. Z njo lahko pojasnimo posameznikove dosežke na zelo različnih področjih. Novejše teorije inteligentnosti, ki sta jih postavila Gardner in Sternberg, pa se ukvarjajo predvsem s procesom reševanja miselnih problemov ali kako različno inteligentni posamezniki rešujejo problem na različne načine in v katerih fazah reševanja problema se pojavijo največje razlike (Kompore idr., 2004). Po Gardnerjevem (1983) mnenju intelektualna sposobnost pomeni, da ima človek niz spretnosti, potrebnih za reševanje problemov, spretnosti, ki mu omogočajo, da rešuje resnične probleme ali težave, na katere naleti in da kadar je to potrebno, ustvari učinkovit izdelek. Pomeniti mora tudi, da ima človek potencial za odkrivanje ali ustvarjanje problemov, s čimer ustvarja temelje za pridobivanje novega znanja.

O sami inteligentnosti so strokovnjaki razvili večje število teorij. Vidnejši sta Thurstonova teorija multiplih faktorjev inteligentnosti in Gardnerjeva teorija mnogoterih inteligentnosti. Med raznimi sposobnostmi so posebno pomembne umske (intelektualne, mentalne) sposobnosti. Najbolj raziskana je splošna umska

sposobnost ali inteligentnost. To lahko opredelimo kot zmožnost učinkovitega mišljenja, učenja in reševanja problemov. Še zlasti se pokaže kot uspešnost in iznajdljivost v novih situacijah, kjer si z naučenim znanjem ne moremo dosti pomagati. Inteligentnost pa pomaga tudi pri znanju; čim večja je, tem bolje bomo znali svoje znanje uspešno izkoristiti (Zeidner in Kaluda, 2008).

1.3.1.1 Thurstonovi faktorji inteligentnosti

Raziskovalci so ugotovili, da je inteligentnost kompleksna sposobnost, sestavljena iz posameznih komponent, ki pa imajo skupno podlago v splošni kakovosti umskega delovanja. Umske sposobnosti se razlikujejo glede na vrsto problemov, ki jih rešujemo. Pogosto razlikujemo zlasti naslednje sestavine inteligentnosti, ki jih je opredelil ameriški psiholog Louis Leon Thurstone kot skupne faktorje inteligentnosti. Ločil je sedem primarnih umskih sposobnosti, ki so med seboj razmeroma neodvisne. Meril jih je z različnimi nalogami na testih inteligentnosti. Inteligentnost je razvil preko psihometrično zasnovanih raziskav (Thurstone, 1938):

- **Besedno razumevanje** (V-faktor).

Ta sestavina inteligentnosti omogoča dosežke pri nalogah, ki zahtevajo razumevanje besednih in jezikovnih odnosov ter vsebin, navajanje pomena določenih pojmov, razumevanje besednih analogij, razumevanje pregovorov idr.

- **Besednost, besedna tekočnost** (fluentnost) (W-faktor).

Faktor besednosti vpliva na količino in hitrost pri ravnanju z besednim gradivom; navajanje besed po določenih kriterijih.

- **Številski (numerični) faktor** (N-faktor).

Kaže se v sposobnosti hitrega in točnega računanja; torej uporabe osnovnih računskih operacij: seštevanja, odštevanja, deljenja in množenja.

- **Prostorski (spacialni) faktor** (S-faktor).

Tu gre za sposobnost, ki zahteva dobro zaznavanje, razumevanje geometrijskih in drugih prostorskih odnosov in pa sposobnost predstavnega zamišljanja in transformiranja teh odnosov (sposobnost prostorske »vizualizacije«); npr. kateri plašč ustreza določenemu telesu, kateri od preobremenjenih predmetov ustreza vzorčnemu predmetu idr.

- **Zaznavni (perceptivni) faktor (P-faktor).**

Ta skupinski ali primarni faktor se kaže kot sposobnost hitrega in točnega zaznavanja, zlasti zaznavanja vidnih nadržbnosti, podobnosti in razlik; ugotavljanje, kako se dva narisana predmeta razlikujeta, kaj na predmetu manjka, kje se nahaja določena podrobnost idr.

- **Spominski faktor (M-faktor).**

Kaže se kot sposobnost zapomnitve in ohranitve miselnega ter drugega gradiva; koliko črk ali števil v nizu si lahko zapomnimo, koliko parov lahko pravilno obnovimo idr.

- **Faktor presojanja (rezoniranja) ali faktor indukcije (R- ali I-faktor).**

Kaže se v sposobnosti presojanja logičnih in miselnih odnosov, sklepanja, iskanja pravil, hitrega in učinkovitega odkrivanja novih odnosov med informacijami, npr. naloge, ki zahtevajo pravilno sklepanje iz premis, odkritje pravila in pravilno nadaljevanje zaporedja.

Nekateri psihologi menijo, da je treba pojem inteligentnosti razširiti in pri tem upoštevati, kako pojmujejo inteligentnost tudi v drugih kulturah in okoljih.

1.3.1.2 Gardnerjeva teorija več inteligenc

Teorija o več inteligencah predpostavlja majhen niz človeških intelektualnih potencialov; samo sedmih, ki so jih posamezniki zmožni, ker pripadajo človeški vrsti. Zaradi dednosti, zgodnjega urejanja in medsebojnega delovanja teh dejavnikov, nekateri posamezniki določene inteligence razvijejo mnogo bolj kot druge. Kljub vsemu, pa bi moral vsak posameznik vsako inteligenco razviti do določene stopnje (Gardner, 1993).

Inteligentnost je zmožnost reševanja vsakdanjih problemov, ustvarjanja uporabnih izdelkov in učenja na osnovi preteklih izkušenj. Tako je Gardner razvil teorijo raznoterih inteligentnosti, ki bolj vključuje življenjske situacije in ne temelji zgolj na testnih rezultatih. Svojo teorijo je razvil na osnovi medkulturnih primerjav in nevrofizioloških raziskav (Gardner, 1993):

• **Jezikovna inteligentnost**

Sposobnost besednega izražanja in razumevanja kompleksnih pomenov. Označuje jo občutljivost, tako za pomen besed, kot tudi za njihov zven in rimo. Kaže se v želji po poslušanju, branju in pisanju, ter uživanju ob besednih igradah. Ta inteligenca razkriva, kako delujejo osnovni jezikovni postopki in razvija občutljivost za razporeditev besed, ki človeku pomaga razlikovati med namenoma, namerno in nalašč. Je občutljivost za razporeditev besed, da se ravnamo po slovničnih pravilih in jih lahko tudi kršimo. Je občutljivost na zaznavni ravni, kjer prepoznavamo zvoke, ritme, metričnost besed in nazadnje gre še za občutljivost različnih funkcij jezika, da vznemiri, prepriča. Spodbudi, prenese sporočilo in preprosto ugaja.

Pomembna je pri pisateljih, pesnikih, piscih scenarijev, govornikih, političnih voditeljih, učiteljih idr.

• **Logično-matematična inteligentnost**

Sposobnost razumevanja vzročnih odnosov, analiziranja in logičnega razmišljanja. Vključuje induktivno in deduktivno sklepanje ter kritično in ustvarjalno reševanje problemov. Kaže se v veselju do števil, logičnih ugank, reševanja problemov in uporabi računalnika. Po Piagetovem mnenju izvira vse znanje in še posebej logično-matematično razumevanje iz človekovega delovanja na svet. Trenutek ko otrok razume stalnost predmetov; to je obstoj predmetov neodvisno od njegovega konkretnega delovanja nanje v danem trenutku, predstavlja odločilno prelomnico za kasnejši duševni razvoj.

Pomembna je pri matematikih, znanstvenikih, inženirjih, kriminalistih, pravnikih, računovodjih idr.

• **Prostorska inteligentnost**

Sposobnost tvorbe vidnih predstav o poteku ali videzu stvari. Uporabljamo jo pri vožnji skozi neznano mesto, risanju, orientaciji na zemljevidih in diagramih ter v prostoru, v ljubezni do umetnosti idr. Za prostorsko inteligentnost so najpomembnejše zmožnosti pravilnega zaznavanja vidnega sveta, izvajanja

pretvorb ali sprememb začetnih zaznav, poustvarjanje vidikov svojih vidnih doživetij, celo v odsotnosti ustreznih telesnih dražljajev. Prostorska inteligentnost vsebuje vrsto povezanih zmožnosti, zmožnost prepoznavanja različnih pojavljanj iste prvine, zmožnost preoblikovati ali prepoznati preoblikovanje ene prvine v drugo, zmožnost ustvarjanja in preoblikovanja miselnih predstav in zmožnost grafične predstavitve prostorskih podatkov. Poznamo še dve posebni prostorski zmožnosti, ki veljata za bolj abstraktni in težje opredeljivi. Ena je dovzetnost za različne silnice, ki prodrejo v vidno ali prostorsko predstavitev; gre za občutke napetosti, ravnotežja in kompozicije. Druga dovzetnost pa je metaforična zmožnost prepoznavanja podobnosti med različnimi področji.

Pomembna je pri arhitektih, slikarjih, kiparjih, navigatorjih, teoretičnih fizikih, vojnih strategih, fotografih idr.

• **Glasbena inteligentnost**

Sposobnost ustvarjanja in poustvarjanja glasbe, prepoznavanje melodij in sledenje ritmu. Posamezniki ki imajo visoko razvito glasbeno inteligentnost, so izjemno občutljivi na barvo, ritem, trajanje in glasnost zvokov. Kaže se v občutljivosti na uglasenost, ritem, čustveno moč glasbe in zgradbo glasbe. Preučevanje glasbene inteligentnosti nam lahko pomaga razumeti poseben čar glasbe in istočasno pojasniti njen odnos do drugih oblik človeškega uma.

Pomembna je pri glasbenih izvajalcih, plesalcih, skladateljih, dirigentih, ljubiteljih glasbe, izdelovalcih glasbenih inštrumentov, uglasovalcih idr.

• **Telesno-kinestetska inteligentnost**

Sposobnost spretne uporabe telesa in občutek za telo. Uporabljamo jo pri usklajenem gibanju. Značilno je, da ima človek izreden nadzor nad telesom, dobre reflekse in velike spretnosti. Kaže se v uživanju v športu, potrebi po dotikanju, nemiru ob predolgem mirovanju idr. Za tako inteligentnost je značilna zmožnost uporabe lastnega telesa na zelo različne in spretno načine, tako za izražanje kot za drugačne namene. Značilna je tudi zmožnost spretnega ravnanja s predmeti pri

katerih so potrebni drobni motorični gibi prstov in rok ali gibanjih, ki zahtevajo grobe motorične gibe celotnega telesa. Opis uporabe telesa kot oblike inteligentnosti so že stari Grki definirali kot skladno, elegantno v gibanju, ravnotežju in napetosti. Iskali so uglasenost uma in telesa, tako da so um poskušali izuriti za to, da bo ustrezno uporabljal telo, telo pa izuriti tako, da se bo odzvalo na izraze moči uma. Spretno izvajanje gibalnih nalog se mora ves čas podrežati sprejemnemu nadzoru, sprožati in usmerjati pa ga morajo znamenja, ki jih mora izvajalec razbrati v okolju, skupaj z drugimi znamenji, ki so v njegovi notranjosti in mu sporočajo o gibih, ki jih izvaja. Pri plesu lahko postane pomemben najmanjši tresljaj prsta. Suzanne Farrell (Gardner, 1993), prima balerina Newyorškega mestnega baleta je zapisala: "Ko pri nastopu pogledam okoli sebe in vidim svoj mezinec tam nekje daleč, si rečem, to je za gospoda Balanchina." Morda ga nihče ne pozna in vidi, toda nekdo ga le vidi in ceni. Celotna vloga plesalca je, da nas vodi v posnemanju svojih dejanj z našo zmožnostjo doživljanja njegovih občutkov. Dejstva bi nam lahko povedal, občutkov pa ne more izraziti na noben drug način kot tako, da jih vzbudi v nas s svojim dejanjem, v katerega se lahko vživimo.

Pomembna je pri športnikih, plesalcih, igralcih, izumiteljih, pantomimikih, kirurgh, fizičnih delavcih, ljudeh, ki se ukvarjajo z mehaničnimi zadevami idr.

• **Interpersonalna – medosebna inteligentnost**

Sposobnost razumevanja drugih ljudi in medčloveških odnosov. Kaže se kot spretnost pri navezovanju stikov in komuniciranju z drugimi ljudmi ter kot sposobnost razumevanja njihovih težav, motivov in čustev, kot uživanje v družbi veliko prijateljev, sposobnost sodelovanja idr. Medosebna inteligentnost v svoji najpreprostejši obliki ni kaj dosti več kot zmožnost razlikovanja med občutkom zadovoljstva in občutkom bolečine ter na osnovi tega razlikovanja, zmožnost večjega vključevanja v določen položaj ali umik iz njega. Na najvišji stopnji pa medosebno znanje človeku pomaga, da prepozna in s simboli izraža sestavljene in zelo razmejene skupine občutkov. Medosebna inteligentnost otroku pomaga razlikovati sebe med posamezniki in prepoznavati njihova različna razpoloženja. Odraslemu človeku pa omogoča, da "bere" namere in želje, tudi prikrite, mnogih drugih posameznikov in morda v skladu s tem znanjem vpliva nanje tako, da

skupino različnih ljudi prepriča, naj se obnašajo v skladu z zaželenimi cilji.

Pomembna je pri zdravnikih, učiteljih, psihologih, svetovalcih, politikih, verskih voditeljih, trgovcih, managerjih, ljudeh za stike z javnostjo idr.

• **Intrapersonalna – avtorefleksivna inteligentnost**

Sposobnost razumevanja lastnega doživljanja (vzrokov, procesov in posledic), vedenja in odnosov. Za avtorefleksivne ljudi je značilno, da so odkriti do sebe, občutljivi za osebne vrednote, se zavedajo čustev, so občutljivi za življenjski smisel, imajo željo po zasebnosti in odstopanju od večine. Zavedanje samega sebe je ključna prvina na področju osebne inteligentnosti, izjemno pomembna za posameznike po vsem svetu. Velika raznolikost samih sebe, ki jih srečamo na različnih koncih sveta, kaže, da je to zavedanje bolje razumeti kot zmes, ki nastane z dopolnjevanjem ali spojitvijo posameznikovega osebnega in medosebnega vedenja. Razvito zavedanje samega sebe pogosto nastopa kot najvišji dosežek ljudi, krona vseh zmožnosti, ki jih izpodrine in predseduje drugim bolj zemeljskim in delnim oblikam inteligentnosti.

Pomembna je pri pesnikih, igralcih, duhovnikih, svetovalcih, filozofih, gurujih, mistikih idr.

• **Naravna inteligentnost**

Razumevanje in obvladovanje narave in dogajanja v naravi.

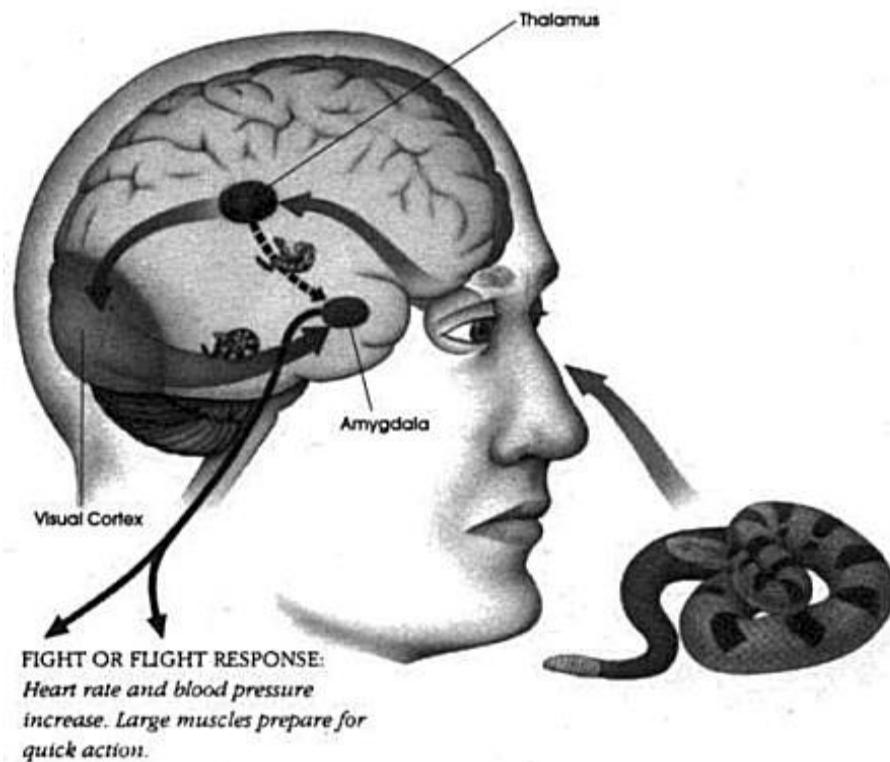
Gardner je opisal in opredelil tudi duhovno inteligentnost. Odločil se je, da je ne vključi med svojo zbirko več inteligentnosti zaradi nezmožnosti umestitve le-te v znanstvena merila. Namesto tega je Gardner predlagal izraz eksistencialna inteligentnost, katere osnovni element je duhovnost. Duhovna inteligentnost deluje z modrostjo in sočutjem, hkrati pa teži k ohranjanju notranjega in zunanjega miru, ne glede na okoliščine. Ukvarja se predvsem z notranjim življenjem uma in duha ter uravnava njuno razmerje v vsakdanjem življenju. Duhovna inteligentnost pomeni sposobnost za poglobljeno razumevanje eksistencialnih vprašanj in vpogled v več

ravni naše zavesti. Poleg samozavedanja to pomeni zavedanje našega odnosa do preseženega odnosa do samega sebe, do odnosa z drugimi ljudmi in živimi bitji na zemlji. Duhovna inteligentnost odpre srce, osvetljuje um, navdihuje dušo, povezuje človekovo individualno psiho z ljubeznijo in modrostjo. Duhovna inteligentnost je tista, ki nam dopušča, da težimo in sanjamo o uresničevanju svojih ciljev. Predstavlja vse, v kar verjamemo ter kaže tudi naša globoka prepričanja in vrednostni sistem. Koeficient duhovne inteligence v nasprotju s čustveno in inteligenčno se še vedno ni širše uveljavil. Razlog je v dejstvu, da se na duhovnost še vedno gleda z nekim nezaupanjem (Gardner, 1999).

1.3.2 Opredelitev pojma “čustvena inteligentnost”

Oznaka “čustvena inteligentnost” je stara približno deset let. Izoblikovala sta jo ameriška psihologa Peter Salovey in John Mayer. Z njo sta želela izraziti človekove lastnosti, kot so zmožnost za uživanje, samozavest in obvladovanje čustev (Weisbach in Dachs, 1997).

Fizična pot čustvene inteligentnosti se začne v možganih, zraven hrbtenjače. Tukaj v možgane vstopijo prvotni občutki, ki nato potujejo do sprednjega dela možganov, preden jih razumsko izkusimo. Toda pred tem potujejo v limbični sistem, kjer doživimo čustva. Za čustveno inteligenco mora biti vzpostavljena učinkovita komunikacija med razumskim in čustvenim centrom možganov (Bradberry in Greaves, 2008). Goleman (2001) pravi, da sta razumska in čustvena inteligentnost odsev dejavnosti različnih delov možganov. Razum je odvisen izključno od delovanja neokorteksa, medtem ko se čustvena središča nahajajo v subkorteksu. Čustvena inteligentnost je odvisna od dejavnosti čustvenih središč, ki sodelujejo s središči za razum.



Slika 13. Kaže približen položaj umskih središč v naših možganih: talamusa, kamor pride vidni signal iz primera. Signal gre naprej v neokorteks (miselni um), kjer se obrusi z drugimi možganskimi tokovi. To celotno sliko nato možgani razberejo in sprožijo podrobno urejen odziv. Majhen del signala pa iz talamusa po bližnjici krene proti amigdali, nevronski tvorbi čustvenega uma. Ta povezava je precej hitrejša kot ona k miselnemu umu, tako da se amigdala odzove in nam kaj zapove, preden posreduje neokorteks. A odziv je lahko zgrešen. Lahko je prisrčen, lahko genialen, a če je odziv napačen, ga družba ne sprejema (Goleman, 2006).

Daniel Goleman je na področju čustvene inteligentnosti dokazal, da je čustvena inteligentnost najpomembnejši posamični dejavnik osebne prilagoditve ter uspešnosti v medosebnih odnosih na različnih področjih našega delovanja (Simmons in Simmons, 2000).

Gardner je osebno inteligentnost razdelil na dve globlji področji (Goleman, 2006):

- **Interpersonalno ali medosebno inteligentnost** označujemo kot spretnost v medosebnih odnosih in sposobnost razumevanja drugih ljudi. Kaže se kot spretnost pri navezovanju stikov, komuniciranju z drugimi ljudmi, sposobnost razumevanja njihovih težav, motivov in čustev (Goleman, 2006). Interpersonalna inteligentnost ima v bistvu že dolgo zgodovino v okviru socialne inteligentnosti, kljub vsemu pa se je zanimanje za interpersonalno inteligentnost pojavilo šele v zadnjem času (Avsec in Pečjak, 2003).
- **Intrapersonalna ali avtorefleksivna inteligentnost** kot sposobnost vpogleda v lastno notranjost. Kompare idr. (2004) jo opisujejo kot sposobnost razumevanja vzrokov, procesa in posledic lastnega doživljanja, vedenja in odnosov. Je sposobnost postavljanja ustreznih ciljev glede na svoje prednosti in šibkosti, spreminjanje čustvenih in miselnih vzorcev skozi dejanja in ustrezen odnos do drugih ljudi; pomeni močno avtorefleksivno inteligentnost. Avsec in Pečjak (2003) sta intrapersonalno inteligentnost označila kot posameznikovo sposobnost dostopa do lastnega emocionalnega doživljanja.

Iz Gardnerjevega pojmovanja intrapersonalne inteligentnosti sta pri koncipiranju emocionalne inteligentnosti izhajala tudi Salovey in Mayer. Prvotno sta emocionalno inteligentnost uvrstila v okvir socialne inteligentnosti, kasneje pa sta bolj natančno razmejila odnos med obema vrstama inteligentnosti. Oba avtorja sta mnenja, da je emocionalna inteligentnost ožji pojem in da je bolj osredotočena na emocionalne vidike problemov, za razliko od socialne inteligentnosti, ki se nanaša tudi na socialne in politične vidike. Kljub vsemu pa naj bi bila emocionalna inteligentnost širše opredeljena kot socialna inteligentnost, saj vključuje tudi notranje, posamezniku poznane emocije, ki so pomembne za njegovo socialno rast in prilagojenost (Avsec in Pečjak, 2003). Sodobni avtorji obe inteligenci skupaj označujejo kot čustvena inteligentnost (Goleman, 2006).

Daniel Goleman (2001) čustveno inteligenco opisuje kot sposobnost prepoznavanja lastnih čustev in čustev drugih, sposobnost osebnega motiviranja in obvladovanja

čustev v nas samih in v odnosih z drugimi. Obsega sposobnosti, ki se razlikujejo od kognitivnih sposobnosti akademske inteligentnosti, merljivih z IQ, vendar jih dopolnjuje.

Simmons in Simmons (2000) pravita, da čustvena inteligenca (to so človekove čustvene potrebe, pobude in resnične vrednote) oblikuje človekovo javno vedenje. Zanimanja nam povedo, kaj posameznika privlači, umske in telesne spretnosti nam povedo, kaj posameznik zna, čustvena inteligentnost pa določi, kaj posameznik dela in kako bo delal. Od čustvene inteligentnosti je v dobršni meri odvisno, kako uspešni bomo v odnosih do drugih in na delovnem mestu. Lastnosti, kot so odgovornost, obzirnost in družabnost, krepijo odnose, medtem ko sebičnost, negativna miselna naravnost in sovražnost, slabijo vsak odnos.

Žibret (2006) čustveno inteligentnost označuje kot sposobnost obvladovanja čustev, njihovo izražanje na primeren in učinkovit način, ki omogoča povezanost med ljudmi in njihovo usklajenost v prizadevanju za doseganje skupnih ciljev. Pri posamezniku lahko prvine čustvene inteligentnosti ugotavljamo, ocenimo in izboljšujemo, v skupini pa je potrebna uglasenost medosebne dinamike. Čustveno inteligentnost se je mogoče naučiti. Goleman (2001) navaja, da razlik v čustveni inteligentnosti med spoloma ni. Mnenja je, da gre predvsem za razlike med obema skupinama, ki imata vsaka svoj značilni prerez močnih in šibkih lastnosti. Analiza čustvene inteligentnosti je pokazala, da se v povprečju ženske bolj zavedajo svojih čustev, da so bolj dojemljive za empatijo in bolj spretno v medosebnih stikih, medtem ko moški bolj zaupajo vase, so optimistični, se lažje prilagajajo in uspešnejše obvladujejo stresne situacije. Splošna trditev pa je, da je med spoloma več podobnosti kot razlik.

Čustvena inteligentnost ni genetsko pogojena in se ne razvije le v zgodnjem otroštvu v nasprotju z intelektualno inteligentnostjo, ki se težje spreminja. Čustvene inteligence se učimo, jo razvijamo in bogatimo s svojimi izkušnjami ves čas svojega življenja. Raziskave na tem področju so pokazale, da z naraščajočo spretnostjo v obvladovanju svojih čustev in dražljajev, s spodbujanjem sebe ter z izostritvijo posluha za empatijo in osvajanjem družbenih spretnosti, vedno bolj napredujemo v razvijanju teh sposobnosti (Žibert, 2006).

Čustvena inteligentnost določa našo zmogljivost za učenje praktičnih spretnosti, ki temeljijo na naslednjih petih prvinah: samozavedanje, motivacija, samoobvladovanje, empatija, spretnost v medosebnih odnosih. Prav tako je pomembna čustvena spretnost, ki je priučena sposobnost in temelji na čustveni inteligentnosti ter pogojuje izjemno uspešno delavno uspešnost (Goleman, 2001).

Goleman (2001) je čustvene spretnosti razdelil v dve skupini:

- **Osebnne spretnosti** – kako dobro obvladujemo sami sebe:

Zavedanje sebe: poznavanje svojega notranjega doživljanja, čustvene zavesti, natančno ocenjevanje sebe, zaupanje vase.

Obvladovanje sebe: obvladovanje svojega notranjega doživljanja, vzgibov, nadzorovanje sebe, zanesljivost, vestnost, prilagodljivost in dojemljivost za novosti.

Motivacija: čustvena nagnjenja, ki vodijo k uresničitvi cilja ali ga pomagajo doseči, težnja k izpopolnitvi cilja, zavezanost, pobuda, optimizem.

- **Družbene spretnosti** – kako dobro obvladamo medosebne odnose, ki so:

Empatija – zavedanje čustev, potreb in skrbi drugih, predvsem razumevanje drugih, razvojna rast drugih, ustrežljivost in zavzemanje za različnost.

Družbene spretnosti – spretnost v vzburjanju zaželenega odzivanja drugih, vplivnost, obvladovanje sporov, vodenje, spodbujanje sprememb, navezovanje stikov, sodelovanje in timske sposobnosti.

1.3.3 Teorije čustvene inteligentnosti

1.3.3.1 Salovey – Mayerjev koncept čustvene inteligentnosti

Salovey in Mayer sta čustveno inteligentnost definirala kot sposobnost nadzorovanja in obvladovanja svojih čustev in čustev drugih ter sposobnost prisluhniti občutkom, ki usmerjajo naše mišljenje in dejanja. Bila sta tudi prva raziskovalca, ki sta čustveno inteligentnost skušala umestiti v raziskovalni okvir klasične inteligentnosti. Mentalno sposobnost sta definirala kot sposobnost procesiranja informacij, povezanih z emocijami. Emocionalno inteligentnost pa sta opredelila s tremi prilagoditvenimi

sposobnostmi: sposobnost ocenjevanja in izražanja emocij pri sebi in drugih (tako verbalnega kot neverbalnega), s sposobnostjo reguliranja emocij pri sebi in drugih ter s sposobnostjo uporabe emocij pri reševanju problemov in pri odločanju (npr. fleksibilnem načrtovanju, kreativnem mišljenju, nedirektivni pozornosti in motivaciji. Njun model emocionalne inteligentnosti iz leta 1990 predstavlja prvi poskus konceptualizacije tega konstrukta. Kasneje sta ga nekoliko preoblikovala, dopolnila in razvila tako, da sedanji konstrukt temelji predvsem na poudarku kognitivnih komponent emocionalne inteligentnosti in opredeljuje emocionalno inteligentnost v smislu potenciala za intelektualno in emocionalno rast (Avsec in Pečjak, 2003).

Model govori o štirih vrstah hierarhično razporejenih sposobnostih na področju emocij. Vsa štiri področja sta avtorja razdelala po dveh oseh; vertikalna os predstavlja kompleksnosti emocionalnih procesov, od bolj bazičnih do bolj kompleksnih procesov. Najnižja raven vključuje relativno enostavne sposobnosti zaznavanja in izražanja emocij, najvišja raven pa opredeljuje zavestne, reflektivne procese regulacije emocij. Vsaka raven prikazuje štiri reprezentativne sposobnosti, ki so razvrščene na horizontalni osi po načelu, da tiste, ki se razvojno pojavijo prej so na levi, tiste sposobnosti, ki pa se pojavijo kasneje, so pa na desni strani modela. Tiste sposobnosti, ki so razvojno zgodnejše, so slabše integrirane z ostalimi sposobnostmi in jih tudi najlažje razlikujemo od sposobnosti z ostalih področij. Za pozneje razvite sposobnosti velja nasprotno; te so bolj integrirane z odraslo osebnostjo in zaradi tega jih je lažje razlikovati od drugih (Avsec in Pečjak, 2003).

- **Zaznavanje, ocenjevanje in izražanje emocij** – predstavljajo najnižjo raven sposobnosti. Že otrok je sposoben prepoznavanja emocionalnih reakcij. Postopno se nauči opazovati in ločevati svoja občutja od občutij drugih ljudi ter prepoznavanja občutij pri drugih ljudeh, na slikah itd. Z razvojem sposobnosti opazovanja in prepoznavanja občutij je človek sposoben prepoznati obnašanje drugih ljudi, če poskušajo manipulirati s čustvi oz. zaznavati neiskrenost pri ljudeh (Avsec in Pečjak, 2003).
- **Emocionalno spodbujanje mišljenja** – drugo raven so (Forgas, 1995; Mayer, Gascheke, Braverman in Evans, 1992; Mayer in Hanson, 1995, v Avsec in

Pečjak, 2003) opisali predvsem kot sposobnost spodbujanja mišljenja z emocijami. Čustva pomagajo posamezniku bolje razumeti trenutne zahteve in potrebe dane situacije, v kateri se posameznik nahaja, kar mu olajšuje načrtovanje, reševanje problemskih situacij in mu hkrati omogoča, da lahko stvari, osebe in dogodke opaža z različnih perspektiv. Emocije imajo močen vpliv na kognicijo, kar pomeni, da veselo razpoloženje osebe pozitivno vpliva na uspešnost reševanja miselnih nalog (Avsec in Pečjak, 2003).

- **Razumevanje, analiziranje in uporaba emocionalnega znanja** – tretja raven se nanaša predvsem na uporabo in razvijanje emocionalnega znanja. Emocionalno znanje pričnemo pridobivati že v zgodnjem otroštvu in ga pridobivamo celo življenje. Ko se otrok nauči prepoznavati in poimenovati emocije, jih kmalu relativno dobro razlikuje glede na njihovo intenziteto, npr. jezo od besa, naklonjenost od ljubezni. Prav tako otrok zelo dobro razlikuje in povezuje različne situacije z emocionalnimi stanji, npr. žalost z izgubo nečesa ali nekoga. Prav tako zelo dobro zaznava, da se v določenih situacijah lahko pojavijo nasprotna emotivna stanja do iste osebe, npr. ljubezen in sovraštvo ter odkritje novih emocij, ki se razvijejo na podlagi različnih že poznanih čustev, npr. vera kot kombinacija upanja in optimizma (Avsec in Pečjak, 2003).
- **Refleksivna regulacija emocij za spodbujanje emocionalne in intelektualne rasti** – na tem nivoju je prikazana najkompleksnejša raven emocionalne inteligentnosti, ki temelji na zavedanju lastnih občutij. Če želi posameznik razmišljati o svojih občutjih, mora biti odprt za ta občutja, kar pomeni, da mora tolerirati emocionalne reakcije in biti sposoben v različnih situacijah ustrezno reagirati. Ta raven se nanaša predvsem na sposobnost reflektiranja lastnih izkušenj o svojem razpoloženju v smislu “ne razumem povsem dobro, zakaj se tako počutim” in sposobnost reguliranja lastnih emocij in emocij drugih (Avsec in Pečjak, 2003).

Značilnosti čustvene inteligentnosti so psihologi razvrstili v pet temeljnih področij: zavest o sebi, samokontrola, samomotivacija, empatija in iznajdljivost v družabnih

stikih. Vse te značilnosti se kažejo v dveh tipih odnosov, ki ju človek razvija skozi življenje: odnos do samega sebe in odnos do drugih. Čustvena inteligentnost temelji na načelu, da imajo na inteligentno iznajdljivost v raznih življenjskih situacijah večji vpliv čustva kot pa hladno in objektivno obdelovanje podatkov. Ko prevladajo čustva, je lahko »akademska« inteligentnost povsem brez pomena. Tako je inteligentno obnašanje v največji meri odvisno od tega, kako dobro upravljamo s svojim čustvenim umom (Vukajlović-Starčević, 2010).

1.3.3.2 Golemanov model čustvene inteligence

Goleman (2001) je predelal in zapisal model temeljnih področij čustvene inteligence.

Model obsega pet temeljnih čustvenih in družbenih spretnosti:

- **Zavedanje sebe ali poznavanje svojih čustev:** poznavanje svojih trenutnih občutkov in sposobnosti ter upoštevanje teh pri odločitvah, stvarno ocenjevanje svojih sposobnosti in temeljito razvit čut za zaupanje vase. Wilks (2009) dodaja, da je pomembno, da svoja čustva, ko nastanejo ne odrivamo, tudi če niso prijetna. Zavedati se moramo, da je potrebno čustva poimenovati, tako lahko zaznamo, da smo v čustvenem stanju in smo zato tudi strpnejši do svojih odločitev in ravnanja.
- **Obvladanje sebe ali obvladovanje čustev:** uravnavanje svojih čustev, tako da nas pri opravljanju dela ne motijo, temveč si z njimi lahko pomagamo, hitro okrevanje po čustvenem stresu. Wilks (2009) pravi, da je to sposobnost, da obvladujemo neprijetna čustva, potem, ko smo sprejeli dejstvo, da jih imamo. Naučiti se moramo umiriti samega sebe, ko situacije postanejo naporne.
- **Spodbujanje ali motiviranje samega sebe:** izkoriščanje vseh svojih nagnjenosti pri zasledovanju svojih ciljev, pri zastavljanju pobud in pri želji po napredovanju ter premagovanju ovir in razočaranj zaradi frustriranosti. Wilks (2009) je mnenja, da nas čustva motivirajo, lahko pa nas tudi oslabijo, če so premočna in če jim dovolimo, da nas preplavijo. Pri doseganju zastavljenih ciljev

vsakega posameznika je pomembno, da razvijemo spretnost čustvenega obvladovanja, ki omogoča učinkovito čustveno pretočnost.

- **Empatija ali prepoznavanje čustev drugih:** prepoznavanje čustev drugih, sposobnost razumevanja njihovih stališč, ohranjanje odnosov in uglašenost z ljudmi kljub njihovi različnosti. Wilks (2009) trdi, da vsak odnos, ki ni odvisen zgolj od moči in vnaprej določenih vlog, zahteva čustveno inteligentnost. Razumevanje čustev drugih nam omogoča, da jih motiviramo, jih učinkovito vodimo in delamo v uspešnih timih. Lahko dajemo, jemljemo in smo spontani glede na trenutno razpoloženje. Naša nekdanja togost, prerojena iz strahu in tesnobe, se lahko povsem izniči, če smo sposobni sprejemati sebe in druge. Čustvena inteligentnost nam daje sposobnost, da smo v težavnih trenutkih umirjeni in obvladani, da delujemo pošteno in pogumno.

- **Družbene spretnosti:** uravnavanje čustev v odnosih z drugimi in natančno prepoznavanje družbenih okoliščin in povezav, tekoče vzajemno delovanje, sposobnost uporabiti vse naštetе spretnosti v prepričevanju in vodenju, pogajanju in glajenju sporov za boljše sodelovanje in timsko delo.

Wilks (2009) dodaja čustveni inteligentnosti še šesto kategorijo:

- **Preoblikovanje čustev:** veliko uporabnih in praktičnih razlogov je, da se naučimo čustvene inteligentnosti; najpomembnejši med njimi je “osebna preobrazba”, ki nam spremeni življenje, če razumemo svoja čustva. Čustva imajo svoja nasprotja, včasih celo več kot eno samo. Če lahko ta nasprotja in pomen dojamemo, lahko uravnotežimo notranjo gugalnico našega čutenja in razpoloženja. Če spremenimo depresijo v koristno jezo, obup v vedenjsko upanje, osamljenost pa v povezovanje z drugimi živimi bitji, si lahko dvignemo kakovost našega življenja.

Zbirnik čustvenih kompetenc je eden izmed instrumentov, oblikovanih za merjenje čustvene in socialne inteligentnosti posameznikov v organizacijah, ki pripomore k razvoju posameznika. Vprašalnik je sestavljen iz 18 različnih kompetenc, združenih v

štiri temeljne, ki jih je Goleman razdelil na naslednji način: samozavednost, samoobvladovanje, družabnost in ravnanje z odnosi (Zbirnik čustvenih kompetenc, 2008):

Samozavednost – zavedanje in poznavanje svojega duševnega stanja, preferenc in intuicij. Ta temeljna kompetenca obsega:

- čustveno zavednost – poznavanje svojih čustev in njihovih učinkov,
- pravilno samoocenitev – poznavanje lastnih prednosti in slabosti,
- samozavest – močan občutek o svoji vrednosti in sposobnostih.

Samoobvladovanje – se nanaša na obvladovanje lastnih impulzov in čustev ter obsega naslednjih šest kompetenc:

- čustveno samokontrolo – obvladovanje nekonstruktivnih čustev in impulzov,
- preglednost – vzdrževanje integritete in delovanje znotraj svojih vrednot,
- prilagodljivost – prilagajanje na spremembe,
- dosežke – stremeti k izboljšanju oz. dosegu najboljšega,
- iniciativnost – pripravljenost odzivati se na priložnosti,
- optimizem – vztrajno zasledovanje ciljev kljub oviram in zaostankom.

Družabnost – pomeni, kako posamezniki sprejemajo odnose ter ali se zavedajo čustev, potreb in skrbi drugih ljudi. Kompetenco sestavljajo:

- empatija – zaznavanje čustev drugih in zanimanje za njihovo počutje,
- organizacijska zavednost – poznavanje čustvenih tokov skupine in močnih odnosov znotraj nje,
- usmerjenost k storitvam – predvidevanje, prepoznavanje in zadovoljevanje potreb strank.

Ravnanje z odnosi – nanaša se na sposobnost vplivanja na druge posameznike v svoji okolici in je sestavljena iz naslednjih kompetenc:

- razvijanja drugih – odkrivanje sposobnosti drugih in njihov razvoj,

- vodenja z navdihovanjem – usmerjanje in navdihovanje posameznikov ali skupin,
- začetnik sprememb – nagnjenost k spremembam in obvladovanju sprememb,
- vplivnosti – uporaba primernih taktik za prepričevanje,
- obvladovanja konfliktov – sposobnost pogajanja in reševanja konfliktov,
- skupinskega dela in sodelovanja – složno delovanje za doseg skupnega cilja.

Simmons in Simmons (2000) pravita, da je čustvena inteligentnost lahko statična ali spremenljiva. Nekateri zagovorniki potezne teorije so mnenja, da so naše lastnosti stalne, kar pomeni, da bo človek, ki zna uveljavljati sebe, vedno in povsod uveljavljal sebe, medtem ko vedenjski teoretiki pravijo, da je človekovo vedenje pogojeno z okoliščinami, ki vplivajo na to kdaj in kako bo človek uveljavil svojo voljo. Temeljni vidiki značaja postanejo razpoznavni pri starosti šestih let, vendar pa se med odraščanjem še spreminjajo. Čustvena inteligentnost svojo popolno obliko dobiva skozi adolescenco, kasneje se ne spreminja več. Spremeni se samo v primeru, kadar zavestno skušamo preoblikovati določene vidike. Takšno osebnostno preobrazbo Wilks (2009) imenuje "čustvena preobrazba". Človek se sooči s svojim občutkom, se od njega odlepi, ga lahko zavestno sprejme kot nekoga, ki je samo prešel njegovo miselno ali vedenjsko sfero. Predvsem se naučimo brati svoja čustva in uporabljati znanje o sebi. Naši občutki se iz samoumevnih spremenijo v naš podporni sistem. Odpre se tisti prostor naše čustvene "shrambe", kjer začutimo širši razpon čustev, kar daje življenju in nam samim večjo globino in pomen. Dejstvo je, da vse naše življenje oblikujejo čustva, ki jih kot otroci občutimo strastno in resnično, vendar pa kasneje skozi naš evolutijski razvoj, navadno ta čutenja povsem zvedenijo. Samo po premisleku, z refleksijo lahko ugotovimo, kaj so naši resnični čustveni vzorci. S tem razumevanjem se lahko izognemo ponavljanju negativnih vzorcev in razvijemo pozitivne, ki podpirajo našo rast.

Wilks (2009) čustva opisuje kot zelo inteligentna, zato je pomembno, da se naučimo to inteligenco pravilno uporabljati. Čustva so dinamična podpora. Prinašajo nam vpogled v različna duševna stanja, ki nas vodijo skozi naše vedenjske oblike. Čustvena inteligenca je nujno potrebna za razvoj napredne in vedno bolj univerzalne družbe. Predvsem iz naslednjih vidikov:

- razumeti petnajst najpomembnejših čustvenih stanj in jih razlikovati med seboj,
- delati s koreninami in sprožilci čustev, ki so temelj vsakega čustva,
- dvigniti se nad čustvo in mu dovoliti, da prinese spremembo,
- razumeti razumsko in inteligentno podlago čustev,
- postati sam svoj čustveni mentor.

Skozi čustva smo sposobni razviti svoje še neznane dele. Samo s čutenjem se lahko karkoli v nas spremeni kljub razumskemu razčlenjevanju. Čustvena inteligenca pomeni, da se naučimo vrednotiti svoja čustva in delati z njimi, kar pomeni, da končno izoblikujemo svojo osebnost do stopnje človekove zrelosti (Wilks, 2009).

“Čustva nas vodijo in nam osvetljujejo pot. Čustva so ogenj duše, ki preobraža. Čustva nam ponujajo izzive, ob katerih se velikokrat počutimo kot bi bili pod strelskim ognjem. Stanje milosti dosežemo, ko lahko živimo s to ognjevitro vročino silne strasti, ne da bi pri tem zgoreli. Čustvena pismenost nam ne bo prinesla gradov v oblakih, lahko pa nam prinese življenje z manj strahu in več radosti. Ko spoznamo, nismo več pod vplivom uničujočih misli o svojih bolečih čustvih ... ,šele takrat lahko delujemo z lepoto in hrabrostjo.” (Wilks, 2009, str. 21).

1.3.3.3 Bar-On-ov model čustveno-socialne inteligentnosti

Reuven Bar-On opredeljuje čustveno-socialno inteligentnost kot razumevanje sebe in drugih, pri čemer ima osrednjo vlogo zmožnost opazovanja in razlikovanja med drugimi posamezniki, še posebej med njihovimi razpoloženji, značaji, motivacijami in namerami (Bar-On, 1997).

Bar-On-ov model je opisan kot eden od treh vodilnih pristopov k čustveni inteligentnosti. V svoji teoriji poudarja pomen čustvenega izražanja in poglede na izid čustveno inteligentnega vedenja v smislu učinkovitega in uspešnega prilagajanja. Bar-On je razvil model čustveno-družabne inteligentnosti in je prvi, ki je razvil mero čustvene inteligentnosti, pri čemer je uporabil izraz čustveni kvocient oz. EQ. Avtor čustveno inteligentnost opredeljuje kot razumevanje svojih čustev in čustev drugih, dober medčloveški odnos ter sposobnost prilagajanja na različne razmere in pritiske

okolice. Svoj koncept teorije razvija skozi trditev, da se čustvena inteligentnost razvija skozi čas, zato je mogoče čustveno inteligentnost posameznika s treniranjem, programiranjem in terapijo izboljšati, poleg tega pa predpostavlja, da so posamezniki z višjim nivojem čustveno inteligenčnega kvocienta uspešnejši pri uresničevanju zahtev okolja in bolje delujejo pod pritiskom (Modeli čustvene inteligence, 2008).

Bar-Onov konceptualni model čustveno-socialne inteligentnosti ponuja teoretične osnove za psihometrični model in pristop k merjenju. Razvil je več instrumentov merjenja in razdelil čustveno inteligenco na pet sestavin: intrapersonalnost, interpersonalnost, prilagodljivost, obvladovanje stresa in splošno razpoloženje. (Mandell in Pherwani, 2003).

Področja čustvene inteligentnosti po Bar-On-ovem modelu petih področij (Bar-On, 1997):

- **Intrapersonalna inteligenca** – zajema čustveno samozavedanje, asertivnost, samospoštovanje, samoaktualizacijo in neodvisnost.
- **Interpersonalna inteligenca** – zajema empatijo, medosebne odnose in družbeno odgovornost.
- **Prilagodljivost** – zajema reševanje problemov, preverjanje realnosti in fleksibilnost.
- **Spoprijemanje s stresom** – zajema obvladovanje stresa in kontrolo impulzov.
- **Splošno razpoloženje** – zajema srečo in optimizem.

1.3.4. Čustva in razum

1.3.4.1 Freudova in Jungova podlaga čustev in razuma

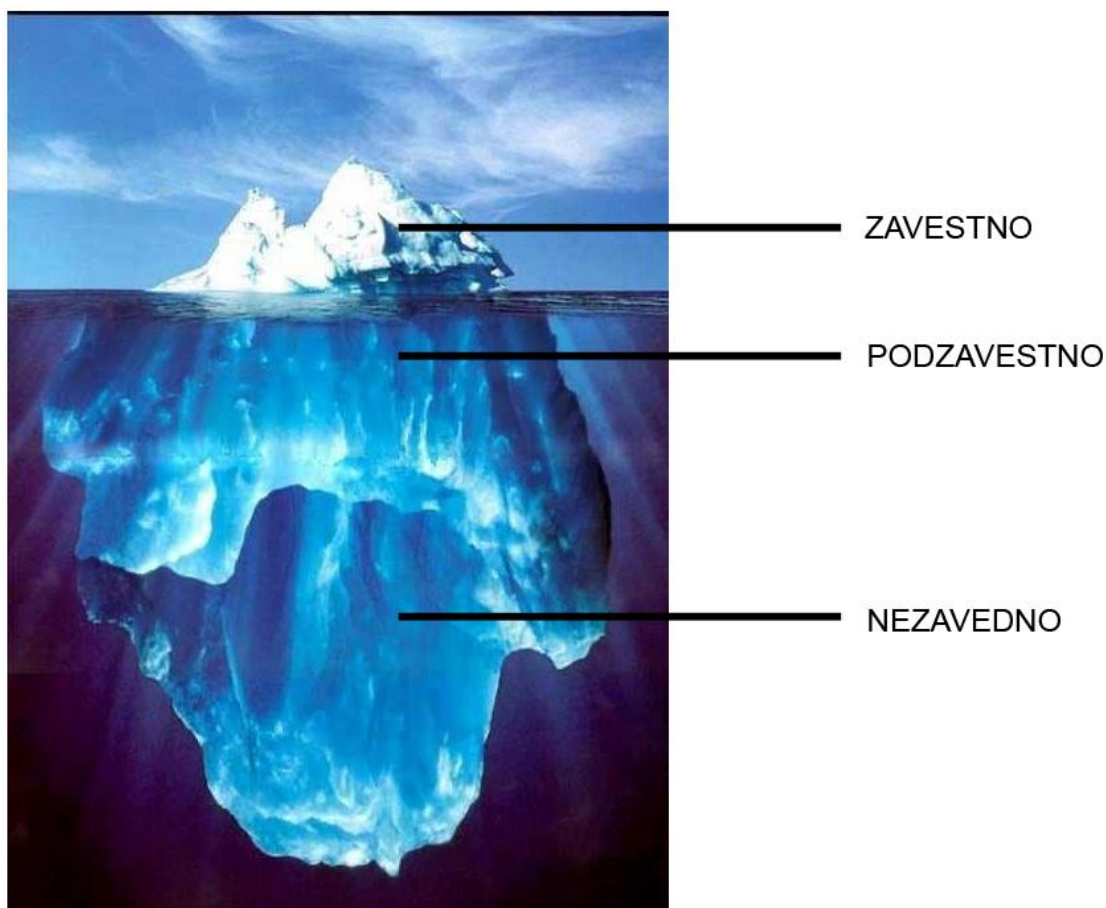
Znanost že od vsega začetka temelji na logiki, ki predstavlja temelj za razumevanje vseh zakonov narave. Ob tem se čustvo ves čas obravnava kot motnjo, ki je odvrčala pozornost. Za stare Grke je imel človek dvoje umov. Že takrat so opazili razliko med glavo in srcem, umom in dušo, a vendarle eno ni bilo nadrejeno

drugemu. Cenili so logiko, razum in empirično razumevanje in hkrati priznavali tudi intuitivne, estetske in domišljajske oblike inteligence (Wilks, 2009).

Psihoanalitik Sigmund Freud je eden tistih, ki je na podlagi mentalnih in čustvenih procesov, katerim so podvrženi ljudje, prednost pripisoval razumu. Videl je, kako se nezavedne in potlačene želje prebijajo skozi zaukazani red razuma. Hall (1997) opisuje Freudovo strukturo osebnosti na treh ravneh: id, ego in superego. Na podlagi tega je poimenoval dva mentalna sistema, ki se izražata na različne načine. Primarni proces predstavlja iracionalno odzivnost in je podrejen zgolj zadovoljstvu, sekundarni proces pa je logičen, urejen in ves čas v stiku s stvarnostjo. Oba procesa je poimenoval tudi ego in id.

Musek (2005) superego razlaga kot neko višjo nadgradnjo ostalih dveh, saj združuje moralne vrednote, ideale in vest vsakega posameznika. Nadjaz skuša prekositi jaz, od posameznika terja ne le prilagojenost, temveč popolnost. Tako lahko govorimo o dveh komponentah nadjaza, prvo je Freud označil kot vest, drugo pa kot ideal jaza. Človekovo vest je Freud poimenoval nadjaz. Z vestjo reagiramo na nesprejemljivo vedenje, z idealom jaza pa na moralno vedenje. Zaradi vesti občutimo krivdo, sram in težnjo po samokritiki ter kaznovanju, zaradi ideala jaza pa odobravanje, ponos in moralno zadoščenje. Skozi ta proces se oblikujeta dva dela duševnosti, zavestni in nezavedni. Delovanje osebnosti poteka v medigri med nezavednimi silami onega in nadjaza, ki vsak s svoje strani pritiskata na jaz.

Wilks (2009) pravi, da je Freudova teorija zagovarjala dejstvo, da mora čustvena plat do pubertete predati svoj prostor mentalnemu in racionalnemu sistemu, hkrati pa je pokazal, kako je moč senčne strani razuma veliko večja kot si lahko mislimo. Musek (2005) je Freudovo duševnost opisal kot ledeno goro; le del nje je nad površino, torej zavesten. Tik pod njim je tanjši sloj predzavestnega; to je vsebina, ki pogojno lahko postane zavestna, večji del pa ostaja nezaveden.



Slika 14. Duševnost kot ledena gora: le del nje je nad površino, torej zavesten. Tik pod njim je tanjši sloj predzavestnega (vsebine, ki pogojno lahko postanejo zavestne), večji del pa ostaja nezaveden. Poleg onega, ki je v celoti nezaveden, so nezavedni tudi pomembni deli jaza (npr. tisti, ki sprožijo obrambne mehanizme) in nadjaza od koder prihajajo očitki naše vesti (Musek, 2005).

PRIMARNI PROCES	SEKUNDARNI PROCES
INFANTILNO, PRIMITIVNO	ZRELO, ODRASLO
ČUSTVENO, IRACIONALNO	LOGIČNO, RACIONALNO
BREŽČASNO, KATIČNO	LINEARNO, UREJENO
V ZVEZI Z UŽITKOM	V ZVEZI S STVARNOSTJO
USTREZA IDU	USTREZA EGU

Slika 15. Freudov primarni in sekundarni proces (Wilks, 2009).

Carl Gustav Jung je nezavednemu pojmovanju po Freudu veliko pozornosti namenil obsežnemu področju vsebin, ki jih je človek podedoval skozi svoj filogenetski razvoj (Musek, 2005). Nezavedna dediščina človekove osebnosti in njene vsebine so last celotnega človeštva ali kolektivno nezavedno. Poimenoval jih je kot arhetipe, globinsko modrost celotnega človeškega rodu. Najbolj izraženi in vplivni arhetipi so: sebstvo, ki predstavlja prapodobo naše popolne osebnosti; sence, ki vsebujejo prapodobo nagonse in živalske moči; persone, ki opisujejo naš javni in socialni jaz; anima in animus kot pralik ženske in moškega in nazadnje še mana kot nadgradnja celotne strukture naše biti, v obliki duhovne moči (Hall, 1997). Njena vloga je, da uravnovesi notranja nasprotja in se tako usmeri k večji popolnosti in modrosti, ki je značilna za samouresničeno in celovito osebnost (Musek, 2005).

Jung se je v svoji razlagi ves čas spogledoval z načelom komplementarnosti po kitajskem izročilu jin in jang kot nasprotnih, a dopolnjujočih se načel. Razvoj temelji na dinamiki nasprotja med zavednim in nezavednim delom osebnosti (Musek, 2005). Gibalna sila teh nasprotij je psihična energija, ki je pri Jungu ovrednotena drugače kot Freudov libido. Ta energija se kopiči predvsem na tistih psihičnih področjih, ki ustvarjajo največ konfliktov. Tako se znotraj vsakega posameznika oblikujejo različne samostojne duševne enote in se ves čas spopadajo s svojimi zavestnimi in podzavestnimi težnjami (Hall, 1997). Posameznik se razvija v dialektičnem procesu zoperstavljanja, soočanja in preseganja notranjih konfliktov, pri čemer razrešuje najprej posamezne in individualne in nato globlje, kolektivne komplekse, vse dokler se ne oblikuje kot integralna osebnost, ki vključuje vsa presežena nasprotja, med njimi tudi nedostopne, iracionalne in najgloblje elemente osebnosti, ki so bili zavestnemu jazu prvotno nedostopni (Musek, 2005).

Notranja dialektika obvladuje celotno človekovo duševno življenje in se kaže v nasprotju med zavestnim in nezavednim delovanjem osebnosti, v nasprotju usmerjanja psihične energije ter nasprotju med ekstravertiranim in introvertiranim (Musek, 2005). Jung je razvil štiri temeljne psihične funkcije: čutenje, čustvovanje, mišljenje in intuicija. Mišljenje in čustvovanje sta presojevalni, racionalni in posredni funkciji, kot nasprotje obema sta čutenje in intuicija, ki sta po svoji vsebini neposredni, zaznavni in iracionalni (Hall, 1997). Jung je ovrednotil miselno in čustveno smotrno osnovo. Čustva opisuje kot popolnoma razumna, če seveda

razumemo njihovo logiko. Zanj je bila večja razlika med sodbo (mišljenjem in čustvovanjem) in zaznavo (intuicijo in čutenjem). Po Jungu je zaznavna zmožnost razumevanja sveta brez predsodkov oz. sodbe. Intuicija vidi nevidni svet, čutenje pa vidni svet. Jung je bil mnenja, da navadno uporabljamo eno izmed štirih funkcij; torej tisto, ki nam je v danem trenutku najbližja, pomembno pa je, da se naučimo znati uporabljati vse štiri. Tisto česar ponavadi ne prepoznamo dovolj dobro, predstavlja potrebo, da jo razvijemo in umestimo v tokokrog vseh štirih skladno delujočih funkcij. Jung je čustva dvignil nad raven razuma in prepoznal potrebo po integraciji vseh štirih funkcij (Wilks, 2009).

Racionalne funkcije:	Iracionalne funkcije:
MIŠLJENJE – predelava izkustva (povezovanje, presojanje) s pomočjo predstav, asociacij, pojmov.	ČUTENJE – neposredno dožemanje in zaznavanje stvari, neposredno nazorno izkustvo.
ČUSTVOVANJE – VREDNOTENJE – vrednostno dožemanje in razlaga izkustva	INTUICIJA – neposredno simbolno dožemanje odnosov, simbolično razumevanje stvarnosti.

Slika 16: Štiri funkcije psihe po Jungu (Musek, 2005).

1.3.4.2 Čustvena pismenost

Čustva so duševni procesi in stanja, ki izražajo človekov vrednostni odnos do zunanjega sveta ali do samega sebe (Lamovec, 1991, v Kompare idr., 2004). Objekte – osebe, situacije in dogodke nevtrarno spoznavamo, obenem pa jih vrednotimo preko čustev, določamo njihovo pomembnost za nas. Čustva predstavljajo evalvacije oz. prepoznavanja, kaj je zaželeno in kaj ne (Šadl, 1999, v Kompare idr., 2004). Čustva ali emocije predstavljajo usmerjenost čustev k zunanjim objektom, njihovo povezanost z zunanjim svetom. Čustva so intencionalni pojavi, ki imajo svoj objekt, ki čustvo povzroči in/ali h kateremu teži. Ljudje ne samo ljubimo,

ampak ljubimo nekoga, ni nas samo strah, ampak nas je strah nečesa ali nekoga. Čustva ne doživljamo ob vseh objektih ali v vsaki situaciji, predvsem nas čustveno vznburijo tisti dogodki, osebe, situacije, ki jih ocenjujemo kot pomembne (Kompore idr., 2004).

Musek (2005) je vrednotenje našega življenja opisal kot kognitivni vidik subjektivnega blagostanja, pri katerem so v veliki meri pomembne naše emocionalne izkušnje. Občutje zadovoljstva z življenjem se oblikuje na podlagi kognitivnega ocenjevanja emocionalnih vidikov našega življenja in tudi samo emocionalno doživljanje je odvisno od kognicije. Naše emocionalne reakcije se nanašajo na stvari, ki jih zaznamo in tolmačimo. Schachter in Singer (1962, v Musek, 2005) opisujeta kognitivno teorijo emocij skozi lastno doživljanje situacij, v katerih se ljudje znajdemo. Vsak človek z lastno zaznavo doživlja in vidi ljudi in situacije skozi sebe. Če situacija privede do fiziološke vznburjenosti, ko se srečamo z nevarnostjo, se bo pojavil strah; v situaciji, ko se soočamo s privlačno osebo, bomo fiziološko vznburjenje doživljali kot emocijo simpatije; v situaciji, ko se bo nekdo do nas vedel agresivno, bomo vznburjenje začutili kot jezo. Kadarkoli nam dana situacija vznburja določena negativna čustva (jezo, strah, tesnobo, depresivnost), bo naše soočanje s stresom emocionalno usmerjeno in zato bo tudi njegova uspešnost manjša. Enako velja za obratno situacijo, ki na podlagi pozitivnega vidika stresorja kot izziva k ugodni rešitvi, reagiramo pozitivno in smo usmerjeni k aktivnem soočanju s problemom. V skladu s Kelleyev (1967, v Musek, 2005) teorijo atribucije bi lahko predvidevali, da bomo boljše volje in bolj zadovoljni z življenjem, če bodo naše atribucije pozitivnih dogodkov globalne, stabilne in interne. Beck (1967, v Musek, 2005) je depresivnost opisal kot negativno emocionalno stanje, ki ljudi odvrača od reševanja situacij, v katerih se velikokrat znajdejo prav na račun negativne percepcije celotnega konstrukta situacije. Musek (2005) še dodaja, da se pri depresivnih ljudeh pogosteje pojavljajo globalne, stabilne in internalne atribucije negativnih stanj.

Inteligentnost in njene komponente ne kažejo velike povezanosti s subjektivnim blagostanjem. Inteligentnost sama po sebi na eni strani prispeva k temu, da bolje obvladujemo svoje življenjske probleme, na drugi strani pa posameznika naredi bolj kritičnega, občutljivega in ranljivega za določene strese in pritiske. Prav zato lahko

osebno zadovoljstvo res bolj kot z umsko, povežemo z emocionalno in socialno inteligentnostjo (Musek, 2005).

Razum lahko okrepi ali oslabi emocionalno reagiranje v smislu, kako intenzivno bomo emocionalno reagirali in kaj si mislimo o stvareh. Različne predstave, tolmačenja in mišljenja lahko spremenijo emocionalno doživljanje. Sodobna veja pozitivne psihologije pravi, da je vezanost na emocije vir trpljenja; torej življenjskega nezadovoljstva. Zanimivo je vprašanje ali so ljudje bolj srečni in zadovoljni zato, ker doživljajo več pozitivnih dogodkov ali pa so srečni in zadovoljni tisti ljudje, ki življenjske dogodke raje vidijo kot bolj pozitivne. Zadnje raziskave kažejo, da oboje drži. Osebe z višjo stopnjo subjektivnega blagostanja doživljajo več stvari, ki se v dani kulturi ocenjujejo kot zaželene, obenem pa v večji meri ocenjujejo nevtralne in ambivalentne dogodke kot pozitivne. Pozitivno usmerjeni ljudje raje vidijo svetle plati dogodkov, bolj aktivno se soočajo s problemi, medtem, ko se bolj pesimistično naravnani ljudje zatekajo v fantazijo, krivijo sebe ter druge za neuspeh in se manj zavzeto lotevajo problema. Raziskave kažejo, da je subjektivno blagostanje do neke mere dedno določena lastnost, vsekakor pa je povezano z osebnostnimi dispozicijami in potezami. Naše dispozicije in naš temperament nam do določene stopnje narekujeta raven subjektivnega blagostanja, poleg tega pa na to raven vplivajo tudi dejanske izkušnje in naučeni načini predelave informacij ter tolmačenja stvarnosti (Musek, 2005).

Čustveni vidik razuma je temeljni element človeške narave. Ljudje, ki razvijajo svojo čustveno inteligentnost, imajo edinstveno zmožnost, da uspevajo tam, kjer se drugi opotekajo. Čustvena inteligentnost predstavlja "nekaj neotipljivega" v vseh nas in določa upravljanje našega vedenja, krmarjenje v zapletenih družbenih položajih in sprejemanje osebnih odločitev, ki zagotavljajo pozitivne rezultate (Bradberry in Graves, 2008).

Čustvena inteligentnost se dotika temeljnega elementa človeškega vedenja, ki se razlikuje od razuma. Znano je dejstvo, da čustvena in razumska inteligentnost naj ne bi bili povezani, kar pomeni, da čustvene inteligentnosti ni mogoče predvideti na osnovi tega, kako je nekdo pameten. Gardner (1993) razlaga, da čim slabše človek razume lastna čustva, tem prej bo postal njihova žrtev. Čim manj razume čustva,

odzivanje in vedenje drugih, prej se bo do njih obnašal neustrezno in si tako ne bo mogel zagotoviti ustreznega mesta v širši skupnosti. Bradberry in Graves (2008) trdita, da prav to dejstvo razkriva, da kognitivna inteligentnost ali inteligenčni kvocient ni prilagodljiva in se od rojstva ne spreminja. Z učenjem novih dejstev ali informacij ne postanemo pametnejši. Inteligenca predstavlja predvsem našo zmožnost, da se učimo, ostaja enaka, ko smo stari petnajst ali petdeset let. Medtem, ko je čustvena inteligentnost prilagodljiva spretnost in se je lahko priučimo. Tako kot razumska inteligenca se tudi človekova osebnost v življenju ne spreminja. Osebnostne lastnosti se pričenjajo oblikovati že zelo zgodaj v našem življenju in ne izginejo. Gardner (1993) dodaja, da oseba sama po sebi ne predstavlja le jedrnega dela samega sebe, ki ureja posameznikove misli, vedenje in cilje, ampak predstavlja skupek različnih mask med katerimi ni nobena pomembnejša od druge in vsako pokličemo na pomoč, ko jo potrebujemo. Bradberry in Graves (2008) pravita, da nekatere osebnostne lastnosti pogosto pripisujemo višji ravni čustvene inteligence, npr. ekstrovertiranost, kar ne pomeni višje čustvene inteligence pri ljudeh, ki so raje v družbi drugih kot pri ljudeh, ki so raje sami. Vse tri dimenzije skupaj; razumska inteligenca, čustvena inteligenca in osebnost, predstavljajo celovito osebnost, vsaka od njih pokriva edinstveno področje, za katerim se skrivajo načela in vzroki za vedenje osebe. Med seboj se močno razlikujejo in skupaj določajo, kako razmišljamo in delujemo. Nemogoče je predvidevati eno lastnost na osnovi druge. Ljudje so morda inteligentni, a ne čustveno inteligentni. Prav tako imajo ljudje z različnimi osebnostmi visoko raven čustvene inteligence in/ali razumske inteligentnosti (Bradberry in Graves, 2008).

Bistvo čustvene inteligentnosti je, da znamo pravilno ravnati s svojimi čustvi in izkoristiti njihovo motivacijsko moč. Škarja-Novak (2004) je pet stopenjski model, ki vodi k preobrazbi čustvene energije v ustvarjalno dejavnost, zapisala takole:

- prepoznavanje občutkov, čustev ali razpoloženja, ki nas preplavi,
- prepoznavanje avtomatičnega odziva na čustveno stanje (boj, beg, otrpnjenje),
- sprejemanje odgovornosti: kaj se dogaja, kaj hočem,
- iskanje pravilne odločitve v svoji notranjosti,

- delovanje v skladu z lastno odločitvijo.

Narava čustev se zdi nepredvidljiva, pa vendar ima svoje notranje zakonitosti. Čustva se nikoli ne pojavijo sama od sebe, ampak vedno z nekim razlogom, ki je razviden ali pa ne. Čustvo se vedno pojavi kot odziv na določene zaznave, predstave in pričakovanja v našem umu. Ko se v nas pojavi neki občutek, je to povabilo naše duševnosti, da raziščemo svoje življenjske vzorce. Na posamezne situacije in dogodke smo se naučili odzivati na določen način. Če se v nas pojavi jeza, pa nam v otroštvu tega ni bilo dovoljeno izražati, bomo to čustvo verjetno zadrževali v sebi. Včasih je to prav, vsekakor pa je najboljša pot, da to storimo zavestno (Škarja-Novak, 2004). Wilks (2009) opisuje avtomatično potlačitev jeze kot neizraženo čustveno energijo, ki se bo pokazala v pretiranem odzivu ali nenadzorovanem izbruhu, lahko pa se izrazi tudi preko psihosomatske bolezni. Najbolj pomembno je, da se jeze kot čustva najprej zavemo in ugotovimo, kaj želimo z njo narediti. Lahko jo izrazimo z besedami, kaj nas je prizadelo in s čim se ne strinjamo ali pa jo zadržimo in kasneje sprostimo s telesno aktivnostjo. Škarja-Novak (2004) poudarja potrebo po tem, da se soočimo z lastno odgovornostjo za nastanek čustva. Kaj je tisto kar nas jezi? Velikokrat ta proces zahteva temeljito odkrivanje naših notranjih plasti čustev, da sploh lahko pridemo do bistva. Prav temu naporu se največkrat izognemo, saj zahteva od nas čas, potrpežljivost in ponotranjeno pozornost. Takšna oblika nesprejemanja odgovornosti nas zaplete v lastno čustveno mrežo, ki jo "tkemo" s svojim razumom. Bradbery in Greaves (2008) pravita, da se naše mišljenje znajde v različnih čustvenih stanjih, na katera se naš razum odzove po svojih zmožnostih. Postanemo vse manj svobodni, um postaja ujetnik čustev. Prav zato je potrebno, da vse naše delovanje usmerimo v en sam cilj, izogniti se neprijetnemu občutku.

Razvoj čustvene inteligence ne narekuje inteligentnosti naših čustev, temveč to, da mi sami inteligentno ravnamo z njimi. Človek je primarno razumsko bitje navkljub svojim čustvom. Njegov um se razvije iz čustvenega uma, ki je podvržen različnim željam in čustvenim stanjem, preko logičnega uma, ki je zvest sam sebi, a pogosto izključuje druge, do empatičnega ali intuitivnega uma, ki upošteva sebe in celoto, kateri pripada znotraj družine, prijateljev, delovne, bivalne ali interesne skupnosti (Škarja-Novak, 2004).

1.3.5 Čustva in vzburjenje

Čustvi kot sta strah in jeza povzročata v telesu alarmno reakcijo, ki je aktivacija simpatičnega podсистema avtonomnega živčnega sistema. Kako dejansko doživljamo čustvo, razlagajo različne teorije. James–Langejeva teorija trdi, da najprej začutimo fiziološke spremembe in si jih nato razložimo kot čustvo. Cannon–Bardova teorija trdi, da fiziološke reakcije potekajo povsem ločeno od našega doživljanja čustva. Schachter–Singerjeva teorija trdi, da socialna situacija vpliva na vrsto čustva, ki ga doživljamo, fiziološke spremembe pa vplivajo na to, kako intenzivno ga doživljamo (Hayes in Orrell, 1998).

1.3.5.1 *Branje čustev pomeni branje resničnosti*

Deklice se že rodijo z zanimanjem za čustvene izraze. Pomen o sebi razbirajo iz pogledov, dotikov in iz vsakdanjega odziva, ki ga dobijo od ljudi okrog sebe. Na podlagi teh znakov odkrivajo ali so cenjene, vredne ljubezni ali zoprne. Majhne deklice ne prenesejo brezizraznih obrazov, ker si jih razlagajo kot signal, da nečesa ne počnejo prav. Prepričane so namreč, da bodo, če se bodo le dovolj potrudile, na koncu z obraza le nekako izvabile pričakovani izraz. Prav zaradi tega vzgiba odrasle ženske osvajajo narcisoidne ali čustveno nedostopne moške. Če se bom le dovolj potrudila, me bo vzljubil (Brizendine, 2009).

Brezizrazen obraz matere deklico močno zmede. Če na prošnjo za pozornost ali na ljubečo gesto ne dobi pričakovanega odziva, utegne začeti verjeti, da je mamica nima rada in končno se bo v svojih prizadevanjih obrnila na odzivnejše obraze. Leeb (v Brizendine, 2009) pravi, da se deklice rodijo s prirojeno potrebo po zrenju v druge obraze, dečki pa ne. Hayes in Orrel (1998) pravita, da je odsotnost stika s pogledom med materjo in otrokom tudi za mater lahko pogubna, zato ker materam daje občutek, da je njihov otrok resnična oseba, ki ima z njim odnos.

Deklice v maternici ne doživijo prevlade testosterona, ki povzročijo skrčenje središča za komunikacijo, opazovanje in obdelavo čustev, zato je ob rojstvu njihov potencial za razvoj teh veščin veliko večji kot pri dečkih. V prvih treh mesecih življenja, so pri deklicah veščine vzpostavljanja stika z očmi in vzajemnega zrenja v obraz povečajo

za več kot 400%, pri dečkih pa se sposobnost zrenja v drug obraz v tem obdobju sploh ne poveča (Brizendine, 2009). Deklice in dečki se razvijajo drugače, predvsem je opazno, da se majhne deklice čustveno povezujejo precej drugače kot dečki. Glede na starejše psiho-analitične teorije, ki so si zrenje v obraze razlagale tako, da so poudarile potrebo po simbiozi deklic z materami, lahko rečemo, da temu ni tako. Večje opazovanje oz. tako imenovano zrenje v obraze označujemo kot prirojeno večščino opazovanja (Silverman, 2003).

1.3.5.2 *Poslušati, dobiti odobravanje in biti slišana*

Dobro razviti možganski tokokrogi za razbiranje pomena z obrazov in iz barve glasu, deklicam že zelo zgodaj omogočijo razumevanje družbenega odobravanja. V različnih študijah so ugotovili, da glede na to, da dekličini možgani v času nosečnosti niso bili preplavljeni s testosteronom, imajo deklice zato večjo in boljšo sposobnost za komunikacijo ter izražanje čustev. Deklice imajo boljšo sposobnost branja z obrazov in razbiranja različnih barv glasu, saj lahko slišijo širši razpon glasu v človeškem glasu kot dečki (Schirmer, 2003, v Brizendine, 2009). Zelo pomembno pri deklicah je to, da čutijo svojo pomembnost s tem, da ji drugi prisluhnejo in ji zagotovijo njeno pozicijo v določeni situaciji. Na podlagi tega, se bo razvijal njen občutek vrednosti lastnega jaza. Kljub temu, da jezikovne veščine pri majhnem otroku še niso na visoki stopnji razvoja, deklice zaznajo ali jih okolica posluša in hkrati tudi razume. Tovrstno priznanje jim hkrati tudi zagotavlja občutek uspešnosti ali pomembnosti, v nasprotnem primeru se počutijo kot poraženke (Brizendine, 2009).

1.3.5.3 *Empatija*

Večja sposobnost možganov za komunikacijo in čustvene tone se v dekličinem vedenju pokaže že zelo zgodaj. Leto dni stare deklice se bolj odzivajo na stisko drugih, predvsem tistih, ki so videti žalostni ali prizadeti. V tej starosti deklice preidejo v prvo puberteto, tako imenovano "otročka puberteta", ki pri deklicah traja 24 mesecev, pri dečkih pa 9 mesecev. V tem obdobju začnejo jajčniki proizvajati ogromne količine estrogena, primerljive s tistimi, ki jih tvori telo odrasle ženske in ta estrogen preplavi dekličine možgane. Velike količine estrogena v otroštvu sprožijo

razvoj jajčnikov in možganov v namen razmnoževanja. Toda visoka raven estrogena hkrati vzdraži možganske tokokroge, da se začnejo hitreje vzpostavljati. Pospeši rast in razvoj nevronov ter v ženskih možganih še bolj okrepi tokokroge in središča za opazovanje, komunikacijo, intuicijo, posvečanje drugim in skrb zanje. Estrogen pripravlja prirojene ženske možganske tokokroge, da bo deklica uporabljala svoje socialne veščine in da bo plodna. Prav zato so majhne deklice tako čustveno inteligentne (Brizendine, 2009).

Po štiriindvajsetih mesecih otroške pubertete nastopi mirnejše obdobje; to je obdobje latentne faze. To je mirnejše obdobje pred bučnimi pretresi, ki jih prinese puberteta. Deklica se posveča svoji najboljši prijateljici in se ne mara igrati z dečki. Raziskave kažejo, da to velja v obdobju od dveh do šestih let v vseh kulturah, kjer so potekale študije. Pri deklicah so družbene in govorne spretnosti ter sposobnost vzpostavljanja odnosov razvijejo leta prej kot pri dečkih. Da so njihove vedenjske razlike tako očitne je treba pripisati razlikam v ustroju možganov. Študije kažejo, da so deklice dvajsetkrat bolj pripravljene počakati na vrsto kot dečki in se najraje igrajo igre, v katerih ustvarjajo skrbne medsebojne odnose. Nasprotno, pa deške igre ponavadi sploh niso povezane z odnosi, temveč z igračo samo, z družbenim položajem, prevlado, obrambo, ozemljem ali telesno močjo (Brizendine, 2009).

Dejstvo pa je tudi, da med latentno fazo le ni vse tako mirno. Majhne deklice svoje agresivnosti ponavadi ne izražajo skozi divjo in grobo igro, ruvanje in pretep kot to počno majhni dečki. V povprečju imajo majhne deklice morda boljše družbene spretnosti, so bolj sočutne in čustveno inteligentne od dečkov. Vendar pa to nikakor ne pomeni, da dekliški možgani niso opremljeni prav z vsem potrebnim, da dobijo kar hočejo, zato se pri doseganju svojih ciljev lahko prelevijo v prave male tirane. Kateri so torej tisti cilji, ki jih narekujejo možgani majhnih deklic? Vzpostaviti povezavo, ustvariti skupnost in svet organizirati tako, da bo sama v njegovem središču. In tukaj stopi v igro agresivnost ženskih možganov, ker želi zavarovati tisto, kar je najpomembnejše in to je vedno brez izjeme odnos. Toda z agresivnostjo lahko odženemo druge ljudi, kar bi izpodkopalo cilj, vtisnjen v ženske možgane. Zato deklica spretno hodi po tanki črti med zagotavljanjem, da ostane v središču svojega sveta odnosov in med tveganjem, da bi te odnose pokvarila (Brizendine, 2009). Archer (2005) pravi, da so družbena in znanstvena mnenja o prirojeni pridnosti deklic

napačen stereotip, ki se je uveljavil na podlagi primerjave z dečki. Ženske ne vidijo potrebe, da bi druga drugo izločale, zato so videti manj agresivne od moških. Ženski možgani navadno zahtevajo, da je ženska del sleherne komunikacije ali povezovanja, ki se dogaja v njeni navzočnosti. Vsako izključitev si razlagajo ženski možgani kot "smrt". Kljub vsemu pa so hormoni v tej dobi odraščanja do pubertete na stabilni ravni in dokaj umirjeni. V fazi pubertete pa se celoten sistem hormonskega ravnovesja popolnoma poruši zato, ker bo tisti del možganov, ki potrebujejo tveganje, popolnoma spremenil resničnost. Resničnost odraščajočega dekleta, torej najstnice, postane kot eksplozija in vse lastnosti, ki so se v otroštvu razvile v njenih možganih, komunikacija, družbeno povezovanje, želja po odobravanju, branje izrazov z obraza, da bi razumela kaj kdo misli ali čuti, se še okrepijo.

1.3.5.4 Deklica podeduje več kot le materine gene

Deklica lahko opaža in začuti čustvene iztočnice, kar pomeni, da materin živčni sistem dobesedno vgradi v svojega (Leckman, 2004, v Brizendine, 2009). Okolje živčnega sistema, ki ga deklica vsrka v prvih dveh letih, postane njen pogled na resničnost, ki bo nanjo vplival vse življenje. Leckman (2004, v Brizendine, 2009) pravi, da matere, ki so pod stresom, postanejo manj skrbne, zato si njihove hčerke v svoj živčni sistem vtisnejo stres, kar lahko spremeni njihovo dožemanje resničnosti. To ni nekaj kar bi se naučile kognitivno, temveč se na nevrološki ravni vsrka v celično mikrovezje. Tako si lahko razložimo tudi pojav, zakaj imajo sestre včasih tako različen pogled na svet. Nasprotno pa je videti, da dečki materinega živčnega sistema ne privzamejo v tolikšni meri.

Nevrološko privzemanje se začne med nosečnostjo. Materin stres med nosečnostjo vpliva na čustvene odzive in odzive stresnih hormonov in sicer predvsem pri deklicah (Brizendine, 2009).

1.3.5.5 Spolno pogojena vzgoja

Narava najmočneje vpliva na spolno pogojeno vedenje, v veliki meri pa lahko na spreminjanje povezav med nevroni in možganskimi tokokrogi vplivajo tudi izkušnje, praksa in stiki z drugimi. V vsakdanjem življenju z otroci, se starši samodejno odzivajo na tisto, kar imajo njihovi otroci najraje. S ponavljanjem utrdimo nevrone in

tokokroge v dojenčkovih možganih, ki obdelujejo in se odzivajo na tisto, kar jim je že v začetku pritegnilo pozornost. Cikel se nato nadaljuje in otroci se učijo navad, ki so značilne za njihov spol. Deklice se veliko bolj odzivajo na mimiko obraza in ob tej dejavnosti s strani staršev, se bo še naprej krepila njena sposobnost branja z obrazov in v možganskih tokokrogih se bo vzpostavljalo še več tovrstnih povezav (McClure, 2000, v Brizendine, 2009). Dejstvo je, da med drugim spolno pogojena vzgoja in biologija tesno sodelujeta, da končno postanemo to, kar smo.

Temeljno načelo organizacije možganov gotovo predstavlja kombinacija genov in hormonov, zelo pomembno pa je tudi nadaljnje preoblikovanje, ki je rezultat stikov z drugimi ljudmi in z okoljem (Cameron in Iervolino, 2005, v Brizendine, 2009). Barva glasu, dotik in besede starša ali skrbnika pomagajo organizirati dojenčkove možgane in vplivajo na otrokovo različico resničnosti. Zagotovo lahko rečemo, da se pri oblikovanju človekove osebnosti in njegove čustvene inteligentnosti, narava in okolje močno prepletata (Brizendine, 2009).

Gardner (1993) je zapisal, da se različne oblike inteligentnosti očitno razvijejo najprej iz vezi med majhnim otrokom in osebo, ki skrbi zanj; v skoraj vseh primerih med otrokom in materjo. S povezavo evolucijske in kulturne zgodovine je postala ta navezanost nujna sestavina normalnega razvoja. V prvem letu življenja razvije otrok močno navezanost na mater, ki jo podpira enako močna navezanost matere do svojega potomca. In prav v teh vezeh, tudi čustvenih, ki jih spremljajo, leži izvor osebnega vedenja.

1.3.5.6 Čustva kot učitelji

Čustva so veliki učitelji, poučujejo nas prek izkušenj trpljenja in radosti. Trpljenje nas postavlja v podrejeni položaj in nam hkrati omogoči, da vidimo stvari drugače. Navadno nas tako čustvo aktivira in nas prisili, da storimo nekaj, kar bi to bolečino končalo. Odprejo se drugačne poti reševanja nastale situacije, najpogosteje so to povsem nova dejanja, ki omogočajo preboj. Prav tako nas obudi tudi radost in vzpodbuja naše delovanje (Wilks, 2009). Oba nasprotna si vidika čustev nas motivirata, da bi se spremenili in si ustvarili boljši odnos do samega sebe in drugih, predvsem nas prisili v drugačno, za nas bolj sprejemljivo in stvarno dojemanje

življenja. Wilks (2009) je zapisala pomembne podatke, ki dvigujejo samo raven kvalitativnega razumevanja našega življenja:

- Čustva nas vzpodbujajo k zavestnemu in nezavednemu razmišljanju o preteklosti, sedanjosti in prihodnosti.
- V nas prebujajo željo po uresničevanju najglobljih ciljev in vrednot, tudi tistih, ki jih skrivamo pred seboj.
- Dajejo smisel našemu življenju in kako bomo na koncu ovrednotili svoj uspeh.

Velikokrat se ne zavedamo povsem, kaj mislimo in stvarjem pustimo, da zdrsnejo iz zavesti in se tako preveč prepuščamo notranjim čustvenim vzgibom. Z lastnim nezavedanjem dane situacije si tako onemogočamo ustvarjalno zmožnost, da bi povečali svoj občutek lastne vrednosti. Tako nam čustva dajejo možnost za (Wilks, 2009):

- pregled in popravek naše preteklosti – to nam omogoča izboljšanje samopodobe in razvijanje lastnih potencialov,
- življenjsko moč sedanjosti,
- preusmeritev prihodnosti.

Pomembno je, da se naučimo prepoznavati čustva in jih imenovati, predvsem zato, ker so ves čas glavni pokazatelji, da so naši cilji in vrednote drugačni, kot smo mislili, da so. Izražanje in prepoznavanje čustev sta ena izmed najpomembnejših delov neverbalne komunikacije in predstavljata pomembni socialni spretnosti v medosebni odnosih (Zeinder in Kaluda, 2008). Čustva so kompleksni čustveni procesi, ki vključujejo različne sestavne elemente in so neločljivo povezani z drugimi duševnimi procesi. Čustva kot celote ne smemo enačiti z njegovimi posameznimi deli, vsi navedeni procesi so sestavni del čustva, ki šele skupaj tvorijo pravo specifično doživljanje, ki čustva razlikuje od ostalih duševnih procesov. Najpomembnejši sestavni elementi ali komponente čustva so (Kompere, 2004):

- subjektivno doživetje čustva – jeza, strah,
- kognitivne ocene – vrednostne presoje, interpretacije, povezane z doživljanjem čustva in z okoliščinami,
- fiziološko vzburjenje – spremembe v delovanju našega organizma, ki je pod vplivom avtonomnega živčnega sistema (pospešeno bitje srca, potenje idr.),
- zunanji, vedenjski izrazi – mimika obraza, gestikulacija in govorica telesa.
- pripravljenost za aktivnost – vedenje, ki je usmerjeno k cilju, skušamo se soočiti z nastalimi okoliščinami.

Uspešnost pri učenju in prepoznavanju čustev je najbolj odvisna od števila dosegljivih informacij. V veliko pomoč pri tem je že poznavanje samega konteksta oz. situacije, v kateri se nahajamo. Eden izmed najpomembnejših ključev k prepoznavanju čustev je glas v kombinaciji mimike obraza, telesne drže, vedenja in besednih sporočil. Prav tako je pomembno tudi poznavanje kulturnih pravil izražanja čustev, saj nam takšno vedenje omogoča korektno prepoznavanje čustev in vedenjske oblike v nastalih situacijah (Kompore idr., 2004).

Stvari spoznavamo na različne načine, predvsem pa z glavo in srcem. O nečem lahko logično razmišljamo ali pa nekaj intuitivno čutimo. Posamezne situacije vidimo tako, da nam je razumska razčlenitev le-te bližja ali pa jo raje vidimo kot izraz medosebnih odnosov. Mišljenje in čutenje lahko sodelujeta kot vzajemen sistem. Tovrstna sinergija obeh psihičnih funkcij prinaša ogromno korist, predvsem v videnju in dojetju situacij z različnih zornih kotov. Velik napredek v učenju in prepoznavanju čustev prinaša razvoj možganov in tudi srca (čutenja) vsakega posameznika. Pri tem so nam naša čustva v veliko pomoč, predvsem zato, ker se naši vzorci in bolečina ponavljajo, vse dokler ne spregledamo bistva problema nastale situacije. Čustveno učenje je razumsko odkrivanje, zakaj se počutimo in čutimo tako (Wilks, 2009).

1.3.6 Raziskave na področju čustvene inteligence

Čeprav je v zadnjih dveh desetletjih zanimanje za čustveno inteligenco vse večje, je osupljivo kako visoka je stopnja globalnega pomanjkanja razumevanja in upravljanja

čustev. Le 36 odstotkov ljudi, vključenih v raziskavo, pravilno prepozna svoja čustva. To pomeni, da kar dve tretjini ljudi obvladujejo čustva, ki jih ne prepoznajo in tudi ne znajo uporabiti sebi v prid. Čustveno zavedanje in razumevanje čustev je potrebno sprejeti s sposobnostmi samoopazovanja in obvladovanja čustev. Raziskave so pokazale, da več kot 70 odstotkov ljudi težko prenaša stres, z največjimi izzivi pa se srečujejo v delavnem okolju (Bradberry in Greaves, 2008).

Eden izmed najbolj pomembnih dejavnikov čustvene inteligence je obvladovanje oz. regulacija čustev, ki je pogojena skozi dve dimenziji: sposobnost zaznavanja čustev in sposobnost razumevanja čustev. Gross–Thompsonov model emocij predvideva številne dogodke, ki vplivajo na čustveno zavedanje. Spodbuda za katero koli čustvo zahteva našo pozornost, nato ovrednotenje čustva in nazadnje sprejemanje odgovornosti za izražanje različnih čustvenih stanj (Joseph in Newman, 2010).

Zadnje raziskave na tem področju, so zaznamovale dva konstrukta razlage čustvene inteligentnosti, eden izhaja iz človekovih zmožnosti in drugi temelji na kombinaciji značajskih potez ter zmožnosti. Model, ki zagovarja tezo o človekovih zmožnostih, predpostavlja velik vpliv nanjo s strani kognitivnih zaznav. Druga stran pa zagovarja model čustvene inteligence, ki pripisuje veliko moč človekovim zmožnostim in zahteva natančno izpeljavo vzroka emocij ter njihovo razlago. Kompleksnost takega dojetja omogoča optimalno rešitev za interpretacijo posameznih čustvenih stanj pri človeku (Joseph in Newman, 2010). Sodoben pristop k čustveni inteligentnosti, inteligence same ne definira samo kot samostojno inteligenčno sposobnost, temveč kot kombinacijo intelekta ali uma na eni strani in različnih osebnostnih lastnosti na drugi strani (Petrides in Furham, 2001).

Med moškimi in ženskami so ugotovili, da razlike v čustveni inteligentnosti obstajajo predvsem v poznavanju lastne čustvene inteligentnosti, razumevanju čustev in njihovem obvladovanju različnih čustvenih stanj. Vendar pa so ugotovili, da so moški veliko bolj dovtetni na ravni intrapersonalnih odnosov kot ženske, ki so precej dominantnejše v zaznavanju interpersonalne inteligentnosti znotraj samih sebe. Prav tako so ugotovili, da imajo moški veliko večjo osebnostno stimulacijo intrapersonalnih sposobnosti kot ženske (Freudenthaler, Neubauer, Aljoscha in Haller (2008). Bradberry in Greaves (2008) sta ugotovila, da ženske za razliko od moških v večji

meri pokažejo sposobnost uporabe čustev sebi v prid. Ženske so od moških boljše v treh od štirih sposobnostih čustvene inteligentnosti; to so samoupravljanje, družbeno zavedanje in upravljanje medosebnih odnosov. Samozavedanje je tako edina sposobnost, ki ima pri obeh spolih enako oceno. Prav tako velja, da se čustvena inteligenca zelo razlikuje glede na poklic. Edina skupina ljudi, ki imajo navadno višjo oceno od ostalih, so zaposleni, ki delajo s strankami. Lahko sklepamo, da je nekoliko višja raven čustvene inteligence na tem delavnem področju pogojena z njihovo delavno uspešnostjo.

Raziskava uspešnih managerjev je pokazala, da ljudje na vodilnih položajih lahko s svojim čustveno inteligentnim vedenjem vplivajo na vse okoli sebe v pozitivni smeri in tako tudi na rezultate, ki jih dosegajo kot skupina (Moss, Ritossa, in Ngu, 2006). Goleman (2010) je potrdil dejstvo, da sta učenje in razvoj čustvene inteligentnosti koristna, še posebej v poslovnem svetu, saj je mnogo raziskav pokazalo, da le-to prinaša večje zadovoljstvo zaposlenih, partnerjev in na koncu tudi boljši poslovni uspeh. Raziskava, ki sta jo naredila Blattner in Bacigalupo (2007) je pokazala, da so med najuspešnejšimi tisti managerji, ki dosežejo najvišjo vrednost na ravni osebne inteligence in to le zaradi svojega znanja ali dolgoletnih izkušenj. Ugotovili so, da je za uspešnost pri delu čustvena inteligenca najpomembnejša od vseh sposobnosti.

Dejansko so Jung in nasledniki, ki so nadaljevali njegovo tradicijo, napredovali od zamisli, da preprosto vsebujemo nasprotno podobo, pa vse do spoznanja, da imamo v sebi potencialni par. Razumevanje tega para in vzpostavljanje zveze med njim, omogoča dostop do globokega ženskega in globokega moškega v globljih plasteh naše psihe. Globlje plasti včasih imenujemo temelj biti, ker predstavljajo stvari, ki so skupne vsemu človeštvu (Wilks, 2009). Sposobnosti na čustveni ravni sodijo prej v "srce" kot v razum. Kljub temu da strokovno pretresemo vse argumente za in proti ter se potem razumsko odločimo, je dejstvo, da v trenutkih popolne gotovosti ne prisluhnemo razumu, pač pa "glasu srca" (Weisbach in Dachs, 1997).



Slika 17. Maja Geršak in Peter Majzelj.

“V samoti nisi sam. Samota vsebuje: čas, tišino in globoko razumevanje sebe in drugih” (Rutar in Stifter, 2003).

SOCIALNE SPRETNOSTI

Zavedati se moramo, da odnosi potrebujejo dolgo časa, preden se zares vzpostavijo in da se z vsakdanjimi dogodki splete med ljudmi občutek varne pripadnosti. To je tedaj, ko verjameš, da tvoj človek ni hudoben, da ne dela ničesar iz hudobije, ampak je samo zelo ogrožen in prestrašen. Ko enkrat premagaš ta kalup, ugotoviš, da te drugi ne sovraži, ob čemer moraš seveda imeti veliko pozitivnih izkušenj, da mu spet zaupaš...

... Toda prav bolečina bi jih v hipu lahko pripeljala v jedro njihovega doživljanja sebe, drugih in sveta in prav v tej bolečini sta si partnerja prišla najbliže. Za izhod iz kalupa potrebujeta pogum in vztrajnost, da jima nekdo od zunaj, ki ni ujet v svet medsebojnega obtoževanja ter vnaprejšnjega etiketiranja, ponudi nevtralen pogled, ki bolečino za hip ublaži ter normalizira (Erzar, 2009)

1.4 SOCIALNE SPRETNOSTI

1.4.1 Definicije socialnih spretnosti

Socialne spretnosti temeljijo na sistemu stališč, interesov, vrednot in socialnih norm, ki posamezniku omogočajo, da razume samega sebe in svoje okolje ter se na podlagi tega odzove na dogajanje s strategijo v skladu s cilji, ki jih ima v danem trenutku. Hargie (2003) socialne spretnosti označuje kot veščine, ki olajšajo interakcijo in komunikacijo z drugimi. Družbena pravila in odnosi se oblikujejo, prevajajo in spreminjajo preko verbalnih in neverbalnih kanalov. Gre za vrsto organiziranih in kodiranih aktivnosti, ki vsebinsko ustrezajo opisu nekega predmeta ali situacije. Proces učenja je aktivnost, ki se je učimo serijsko in se imenuje socializacija. Lamovec (1994) socialne spretnosti razlaga kot posameznikovo vedenje o tem, kako ravnati v družbeni situaciji; to je vedeti, kakšno vedenje je v dani situaciji učinkovito in primerno in kako se je potrebno odzivati na družbeno sprejemljiv način. Socialne spretnosti vsebujejo več elementov, ki se med seboj dobro povezujejo in sicer:

- element zaznave – razmeroma točno zaznavanje drugih ljudi in situacij,
- element spoznavanja – sposobnost razmeroma točnega presojanja drugih ljudi,
- element vedenja – vedenje o tem kaj in kako storiti v dani situaciji,
- element čustev – ustrezno čustveno izražanje in odzivanje.

Lamovec (1994) kot temelje socialnih spretnosti navaja: medosebno poznavanje in zaupanje, komuniciranje, medsebojno sprejemanje in potrjevanje ter konstruktivno reševanje konfliktov z drugimi ljudmi.

Oblikovanje posameznikove osebnosti poteka s sprejemanjem družbenih norm, pričakovanj in zahtev (socializacija) ter hkrati z razvijanjem in uveljavljanjem lastnih značilnosti in zmožnosti (individualizacija). Za uspešno zadovoljevanje lastnih temeljnih psihosocialnih potreb (po varnosti, sprejetosti, uspešnosti itn.) in ob sočasnem upoštevanju potreb drugih, je pomembna posameznikova sposobnost, da

se zmore učinkovito in konstruktivno integrirati v socialno okolje. Eitzen (2000) pravi, da se socialne spretnosti merijo po tem, kako sodelovati z drugimi ljudmi in kako se posameznik skuša razumeti v interakciji z drugimi ljudmi. Vsebinsko se socialne spretnosti ukvarjajo predvsem z ljudmi v nekem socialnem okolju. Socialne spretnosti obsegajo vedenje, ki ga mora obvladati posameznik, da se lahko učinkovito in konstruktivno vključi v socialno okolje. Izhajajo iz realno izoblikovanega in bolj ozaveščenega odnosa do sebe, drugih ljudi in sveta, ki se izraža v vsem sklopu posameznikovega ravnanja v medosebnih interakcijah in njegovi komunikaciji z drugimi ljudmi.

Socialne spretnosti vključujejo modele spoznavanja, razumevanja in usmerjanja sebe, drugih ljudi in medosebnih interakcij ter odnos do dela v formalnih in neformalnih skupinah. Poudarek je na medosebnem komuniciranju ter medosebnih odnosih (v storilnostnih in odnosnih situacijah). Gre torej za bolj zavestno izbiro lastnih (učinkovitejših in bolj zadovoljivih) ravnanj v socialnih položajih, ob čemer kaže posebno pozornost nameniti čustveni dimenziji oz. pomenu čustev v socialnih interakcijah. Petrović (2006) še posebej poudarja vedenjsko strukturo človeka, brez katere si ne more zagotoviti eksistence, ker ni sposoben ustreznega odzivanja na različne pogoje v okolju. Zato je struktura okolja, ki takšno delovanje in razvoj podpira, ključnega pomena. Pri človeku je genetsko posredovana vedenjska shema za eksistenco prešibka. Človek si mora sam izgraditi okolje, v njem izoblikovati ustrezne vedenjske vzorce, ki zagotavljajo biološko eksistenco. Človek mora pri tem uporabljati svojo kognitivno shemo, s pomočjo katere lahko deluje, prepozna in spreminja sebe v danem okolju. Predvsem deluje v smislu skupine in kolektivne zavesti; torej vedenja v najširšem pomenu besede, osmislitev okolja, določitev primernosti vedenja oz. vse, kar omogoča uspešno orientacijo v prostoru.

Na temelju razumevanja socialnega položaja, v katerem je posameznik v danem trenutku, izbere vzorce interakcije in jih prilagodi v skladu z razumevanjem svojih možnosti. Pomembno je ozaveščeno izbiranje tistih ravnanj, ki ga z večjo verjetnostjo vodijo k boljšim medosebnim odnosom usmerjenim k cilju ali k večji učinkovitosti oz. storilnostno usmerjenih ciljih. Čim konstruktivnejše socialne spretnosti izbere iz množice različnih možnih strategij, tem večja je verjetnost, da bo svoj cilj dosegel.

Petrović (2006) dodaja, da so vedenjske strukture tudi prenosljive, komunikabilne, posameznikom jih je možno preko različnih sistemov kontrole (družina, šola, policija) vtisniti v njihov notranji model, ta model vedenja pa je ključen za družbeno inducirano samoregulacijo.

Torej družba preko jezika, simbolov in primerov, drži posameznika v nekakšnem stanju družbene genetskosti, družba z vedno bolj izdelanim in kompleksnim predpisovanjem vzorcev obnašanja, posamezniku delno in počasi spreminja genotip. Vygotski (1987, v Petrović, 2006) dodaja visoko vrednost človekovi kognitivni aktivnosti, ki je sposobna simbolnega mišljenja, generalizacije oz. abstrakcije. Torej je generalizacija v nekem socialnem okolju možna s komunikacijo. Predvsem so v ospredju višje psihološke komunikacije, ki so značilne za človeka in so možne, ker človek kot socialno bitje reflektira realnost s pomočjo generaliziranih konceptov. To predstavlja osnovo za hitro kopičenje izkušenj, učinkovito komunikacijo, ki omogoča prenos informacij na druge osebe in celo na naslednjo generacijo. Posebnost človeškega vedenja je v tem, da ne gre le za individualno, temveč tudi za kolektivno shemo vedenjske sheme. Zanimiv je dvojen pretok učenja, v smislu zunanje transmisije v obliki učenja in notranje transmisije intuitivnega zaznavanja.

1.4.2 Socialne interakcije

Eno izmed pomembnejših področij socialne psihologije, na katerega se vedno sklicujemo, so različne oblike vedenjskih izmenjav med ljudmi v različnih socialnih odnosih. Te izmenjave poimenujemo socialne interakcije. Gre za sklop kompleksnih izmenjav različnih medsebojnih dejanj in vplivov posameznikov (verbalnih, neverbalnih, motivacijskih, ekspresivnih). V procesih medsebojnega delovanja v različnih socialnih odnosih, posamezniki oblikujejo tudi svojo samopodobo – identiteto in koncept sebe "self". Glede na vsebinskost socialne interakcije, ki zaobjema vse oblike medsebojne izmenjave dejavnosti in komunikacij ter psihološke procese, ki spremljajo te dejavnosti, lahko rečemo, da je socialna interakcija osnovni socialnopsihološki proces (Nastran Ule, 2000).

Interakcija poudarja dve sestavini "inter" in "akcija". Prva sestavina meri na socialno situacijo, v kateri praviloma sodeluje več ljudi, ki so v aktivnem odnosu drug do drugega, druga pa na socialno okolje (delovanje) posameznikov v dani situaciji. Socialna situacija je pogojena z zmožnostmi, ki jih daje socialni akciji posameznik, te možnosti pa so pred tem ustvarili ljudje s svojimi dejanji (akcijami). Socialna akcija posameznikov skoraj vedno meri na socialno akcijo drugih ljudi, na njihove odzive, na zaželene in nezaželene odgovore, pogosto je reakcija na dejanja drugih ljudi in vedno je mogoča le v neki socialni situaciji (Nastran Ule, 2000).

1.4.2.1 Vloga posameznika v socialni interakciji

Interakcija je centralnega pomena, kot najpomembnejše sredstvo s katerim stopajo posamezniki v kontakt s socialnimi sistemi, znotraj katerih živijo. Bodisi kot ustvarjalec družbe, bodisi kot družbeno bitje bo posameznik vnesel spremembo ali bo sam spremenjen skozi svoj stik z drugimi. Socialna interakcija zato predstavlja povezavo med tristopenjsko analizo; posameznik – skupina – družba, ki naj bi bila značilna za socialno psihologijo (Taifel in Fraser, 1978, v Repovš, 2000).

Na vsaki ravni socialne interakcije (medosebni, skupinski, institucionalni) je posameznik v različnih interakcijah odnosov do drugih ljudi, odvisno od posredovanja skupin, institucij, družbenega sistema. Najbolj pomembne so implicitne, največkrat nezavedne predpostavke posameznikovega vedenja oz. delovanja v socialnih situacijah. Predvsem gre za učinke na posameznika in determinante posameznikovega vedenja oz. delovanja, ki se kažejo v spremembah in oblikovanju posameznikovih stališč, verovanj, mnenj, interesov, razlag socialnih situacij, drugih ljudi in samega sebe. Pri posamezniku nas zanima predvsem splet tistih vedenjskih oblik, namer, doživljanj, ki podpirajo, spremljajo ali predpostavljajo socialno vedenje oz. delovanje posameznika v različnih socialnih interakcijah in situacijah. Večina človekovih dejavnosti je sestavina socialnih interakcij in zato predstavlja omenjeni specifični splet dejavnosti in potencialov, tudi posameznikov socialni potencial (Nastran Ule, 2000).

Posameznik deluje in živi v različnih podsistemih, kar pomeni, kolikor bolj je diferencirano in strukturirano neko socialno okolje, toliko bolj je diferencirano in strukturirano socialno delovanje posameznika v njem in s tem tudi njegova individualna psihološka narava. Petrović (2006) pravi, da je posameznik tako strukturiran na podsisteme motivacij, stališč in verovanj, privzetih norm in vrednot, emocij, kognicij, občutkov in zaznav, sposobnosti in kompetenc. Repovš (2000) socialne fenomene opisuje kot rezultat interakcije med posamezniki. Edini prostor, v katerem lahko interakcija poteka, je posameznikovo materialno okolje. Posameznik lahko informacije o svojem okolju pridobiva le preko dražljajev, ki iz njega prihajajo, nanje pa se lahko odziva le z aktivnim vedenjem v svojem okolju. Socialna resničnost, njen vpliv, spoznavanje in njeno preoblikovanje, lahko poteka zgolj na podlagi interakcije posameznikov z njihovim okoljem in drugimi posamezniki v njem.

Ljudje že samo s svojo navzočnostjo vplivajo na vedenje drug drugega. Nekateri ljudje čutijo, da so lahko zares oni sami tedaj, kadar so sami, medtem ko se drugi počutijo srečni samo, če so v množici ljudi ali skupini prijateljev (Hayes in Orrell, 1998). Družbeni odnosi zato temeljijo na osvojenih vzorcih obnašanja ter njihovem ponavljanju. Vrednote določajo splošna navodila za vedenje in se prevedejo v bolj določena navodila, ki jih predstavljajo vloge in norme. Nastran Ule (2000) nadaljuje, da mora biti povezava med posameznikom in socialnem okoljem utemeljena. Posameznik tako lahko opazuje odnos z drugo osebo zgolj z vidika medosebnosti, lahko pa s stališča pripadnosti obeh oseb isti ali različni skupini, socialnem sloju, instituciji, kulturi.

Pri razumevanju posameznikove interakcije z okoljem, lahko opredelimo tri osnovne komponente, ki interakcijo pomembno določajo: okolje, posameznikov kognitivni sistem in posameznikov notranji model sveta. Posameznik spoznava okolje s pomočjo senzornih organov in kompleksnega kognitivnega sistema. Ta mu s pomočjo množice specializiranih struktur in procesov ter ogromne količine akumuliranega znanja, omogoča osmišljanje in razlago senzornega dotoka, predvidevanje prihodnjih dogodkov in načrtovanje lastnega vedenja (Repovš, 2000)

1.4.2.2 Nivoji socialne interakcije

Socialna interakcija zajema socialnopsihološke procese, ki sodelujejo v medčloveških odnosih. Bistveno za te procese je, da gre za neke socialne vmesnosti, da premoščajo razlike med posamezniki in jih povezujejo v mrežo soodvisnosti. Najpomembnejši element socialne interakcije je komunikacija; to je izmenjava informacij (Nastran Ule, 2000).

Za socialno interakcijo je značilno, da poteka na različnih ravneh kompleksnosti, od preproste izmenjave pogledov med dvema človekoma, ki se bežno srečata na cesti, do zapletenih verbalnih in neverbalnih oblik komuniciranja, sodelovanja, tekmovanja v različnih socialnih situacijah. Prav gotovo je interakcija proces, ki zadeva tako posameznika kot celotno družbeno socialno okolje. Vse to se odvija v prepletanju različnih akcij ali procesov, ki zadevajo posameznike, ki v njih sodelujejo ali kot procesi, ki ohranjajo skupine, institucije, kulturo. Vse skupaj se med seboj spontano povezuje skozi fizično vedenje posameznikov, njihove namere, skrito in javno gestikulativnost, verbalnost, izmenjavo informacij, razumevanje socialnih situacij, sisteme prepričanj, ideologije različnih skupin ali drugače, vse skupaj je preplet različnih vidikov družbene dejavnosti ljudi.

Socialna psihologija razlikuje tri glavne modele socialne interakcije (Nastran Ule, 2000):

- interakcija kot izmenjava vedenjskih oblik in dejanj med osebami,
- interakcija kot soočanje in povezovanje socialnih pomenov dejanj,
- interakcija kot izraz nezavednih dispozicij in nezavednih vedenjskih vzorcev.

Ti modeli pa ustrezajo trem bistvenim sestavinam socialnih odnosov (Nastran Ule, 2000):

- vedenju oz. delovanju posameznikov,
- socialnim pomenom, ki si jih posamezniki izmenjujejo oz. si jih delijo med seboj,

- nezavednim duševnim strukturam, ki vplivajo predvsem na emocije in motive sodelujočih oseb.

Socialna interakcija se odvija na štirih osnovnih nivojih družbene dejavnosti ljudi (individualno – osebnem, medosebnem, skupinskem in institucionalno – družbenem). Prav tako razlikujemo tudi štiri nivoje socialnopsihološke analize in razlage (Nastran Ule, 2000):

Intrapersonalni nivo

Ta nivo zajema posameznika in njegovo psihološko reagiranje na vsakovrstne socialne vplive (interakcije), pa tudi na posameznikove psihološke mehanizme, ki so pomembni za njegovo vključevanje v socialno interakcijo. Posameznik je od rojstva naprej odvisen od drugih ljudi in vse svoje želje in potrebe lahko realizira le v odnosu z njimi. Zato tudi osebno doživljanje posameznika meri na različne odnose (Nastran Ule, 2000):

Interpersonalni in situacijski nivo

Ta nivo zadeva predvsem medosebne procese, ki nastopajo v dani situaciji. Gre za dinamiko odnosov, ki se vzpostavljajo v danem trenutku med danimi posamezniki in v dani situaciji, kot na primer konfliktna situacija med dvema osebama.

Pozicionalni nivo

Na ta nivo socialnopsihološke razlage sodijo teorije atribucije – pripisovanja, takrat ko začnejo upoštevati razlike v socialnem statusu posameznika v skupini, instituciji, družbi. Sem sodi tudi vpliv statusnih razlik na moč prepričevanja v govoru, kjer je potrebno poleg psihološke razlage upoštevati tudi sociološke razlage socialnih pojavov.

Ideološki nivo

Tukaj je zajet zelo kompleksen socialni kontekst, odnosi med institucijami in velikimi socialnimi sistemi ter odnosi posameznika ali skupin do družbe v celoti. Tukaj so pomembne predvsem različne ideologije. Vsaka družba razvija svojo lastno ideologijo, svoj sistem prepričanj in socialnih predstav, vrednot, norm, ki opravičujejo,

vrednotijo in vzdržujejo socialni red. Primer takšnega prepričanja je sistem kazni in nagrad.

1.4.3 Interpersonalni vidiki osebnosti

Psihologija sama po sebi obravnava posameznika kot izolirano celoto, ki deluje v nekem socialnem okolju. Položaj posameznika v socialnem okolju se izoblikuje na podlagi interpersonalnega pristopa, ki je sestavljen iz številnih usmeritev, ki se med seboj razlikujejo, skupno pa jim je prizadevanje, razumeti posameznika v interakciji z drugimi ljudmi. Shema predstavlja most med vedenjem in doživljanjem dveh ali več udeležencev socialne izmenjave (Laing, 1966, v Lamovec, 1994).

Lamovec (1994) pravi, da vedenje osebe A, vpliva na doživljanje osebe B, to pa se izrazi v njenem vedenju, ki povratno vpliva na doživljanje osebe A in s tem tudi na njeno vedenje. Vedenje in doživljanje sta plod medsebojnega učinkovanja dveh ali več oseb. Verbalno, kot tudi neverbalno vedenje osebe, nosi v sebi neko sporočilo. Če je komunikacija učinkovita, se sporočilo prenese do druge osebe brez bistvenih sprememb. Prejemnik sprejme sporočilo, kakršno je pošiljatelj nameraval posredovati. Svetina (2008) pravi, da je za uspešno in učinkovito komunikacijo potreben določen informacijski kanal, preko katerega neka oseba (pošiljatelj) posreduje informacijo do sprejemnika le-te. Nastran Ule (2000) opisuje socialno okolje, v katerem živimo ljudje kot najbolj razvito in napredno biološko shemo, ki je hkrati tudi najbolj odvisna od nenehnega pretoka informacij in od tega, kako spretni smo v sprejemanju in predelavi informacij. Način sprejemanja, dekodiranja in še posebej predelave informacij, v veliki meri določa človekovo vedenje, kognicije, motivacije in dejanja. Lamovec (1994) trdi, da pri tem igrajo pomembno vlogo tako spretnosti kot tudi motivacija za stopanje v medosebne odnose. Svetina (2008) opisuje naše socialno okolje kot proces komuniciranja, v katerega vstopamo tako ali drugače, če to želimo ali ne. Komunikacija med ljudmi se odraža z govorjenjem, kretnjami, izrazi na obrazu, obleko, načinom nastopanja idr. Ljudje med seboj komuniciramo zaradi različnih razlogov; zato, ker moramo (naročena komunikacija), zaradi druženja oz. socialne potrditve, zaradi doseganja želenih ciljev idr. Razlogi za nekatere oblike komunikacije niso jasno razvidni. Ljudje se med seboj družijo tudi

zaradi upoštevanja socialnih norm, kar pomeni, da izpolnjujejo določena pravila, ki so v socialnem okolju pričakovana. Proces komunikacije vsekakor zaznamuje namen komunikacije in kakšne komunikacijske spretnosti ima posameznik. Komunikacijske spretnosti so odvisne od spretnosti, s katerimi prepoznavamo besedne in nebesedne informacije od drugih ljudi, ter spretnosti izražanja svojih lastnih misli, čustev, pričakovanj in želja. Hayes in Orrell (1998) pravita, da človek skozi vse svoje življenje deluje v taki ali drugačni obliki socialne interakcije. Dejstvo pa je, da je interakcija katere koli vrste odvisna od naše sposobnosti komuniciranja z drugimi ljudmi in brez nekega načina posredovanja naših namenov ali signaliziranja drugim ljudem, drugače socialna interakcija sploh ne bi bila mogoča. Komuniciranje je zagotovo ena izmed pomembnejših sestavin socialnih spretnosti.

1. 4. 3. 1 Komuniciranje

Komuniciranje ali sporazumevanje nam omogoča usklajevanje mnenj, doseganje različnih ciljev, pa tudi vzpostavljanje, vzdrževanje in spreminjanje medosebnih odnosov. Čeprav je veščina komuniciranja najpomembnejša izmed vseh, ki jih ljudje sploh imamo, se jo malokdaj načrtno učimo (Kompore, Stražišar, Vec, Dogša, Jaušovec in Curk, 2004).

Watzlawick (1994, v Kompore idr, 2004) pravi, da komunikacija odraža odnose med ljudmi in definira razliko med spoloma. Brizendine (2009) biološko pravi, da različnosti v odnosu med moškim in žensko utemeljuje z ugotovitvijo, da se dečki in deklice različno vedejo. To lahko vidimo vsak dan doma, na igrišču ali v učilnici. Te vedenjske razlike narekujejo možgani. Nagoni otrok so tako globoko zakoreninjeni, da prevladajo, tudi če jih starši poskušamo usmeriti v drugo smer. Deklice se že rodijo kot deklice in dečki se rodijo kot dečki. Njihovi možgani se ob rojstvu že razlikujejo in prav njihovi možgani bodo usmerjali vse vzgibe in vrednote ter tako oblikovali njihovo resničnost. Možgani opredeljujejo, kako vidimo, slišimo, vohamo in okušamo. Iz naših čutil živci potekajo naravnost v možgane, kjer se dražljaji raztolmačijo. Možgani globoko vplivajo na to, kako si razlagamo svet, ali se nam sočlovek zdi dober ali slab ali nam je vreme danes všeč ali ne. Tako moški kot ženski možgani imajo različen ustroj, se razlikujejo že po svoji naravi in zato sta tudi njuni resničnosti različni. V ženskih možganih so posamezna središča: govor,

komunikacija, čustveni spomin idr. večji, kar pomeni, da v tem primeru dobimo osebo, za katero so komunikacija, povezovanje, čustvena občutljivost in odzivnost temeljne vrednote. To so ženski možgani. Hayes in Orrell (1998) trdita, da socialna situacija vpliva na vrsto čustva, ki ga doživljamo, fiziološke spremembe pa vplivajo na to, kako intenzivno ga doživljamo. Brizandine (2009) pravi, da se deklice že rodijo z zanimanjem za čustvene izraze. Pomen o sebi in svojo lastno samopodobo, razbirajo iz pogledov, dotikov in iz vsakdanjega odziva, ki ga dobijo od ljudi okrog sebe. In prav na podlagi teh znakov odkrivajo ali so cenjene, vredne ljubezni ali pa so v določenem socialnem okolju nezaželeni. Leeb (2004, v Brizandine, 2009) pravi, da se deklice rodijo s prirojeno potrebo po zrenju v druge obraze, medtem ko dečki ne. Silverman (2003) je dokazal, da se deklice in dečki razvijajo drugače, predvsem je opazno, da se majhne deklice čustveno povezujejo precej drugače kot dečki. Glede na starejše psihoanalitične teorije, ki si je zrenje v obraze razlagala tako, da je poudarila potrebo po simbiozi deklic z materami in poskus globlje komunikacije, lahko rečemo, da temu ni tako. Večje opazovanje oz. tako imenovano zrenje v obraze pomeni prirojeno večino opazovanja in boljšo podlago za razvoj komunikacijskih sposobnosti. Brizandine (2009) je mnenja, da gre pri tako velikem vplivu hormonov v človekovem telesu za vrednostne odločitve, ki jih v resnici oblikujejo učinki hormonov na ženske možgane, kajti hormoni ženske dobesedno silijo v povezovanje in komunikacijo.

Komunikacijski proces je izmenjava sporočil skozi različne komunikacijske kanale od izvora do prejemnika sporočil. Gre za eno izmed najpomembnejših socialnih spretnosti, ki jo pogojujejo štiri sestavni elementi (Nastran Ule, 2000):

- komunikator – izvor sporočil,
- vsebina sporočila,
- medij ali kanal komuniciranja,
- prejemnik sporočil.

Uporabo komunikacijskega procesa za spreminjanje stališč imenujemo prepričevanje. Cilj prepričevanja je spreminjanje prepričanj in stališč; to je osebno interpretiranih pomenov sporočil ob predpostavki, da bo to privedlo tudi do spremembe vedenja (Nastran Ule, 2000).

Komunikacija nam omogoča usklajevanje mnenj, doseganje različnih ciljev, pa tudi vzpostavljanje, vzdrževanje in spreminjanje medosebnih odnosov. Komunikacija je vedno dvosmeren proces, saj je sočasno povezana z medsebojno zaznavo in hkratno medsebojno izmenjavo sporočil (Kompore idr., 2004). Hayes in Orrell (1998) pravita, da komunikacija ki povezuje interpersonalno povezavo med ljudmi, poteka preko verbalnih in neverbalnih kanalov. Svetina (2008) komuniciranje opisuje kot dejavnost, ki poteka na besedni in nebesedni ravni. Z besedami sporočamo vsebino sporočila in informacije o določenem dogodku ali stvari, z nebesednimi znaki pa sporočamo svoj odnos do tega, o čemer govorimo, svoje razpoloženje, čustva ter svoj odnos do sogovornika. Z besedami sporočamo spoznavni, z neverbalnimi znaki pa čustveni in motivacijski vidik sporočila.

1.4.3.2 Verbalna in neverbalna komunikacija

Hayes in Orrell (1998) definirata komuniciranje, ki uporablja besede kot verbalno komuniciranje, ker nam tako omogoča zelo zapleteno vplivanje na socialne interakcije in delno tudi njihovo nadzorovanje. Pri taki vrsti komuniciranja ni pomemben le izbor besed, ampak tudi način kako tvorimo in oblikujemo stavke, s katerimi želimo nekaj sporočiti. Predvsem gre pri uporabi besed za simbolno komuniciranje, pri katerem besede uporabljamo za opisovanje stvari, ki jih ne vidimo ali ki jih morda sploh ni. Besede same po sebi so zelo fleksibilne, zato lahko z njimi ustvarjamo subtilne ali manj subtilne variacije pomena.

Hayes in Orrell (1998) navajata, da je neverbalno komuniciranje v našem vsakdanjem življenju precej nezavedno. Uporabljamo ga preko številnih signalov, ki se imenujejo namigi, znaki. V grobem jih lahko razvrstimo v osem vrst: parajezik, stik s pogledom, izrazi obraza, drži, kretnje, dotik, proksemike in obleka.

Parajezik

Je oblika govora, kjer besed ne izgovarjamo ves čas z enoličnim ritmom in intonacijo. Nasprotno, spreminjamo način, kako povemo stvari, uporabljamo različen ton glasu in časovni razpored vprašanj, da posredujemo neke informacije. Dodatne informacije, ki pridejo do poslušalca prek govorenega jezika, se imenujejo parajezik. Ko z nekom komuniciramo, je lahko parajezik enako pomemben kot same izgovorjene besede (Hayes in Orrell, 1998).

Stik s pogledom

Stik s pogledom je pomemben pokazatelj čustev. Čim več stikov s pogledom imamo z nekom, bliže smo mu. Pogosto se stiku s pogledom izogibamo pri osebi, ki je ne maramo, če stik kljub vsemu moramo narediti, osebo pogledamo s srepim in neprijaznim pogledom (Hayes in Orrell, 1998). Argyl (1975, v Hayes in Orrell, 1998) pravi, da ima stik s pogledom štiri pomembne funkcije: uravnavanje poteka pogovora, dajanje povratne informacije govorcu o tem, kaj je povedal, izražanje čustev, informiranje obeh udeležencev o naravi odnosa, v katerem sta.

Izrazi obraza

Obraz in oči sta dela telesa, ki ju najbolj opazimo, vendar ju težko razumemo. Človek ima največ obraznih mišic za premikanje obraza, kar nam pove, kako pomembna je za ljudi sposobnost zapletenega in natančnega gibanja obraza (Hayes in Orrell, 1998). Eiblessfeldt (v Hayes in Orrell, 1998) je opazil, da se nekateri kompleksnejši vzorci izrazov verjetno pojavljajo v vseh človeških kulturah. To so zlasti stik s pogledom in povešene oči, kar izraža zadržanost in plahost, osnovni obrazni izrazi smeha in bolščanja od jeze. Osgod (1966, v Hayes in Orrell, 1998) je ugotovil, da imamo v grobem vzeto sedem glavnih vrst izrazov obraza, vsaka vrsta pa ima tudi mnogo variacij. Te vrste so: sreča, presenečenje, strah, žalost, jeza, zanimanje in gnus. Te vrste izrazov so splošno prepoznavne, zato Osgod domneva, da so dedne.

Telesna drža

Način kako stojimo ali sedimo, je lahko zelo dober pokazatelj našega počutja in ga lahko uporabljamo tudi kot namerno metodo komuniciranja. Pogosteje pa je sporočanje z držo nezavedno. Marsikdaj nas izda prav kakšna telesna značilnost, bodisi drža ali pa majhne kretnje, ki jih naredimo nevede, drugim ljudem pa pokažejo, da smo živčni ali da nam je tesno pri srcu (Hayes in Orrell, 1998). Tomori (1990) pravi, da je predstava o lastnem telesu ali telesna podoba, duševna slika človekove zunanje podobe. Ne oblikujejo jo samo resnične poteze in vidne značilnosti njegovega telesa in zunanjega videza, temveč še njegov čustveni odnos do njih in pomen, ki ga imajo zanj neposredno in v svoji simboliki. Telesna podoba je dinamična; kljub temu, da ima človek vseskozi osnovno predstavo o svojem telesu, pa se ta spreminja v skladu z drugimi duševnimi dogajanjem. Povsem drugačna je na primer pri telesnem naporu ali ob prijetni lenobni sproščenosti. Vsakršne okoliščine, ki so za človeka čustveno pomembne, drugače osvetlijo telesno predstavo in ji dajejo značilne poudarke. Telesna podoba dobi v čustvenem zanosu, čutnem vznemirjenju ali doživljanju intimne bližine z drugim človekom, povsem nove razsežnosti.

Kretnje

Kretnje so način sporočanja dodatnih informacij drugim ljudem. Večino časa kretnje uporabljamo precej namerno, da z njimi podpremo ali poudarimo, kar pripovedujemo. Včasih pa so tudi nezavedne, naredimo jih brez kakršnega koli zavestnega namena in se ne zavedamo, da z njimi drugim ljudem nekaj sporočamo. Mnoge kretnje so kretnje, ki jih z učenjem osvojimo kot del kulture in so bolj ali manj povezane z jezikom in socialnimi interakcijami v družbi, v kateri odraščamo (Hayes in Orrell, 1998). Kendon (1967, v Hayes in Orrell, 1998) je zapisal, da lahko držo in kretnje uporabimo v pogovorih zato, da odzrcalimo tisto, kar nam pripoveduje sogovornik. Poslušalec navadno dela manjše kretnje kot govorec, vendar jih vseeno dela. Večina kretenj, ki jih uporabljamo, so simboli, ki pomenijo določeno idejo. Te kretnje so skoraj vedno naučene in so v različnih človeških družbah različne.

Dotik

Količina dotika z nami, ki ga dovolimo drugi osebi, je določena s kulturnimi normami. Pogosto nas nekonvencionalen način kršenja teh norm, postavlja v neprijeten položaj. Jourard (1966, v Hayes in Orrell, 1998) je zapisal, da v zahodni družbi določeni

predeli telesa veljajo za sprejemljive za dotikanje, vendar samo v določenih situacijah in samo od določenih ljudi. Deli telesa, ki jih imamo za sprejemljive za dotikanje, se spreminjajo glede na odnos med nami in drugo osebo. Dotik je zelo močen znak in v nas izzove nenavadne čustvene reakcije. Nguyen idr. (1975, v Hayes in Orrell, 1998) so proučevali stališča ljudi do dotika in ugotovili, da se moški in ženske verjetno razlikujejo v dojetanju dotika. Ženske so jasno razlikovale med načini dotikov, ki kažejo toplino in prijaznost in načini dotikov, ki kažejo spolno poželenje, moški pa niso opazili nobene razlike. Dotik vsekakor lahko prenaša precej zapletena sporočila in to nezavedno.

Proksemika – medosebna razdalja

Nadaljnja oblika komuniciranja je komuniciranje z bližino, ki si jo dovolimo, kadar smo poleg druge osebe. Vsaka družba ima lastno predstavo o osebem prostoru kot razdalji, ki velja za ugodno za pogovor ali za drugo obliko socialne interakcije. Pogovorna razdalja ljudi v Evropi je približno 1,5 m, v nekaterih arabski državah pa je mnogo manjša. Willis (1966, v Hayes in Orrell, 1998) pravi, da navadno stojimo bliže ljudem naše starosti kot ljudem, ki so od nas mnogo starejši ali mlajši. Pogosto stojijo ljudje bližje ženskam kot moškim. Družbena vloga moškega vsebuje v družbi vzdrževanje večje razdalje med njim in drugimi kot družbena vloga ženske. Hayes in Orrell (1998) sta mnenja, da si ljudje v vsakodnevnih socialnih situacijah ves čas prizadevamo, da zavarujemo svoj osebni prostor in smo navadno prizadeti, če nekdo vdre vanj. Pravila varovanja medosebnega prostora se v družbi natančno upoštevajo in od vsakogar pričakujemo, da se po njih ravna.

Obleka

Oblika komuniciranja z drugimi ljudmi, ki poteka brez rabe besed, je komuniciranje z obleko. Poznamo različne uniforme, ki se uporabljajo za označevanje vloge posamezne osebe v družbi (policist, medicinska sestra idr.). Informacije o osebi lahko posredujejo tudi druge vrste oblek; nekdo, ki opravlja delo pravnika, je navadno oblečen urejeno v določenem uradnem slogu, medtem ko oseba katere delo je bolj sproščeno ali bolj fizične narave, se oblači bolj lahkotno. Pri ljudeh vidimo njihov stil oblačenja in jih na podlagi tega presojava. To uporabimo kot okvirno vodilo za naš način interakcij z njimi (Hayes in Orrell, 1998).

Kompare idr. (2004) pravijo, da je neverbalna komunikacija najbolj prvobitna oblika komuniciranja in nam največ pove o odnosu med osebami, o njihovih čustvih, stališčih, namenih. Tomori (1990) velik pomen pri nebesedni komunikaciji pripisuje govorici telesa. Telo ima neskončno različnih možnosti izražanja. Vsako čustvo in razpoloženje, vsak premik v duševnem dogajanju se prek telesa izrazi na svoj način. Pogled, izraz oči, mimika obraza, kretnje, napetost mišic, položaj posameznih delov telesa in telesa v celoti – od drobnih, komaj opaznih zunanjih znakov, do zgovornih sporočil celotnega telesa, sestavlja jezik, ki ga nezavedno govori vsak. Zagorc idr. (2008) so zapisali, da veliko komunikacije lahko deluje na daljavo, toda dotik je osebni jezik intimnosti in predstavlja najučinkovitejši kanal komunikacije, v smislu da dotik preseže izolacijo. Dotik ali biti dotaknjen ima veliko različnih kvalitiet, pomenov: podporni, pomirjujoč, nežen, seksualen, agresiven, igriv, vznemirljiv, predvsem odvisen od namena in počutja ljudi. Tomori (1994) pravi, da ni bolj stvarnega telesnega izraza kot je dotik in ni bolj neposrednega sredstva v govorici telesa, ki bi lahko v zunanje sporočilo preneslo več notranjega doživetja. Prav tako meni, da ni emocionalne vsebine, ki je ne bi bilo mogoče izraziti z dotikom. Dotik je sestavni del medosebnih odnosov, opiše jih, jih poudari, opredeli, določi in tudi odsotnost dotika opisuje odnos. Dotik je prispodoba bližine, z dotikom človek sprejema in daje sporočila v skladu z izkušnjami, ki jih ima v medosebnem odnosu. Človekov odnos do dotika je tesno povezan s tem, kaj mu pomeni medsebojna bližina nasploh in kaj bližina v odnosu do človeka, ki se ga dotika. Kompare idr. (2003) so mnenja, da dotik vedno pomeni vzpostavljanje bližine oz. intimnosti. Tomori (1994) še dodaja, da nenapisana pravila, ki sestavljajo kodeks socialnega vedenja in medsebojnih komunikacij, tudi dotiku določajo svoje mesto. Za različna merila glede spodbujanja, dopuščanja ali prepovedovanja dotika v različnih družbenih okoliščinah, je veliko razlogov, ki se jih vedno tudi ne zavedamo, četudi se teh pravil zavedamo.

1.4.3.3 Neverbalna komunikacija plesalcev



Slika 18. Sasha Averikeva in Klemen Prašnikar, eden izmed najboljših slovenskih parov v latinsko ameriških plesih. Dotik in telesna drža; pomembna elementa neverbalne komunikacije.

Ena izmed najbolj jasnih zvez med plesalko in plesalcem je direkten dotik. Funkcionalni pogled na psihološki kontakt je najbolj očiten in je tudi tisti, na katerega se konstantno zatekamo. Dotik plesalca oskrbi s trenutno podporo in stabilnostjo, ki jo prejme od soplesalca ali soplesalke. Poleg te funkcionalne zveze, je dotik pomemben pri direktnem tipnem čutu, ker plesalca le tako lahko ločita med sestavo in pritiskom. Skupaj s psihološkim tipnim kontaktom je zveza ustvarjena s pomočjo naših vizualnih čutil (Vermey, 1994).

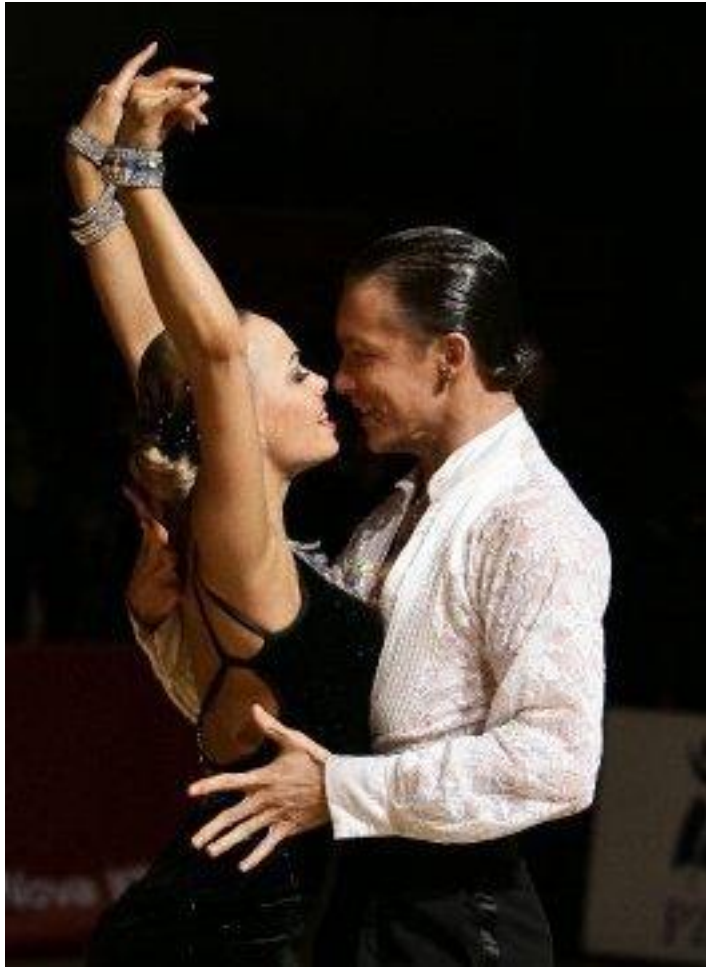
Ples po načelih težnosti zmeraj znova nastaja iz določenega stika ali srečanja in ne sledi koreografskim zapovedim ter tako omogoča dialog med najrazličnejšimi ljudmi, najrazličnejšimi telesi in zmožnostmi. Plesalki, plesalcu omogoča harmonizacijo čutov, s tem poveča njuno sposobnost odzivanja na dogajanje v določenem trenutku

in krepi njune odzive glede na plesnega partnerja, njegov dotik, njegov odnos in predstavlja neke vrste gibalni dialog (Zagorc idr., 2008). Nekateri ljudje, med njih lahko definitivno uvrščamo tudi plesalce, imajo še posebno izostren čut za čisto drobne odtenke v govorici telesa. Plesalec je sposoben intuitivno prebirati dotike, čutenja, čustva, se na njih tudi smiselno odzivati, ne da bi se zavedal, da so njegovo vedenje usmerila posredna, s telesom izražena sporočila drugih. Prav gotovo je dejstvo, da prav to zaznavanje in odzivanje na dotik, ločuje bolj ali manj dobre plesalce, saj se je te sposobnosti mogoče naučiti ali jo sistematično razviti le do določene stopnje (Tomori, 1994).

Plesalci velik pomen in pozornost pripisujejo tudi izrazu obraza in telesni drži. Hayes in Orrell (1994) sta obraz in oči opisala kot dela telesa, ki ju najbolj opazimo. Izrazi obraza omogočajo kar precejšen obseg različnih izrazov čustev in misli. Telesna drža je skupaj s kretnjami, ki jih z učenjem osvojimo kot del kulture, gibanja, gibalnih struktur, videti povezana z jezikom in socialnimi interakcijami v družbi, v kateri odraščamo. Tomori (1994) pravi, da se plesalčevo subtilno čutenje telesa kaže tudi v tem, kako uspe s svojim celotnim telesom prikazati celost telesne podobe in kako z govorico telesa pripoveduje o notranjem dogajanju, ki ga besede nikoli ne morejo prikazati z zadostno izrazno silo. Pistole (2003) ples označuje kot neverbalno govorico telesa in jezik notranjega čutenja. S svojim telesom človek izraža svoj odnos do sebe in odnos do drugih. Vsaka kultura na svetu neverbalno govorico telesa udejanja v plesu, ki predstavlja najbolj privlačen komunikacijski kanal.

Ljudje v plesu uživajo, se sprostijo in pridobivajo motivacijo za svoje lastno delovanje telesa, tako v čustvenem kot tudi fizičnem segmentu. Tomori (1994), pravi, da plesalec s svojim gibanjem v prostoru ne pripoveduje le o tem, kako pojmuje svojo vlogo v odnosu do plesnega partnerja, temveč tudi o njegovi sposobnosti, da to vlogo uveljavi. Slovar govorice telesa je odvisen tudi od navad in meril v širšem socio-kulturnem okolju, vse skupaj pa opozarja na vsesplošno simboliko čustev v človekovem zgodovinskem spominu. Zato je govorica telesa pri vseh ljudeh in tudi plesalcih tista, ki opozarja na to, kaj v človekovem vedenju in telesnem izrazu je naravno in izvorno, kaj pa naučeno in pridobljeno.

Kompare idr. (2004) pravijo, da s podobnimi gibi kot jih ima sogovorec ali partner, izražamo lahko podobnost v mišljenju in čustvovanju oz. bližino v odnosu. To podobnost v gibanju in drži telesa imenujemo zrcaljenje. Zrcaljenje nastane iz dejavnosti. Vsa živa bitja in nežive stvari, ki so med seboj povezane, se prilagajajo ritmu drugih bližnjih bitij in predmetov. Biti "giben" pomeni spontano ujeti ritem, zavzeti skupno držo, skupne gibe in je spontan proces, medtem, ko je zrcaljenje zavestna uporaba načela "biti giben". Plesalec (Zagorc, idr. 2008) omenja gib kot izrazno sredstvo plesa, ki nikakor ne more biti enak vsakdanjim gibom. Plesalec mora svoje izrazno sredstvo dobro poznati, poznati mora njegove kvalitete, vedeti mora, kaj naj z njim dela in kaj lahko z njim naredi, da bo gibalna oblika dobila splošen, simboličen pomen. Prav gotovo proces zrcaljenja partnerja, pogloblja kvaliteto prenosa informacij o notranjem doživljanju čustvenih in kognitivnih procesov.



Slika 19. Sasha Averkieva in Klemen Prašnikar. Eden izmed najboljših slovenskih parov v latinsko ameriških plesih. Dotik, pogled, govorica telesa, obleka, kretnje, medosebni prostor ... pogoj za vrhunski rezultat dveh plesalcev.

1.4.3.4 Verbalna komunikacija

Komuniciranje, ki uporablja besede, se imenuje verbalno komuniciranje in nam omogoča zelo zapleteno vplivanje na socialne interakcije in delno tudi njihovo nadzorovanje. Za opis nečesa lahko izberemo zelo čustvene besede in tako vplivamo na stališče, ki ga zavzame naš poslušalec. Pri komuniciranju ni pomemben samo izbor besed. Pomembna je tudi vrsta povedi, ki jih tvorimo in načini, kako jih oblikujemo. Verbalno komuniciranje je simbolno komuniciranje, kar pomeni, da lahko besede rabimo za to, da govorimo o stvareh, ki jih ne vidimo ali, ki jih morda sploh ni. Kljub vsemu pa verbalna komunikacija razkriva, da je mogoče besede kombinirati na

različne načine, čemur pravimo fleksibilnost besed. Z različno kombinacijo besed lahko ustvarjamo subtilne ali manj subtilne variacije pomena (Hayes in Orrell, 1998).

Komunikacija je pošiljanje in sprejemanje sporočil med dvema ali več osebami. V plesu je najpogostejša uporaba verbalne komunikacije med plesalcema in med trenerjem. Uspešna komunikacija med plesalcema je eden od temeljev za izgradnjo medosebnega odnosa med plesalcema. Plesalca z govorom opisujeta in razlagata posamezne tehnične elemente, posredujeta navodila za izvajanje koreografskih elementov v plesni koreografiji, postavljata naloge in zahteve za izboljšanje plesnega gibanja.

Filipčič (2007) navaja, da mora biti govor, ki poteka med trenerjem in športnikom:

- stvaren – informacije, ki so posredovane se morajo nanašati na aktivnost,
- razumljiv – osebe morajo med seboj glasno posredovati preproste in jedrnate informacije.

V športnem plesu komunikacija med trenerjem in plesalcema poteka tako, da trener podaja informacije o tehniki in izvedbi gibalnih struktur, vpliva na motivacijo plesalcev in plesalcema zagotavlja povratno informacijo o plesnem nastopu na tekmi ali treningu. Podobno komunicirata plesalca med seboj, saj med seboj izmenjujeta znanje, občutke, novosti, potrebe in zahteve. Kompare idr. (2004) pravijo, da je učinkovita komunikacija med dvema osebama tista, pri kateri si prejemnik razlaga sporočilo pošiljatelja enako, kot je le-ta želel, da bi si.

Najbolj učinkovita verbalna komunikacija med plesalcema ali trenerjem in plesalcema je takrat, kadar poteka simetrično in/ali komplementarno (Hayes in Orrell, 1998). Watzlawick (1994, v Kompare idr., 2004) pravi, da komunikacija odraža odnose med ljudmi. V komunikaciji se lahko kažejo simetrični oz. enakovredni odnosi, kjer nihče ne prevlada nad nikomer. Tovrstna komunikacija naj bi potekala med plesalcema, saj le takšen način komuniciranja lahko ovrednoti lepoto neverbalne komunikacije plesalčevih teles. Komplementaren način komunikacije pogosto enačijo z enosmerno komunikacijo. Pri tem gre predvsem za dajanje, sporočanje navodil, ukazov, dajanje

informacij, skratka tisto kar se dogaja na besedni ravni in poteka v odnosu med plesalcema in trenerjem.

1.4.4 Delitev socialnih spretnosti

Človekove osebnostne lastnosti lahko ocenimo na podlagi njegovega vedenja v določeni situaciji. To pa lahko v določenih situacijah napovemo tudi takrat, kadar poznamo njegove spretnosti in sposobnosti. Z njihovo pomočjo lahko napovemo, kako se bo posameznik učil, kako se bo znašel v novih situacijah, kako se bo prilagodil novemu socialnemu okolju, kako in na kašen način bo deloval do drugih ljudi.

Welford (1958, v Kajtna, 2006) pojem spretnosti razlaga skozi tri ključne dejavnike, ki neko vedenje označujejo kot spretnost:

- gre za organizirano in koordinirano aktivnost, ki je usmerjena v nek predmet ali situacijo,
- gre za naučeno aktivnost,
- aktivnost je serijska, torej ponovljiva.

Michaelson idr. (1983, v Kajtna, 2006) so definirali šest ključnih elementov koncepta socialnih spretnosti:

- socialne spretnosti so naučene,
- sestavljene iz specifičnih verbalnih in neverbalnih vedenj,
- vsebujejo pobude in odgovore,
- maksimizirajo možne nagrade s strani drugih,
- potrebna je časovna umestitev in kontrola posameznih vedenj.

Hargie (2003, v Kajtna, 2006) je na podlagi zgornjih elementov socialne spretnosti oblikoval kot procese, pri katerih posameznik uporabi sklop k cilju usmerjenih, medsebojno povezanih in situacijsko primernih socialnih vedenj, ki so naučena, nadzorovana in kontrolirana.

Svetina (2008) človekove sposobnosti deli na: gibalne, zaznavne in umske sposobnosti. Med gibalnimi sposobnostmi so sposobnosti gibanja oz. motorične sposobnosti, hitrosti, natančnosti in usklajenih gibov, ritmičnosti. Zaznavne ali perceptivne sposobnosti nam omogočajo, da jasno zaznamo dražljaje iz okolja. Inteligentnost pomeni sposobnost znati se v novih situacijah, sposobnost učenja, sposobnost abstraktnega mišljenja, sposobnost razumevanja in ravnanja s čustvi (socialne in čustvene sposobnosti.)

Avtorji zelo različno delijo socialne spretnosti. Linehan (1993, v Kajtna, 2006) socialne spretnosti kar našteva in prikazuje praktične vaje za izboljšanje teh spretnosti. Opisuje naslednje: skrb za odnose, postavljanje prioritet v odnosih in življenju, uravnavanje želja in obveznosti v življenju in odnosih, izgrajevanje samospoštovanja in občutka obvladovanja, učinkovitost postavljanja ciljev, učinkovitost odnosov, učinkovitost samospoštovanja, ustreznost čustvenih reakcij, odločnost, jasno izražanje, asertivnosti, spretnosti za prenašanje stresa in neprijetnih situacij.

Socialne spretnosti vključujejo različna področja, ki jih lahko delimo glede na vsebinski vidik ali pa z ozirom na vrsto spretnosti. V to dimenzijo socialnih interpersonalnih spretnosti spadajo področja samorazkrivanja, ustvarjanja, zaupanja, učinkovitega pošiljanja, sprejemanja sporočil, odzivanje nanje ter konstruktivno reševanje medosebnih konfliktov (Lamovec, 1994).

Druga delitev socialnih spretnosti izvira iz psihičnih funkcij, emocionalnega in socialno vedenjskega področja, ki se še naprej deli na: izraznost, senzibilnost in nadzor. Zaznavne in kognitivne zmožnosti nam omogočajo pravilno zaznavanje ljudi in situacij ter njihovo interpretacijo. Vedenjske spretnosti pa nam omogočajo pravilno ravnanje v določeni situaciji, efektivne spretnosti pa se nanašajo na ustrezno čustveno izražanje in odzivanje (Lamovec, 1994).

Hargie (2003, Ivanovski-Donko, 2008) skozi svoje delo navaja osem ključnih komunikacijskih spretnosti: neverbalno vedenje, spraševanje, ojačevanje (spodbude, nagrade, hvale ali bolj splošno, povratne informacije), odražanje (predstavljanje celotnega sporočila ali dela sporočila nazaj tistemu, ki nam ga je podal in se nanaša na vzdrževanje neke teme pogovora oziroma gre za aktivno poslušanje), razlaga,

samorazkrivanje, poslušanje ter humor in smeh. Tem spretnostim dodaja še štiri specializirane, ki vključujejo asertivnost in soočanje, interakcijo v teamih, pogajanje in barantanje ter komunikacijo v odnosih.

V nadaljevanju bomo opisali nekaj socialnih spretnosti, ki so v športnem plesu še posebej izpostavljene in pomembne.

1.4.4.1 Spraševanje

Spraševanje je spretnost, ki je močno odvisna od okolja. Način na katerega sprašuje učitelj, ne more biti učinkovit tudi pri policijskem intervjuju. Prav tako je oblika spraševanja različna, kadar smo v podrejeni vlogi (Dillon, 2003, v Kajtna, 2006). Spraševanje je sestavljeno iz treh delov: osrednji del je vprašanje samo, sledi mu odgovor, pred vprašanjem pa obstajajo predpostavke, ki jih imamo o situaciji. Vsak od teh elementov je sestavljen na eni strani iz dejanja (neverbalni vidik) in nato verbalne formulacije vprašanja (Kajtna, 2006).

Dillon (2003, v Kajtna, 2006) pravi, da lahko z načinom, na katerega izrekamo vprašanje, posredujemo naslednje odnose: nevednost, zmedenost, potrebo, željo, verjetje, vero, pogum in voljo. Formulacija stavka, s katerim izražamo vprašanje, lahko pomembno vpliva na možne odgovore in vpliva na več značilnosti morebitnega odgovora.

1.4.4.2 Ojačevanje

Ojačevanje je izraz, ki ga še danes uporabljamo v pomenu spodbude, nagrade, hvale ali bolj splošno, povratne informacije. Kadar govorimo o komunikaciji, potem je ojačitev odgovor oziroma reakcija nasprotnika na naše izjave, dejanja, vedenja in vodi naprej v komunikacijo, lahko jo tudi zaključi ali pa spremeni njen dosedanji ton (Cairins, 2003, v Kajtna, 2006).

V ojačevanju so še posebej pomembni neverbalni odzivi, kot npr. dvignjena obrv, ki marsikaj pove. V komunikacijskem smislu govorimo o ojačevanju kot sekundarnih

oziroma naučenih ojačevalcih, medtem ko primarne sestavljajo hrana, voda idr. (Kadzin, 1989, v Kajtna, 2006).

V komunikaciji lahko, prav tako kot v instrumentalnem pogojevanju, uporabljamo več oblik ojačevanja, s katerimi zvišujemo pogostost zaželenega ali zmanjšujemo pojavnost nezaželenega vedenja; tako lahko uporabljamo pozitivno in negativno ojačitev (Cairns, 2003, v Kajtna, 2006). Argyle (1994, v Kajtna, 2006) pa izpostavlja očesni kontakt, geste in telesno orientacijo.

1.4.4.3 Odražanje

Odražanje je predstavljanje celotnega sporočila ali pa dela sporočila nazaj tistemu, ki nam ga je podal, nanaša pa se na vzdrževanje neke teme pogovora (Dickson, 2003, v Kajtna, 2006). Gordon (2003, v Kajtna, 2006) je odražanje opisal kot aktivno poslušanje, ki se prepleta skozi različne pojavne oblike: pritrjevanje, parafraziranje, spraševanje, izkazovanje zanimanja, neverbalno odzivanje, poslušanje do konca stavka, reagiranje na drugega, neizkazovanje želje po končanju pogovora na način, kot smo si mi zamislili.

Refleksije oziroma odražanja zasledimo tudi v drugi obliki; to je parafraziranje, ko ponovimo to, kar nam je nekdo povedal z nekoliko drugačnim formiranjem besed, pri čemer preverimo, če smo pravilno razumeli sporočilo. Refleksije se osredotočajo tudi na čustva in stališča, ki stojijo za samimi besedami in se orientirajo na dele sporočila, ki so nekoliko bolj skriti (Northouse in Northouse, 1992, v Kajtna, 2006).

1.4.4.4 Razlaga

Razlaga je socialna spretnost, ki je ključnega pomena v številnih poklicih, prevladuje pa predvsem v poklicih učiteljev in predavateljev. Skupaj s spraševanjem tvori ključni del vsakdanjega pogovora, lahko je pisna ali ustna, opredelimo pa jo lahko kot poskus drugemu ali drugim zagotoviti razumevanje ali pojasnilo nekega problema (Brown in Atkins, 2003, v Kajtna, 2006).

Razlaga poskuša med ljudmi pokazati povezave med pojmi, ki jih posameznik, ki mu razlagamo, do sedaj ni videl, zato je razlaga tako pojem, ki sodi predvsem v kognitivno psihologijo (Kajtna, 2006). Ausubel (1978, v Kajtna 2006) trdi, da je razlaga najbolj uspešna, kadar se umešča na že obstoječo kognitivno strukturo in se nove informacije usidrajo na že obstoječe strukture znanja.

1.4.4.5 Interpersonalni vidik medosebnih odnosov

Medosebni odnosi so temeljnega pomena za razvoj osebnosti, predvsem v emocionalnem, socialnem in intelektualnem smislu. Svojo lastno identiteto ali mnenje oz. predstavo o nas samih si izdelamo na osnovi odnosov z drugimi ljudmi. V stikih z njimi opazujemo, kako se na nas odzivajo, dobivamo povratne informacije o tem, kako nas drugi zaznavajo in nas tako naučijo, da na podoben način zaznavamo sami sebe. Hayes in Orrell (1998) pravita, da je verjetno to, kako drugi reagirajo na nas in kako se vedejo do nas, najpomembnejši dejavnik, ki vpliva na naše samodojemanje. Lamovec (1994) nadaljuje, da nam odziv drugih ljudi pomaga razviti čim bolj jasno in točno predstavo o sebi. Če nas drugi doživljajo kot vredne, bomo tudi sami sebe ustrezno ovrednotili in se tako tudi obnašali v nekem socialnem okolju. Lastnosti, ki nas pritegnejo pri drugih, poskušamo razviti tudi pri sebi. V medosebnih odnosih se naučimo prevzemati različne socialne vloge, ki jih vključimo v svojo predstavo o sebi. V odnosih z drugimi odkrivamo, kdo pravzaprav smo kot osebnost (Lamovec, 1994).

Pri ljudeh prevladuje močna potreba po tem, da nas drugi potrdijo kot osebo. Potrditev pomeni, da nas ljudje sprejmejo in se odzivajo na nas na načine, ki kažejo, da smo normalni, zdravi in vredni spoštovanja. Negativni odzivi, ki nam dajejo občutek, da smo neumni, nevedni, nerodni, nepomembni, nenormalni ali celo, da ne obstajamo, pomenijo invalidacijo. Potrebo po tem, da bi nas drugi potrdili kot osebo, poskušamo zadovoljevati v medosebnih odnosih, kar nam uspe ali pa ne. Validacija je obojestranski proces, zato se moramo naučiti, kako potrjevati druge. Je eden izmed segmentov, ki nam pomaga ohraniti samospoštovanje, občutek bivanja in jo lahko pridobimo od kogarkoli. Ljudje za svoj obstoj v odnosih potrebujemo dve specifični vrsti odnosov. Intimni odnos, ki nam daje občutek navezanosti in

pripadnosti ter prijateljski odnos, ki temelji na skupnih zanimanjih in nam daje občutek skupnosti (Lamovec, 1994).

Pri ustvarjanju medosebnega odnosa je zelo pomembna tudi skupna orientacija. Vsak udeleženec mora v nekem odnosu upoštevati iste norme in zastopati iste vrednote. Musek (1995) odnosnost med ljudmi pojmuje kot medosebne povezave, v katerih posamezniki vplivajo drug na drugega, so odvisni drug od drugega, so zmožni razvijati in vzbujati močna medosebna čustva in mišljenja in so navadno dlje časa angažirani v skupnem življenju ali skupnih aktivnostih. Pri tem ni vedno nujno, da je usklajenost vrednot popolna, saj lahko ljudje, ki izhajajo iz različnih okolij, uspejo razviti dobre medosebne odnose tudi tako, da uskladijo samo tiste norme in vrednote, ki določajo vedenje v tem specifičnem odnosu. Norme se nanašajo na skupna pričakovanja glede tega, kakšno vedenje ustreza obema osebama, ki v odnosu sodelujeta; vedenje v smislu ali pričakujeta izmenjavo uslug, kako intimen naj bo odnos, v katerih stvareh se lahko obrneta drug na drugega itd. Prav ustvarjanje norm in vrednot je pogosto pomembnejše kot specifične medosebne spretnosti (Lamovec, 1994). Z zmožnostjo izražanja sebe in odzivanja na druge, tudi telo daje človeku priložnosti za vzpostavljanje stikov in razvijanje odnosov z drugimi. Šele preko lastnih izkušenj zna posameznik vrednotiti in razumeti druge, to pa je osnova za obojestranske polne in zadovoljujoče odnose (Tomori, 1994).

“Vse to je res, vse to je res fasada medosebnih odnosov, pa vendar vanje lahko vstopamo tudi s te strani. Jaz trdim, da je vse to lepo in prav, vendar je tukaj izjemno zanemarjeno čustvovanje. Nezmožnost procesiranja enega samega čustva vpliva na vse tvoje življenje, na vse odnose. Eno samo čutenje (mogoče sram, ali pa strah), če je v afektu (ga zavestno ne zaznavaš, odigravaš ga pa nenehno), bo izredno učinkovita zavora vseh tvojih odnosov in ti lahko prepreči vstop v kakršnokoli kvalitetnejšo intimo. Eno samo »blokirano« čutenje bo vplivalo na naše celotno zaznavanje sočloveka, pa ne samo to, vpliva tudi na vsa ostala čustva in jih siromaši. Dojemanje odnosa, empatija, kreativnost in še marsikaj je skrito prav v čustvih. Zaupanje graditi na logiki ali interesnih področjih je za človeka skoraj da nemogoče brez občutka ali našega notranjega čustvenega termometra. Brez občutenja sogovornika delamo največje napake v življenju in se zagovarjamo z logiko, ki pač ni zdržala. Izbirati in zlagati »puzzle« odnosa temelječ na razumu in logiki brez

čustvene podlage, pač ne zadošča. Na ta način je zakonsko zvezo sklenilo mnogo parov, pa žal niso preživel, na ta način so propadli mnogi poslovni dogovori, pa verjetno tudi plesni pari in podobno. Na drugi strani pa je po logiki ali golem razmišljanju nek na videz že v naprej obsojen odnos uspel, sicer z voljo in naporom, ki so ga ljudje samo zaradi čustvene povezave pripravljani in sposobni vložiti in preseči lastne pomanjkljivosti” (Rutar, 2010).

1.4.4.6 Samorazkrivanje

Medosebni odnos se začne s spoznavanjem. Brez samorazkrivanja ni mogoče ustvariti odnosa, saj omogoča delitev čustev in reakcij na trenutno situacijo, pa tudi podatke iz preteklosti, ki so nujni za razumevanje naših sedanjih razkrivanj. Argyle (1990, v Nastran Ule, 2000) trdi, da se v vsakem stabilnem odnosu sčasoma vzpostavi neka konstanta ravni samorazkrivanja partnerjev. Ta določa bližino med njima. Proces samorazkrivanja ne pomeni pripovedovanja intimnih podrobnosti, pomembni so vidiki, skozi katere vidimo in doživljamo svojega partnerja. Pripravljenost samorazkrivanja je povezana z mnogimi osebnostnimi značilnostmi in se povezuje z ekstravertiranostjo, odprtostjo, fleksibilnostjo in višjim samospoštovanjem. Predvsem je pomembno, da znamo sprejeti samega sebe in šele takrat bomo tudi drugega.

Rezultati raziskav, ki jih je opravila Jouard (1971, v Lamovec, 1994) so pokazali, da je pripravljenost samorazkrivanja relativno trajna osebna lastnost. Stopnja zaupanja in razkrivanja določeni osebi je odvisna od vrste odnosa, ki ga osebi gojita. Pri ženskah je naklonjenost bistvena sestavina samorazkrivanja, pri moških pa je najbolj pomembno medsebojno poznavanje in obojestransko samorazkrivanje (Lamovec, 1994).

1.4.4.7 Medosebno zaupanje

Argyle (1990, v Nastran Ule, 2000) za bistveno sestavino vzdrževanja nekega odnosa, označuje vzpostavitev temeljnega zaupanja v odnosu. To dosegamo s socialnopsihološkimi dogodki kot je nudenje medsebojne pomoči, izkazovanje

solidarnosti, naklonjenosti, medsebojnega spoštovanja. Pozitivno deluje sprememba stališča enega izmed partnerjev, od prvotno negativnega k pozitivnemu stališču. Temu rečemo učinek pridobitve. Lamovec (1994) trdi, da samorazkrivanje vedno vključuje tudi tveganje, kar pomeni, da je količina razkritih informacij odvisna od zaupanja. Zaupanje je nujen predpogoj, da se nek odnos sploh razvije in ne predstavlja nekaj stabilnega oz. nespremenljivega odnosa, temveč se neprestano ruši in potrjuje. Zaupanje je vzpostavljeno, kadar so prisotni vsi štirje elementi: tveganje, odvisnost od drugega, možnost negativnega izida in prepričanje v ugoden izid. Zaupanje se razvija, če sprejemamo misli, čustva in reakcije drugega, ga podpiramo in z njim sodelujemo. Medosebno zaupanje se razvija ob tveganju, ki mu sledi potrditev in tveganje, ki naleti na zavračanje, zaupanje pa ruši. Stopnja zaupanja v odnosu se spreminja v skladu z zmožnostjo in pripravljenostjo posameznikov, da zaupajo in so vredni zaupanja. Pri tem je pomembno, da smo pripravljeni tvegati in pokazati svojo ranljivost. Pomemben segment zaupanja je sprejemanje, ker drugega lahko sprejmemo le tedaj, če smo zares pripravljeni sprejeti samega sebe. Tomori (1994) pravi, da je del zaupanja vase in stvarne ocene lastne vrednosti povezan tudi s tem, koliko svojemu telesu lahko zaupamo in koliko poznamo njegove moči in šibkosti in kako lahko vplivamo nanje. Med telesnim trudom je človek sam sebi blizu. Vseskozi je s seboj v dejavnem odnosu, spodbuja se, vztraja in ko premaguje svojo šibkost, doživlja zadoščanje. To človeku omogoča vrnitev k samemu sebi.

Lamovec (1994) nadaljuje, da so za izražanje sprejemanja potrebne določene spretnosti in sicer: izrazi topline, točno razumevanje ter motivacija za sodelovanje. Izraz topline označuje del čustvene izraznosti, ki je relativno trajna osebna lastnost. Točno razumevanje pomeni, da smo sposobni s svojimi besedami in čustvi izraziti vsebino tega, kar nam je drugi razkril. Motivacija za sodelovanje je potrebna in pomembna takrat kadar želimo, da se bo nek odnos razvijal, poglobljal in usklajeval. Argyle (1990, v Nastran Ule, 2000) opisuje logičen red razvoja odnosa iz zaupanja do zadolžitve za odnos, ki ga označuje kot občutek odgovornosti za nadaljevanje odnosa. Rusbult (1980) pravi, da je zadolžitev odvisna od časa, truda, denarja in drugih sredstev, ki jih oba partnerja vložita v odnos. Zadolžitev se nanaša bolj na investicijo kot na plačilih (koristih), ki jih prinaša odnos. Argyle (1909, v Nastran Ule,

2000) trdi, da odnos v katerem partnerja namesto, da bi razmišljala o vložkih v odnos, začneta razmišljati o koristi ali škodi, ki jo imata v odnosu in se tako že nagibata k svojemu koncu. Lamovec (1994) nadaljuje, da zaupanje ni vedno dobrodošlo in najboljša možna resolucija, pomembno je zavedanje. Zato je potrebno upoštevati selektivne znake, ki nam povedo, kdaj je vredno zaupati in kdaj ne. Vsaka odločitev glede zaupanja mora biti zavestna, saj se s tem izognemo, da nas ne zanese in zaupamo preveč in prehitro. Predvsem pa je tudi nesmiselno, da bi od drugega pričakovali, da bo naše koristi postavil na prvo mesto. Ločiti je potrebno, kdaj lahko pride do zlorabe zaupanja in kdaj do nepripravljenosti do sodelovanja. Domneve, ki jih imamo o drugih, pomembno vplivajo na naš odnos do njih, s tem pa v precejšnji meri določajo tudi njihove reakcije do nas (Lamovec, 1994). Ves čas partnerskega odnosa vzporedno teče tudi menjalna teorija interakcije, ki poudarja, da ljudje ves čas zavestno ali nezavedno primerjamo dane odnose z alternativnimi. Predvsem v fazi izbire interakcijskega partnerja, seznanjanja in vzpostavljanja temeljnega zaupanja so takšne primerjave zelo pomembne in vplivajo na nadaljnji potek odnosa. To pomeni, da če se odpira možnost kakega perspektivnejšega odnosa od tega, v katerem se trenutno nahajamo, lahko dani odnos zamenjamo z alternativnim.

1.4.4.8 Obrambna komunikacija

Različne situacije v življenju nas postavljajo v različne položaje in način, ki nas spravlja v nevarnost, kjer se zato počutimo ogrožene, nas vodi v samoaktivno zavarovanje samega sebe. Obrambna komunikacija ima svoje temelje že v otroštvu. Vsak otrok doživi občutek krivice, neizpolnjene obljube in sovražnost in prav obrambni mehanizmi mu pomagajo, da preživi. Če je tak obrambni mehanizem zelo močan že iz otroštva, potem ti mehanizmi kasneje preprečujejo uspešno komunikacijo z drugimi, obramba lastnega jaza pa zahteva veliko energije. Obrambna naravnost se kaže tako v besedni kot tudi v telesni obliki. Predvsem gre za izkrivljeno projekcijo negativnih motivov in čustev na sebe ali druge (Lamovec, 1994).

Elementi obrambnega obnašanja so: ocenjevanje, kontrola, vnaprejšnje načrtovanje, nevtralnost, superiornost in nezmotljivost.

Neobrambno obnašanje pa sestavljajo elementi: opisovanja, usmerjenosti na problem, spontanost, empatija, enakopravnost in hipotetične razlage.

1.4.4.9 Reševanje medosebnih konfliktov

Vsak medosebni odnos terja konflikte, nasprotujoča si mnenja in interese. Medosebni konflikt je situacija, v kateri ena izmed oseb ovira dejanje druge osebe. Konflikti navadno izhajajo iz razlik v ciljih posameznikov, iz razlik v načinih njihovega uresničevanja ali pa iz razlik med potrebami in pričakovanji posameznika v odnosu do druge osebe (Lamovec, 1994).

Konflikti so v vsakem medosebnem odnosu neizogibni in se glede na odnos spreminjajo. Tudi najbolj intimen in prijateljski odnos nikoli ne poteka brez konfliktov. Vsak odnos je dober takrat, kadar so prisotni konflikti in hkrati tudi konstruktivno reševanje le-teh. Nasprotno je prepričanje ljudi, da je konflikt nezaželen in zato se ga je potrebno izogibati. Nekonflikten odnos je pogosto odnos, v katerem prevladuje odtujenost, nezainteresiranost in apatija. Uspešno rešen konflikt je lahko koristen tako za posameznika kot tudi za medosebni odnos (Lamovec, 1994).

Za uspeh oziroma ohranitev odnosa je bistveno tudi kakšno strategijo reševanja konfliktov sta sposobna partnerja izbrati (Levinger, 1980):

- strategijo izogibanja konfliktom,
- strategijo napada,
- strategijo pozitivnega kompromisa.

Pozitivni potenciali konstruktivno rešenih konfliktov so (Lamovec, 1994):

- konflikti pripomorejo, da se zavemo problemov v odnosu, ki jih je potrebno rešiti,
- konflikti v odnosu vzbujajo spremembe; torej čas, ko se je potrebno naučiti novih socialnih spretnosti,

- konflikti aktivirajo energetski potencial v človeku in povečujejo motivacijo za soočenje s problemi,
- konflikti razbijajo monotonijo življenja, vzpodbujajo nove interese, predstavljajo izziv in vnašajo dinamiko odnosa,
- konflikti omogočajo ustrežnejšo odločitev, da bolj skrbno in podrobno premislimo, poiščemo nove informacije,
- konflikti znižujejo napetost v vsakdanjih odnosih,
- konfliktne situacije omogočajo, da podrobneje spoznavamo sebe, kaj nas obremenjuje in kaj nam je zares pomembno,
- konflikti lahko poglobijo in obogatijo odnos.

Znaki konstruktivno rešenega konflikta so (Lamovec, 1994):

- odnos postane trdnejši, poveča se pripravljenost za sodelovanje in komuniciranje,
- poveča se medsebojno zaupanje in naklonjenost,
- udeleženca imata občutek, da sta nekaj pridobila,
- izboljša se sposobnost za nadaljnje reševanje skupnih konfliktov.

1.4.4.10 Altruizem

Altruistično vedenje je najbolj neposreden znak človekove socialnosti in prav zato ga velikokrat označujemo pod pojmom "človečnost". Psihologi podajajo dve poglavitni definiciji altruizma (Nastran Ule, 2000): altruistično vedenje pomeni pomoč ene osebe drugi(m) osebi(m) in da iz altruizma izključujejo pomoč iz egoističnih pobud npr. pričakovanje, da nam bo pomoč vrnjena in poudarjajo čustveno motivirano pomoč, npr. pomoč iz sočutja.

Birhoff (1990, v Nastran Ule, 2000) je določil dva pogoja altruizma:

- namen, da drugi osebi storimo kaj dobrega,
- svoboda izbire, kar npr. pomeni odsotnost poklicne dolžnosti pomagati.

Vzroki za altruistično vedenje izhajajo predvsem iz motivov zanj. Raziskave so pokazale množico motivov, ki vzpodbujajo tovrstno vedenje (Nastran Ule, 2000):

moralna odgovornost, sočutje ali empatija, vzajemnost v dajanju, zviševanje lastne vrednosti in priznanje pri drugih ljudeh.

Ljudje iz normalne socializacijske prakse razvijemo pozitivna stališča do pomoči drugim. Naučimo se spoštovati ljudi, ki so požrtvovalni, velikodušni, uslužni. Otroci se tega naučijo že zelo zgodaj. Že v zgodnjem otroštvu čutijo pomembnost pomoči tistim, ki zanjo prosijo in zaznavanje dobrote v ljudeh, ki pomoč darujejo. Tako se ljudje naučijo, da so altruistična dejanja dobra in če sami darujejo, se počutijo dobro in si s tem krepijo lastno samopodobo (Nastran Ule, 2000).

Bolečina v pretežni meri motivacijsko vpliva na dajanje pomoči. Ta vrsta motivacije izvira iz empatije, vživljanja v osebo, ki je potrebna pomoči, sposobnosti postavljanja v položaj drugega. Ljudje se različno odzivajo v različnih situacijah. Nekateri ljudje niso pripravljeni pomagati, ker so pod močnim vplivom zaviralnih dejavnikov altruizma: dvomijo o potrebnosti in nezanesljivosti dajanja pomoči, izguba časa in dobrin, nevarnost in stres, dvom, kako bodo drugi označili tovrstno altruistično vedenje. Najmočnejši zaviralni dejavnik altruizma v sodobnem svetu so stroški, ki so povezani z dajanjem pomoči (Nastran Ule, 2000).

Socialnih norm, ki lahko vodijo k altruizmu ali ga zavrejo, se naučimo in jih sprejmemo v procesu socializacije. Pri tem so bistvenega pomena vzori, ki nudijo model prosocialnega ali socialnega vedenja. Rosenbaum in Blake (1955, v Nastran Ule, 2000) sta domnevala, da neposredno vzpodbudno ne deluje samo vzor, temveč celotna socialna situacija, v kateri je deloval vzornik. Gergen (1986, v Nastran Ule, 2000) je ugotovil, da socializacija ne deluje na formiranje altruistične osebnosti ali osebnostnih lastnosti, ki vodijo v altruistično obnašanje, ampak kvečjemu vodi v večjo pripravljenost na altruistično obnašanje v določenih situacijah. Torej je altruizem situacijsko pogojen. Nastran Ule (2000) pravi, da se situacijske norme sproti razvijajo v vsakodnevnih situacijah. Predstavljajo rezultat skupinskih interpretacij dogodka. Gergen (1986, v Nastran Ule, 2000) pravi, da človeška dejanja izhajajo iz interakcije med osebnostnimi dispozicijami in situacijskimi dejavniki. Harre (1979, v Hayes in Orrell, 1998) navaja, da je močan motivator človekovega socialnega vedenja v smislu altruističnega delovanja tudi potreba po socialnem spoštovanju. Waal (1989, v Hayes in Orrell, 1998) kot močno altruistično motivacijo

navaja tudi sodelovanje in spravo, kar mnogi ljudje udejanjajo tudi tako, da za pomoč drugim ne uveljavljajo sebe. Ljudje imajo močno težnjo po sožitju z večino in po uboganju avtoritete, ne pa težnje kljubovati. V tem se verjetno izraža močna socialna potreba človeka po tem, da ga drugi ljudje sprejemajo in da ga ne zavračajo. Harre (1979, v Hayes in Orrell, 1998) pravi, da človek v sebi goji veliko potrebo po socialnem spoštovanju, ki ga lahko pridobi tudi z altruističnim vedenjem. Nastran Ule (2000) je mnenja, da ideja pomagati drugim, izhaja iz egoističnega motiva kot preišljeni altruizem, saj velikokrat, da bi ugajali, spontano pomagamo drugim, ker s tem skušamo zmanjšati občutke lastnega neugodja in strahu pred nesprejemanjem drugih.

1.4.5 Proces učenja socialnih spretnosti

Proces socializacije se prične v zgodnjem otrokovem obdobju, kjer se otrok uči prilagajanja normam svoje družbe in ravnati na načine, ki veljajo za sprejemljive. Predvsem gre za proces, v katerem se otroka dobro pripravi za učenje in odzivanje na socialne vplive (Hayes in Orrell, 1998).

V mnogih poklicih za uspešno opravljanje dela ne zadostujeta le ustrezno znanje in izobrazba, temveč pomembno vlogo med drugim igrajo tudi spretnosti. Od posameznikov se pogosto terjajo spretnosti kot so delo v timu, komunikacijske spretnosti, spretnosti konstruktivnega reševanja konfliktov in druge socialne spretnosti. Tudi v poklicih povezanih z vzgojo in izobraževanjem so navedene spretnosti zelo pomembne. Zadnje raziskave so pokazale, da je pri otrocih in mladostnikih danes pogosto opaziti primanjkljaj socialnih spretnosti, s pomočjo katerih bi lahko uspešno shajali drug z drugim (Kamps in Kay, 2002, v Pšunder, 2007).

Socialnih spretnosti se učimo neformalno in formalno. Starši, vzgojitelji, učitelji in trenerji izkoriščajo vsakdanje življenjske situacije, ki ponujajo številne priložnosti za razvoj socialnih spretnosti. Hkrati predstavljajo vzgled za ravnanje v medosebnih odnosih. Večina otrok oziroma mladostnikov tako pridobi potrebne socialne spretnosti, ki jim omogočajo normalno delovanje v družbi. Za nekatere pa je

neformalno učenje socialnih spretnosti nezadostno in potrebujejo bolj načrtno učenje. Glede na današnja spoznanja, da vse več mladostnikov in otrok ne pridobi potrebnih socialnih spretnosti, se vse bolj izpostavlja pomen sistematičnega učenja socialnih spretnosti (Pšunder, 2007).

Na splošno lahko govorimo o treh glavnih načinih spodbujanja otrokove socializacije: s procesom imitacije ali posnemanjem in identifikacije, z neposrednim poučevanjem, ki vsebuje kazni in nagrade in prenosom socialnih pričakovanj. Na otrokov razvoj pomembno vplivajo vsi socialni procesi; socialno zaznavanje in predvsem otrokovo razumevanje, kakšni so ljudje, socialne vloge in pričakovano vedenje glede na posameznikove različne vloge in nazadnje tudi komunikacija (Hayes in Orrell, 1998). Svetina (2008) učenje definira kot osvajanje novih navad, spretnosti in znanj. Različne oblike učenja so: klasično in instrumentalno pogojevanje, posnemanje, učenje z vpogledom, učenje na podlagi poskusov in napak. Eden izmed najosnovnejših psiholoških procesov, ki omogoča učenje, so asociacije. To so funkcionalne zveze med zunanjimi dražljaji, duševnimi pojavi, med dogodki, mentalnimi vsebinami in motoričnimi dejanji. Lamovec (1994) je zapisala, da so socialne spretnosti predvsem rezultat učenja. Učenje je najbolj učinkovito v otroštvu, vendar pa se socialnih spretnosti lahko naučijo tudi odrasli ljudje. Pri učenju socialnih spretnosti ima najpomembnejše mesto izkustveno učenje; to je učenje s sodelovanjem.

Ključna usmeritev navodil za uresničevanje ciljev socialnih spretnosti je, da se dosegajo v procesu izobraževanja in predvsem z različnimi oblikami aktivnosti. Pomembno je, da so v proces učenja socialnih spretnosti vključene zahteve, potrebe, navade in stil opravljanja določene spretnosti. Predvsem pa je pomembno, da se v posamezno vsebinsko področje vnašajo oblike in metode učenja in poučevanja, ki bodo tako otrokom, mladostnikom in tudi starejšim omogočale pridobivanje socialnih spretnosti. Pri tem je pomembno, da je v proces učenja vključeno izkustveno učenje, v obliki delavnic, vodenih in usmerjenih pogovorov za obravnavo in reševanje konfliktov in vsakovrstnih težav, s katerimi se srečujemo v vsakdanjem življenju (medosebni odnosi, odnosi med spoloma, spolnost, odnos do samega sebe idr.); učenje ustreznjšega načina komuniciranja, učenje konstruktivnejšega reševanja

konfliktov. Predvsem gre za področja, kjer se želimo razvijati v izraznih možnostih na poklicnem in osebnostnem področju (Bizjak, Tome, Justinek, Čater in Vec, 2008).

Izobraževalni sistem je kompleksen socialni prostor, ki vsem vpletenim daje zelo raznolike možnosti za socialno učenje, pri čemer je potrebno upoštevati individualne razlike med posamezniki. Socialno učenje ljudem pomaga, da se med seboj spoznavajo, se učijo poslušati, razumevati in se vživljati v drugega, sprejemati in reševati različne konfliktne situacije (Pšunder, 2007). Bizjak idr. (2008) so zapisali, da učenje socialnih spretnosti vključuje vse vrste vedenj, ki jih mora posameznik obvladati, da se lahko kot individuum učinkovito in konstruktivno vključuje v socialno okolje. Socialno učenje vsebuje različne modele spoznavanja, razumevanja in usmerjanja sebe, drugih ljudi in medosebnih interakcij v formalnih in neformalnih skupinah. Predvsem lahko govorimo o zavestnejši izbiri učinkovitih in zadovoljivih ravnanj v socialnih situacijah, pri čemer je potrebno posebno pozornost nameniti čustveni dimenziji. Tok razvoja in usmerjenost socialnega učenja spodbujata k uporabi in vadbi socialnih spretnosti, z izražanjem njihovega lastnega pogleda na odnose, upoštevanje primernih oblik medosebnih interakcij v različnih socialnih vsebinah. Učinkovita socialna integracija pomeni človekovo sposobnost, da v socialni sredini uspešno zadovoljuje svoje osnovne psihosocialne potrebe in upošteva potrebe drugih. Kvalitete, ki so bistvenega pomena za osebnostni in socialni razvoj ljudi so, osnovne, medosebne in komunikacijske spretnosti, poznavanje in razumevanje sebe, medosebnih odnosov, pravic in dolžnosti. Brez učenja in izgrajevanja socialnih spretnosti, ljudje ne moremo učinkovito funkcionirati v medosebnih odnosih, se spopadati z življenjskimi zahtevami in konstruktivno prispevati k razvoju socialne družbe.

Namen in cilji učenja socialnih spretnosti (Bizjak idr., 2008):

- spoznavanje in razumevanje sebe in drugih v socialnem okolju,
- spodbujanje občutka pripadnosti v skupini,
- ozaveščanje in razumevanje svojih temeljnih potreb,
- spoštovanje osebnosti drugih,

- razumevanje različnosti kot kvalitete med posamezniki, skupinami in kulturami,
- učenje sobivanja,
- razvijanje solidarnosti in medsebojne pomoči,
- spodbujanje ustvarjalnosti v socialnih interakcijah,
- razumevanje vpliva vedenja na doživljanje in ravnanje drugih,
- vživljanje v različne vloge,
- razvijanje realne podobe in pozitivno samovrednotenje,
- razvijanje občutka za odgovorno delovanje v različnih socialnih okoljih,
- prepoznavanje čustev in obvladovanje čustvenih reakcij,
- vzpodbujanje jasnega izražanja čustev,
- prepoznavanje in spoštovanje čustev drugih ljudi,
- vzpodbujanje jasnega izražanja stališč in vrednot,
- razvijanje sposobnosti za ustvarjalno socialno komuniciranje in razumno argumentiranje,
- razvijanje in spodbujanje komunikacijskih strategij,
- konstruktivno reševanje konfliktnih situacij,
- razvijanje kritičnega mišljenja,
- razvijanje samostojnosti pri sprejemanju odločitev,
- ozaveščanje in razumevanje svojih temeljnih potreb za kakovostno življenje,
- razvijanje temeljne etične in državljske občutljivosti.

Ključne vrednote socialnega učenja so: samospoštovanje in skrb zase, spoštovanje drugih in skrb zanje, občutek socialne odgovornosti, zavezanost učenju in občutek pripadnosti (Pšunder, 2007).

2. PROBLEM IN CILJI

Medosebni prostor med dvema plesalcema, ki skupaj plešeta in praktično tvorita nekakšno "zakonsko zvezo" skozi športno disciplino, je zelo zanimiva tema nadaljnjega raziskovanja ujemanja osebnostnih dimenzij, socialnih spretnosti in čustvene inteligentnosti v povezavi z uspešnostjo in zadovoljstvom med partnerjema. Prav zato smo se v pričujoči nalogi odločili raziskati psihološki prostor plesalcev latinskoameriških in standardnih plesov in njihovega psihološkega profila. Vrhunski tekmovalni ples je prav gotovo ena izmed kompleksnejših športnih disciplin. Zato zahteva precizno sintezo telesnih, psihičnih in socialnih sposobnosti, lastnosti in značilnosti plesalcev ter upoštevanje vsega tega v trenutku športnega nastopa. Nastop na tekmovanju in trenažni proces predstavljata neko posebno situacijo, kjer so prisotne številne psihofizične spremembe, med katere spada tudi nesoglasje med plesalcema, ki je lahko posledica predtekmovalne anksioznosti in stresa ali pa tekmovalje predstavlja situacijo, kjer je neujemanje med partnerjema toliko bolj izraženo. Prav gotovo ima zato velik pomen struktura psihološkega prostora vsakega posameznega plesalca. Plesalec skozi svoje telo sporoča različne informacije, izražene skozi materializacijo gibov v ritmu glasbe ali tišine. Na profesionalnem nivoju morajo biti plesalci eksperti v estetskih in tehničnih kriterijih umetnosti, psihološko pripravljene na prenašanje stresa v kritičnih situacijah in brez poškodb. Prav tako morajo biti telesno dobro pripravljene. V tem delu ima psihologija športa zelo pomembno vlogo, saj s svojimi študijami ustvarja odlično podporo plesalcu, ki se na svoji tekmovalni poti razvija skozi različne dimenzije psihosomatskega prostora in odločujoče vplivajo na rezultat. Winkelhuis (2001) pravi, da osebnostne lastnosti lahko v veliki meri vplivajo na zmanjšanje stresa. Večina partnerstev v plesu je sestavljenih iz dveh popolnoma različnih si osebnosti in karakterjev. Velik pomen pri ohranjanju tovrstnih nasprotij je zavedanje različnosti med dvema partnerjema. Izbira partnerja temelji na podlagi socialnih nagibov, vere, finančnega stanja, na podlagi zunanje izgleda, skupnih interesov in ciljev ter nezavednih mehanizmov privlačnosti. Musek (1995) poimenuje bližnje odnose kot medosebne povezave, v katerih posamezniki vplivajo drug na drugega, so odvisni drug od drugega, so zmožni razvijati in vzbujati močna medosebna čustva in mišljenja in so navadno dlje angažirani v skupnih aktivnostih ali celo skupnem življenju.

Cilj naše naloge je, da ugotovimo ujemanje med plesalko in plesalcem v treh dimenzijah psihološkega prostora in sicer: osebne dimenzije, čustvena inteligentnost in socialne spretnosti. Vse našete vidike smo želeli preveriti z že obstoječimi in uveljavljeni psihološkimi instrumenti in zagotoviti metodološko ustreznost raziskave. V nalogi bomo preučevali odnos med dvema posameznikoma, moškim in žensko, plesalcem in plesalko v njunem partnerskem odnosu, ki ga ustvarjata skozi ples. Prav tako je cilj naše naloge ugotoviti psihološki profil uspešne kombinacije plesalke in plesalca. Plesalec in plesalka med seboj delujeta povezano, čeprav se zdi, da je vsak posameznik samosvoj "sistem" na plesišču. Ples se odvija na več ravneh hkrati: telesni, psihični, intelektualni in duševni. V plesu je veliko odvisno od duševnih in psiholoških značilnosti delovanja, kot so emocionalna in psihična stabilnost, sposobnost izražanja čustev, dožemanja glasbe in ritma, usklajenost osebne lastnosti, interpretacija doživljanja, karizmatičnost idr.

Že omenjene dimenzije oz. lastnosti smo merili zato, ker smo glede na predhodne raziskave, vrhunske rezultate naših plesalcev in pogovore s trenerji ugotovili, da kljub vsem naštetim odličnim preddispozicijam, še vedno obstaja področje, ki morda ni tako jasno in natančno opredeljeno. Prav zato bi želeli z raziskavo pomagati in sodelovati v ustvarjalnem procesu plesa, ki bi z novo dimenzijo znanja pripomogel k še bolj uspešni vrsti slovenskih plesalcev.

3. METODE

3.1 HIPOTEZE

V skladu z zastavljenim problemom, cilji in obstoječimi raziskavami opisanimi v prejšnjem delu uvoda, smo si zastavili več hipotez. Hipoteze so preverjale razlike med skupinama moških plesalcev in ženskih plesalk v latinskoameriških in standardnih plesih, znotraj uporabljenega vzorca in sicer so bile uporabljene osebnostne lastnosti, čustvena inteligentnost in socialne spretnosti.

H1: Med plesalko in plesalcem obstajajo razlike v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnosti.

H2: Pri boljših plesnih parih obstaja več ujemanja v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnostih med plesalko in plesalcem kot pri slabših plesnih parih.

Naslednja hipoteza je bila usmerjena na izdelavo psihološkega profila skupine plesalk in plesalcev.

H3: Lahko opredelimo psihološki profil plesalk in plesalcev.

3.2 ODVISNE IN NEODVISNE SPREMENLJIVKE

V raziskavi smo uporabili več odvisnih spremenljivk, glede na katere smo preverjali izraženost neodvisnih spremenljivk.

Uporabljene neodvisne spremenljivke so bile:

- spol plesalcev (vrednosti: plesalka in plesalec);
- kvaliteta plesalcev (bolj uspešni plesni pari in manj uspešni plesni pari).

Uporabljene odvisne spremenljivke so bile:

- osebnost preizkušancev;
- socialne spretnosti preizkušancev;
- čustvena inteligentnost preizkušancev.

3.3 PRIPOMOČKI

BFQ (Big Five Questionnaire – slovenska priredba) – Bucik, Boben, in Kranjc (1997).

Vprašalnik meri pet glavnih dimenzij osebnosti in deset poddimenzij, pri vsaki poddimenziji je 12 vprašanj, od tega jih je polovica oblikovanih v pozitivnem in polovica v negativnem smislu, dodatna pa je tudi lestvica socialne zaželenosti.

Dimenzije in poddimenzije vprašalnika BFQ so (Bucik idr., 1997):

Energija je dimenzija, ki ustreza vidikom, ki so v literaturi omenjeni kot ekstravertiranost (McCrae in Costa, 1987, v Bucik idr., 1997) ali surgentnost (Goldberg, 1990, v Bucik idr., 1997). Tako v slovenski kot italijanski različici se uporablja izraz energija, vendar tu ne gre za izraz energija, kot ga pojmuje v psihološkem smislu z motivacijskega vidika ali z vsebino izraza kot se uporablja v naravoslovnih znanostih. Ljudje, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se ocenjujejo za dinamične, aktivne, energične, dominantne in gostobesedne; nasprotno pa se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo za manj dinamične in aktivne, manj energične, podrejene in molčeče. Dimenzijo sestavljata poddimenziji **aktivnost** in **dominantnost**. Prva meri vidike, ki se nanašajo na energična in dinamična vedenja, nagnjenost h govorjenju in entuziazmu. Druga meri vidike, ki so povezani s sposobnostjo samouveljavljanja in uveljavljanja lastnega vpliva v odnosu do drugih.

Dimenzija **sprejemljivost** se omenja tudi kot prijetnost (McCrae in Costa, 1987, v Bucik idr., 1997) ali prijateljstvo naproti sovražnosti (Digman, 1990, v Bucik idr., 1997). Osebe, ki na tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se rade opisujejo za zelo kooperativne, prijazne, nesebične, prijateljske, radodarne in empatične; v nasprotju z njimi se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, rade opisujejo za manj kooperativne, manj prijazne in altruistične ter manj prijateljske, radodarne in empatične. Poddimenziji sprejemljivosti sta **sodelovanje** in **prijaznost** – prva meri vidike, ki se bolj nanašajo na zmožnost razumevanja in podpiranja zahtev in potreb soljudi ter na sposobnost učinkovitega sodelovanja z njimi. Druga meri vidike, ki so tesneje povezani s prijaznostjo, zaupanjem in odprtostjo do drugih.

Dimenzija **vestnost** se nanaša na sposobnost samouravnavanja in samokontrole; tako se osebe, ki pri tej dimenziji dosežejo visok rezultat, opisujejo za izrazito preudarne, natančne, urejene, skrbne in vztrajne, medtem ko se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo ravno obratno. To dimenzijo določata poddimenziji **natančnost** in **vztrajnost** – prva meri vidike, ki se nanašajo na zanesljivost, na vsestransko skrbnost in na ljubezen do reda, druga pa meri vidike, ki se nanašajo na posameznikovo vztrajnost in sposobnost, da prevzete naloge in dejavnosti izpelje do konca ter jih predčasno ne opušča.

Dimenzija **čustvena stabilnost** se nanaša na značilnosti, ki so nasprotje »negativnega čustva« (McCrae in Costa, 1987, v Bucik idr., 1997) – osebe, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se opisujejo za neanksiozne, manj ranljive, čustvene, impulzivne, nestrpne in razdražljive. V nasprotju s tem, se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo za zelo anksiozne, ranljive, čustvene, impulzivne, nestrpne in razdražljive. To dimenzijo opredeljujeta poddimenziji **kontrola čustva** in **kontrola impulzov**. Prva meri predvsem vidike, ki se nanašajo na kontrolo napetosti in ki se navezujejo na čustvene izkušnje, druga pa meri vidike, ki se nanašajo na sposobnost kontroliranja lastnega vedenja, tudi ko gre za neprijetno, konfliktno ali nevarno situacijo.

Dimenzija **odprtost** se nanaša na dimenzijo, ki so jo drugi poimenovali kultura (Norman, v McCrae in Costa, 1987, v Bucik idr., 1997), intelekt (Goldberg, 1990, v Bucik idr., 1997) in odprtost za izkušnje (Costa in McCrae, 1985, v Bucik idr., 1997) ali mentalna odprtost (Brand, 1994 b, v Bucik idr., 1997). Osebe, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se pretežno opisujejo za zelo izobražene, informirane, polne zanimanja za nove stvari in izkušnje, odprte za stike z drugačnimi kulturami in navadami. V nasprotju z njimi se osebe, ki dosegajo nizek rezultat, opisujejo za manj izobražene, malo informirane, le malo se zanimajo za nove stvari in izkušnje, imajo odpor do stikov z drugačnimi kulturami in navadami ter so bolj ozkogledne. To dimenzijo opredeljujeta poddimenziji odprtost za kulturo in odprtost za izkušnje – prva meri vidike, ki se nanašajo na željo biti informiran, zanimanje za branje, zanimanje za nabiranje znanja. Druga meri vidike, ki se nanašajo na pozitiven odnos do novosti, na sposobnost upoštevanja več vidikov, na pozitiven odnos do drugačnih vrednot, življenjskih stilov in običajev ter kultur.

Lestvica iskrenosti zaznava in meri posameznikovo težnjo, da o sebi podaja neupravičeno »pozitivne« ali »negativne« podatke, tvorijo pa jo postavke, ki se nanašajo na socialno zelo zaželena vedenja ali odgovore – postavljene so tako, da je popolno strinjanje ali popolno nestrinjanje zelo malo verjetno in visok rezultat lahko nakazuje na to, da se posameznik želi pokazati kot preveč pozitivnega, nasprotno pa zelo nizek rezultat pomeni, da se posameznik želi pokazati bolj negativnega, kot je v resnici.

Slovenski standardizacijski vzorec je zajemal 1525 preizkušancev, frekvenčne porazdelitve posameznih postavk pa zagotavljajo bolj ali manj normalno porazdelitev brez večjih odklonov. Analiza zanesljivosti je pokazala koeficiente med 0,63 in 0,82 za posamezne poddimenzije in med 0,76 in 0,87 za dimenzije, kar je precej podobno originalnim italijanskim koeficientom, ki obsegajo vrednosti med 0,60 in 0,86 za poddimenzije in med 0,73 in 0,90 za dimenzije (Caprara, Barbaranelli in Borgogni, 1993). Stabilnost factorske strukture je bila potrjena s povprečnimi koeficienti konsistentnosti – ti so bili 0,95 za tretjega (odprtost), 0,91 za četrtega (vestnost) in 0,90 za petega (spremenljivost) in so skladni s tistimi, ko so jih dobili na originalnih italijanskih podatkih (Kajtna, 2006).

Vprašalnik medosebnih spretnosti (SSI) – Riggio in Trockmon (1986; po Lamovec, 1994). Vprašalnik je sestavljen iz 105 postavk, na katere preizkušanec poda samooceno na 9 stopenjski lestvici in meri temeljne dimenzije družabnih spretnosti. Sestavljen je iz 7 dimenzij (po Lamovec, 1994):

Emocionalna izraznost je spretnost neverbalnega pošiljanja emocionalnih sporočil, pa tudi neverbalnega izražanja stališč, stopnje dominantnosti ter znakov, ki služijo medsebojni orientaciji. Dimenzija se nanaša tudi na posameznikovo zmožnost spontanega in točnega izražanja občutenih emocionalnih stanj. Osebe z visoko razvito emocionalno izraznostjo so »emocionalno nabite« in so sposobne vzbuditi emocionalni odziv pri drugih.

Emocionalna senzibilnost je spretnost sprejemanja in dekodiranja neverbalnih in emocionalnih sporočil drugih. Emocionalno senzibilne osebe so pozorne na znake emocij pri drugih ter hitro in točno prepoznajo številne odtenke emocionalnega

doživljanja drugih. Osebe z visoko razvito emocionalno senzibilnostjo so nagnjene k empatičnemu podoživljanju emocionalnih stanj drugih in se nanje tudi močno čustveno odzivajo.

Emocionalni nadzor je zmožnost uravnavanja in nadziranja emocionalnih in drugih neverbalnih znakov. Dimenzija vključuje sposobnost za igranje emocij, kot tudi sposobnost za maskiranje občutenih emocij (na primer smejati se ob slabi šali, prikrivati žalost z veselim obrazom, ...). Osebe z zelo močnim emocionalnim nadzorom so nagnjene k pretiranemu obvladovanju lastnih emocij.

Socialna izraznost je spretnost v verbalnem izražanju in vključevanju drugih v družabni pogovor. Za osebe z visoko razvito izraznostjo je značilna verbalna fluentnost, sposobne so začeti pogovor in spontano govoriti o neki temi. Ti ljudje dajejo splošen vtis družabnosti in usmerjenosti navzven. V skrajnih primerih, še posebno, če jih njihova stopnja socialnega nadzora nizka, jih lahko v spontanem pogovoru zanese in prenehajo biti pozorni na to, kaj govorijo.

Socialna senzibilnost se nanaša na sposobnost sprejemanja verbalnih sporočil ter na senzibilnost in razumevanje norm, ki določajo ustreznost družabnega obnašanja. Socialno senzibilne osebe so pozorne na svoje socialno vedenje in njegovo socialno ustreznost. Skrajno visoko število točk, skupaj z zmernim ali nizkim številom na socialni izraznosti in nadzoru, lahko vodi k pretiranemu opazovanju samega sebe in zavira sodelovanje v socialni izmenjavi.

Socialni nadzor je spretnost v igranju vlog ter v socialni samopredstavitvi. Za osebe z močno izraženim socialnim nadzorom je značilna družabna spretnost, taktnost in visoko samozaupanje v socialnih situacijah. Socialni nadzor vključuje tudi zmožnost vplivanja na tok in vsebino socialne interakcije.

Socialna manipulacija pomeni pripravljenost manipulirati z drugimi osebami oziroma s posameznimi vidiki socialne situacije z namenom, da se doseže želene rezultate.

Skupno število točk na vprašalniku (razen socialne manipulacije) izraža globalno raven socialne kompetentnosti. Vprašalnik deli komunikacijski proces na emocionalno področje, ki zajema predvsem neverbalno komunikacijo ter socialni del, ki zajema verbalno komunikacijo. Pri tem vsako od področij meri 3 ločene spretnosti – pošiljanje sporočil (izraznost), sprejemanje sporočil (senzibilnost) in obvladovanje (nadzor) komunikacijskega procesa. Avtorji so ugotovili, da sta tako test – retest zanesljivost in notranja konsistentnost posameznih dimenzij zelo dobri in da se gibljeta med 0,81 in 0,96.

Vprašalnik emocionalne kompetentnosti (VEK 45) – Taksič (1998).

Krajša verzija vprašalnika o emocionalni inteligentnosti vsebuje 45 postavk, na katere preizkušaneec odgovarja s petstopenjsko lestvico, meri pa kompetentnost sprejemanja in kazanja čustev. Uporabljen je bil tudi na slovenskem vzorcu v raziskavi o čustveni inteligentnosti, temelji pa na Mayer – Salovey - Caruso konceptu emocionalne inteligentnosti. Vprašalnik meri tri lestvice:

Prepoznavanje in razumevanje čustev nakazuje na dobro opažanje čustev pri drugih, v umetniških delih in v opažanju iskrenega in natančnega izražanja emocij. Kaže se v interpretaciji pomena čustev, dobrem razumevanju zapletenih čustev ter prepoznavanju prehajanja med čustvi.

Sposobnost izražanja in poimenovanja čustev se kaže v odprtem izražanju, spremljanju in upravljanju čustev v socialnih situacijah.

Upravljanje čustev se kaže v sposobnosti spremljanja, nadzorovanja in upravljanja z lastnimi čustvi, ki lahko posamezniku olajša miselne procese, ki se navezujejo na čustvene situacije ter omogoča bolj ciljno usmerjeno; torej namensko delovanje.

Avtor poroča o dobri notranji konsistentnosti prvih dveh lestvic (sposobnost prepoznavanja in razumevanja emocij: $\alpha=0,84$ in sposobnost izražanja in poimenovanja emocij: $\alpha=0,89$) in nekoliko slabši zanesljivosti lestvice sposobnost upravljanja z emocijami ($\alpha=0,67$).

3.4 PREIZKUŠANCI

V študijo je bilo zajetih 30 parov športnega plesa; med njimi 30 plesalk in 30 plesalcev latinskoameriških in standardnih plesov, starih od 16 do 34 let, ki so člani slovenske državne reprezentance. Povprečna starost vseh sodelujočih plesalcev je 21,32 let (SD = 5,26), povprečna starost plesalk je 20,63 let (SD = 5,08) in povprečna starost plesalcev je 22,00 let (SD = 5,42). Kriterij za uspešnost plesalcev je povzet po kakovostnih razredih PZS (Plesne zveze Slovenije) na podlagi kvalifikacijskih točk in IDSF (International Dancesport Federation) rating sistema. Boljši plesalci (N = 24) so tisti, ki tekmujejo v I razredu (najvišji mednarodni tekmovalni razred v latinskoameriških in standardnih plesih), slabši (N = 24) pa so tisti plesalci, ki tekmujejo v A, B in C tekmovalnem razredu.

3.5 POSTOPEK

Podatki, ki smo jih dobili, so bili obdelani s statističnim paketom SPSS Ver 15.0. in EXCEL.

Uporabili smo deskriptivno statistiko in T test ter klustersko analizo.

Za ugotavljanje razlik v osebnostnih značilnostih, čustveni inteligentnosti in socialnih spretnostih med plesalko in plesalcem, smo uporabili T test.

Za ugotavljanje psihološkega profila smo uporabili klustersko analizo in T test.

Vprašalnike smo aplicirali individualno. Zagotovljena je bila anonimnost odgovorov. Vprašalnike so plesalci izpolnjevali v svojem lastnem plesnem klubu z vnaprejšnjim dogovorom. V kolikor bi udeleženci želeli izvedeti povratne informacije, jim je bila ponujena možnost, da si individualno ogledajo izključno svoje rezultate.

4. REZULTATI

4.1 RAZLIKE MED POSAMEZNIMI SKUPINAMI

4.1.1 Plesalci in plesalke

Tabela 1: T test za preverjanje razlik med plesalci in plesalkami na merjenih dimenzijah

KATEGORIJA	DIMENZIJA	moški		ženske		t	pom (t)
		M	SD	M	SD		
OSEBNOSTNE PODDIMENZIJE	Lestvica iskrenosti	34,37	5,03	32,17	5,54	1,61	0,11
	Aktivnost	41,60	5,75	42,17	7,41	-0,33	0,74
	Dominantnost	42,37	4,42	40,00	6,88	1,58	0,12
	Sodelovanje	43,37	4,53	43,07	5,29	0,24	0,81
	Prijaznost	40,00	4,144	38,03	4,650	1,73	0,09
	Natančnost	38,57	5,940	40,07	7,904	-0,83	0,41
	Vztrajnost	46,07	5,489	47,87	6,377	-1,17	0,25
	Kontrola čustev	41,83	6,142	37,30	7,949	2,47	0,02
	Kontrola impulzov	36,13	6,107	31,87	6,073	2,71	0,01
	Odprtost za kulturo	40,17	5,565	38,07	6,586	1,33	0,19
	Odprtost za izkušnje	40,53	5,406	42,20	6,195	-1,11	0,27
OSEBNOSTNE DIMENZIJE	Energija	83,97	8,168	82,17	12,208	0,67	0,50
	Sprejemljivost	83,37	6,886	81,10	8,715	1,12	0,27
	Vestnost	84,63	9,532	87,93	11,700	-1,20	0,24
	Čustvena stabilnost	77,97	11,346	69,17	13,329	2,75	0,01
	Odprtost	80,70	9,143	80,27	10,967	0,17	0,87
SOCIALNE SPRETNOSTI	Emocionalna izraznost	79,43	12,384	89,03	14,502	-2,76	0,01
	Emocionalna senzibilnost	95,17	10,349	97,60	12,846	-0,81	0,42
	Emocionalni nadzor	83,23	15,026	70,57	18,691	2,89	0,01
	Socialna izraznost	89,83	16,187	84,07	23,140	1,12	0,27
	Socialna senzibilnost	80,70	15,610	87,37	19,549	-1,46	0,15
	Socialni nadzor	91,70	17,390	86,93	19,740	0,99	0,33
	Socialna manipulacija	76,03	11,731	70,87	12,082	1,68	0,10
ČUSTVENA INTELIGENTNOST	Prepoznavanje in razumevanje čustev	57,40	7,276	60,30	8,595	-1,41	0,16
	Izražanje in pojmovanja čustev	43,17	6,742	48,40	8,265	-2,69	0,01
	Upravljanje čustev	61,07	5,620	60,43	7,833	0,36	0,72

Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; p (F) – statistična pomembnost statistike F; xxx – razlika je statistično pomembna ($p < 0,05$), xxx – tendenca k statistični pomembnosti ($0,05 < p < 0,10$)

Tabela 1 kaže, da se med plesalkami in plesalci pojavlja kar nekaj razlik, med katerimi so nekatere bolj, druge manj očitne oz. se nakazuje tendenca k razliki. Zaradi večje preglednosti smo obarvali aritmetične sredine na dimenzijah, katerih pomembnost je bila pod 0,10. Tako imajo plesalci višji rezultat na lestvici kontrole čustev in še nekoliko višjega na lestvici kontrole impulzov. Precej višji rezultat so plesalci v primerjavi s plesalkami dosegli na lestvici čustvene stabilnosti in emocionalnega nadzora. Plesalke pa so višji rezultat glede na plesalce dosegle na lestvici emocionalnega nadzora ter na lestvici izražanja in pojmovanja čustev. Tendenci k razliki se kažeta na lestvici prijaznosti, kjer je višja pri plesalcih in na lestvici socialne manipulacije, kjer višjo vrednost dosegajo plesalke.

Zbirna tabela T testa za vključene dimenzije nam je pokazala, da so nekatere razlike med plesalci in plesalkami dovolj stabilne, da so statistično pomembne. Plesalci imajo večjo čustveno kontrolo tako na osebnostni dimenziji, kot tudi na dimenziji socialnih spretnosti, znajo bolje nadzorovati svoje čustvene impulze kot plesalke in so zato čustveno bolj stabilni kot plesalke. Pri plesalkah pa je vrednost večja v dimenziji emocionalne izraznosti, kar pomeni, da se znajo plesalke veliko bolj čustveno izražati, so sposobne spontanega in bolj točnega izražanja občutenih emocionalnih stanj. Njihova visoko razvita emocionalna izraznost jim omogoča, da so "emocionalno nabite" in so zato sposobne vzbuditi dovolj močan emocionalni odziv pri drugih, predvsem v odnosu s plesnim partnerjem in publiko. Prav tako so plesalke veliko bolj odprte v izražanju, spremljanju in upravljanju čustev v socialnih situacijah, kar dokazuje večja vrednost v dimenziji sposobnosti izražanja in pojmovanja čustev. Pokazali sta se tudi dve tendenci k statistični značilnosti in sicer obe tendenci z višjo vrednostjo pri plesalcih. Tako je pri plesalcih tendenca k pomembnosti v socialni manipulaciji in prijaznosti, kar pomeni, da so plesalci veliko bolj pripravljeni manipulirati z drugimi osebami, torej s soplesalko, z namenom, da dosežejo želene rezultate. V partnerskem odnosu s soplesalko so bolj prijazni, delujejo z zaupanjem in odprtostjo.

4.1.2 Razlike v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari

Tabela 2: T test za ugotavljanje razlik v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari na merjenih dimenzijah

KATEGORIJE	DIMENZIJA	KVALITETA	M	SD	F	pom (F)
OSEBNOSTNE PODDIMENZIJE	Lestvica iskrenosti	slabši	6,75	4,83	1,13	0,30
		boljši	8,33	4,21		
	Aktivnost	slabši	7,42	6,72	0,47	0,50
		boljši	7,11	5,48		
	Dominantnost	slabši	6,67	6,39	0,10	0,74
		boljši	6,50	5,57		
	Sodelovanje	slabši	6,75	3,41	0,16	0,70
		boljši	5,39	3,85		
	Prijaznost	slabši	3,33	3,14	0,23	0,63
		boljši	5,61	3,24		
	Natančnost	slabši	5,08	4,85	4,17	0,05
		boljši	9,00	7,92		
	Vztrajnost	slabši	6,08	4,54	0,04	0,84
		boljši	7,78	4,87		
	Kontrola čustev	slabši	7,08	3,42	2,72	0,11
		boljši	9,61	5,93		
	Kontrola impulzov	slabši	6,50	3,92	1,68	0,20
		boljši	7,89	5,24		
Odprtost za kulturo	slabši	7,25	6,09	0,82	0,37	
	boljši	6,17	4,79			
Odprtost za izkušnje	slabši	7,25	4,49	1,25	0,27	
	boljši	4,56	3,75			
OSEBNOSTNE DIMENZIJE	Energija	slabši	9,08	7,06	1,42	0,24
		boljši	10,78	10,58		
	Sprejemljivost	slabši	8,33	5,02	2,99	0,09
		boljši	9,33	7,62		
	Vestnost	slabši	7,83	6,67	3,01	0,09
		boljši	14,17	10,36		
	Čustvena stabilnost	slabši	12,92	7,46	0,87	0,36
		boljši	15,61	10,25		
	Odprtost	slabši	13,33	9,60	9,90	0,00
		boljši	9,06	5,33		
	Emocionalna izraznost	slabši	19,67	13,77	0,16	0,69
		boljši	13,78	14,43		
	Emocionalna senzibilnost	slabši	11,08	6,02	0,14	0,71
		boljši	12,56	7,52		

SOCIALNE SPRETNOSTI	Emocionalni nadzor	slabši	24,58	14,48	0,44	0,51
		boljši	24,61	18,56		
	Socialna izraznost	slabši	22,83	14,62	0,05	0,82
		boljši	18,11	17,20		
	Socialna senzibilnost	slabši	22,92	17,52	0,02	0,87
		boljši	16,94	19,65		
	Socialni nadzor	slabši	24,50	15,88	0,04	0,94
		boljši	23,50	15,83		
Socialna manipulacija	slabši	17,50	10,14	0,67	0,42	
	boljši	12,17	8,33			
ČUSTVENA INTELIGENTNOST	Prepoznavanje in razumevanje čustev	slabši	8,92	6,81	0,92	0,34
		boljši	9,50	8,15		
	Izražanje in pojmovanje čustev	slabši	11,75	8,18	2,76	0,11
		boljši	7,11	6,86		
	Upravljanje čustev	slabši	7,92	6,67	1,02	0,32
		boljši	8,78	4,85		

Legenda: M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; p (F) – statistična pomembnost statistike F; xxx – razlika je statistično pomembna ($p < 0,05$), xxx – tendenca k statistični pomembnosti ($0,05 < p < 0,10$)

Tabela 2 nam prikazuje razlike v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari. Dobili smo dve statistično pomembni razliki, ki sta v tabeli obarvani z rumeno in dve dimenziji, v katerih se nakazuje tendenca k statistični značilnosti. Zaradi večje preglednosti smo tendence k statistični značilnosti obarvali zeleno.

Statistično pomembna razlika v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari, se je pokazala v kategoriji osebnostnih dimenzij v dimenziji odprtosti, ki se nanaša na dimenzijo kulture, intelekta in odprtosti za izkušnje. Druga statistično pomembna razlika, ki se je pokazala v osebnostni poddimenziji, je natančnost in spada v dimenzijo vestnosti. Poddimenzija natančnost se nanaša na zanesljivost, vsestransko skrbnost in ljubezen do reda. Statistika je pokazala, da je v skupini boljših plesnih parov več ujemanja v tej dimenziji kot v skupini slabših parov. V skupini slabših plesnih parov je več razlik znotraj skupine same v odprtosti glede novih izkušenj, glede stikov z drugačnimi kulturami in navadami. V skupini boljših parov je veliko manj razlik znotraj skupine same, glede izobraženosti, informiranosti

in zanimanja za novosti na področju kulture in drugačnosti v navadah ljudi. Večje ujemanje znotraj skupine boljših plesalcev pomeni, da se zavedajo kako pomembno je njihovo skupno delovanje in skrb za partnerstvo. Skladnost v partnerskem odnosu je prva odskočna deska za doseganje zastavljenih ciljev. Slednjo ugotovitev lahko povežemo s statistično pomembnostjo v dimenziji natančnosti, ki se nanaša na zanesljivost in skrbnost do partnerja. Moralna odgovornost do skupnega partnerstva in odprtost za sprejemanje medsebojne različnosti, predstavljata osnovo za začetek uspešne kariere. Tendenca k statistični značilnosti pa se kaže v dveh dimenzijah in sicer v dimenziji sprejemljivosti in vestnosti. Obe dimenziji prav tako spadata v kategorijo osebnosti. V imenovanih dimenzijah se je pokazalo, da je več ujemanja, torej manj razlik znotraj skupine, v skupini boljših plesnih parov, kar pomeni, da so bolj sprejemljivi in vestni. Boljši plesni pari so bolj enakovredni med seboj predvsem v prijetnosti, prijaznosti, prijateljstvu, empatiji in med seboj zelo dobro sodelujejo. Prav tako so si med seboj bolj podobni v preudarnosti, natančnosti, urejenosti, skrbnosti in vztrajnosti. Zagotovo lahko trdimo, da so te lastnosti tudi tiste, ki v veliki meri ločujejo boljše plesne pare od slabših. Tendenci v teh lastnostih nam povesta, da boljši kot je plesni par, bolj se v posameznih dimenzijah, ki so za uspeh pomembne, poenoti z boljšimi in uspešnejšimi plesnimi pari.

4.2 PSIHOLOŠKI PROFIL PLESALK IN PLESALCEV

4.2.1 Klasterska analiza – Wardova metoda za ugotavljanje psihološkega profila plesalk in plesalcev

Tabela 3: Število in odstotek plesalcev v 1. in 2. klastru

Klastri	N	Odstotek (%)	Kumulativni odstotek (%)
1	29	48,3	48,3
2	31	51,7	100,0
Vsota	60	100,0	

V tabeli 3 je prikazano število plesalcev, ki so se glede na osebne lastnosti, čustveno inteligentnost in socialne spretnosti, združili v dve večji skupini oz. klastra. V 1. klaster se je združilo 29 plesalcev in plesalk (N=29) in v 2. klaster 31 plesalcev in plesalk (N=31). V prvem klastru je 48,3 % plesalk in plesalcev, v drugem pa 51,7% plesalk in plesalcev.

Tabela 4: Profil 1. in 2. klastra glede na vidike posameznih dimenzij

KATEGORIJE	DIMENZIJA	Klastr	M	M Skupaj
OSEBNOSTNE DIMENZIJE	Lestvica iskrenosti	1	33,97	33,27
		2	32,61	
	Energija	1	89,10	83,7
		2	77,42	
	Sprejemljivost	1	83,21	82,23
		2	81,32	
	Vestnost	1	88,38	86,28
		2	84,32	
	Čustvena stabilnost	1	80,52	73,57
		2	67,06	
	Odprtost	1	80,52	80,48
		2	67,06	
SOCIALNE SPRETNOSTI	Emocionalna izraznost	1	88,45	84,23
		2	80,29	
	Emocionalna senzibilnost	1	98,34	96,38
		2	94,55	
	Emocionalni nadzor	1	83,38	76,90
		2	70,84	
	Socialna izraznost	1	95,24	86,95
		2	79,19	
	Socialna senzibilnost	1	73,28	84,03
		2	94,10	
	Socialni nadzor	1	104,07	89,32
		2	75,52	
	Socialna manipulacija	1	75,07	73,45
		2	71,94	
ČUSTVENA INTELIGENTNOST	Prepoznavanje in razumevanje čustev	1	60,83	58,85
		2	57,00	
	Izražanje in pojmovanje čustev	1	48,48	45,78
		2	43,26	
	Upravljanje čustev	1	64,48	60,75
		2	57,26	

Legenda: M – vrednost aritmetične sredine posamezne dimenzije; M Skupaj - vrednost aritmetičnih skupin v posamezni dimenziji za 1. in 2. klaster skupaj

Tabela 4 nam prikazuje vrednosti aritmetičnih sredin za 1. in 2. klaster, glede na posamezno dimenzijo. Iz tabele vidimo očitne razlike med vsotami aritmetičnih sredin, na podlagi katerih smo tudi interpretirali dobljene rezultate in opisali profil plesnega para. Najnižja vrednost aritmetičnih sredin je dosežena v kategoriji osebnostnih lastnosti in sicer v dimenziji lestvice iskrenosti (M–1 klastra – 33,97 ; M–

2 klastra – 32,61) in najvišja vrednost vsote aritmetičnih sredin je dosežena v kategoriji socialnih spretnosti v dimenziji socialnega nadzora (M–1 klastra – 104,07 ; M–2 klastra – 75,2), kjer je tudi najbolj očitna razlika med obema skupinama. Vendar pa moramo tukaj posebej poudariti, da glede na dobljene rezultate v tej tabeli, ne moremo ugotoviti, kakšna je kvaliteta plesalcev v 1. in kakšna v 2. klasteru.

Iz tabele 4 je razvidno le, da se prva in druga skupina plesalcev razlikujeta v dimenzijah osebnostnih značilnosti, čustvene inteligentnosti in socialnih spretnosti. Tabela 4 nam ne posreduje točnih rezultatov glede razlik v kvaliteti plesalcev, zato smo razlike med boljšimi in slabšimi pari ugotavljali s pomočjo T testa za ugotavljanje statistično pomembnih razlik med boljšimi in slabšimi plesnimi pari. Navedeni rezultati T testa so zapisani v tabeli 5, interpretirani pa so skupaj z rezultati iz tabele 4. Za skupno interpretacijo obeh tabel smo se odločili tudi na podlagi dendrograma, ki posamezne plesalce razvršča v dve skupini. Na prvi pogled takšna delitev ne prinese nič novega, a vendarle smo želeli bolj natančen vpogled v dobljene rezultate. Poimensko smo preverili vse posamezne plesalce, ki so se razvrščali v obe skupini. Ugotovili smo, da se je v 1. klaster uvrstil samo en plesni par, vsi ostali pa so se porazdelili v obe skupini. Eden izmed plesalcev, ki skupaj plešeta v paru se je razvrstil v prvi klaster, drugi pa v drugega ali obratno. Tako lahko rečemo, da sta si plesalca, ki skupaj plešeta v paru v dimenzijah osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti med seboj različna.

4.2.2 T test za ugotavljanje razlik med boljšimi in slabšimi plesnimi pari

Tabela 5: T test za preverjanje razlik med boljšimi in slabšimi plesnimi pari v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligentnosti in socialnih spretnosti

KATEGORIJE	DIMENZIJA	KVALITETA	M	SD	T	pom (T)
	Starost	boljši	24,71	4,74	5,15	0,00
		slabši	18,78	4,11		
OSEBNOSTNE PODDIMENZIJE	Lestvica iskrenosti	boljši	32,75	5,29	-0,61	0,55
		slabši	33,61	5,46		
	Aktivnost	boljši	41,79	6,46	-0,09	0,93
		slabši	41,94	6,75		
	Dominantnost	boljši	41,13	5,31	-0,06	0,95
		slabši	41,22	6,27		
	Sodelovanje	boljši	44,33	4,75	1,46	0,15
		slabši	42,47	4,90		
	Prijaznost	boljši	38,92	3,79	-0,14	0,89
		slabši	39,08	4,94		
	Natančnost	boljši	41,04	5,98	1,58	0,12
		slabši	38,17	7,42		
	Vztrajnost	boljši	48,54	4,71	1,70	0,10
		slabši	45,92	6,53		
	Kontrola čustev	boljši	40,21	5,40	0,55	0,59
		slabši	39,14	8,53		
	Kontrola impulzov	boljši	33,67	5,19	-0,33	0,75
		slabši	34,22	7,17		
	Odprtost za kulturo	boljši	41,67	5,46	2,77	0,01
		slabši	37,42	6,04		
Odprtost za izkušnje	boljši	41,83	6,47	0,50	0,62	
	slabši	41,06	5,42			
Energija	boljši	82,92	8,40	-0,09	0,93	
	slabši	83,17	11,57			
Sprejemljivost	boljši	83,25	6,88	0,82	0,42	
	slabši	81,56	8,49			
Vestnost	boljši	89,58	9,34	2,00	0,05	
	slabši	84,08	11,12			
Čustvena stabilnost	boljši	73,88	9,78	0,15	0,88	
	slabši	73,36	14,97			

	Odprtost	boljši	83,50	10,52	1,95	0,06
		slabši	78,47	9,27		
SOCIALNE SPRETNOSTI	Emocionalna izraznost	boljši	83,83	16,22	-0,18	0,86
		slabši	84,50	12,95		
	Emocionalna senzibilnost	boljši	102,04	8,74	3,33	0,00
		slabši	92,61	11,88		
	Emocionalni nadzor	boljši	77,54	18,11	0,22	0,82
		slabši	76,47	18,14		
	Socialna izraznost	boljši	85,17	22,64	-0,56	0,58
		slabši	88,14	18,29		
	Socialna senzibilnost	boljši	83,79	17,85	-0,09	0,93
		slabši	84,19	18,11		
	Socialni nadzor	boljši	90,42	20,14	0,37	0,71
		slabši	88,58	17,76		
Socialna manipulacija	boljši	74,25	11,83	0,42	0,68	
	slabši	72,92	12,40			
ČUSTVENA INTELIGENTNOST	Prepoznavanje in razumevanje čustev	boljši	59,58	7,87	0,57	0,57
		slabši	58,36	8,21		
	Izražanje in pojmovanje čustev	boljši	46,96	9,36	0,94	0,35
		slabši	45,00	6,85		
	Upravljanje čustev	boljši	61,04	6,20	0,27	0,79
		slabši	60,56	7,20		

Legenda: Kvaliteta: boljši plesalci (I razred, najvišji tekmovalni razred v latinskoameriških in standardnih plesih), slabši plesalci (A; B in C tekmovalni razred), M – aritmetična sredina; SD – standardna deviacija; p (F) – statistična pomembnost statistike F; xxx – razlika je statistično pomembna ($p < 0,05$), xxx – tendenca k statistični pomembnosti ($0,05 < p < 0,10$)

Za ugotavljanje razlik med boljšimi in slabšimi plesalci smo uporabili T test, ki od predhodne Wardove metode poda bolj jasne podatke glede statistične pomembnosti razlik. Pregled T testa kaže, da je v skupini boljših in slabših plesalcev prišlo do nekaj statistično pomembnih razlik. Prva pomembnost se kaže glede na starost plesalcev, ki nakazuje, da tudi starost plesalcev vpliva na njihovo kvaliteto. Starejši plesalci imajo več izkušenj, »tekmovalne kilometrine« in bolj izurjeno telo, ker že dlje časa trenirajo, kar je povezano tudi z njihovo uspešnostjo na tekmovanjih. Boljši plesalci so statistično pomembno bolj odprti za kulturo, kar pomeni, da bolj kot so plesalci odprti za kulturo, bolj se zanimajo za umetnost, se učijo različnih plesnih

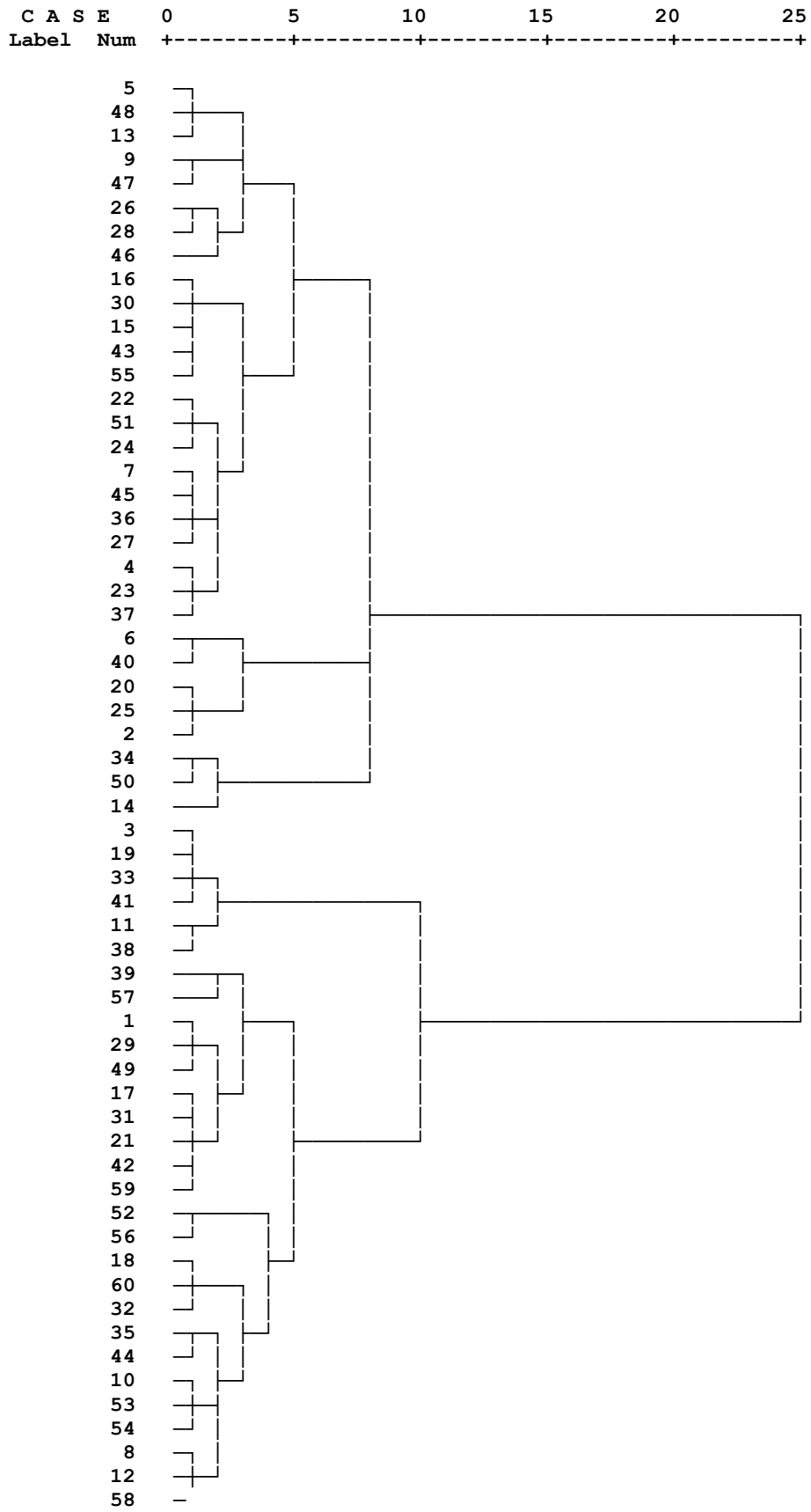
stilov, ki prihajajo iz različnih svetovnih kultur, se radi igrajo z idejami in radi izzivajo tradicionalne vrednote. Dobljeni rezultati kažejo, da so boljši plesalci bolj vestni, kar pomeni, da verjamejo v svoj uspeh, si zaupajo v doseganju ciljev, imajo občutek moralne odgovornosti, so storilnostno motivirani in vztrajni v težkih ali neprijetnih aktivnostih do konca. Boljši plesalci so tudi čustveno bolj stabilni, kar je zagotovo zelo povezano tudi z izkušnjami in zrelostjo plesalca. Z leti se utrdimo in tudi na čustvenem področju stabiliziramo svoje notranje doživljanje in čustvene zavesti. Prednost boljših plesalcev je v njihovi čustveni senzibilnosti, ki se je izkazala za statistično pomembno razliko in izraža spretnost neverbalne komunikacije, sprejemanja in pošiljanja emocionalnih sporočil. Njihova čustvena stabilnost jim omogoča večje zadovoljstvo v partnerskem odnosu, ki temelji na učinkoviti medsebojni komunikaciji. Sposobni so jasnega in natančnega prepoznavanja emocionalnega doživljanja drugih, kar pomeni, da zelo dobro zaznavajo svojega partnerja in se nanj tudi močno čustveno odzivajo. Tendence k statistični pomembnosti so nakazane v osebnostnih lastnostih v poddimenziji vztrajnosti in dimenziji odprtosti. Nekoliko višja vrednost je nakazana pri boljših plesalcih, kar pomeni, da imajo glede na svoje izkušnje in starost nekoliko večjo samokontrolo, ki vpliva tako na lastno motivacijo za delo, kot tudi na višjo toleranco do svojega partnerja. Boljši plesalci nekoliko bolje prevzemajo kontrolo nad konstruktivnim ravnanjem v problemskih situacijah in se glede na svoje izkušnje bolje znajdejo v kritičnih situacijah. Njihova želja po uspehu jih dovolj dobro motivira, da so bolj odprti za nove izkušnje, a kljub temu zelo preudarno izbirajo trenerje, s katerimi želijo sodelovati, plesne stile, v katerih želijo napredovati in okolje, v katerem trenirajo. Glede na tendenco k pomembnosti ne moremo govoriti o jasni različnosti, saj je želja po napredovanju močno prisotna tudi pri slabših plesalcih, lahko pa zaključimo, da so si v načinu treniranja, učenja novosti in taktnosti, nekoliko različni od boljših plesalcev.

4.2.3 Drevesni dendrogram za razvrščanje plesalk in plesalcev v skupine glede na podobnost v osebnostni dimenziji, emocionalni inteligentnosti in socialnih spretnosti.

Slika 20: Wardova metoda drevesnega diagrama, ki razvršča vseh 60 plesalcev latinskoameriških in standardnih plesov v skupine glede na razlikovanje skupin v osebnostnih lastnostih, emocionalni inteligentnosti in socialnih spretnosti.

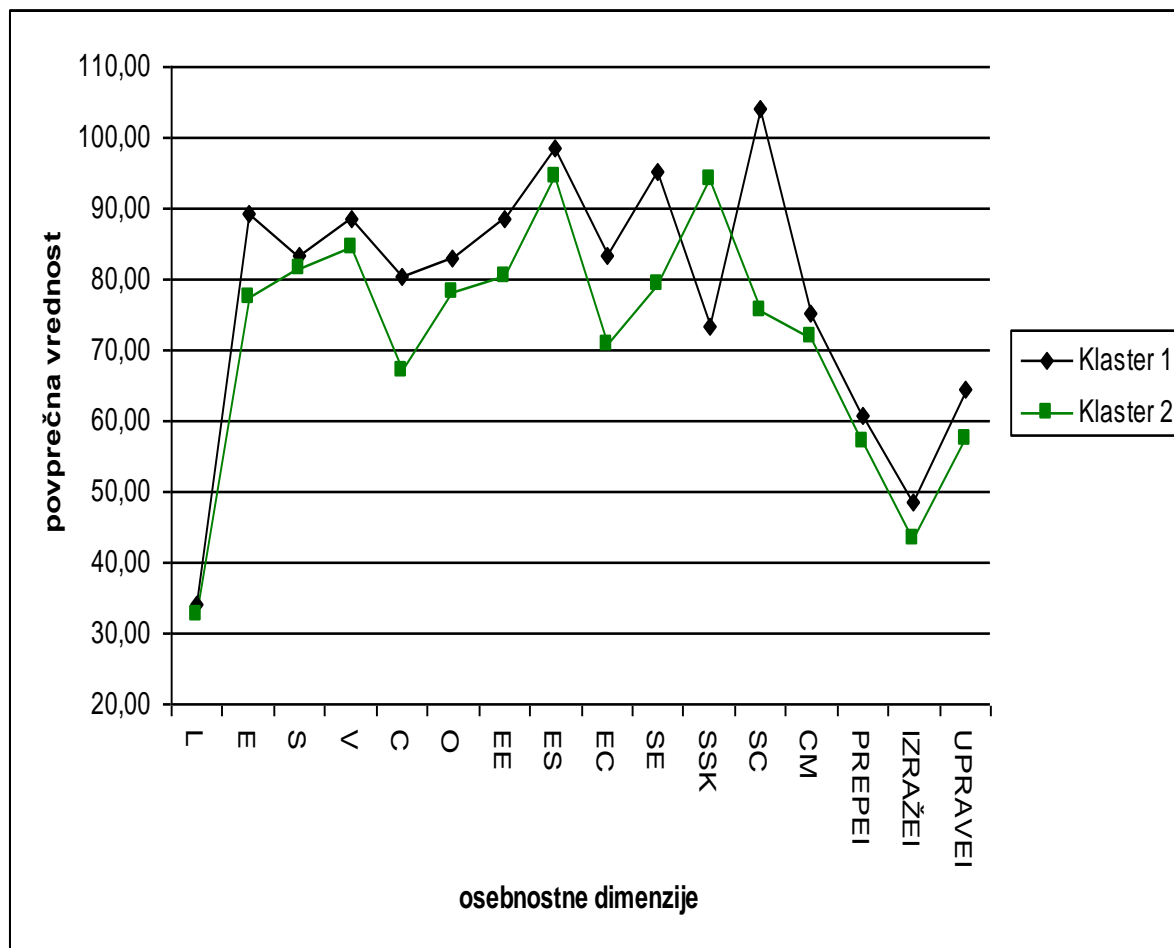
Potek združevanja smo grafično ponazorili z drevesom združevanja oziroma z dendrogramom. Listi tega drevesa so enote, točke združitve, kjer se ena veja cepi na več manjših in predstavlja posamezne skupine. Višina točke ali nivo združevanja je sorazmerna in meri različnosti med skupinama. S pomočjo oblike dendrograma smo se odločili, da bomo dane enote razvrstili v dve najbolj očitni skupini. Dendrogram smo na določenem nivoju odrezali. To smo naredili na točki, kjer nivoji združevanja kažejo čim večjo različnost med skupinama. Tako smo dobili dve skupini, v katere se razvrščajo posamezni plesalci. Kot smo že omenili, smo plesalce tudi poimensko preverili in ugotovili, da se plesalci uvrščajo v drug drugemu nasprotno skupino. Zagotovo je to pomemben podatek za interpretacijo plesalčevega profila, ki temelji na povezanosti s plesnim partnerjem.

Rescaled Distance Cluster Combine



4.2.4 Grafični prikaz razlik vrednosti aritmetičnih sredin v dimenzijah osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti med 1. in 2. klastrom po Wardovi metodi

Slika 21: Graf razlik povprečnih vrednosti aritmetičnih sredin v dimenzijah osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti.



Legenda: Posamezne dimenzije: L – lestvica iskrenosti, E – energija, S – sprejemljivost, V – vestnost, C – čustvena stabilnost, EE – emocionalna izraznost, ES – emocionalna senzibilnost, EC – emocionalni nadzor, SE – socialna izraznost, SSK – socialna senzibilnost, SC – socialni nadzor, CM – socialna manipulacija, PREPEI – prepoznavanje in razumevanje čustev, IZRAŽEI – izražanje in pojmovanje čustev, UPRAVEI – upravljanje čustev.

Graf izključno prikazuje samo delitev plesalcev v dve skupini in sicer v 1. in 2. klaster, ki se med seboj razlikujeta v dimenziji osebnostnih značilnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti.

5. DISKUSIJA

5.1 Primerjava psiholoških značilnosti plesalk in plesalcev

V našem vzorcu je bilo vključenih 30 plesnih parov; 30 plesalk in 30 plesalcev latinskoameriških in standardnih plesov, starih od 16 do 34 let. V nalogi smo najprej preverili, ali med tema dvema skupinama, torej med plesalci in plesalkami, obstajajo kakšne razlike v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligentnosti in socialnih spretnosti. Zbirna tabela T testa za vključene dimenzije nam je pokazala, da se pojavlja kar nekaj razlik v rezultatih plesalk in plesalcev. V kategoriji osebnostne dimenzije se je izkazalo, da imajo plesalci večjo čustveno kontrolo in večjo kontrolo impulzov kot plesalke. Obe navedeni poddimenziji pripadata osebnostni dimenziji modela velikih pet dimenzij osebnosti in sicer dimenziji čustvene stabilnosti, kjer je prav tako prišlo do statistično pomembne razlike z višjo vrednostjo za plesalce. Tako bi lahko plesalce opisali kot čustveno bolj stabilne in manj impulzivne osebnosti kot plesalke. Kot nasprotje, pa so se izkazale plesalke, ki so čustveno bolj ranljive in slabše kontrolirajo svoja čustva.

Športni ples je šport, v katerem se prepletajo različne situacije in komponente same športne discipline. Ne eni strani prevladuje umetniška komponenta, ki je močno pogojena z višjimi kvalitetai tako gibalnega kot tudi psihološkega aspekta. Na drugi strani pa gre za športno dejavnost, ki sama po sebi zahteva fizične napore, ki so močno pogojeni s psihofizičnim ravnotežjem dveh plesalcev. Prav zaradi tako močnega izziva, v katerem v veliki meri botruje fizična moč, je za plesalce lažje obvladljiva, saj jim narava njihove telesne strukture omogoča lažje premagovanje telesnih naporov glede na njihovo telesno sposobnost. Glede na dobljene rezultate, kjer se je čustvena stabilnost izkazala kot statistično značilna pri plesalcih, lahko rečemo, da plesalci bolje prenašajo različne čustvene in stresne situacije, ki navadno nastanejo v situacijah, ki so pogojene s fizično utrujenostjo. Plesni pari skoraj celo leto tekmujejo, se udeležujejo različnih plesnih izobraževanj in nastopajo z različnimi plesnimi točkami po celem svetu. Tako aktivna športna kariera zahteva velike tako fizične kot tudi psihične napore. Plesalke tako glede na večjo občutljivost, nestrpnost do partnerja, anksioznost in čustveno ranljivost pogosto negativno vplivajo na dober partnerski odnos, ki je pogoj za uspešen nastop in tekmovalni rezultat.

Joseph (1992, v Brizendine, 2009) je ugotovil, da moški svoj občutek samozavesti v veliki meri črpajo iz ohranjanja tesnih odnosov z drugimi. Prav slednjo ugotovitev Brizendine (2009) pojasnjuje, da največji stres pri ženskah povzroči strah pred izgubo intimnih odnosov in s tem povezanim pomanjkanjem življenjsko pomembne podpore. Ples v paru se ves čas odvija v uravnoteženju, ki se začne s fizičnim ravnovesjem, motoričnim ravnotežjem, centriranjem telesa, premagovanjem zunanjih sil (sila teže, sila partnerja, obvladovanje prostora in časa) in se nadaljuje v psihičnem, čustvenem ravnovesju, notranji stabilnosti, osredotočenosti misli, zaznavanju partnerja, najdenju "skupnega težišča", v osmišljenosti gibanja in plesanja. Glede na specifično naravo plesa v paru, kjer se prepletata tako raznoliki energiji moške in ženske narave, je potrebna močna čustvena kontrola in stabilnost tako partnerskega odnosa kot tudi odnosa s samim seboj. Ples poteka v krogu številnih zapletenih telesnih funkcij, kot so zaznavanje prostora, presoje razdalj, refleksov, neprestanega prilagajanja na razmere okrog plesalca, premagovanjem zunanjih sil (sila teže, sila partnerja), obvladovanje prostora, časa in zapletenih gibalnih akcij povezanih z ravnotežjem. Plesalka je tako v veliki meri odvisna od fizične podpore plesalca, zato vsekakor lahko rečemo, da je čustvena napetost in senzibilnost plesalk, močno odvisna tudi od plesalčeve fizične podpore s pomočjo katere se plesalka lahko umiri, izraža svoja čustva in izpleše v zapletenih koreografskih elementih. Zagotovo tudi plesno znanje plesalcev, izkušnje in »tekmovalna kilometrina« v veliki meri pogojujejo osebne lastnosti na čustvenem področju, predvsem v kontroli čustev in čustvenih impulzov.

Tušak in Tušak (2001) v svoji raziskavi ugotavljata, da se ženske športnice v posameznih osebnostnih dimenzijah močno enačijo z moškimi. Cox (1994, v Kajtna, Tušak in Kugovnik, 2003) pa je glede na slednjo ugotovitev zapisal, da ženske športnice skozi svojo fizično aktivnost izražajo nekatere tipično moške osebne lastnosti, kot so tekmovalnost, nižja nevrotičnost, visoka dominantnost, čustvena stabilnost in nižja zavrtost, kar športnicam v zasebnem življenju pogosto otežuje normalno funkcioniranje, saj vstopa v konflikt s še vedno prisotnim, tradicionalnim pojmovanjem ženske kot umirjene, plahe, nekoliko zavrite, netekmovalne. Če se s slednjo trditvijo vrnemo nazaj na področje biološke razlage za razlike med spoloma, Brizendine (2009) pojasnjuje, da pripadniki obeh spolov pod stresom izkusijo močan dotok kemijskih snovi in hormonov, ki jih pripravijo na soočanje z nastalo situacijo.

Zaradi tega moški običajno takoj ukrepajo, ker so njihove možganske poti za agresivnost bolj neposredne od ženskih. Vendar pa se ženske skozi evolucijo niso tako dobro prilagodile na boj kot moški, ker imajo v spopadu s premočnim moškim manjše možnosti za zmago in čeprav so morda telesnemu nasprotniku lahko kos, odločitev za boj nemara pomeni, da morajo nemočnega in ranljivega otroka pustiti samega. V ženskih možganih je tokokrog za agresivnost tesneje povezan s kognitivnimi, čustvenimi in govornimi funkcijami, pri moških pa je povezan s tistim delom možganov, ki ureja telesno ukrepanje.

Brizendine (2009) je glede na žensko fiziologijo, nevroanatomijo in psihologijo ugotovila, da kakor hitro so čustva ženske prizadeta, hormonska sprememba sproži strašljivo fantazijo, da se bo nek odnos končal. Resničnost, ki se v takem trenutku dogaja v ženskih možganih, pri kateri gre za prekinitve prijateljstva, odnosa ali že sama misel na družbeno osamitev, povzročata v možganskih tokokrogih močan stres. Mnogi možganski tokokrogi so uglaseni za nadziranje bližine, in ko je bližina ogrožena, v možganih zazvoni alarm, ki opozarja na morebitno zapuščenost.

Ena starejših in najpogosteje citiranih raziskav o spolnih stereotipih na področju osebnostnih lastnosti, ki so jo podali Browerman, Clarkson, Rosenkrantz in Vogel (1970, v Avsec 2002), odkriva dve skupini lastnosti, povezanih z moškimi in ženskami: toplino in ekspresivnost, ki sta po mnenju anketirancev bolj značilni za ženske, ter kompetentnost in racionalnost, za kateri so vprašanci menili, da sta bolj značilni za moške. Prav slednja kombinacija lastnosti potrjuje tendenco k statistični značilnosti na področju osebnostnih poddimenzij (gre za pomembnost parametra F, katerih vrednosti se nahajajo med 0,06 in 0,10 in tako še ne moremo govoriti o statistično pomembni razliki), da so plesalci tesneje povezani s prijaznim vedenjem, zaupanjem in odprtostjo do drugih. Zagotovo lahko slednjo lastnost povežemo z ugotovitvijo, da so prav zato moški bolj uspešni v kontroli svojih čustev in impulzov, ker v situacijah nastopajo bolj razumsko, odprto in manj čustveno nabito kot plesalke. Veliko bolj kot plesalke negirajo čustvene situacije oz. zanikajo čustvene reakcije in sledijo razumu, medtem, ko ženske vseeno pokažejo svojo nežno, čustveno plat.

Skoraj pričakovana statistično pomembna razlika med plesalkami in plesalci je v dimenziji emocionalne izraznosti, kar zagotovo daje prednost bogati ženski naravi, ki

ji omogoča tako raznovrstno obliko izkazovanje svojih notranjih čutenj. Plesalke so tako bolj spretno v gestikulativni in telesno neverbalni komunikaciji, ki služi za komuniciranje med plesnima partnerjema. Zelo visoka je njihova zmožnost spontanega in točnega izražanja občutenih emocionalnih stanj. S svojo telesno pripovednostjo skozi gib, so plesalke ves čas sposobne vzbujati različna emocionalna stanja pri svojih soplesalcih in gledalcih. Takšna pa je tudi narava plesa, saj se ves čas poraja težnja po tolmačenju notranjih občutkov, vzgibov in želja, skozi gibalno pripoved. Kroflič (1992) pravi, da plesalec z ustvarjanjem gibalne oblike ali dinamične podobe v času in prostoru izraža iz vsakdanjosti posplošene oblike čustvovanj, občutenj, odnosov. Plesna umetnost izraža skozi gibanje idejo o doživljanju različnih subjektivnih izkušenj, omogoča objektivno predstavitev subjektivne realnosti. Česar vsakdanja govorica kot najobičajnejši način komuniciranja ne zmore, zmorejo raznovrstna umetniška dela in sicer predstaviti naravo čutnega in čustvenega življenja. Langer (1990, v Kroflič, 1992) še dodaja, da plesalčeva umetniška dela predstavljajo izrazne oblike, ki simbolizirajo naravo človekovih občutij.

Kultura in vzpostavitev družbenih odnosov v določenem prostoru in v določenem času, sta tesno povezana z obstoječimi predstavljenimi pravili, ki veljajo za posamezen spol. Vseh teh družbeno naravnanih pravil se priučimo v procesu socializacije. S socializacijo ljudje razvijejo različno izražanje čustev. Dokazano je, da kljub temu, da starši vzgajajo svoje sinove in hčere enako, z enako pozornostjo do obeh spolov, pride kasneje med spoloma do različnega izražanja čustev. Telo predstavlja najvidnejši, najočitnejši in najrazpoznavnejši pokazatelj spolne pripadnosti. Biološke razlike med žensko in moškim pa se vzpostavijo zares šele znotraj družbeno-kulturne prakse. Razlike med fantom in dekletom so pomembne pri oblikovanju njunega čustvenega razvoja (Žlebak, 2008). Brizendine (2009) pravi, da temeljno načelo organizacije možganov predstavlja kombinacijo genov in hormonov, kljub vsemu pa ima velik vpliv v preoblikovanju osebnosti tudi socialno okolje in stiki z ljudmi. Rezultati raziskav kažejo, da imajo ženski in moški možgani različno gensko občutljivost za vplive iz okolja, kar pomeni, da se pri razvoju osebnosti neizbežno prepletata tako naša narava kot tudi okolje.

Glede na človekovo naravo in okolje v katerem živimo, je statistično značilna razlika v dimenziji emocionalnega nadzora, ki je pri plesalcih dosegla precej višjo vrednost kot pri plesalkah, lahko povsem pričakovan rezultat. Plesalci so torej veliko bolj zmožni uravnavati in nadzirati emocionalne in druge neverbalne znake kot plesalke. Veliko lažje prekrijejo občutene emocije kot so to sposobne narediti plesalke. V veliki meri lahko na to razliko vplivajo neka pravila plesalčevega nadzora lastnih občutkov med samim plesnim nastopom. Kot moški zastopa določena občutja in jih do določene mere in na okolju sprejemljiv način tudi udejanja. Kroflič (1992) pravi, da plesalčevo izrazno gibanje poteka v obstoječih okoliščinah skozi dva alternativna pomena; izražanje sebe v obstoječih trenutnih subjektivnih pogojih, skozi simptomatsko izrazno gibanje in logično izražanje, ki se bolj ali manj nanaša na resnične pogoje, simbolično izrazno gibanje.

Fisher (2000) ugotavlja, da so moškost in moške družbene vloge definirane kot sposobnost potlačevanja in nadzora nad lastnimi čustvi. Ženske naj bi bile tako bolj kot moški nagnjene k doživljanju in izražanju prodružbenih čustev kot so empatija, veselje, navdušenje in čustev, ki jih povezujemo z nemočjo ali ranljivostjo; strah, žalost sramežljivost. Prav slednja čustva pa so tista, ki predstavljajo grožnjo zahodnim predstavam moškosti, saj naj bi bila oseba, ki doživlja ta čustva, šibka, nemočna in neobvladana.

Plesalec v svojem plesu predstavlja idealizirano vlogo moškega, ki je čustveno odprt in svoji soplesalki izkazuje pristna čustvena stanja. Plesalčevo vlogo povezujemo s sposobnostjo doživljanja, izražanja in sporočanja čustev ter z zmožnostjo vživljanja v čustva soplesalke. Plesalec zna dobro zaigrati emocije in zelo dobro občutene emocije tudi prekrije. V svoji gibalni izraznosti svoje emocije nadzira ravno dovolj dobro, da v ženski vzbuja občutek varnosti in moči, ki se jo od moškega tudi pričakuje. Žlebak (2008) pravi, da družba čustva dojema kot človeku notranja, bodisi v smislu "imeti čustva" kot občuteno doživetje, ali v smislu "biti čustven" kot nagnjenja k čutenju. Enačenje čustev z občutki, prinaša niz predpostavk o obvladovanju, racionalnosti in izražanju tega občutka. Tako obstaja globoka povezanost med prepričanji o spolu in čustvih ter vzdrževanjem obstoječih struktur družbene moči.

Zanimivo je dejstvo, da je izražanje nekega agresivnega vedenja za moške veliko bolj sprejemljivo kot za ženske in prav zato so plesalci, ki na plesišču s svojim gibanjem odražajo družbeno sprejemljiv nadzor svojih emocij, lahko tudi agresivni, ki je v sprejemljivi obliki nekaj, kar nas kot gledalce privlači. Zmerna oblika agresivnega vedenja v smislu odločnosti, moči in direktnosti, nam vzbuja pri plesalcih občutek, da ve zakaj in na kakšen način obvladuje svoj odnos do plesalke in gibalne zgodbe, ki je temelj njune koreografije. Zagotovo je emocionalni nadzor pomemben temelj komunikacije med plesalcema. Pomembno je, da zna plesalec izbirati tudi način verbalne komunikacije s katero bo dosegel konstruktivno reševanje sporov. Cilj obeh plesalcev je vsekakor doseči prilagodljiv način komunikacije, skozi katero bosta dosegla želeni uspeh v odnosu in posledično bo to tudi pripomoglo k želenemu rezultatu. To nam dodatno potrjuje tudi tendenca k pomembnosti na dimenziji socialne manipulacije.

Avsec (2002) je v svoji raziskavi ugotovila, da se pri moških največ lastnosti nanaša na težnjo po vodenju, usmerjenosti k jazu in lastnim potrebam. Zanimivost raziskave je v tem, da so si določene lastnosti v nasprotju, kar pomeni, da naj bi bil povprečen moški tako malomaren in brezskrben kot tudi strog in odločen. Slednjo trditev lahko razlagamo s tem, da obstajajo različni tipi moških in žensk. Six in Ecks (1991, v Avsec, 2002) pravita, da iz tega lahko izločimo najbolj pogosto navedene tipe moških; poslovni moški, senzibilni moški, egoist, intelektualec, mačo idr.

Plesalec tako svoje vloge ves čas menja, saj je narava posameznih plesov zelo raznolika. Prav gotovo lahko potrdimo tendenco k statistični razliki na področju socialnih spretnosti v dimenziji socialne manipulacije, ki je višja pri plesalcih kar pomeni, da s spretnim prepletanjem različnih vlog v plesu zelo dobro manipulira z drugimi osebami, torej gledalci in navsezadnje tudi s soplesalko, ki v njem išče svoj navdih lastne gibalne izraznosti. Zagotovo lahko glede na razlago socialne manipulacije plesalcem pripišemo tudi to, da so za dosego želenega rezultata pripravljene sodelovati z okolico in vzbuditi vtis potencialnega zmagovalca prav z njegovim, v končni rezultat usmerjenim vedenjem.

Edina razlika, ki se je pojavila na dimenziji čustvene inteligentnosti, kjer je rezultat višji pri plesalkah, pomeni, da imajo plesalke višjo sposobnost izražanja in

pojmovanja čustev. V različnih socialnih situacijah so bolj odprte v izražanju, spremljanju in upravljanju svojih čustev kot plesalci. Tovrstna izraznost plesalk se kaže na tekmovanjih in plesnih nastopih, kjer so se sposobne vživeti v svoja trenutna čutenja in jih plesni zgodbi primerno, tudi izraziti. Ne glede na situacijo in okolje, so se sposobne prezrcaliti plesalčeve občutke in zaznati njegovo trenutno počutje, pričakovanja in namige. Tako so veliko bolj čustveno prepoznavne za moške, ki pa ni nujno, da so za njih tudi sprejemljive. Brizendine (2009) je zapisala, da se deklice že rodijo z zanimanjem za čustvene izraze. Pomen o sebi razbirajo iz pogledov, dotikov in iz vsakega odziva, ki ga dobijo od ljudi okrog sebe. Na podlagi teh znakov odkrivajo ali so cenjene, vredne ljubezni ali zoprne. Če odstranimo smerokaze, ki jih zagotavlja čustven obraz, ženske možgane oropamo za temeljni kamen, ki opredeljuje resničnost. Že majhne deklice se čustveno povezujejo na načine, na kakršen se dečki ne. Večja potreba po zrenju v obraze in večja potreba po socialnem povezovanju pri deklicah, ne pomeni potrebe deklic po simbiozi z materami, temveč prirojeno veščino opazovanja.

Šadl (1999) je zapisala, da se glede na tradicionalno delitev vlog, od žensk pričakuje, da razvijejo ženske lastnosti kot so kooperativnost in pripravljenost ustreči drugim. Pri moških pa je odprto izražanje čustev, z izjemo jeze, ponosa in zmage, postalo znak pomanjkljive moškosti. Kljub temu, da so lahko moški v notranjosti pogosto občutili čustva strahu, bojazni, zaskrbljenosti, negotovosti in razočaranja, so jih navzven zanikali, da bi ustvarili vtis moškosti.

Ženske v primerjavi z moškimi veliko bolj izkazujejo pristna čustvena stanja, ki jih lahko povežemo z naravo, telesom in srcem. Pristna čustvena izraznost za plesalko pomeni, da se lahko vživi v vlogo plesalčeve partnerke in mu skozi govorico svojega telesa ter obrazno mimiko izkazuje svoja čustva. Šadl (1999) je zapisala, da vzorec ženske v plesni koreografiji zagotovo več pozornosti nameni čustvom, se verjetno bolj zaveda čustev, ima večje zmožnosti prepoznavanja, poimenovanja, izražanja in interpretiranja lastnih ter tujih čustvenih vzgibov. Plesalke v primerjavi s plesalci čustva izražajo bolj odkrito, afektivnim vidikom življenja pripisujejo večji pomen in visoko vrednotijo intimne in čustvene odnose z drugimi, več in bolj osebno komunicirajo.

Terman in Miles (1936, v Avsec, 2003) razlike med moškim in žensko razlagata, da se za žensko verjame, da se razlikuje od moškega v bogastvu in raznolikosti emocionalnega življenja in v stopnji emocionalne determiniranosti njenega vsakdanjega vedenja. Za povprečno žensko naj bi bilo značilno, da v večji meri kot povprečni moški doživlja nežne emocije, vključno s simpatijo, sočutjem in starševsko ljubeznijo. Deležna je več varovanja in zaščite vseh vrst. V primerjavi z moškim je bolj plašna in večkrat jo prevzamejo občutki strahu. Je bolj religiozna in hkrati bolj nagnjena k ljubosumju, nezaupanju in ranjenim, užaljenim čustvom. Seksualno je po naravi manj nagnjena k promiskuiteti kot moški, je bolj plaha in sramežljiva kot agresivna in njeni seksualni občutki so manj lokalizirani v njenem telesu. Submisivnost, prilagodljivost, pokornost in inferiorna odločnost, trdnost v svojih namenih in splošno pomanjkanje agresivnosti, odražajo njene šibkejše konativne tendence. Njeno moralno življenje je manj oblikovano s principi in bolj z osebnimi odnosi, vendar zahvaljujoč njenemu pomanjkljivemu pustolovstvu, je mnogo manj kot moški vzrok večini kriminalnega vedenja. Njeno čustvovanje je bolj kompleksno kot pri moškem. Svojo osebnost usmerja k uglajenosti, plemenitosti in preokupaciji z umetnostjo in kulturo.

Rezultati raziskave (Avsec, 2002) so pokazali, da so prevladujoče ženske lastnosti skrbnost, obzirnost, prilagodljivost, tečnarjenje in teatralnost, ki pa so se izkazali za nevtralne pridevnike, torej naj bi bile zaželene tako za moške in ženske. Ostali lastnosti za ženske naj bi bili občutljivost in zaskrbljenost, ki skupaj z že omenjeno zaupljivostjo in čustvenostjo kažeta na čustveno nestabilnost povprečne ženske. Avsec (2002) pravi, da se dimenzija femininosti, značilna za stereotipno žensko, primarno nanaša na skrb za dobro drugih. Raziskave prepričanj, ki sestavljajo to dimenzijo, kažejo, da dominirata lastnosti, kot sta skrb in negovanje, kar se kaže v lastnostih, kot so vdanost, sposobnost popolne posvetitve drugim, želja po umirjanju napetosti in negativnih čustev, pripravljenost pomagati, prijaznost, sočutnost, ljubezen do otrok. Nekatere tipično ženske lastnosti se nanašajo še na interpersonalno senzitivnost in emocionalno ekspresivnost ter vidike osebnega stila (nežnost, blaga govorica).

Lippa (1991, v Avsec, 2002) omenja kot izrazito žensko lastnost tudi sprejemljivost, ki je značilna za posameznike, ki so usmerjeni k medosebnim odnosom in k drugim

ljudem. Brizendine (2009) pravi, da imjo ženski možgani veliko večjo sposobnost za komunikacijo, čustvene tone, intuicijo, posvečanje drugim in skrb zanje. Študije kažejo, da so deklice veliko bolj od dečkov pripravljene počakati na vrsto in da se najraje igrajo igre, v katerih ustvarjajo skrbne medsebojne odnose. Družbeni načrt deklic, ki se izraža skozi igro in temelji na možganskem razvoju, je vzpostavljati tesne odnose s po eno osebo naenkrat. Nasprotno pa deške igre ponavadi sploh niso povezane z odnosi, temveč z družbenim položajem, prevlado, obrambo, ozemljem ali telesno močjo.

V prvi hipotezi smo zastavili trditev, da med plesalko in plesalcem latinskoameriških in standardnih plesov obstajajo razlike v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnosti. Hipotezo lahko potrdimo, saj smo ugotovili, da so razlike statistično pomembne in se razlikujejo glede na spol. Moški plesalci imajo tako večjo kontrolo čustev in impulzov kot plesalke, kar pomeni, da so čustveno stabilnejši, manj ranljivi, neanksiozni, znajo bolje uravnati napetost tako med tekmovanjem kot tudi v partnerskem odnosu. Plesalci so nekoliko bolj prijazni, lažje podpirajo zahteve in potrebe plesalke ter so sposobni učinkovitega sodelovanja z njimi. Učinkovito manipulirajo z drugimi osebami oziroma s posameznimi vidiki socialne situacije z namenom, da bi dosegli željen rezultat, pri čemer so jim podobne tudi plesne partnerke. Plesalke so emocionalno veliko bolj izrazne, njihova komunikacija poteka preko interpretacije čustev in čutenj, kar potrjuje tudi statistično pomembna razlika v dimenziji izražanja in pojmovanja čustev.

5.2 Razlike v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari

Naslednji sklop rezultatov se je usmerjal na iskanje razlik v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari, za kar smo se odločili zaradi uspešnosti boljših plesnih parov na mednarodnih tekmovanjih, njihovi osebnostni, emocionalni in socialni zrelosti. Kajtna, Tušak in Kugovnik (2003) so v svoji raziskavi opredelili nekaj zelo pomembnih osebnostnih značilnosti športnika, ki odražajo njihov športni uspeh. Športniki so v primerjavi z nešportniki bolj odprti navzven v komunikaciji z okoljem, imajo močnejšo potrebo po storilnosti, po dražljajih in stimulaciji, so bolj agresivni, bolj psihično stabilni, imajo boljšo emocionalno kontrolo, so manj anksiozni, so bolj

samozavestni in izražajo več zaupanja vase, izražajo višjo dominantnost in večjo stopnjo odgovornosti. Prav tako so zelo zanimivi izsledki raziskav, ki so bile usmerjene na iskanje razlik med športniki ekipnih in individualnih športnih panog. Tušak in Tušak (2001, v Kajtna idr., 2003) sta zapisala, da so za športnike ekipnih panog izrazito pomembne nekatere lastnosti, ki se izražajo v medsebojni interakciji, kot so socialna inteligentnost, sposobnost učinkovitega komuniciranja, dobre sposobnosti vodenja, sposobnost reševanja konfliktov, visoka frustracijska toleranca in občutljivost na lastne probleme in probleme drugih. Glede na naravo športnega plesa, mu zlahka pripišemo ekipni duh dveh plesalcev, ki skupaj in vsak zase pripomoreta h končnemu rezultatu. Rezultata v športnem plesu ne moremo izmeriti, predstavlja seštevček subjektivne ocene sodnikov, kar zagotovo še dodatno specifikira samo športno disciplino.

Vse navedene ugotovitve o osebnostnih lastnostih športnikov, prav tako sovpadajo z osebnostnimi lastnostmi športnih plesalcev, znotraj katerih se med slabšimi in boljšimi plesnimi pari ni pokazalo veliko statistično pomembnih razlik v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari. Pomembni razliki sta se pokazali v dimenziji odprtosti in poddimenziji natančnosti. Odprtost je ena izmed petih dimenzij osebnosti in se nanaša na dimenzijo, ki so jo drugi poimenovali kultura, odprtost za izkušnje. Osebe, ki pri tej dimenziji dosegajo visok rezultat, se pretežno opisujejo za zelo izobražene, informirane, polne zanimanja za nove stvari in izkušnje, imajo odpor do stikov z drugačnimi kulturami in navadami ter so bolj ozkogledne. Rezultati naše raziskave so pokazali, da je v skupini boljših plesnih parov, ki spadajo v mednarodni tekmovalni razred in tekmujejo na svetovnih ter evropskih prvenstvih v svetu, več ujemanja v tej dimenziji kot med skupino slabših plesnih parov.

Naša pričakovanja glede večjega ujemanja med skupino boljših plesnih parov, so tako dobila smiselno perspektivo razlage za dobljeni rezultat. Slednjo trditev lahko vsebinsko povežemo s statistično pomembnostjo v poddimenziji natančnosti, ki takšne osebe opisuje kot organizirane, zanesljive, kot osebe, ki imajo občutek moralne odgovornosti, storilnostno motivirane in premišljene. Boljši plesalci so glede na številna tekmovanja, ki se vrstijo po celem svetu, bolje organizirani in si kljub natrpanemu urniku smiselno organizirajo čas za trening, nastope, tekmovanja in počitek. Njihova visoka stopnja zanesljivosti in moralne odgovornosti se povezuje z

zadovoljstvom v partnerskem odnosu, saj so osebe, kot pravi Graziano (1996, v Robins idr.,2000), tem bolj zadovoljne s partnerskim odnosom, čim bolj je vesten njihov partner. Dejstvo je, da, če želijo skupaj dobro delovati, se morajo med seboj dobro uskladiti, biti do svojih razlik odprti, se razlik zavedati in jih sprejemati kot sestavni del sebe.

Tendenci k statistično značilni pomembnosti pri razlikah v ujemanju med boljšimi in slabšimi plesnimi pari, sta se pokazali v dveh dimenzijah osebnosti in sicer v sprejemljivosti in vestnosti. Zanimivost slednjih tendenc je ta, da so dobljene vrednosti v obeh dimenzijah pokazale večje ujemanje znotraj skupine boljših plesnih parov. Torej lahko rečemo, da pričakovano večje ujemanje znotraj skupine boljših plesnih parov pomeni, da so boljši plesni pari morda bolj poenoteni v vedenju, ki omogoča večjo sposobnost samouravnavaanja in samokontrole, so bolj preudarni, urejeni, skrbni in vztrajni. Glede na to, da gre le za tendenco k statistični pomembnosti, lahko rečemo, da gre pri obeh skupinah za enak motiv. Morda so boljši plesalci v tej dimenziji le bolj konsistentni in se zavedajo, da v kontinuiteti dela ne smejo popustiti. Medtem, ko se slabši plesalci na delavno vztrajnost šele privajajo. Zgledujejo se po boljših plesalcih, jih posnemajo in od njih prevzemajo delovne navade. V veliki meri se boljši plesalci nagibajo k vsestranski skrbnosti in ljubezni do reda. Njihova posebna odlika je vztrajnost in sposobnost, da prevzete naloge in dejavnosti izpeljejo do konca. Vrhunski plesalci spoštujejo svoje nasprotnike, cenijo njihov ples, stil, drugačnost in jih kljub svojim uspehom, ne podcenjujejo. Globoko se zavedajo, da je vsak izmed njegovih tesnih nasprotnikov, sposoben že naslednji hip prevzeti njegovo mesto. Pomemben faktor pa je tudi plesalčevo zavedanje, da je realnost zmage močno odvisna od subjektivne presoje sodnikov, ki so na različne sodniške kriterije, nekaterim naklonjeni bolj, drugim manj. Sodniki so navadno tudi njihovi trenerji in v športnem plesu je znano, da več trenerjev kot imaš, večja je tudi možnost za boljšo uvrstitev. Pomembna lastnost je prevzemanje odgovornosti do sebe in drugih. Velika odlika uspešnega in dobrega plesalca je, da je sposoben prenesti rezultat, ne glede na to, kakšen je. Smrdu, Pinter in Hosta (2005) omenjajo odgovornega športnika kot takega, ki zna sprejeti lastne napake, za njih ne išče opravičila in ker jih zna sprejeti, jih lahko tudi prizna, ter se zanje opraviči. Tudi športnik je samo človek in napake so nekaj vsakdanjega in kot takšne jih mora tudi sprejemati ter jih hkrati minimizirati. Osebnostno so boljši plesni pari veliko bolj

kooperativni, prijazni, nesebični, prijateljski, radodarni in empatični. Boljši plesni pari predstavljajo nekakšen vzgled ostalim plesalcem, ne samo v plesu, temveč tudi kot osebnosti, ki se odraža skozi njihovo telesno gibanje. Tomori (1990) je zapisala, da je osebni razvoj dinamičen in traja pravzaprav vse življenje. Odnos do telesa se vseskozi dopolnjuje in oblikuje, hkrati z naraščanjem čutnih in čustvenih izkušenj z njimi, z njegovim spreminjanjem, prijetnimi in neprijetnimi doživljanji v zvezi z njim, z ravnanjem in odnosom drugih ljudi in nazadnje, tudi s spreminjanjem življenjskih okoliščin. Vse to so izkušnje, ki plesalcu pripomorejo k njegovi zrelosti na vseh ravneh, da doseže željeno zrelost v plesu in rezultat. Tako lahko smatramo, da je odnos do lastnega telesa močno pogojen tudi z bolj izoblikovano celotno osebnostno strukturo pri boljših plesnih parih. Uspešen plesalec je tisti, ki zna biti popolnoma predan dobremu rezultatu, izpolnjevanju pravil tekmovalnega kodeksa, ki je pozitivno usmerjen k ustvarjanju športne atmosfere, ustreznemu sprejemanju sotekmovalcev in predvsem usmerjen k načelu "zdrav duh v zdravem telesu". Burnik in Tušak (1999) pravita, da športna dejavnost predstavlja specifično aktivnost, za katero so potrebne določene značilnosti osebnosti. Stil življenja, ki predvideva ukvarjanje z vrhunskim športom, verjetno neobhodno zahteva nekatere osebnostne značilnosti oz. bolje rečeno, osebnostne predispozicije, zato lahko govorimo o specifični osebnostni strukturi športnika. Osebnost zajema notranje oz. psihične in zunanje oz. telesne organske in vedenjske vidike. Vključuje športnikov značilen telesni videz in njegovo obnašanje, hkrati tudi njegove doživljajske vidike, njegovo individualnost, čustva in motivacijo, vrednote in misli.

Boljši plesni pari znotraj skupine dosegajo veliko boljše ujemanje v dimenziji vestnosti, ki jo določata poddimenziji natančnost in vztrajnost. Rezultat v katerikoli športni disciplini je gotovo pogojen z vztrajnostjo v trenažnem procesu, s ciljem izuriti svoje telo do popolnosti. Tomori (1990) pravi, ker je predstava o lastnem telesu povezana z doživljanjem lastne splošne vrednosti in zmogljivosti, daje ustrezna telesna dejavnost človeku neposredno izkušnjo lastne sposobnosti, posredno pa splošnega zadovoljstva in zadoščanja. Plesalec se zaveda, da je obvladovanje telesne kompozicije odvisno od trdega dela, vztrajnega ponavljanja gibalnih struktur, izpopolnjevanja in piljenja tehničnega znanja. Zato so dobri plesni pari bolj enotni v vztrajnosti do izpopolnjevanja svojega plesnega znanja. Tomori (1990) še dodaja, da pozitiven odnos do lastnega telesa ter zadovoljstva, ki ga človek doseže s trudom,

prizadevanjem in premagovanjem, povečujeta naklonjen odnos do sebe in zadoščenje z napredovanjem, ki je osebna, oprijemljiva in neposredna zasluga tistega, ki se potrudi zase. Rankelj (2005) pravi, da je plesalec akcijski raziskovalec saj doživlja svoj ples, ne glede na to, ali pleše sam, v paru ali v skupini, v zaprtem prostoru ali zunaj in prek njega zadovoljuje osebne potrebe. Eni zadovoljujejo bolj potrebo po svobodi, drugi bolj po kreativnosti in zabavi, tretji po moči, nekateri bolj po pripadnosti.

Natančnost in odprtost pa sta pomembni tudi pri načrtovanju plesne kariere. Boljši plesni pari si izdelajo letne načrte za stopnjevanje zelene forme in doseganje zelenih rezultatov. Zaradi tako specifične narave športnega plesa, je ciljno usmerjeno planiranje nujno potreben proces. Kajtna (2006) pravi, da je šport okolje, kjer večina stvari poteka daljnoročno. Preden se iz mladega nadarjenega športnika razvije vrhunski tekmovalec, lahko traja več kot desetletje. Z delom iz danes na jutri v športu ne pridemo nikamor, zato je potrebno postavljanje ciljev, velika zavzetost in pripravljenost vlagati velike količine truda v rezultat, ki bo prišel šele čez čas. Ob sestavljanju in nato izvajanju takšnega, daljnoročnega načrta, je potrebna velika vestnost in nato vztrajnost, kljub občasnim neuspehom in oviram, ki jih v športu ne manjka, tako v obliki poškodb kot finančnih težav, različnih nesoglasij, rezultatov, ki so slabši od pričakovanih, bolečine truda in vloženega napora. Prav slednje karakteristike postavljajo močne mejnike med boljšimi in slabšimi športnimi plesnimi pari. Boljši so uspešnejši zato, ker veliko truda in energije vložijo za načrtovanje svoje kariere in uspešno realizacijo zastavljenih ciljev.

Cratty (1989, v Kajtna idr., 2003) je v raziskavah razlik med boljšimi in slabšimi športniki ugotovil, da naj bi bili boljši športniki bolj usmerjeni v iskanje dražljajev in senzorne stimulacije. Eysenck (1981, v Kajtna idr., 2003) je zapisal, da naj bi bili uspešnejši športniki bolj ekstravertirani, saj naj bi imeli konstantno nižjo stopnjo vznburjenja, kar naj bi jih spodbujalo k iskanju večje stopnje stimulacije v okolju. Večja stopnja stimulacije pa je dejavnik, ki je značilen za šport. Dejstvo je, da so boljši plesalci bolj odprti, njihova težnja po pridobivanju novega znanja in izpopolnjevanje znanja na področju plesa je velika. Kljub temu, da se je med boljšimi plesnimi pari pokazalo večje ujemanje znotraj skupine v dimenziji odprtosti, ki temelji na zanimanju za nove izkušnje, odprte stike z novimi kulturami in navadami, pa lahko sklepamo, da

so si tudi boljši plesni pari med seboj različni v sprejemanju drugačnosti. Vsak vrhunski plesni par ima svoj team trenerjev in svoje okolje, v katerem si pridobiva nove izkušnje ter znanja. Plesalci se zavedajo, da je konsistentnost v dejavnostih, ki jim omogočajo vrhunski rezultat zelo pomembna in so zato tudi bolj natančni in preudarni pri načrtovanju svoje plesne kariere, saj se še kako dobro zavedajo možnih posledic, ki jim lahko porušijo obstoječo formo. Količina sprejemanja različnosti, drugačnosti in novosti plesnega znanja, je vsekakor omejena in preudarno izbrana s strani trenerjev in plesnega para. Novosti so dobrodošle, a le, če se lahko vključijo v že obstoječi kontekst plesalčevega znanja. Plesalci se tekom let razvijajo in izgrajujejo lasten stil plesanja, ki ga želijo izpopolnjevati v nekem logičnem vrstnem redu, ki bo še bolj oplemenitil že obstoječo strukturo, zato so pri novostih preudarni, natančni in skrbno načrtujejo svojo kariero. Tako se tudi boljši pari razlikujejo med seboj, nekateri so bolj, drugi manj zasidrani v lastne principe. Kljub vsemu, so še vedno v primerjavi s slabšimi plesalci veliko bolj odprti za drugačnost. Vsekakor pa lahko rečemo, da je današnji vrhunski svet športa in tako tudi plesa, postal predvsem zelo premišljen sistem, znotraj katerega mora športnik plesalec narediti vse, da postane vrhunski. Cene za uspeh se dobri plesalci še kako zavedajo.

Tušak (2008) je zapisal, da ima vrhunski šport danes bolj kot kdajkoli prej, vse značilnosti dela in vrhunski športnik je postal poklic. Človek se v nobeni svoji dejavnosti ni uspel tako približati svojim mejam popolnosti, kot to velja prav za vrhunski šport. Prav tako ni nikjer drugje tako močno izpostavljena težnja po tekmovanju in želja po premagovanju. Če je bilo nekoč za izjemen rezultat dovolj, da je nadarjen posameznik veliko treniral, mora danes ta isti posameznik ob celodnevem treningu poskrbeti tudi za optimalno prehrano, tehnične pogoje in opremo. Športnik namreč potrebuje skupino vrhunskih strokovnjakov, ki razvijajo vedno nove in nove pristope za treninge in tekmovanja. In ko končno zmaga, ga skušajo poraženci posnemati ali pa iščejo nove metodologije, s pomočjo katerih bi ga sneli z vrha. Na vrhu pa ostanejo le vrhunske športne osebnosti, saj ohranijo motivacijo tudi, ko sta zmaga in cilj že dosežena.

Gotovo pa neomajnost vrhunškega športa ostaja deloma prikrita slabšim plesnim parom, ki si pot v ospredje šele utirajo. Morda so prav zaradi velike želje po tem, da bi lahko okusili to vrhunskost, pripravljeni za to narediti vse in na vsakem koraku

močno sledijo boljšim od sebe. Enotni so si, da če želijo v plesu napredovati, se morajo še veliko naučiti in prav ta želja po novem znanju jim omogoča, da vsi težijo k novostim, pri tem niso izbirčni, pripravljeni so sprejeti vsakršno znanje in se naučiti različne plesne stile. Tako je težnja po novih izkušnjah, stikih z drugimi in kulturami, ki prinašajo nove plesne stile in želja po doseganju rezultatov, prisotna tudi v skupini slabših plesnih parov, saj si s tem pridobijo tudi drugačen, za njih boljši status v družbi. Tušak (2008) pravi, da je vrhunski šport specifična aktivnost in vrhunski športniki so zagotovo posebneži. Zaznamujejo jih izjemna osredotočenost na delo, agresivnost, samozavest, odpornost na stres, odprtost, jasni in izzivalni cilji, ki so na meji, ali preko meja, realnosti, potrpežljivost in vztrajnost ter izrazito poudarjena želja po uspehu. Če k temu prištejemo še učinkovito vodenje, kakršnemu je uspešen športnik izpostavljen, potem se zavedamo, da je šport ena izmed idealnih dejavnosti, v kateri lahko iščemo ideje za prenos izkušenj v poslovni svet. Strogi časovni roki, velika odgovornost, jasne in visoke zahteve, predvsem pa stalni nadzor kakovosti, so nekaj, s čimer se vrhunski športnik sooča vsakodnevno. Kvaliteto športnika je zato moč spoznati skozi njegovo doživljanje poraza. Samo tisti, ki se bodo po takih razočaranjih znali spet dvigniti med najboljše, so tudi zares vrhunske športne osebnosti in asi. Ostali so muhe enodnevnice.

V drugi hipotezi smo si zastavili trditev, da pri boljših plesnih parih obstaja več ujemanja v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnostih med plesalko in plesalcem, kot pri slabših plesnih parih. Do statistično pomembne razlike je prišlo v osebnostnih lastnostih in sicer v dimenziji odprtosti in dimenziji natančnosti. Analiza je pokazala, da je med boljšimi plesnimi pari več ujemanja v odprtosti za kulturo in nove izkušnje kot pri slabših plesnih parih, ki so se izkazali kot nekoliko manj homogena skupina za pridobivanje novih znanj in novosti. Boljši plesalci so bolj vedoželjni in pripravljeni sprejeti različnost med ljudmi in njihovo kulturo z namenom, da se bodo veliko naučili. Bolj natančno vedo kaj želijo in so na podlagi tega bolj odločni v postavljanju ciljev, planiranju tekem in treningov. Natančno se držijo zastavljenih ciljev in od njih ne odstopajo, kar tudi ločuje slabše plesalce od boljših, ki so na začetku svoje kariere veliko bolj neodločni.

V dimenziji sprejemljivosti in vestnosti, pa se je nakazala le tendenca k pomembnosti v prid skupini boljših plesalcev. Kar lahko opredelimo kot splošno lastnost plesalcev z

razliko, da se boljši plesalci glede na izkušnje in starost, bolj jasno zavedajo samoučinkovitosti v športni karieri.

5.3 Izdelava psihološkega profila boljših in slabših plesalcev na podlagi T testa, klasterske analize in dendrograma

Zadnja od navedenih hipotez, ki smo jo želeli ovrednotiti, je izdelava psihološkega profila za plesalce športnega plesa. V ta namen smo uporabili klustersko analizo po Wardovi metodi, ki odkriva hierarhične analize skupkov in pokaže, kateri so tisti plesalci, ki se po podobnosti v dimenzijah osebnostnih značilnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti združujejo v prepoznaven profil, značilen za športnega plesalca. Za boljšo definicijo profila plesalca pa smo uporabili T test, ki je natančno pokazal, katere so tiste dimenzije osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti, ki ločujejo boljše in slabše plesalce.

Klusterska analiza je pokazala, da se plesalci porazdeljujejo v dve večji skupini oz. dva klastra, ki se med seboj ločujeta v dimenzijah osebnostnih lastnosti, čustvene inteligentnosti in socialnih spretnosti. Dobljene rezultate smo interpretirali skupaj z dendrogramom in grafom, ki nazorno prikazujeta razvrščanje vseh 60 plesalcev v dva klastra, glede na njihovo podobnost v osebnostnih lastnostih, emocionalni inteligentnosti in socialnih spretnostih. Potek združevanja je grafično prikazan z drevesom združevanja in jasno prikazuje združevanje plesalcev v dva klastra. Glede na dobljeno delitev v dve številčno enakovredni skupini (N=29) za prvi klaster in (N = 31) za drugi klaster, smo se odločili, da bomo poimensko preverili osebe, ki so v prvem in v drugem klastru. Ugotovili smo, da se je v enem izmed klastrov združil samo en plesni par, vsi ostali plesni pari pa so se med seboj porazdelili v drug drugemu nasproten klaster. To pomeni, da sta se plesalca, ki plešeta skupaj razvrstila, eden v 1. klaster in drugi v 2. klaster. Razvejanost našega dendrograma smo odrezali na nivoju dveh skupin oz. tam, kjer nivo združevanja kaže na čim večjo razliko med skupinama. Takšna ugotovitev še pogloblja vprašanje glede profila športnega plesalca in vprašanje je, kaj je tisto, kar nas združuje in tako zelo ločuje? Glede na to smo se odločili, da s T testom preverimo tudi, katere so tiste lastnosti obravnavanih dimenzij, ki ločujejo boljše plesalce od slabših.

Največja razlika med aritmetično vrednostjo 1. in 2. klastra v osebnostni kategoriji se je pokazala v dimenziji energije (M-1 klaster – 89,10 ; M-2 klaster – 77, 42), kar pomeni, da so plesalci v skupini 1. klastra veliko bolj energični, ekstravertni, aktivni, dominantni in gostobesedni. Jasno je, da osebe s takimi lastnostmi v smislu pozitivne energije, močno prevladujejo in velikokrat delujejo zelo vzpodbudno na svojega partnerja. Osebe z visoko izraženo dimenzijo energije so povezane tudi s sposobnostjo samouveljavljanja in uveljavljanja lastnega vpliva v odnosu do drugih. Kadar gre za situacije, ki odločilno vplivajo na športni rezultat, dvig energijskega potenciala na treningu in tekmovanjih, je to zagotovo dobrodošla lastnost. Vendar pa lahko plesalec, ki v veliki meri izraža svojo dominanco v obliki vodenja, velikokrat tudi negativno vpliva na svojega partnerja, ga s tem zavira in podredi. Zanimivo je dejstvo, ki ga navaja Gostečnik (1999), da ljudje, ki so po svoji naravi zaprti, razmišljujoči in ki svojih čustev nikoli ne izražajo odprto, iščejo svoje partnerje, katerih govorica je polna čustev, energije, lahkotnosti, brezskrbnosti in se tudi sicer najprej čustveno odzovejo na vsak izziv iz okolja. S tem se odpira tudi področje našega raziskovanja, ki išče odgovore na vprašanje, na podlagi česa se plesalec in plesalka odločita za tako imenovano plesno partnerstvo. Gostečnik (1999) pravi, da je nezavedni program ali potreba v nas samih tista, ki nas združuje in definira medsebojno primernost.

Statistično pomembne razlike v osebnostnih lastnostih so se pokazale v dimenziji vestnosti in poddimenziji odprtosti za kulturo, tendenca k pomembnosti pa je nakazana v dimenziji vztrajnosti in odprtosti. Robins, Caspi in Moffitt (2000), so ugotovili, da je vestnost močno povezana s samokontrolo, ki je potrebna za konstruktivno ravnanje v problemskih situacijah. Boljši plesalci torej veliko bolje regulirajo medosebni odnos v smislu doseganja skupnih ciljev s partnerjem. Bolje se organizirajo glede treningov, nastopov in tekmovanj, kar pomeni, da si zelo dobro postavijo želene cilje in so storilnostno bolj motivirani. Glede na to, da sta si plesna partnerja med seboj v osebnostnih lastnostih različna, lahko povzamemo trditev Kocjanove (2005), ki pravi, da so osebe zadovoljne s partnerskim odnosom, čim bolj je vesten njihov partner. Povezanost med vestnostjo in zadovoljstvom s partnerskim odnosom lahko pojasnimo s pomočjo evolucijske teorije, ki pravi, da bolj kot je posameznik odgovoren, natančen, premišljen in vztrajen, navkljub težkim okoliščinam, bolje bi znal poskrbeti za družino. Torej je dejstvo, da bolj kot se lahko

plesna partnerja zaneseta drug na drugega in se v kritičnih situacijah, navkljub svoji različnosti dopolnjujeta, boljši je njun odnos in navsezadnje tudi rezultat.

Eysenck (1981, v Burnik in Tušak, 1999) pravi, da uspešni športniki težijo k večji ekstravertnosti kot nešportniki. Zaradi konstantno inherentnega nižjega nivoja vzburjenja, športniki bolj ustrezajo večji senzorni stimulaciji, ki je značilna za šport. S tem lahko potrdimo, da tekmovanje močno vpliva in pozitivno vzpodbuja tiste plesalce, pri katerih je ekstravertnost nekoliko nižja in za dvig energetskega potenciala potrebujejo dražljaj iz okolja. Dryer in Horowitz (1997) pa sta ugotovila, da sta se partnerja, čeprav sta imela nasprotni si osebne lastnosti kot sta dominantnost in podrejenost, zaznavala kot podobna in bila z interakcijo zadovoljna. Zagotovo je partnerstvo, v katerem je eden izmed plesalcev bolj energičen in impulziven kot drugi precej zanimivo in pestro ali pa spet umirjeno in stabilno. Vsekakor je različnost v energetskega smislu lahko izziv za ohranjanje medosebnega ravnovesja v smislu sprejemanja njune drugačnosti. Glede na statistično pomembnost v dimenziji odprtosti za kulturo pri boljših plesalcih lahko rečemo, da je lahko prav ekstravertnost tista, ki vpliva na to, da se boljši plesalci precej bolje informirajo glede novosti, se zanimajo za različne plesne stile in imajo do njih pozitiven odnos. Bolj natančno vedo, kaj si zares želijo, kaj morajo še izpopolnit za svoj nastop in so zato tudi precej bolj izbirčni glede trenerjev s katerimi delajo. Vendar pa je potrebno glede na tendenco k statistični pomembnosti v dimenziji odprtosti, sicer v prid boljšim plesalcem poudariti, da tudi slabši plesalci težijo k novim izkušnjam, se učijo, trenirajo, so naklonjeni novim plesnim stilom in različnim znanjem. Vendar so zaradi neizkušenosti tudi bolj nejasni v postavljanju ciljev in težje zaznavajo, kaj je za njih res dobro. Kocjan (2005) še dodaja, da gre navzven za različno izraženost osebnostnih lastnosti partnerjev, v ozadju pa ležijo enake potrebe. Pri tem ne smemo pozabiti na potrebe drugega, saj se morajo skladati z vedenjem partnerja, da bosta z interakcijo, odnosom oba zadovoljna. Tako izražena odprtost pri boljših plesalcih pomeni, tudi večjo odprtost v njunem medosebnem odnosu, ki temelji na interakciji medsebojnega razumevanja in sprejemanju njune različnosti. Na to odločilno vpliva tudi starost plesalcev, ki je zaradi svoje statistične značilnosti jasno potrdila dejstva, da so starejši plesalci bolj izkušeni in so zato tudi boljši. Športni ples je vsekakor disciplina, kjer plesalec doseže vrhunske rezultate šele takrat, ko je tudi osebno dovolj zrel.

Očitne razlike med vsotami aritmetičnih sredin med obema klastroma, so se pojavile tudi v čustveni stabilnosti (M-1k-80,52 ; M-2k-67,06) in odprtosti (M-1k-80,52 ; M-2k-67,06). Osebe, ki imajo visoko izraženo vrednost v čustveni stabilnosti so neanksiozne, manj ranljive, čustvene, impulzivne, medtem, ko so osebe z nizko vrednostjo ravno nasprotne. Odprte osebe na tej dimenziji so izobražene, informirane, polne zanimanja za nove stvari in izkušnje. V nasprotju s temi osebami so osebe, ki so manj naklonjene novostim, nimajo tako velike želje po novih informacijah in niso naklonjene novim izkušnjam. Glede na to lahko rečemo, da imamo v plesnem paru ves čas nasprotja v osebnostnih lastnosti, ki se, če so za to ustvarjeni zadostni pogoji iz okolja, lahko dopolnjujejo. Kocjan (2005) pravi, da je morda za zadovoljstvo s partnerskim odnosom bolj pomembno ujemanje med želeno in dejansko podobnostjo v osebnostnih dimenzijah med partnerjema, kot dejanska skladnost v osebnostnih dimenzijah med partnerjema. Gostečnik (1999) pa je mnenja, da se partnerja kljub očitnim razlikam v osebnostnem in socialnem funkcioniranju nagibata k partnerstvu, ki je na podobni ravni osebnostne zrelosti. Tako sta si partnerja lahko povsem različna glede izražanja čustev, iskanja družbe, večkrat sta si celo na intelektualni ravni na zelo različnih stopnjah, vendar bosta po pravilu skoraj vedno na podobni ravni čustvene in osebnostne zrelosti. Po mnenju Kocjanove (2005), si nekateri partnerja izbirajo glede na podobnost partnerja v osebnostnih dimenzijah, drugi pa glede na različnost partnerja v osebnostnih dimenzijah, odvisno od tega, ali si želijo enakosti ali dopolnjevanja. Kolikor bolj se želena in dejanska izbira skladata, toliko bolj so zadovoljni s partnerskim odnosom. Statistična pomembnost, ki je kot tendenca za boljše plesalce nakazana v dimenziji vztrajnosti, lahko nakazuje na to, da navkljub partnerjevi različnosti v osebnostnih lastnostih, z vztrajnostjo dosežeta skupni jezik in tako prevzete naloge ter dejavnosti izpeljeta do konca. Introvertiranost enega izmed plesnih partnerjev lahko pomeni, da potrebuje več časa zase in vztrajanje v lastnih potrebah velikokrat pripomore k uspehu.

Torej lahko rečemo, da sta plesalca, ki skupaj plešeta v paru vedno dopolnjujoč si nasproten pol. Le malokrat se zgodi, da bi trener formiral plesne pare. Navadno si plesalci sami poiščejo plesnega partnerja, s katerim želijo plesati. Kriteriji, ki odločujoče vplivajo na izbiro partnerja so navzven povsem jasni, kljub vsemu pa ostaja še nekaj globljega, ki plesalca dokončno poveže med seboj. T test nam je tako

pokazal, katere so tiste dimenzije, ki plesalca med seboj povezujejo. Globlja povezanost dveh plesalcev naj bi bila v osebni dimenziji vestnosti in osebni poddimenziji odprtosti za kulturo. Hkrati pa sta v dimenziji osebnosti nakazani tudi tendenci k statistični pomembnosti in sicer pri vztrajnosti in odprtosti. Prav tako je za oba plesalca pomembno tudi medsebojno ujemanje v kategoriji socialnih spretnosti in sicer v dimenziji emocionalne senzibilnosti. Lahko rečemo, da se kljub medsebojni različnosti, partnerja med seboj povezujeta v tistih dimenzijah, ki so pogoj za uspešno plesno - partnersko zvezo. Gostečnik (2009) pravi, da na zavestni ravni zares iščemo partnerja, ki ga lahko osrečimo, ljubimo, spoštujemo in sprejemamo, vendar pa so sporočila, ki so shranjena na naši ali partnerjevi nezavedni ravni, močnejša. Najmočnejša in strastna privlačnost izhaja iz partnerjevih najgloblje potlačenih vsebin, ki so bile vtisnjene v posameznikovo notranjost v najnežnejši dobi otroštva.

Kljub navidezni različnosti si partnerja prav s tem lahko veliko pomagata. Nekdo, ki je bolj odprt za novosti, bo sledil novim plesnim trendom in o tem informiral svojega partnerja. Plesalec, ki je bolj čustven in odprt, lahko v plesni gib doda še več pripovedne vsebine, medtem, ko drugi zlahka sodeluje s publiko in ustvarja pravo plesno predstavo. Winkelhuis (2001) ples opisuje kot zelo kompleksno športno disciplino, saj se ves čas odvija na več ravneh. Na eni strani psihična, intelektualna in duhovna raven ter na drugi močno poudarjena fizična komponenta telesa, ki plesalcu predstavlja najlepši instrument za uresničevanje globljih, emocionalnih sfer. Spet na eni strani kognicija in na drugi čutnost, vse to in še več se prepleta med dvema plesalcema – športnikoma. Tudi Musek (2005) definira osebnost kot hierarhično mrežo sestavin, z visoko stopnjo organiziranosti, z zmožnostjo uravnavanja lastnega odnosa do okolja, ki se mu prilagaja ali pa ga tudi aktivno preoblikuje.

Razlika aritmetičnih sredin med klastroma se je pokazala tudi v dimenzijah sprejemljivosti in natančnosti. Torej lahko rečemo, da je eden izmed plesalcev v paru bolj kooperativen, prijazen, nesebičen, prijateljski in empatičen kot drugi. To povsem sovпада tudi z dimenzijo, ki označuje večjo samokontrolo in samouravnavanje. Plesalec s tako izraženimi lastnostmi je natančen, skrben in vztrajen. Prav to tudi ločuje boljše in slabše plesalce. Boljši se bolj posveča urjenju tehničnih elementov, natančnosti izvedbe korakov in koreografije, medtem, ko se drugi lepo dopolnjuje s

tem, da je v takšnem procesu pripravljen sodelovati. Prav slednje lahko potrdimo glede na dobljeno statistično pomembno razliko med boljšimi in slabšimi plesalci v dimenziji vestnosti. Ples zahteva močno kontrolo tako fizičnega kot tudi psihičnega zavedanja samega sebe. Vrhunski šport Tušak (2008) opisuje kot poligon za učenje do poti odličnosti in perfekcionizma. Nikjer drugje ni odličnost tako izpostavljena in tako kruto ocenjevana kot prav v vrhunskem športu. Dobiti medaljo na olimpijskih igrah ali biti med tremi najboljšimi na svetu, so največkrat edine prave zmage, vse ostalo so porazi. Zanimivo je, da športniki vlagajo veliko več navora za doseg cilja kot drugi, pa neredko za svoj trening in delo sploh niso materialno nagradjeni. Tako predstavljajo lep dokaz, da zunanja nagrada nima najmočnejših učinkov motiviranja.

Največje odstopanje med obema klastroma se je pokazalo v kategoriji socialnih spretnosti. Večje vrednosti v prid plesalcev, ki so se razvrstili v 1. klaster, so dosežene v dimenziji emocionalne izraznosti, emocionalne senzibilnosti, emocionalnega nadzora, socialne izraznosti, socialne senzibilnosti, socialnega nadzora ter socialne manipulacije. Osebe, ki so se razvrstile v 1. klaster, izrazito odstopajo od oseb v 2. klastru. Zopet lahko zasledimo izjemno bipolarnost v posameznih segmentih družabnih spretnosti, ki jo potrjuje tudi statistično pomembna razlika med boljšimi in slabšimi plesalci in sicer v dimenziji emocionalne senzibilnosti. Precej večjo vrednost so dosegli boljši plesalci, ki so spretnější v sprejemanju in dekodiranju neverbalnih in emocionalnih sporočil. Eno izmed najpomembnejših področij je zagotovo komunikacija. Ples je predvsem neverbalno sporazumevanje in pošiljanje sporočil preko giba. Vendar je različnost na tem nivoju prav zanimiva. Nekdo ima odlično sposobnost neverbalnega pošiljanja emocionalnih sporočil, medtem, ko zna drugi svoje občutke tudi ubesedit in s tem olajša morebitne konflikte ali nejasnosti sporočanja. Kompare idr. (2004) pravi, da je ena izmed pomembnih oblik tudi notranja komunikacija, ki poteka kadar razmišljamo, pravzaprav komuniciramo sami s seboj, si dajemo navodila. Najbolj očitna in tudi najbolj pogosto rabljena oblika medosebne komunikacije med plesalcema, je neverbalno sporazumevanje in usklajevanje dveh teles. Glede na to, da plesalci ves čas pravzaprav trenirajo svoje telo za neverbalno sporazumevanje in razumevanje notranjih občutkov drugim, lahko rečemo, da je to njihova prednost pred tistimi, ki ne razvijejo tako posebne subtilnosti sporazumevanja. Sposobnost prenosa notranjih čutenj v besedo, je ena izmed pomembnih funkcij, ki jo ljudje potrebujemo za

uravnoveženost emocionalnega prostora. Goleman (2006, v Gostečnik, 2007) pravi, da je proces čustvene komunikacije globoko zasidran v sam začetek našega življenja in biološko gledano povsem odvisen od desne možganske sfere, ki je odgovorna za procesiranje emocionalnih informacij. Procesi v desni hemisferi nezavedno ocenjujejo pozitivno oziroma negativno pomembnostemocij v zvezi s socialnim okoljem, sprejemajo neverbalne emocionalne izraze, ki se odražajo na človeškem obrazu. Poleg tega je desna hemisfera našega korteksa na nezavedni ravni odločilna pri sprejemanju neverbalnih komunikacij in implicitnega učenja, ki se nanaša na obrazno mimiko. Obrazna mimika je najmočnejši prevodnik emocionalne komunikacije, ki se odvija na nivoju obraz – obraz in se bistveno procesira na nezavedni ravni ter tako bistveno določa izbiro partnerja. Glede na slednjo ugotovitev lahko potrdimo, da so plesalci v socialni interakciji neverbalne komunikacije zelo močni, saj tovrstna spretnost tudi pogojuje njihov rezultat. Kljub temu, pa sta znotraj partnerske zveze plesalca lahko razvila povsem različen način komunikacije, ki se gotovo razlikuje glede na spol, starost in izkušnje, skozi katere sta te veščine pridobila. Razlikovanje v tem delu dimenzij je zanimivo s strani reševanja medsebojnih konfliktov, ki so med plesalcema ves čas prisotna. Spor je dokaj negativen faktor, ki vpliva na njun odnos, vendar pa je pomembno, da se zavedata, kaj je tisto bistveno, kaj želita doseči v svoji plesni karieri in kje so tiste kvalitete njunega odnosa, s pomočjo katerih lahko dosežeta uspeh. Uspešnost para definitivno odlikuje konstruktivno reševanje medosebnih sporov in glede na njuno različnost lahko rečemo, da je tisti v paru, ki to veščino obvladuje bolj spretno, pomemben dejavnik rešitve njunih nesoglasij.

Najvišjo vrednost med vsemi je dosegla dimenzija socialnega nadzora. Skupini med obema klastroma se v vrednosti aritmetične sredine močno ločita ($M-1k-104,07$; $M-2k-75,52$). Socialni nadzor se kaže predvsem v spretnosti igranja vlog ter v socialni samopredstavitvi. Torej lahko rečemo, da je eden izmed plesalcev v paru izrazito družabno spreten, takten in se jasno zaveda, da lahko močno vpliva na tok in vsebino socialne interakcije. Glede na samo naravo plesnega tekmovanja, kjer je na plesišču tudi več plesnih parov hkrati, je vrlina taktnosti še kako pomembna. Kje plesati, da si viden, kakšna mora biti plesna obleka na posameznem tekmovanju, kdaj sem bolj in kdaj manj opazen, način kako priti na plesišče, kako uravnavati srečanje z ostalimi plesnimi pari na plesišču, vse to je taktnost, od katere je odvisna kvaliteta

plesnega nastopa. Ugotovili smo, da je eden izmed plesalcev v paru v tej dimenziji prevladujoč in navadno prevzame tovrstno vlogo organizatorja plesnega nastopa. Uspešnost v tem primeru je vsekakor pogojena s kooperativnostjo in sprejemljivostjo danega položaja tistega v paru, ki ve, da je v tej dimenziji slabše izražen.

Ena izmed največjih želja športnika – plesalca je zmagati in biti najboljši. Tako trenerji kot tudi plesalci težijo k skupnemu cilju, ki predstavlja nagrado za ves vložen trud. Kako uravnavati svoje želje, hotenja in čustva, da bi lahko dostojno posegli po zmagi? Kako razumeti lastna čustva in jih uporabiti za lahkotno sobivanje z drugimi in samim seboj? Prav zato je morda področje čustvene inteligence eno izmed najzanimivejših med vsemi. Goleman (2010) pravi, da gre za igro med čustvenim in razumnim umom.

Vsote vrednosti aritmetičnih sredin na posamezni dimenziji, so glede na ostale nižje in sicer; prepoznavanje in razumevanje čustev (M–1k–60,83 ; M–2k–57,00), izražanje in pojmovanje čustev (M–1k–48,48 ; M–2k–43,26) in upravljanje čustev (M–1k–64,48 ; M–2k–57,26). Tukaj nismo zasledili statistično pomembnih razlik med boljšimi in slabšimi plesalci, kar pomeni, da jih dimenzija emocionalne inteligentnosti ne ločuje in ne vpliva na njihov rezultat ter medosebni partnerski odnos. Kljub temu pa je mogoče iz dendrograma videti, da se partnerja v tej dimenziji razlikujeta.

Razlikovanje med čustvenostjo in razumnostjo najdemo med preprostimi ljudmi, ki ločijo med srcem in glavo. K temu Goleman (2010) dodaja misel, ki se usede v srce, je drugače prepričljiva, zanesljivejša kot misel, ki se rodi iz glave. Razmerje med razumnostjo in čustvenostjo človeškega uma je konstantno. Čim bolj intenzivno je čutno doživljanje, tem močnejšo vlogo zavzame čustveni um. Razumni um pa je manj učinkovit. Kljub vsemu pa oba, tako čustveni kot razumni um, večiji del tesno sodelujeta, med seboj prepletata svoje zelo različne načine spoznavanja in nas tako vodita v svet. Plesalka kot čustvena komponenta plesnega para, lahko s svojimi čustvi oskrbuje vsako dejanje razumnega uma s čustvenim nabojem in drugimi podatki, razumni um moškega plesalca pa zglati čustvene vzgibe ali pa jih zatre.

Goleman (2010) pravi, da čustva spodbujajo k dejanjem. To nagnjenje je najbolj opazno pri živalih in pri otrocih, le pri odraslih ljudeh pre pogosto naletimo na odklon

od živalim naravnega čustva, od prvinskega vzgiba k dejanju, ki odstopa od najbolj pričakovanega odzivanja. Denham, Blair, DeMulder, Levitas, Sawyer in Auerbach-Mayor (2003) so ugotovili, da se otroci, ki imajo višjo čustveno inteligentnost bolje vključujejo v družbeno socialno okolje. Zato lahko rečemo, da čustvena inteligentnost močno vpliva na čustveno razporeditev in ki povezuje človekove osebnostne lastnosti ter socialne spretnosti. Goleman (2010) ja zapisal, da je različnost dveh osebnosti lahko zmagovalna kombinacija, vendar pa je zato potrebna sposobnost kontrole čustvenega uma, ki nas v določenih situacijah nagonsko vodi skozi reakcijo. Plesalca, ki se razlikujeta v prepoznavanju in razumevanju čustev, imata različno sposobnost izražanja ter poimenovanja čustev, morata za uspešno partnersko zvezo uporabiti konstruktivno komunikacijo, da presežeta svojo različnost. Skoraj dejstvo je, da je eden izmed plesalcev, ki skupaj plešeta v paru, čustveno manj regulativen, kljub vsemu pa je njegova večina komuniciranja dovolj dobro izoblikovana, da s tem preseže svojo šibkost v emocionalnem izražanju. Zato je pomembno, da se razlik zavedamo in jih tudi besedno ovrednotimo na podlagi lastnih čustvenih zaznav.

Ne glede na to, da je največji cilj vsakega vrhunskega športnika zmaga, je slednjo težje sprejeti kot poraz. Zmaga je uspeh, dokaz, da si delal dobro, zato prinaša veliko zadovoljstva, materialne in drugačne koristi, je pa tudi dokaz vsem tistim, ki niso verjeli vate. Do tu je pomen zmage lep, motivacijsko bogat in izrazito pozitiven. A kakor srečo občasno zamenja smola, tako zmagi sledijo poraz, nesreča ali poškodba (Tušak, 2008). Tanka meja med srečo in žalostjo je večni spremljevalec vseh plesalcev. Razlike v čustveni inteligentnosti med partnerjema prinašajo tudi različne čustvene odzive ob zmagi in porazu. V teh dimenzijah različnost v paru velikokrat predstavlja največjo oviro v nadaljevanju športne kariere. Nekdo, ki ni sposoben hrabro sprejeti poraza, se zavedati minljivosti zmage in njenega blišča, je obsojen na večno obsojanje sebe in okolja. Goleman (2008) je zapisal, da kljub temu, da je osnovna razsežnost temperamenta zastavljena že ob rojstvu ali zelo kmalu po rojstvu, ni nujno, da smo ljudje, ki imamo danes bolj mračen temperament, obsojeni na težave in muhavost življenja.

Čustvena spoznanja iz otroštva lahko močno vplivajo na temperament z bogatenjem ali pa spreminjanjem prirojenih preddispozicij (Goleman, 2010). Tušak (2008) se sprašuje, ali je prav, da mlade vzgajamo v tako siloviti težnji po zmagi? Je prav, da

jih s tem obremenjujemo? Neredko se pojavi strah pred porazom, ki ljudem prinese tesnobo, tremo in veliko strahu na tekmovanjih in v športu, tam, kjer bi se posameznik pravzaprav moral zabavati. Kako torej vzgajati športnika? Kaj mu vcepiti kot glavni cilj v športu? Kako ga obvarovati pred neprijetnimi čustvi? Popularnost in slava od nekdanj budita želje ljudi in motivirata njihovo delo. Vrhunske osebnosti so z delom, agresivnostjo in dominantnostjo posegle po 'zvezdah'. Nekateri so znali v pravem trenutku zapustiti takšno mesto, večina pa se je tega položaja krčevito oprijemala tudi takrat, ko jim ta ni bil več namenjen.

Plesni par sestavljata moški in ženska, ki sta si v obravnavanih dimenzijah različna. Glede na dobljene rezultate, ki sta jih pokazala klasterska analiza in dendrogram, lahko rečemo, da je zanimivost plesa v paru ta, da lahko različnost med plesalci v dimenzijah osebnostnih lastnosti, čustvene inteligence in socialnih spretnosti, predstavlja dobro motivacijo za uspešno plesno kariero. Morda pa je prav različnost med plesalcema tista, ki predstavlja izziv za izgrajevanje osebnosti kot celote. Tušak in Burnik (1999) pravita, da je togo razmišljanje o moških in ženskah vzpodbudilo nastanek novega fleksibilnega modela, ki obravnava vedenje v smislu situacijsko specifičnega vedenja. Tako moški kot ženske se obnašajo v skladu s situacijo.

V tretji hipotezi smo predpostavili, da lahko opredelimo psihološki profil plesalcev v latinskoameriških in standardnih plesih. To hipotezo na podlagi rezultatov sprejemamo in ugotavljamo, da lahko plesalce opredeljujemo na podlagi osebnostnih dimenzij, osebnostnih poddimenzij in socialnih spretnosti. Boljše plesalce lahko opredelimo kot bolj odprte za kulturo, sprejemanje novih izzivov, preizkušanju novih stvari in zanimanje za umetnost. Vsekakor lahko odprtost povežemo s sposobnostjo poslušanja, razumevanja partnerjevega vidika, kar predstavlja del učinkovite komunikacije ter konstruktivnega reševanja problemov. Boljše plesalce odlikuje rednost in vestnost do svojega dela. Veliko trenirajo, urijo svoje telo skozi različne plesne stile in so pripravljeni sodelovati z različnim trenerji, ki bi lahko še izboljšali njihov rezultat. V svojem treningu so vztrajni in ne glede na kritičnost situacije, naporna tekmovanja in nenehna potovanja, so za dosego rezultata pripravljeni narediti vse. Odlikuje jih izjemna disciplina in sposobnost izjemnega komuniciranja čustvenih sporočil preko telesa. Njihova emocionalna senzibilnost se je razvila do te mere, da za izražanje svojih čutenj in prenašanja emocionalnih sporočil uporabljajo

govorico telesa. V paru plešeta dva, ki sta si v dimenzijah osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti, med seboj različna. Kljub vsemu pa lahko rečemo, da je bistvo uspešnega partnerstva zasidrano v sprejemanje medsebojne različnosti, ki plesalcema pomaga razviti univerzalnost plesnega izražanja. In zagotovo lahko rečemo, da pravo partnerstvo dveh plesalcev ni nekaj samo po sebi umevnega in vedno ne pride z vsako noro zaljubljenostjo in vročo strastjo. Je kot redko darilo, ki ti je morda dano samo enkrat v življenju in zahteva veliko časa, pozornosti, nege in hvaležnosti, da bi ostalo tako dragoceno kot je njegov namen.

5. SKLEP

“Eden izmed motivov za ples v paru je združevanje spolov z namenom spodbujanja rasti v plemenu ali naravi – je bolj pomemben tudi bolj razširjen. Parni ples ni bil omejen samo na posnemovalne kulture. Ko neposnemovalni plesi prevzamejo parno obliko, predstavijo samo sodelovalno obliko, ne da bi hoteli prikazati določen del spolnega odnosa. Severozahodni Brazilci med igranjem na falično prečno flavto, ki simbolizira rodnost, položijo desno roko na ramo svoje spremljevalke, v plesu za dež plemena Mgogo, plesalec položi obe roki na rame soplesalke, ženske vzhodnoafriškega plemena Kenya, v počasnem obhodu okoli ognja stojijo na stopalih svojih moških partnerjev in jih tesno objemajo” (Sachs, 1997, str. 182).

Glede na naravo športnega plesa, ki ga definira njegova specifičnost plesanja v paru, smo se v pričujoči raziskavi odločili, da ugotovimo katere so tiste dimenzije osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti, ki ločujejo plesalke in plesalce med seboj, boljše in slabše plesalce med seboj in kakšen je profil plesalca v latinskoameriških in standardnih plesih. Uporabili smo preverjene vprašalnike osebnosti, emocionalne inteligentnosti in socialnih spretnosti. Metoda T testa za ugotavljanje razlik med skupinama, ki smo jo uporabili v raziskavi, nam je skupaj z Wardovo klustersko analizo prikazala tudi celosten profil športnega plesalca. V naši raziskavi je bilo vključenih 30 plesnih parov in sicer 30 plesalk in 30 plesalcev.

V raziskavi smo si zastavili tri hipoteze, prva se nanaša na razlike med plesalko in plesalcem. Menili smo, da med plesalko in plesalcem obstajajo razlike v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnosti. Na osnovi rezultatov smo ugotovili, da razlike med spoloma obstajajo. Plesalci imajo višji rezultat oz. statistično pomembnost na lestvici kontrole čustev in kontrole impulzov, precej višji rezultat so plesalci dosegli na lestvici čustvene stabilnosti in emocionalnega nadzora. Plesalke pa so višji rezultat dosegle le v dimenziji čustvene inteligentnosti in sicer na lestvici emocionalnega nadzora in na lestvici izražanja ter pojmovanja čustev. Tendanca z višjo vrednostjo za plesalce, se je pokazala na lestvici prijaznosti in za plesalke na lestvici socialne manipulacije. Razlike med spoloma se predvsem nanašajo na čustveno delovanje obeh partnerjev in njune osebnostne strukture. Plesalke so bolj čustvene in ves čas svojega delovanja močno uporabljajo svoja čustva. Preko telesne govornice in obrazne gestikulacije so sposobne močnega prenašanja čustvenih sporočil, medtem, ko so plesalci sposobni visoke kontrole notranjih vzgibov

in prav slednje, jih tako močno ločuje od plesalk. Ples kot neverbalna komunikacija dveh teles, ves čas zahteva čustveno pismenost, ki se preko gibalne interpretacije prenaša v gledalcu razumljivo obliko. Prav zato je tako ženska kot tudi moška vloga močno pogojena z njuno naravo in vlogami, ki jih kot taka, sama po sebi ves čas odigravata.

Druga hipoteza se nanaša na skladnost med plesalcema in razliko med boljšimi in slabšimi plesnimi pari. Hipotezo smo zastavili takole; pri boljših plesnih parih obstaja več ujemanja v osebnostnih lastnostih, čustveni inteligenci in socialnih spretnostih med plesalko in plesalcem, kot pri slabših plesnih parih. Ugotovili smo, da pri boljših plesalcih obstaja več ujemanja v natančnosti in odprtosti, kot pri slabših plesalcih. Vsekakor je dejstvo, da so boljši plesalci glede na svojo starost, veliko bolj izkušeni in natančno vedo, kaj želijo doseči. S svojo zrelostjo so odprti za nove izzive, ki bi jim pomagali zasesti "prestol na čelu plesne karavane". Natančno si začrtajo svojo pot in so za končni cilj pripravljeni narediti vse, njihova organiziranost in samokontrola je na nivoju vrhunškega športnika. Njihova največja odlika je izjemna povezanost s svojim plesnim partnerjem, kar je vse prej kot lahkoten izziv. Tendanca v dimenzijah sprejemljivosti in vestnosti pa nakazuje, da ples kot športna disciplina sama po sebi zahteva pridnega, vztrajnega in ciljno naravnane športnika.

Zadnja hipoteza je bila usmerjena na izdelavo psihološkega profila skupine plesalk in plesalcev. Zastavljena hipoteza, da lahko opredelimo psihološki profil plesalk in plesalcev, nam je omogočila ugotovitev, da sta si plesalca, ki plešeta skupaj v paru, različna v vseh treh dimenzijah in sicer osebnostnih lastnostih, emocionalni inteligentnosti in socialnih spretnostih. Z dendrogramom in poimensko analizo oseb, ki so se razvrščale v skupine smo dobili dve pomembni skupini, ki sta nas glede na njuno različnost še enkrat prepričali, da ljudje ves čas težimo k temu, česar nimamo in nas privlači tisto, kar nam je nasprotno. Tako iščemo partnerja, ki v nas vzbuja privlačnost s tistimi lastnostmi, ki jih sami nimamo. Ob enem pa se postavljamo pred največjo življenjsko preizkušnjo, kako zdržati ob nekom, ki nam je tako podoben in hkrati tako različen. Največje razlike med boljšimi in slabšimi plesalci so pokazale, da dobre oz. boljše plesalce odlikuje odprtost za nove izkušnje, nova znanja s področja plesa in zadovoljstvo s svojim plesnim partnerjem. Boljši plesalci se zaradi svoje odprtosti tudi bolj zavedajo svojih lastnih čustev, radi izzivajo tradicionalne vrednote,

v svoj ples vnašajo medkulturne vrednote in umetniško vrednost. Boljši plesalci so ves čas natančno usmerjeni h končnim ciljem, od katerih le redko odstopajo. Največkrat se držijo tistega, kar so si zadali. Njihova sposobnost vrednotenja emocij skozi gib, daje plesu še posebno vrednost in jih tudi ločuje oz. dela posebne. Vrhunski plesalec se zaveda, da nenehna potovanja, naporna tekmovanja in dolgi dnevi treningov, zahtevajo dobro psihofizično pripravljenost, zato je ples nepogrešljivi del njihovega življenja. Takšno življenje športniku plesalcu pomaga doumeti razliko med individualnostjo, egoizmom, timsko pripadnostjo in srčnostjo. Uspeh vežejo na nekaj pomembnih elementov: vztrajnost, strokovnost, strast, notranja harmonija in ustrezni pogoji. Prav moč vsakega izmed teh elementov, razlikuje boljše od slabših plesalcev in definira profil vrhunskega plesalca.

Z našo raziskavo smo poskušali nekoliko razširiti znanje na področju psihologije, ki je v tesni povezavi s športnikom. Ugotovitve, ki smo jih z raziskavo dobili, nam bodo zagotovo pripomogle k obravnavanju športnega plesalca tudi z drugega, morda globljega in do sedaj še ne izkoriščenega vidika psihologije. Prednost se nakazuje predvsem v tem, da bi lahko s pomočjo dane raziskave obdržali več plesnih partnerstev in s tem več plesnih parov, ki bi skupaj plesali dlje časa. Vztrajnost in vestnost sta se izkazali kot pomembni lastnosti dobrega plesalca in glede na naravo športnega plesa, kjer plešeta dva plesalca skupaj, bi zagotovo z vzpodbujanjem teh dimenzij, veliko pripomogli k ohranitvi plesnih parov. Tako predlagamo več poudarka na pomenu razvoja osebnostnih lastnosti, emocionalne inteligence in socialnih spretnosti, kot razvojnih značilnosti mladih plesalcev.

Šibkost naše raziskave je bila v velikosti vzorca. Obdelali smo le najožji del najboljših plesnih parov v Sloveniji. Morda za nadaljnje raziskovanje predlagamo razširitev vzorca tudi na mednarodno raven in na plesalce različnih plesnih stilov. Tako bi morda profile plesalcev lahko med seboj primerjali in še globlje doumeli psihološke dimenzije športnika plesalca.

7.

LITERATURA

- Allemand, M., Job, V., Christen, S. in Keller, M. (2008). Forgiveness and action orientation. *Personality and individual differences*, 45 (8), 762–766.
- Archer, J.C. (2005). An integrated review of indirect, relational and social aggression. *Personality and social psychology*, 9 (3), 212–230.
- Avsec, A. in Pečjak, S. (2003). Emocionalna inteligentnost kot kognitivno-emocionalna sposobnost. *Psihološka obzorja*, 12 (2), 35–48.
- Avsec, A. (2002). *Stereotipi o moških in ženskih osebnostnih lastnostih*. *Psihološka obzorja*, 11 (2), 23–36.
- Avsec, A. (2003). *Masculinity and femininity personality traits and self-construal*. *Studia Psychologica*, 45 (2), 151–158.
- Bar-On, R. (1997). Bar-On emotional quotient inventory. A measure of emotional intelligence. Toronto: Multi Health System.
- Bizjak, C., Tome, M., Justinek, A., Čater, A. in Vec, T. (2001). *Koncept vključevanja ključne kvalifikacije socialne spretnosti v izobraževalne programe srednjega poklicnega izobraževanja*. Pridobljeno dne 2.5.2010, iz <http://www.google.com/search?client=safari&rls=en&q=socialne+spretnosti&ie=UTF-8&oe=UTF-8>
- Blasing, B., Tenenbaum, G. in Schack, T. (2008). The cognitive structure of movements in classical dance. *Psychology of sport and exercise*, 10 (3), 350–360.
- Blattner, J. in Bacigalupo, A. (2007). Using emotional intelligence to develop executive leadership and team and organizational development. *Consulting Psychology Journal: practice and research*, 59 (3), 209–219.
- Boyle, G., Matthews, G. in Saklofske, D. (2008). *The SAGE handbook of personality theory and assessment, Vol 1: Personality theories and models*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Bradberry, T. in Graves, J. (2008). *Čustvena inteligenca: kratek vodnik*. Ljubljana: Založba Tuma.
- Brizendine, L. (2009). *Ženski možgani*. Ljubljana: Modrijan.
- Bucik, V., Boben, D. in Kranjc, I. (1997). Vprašalnik BFQ in ocenjevalna lestvica BFQ za merjenje "velikih pet" faktorjev osebnosti: slovenska priredba. *Psihološka obzorja*, 6 (4), 5–35.

- Burnik, S. in Tušak, M. (1999). Osebnost alpinistov. *Psihološka obzorja*, 8 (1), 5–22.
- Camuri, A., Ingrid L. in Volpe G. (2003). Recognising emotion from dance movement: comparison of spectators recognition and automated techniques. *International journal of human-computer studies*, 59 (1-2), 213–255.
- Caprara, G.V., Barbaranelli, C., Borgogni, L., Bucik, V. in Boben, D. (1997). *Model "velikih pet" – pripomočki za merjenje strukture osebnosti*. Ljubljana: Produktivnost d.o.o.
- Carter, A. (1998). *The Routledge Dance Studies Reader*. London: Routledge.
- Costa, P.T., Jr. in McCrae, R.R. (1985). *The NEO personality inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Charman, S. Kraus, R. G. Chapman, S. in Dixon-Stowall, B. (1990) *History of the dance in art and Education*. [S.l.]: Pearson Education.
- Cindy, H.P. in Koenraad J.L. (2005). Motivational orientations in youth sport participation: using achievement goal theory and reversal theory. *Personality and individual differences*, 38 (3), 605–618.
- Cohen, S.J. (Eds.) in Mathenson, K. (Eds.). (1992). *Dance as a theatre art: source readings in dance history from 1581 to the present*. Hightstown: Princeton Book Co.
- Denham, S. A., Blair, K. A., DeMulder, E., Levitas, J., Sawyer, K. in Auerbach-Mayor, S. (2003). Preschool emotional competence: pathway to social competence. *Child development*, 74 (1), 238–256.
- Dryer, D. C. in Horowitz, L. M. (1997). When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity. *Journal of personality & social psychology*, 72 (3), 592–603.
- Digman, J.M. (1990). Personality structure: emergence of the five-factor model. *Annual review of psychology*, 41 (1), 417–440.
- Eitzen, D. Stanley (1984). *Sport in contemporary society*. 2nd Edition. New York: St. Martins Press.
- Erzar, T. (2009). Ustrahovanost, ki sega do kosti: Tomaž Erzar, družinski in zakonski terapevt. *Revija Ona (priloga časopisa DELO)*, 11 (5), str. 10–14.
- Filipčič, A. (2007). *Trener, stili vodenja in komunikacija z igralcem*. Pridobljeno 16.4.2010 iz <http://www.aftennis.si/files/predavanja/trener>

- Fischer, A. (2000). *Gender and emotion. Social psychological perspectives*. 2nd addition. Cambridge: Cambridge University Press.
- Freudenthaler, H., Neubauer, H., Aljoscha C. in Haller, U. (2008). Emotional intelligence: instruction effects and sex differences in emotional management abilities. *Journal of individual differences*, 29 (2), 105–115.
- Frostig, M. in Maslow, P. (1970). *Movement education: theory and practice*. Chicago: Follet.
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind: the theory of multiple intelligences*. New York: Basic Books.
- Gardner, H. (1999). *Različne oblike inteligence za 21.stoletje*. New York: Simon in Schuster . Pridobljeno 15.5.2010 iz <http://www.infed.org/thinkers/gardner.htm>
- Goleman, D. (2001). *The emotionally intelligent workplace*. New York: Bantam Books.
- Goleman, D. (2006). *Social intelligence: the new science of social relationships*. New York: Bantam Books.
- Goleman, D. (2010). *Čustvena inteligenca: zakaj je lahko pomembnejša od IQ*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Goldberg, L.,R. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *American psychologist*, 48 (1), 26–34.
- Gostečnik, K. (1999). *Srečal sem svojo družino*. Ljubljana: Brat Frančišek: Frančiškanski družinski center.
- Gostečnik, K. (2007). *Relacijska zakonska terapija*. Ljubljana: Brat Frančišek: Frančiškanski družinski inštitut.
- Gostečnik, K. (2009). *Me imata kaj rada*. Ljubljana: Brat Frančišek: Frančiškanski družinski inštitut.
- Hall, C.D.W. (1997). *Theories of personality*. 4th ed. New York: John Wiley & sons.
- Hayes, N. in Orrell, S. (1998). *Psihologija*. Ljubljana: Zavod Republike za šolstvo.
- Hargie, O. D. W. (2003). *The handbook of communication skills. 2nd edition*. London: Routledge.
- Horvat, L. in Magajna, L. (1987). *Razvojna psihologija*. Ljubljana: DZS.
- Howard, P.J. in Howard, J.M. (2004). *The big five quickstart: an introduction*

- to the five-factor model of personality for human resource professionals. Charlotte (North Carolina): Center for Applied Cognitive Studies. Pridobljeno 28.3.2010 iz <http://www.centacs.com/quickstart.htm#Background>
- Hugill, N., Fink, B., Neave, N. in Seydel, H. (2009). Men's physical strength is associated with woman's perceptions of their dancing ability. *Personality and individual difference*, 47 (5), 527–530.
- Ivanovski-Donko, A. (2008). *Stili vodenja v slovenski vojski*. Diplomsko delo. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Joseph, D.L. in Newman, D.A. (2010). Emotional intelligence: an integrative meta-analysis and cascading model. *The journal of applied psychology*, 95 (1), 54–78.
- Kajtna, T. (2006). *Psihološki profil vodilnih športnih delavcev*. Doktorska disertacija, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- Kajtna T., Tušak, M. in Kugovnik, O. (2003). *Osebnost in motivacija športnikov in športnic*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Kocjan, M. (2005). *Skladnost osebnostnih dimenzij med partnerjema v povezavi z zadovoljstvom s partnerskim odnosom*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- Kompare, A., Sražišar, M., Vec, A., Dogša, I., Jaušovec, N. in Curk, J. (2004). *Psihologija: spoznanja in dileme*. Maribor: DZS.
- Kroflič, B. (1992). *Ustvarjanje skozi gib*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Lamovec, T. (1994). *Psihodiagnostika osebnosti 2*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.
- Lou, S. (2009). Partner selection and relationship satisfaction in early dating couples: the role of couple similarity. *Personality and individual differences*, 47 (2), 133–138.
- Luo, S. in Klohnen, E.C. (2005). Assortative mating and marital quality in newlyweds: a couple-centered approach. *Journal of personality and social psychology*, 88 (2), 304–326.
- Mandell, B. in Pherwani, S. (2003). Relationship between emotional intelligence and transformational leadership style: a gender comparison. *Journal of business and psychology*, 17 (3), 387–404.

- McCrae, R.R. in Costa, P.T., Jr. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of personality and social psychology*, 52 (1), 81–90.
- Miletić, Đ. in Kostić, R. (2006). Motor and morphological conditionality for performing arabesque and passe pivots. *Facta Universitatis, Series: Physical education and sport*, 4 (1), 17–25.
- Modeli čustvene inteligence* (2008). Pridobljeno 24.3.2010 iz http://www.en.wikipedia.org/wiki/Emotional_intelligence.
- Moss, S., Ritossa, D. in Ngu, S. (2006). The effect of follower regulatory focus and extraversion on leadership behavior: the role of emotional intelligence. *Journal of individual differences*, 27 (2), 93–107.
- Musek, J. (1988). *Teorije osebnosti*. Ljubljana: Univerza Edvarda Kardelja v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- Musek, J. (1993). *Znanstvena podoba osebnosti*. Ljubljana: Educy, Inštitut za psihologijo osebnosti.
- Musek, J. (1997). *Znanstvena podoba osebnosti*. Ljubljana: Educy.
- Musek, J. (1999). *Psihološki modeli in teorije osebnosti*. Ljubljana: filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo.
- Musek, J. (2000). *Nova psihološka teorija vrednot*. Ljubljana: Educy, Inštitut za psihologijo osebnosti.
- Musek, J. (2005). *Psihološke dimenzije osebnosti*. Ljubljana: Filozofska fakulteta Univerze v Ljubljani, Oddelek za psihologijo.
- Musek, J. (2007). A general factor of personality: evidence for the big one in the five-factor model. *Journal of research in personality*, 41 (6), 1213–1233.
- Nastran-Ule M. (2000). *Temelji socialne psihologije*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Perez-Alvarez, A. in Garcia-Montenz, J.M. (2004). Personality as a work of art. *New ideas in psychology*, 22 (2), 157–173.
- Petrides, K. V. in Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European journal of personality*, 15 (6), 425–448.
- Petrović, S. (2006). *Analiza socialnodemografskih značilnosti in vrednot gledalcev športnih prireditev v Sloveniji*. Magistrska naloga. Ljubljana:

- Univerza v Ljubljani. Fakulteta za šport.
- Pistole (2003). Dance as a metaphor: complexities and extensions in psychotherapy. *Psihoterapy: theory, research, training*, 40 (3), 232–241.
- Pšunder, M. (2005). Identification of discipline violations and its role in planning corrective and preventive discipline in school. *Educational studies*, 31 (3), 335–345.
- Pšunder, M. (2007). Vpogled v model učenja prosocialnih spretnosti. *Vzgoja in izobraževanje*, 38 (1), 14–17.
- Raftery, J. N. in Bizar, G.Y. (2009). Negative feedback and performance: the moderating effect of emotion regulation. *Personality and individual differences*, 47 (5), 481–486.
- Rankelj, J. (2000). *Akcijsko raziskovalni ples*. Pridobljeno 10.6.2010 iz: <http://www.google.com/search?client=safari&rls=en&q=Janez+Rankelj&ie=UTF-8&oe=UTF-8>
- Renne, S. (2000). The relationship between student personality types and traits and instructor corrective feedback in dance education. *Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences*, 61 (2-A), 40.
- Repovš, G. (2000). Opredelitev pojma socialna resničnost z vidika interakcije posameznika z okoljem. *Psihološka obzorja*, 9 (4), 89–104.
- Robins, R.W., Caspi, A. in Moffitt T.E. (2000). Two personalities, one relationship: both partners personality traits shape the quality of their relationship. *Journal of personality and social psychology*, 79 (2), 251–259.
- Rusbult, C.E. in Arriaga, X.B. (1997). Interdependence theory. V S. Duck (Ed.). *Handbook of personal relationships: theory, research and interventions* (str. 221–251). Chichester [etc.] : John Wiley & Sons.
- Rutar V. (2010). *Osebnostni razvoj in medosebni odnosi – predavanja*. Neobjavljeno delo.
- Rutar, V. in Štifter, J. (2003). *Drobtinice na poti prebujanja*. Ljubljana: Pogovorno motivacijsko informativno združenje Človeška toplina.
- Sachs, K. (1997). *Svetovna zgodovina plesa*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

- Scherlock, J. (1996). *Dance and the culture of the body. Where is the grotesque? Women's studies international forum*, 19 (5), 525–533.
- Simmons, S. in Simmons, J.C. (2000). *Merjenje čustvene inteligence*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Silverman, J. (2003). Mommy nearest: revisiting the idea of infantile symbiosis and its implications for females. *Psychoanalytic psychology*, 20 (2), 261–270.
- Smrdu, M., Pinter, S. in Hosta, M. (2005). *Športna morala*. Ljubljana: Zavod za fair play in strpnost v športu.
- Svetina, M. (2008). *Zakaj se tako obnašamo*. Ljubljana: Naravoslovnotehniška fakulteta, Oddelek za tekstilstvo.
- Šadl, Zdenka (2000). Tranzicija in (ne)enakost med spoloma. *Družboslovne razprave*, 16 (34-35): Univerza v Ljubljani: Fakulteta za družbene vede.
- Škarja-Novak, B. (2004). Razvijanje čustvene inteligence. *Vzgoja*, 6 (3), 6–8.
- Taksić, V. (1998). *Validacija konstrukta emocionalne inteligencije*. Doktorska disertacija. Zagreb: Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Odsjek za psihologiju.
- Thurstone, L.L. (1938). *Primary mental abilities*. Chicago: University of Chicago Press.
- Teržan, U. (2003). *Sodobni ples v Sloveniji*. Ljubljana: Mestno gledališče ljubljansko.
- Tomori, M. (1990). *Psihologija telesa*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Towler, J. (2001). Can you, should you, use EI as a tool? *Canadian HR reporter, Toronto*, 14 (3), 11–12.
- Tušak, M. (1999). *Motivacija in šport: ključ do uspeha*. Ljubljana: Filozofska Fakulteta, Oddelek za psihologijo.
- Tušak, M. in Tušak, M. (2001). *Psihologija športa*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Tušak, M. (2003). *Strategije motiviranja v športu*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Tušak, M. in Bednarik, J. (2001). Osebnost športnika. V M. Tušak in J. Bednarik (ur.). *Šport, motivacija in osebnost* (str. 180–187). Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.

- Tušak, M., Kos, R., Bednarik, J. in Kos, Z. (2002). Osebnostne lastnosti slovenskih vrhunskih športnikov. V M. Tušak in J. Bednarik (ur.), *Nekateri psihološki, socialni in ekonomski vidiki športa v Sloveniji* (str. 17–39). Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Tušak, M., Misja, R. in Vičič, A. (2003). *Psihologija ekipnih športov*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Tušak, M. (2008). *Priti na vrh in tam tudi ostati*. Pridobljeno dne 14.6.2010 iz www.zdruzenje-manager.si/.../08-Priti_na_vrh_in_tam_ostati.pdf
- Uzunović, S. in Kostić, R. (2005). A study of success in Latin American sport dancing. *Facta universitatis, Series: Physical Education and Sport*, 3 (1), 23–35.
- Uzunović, S., Kostić, R., Zagorc, M., Oreb, G. in Jocić, D. (2005). The effect of coordination skills on the success in standard sports dancing. V *10th Annual congress of the European college of sport science*, July 13–16, 2005, Belgrade, Serbia. Book of abstracts (str. 270). Belgrade: Sport medicine association of Serbia.
- Vermeij, R. (1994). *Latin: thinking sensing and doing in Latin American dancing*. Munchen: Kastel Publishing.
- Vukajlović-Starčević, M. (2010). *Čustvena inteligenca*. Pridobljeno 26.4.2010 iz <http://www.akropola.org/clanki/clanek.aspx?lit=51>
- Watson, D., Hubbard, B in Wiese, D. (2000). General traits of personality and effectivity as predictors of satisfaction in intimate relationship: evidence from self and partner-ratings. *Journal of personality*, 68 (1-3), 413–449.
- Watson, D., Klohnen, E.C., Casillas, A., Simms, E.N., Haig, J. in Berry, D.S. (2004). Match makers and deal brakers: Analyses of assortative mating in newlywed couples. *Journal of personality*, 72 (5), 1029–1068.
- Weisbach C. in Dachs U. (1997). *Kako razvijemo čustveno inteligenco*. Ljubljana: DZS, d.d.
- White, J., K. (2003). The five-factor model personality variables and relationship variables: a study of associations. Disseratition. Pridobljeno 12.3.2010 iz <http://etd.lib.ttu.edu/theses/available/etd-06272008-31295018529841/unrestricted/31295018529841.pdf>
- Wilks, F. (2009). *Inteligentna čustva*. Kranj: Ganeš.

- Winkelhuis, M. (2001). *Dance to your maximum*. Bentleigh: Dance sport international.
- Zagorc (2000). *Družabni in športni ples*. Ljubljana: Plesna zveza Slovenije, združenje plesnih vaditeljev, učiteljev in trenerjev.
- Zagorc M. (2004). *Estetika – posebna kategorija pri ocenjevanju plesnega nastopa*. Ljubljana: Plesna zveza Slovenije.
- Zagorc, M., Šimenc, L. in Pepelnak, L.N. (2008). *Ustvarjalno gibalna improvizacija*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za Šport.
- Zaletel, P. (1996). *Struktura osebnostnih lastnosti in motivacije plesalk in plesalcev različnih plesnih zvrsti*. Magistrsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
- Zaletel, P., Tušak, M. in Zagorc, M. (2006). *Plesalec – športnik in umetnik*. Ljubljana: Fakulteta za šport in ARRS.
- Zbirnik čustvenih kompetenc. Emotional competence inventory, Emotional & social competency inventory. Consortium for research on emotional intelligence in organizations*, (2008). Pridobljeno 14.2.2010 iz http://www.eiconsortium.org/measures/eci_360.html
- Zeinder M. in Kaluda I. (2008). Romantic love: what's emotional intelligence (EI) got to do with? *Personality and individual differences*, 44 (8), 1684–1695.
- Žibret, V. (2006). Čustvena inteligenca kot sestavni del osebne kakovosti. *Revija Vzgojiteljica*, 8 (3), 20–21.
- Žlebak, N. (2008). *Čustvena inteligenca – obravnava obeh spolov*. Diplomsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za socialno delo.

Slike. Pridobljeno dne (5.5.2010) iz:

www.google.com/images?client=safari&rls=en&q=dance&oe=UTF-8&um=1&ie=UTF8&source=univ&ei=holjTP6OqGSOMLBiJoK&sa=X&oi=image_result_group&ct=title&resnum=4&ved=0CEEQsAQwAw&biw=1337&bih=719

Slika Ikozaeder. Pridobljeno dne (6.5.2010) iz:

http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Datei:Dualitaet_Ikosaeder_Dodekaeder.png&filetimestamp=20050227222506