

Sozialpsychologische Beiträge zur Positiven Psychologie oder: Ein Positiver Sozialpsychologe hat Geburtstag!

Michael Jürgen Herner, Elke Rohmann, Detlef Fetchenhauer

Wie kein anderes Thema in den letzten Jahren hat die „Positive Psychologie“ die Wahrnehmung innerhalb der Psychologie geschärft für das, was es im menschlichen Erleben und Verhalten auch gibt – nämlich das „Gute“. So treffen etwa Peterson und Park (2006) eine Unterscheidung zwischen 24 verschiedenen „Charakterstärken“ (z.B. Kreativität, Liebe, Verzeihen), die jeweils sechs „Haupttugenden“ (z.B. Weisheit und Wissen, Humanität, Gerechtigkeit) zugeordnet werden und die den „guten Charakter“ eines Menschen ausmachen sollen.

Um das „Gute“ zu vermehren, kann die Positive Psychologie sich – auf ethischer Grundlage – das Ziel setzen, „bessere subjektive und objektive Lebensbedingungen für Menschen zu schaffen“, und ihren Blick auf „menschliche Stärken und Ressourcen“ ausrichten (Auhagen, 2004, S. 4 ff., S. 13). Hiernach treten „menschliche Stärken“ als Tugenden in Erscheinung, die – ethisch untermauert – sich etwa als Altruismus, Demut, Empathie, Güte oder Solidarität zeigen. Menschliche Stärken zeigen sich aber auch als mehr oder weniger stabile Eigenschaften, mit denen das Leben positiv bewältigt wird. Beispiele dafür sind positives Denken, Humor oder Sinnhaftigkeit im Leben. Sie umfassen schließlich Fähigkeiten, deren Nutzen sich darin zeigt, das Leben zu erleichtern, so zum Beispiel mit Hilfe von Intelligenz, Kommunikationsfertigkeit oder Kreativität. „Ressourcen“ hingegen sind „Hilfsquellen“, um Ziele zu erreichen, und sie sind als „perso-

nale Ressourcen“ (persönliche Merkmale) und „soziale Ressourcen“ (z.B. als soziale Unterstützung) unterscheidbar (Auhagen, 2004, S. 4-6).

Um die Positive Psychologie hat sich mittlerweile eine Reihe von Sozialpsychologen weltweit verdient gemacht, allen voran der US-Amerikaner Martin Seligman (z.B. Seligman & Csikszentmihalyi, 2000). In einer neueren Arbeit fasst er noch einmal zusammen, um was es nach ihm in der Positiven Psychologie zu gehen hat – nämlich um ein verändertes Selbstverständnis in der Psychologie: „The aim of positive psychology is to catalyze a change in psychology from a preoccupation only with repairing the worst things in life to also building the best qualities in life. To redress the previous imbalance, we must bring the building of strength to the forefront in the treatment and prevention of mental illness.“ (Seligman, 2005, p. 3).

Auch der Bochumer Sozialpsychologe Hans-Werner Bierhoff hat sich mit diesem Zweig in der Psychologie wissenschaftlich beschäftigt. Die Frage jedoch, ob er einen Beitrag dazu liefern konnte, dass bessere subjektive und objektive Lebensbedingungen geschaffen wurden, können wir nicht mit Sicherheit beantworten. Wir können uns aber gut vorstellen, dass dem so ist. Was wir hingegen mit Sicherheit sagen können: Hans-Werner Bierhoff hat maßgeblich mit seinen Arbeiten dazu beigetragen, dass das Fundament zum Erreichen eines solchen „Ziels“ nunmehr breiter und tiefer angelegt ist. Werke von ihm (zum Teil in Zusammenarbeit mit anderen) zu den sozialpsychologischen Grundlagen von „Altruismus“, „Gerechtigkeit“, „Liebe“, „Solidarität“, „Verantwortung“ und „Vertrauen“ sind nur einige Beispiele von vielen, denen er sich im Laufe seiner akademischen Laufbahn gewidmet hat und die dem Ziel, positive Lebensbedingungen zu vermehren, ein großes Stück näher kommen (vgl. Auhagen, 2004; Bierhoff, 2006; Bierhoff & Herner, 2002). Beispielsweise wurde von Hans-Werner Bierhoff und Detlef Fetchenhauer ein Buch zum Thema „Solidarität“ herausgegeben, das vor dem Hintergrund der Herausforderungen, denen sich die Menschheit derzeit gegenüber sieht (z.B. im Bereich der Dritten Welt und der Umwelt), aktueller kaum sein kann (Bierhoff & Fetchenhauer, 2001). Und selbst wenn es um eines der ureigensten Themen im Laufe der Menschheitsgeschichte geht – um das Thema „Liebe“ –, kommt man an dem Namen Hans-Werner Bierhoff nicht vorbei. So wurde beispielsweise von Hans-Werner Bierhoff und Elke Rohmann in ihrem Buch „Was die Liebe stark macht“ (Bierhoff & Rohmann, 2005) eine Vielzahl sozialpsy-

chologischer Forschungsergebnisse prägnant und verständlich dargestellt, so dass auch Praktiker als Lesergruppe voll auf ihre Kosten kommen.

Ein wichtiger, wenn nicht sogar der entscheidende, Meilenstein seines frühen Schaffens für das Positive in der Psychologie ist sein Buch „Hilfreiches Verhalten“, das vor knapp 30 Jahren im Darmstädter Verlag Steinkopff erschien (Bierhoff, 1980). Dieses Werk „Hilfreiches Verhalten“ ist ein gutes Beispiel dafür, wie man ein Thema, das ursprünglich eine Domäne der philosophischen Ethik gewesen ist, sozialpsychologisch in äußerst sorgfältiger und systematischer Weise aufbereiten kann (vgl. auch Lück, 1975). Warum Menschen in Notsituationen einem Opfer helfen (oder nicht), warum sich Menschen ehrenamtlich engagieren oder ein besonderes Engagement am Arbeitsplatz zeigen, ist in all den Jahren ein Forschungsschwerpunkt von Hans-Werner Bierhoff geblieben. In der internationalen Sozialpsychologie fand sein im Jahr 2002 erschienenes Buch „Prosocial Behaviour“ große Beachtung, das darüber hinaus auch von Philosophen zitiert wird (z.B. in der „Stanford Encyclopedia of Philosophy“).

Mit dem vorliegenden Buch soll also nicht nur jemand, der seinen 60. Geburtstag feiert, sondern auch jemand, der sich als Sozialpsychologe mit Veröffentlichungen in amerikanischen, englischen, französischen und italienischen Fachzeitschriften sowie mit englischsprachigen Büchern international einen Namen gemacht hat, geehrt werden. Immerhin weist die internationale Datenbank „PsycInfo“ 88 Einträge aus, wenn wir seinen Namen in diese eingeben, was für einen deutschen Professor seiner Generation beträchtlich ist. Trotzdem ist Hans-Werner Bierhoff ein Leben lang ein bescheidener und kreativer Mensch geblieben – einer, der offen ist für neue Entwicklungen in der (Sozial-)Psychologie und der mehr Wert auf das „Sein“ als auf den „Schein“ legt. Dass Hans-Werner Bierhoff dabei immer der Sozialpsychologie treu geblieben ist, wird spätestens dann klar, wenn man sich sein imposantes wissenschaftliches Gesamtwerk vor Augen führt. Dieses ist im Anhang des Buches aufgeführt und verdeutlicht das weite Spektrum an sozialpsychologisch relevanten Themen, die von ihm (zum Teil in Zusammenarbeit mit anderen) bislang bearbeitet worden sind.

Wir denken, dass ein Buchgeschenk am besten dem Jubilar und seiner wissenschaftlichen Leistung gerecht wird. Denn er weiß allzu gut, welcher persönliche und zeitliche Aufwand beim Erstellen eines wissenschaftlichen Werks nötig ist.

Als im Sommer 2007 unter den Herausgebern die Idee reifte, anlässlich des 60. Geburtstags ein Buch zur Positiven Psychologie zu erstellen, das sowohl dem Thema als auch einem feierlichen Anlass gerecht wird, stellte sich uns die Frage: Wer soll daran mitwirken? Es brauchte keine lange Überlegung, um eine Antwort zu finden: Sowohl Mitarbeiter, ehemalige Doktoranden und Habilitanden als auch Weggefährten von Hans-Werner Bierhoff, die irgendwann seine akademische Laufbahn kreuzten und deren Forschungsinteressen auch im Rahmen der Positiven Psychologie zu verorten sind, sollten daran beteiligt sein. Von daher ergab sich ein weites Spektrum an Autorinnen und Autoren, die für eine Mitarbeit in Frage kamen. Zu unserer Freude war ein Großteil der angeschriebenen Kolleginnen und Kollegen spontan bereit, an dem Projekt mitzuwirken, was wir als eine Anerkennung seiner Person und seiner wissenschaftlichen Leistung betrachten. Auch eine ehemalige akademische Lehrerin von Hans-Werner Bierhoff haben wir als Autorin gewonnen – Ursula Lehr.

Gemeinsam ist den Buchbeiträgen, dass sie Positiv-Psychologisches im menschlichen Erleben und Verhalten herausstellen und dass sie dabei auf sozialpsychologische Theorien rekurrieren, deren empirische Basis in vielen Gebieten der Angewandten Sozialpsychologie gesichert ist (vgl. Bierhoff & Auhagen, 2003).

In den Buchbeiträgen werden der Leserin/dem Leser Themen angeboten, die jeweils mal mehr, mal weniger menschliches Erleben und Verhalten in einem persönlichen, beruflichen oder gesellschaftlichen Zusammenhang betrachten. Auch beinhalten die Beiträge im Sinne der Angewandten Sozialpsychologie ein „Veränderungs- und Orientierungswissen“ (Bierhoff & Auhagen, 2003, S. 5), das der Leserin/dem Leser im Alltag beim Erkennen und beim Lösen von Problemen helfen kann. Vor diesem Hintergrund stehen die Buchbeiträge ganz in der Tradition der Positiven Psychologie, ergänzen diese aber noch um eine angewandte sozialpsychologische Perspektive (vgl. Auhagen, 2004; Seligman & Csikszentmihalyi, 2000; Snyder & Lopez, 2005).

Im *ersten Themenbereich* wird eine Form enger Beziehungen von Menschen näher betrachtet – nämlich Partnerschaften. Somit steht das menschliche Erleben und Verhalten in Partnerschaften im Mittelpunkt. Menschen gehen gewöhnlich im Laufe ihres Lebens romantische Beziehungen mit anderen Menschen ein, in denen sie mehr oder weniger zufrieden oder glück-

lich sind. Bedenkt man, welches Konflikt- und Streitpotential in Partnerschaften alltäglich angelegt sein kann, dann ist es wichtig, sich jene Faktoren und Vorgänge genauer vor Augen zu führen, die mit Zufriedenheit und Glück in einer Partnerschaft oder schließlich mit einem Gefühl von Lebenszufriedenheit im Ganzen zusammenhängen. Aus dieser Sicht stellen sich Fragen, auf die in den jeweiligen Buchbeiträgen Antworten gefunden werden:

- Welcher Bindungsstil ist günstig, um erlebte und eingeschätzte Nähe in einer Partnerschaft zu fördern?
- Was sind wichtige Faktoren im täglichen „Geben und Nehmen“ in Partnerschaften, die zum Beziehungscommitment und letztendlich zur Stabilität von Beziehungen beitragen?
- Wieso ist der Fähigkeit, dem Partner verzeihen zu können, ein so hoher Stellenwert in Partnerschaften beizumessen?
- Welchen Stellenwert haben die Zufriedenheit mit der Partnerschaft, die Bindung an den Partner sowie der Liebesstil für die Lebenszufriedenheit?

Für die Lebenszufriedenheit von Menschen sind nicht nur private soziale Beziehungen, sondern auch der Bereich des Arbeitens wichtig, weshalb ein *zweiter Themenbereich* an Bedeutung gewinnt – das menschliche Erleben und Verhalten am Arbeitsplatz. Auch während der Arbeit können Tag für Tag Schwierigkeiten und Probleme auftreten, was bei Führungskräften und Mitarbeitern den Selbstwert beeinträchtigen, die Gesundheit gefährden oder ihre uneigennützig Arbeitsmotivation unterminieren kann. Es macht Sinn, sich jene Faktoren und Vorgänge bewusst zu machen, die dazu beitragen, dass Organisationsmitglieder respektiert werden, dass ihnen Vertrauen entgegengebracht wird und sie ihre Gesundheit erhalten oder dass sie zu einem Arbeitseinsatz motiviert werden, der über das hinausgeht, was von ihnen eigentlich gefordert ist. Auch aus diesem Blickwinkel stellen sich Fragen, die beantwortet werden:

- Was kann man als Vorgesetzter tun, um vor allem konstruktive oder produktive Narzissten als Führungskräfte erfolgreich in Unternehmen zu führen?
- Welcher Stellenwert ist zwischenmenschlichem Vertrauen und positiver Wertschätzung im pädagogischen Handlungsfeld beizumessen?

- Wie tragen Verbundenheit und Identifikation mit der Organisation dazu bei, um die Stressbewältigung bei Mitarbeitern und somit deren Gesundheit zu verbessern?
- Weshalb ist es wichtig, soziale Identifikation von Mitarbeitern mit der Organisation zu beachten, wenn man diese zu mehr uneigennützigem Arbeitseinsatz motivieren möchte?

Menschliches Erleben und Verhalten, etwa in einer Partnerschaft oder am Arbeitsplatz, unterliegt nicht nur Faktoren, die im innerpsychischen oder zwischenmenschlichen Bereich (primär) zu verorten sind. Menschliches Erleben und Verhalten kann auch (primär) durch die Gruppen- oder Gesellschaftszugehörigkeit gesteuert werden. Somit gewinnt ein *dritter Themenbereich* an Gewicht in unserer Betrachtung – die Gruppe oder die Gesellschaft. Auch in Gruppen oder Gesellschaften können täglich Spannungen und Reibungsverluste auftreten, was sich hierzulande etwa in hitzig geführten Diskussionen darüber zeigt, ob der Lebensstandard (z.B. über die Rente) von Mitbürgern noch im Alter gesichert ist, ob das Wertesystem von Führungseliten in Unternehmen noch im Geiste der Sozialen Marktwirtschaft zu verorten ist oder ob die Integrationsfähigkeit von Einwanderern in Deutschland an noch engeren Kriterien zu bemessen ist, als es ohnehin schon der Fall ist. Auch hier macht es Sinn, sich jene Faktoren und Vorgänge klarzumachen, die einen Beitrag liefern, dass zum Beispiel erfolgreiches Altern nicht nur einen „dicken Geldbeutel“, erfolgreiche Unternehmensführung nicht nur ein „Shareholder Value“-Denken oder erfolgreiche Integration von Einwanderern nicht nur einen „Deutschkurs für Ausländer“ beinhalten muss. Auch aus dieser Perspektive stellen sich Fragen, die einer Beantwortung zugeführt werden:

- Welche Faktoren können zur Langlebigkeit eines Menschen beitragen?
- Wie sehen konkrete Schritte aus, um nicht nur Werte zu proklamieren, sondern auch wirklich zu leben?
- Warum sind Menschen oftmals so misstrauisch gegenüber Anderen?
- Weshalb ist der interkulturelle Kontakt zwischen Einheimischen und Ausländern für die Integrationsbereitschaft von Einwanderern wichtig?
- Wieso ist es sinnvoll, bei Konflikten nicht einen „Kampf um das Recht“ auszutragen, sondern einen allseits „akzeptierten Vertrag“ anzustreben?

Zu diesen drei Themenbereichen haben Autorinnen und Autoren, die sich bereits durch eigene Forschungsbeiträge zum jeweiligen Thema ausgezeichnet haben, Buchartikel verfasst¹:

- 1) Positive Merkmale in sozialen Beziehungen, Glück in der Partnerschaft und Lebenszufriedenheit
 - „Bindung und Nähe“ (*Ina Grau*),
 - „In guten wie in schlechten Tagen – Prädiktoren und Konsequenzen des Beziehungscommitments“ (*Martina Schmohr*),
 - „Verzeihen in sozialen Beziehungen“ (*Christian Schwennen*) und
 - „Zufriedenheit mit der Partnerschaft und Lebenszufriedenheit“ (*Elke Rohmann*).

- 2) Positives Erleben und Verhalten am Arbeitsplatz: Humanität und Engagement
 - „Führung von narzisstischen Führungskräften – eine Herausforderung für die Sozialpsychologie“ (*Michael Jürgen Herner*),
 - „Interpersonales Vertrauen und unbedingte Wertschätzung, Potenziale der Förderung pädagogischer Kompetenzen“ (*Martin K.W. Schweer*),
 - „Organisationales Commitment, organisationale Identifikation und Gesundheit bei der Arbeit“ (*Jürgen Wegge & Klaus-Helmut Schmidt*) und
 - „Gute Soldaten und andere Bürger: Untersuchungen in verschiedenen Ländern, Kulturen und Organisationen zum Zusammenhang von Sozialer Identifikation und Extra-Rollenverhalten“ (*Rolf van Dick, Michael W. Grojean, Oliver Christ & Jan Wieseke*).

- 3) Positives Denken und Handeln in Gruppen und in der Gesellschaft
 - „Erfolgreiches Altern und Lebensqualität“ (*Ursula Lehr*),
 - „Warum es so leicht ist, Werte zu proklamieren, und so viel schwieriger, sich auch entsprechend zu verhalten“ (*Dieter Frey, Anne Frey, Claudia Peus & Silvia Oßwald*),

¹ Wir danken Frau Alina Herzog für die wichtige Unterstützung in der formalen Aufbereitung der Beiträge.

- „Vertrauen gegenüber Fremden – Befunde aus dem spieltheoretischen Labor und dem echten Leben“ (*Detlef Fetchenhauer, Dave Dunning, Thomas Schlösser, Franz Gresser & Alexandra Haferkamp*),
- „Teilnehmen lassen, ohne Aufgabe zu fordern – Eine Studie zur Integrationsbereitschaft der Deutschen“ (*Beate Küpper & Andreas Zick*) und
- „Konfliktmediation als Weg zu sozialem Frieden“ (*Leo Montada*).

In dem zusätzlichen Beitrag >„We are the Champions.“ Positive Aspects of Crowd Psychology and the Beginnings of Group Dynamics in Europe< widmet sich Siegfried Sporer der Gruppenpsychologie – einem klassischen sozialpsychologischen Thema. Dabei wird insbesondere die historische Entwicklung der Gruppendynamik beleuchtet. Wegen seiner starken psychologiegeschichtlichen Akzentsetzung ist der Beitrag am Schluss des Buches – im Anhang – aufgeführt.

Dieses Buch ist ein Geschenk für den Sozialpsychologen Hans-Werner Bierhoff, der durch viele seiner wissenschaftlichen Beiträge (positives) „Veränderungs- und Orientierungswissen“ für die Praxis beigetragen hat. Beispielsweise sind die von ihm erforschten sozialpsychologischen Faktoren und Vorgänge, die in Notsituationen zum Helfen oder zum Wegschauen führen, mittlerweile ein Teil der Ausbildung in Erster Hilfe des Deutschen Roten Kreuzes.

Zum Schluss soll noch ein Gedanke erwähnt werden, der zu einem anderen feierlichen Anlass geäußert wurde und der auch von einem der ganz Großen in der modernen Sozialpsychologie – von Kurt Lewin – stammen könnte. So formulierte Dieter Frey (2004, S. 110) bei seiner Reflexion auf die Sozialpsychologie anlässlich zu „100 Jahre Deutsche Gesellschaft für Psychologie“: „Nichts ist praktischer als eine gute Theorie, aber auch: Nichts ist theoriegewinnender als eine gut funktionierende Praxis.“ Wir denken, dass dieser Gedanke ganz und gar im Sinne der Positiven Psychologie ist.

In diesem Sinne hoffen wir, dass die Positive Psychologie innerhalb der Psychologie weiter vorangebracht wird und auch in der Praxis mehr Interesse wecken kann. Damit sind zum Beispiel auch jene Praktiker gemeint, die täglich als Therapeuten mit Patienten, als Lehrer mit Schülern oder als Vorgesetzte mit Mitarbeitern zu tun haben. Ein erfolgversprechender Weg

scheint uns dabei zu sein, dass das, was die Sozialpsychologie an eindrucksvollen Erkenntnissen vorzuweisen hat, noch mehr Berücksichtigung findet.

Literatur

- Auhagen, A. E. (2004). Das Positive mehrten. Herausforderungen für die Positive Psychologie. In A. E. Auhagen (Hrsg.), *Positive Psychologie. Anleitung zum „besseren“ Leben* (S. 1-15). Weinheim: BeltzPVU.
- Bierhoff, H.-W. (1980). *Hilfreiches Verhalten*. Darmstadt: Steinkopff.
- Bierhoff, H.-W. (2002). *Prosocial behaviour*. London: Psychology Press.
- Bierhoff, H.-W. (2006). *Sozialpsychologie* (6. Auflage). Stuttgart: Kohlhammer.
- Bierhoff, H.-W. & Auhagen, A. E. (2003). *Angewandte Sozialpsychologie: Eine Standortbestimmung*. In A. E. Auhagen & H.-W. Bierhoff (Hrsg.), *Angewandte Sozialpsychologie. Das Praxishandbuch* (S. 1-16). Weinheim: BeltzPVU.
- Bierhoff, H.-W. & Fetchenhauer, D. (Hrsg.) (2001). *Solidarität, Konflikt, Umwelt und Dritte Welt*. Opladen: Leske + Budrich.
- Bierhoff, H.-W. & Herner, M. J. (2002). *Begriffswörterbuch Sozialpsychologie*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Bierhoff, H.-W. & Rohmann, E. (2005). *Was die Liebe stark macht*. Reinbek: Rowohlt.
- Frey, D. (2004). 100 Jahre Psychologie: Sozialpsychologie. In T. Rammsayer & S. Troche (Hrsg.), *Reflexionen der Psychologie. 100 Jahre Deutsche Gesellschaft für Psychologie. Bericht über den 44. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Göttingen 2004* (S. 101-110). Göttingen: Hogrefe.
- Lück, H. E. (1975). *Prosoziales Verhalten*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Peterson, C. & Park, N. (2006). Positive organizational scholarship. In M. Ringlster, S. Kaiser & G. Müller-Seitz (Hrsg.), *Positives Management. Zentrale Konzepte und Ideen des Positive Organizational Scholarship* (S. 11-31). Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Seligman, M. E. P. (2005). Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (new ed., pp. 3-9). Oxford: Oxford University Press.
- Seligman, M. E. P. & Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology: An introduction. *American Psychologist*, 55, 5-14.
- Snyder, C. R. & Lopez, S. J. (Eds.) (2005). *Handbook of positive psychology* (new ed.). Oxford: Oxford University Press.
- The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Principal Editor: Edward N. Zalta. World Wide Web URL: <http://plato.stanford.edu/>

POSITIVE MERKMALE IN SOZIALEN BEZIEHUNGEN, GLÜCK IN DER PARTNERSCHAFT UND LEBENSZUFRIEDENHEIT

Bindung und Nähe

Ina Grau

Emotionale Nähe ist ein wichtiger Bestandteil der Beziehungsqualität, insbesondere in Partnerschaften. Übereinstimmend mit wissenschaftlichen Definitionen verstehen Laien unter Nähe, sich offen austauschen und empathisch verstehen zu können. Hinzu kommen positive Emotionen, Vertrauen und ein Zusammengehörigkeitsgefühl sowie Wertschätzung und gegenseitige Hilfe. Menschen unterscheiden sich in ihrem Bedürfnis, Nähe in ihren Beziehungen zu erleben. Sowohl das Ausmaß erlebter Nähe als auch das Ausmaß erwünschter Nähe lassen sich – sowohl querschnittlich als auch längsschnittlich – durch den Bindungsstil vorhersagen. Sicher gebundene Personen erleben mehr Nähe als unsicher gebundene. Ängstlich gebundene Personen haben ein großes Nähebedürfnis, das ihre Partner in diesem Ausmaß nicht teilen. Bei vermeidend gebundenen Personen ist dies umgekehrt, sie haben ein geringeres Nähebedürfnis als ihre Partner. Der Bindungsstil hängt außerdem mit dem Ausmaß und der Art von Beziehungskonflikten zusammen.

1. Wissenschaftliche Konzeptionen von Nähe

Befragt man junge Menschen, worin ihrer Meinung nach die wichtigsten Ziele im Leben bestehen, stehen beruflicher Erfolg und enge Beziehungen regelmäßig ganz oben auf der Wunschliste. Es erscheint mir daher sinnvoll, in einem Buch über Positive Psychologie eines dieser beiden prominentesten Lebensziele zu thematisieren, nämlich enge Beziehungen¹.

¹ "Enge Beziehungen" verbinden mich auch mit Hans Werner Bierhoff. So lautete der Titel des ersten Forschungsprojekts, an dem ich beteiligt war – unter seiner Leitung.

Das Eingehen enger Beziehungen gilt aus Sicht der Motivationspsychologie (McAdams, 1980) als eines der wichtigsten Grundmotive des Menschen. Dabei gilt nicht das bloße Vorhandensein z.B. einer Paarbeziehung oder die Anzahl freundschaftlicher Beziehungen als bedeutsam, sondern die emotionale Nähe. Nahe Beziehungen gelten als „some of life's greatest rewards“ (Reis & Shaver, 1988, S. 388). Über die Auswirkungen von emotionaler Nähe in freundschaftlichen und familiären Beziehungen ist viel geschrieben worden: Nähe ist einer der wichtigsten Prädiktoren für die Zufriedenheit mit Beziehungen, während fehlende Nähe Trennungsgedanken und Trennungen bedingt (Tolstedt & Stokes, 1983). Das Fehlen naher Beziehungen führt zu Einsamkeit und geht mit einer Reihe von psychischen und physischen Problemen einher. In diesem Beitrag soll es darum gehen, wie Nähe definiert wird, was unter dem Nähebedürfnis zu verstehen ist und wodurch interindividuelle Unterschiede im Nähebedürfnis und im Näheerleben erklärt werden können.

Es gibt zwei Möglichkeiten, Nähe zu definieren: Entweder man betrachtet Nähe als an konkrete Situationen gebunden, in denen zwei Menschen beisammen sind, miteinander sprechen, zärtlich zueinander sind oder gemeinsam etwas unternehmen. Oder man betrachtet Nähe als ein stabiles Beziehungsmerkmal, das auch dann vorhanden ist, wenn man nicht beisammen ist, etwa in Form von Vertrauen, Sympathie und einem Gefühl der Zusammengehörigkeit.

Reis und Shaver (1988) stellen die konkrete Situation in den Vordergrund. Sie verstehen unter einer „intimen Interaktion“ eine bestimmte Form der Kommunikation, die Selbstöffnung, Verstehen, Wertschätzung und Unterstützung umfasst. Selbstöffnung bedeutet, dass eine Person einer anderen nicht nur Fakten, Meinungen oder Erlebnisse berichtet, sondern zugleich die Emotionen, die damit verknüpft sind. Eine Aussage wie „Ich habe heute die Wohnung geputzt“ wäre allein noch keine Selbstöffnung, die Aussage „Ich bin stolz, dass ich dies alles geschafft habe“ jedoch durchaus. Nähe entsteht nur dann, wenn eine Person Selbstöffnung betreibt, der Gesprächspartner mit empathischem Verstehen, Wertschätzung und, wenn nötig, emotionaler oder praktischer Unterstützung reagiert und wenn die Person sich verstanden, wertgeschätzt und unterstützt fühlt.

Die *nahe Beziehung* ist das Ergebnis einer Reihe von intimen Interaktionen, wenn diese über längere Zeit und mit wechselnder Rollenverteilung stattgefunden haben. Chelune, Robinson und Kommor (1984) umschrei-

ben eine nahe Beziehung mit sechs Aspekten: Wissen um das Innerste des anderen, Gegenseitigkeit, Interdependenz (Abhängigkeit und gegenseitige Beeinflussung), Vertrauen, Commitment (Zusammengehörigkeitsgefühl) und füreinander sorgen.

Eine zusammenfassende Betrachtung darüber, was in der psychologischen Literatur unter Nähe (englisch: intimacy) verstanden wird, liefert Floyd (1998). Er analysierte 100 Zeitschriftenartikel, Bücher, Dissertationen und Tagungsbeiträge aus 20 Jahren, in denen der Begriff „intimacy“ im Titel erschien, im Hinblick auf deren operationale Definitionen von Nähe. Einige Definitionen enthielten nur einen Aspekt, die meisten aber mehrere. In 66% der Texte wurde Selbstöffnung als Referenz für intimacy genannt, in 15% sogar als einziger Aspekt. Die weiteren Definitionen sind Tabelle 1 zu entnehmen.

Tab. 1: Konzepte von Nähe aus 100 psychologischen Texten (nach Floyd, 1998)

Kategorie	Beispiele	Nennungshäufigkeit
Selbstöffnung	Persönliches erzählen	66
Empathie und Interesse	sich gut kennen, Bedeutsamkeit des Kontakts	38
Emotionsausdruck	Zuneigung verbal oder nonverbal mitteilen	34
Lieben / Mögen	positive Emotionen, Wertschätzung, Empathie	33
Verbundenheit	Kameradschaft, Einzigartigkeit	25
Vertrauen	füreinander da sein, Loyalität	21
gemeinsame Interessen	gemeinsame Aktivitäten	17
körperliche Interaktion	von Sex bis Hände schütteln	16
angenehme Interaktion	Leichtigkeit des Zusammenseins ohne Leistungsdruck	6
sonstiges	z.B. Spontaneität	7

2. Laienkonzeptionen von Nähe

Reis und Shaver (1988) betonen, dass Nähe nicht von objektiven Kriterien abhängig ist, sondern vom subjektiven Empfinden der Beteiligten. Es ist daher wichtig, zu überprüfen, ob Laiendefinitionen mit den wissenschaftlichen Konzepten von Nähe übereinstimmen, da nur das subjektive Näheerleben das Verhalten und Erleben in Beziehungen bestimmen kann.

Zu diesem Zweck wurden 80 Personen in einem Interview befragt, was sie allgemein unter Nähe verstehen, zu welchen (bis zu drei) Personen sie sich nahe fühlen und worin sich diese Nähe ausdrückt (Grau, 2001, Studie 2). An der Studie nahmen 80 Personen teil, je zur Hälfte Männer und Frauen, je zur Hälfte Personen unter bzw. über 35 Jahren und je zur Hälfte Personen mit bzw. ohne Abitur.

Auf die Frage, welchen Personen sich die Befragten nahe fühlten, wurden ausschließlich partnerschaftliche (66 Nennungen), freundschaftliche (65) und familiäre Beziehungen (107) genannt (d.h. Eltern, Kinder und sonstige nahe Verwandte).

Insgesamt wurden mehr als 1300 einzelne Beschreibungen von Nähe und nahen Beziehungen erfasst und mittels einer Inhaltsanalyse in 10 Kategorien unterteilt. Die Kategorien sowie Unterkategorien, die der Veranschaulichung dienen sollen, Nennungshäufigkeiten und Zitatbeispiele sind Tabelle 2 zu entnehmen. Ganz im Sinne von Reis und Shaver steht auch bei den Laienkonzeptionen des Nähebegriffs die Kommunikation im Vordergrund. Am häufigsten genannt wurde die Möglichkeit, in nahen Beziehungen offene und persönliche Gespräche führen zu können. Die zweithäufigste Kategorie bezieht sich auf den Zuhörer bei einer Selbstöffnung und umfasst Empathie und Involviertheit. Auch die weiteren von Reis und Shaver hervorgehobenen Aspekte Wertschätzung (eingeordnet in Kategorie 7: freundlicher Umgang) und Unterstützung (Kategorie 8) werden von den Befragten genannt. Die von Chelune und anderen (1984) beschriebenen Merkmale naher Beziehungen werden mit Ausnahme von Interdependenz ebenfalls von den Befragten thematisiert. Interdependenz gehört zu den strukturellen Beziehungsmerkmalen (Rusbult, 1980; siehe auch den Beitrag von Schmohr in diesem Band) und muss nicht zwangsläufig bewusst erlebt werden. Die Nennungen der Befragten zeigen ebenfalls eine hohe Übereinstimmung mit den Ergebnissen von Floyd (1998). Die einzige Kategorie, die die Befragten den wissenschaftlichen Konzeptionen hinzufü-

Tab. 2: Aspekte von Nähe

Kategorie	Anzahl	Beispiel
1. Offenheit, Gespräche	203	
sich nicht verstellen	24	ich kann mich so geben, wie ich bin
sich alles sagen können	56	ich kann mein Herz ausschütten
persönliches Gespräch führen	61	wir erzählen uns, was uns bewegt
miteinander reden	42	wir reden lange
Auseinandersetzungen führen	20	ich komme durch zutreffende Kritik zum Nachdenken
2. Empathie, Interesse	197	
sich kennen	27	sie weiß sehr viel von mir
sich verstehen	75	er kann sich sehr gut in mich hineinversetzen
mitfühlen	15	ich bin wütend auf Leute, die ihm etwas tun
fragen, zuhören	26	ich höre mir ihre Sorgen an
Interesse zeigen	24	ich will wissen, wie es ihr geht
involviert sein	30	ich bin in der Beziehung verletzlich
3. Kontakt	173	
etwas unternehmen	130	wir haben zusammen Schach gespielt
Kontakt haben, langes Kennen	43	wir telefonieren regelmäßig
4. Positive Emotionen	158	
Liebe, Sympathie	66	ich fühle mich zu ihm hingezogen
Wärme, Sicherheit	60	ich fühle mich gut aufgehoben
Freude, Stolz, Rührung	32	wenn ich sie ansehe, bin ich gerührt
5. Ähnlichkeit	121	
Gefühle	16	wir fühlen gleich
Lebensumstände	17	meine Tochter ist jetzt selbst Mutter
Einstellungen	51	wenn er ähnliche Meinungen hat
Interessen, Hobbies	17	wir mögen beide die Nordsee sehr
Wellenlänge	8	wir liegen auf einer Wellenlänge
Verhalten	7	wir reagieren ähnlich auf bestimmte Ereignisse
Eigenschaften	5	wir haben gleiche Charaktereigenschaften, z.B. Dickköpfigkeit

Tab. 2: Fortsetzung

Kategorie	Anzahl	Beispiel
6. Hilfe	120	
Rat geben, helfen	49	sie füttert meine Katzen
füreinander da sein	71	wir sind uns gegenseitig eine Stütze
7. Freundlichkeit	88	
Verständnis, Akzeptanz	40	ich will den anderen nicht ändern
Konflikte lösen	20	wir gehen Kompromisse ein
miteinander auskommen	16	es gibt keine bösen Worte zwischen uns
nette Gesten	12	er begrüßt mich freudig
8. Bindung	8	wir gehören zusammen
9. Vertrauen	67	
Vertrauen	39	es gibt ein großes gegenseitiges Vertrauen
Verlässlichkeit	18	ich kann auf ihn zählen
Verschwiegenheit	10	sie erzählt nichts weiter
10. körperliche Nähe	56	
Zärtlichkeit	51	sie kuschelt sich im Bett abends an
räumliche Nähe	3	wir können dicht nebeneinander stehen
Blickkontakt	2	wir haben Augenkontakt

gen, ist die Ähnlichkeit. Diese dient jedoch vor allem als Schlüssel zum gegenseitigen Verständnis, weniger als Selbstzweck.

Die relative Bedeutsamkeit der einzelnen Aspekte lässt sich nicht zuverlässig an den Nennungshäufigkeiten ablesen, da die Aspekte, die den Befragten am häufigsten einfallen, nicht unbedingt die wichtigsten sein müssen. Daher wurden in einer zweiten Studie 50 weibliche und 50 männliche Studierende der Universität Bielefeld zwischen 18 und 50 Jahren ($M = 24.6$ J.) befragt, wie zentral die in Tabelle 1 angesprochenen Aspekte für Nähe sind, d.h. wie genau sie das Konstrukt treffen (Grau, 2001, Studie 3). Dabei zeigte sich, dass das Sich-Verstehen, das Zusammengehörigkeitsgefühl (Bindung) und das Vertrauen als zentral für Nähe eingestuft wurden, Ähnlichkeit und Kontakt als am wenigsten zentral. Kontakt (z.B. sich lange kennen, etwas gemeinsam unternehmen) wurde zwar häufig genannt, stellt

aber offenbar lediglich eine Plattform dar, auf der sich Nähe entwickeln kann.

Abschließend kann man erstens festhalten, dass wissenschaftliche und laienhafte Nähekonzptionen in hohem Maße übereinstimmen, was nicht bei allen Konstrukten der Fall ist. Ein Beispiel dafür ist die Equity-Theorie, in der die Ausgewogenheit zwischen Paaren anhand der Merkmale Attraktivität, Status und Emotionen untersucht wird, während Befragte eher die Ausgewogenheit in der Arbeitsteilung und in der Kompromissbereitschaft in den Vordergrund stellen, wenn sie subjektiv die Gerechtigkeit in ihren Beziehungen beurteilen sollen (Grau, 2006). Zweitens kann festgehalten werden, dass offene Kommunikation und empathisches Zuhören offensichtlich den Kern des Nähekonstrukts ausmachen. Damit erhält die Kommunikation in doppeltem Sinne eine zentrale Bedeutung: Zum einen ist sie unverzichtbar für die Entwicklung und Aufrechterhaltung von Nähe, zum anderen ist sie notwendig, um auftretende Konflikte zu lösen und damit Beziehungsabbrüche zu vermeiden. Präventions- und Therapiekonzepte in der Eheberatung konzentrieren sich unabhängig vom Thema der Auseinandersetzung auf die Vermittlung von konstruktiven Kommunikationsstrategien, deren Beherrschung darüber entscheidet, ob Konflikte gelöst werden oder eskalieren (Hahlweg, Baucom, Bastine & Markman, 1998).

3. Interindividuelle Unterschiede im Nähebedürfnis

McAdams (1980, 1982) führte den Begriff des Intimitätsmotivs ein und definierte dies als Präferenz für und Bereitschaft zu Erfahrungen interpersoneller Wärme, Nähe und Gemeinsamkeit. Interindividuelle Unterschiede in der Ausprägung dieses Motivs werden mit dem Thematischen Apperzeptionstest (TAT) gemessen, d.h. die befragten Personen müssen zu uneindeutigen Bildern, auf denen mehrere Personen abgebildet sind, Geschichten erzählen. Drücken diese Geschichten aus, dass die abgebildeten Personen in offenen Dialog treten und sich mögen sowie sich verbunden fühlen, wird den befragten Personen eine hohe Ausprägung im Intimitätsmotiv zugeschrieben. Diese Personen haben nicht nur ein erhöhtes Interesse, intime Interaktionen zu erleben, sondern sie können dies auch umsetzen. Das Nähebedürfnis und das Ausmaß tatsächlich erlebter Nähe hängen also positiv miteinander zusammen. Probanden mit einem hohen Intimi-

tätsmotiv werden von Bekannten als natürlich, warm, freundlich, verständnisvoll und liebend beschrieben, und sie gelten als weniger dominant und selbstzentriert (McAdams, 1980).

Der Messwert für das Intimitätsmotiv hängt mit dem Verhalten in sozialen Situationen zusammen (McAdams & Powers, 1981). Die Autoren veranstalteten eine Psychodrama-Sitzung, in der jede Person aufgefordert wurde, nach einer Aufwärmphase mit einigen Rollenspielen und Diskussionen ein Mini-Drama zu inszenieren und dabei ein persönlich relevantes Thema zu illustrieren. Dazu sollten sie zunächst die anderen Personen in die ihnen zugedachten Rollen einweisen. Die auf Video aufgenommenen Szenarien wurden dann von anderen Personen hinsichtlich verschiedener Verhaltensweisen des Hauptakteurs bewertet. Hoch intimitätsmotivierte Akteure verbrachten weniger Zeit damit, die Mitspieler einzuweisen, gaben weniger Kommandos, sagten häufiger „wir“, brachten die anderen häufiger zum Lachen und positionierten sich selbst in größerer räumlicher Nähe zu den anderen als niedrig intimitätsmotivierte. In einer weiteren Studie wurde gezeigt, dass der Messwert für das Intimitätsmotiv über einen Zeitraum von 17 Jahren den Erfolg und die Zufriedenheit im beruflichen und privaten Leben vorhersagen kann (McAdams & Vaillant, 1982).

Das Intimitätsmotiv gilt (ähnlich wie das Leistungsmotiv) als Trait einer Person und ist nicht auf eine konkrete Zielperson bezogen. Es ist aber auch möglich, das Nähebedürfnis zu einer bestimmten Person zu erfassen. Dafür spricht, dass man verschiedenen Personen gegenüber unterschiedliche Nähebedürfnisse hat. Es ist sinnvoll, zusätzlich zur erlebten Nähe die gewünschte Nähe zu ermitteln, da diese zusätzliche Varianz der Beziehungsqualität aufklären kann: Personen, die in ihren Beziehungen wenig Nähe erleben, leiden weniger unter diesem Defizit, wenn sie ein geringes Nähebedürfnis haben, als wenn sie ein hohes Nähebedürfnis haben. Weiterhin ist es interessant, auch das wahrgenommene Nähebedürfnis des Beziehungspartners zu erfahren. Differenzen in den Nähebedürfnissen zweier Partner begünstigen nämlich Nähe-Distanz-Konflikte, in denen der eine Partner eine Intensivierung der Nähe einfordert, während der andere sich zurückzieht. Weiteres zu Nähe, Naheregulierung und Nähe-Distanz-Konflikten findet sich bei Grau (2003) sowie Kersting & Grau (2003).