

Siła relacji interpersonalnej: wstępna weryfikacja koncepcji i metody pomiarowej

Anita Zbieg¹, Aleksandra Słowińska¹, Błażej Żak²

¹ Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski

² Wydział Informatyki i Zarządzania, Politechnika Wrocławska

W artykule podjęto problematykę siły związków interpersonalnych. Zaczerpnięte z nauk społecznych koncepcje zintegrowano w postaci trójczynnиковego modelu siły relacji interpersonalnej, na którą składają się trzy powiązane ze sobą wymiary: czas spędzony w relacji, głębokość i intymność związku oraz stopień podobieństwa partnerów. W prezentowanych badaniach ($N = 554$ relacji) dokonano wstępnej walidacji modelu oraz skonstruowanego do jego pomiaru *Kwestionariusza siły relacji interpersonalnej*. Wyniki wskazują na zadowalającą trafność czynnikową, konwergencyjną i kryterialną konstruktu oraz rzetelność metody. Wyższemu natężeniu w obrębie wszystkich trzech składowych relacji towarzyszy silniejsza psychologiczna bliskość wskaźnikowana za pośrednictwem istniejących metod. Badając przejawy siły relacji w życiu człowieka, potwierdzono także, że relacje z osobami zaliczanymi do coraz dalszych kręgów znajomości charakteryzują się malejącą siłą, a wpływ społeczny częściej występuje w silnych relacjach.

Słowa kluczowe: *siła relacji interpersonalnej, bliskość w relacji, kręgi znajomości, wpływ społeczny, metody kwestionariuszowe*

Relacja interpersonalna (*interpersonal relationship*) jest pojęciem z zakresu nauk społecznych, opisującym związek między ludźmi. Na gruncie psychologii termin ten dotyczy relacji dwóch osób (pary, diady), natomiast w pracach socjologicznych i antropologicznych jest najmniejszym poziomem opisu większych zbiorów osób pozostających w relacjach z jednostką lub ze sobą nawzajem (diady, triady, sieci personalne i społeczne). Odmienne podejście do tematyki relacji międzyludzkich pozwala pełniej zrozumieć zjawiska społeczne, jednak skutkuje także zróżnicowaniem terminologicznym, utrudniającym integrowanie wiedzy

pochodzącej z tych dziedzin. Przykładowo, psychologowie – opisując więzi charakterystyczne dla większości związków – stosują pojęcie bliskości (*closeness*) czy intymności (*intimacy*), podczas gdy socjologowie używają terminu powiązanie (*tie, connectedness, boundeness*), jednocześnie uwzględniając szerszy kontekst społeczny.

Podstawową cechą relacji interpersonalnej jest jej siła. Jest to stopień więzi istniejącej między partnerami, rozpięty między jej brakiem, gdy osoby są sobie obce, a bardzo silną więzią występującą np. w związkach romantycznych. W naukach społecznych siła relacji jest badana z różnych perspektyw, które rzadko są porównywane czy integrowane. I tak, w psychologii jest często utożsamiana ze stopniem współzależności dwóch osób i ich ważnością względem siebie (Berscheid, Snyder, Omoto, 1989; Dibble, Levine,

Anita Zbieg, Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski,
ul. J. Wł. Dawida 1, 50-527 Wrocław,
e-mail: anita.zbieg@gmail.com

Aleksandra Słowińska, Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski,
ul. J. Wł. Dawida 1, 50-527 Wrocław,
e-mail: al.slowinska@gmail.com

Błażej Żak, Wydział Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej,
ul. Łukasiewicza 5, 50-371 Wrocław,
e-mail: zakblazej@gmail.com

Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować na adres:
anita.zbieg@gmail.com

Praca badawcza prowadzona w ramach projektu 1216/M/IPs/13, finansowanego ze środków Uniwersytetu Wrocławskiego.

Autorzy dziękują prof. Andrzejowi Szmajke za wskazówki dotyczące raportu z badań, będącego pierwszą wersją niniejszego artykułu oraz prof. J. L. Dibblemu za zgodę na stworzenie polskiej wersji językowej skali *The Unidimensional Relationship Closeness Scale*.

Park, 2012; Kelley i in., 1983), stopniem włączania drugiej osoby w obraz własnego Ja i myślenia o sobie w kategoriach My (Aron, Aron, Smollan, 1992) czy też występowaniem w związku pozytywnych emocji i towarzyszących im działań (Stenberg, 1986). W pracach tych pojawia się także częstość i różnorodność interakcji w relacji jako sposób określenia intensywności oddziaływania partnerów na siebie oraz wielkości obszaru tych oddziaływań (Berscheid i in., 1989; Dibble i in., 2012). Oddziaływania owe, obok wspólnych cech partnerów (Reagans, 2011; Shi, Adamic, Strauss, 2007) stanowią z kolei podstawę określania siły relacji badanych z perspektywy socjologii czy antropologii (Dunbar, 2008; Granovetter, 1973; Marsden, Campbell, 1984; Pollet, Roberts, Dunbar, 2011). Tak wielowątkowe podejście do kwestii siły relacji wymaga integracji wiedzy w tym obszarze – badacze wskazują wprost na potrzebę badań podstawowych tego zjawiska, argumentując, że dotychczas nie możemy odpowiedzieć na pytanie, czym właściwie jest siła relacji i jak można ją wielowymiarowo zmierzyć (Gilbert, 2010; Krackhardt, 1993).

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czym jest relacja łącząca dwie osoby oraz jakie są jej składowe mogące decydować o jej sile. Korzystając z literatury nauk społecznych, dokonano przeglądu różnych koncepcji siły związków interpersonalnych. Na ich podstawie stworzono model siły relacji integrujący analizowane podejścia oraz kwestionariuszową metodę jej pomiaru. Stworzony model został wstępnie zweryfikowany w badaniu obejmującym ponad 500 relacji.

TŁO TEORETYCZNE

Siła relacji interpersonalnej i jej komponenty

Najlepiej znana koncepcja siły relacji interpersonalnej pochodzi z prac Granovettera (1973, 1983), według którego siła relacji (*tie strength*) jest (najprawdopodobniej liniową) kombinacją: czasu spędzanego w relacji, natężenia emocji w relacji, poczucia bliskości (wzajemnego zaufania) i wzajemności działań. Tak rozumianej sile związku odpowiada stopień, w jakim grona znajomych obu partnerów się pokrywają, co jest ważną informacją dla badaczy struktur społecznych. Wyłonione na tej podstawie relacje można rozróżnić na więzi silne i słabe (Granovetter, 1973). Praca dotycząca silnych i słabych więzi jest jedną z najczęściej cytowanych prac socjologicznych, jednak przedstawiona w niej definicja siły relacji jest na tyle mało użyteczna empirycznie, że sam Granovetter do opisu siły związku używa prostych wskaźników, np. liczby kontaktów twarzą w twarz (Granovetter, 1974).

Siła relacji jest w podobny sposób określana w badaniach prowadzonych w paradygmacie interdyscyplinarnych analiz strukturalnych (Wellman, 1988), często wykorzystujących

siłę społeczną (zbiór relacji między aktorami społecznymi, najczęściej osobami) jako reprezentację struktury społecznej. Siła związku jest szacowana głównie za pomocą wskaźników behawioralnych, takich jak częstość interakcji (Gilbert, 2010; Granovetter, 1974; Zbieg, Żak, Jankowski, Michalski, Ciuberek, 2012), czas od ostatniego kontaktu (Lin, Dayton, Greenwald, 1978), wzajemność komunikacji (Friedkin, 1980) czy liczba wspólnych znajomych (Granovetter, 1973; Shi i in., 2007; Zbieg i in., 2012).

W nawiązaniu do siły relacji określonej przez Granovettera powstały dwie obszerniejsze prace dotyczące komponentów i przejawów siły relacji. Marsden i Campbell (1984) w badaniach dotyczących struktury i siły kilku tysięcy relacji wyróżnili takie składowe, jak intensywność relacji (częstość kontaktów), czas spędzony w związku (długość trwania relacji) oraz intymność i wzajemne zaufanie, wyrażane m.in. przez obszar poruszanych tematów. Wskaźniki te częściowo posłużyły Gilbertowi (2010) do przewidywania siły relacji na podstawie zachowania osób w mediach społecznościowych.

W pracach prowadzonych przez antropologów koncept siły relacji towarzyszy zarówno badaniom nad ograniczeniami liczby personalnych kontaktów społecznych, które przeciętnie może posiadać człowiek (Dunbar, 2008), jak też badaniom nad jego zachowaniami społecznymi, np. komunikacją (Roberts, Wilsonc, Fedureka, Dunbar, 2011). Relacje o różnej sile rozróżniane są na podstawie wskaźników związanych z natężeniem czasu i emocji w związku (Hill, Dunbar, 2003). Badania te sugerują, że ograniczenia liczby relacji personalnych, które przeciętnie może mieć człowiek (do liczby 150), są związane z kosztami ich utrzymania natury poznawczej i fizycznej. Ograniczenia poznawcze wyznaczają limit osób, które człowiek jest w stanie zapamiętać w kontekście teorii umysłów tych, z którymi łączy go relacja (np. znam osobę, która zna tę osobę), natomiast ograniczenia natury fizycznej stanowią limit czasu, jaki człowiek jest w stanie przeznaczyć każdej z tych osób (Dunbar, 2008).

Na gruncie psychologii najszerzej rozpowszechniona jest koncepcja Kelleya (Kelley i in., 1983), według którego bliskość w relacji (*level of relational closeness*) jest stopniem afektywnej, kognitywnej i behawioralnej wzajemnej zależności między dwiema osobami, włączając w to częstość wpływu jednej osoby na drugą oraz siłę wpływu w momencie jego wystąpienia. Początkowo badacze zainspirowani tym nurtem postawili wręcz znak równości między siłą relacji i występowaniem wpływu w relacji, czego dowodem jest operacjonalizacja bliskości w relacji (*relationship closeness*) jedynie na podstawie wskaźników wpływu, jaki ma w niej miejsce (np. Berscheid i in., 1989). W nowszych badaniach koncepcja Kelleya została

Tabela 1*

Ujęcia siły relacji interpersonalnej w literaturze

Siła relacji jako bliskość w relacji	(1) stopień afektywnej, kognitywnej i behawioralnej wzajemnej zależności między dwiema osobami, włączając częstość wpływu jednej osoby na drugą oraz siłę tego wpływu (Kelley i in., 1983) (2) poziom zazębiania się konstruktów Ja partnerów (Aron i in., 1992) (3) stopień wzajemnej zależności między partnerami (Dibble i in., 2012)
Siła relacji jako intymność w relacji	(1) występowanie pozytywnych uczuć i towarzyszących im działań, które wywołują przywiązanie, bliskość i wzajemną zależność (Sternberg, 1986) (2) interpersonalny proces, w którym dwoje partnerów doświadcza i wyraża uczucia, komunikuje się, zaspokaja społeczne potrzeby, zwiększa lub zmniejsza lęki społeczne, dowiaduje się o sobie i swoich unikatowych cechach i staje się sobie bliskimi (Reis, Shaver, 1988)
Siła relacji	(1) definiowana przez natężenie komponentów siły relacji (Granovetter, 1973; Hill, Dunbar, 2003)

Tabela 2

Komponenty siły relacji interpersonalnej

Komponenty związane z czasem spędzonym w relacji	(1) czas spędzany w relacji (Granovetter, 1973), częstość interakcji i intensywność relacji (Gilbert, 2010; Granovetter, 1973; Marsden, Campbell, 1984; Zbieg i in., 2012) (2) czas od ostatniego kontaktu (Hill, Dunbar, 2003; Lin i in., 1978; Roberts i in., 2008) (3) istnieją ograniczenia liczby relacji wyznaczone na podstawie limitu czasu, który człowiek jest w stanie poświęcić na relacje (Dunbar i in., 2008)
Komponenty związane z emocjami i przekonaniami dotyczącymi drugiej osoby	(1) natężenie emocji w relacji, poczucie bliskości i zaufania, intymność (Gilbert, 2010; Granovetter, 1973; Marsden, Campbell, 1984), emocjonalna bliskość i intymność (Hill, Dunbar, 2003) (2) afektywna wzajemna zależność (Kelley i in., 1983), siła emocjonalnej więzi (Dibble i in., 2012) (3) pragnienie dbania o dobro partnera, przeżywanie szczęścia w jego obecności i z jego powodu, szacunek dla niego, przekonanie, że można nań liczyć, dawanie i otrzymywanie uczuciowego wsparcia, wymiana intymnych informacji, uważanie partnera za ważny element własnego życia (Sternberg, 1986, za: Wojciszke, 1998)
Komponenty związane z podobieństwem, poznawczym i społecznym osadzeniem relacji	(1) liczba wspólnych znajomych (Shi i in., 2007; Zbieg i in., 2012) (2) podobieństwo wieku, wykształcenia, rasy, religii, pozycji zawodowej i charakteru pracy, ukończonej szkoły (Reagans, 2011). Na nawiązanie relacji wpływa podobieństwo partnerów (Dwyer, 2005) (3) kognitywna wzajemna zależność (Kelley i in., 1983) i stopień specyficznej wiedzy osób na swój temat (Dibble i in., 2012) (4) istnieją ograniczenia liczby relacji wyznaczone na podstawie limitu liczby osób, które człowiek jest w stanie zapamiętać (Dunbar i in., 2008)

rozszerzona, a rozumienie bliskości w relacji, oprócz stopnia wzajemnej zależności między partnerami i ich ważności względem siebie, odnosi się także do siły emocjonalnej więzi między nimi, stopnia specyficznej wiedzy na swój temat czy czasu spędzanego razem (Dibble i in., 2012). Nieco odmienny nurt prezentował w swych pracach Aron, który bliskość w relacji określał jako zazębianie się obrazów Ja jej partnerów (*closeness as overlapping selves*; Aron i in., 1992), czy Dwyer (2005), która identyfikowała czynniki ważne dla nawiązania relacji interpersonalnych.

Ważne są także prace psychologów dotyczące miłości. Tu siła relacji, nazywana intymnością (*intimacy*), jest

definiowana jako pozytywne uczucia i działania, które wywołują przywiązanie, bliskość i wzajemną zależność partnerów od siebie (Sternberg, 1986) i rozumiana jako interpersonalny proces takiego wzajemnego wyrażania i poznawania siebie, który skutkuje poczuciem bycia rozumianym, cenionym i otoczonym troską przez partnera (Reis, Patrick, 1996; Reis, Shaver, 1988). Intymność jest opisem siły relacji odnoszącym się do bliskości w związkach romantycznych, podczas gdy bliskość jest pojęciem szerszym i opisuje się związków także innych rodzajów, np. przyjaźni czy znajomości (Dibble i in., 2012). Przybliżone koncepcje, choć skoncentrowane na różnych aspektach

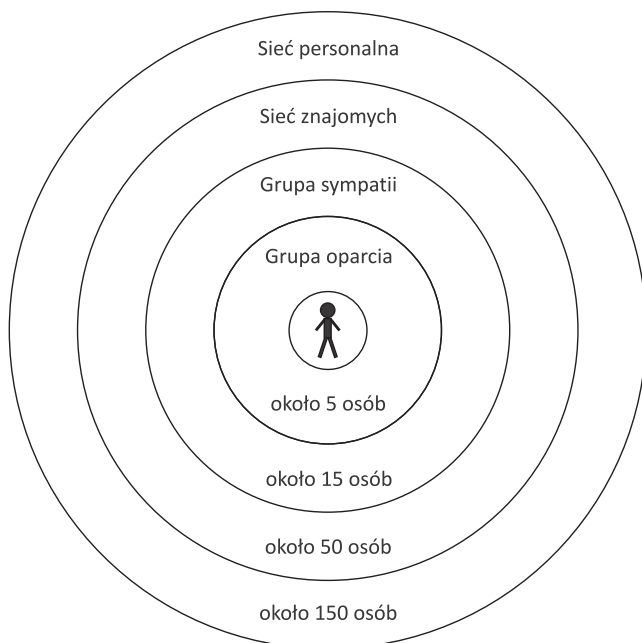
* Źródłem tabel i rysunków w artykule są opracowania własne.

relacji interpersonalnej, wzajemnie się przenikają. Wiele wyróżnionych komponentów siły relacji pojawia się niezależnie od orientacji teoretycznej autorów. Ich syntezę przedstawiono w tabelach 1 i 2.

Uwzględnienie siły relacji w sieci personalnej człowieka

Sieć personalna człowieka (*personal network*) to zbiór osób, z którymi łączy go relacje. W sieci tej znajdują się zarówno osoby najbliższe, jak też bliżsi i dalsi znajomi, przy częstym uwzględnieniu także relacji pomiędzy nimi. Według badań Dunbara (1998, 2008), sieć personalna nie składa się z niezróżnicowanych jednostek, ale formuje się w zorganizowane hierarchicznie grupy (tzw. kręgi znajomości, przedstawione na rysunku 1), których struktura jest wyznaczana właśnie na podstawie siły relacji łączącej jednostkę z osobami należącymi do sieci.

Kolejne kręgi charakteryzują się coraz mniejszą siłą typowej relacji i zawierają coraz większą liczbę osób, w tym osoby z kręgów poprzednich. Krąg 1 (przeciętnie pięć osób) to tzw. grupa oparcia, określana jako ci, u których szuka się wsparcia, rady lub pomocy w sytuacjach trudnych ze względów emocjonalnych lub finansowych. Krąg 2 (przeciętnie 15 osób) to tzw. grupa sympatii, określana jako ci, których strata byłaby osobiście odczuwana jako bolesna i druzgocąca. Krąg 3 (przeciętnie 50 osób) to



Rysunek 1. Kręgi znajomości w sieci personalnej człowieka: krąg 1 (grupa oparcia), krąg 2 (grupa sympatii), krąg 3 (sieć znajomych) oraz krąg 4 (sieć personalna).

tzw. sieć znajomych, określana jako osoby dobrze komuś znane, w tym znane ze wspólnych przeżyć, przy czym przynajmniej kilku znajomych każdej z tych osób jest także znane. Krąg 4 (przeciętnie 150 osób) to tzw. sieć personalna, czyli osoby znane na tyle dobrze, by móc o nich powiedzieć kim są, czym się zajmują lub jakie mają cechy charakterystyczne i wymienić chociaż jedną osobę, z którą się znają (za: Dunbar, 2008).

W badaniach potwierdzono, że znajomości wewnątrz poszczególnych kręgów charakteryzują się podobną siłą relacji, która znacząco maleje wraz z każdym kolejnym kręgiem (Hill, Dunbar, 2003). W oryginalnych badaniach Dunbara siła relacji była określana za pomocą pojedynczych pytań o poczucie emocjonalnej bliskości i czas od ostatniego kontaktu. Analizowano także m.in. związek między wielkością sieci społecznej człowieka, siłą relacji istniejących w tej sieci oraz cechami osobowości osoby, której sieć podlega obserwacji (Pollet i in., 2011; Roberts i in., 2008).

Przejawy siły relacji w zachowaniach społecznych

Psychologowie społeczni podkreślają wagę siły relacji w procesie wpływu społecznego. Prekursorem rozumienia siły relacji jako stopnia oddziaływania na siebie partnerów był Kelley (Kelley i in., 1983), którego prace przyczyniły się do stworzenia wspomnianej już metody pomiaru siły relacji, zoperacjonalizowanej w pytaniach dotyczących stopnia wpływu wywieranego przez partnera (Berscheid i in., 1989). Wydaje się jednak, że wpływ społeczny może wynikać nie tylko z siły relacji między dwojgiem ludzi, czyli ich bliskości, lecz także np. z władzy, a istotne mogą być także cechy partnerów relacji (np. siła nadawcy).

Wpływ społeczny (*social impact*) to jakkolwiek zmiana stanu fizjologicznego lub subiektywnych odczuć, motywów i emocji, myśli i wierzeń, wartości i zachowań, która występuje u człowieka jako wynik rzeczywistej, domniemanej lub wyobrażonej obecności lub działań innych (Latané, 1981; Nowak, Szamrej, Latané, 1991). Siła wpływu wywieranego na człowieka przez innych ludzi jest iloczynem trzech czynników: (1) siły osób wywierających wpływ (*S – strength*), (2) ich bliskości (*I – intimacy*) oraz (3) ich liczby (*N – number*; Latané, 1981; Nowak, Borkowski, Winkowska-Nowak, 2009). W tej koncepcji siła relacji jest określana jako bliskość (w bezpośrednim tłumaczeniu: intymność) osoby wywierającej wpływ względem osoby, na którą wpływ jest wywierany. Bliskość jest najczęściej określana za pośrednictwem wskaźnika fizycznej odległości osób w przestrzeni, dużo rzadziej jest traktowana jako subiektywne poczucie bliskości lub bliskość wynikająca z zachowania (np. częstości interakcji). Źródła wpływu (*sources of impact*) to osoby, które oddziałują na jednostkę,

a odbiorcy wpływu (*targets of impact*) to osoby, które są poddawane oddziaływaniu. Choć powyższy model został wykorzystany w wielu badaniach, tylko jeden jego parametr (liczba osób wywierających wpływ) został wielokrotnie potwierdzony, natomiast pozostałe (siła źródła wpływu i jego odległość od odbiorcy) nie zostały wystarczająco zweryfikowane empirycznie (Mullen, 1985).

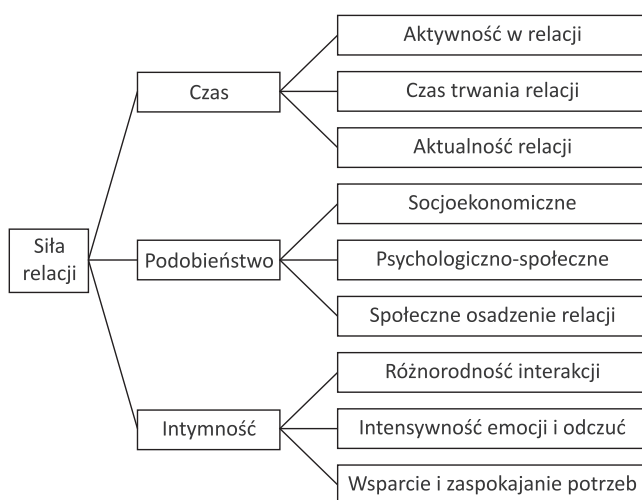
Wnioski z obserwacji poczynionych w poprzednich badaniach autorów (Zbieg i in., 2012) wskazują, że rzeczywiście pary (diady), w których wystąpił wpływ społeczny (jego nośnikiem była informacja), charakteryzowała silniejsza relacja. Jednak w tych samych relacjach, oprócz istotnie wyższej siły, nadawca informacji był społecznym autorytetem, a jej odbiorca osobą aktywną.

KONCEPCJA MODELU SIŁY RELACJI INTERPERSONALNEJ

Przyjęto, że relacja interpersonalna jest związkiem między dwojgiem ludzi, opartym na tym, co jest dla nich wspólne i współdzielone w interakcjach, oraz na tym, co je łączy i spaja. Siła relacji interpersonalnej jest natomiast stopniem powiązania dwóch osób, odpowiadającym natężeniu tego, co jest dla nich wspólne i współdzielone w interakcjach na płaszczyźnie zachowań, myśli oraz uczuć.

Komponenty relacji, które decydują o jej sile – propozycja modelu

Na podstawie analizy literatury, odpowiadając na pytanie badawcze o komponenty relacji interpersonalnej, które decydują o jej sile, postawiono hipotezę zilustrowaną na rysunku 2: Na siłę relacji interpersonalnej składa się natężenie czasu spędzonego w relacji, głębokości relacji i podobieństwa osób w relacji.



Rysunek 2. Model siły relacji interpersonalnej.

Czas spędzony w relacji (*czas*) jest to liczba wspólnych doświadczeń i przeżyć. Czas w relacji jest związany ze stopniem, w jakim relacja jest obecna w życiu partnerów, co odzwierciedla potencjalną pojemność relacji i ilość przepływających w niej treści. Na komponent czasu składają się: (1) aktywność w relacji, czyli częstość kontaktu, (2) czas trwania relacji, czyli długość trwania relacji od momentu jej nawiązania, a także (3) aktualność relacji, czyli czas od ostatniego kontaktu. Każdy z tych komponentów odnosi się do informacji na swój temat, komunikacji i kontaktu osobistego.

Odległość osób w relacji (*podobieństwo*) jest to stopień podobieństwa partnerów, odpowiadający oddaleniu osób w relacji. Podobieństwo odzwierciedla część wspólną, ząbieżanie się treści i obszarów życia partnerów oraz ich cech. Na komponent podobieństwa składają się: (1) podobieństwo socjoekonomiczne, czyli dystans między osobami w kategoriach sytuacji rodzinnej/partnerskiej, sytuacji edukacyjnej/zawodowej oraz sytuacji ekonomicznej i możliwości finansowych; (2) podobieństwo psychologiczno-społeczne, czyli dystans między partnerami dotyczący cech charakteru, postaw i wartości oraz stylu życia i obszarów zainteresowań; a także (3) osadzenie relacji wyrażone jako odległość geograficzna i komunikacyjna oraz stopień społecznego osadzenia relacji wśród znajomych wspólnych dla obu partnerów.

Głębokość relacji (*intymność*) jest to siła więzi łącząca partnerów, odpowiadająca różnorodności, dogłębności i ważności obszarów, jakie obejmuje relacja. Jest ona związana z występowaniem oraz natężeniem emocji i przekonań dotyczących relacji, w tym z poczuciem bezpieczeństwa, wsparcia i zaufania. Intymność odzwierciedla zakres i jakość treści przepływających w relacji oraz subiektywną wartość relacji dla partnerów. Na komponent intymność składają się: (1) różnorodność interakcji, czyli wielość i zróżnicowanie obszarów interakcji w kategorii aktywności, komunikacji i wiedzy o sobie; (2) intensywność emocji i odczuć, czyli stopień, w jakim odczuwana jest ważność związku z drugą osobą, zaufanie do partnera oraz stopień ujawniania i odkrywania siebie w relacji; a także (3) wsparcie i zaspokajanie potrzeb, czyli poziom instrumentalnej, emocjonalnej i materialnej pomocy udzielanej w relacji.

Siła relacji odnosi się zatem do tego, co łączy człowieka z drugą osobą: wspólne doświadczenia, wspólne przestrzenie wynikające z ujawniania siebie przed drugim człowiekiem czy wreszcie podobne cechy lub styl życia. Takie ujęcie siły związku ułatwia głębszą analizę zjawisk opisywanych we wcześniejszych koncepcjach. Wydaje się, że to, co człowiek ma wspólnego z drugim człowiekiem ułatwia komunikację i wpływa na łatwość nawiązania relacji (Dwyer, 2005), ale także może sprzyjać budowaniu

modelu teorii umysłu partnera relacji, o czym pisze Aron (Aron i in., 1992) oraz Dunbar (2008), przez analogię, czyli w odniesieniu do własnej osoby. Z kolei posiadanie teorii umysłu partnera relacji pozwala rozpoznać jego stany mentalne oraz przewidzieć i wyjaśnić zachowania społeczne, które bazują na tych stanach mentalnych. Jest to związane z zaufaniem (Dunbar, 2008), czyli przekonaniem, że zachowanie drugiej osoby nie naruszy moich uczuć lub interesów, a także z rozumieniem i przewidywaniem zachowań oraz wzajemnością i koordynacją działań, emocji i myśli. Także afektywna, kognitywna i behawioralna wzajemna zależność partnerów relacji, o której pisze Kelley (Kelley i in. 1983), jest zjawiskiem, które może powstawać w wyniku wspólnych przeżyć, powiększania i pogłębiania sfer życia obejmowanych przez relację oraz zdobywania specyficznej wiedzy na temat partnera. Ponadto między składowymi siły relacji a poczuciem psychologicznej bliskości („czuję się związany, czuję się blisko drugiej osoby”) prawdopodobnie istnieje sprzężenie zwrotne, tzn. im więcej składowych siły relacji w związku, tym silniejsze poczucie bliskości, i odwrotnie – im silniejsze poczucie bliskości w relacji, tym więcej przejawów jej siły: więcej czasu spędzonego w niej, mniejsza odległość w relacji i większa jej głębokość.

Hipotezy badawcze i plan analiz – sposób weryfikacji modelu

Aby zweryfikować stworzony model siły relacji interpersonalnej, testowano główną hipotezę pracy – H1: na siłę relacji interpersonalnej składają się natężenie czasu spędzonego w relacji, jej głębokość i podobieństwo osób w relacji. Na podstawie antropologicznej koncepcji Dunbara (2008) spodziewano się także, że H2: występują istotne różnice między siłą relacji z osobami, które człowiek zalicza do różnych kręgów znajomości, czyli im dalszy krąg, tym siła relacji jest słabsza. Przewidywano, że wraz z kolejnymi kręgami znajomości maleją wszystkie składowe siły relacji, jednak inny może być wzorzec obserwowanych w nich zmian.

W psychologii społecznej wpływ społeczny jest uznawany za jeden z podstawowych wyznaczników siły relacji: przyjmuje się, że w silnych relacjach partnerzy wywierają na siebie silny wpływ, jeśli relacja jest słaba towarzyszy jej słabszy wpływ, a osoby niepowiązane ze sobą w żaden sposób na siebie nie wpływają (Kelley i in., 1983). Przewidywano więc, że H3: siła relacji odgrywa istotną rolę w procesie wpływu społecznego. Wpływ społeczny w większym stopniu występuje w relacjach charakteryzujących się dużą siłą każdej z jej składowych.

Weryfikując pierwszą hipotezę, testowano trafność czynnikowej modelu z zastosowaniem confirmacyjnej analizy

czynnikowej (CFA), wewnętrzną trafność teoretyczną, analizując współzmiennność wymiarów modelu, a także trafność konwergencyjną, badając związki między siłą relacji oraz jej poszczególnymi komponentami mierzonymi z użyciem stworzonej metody a bliskością w relacji mierzoną dwoma istniejącymi narzędziami pomiaru siły związków interpersonalnych. W analizach ujęto zarówno siłę relacji szacowaną przez jednego z partnerów, jak też siłę relacji będącej średnią arytmetyczną szacowań obydwu partnerów. Stopień zgodności ocen siły relacji obydwu partnerów analizowano przy zastosowaniu korelacji wewnątrzklasowej. Hipotezy druga i trzecia odnoszą się do trafności kryterialnej modelu. W celu określenia różnic w poziomie siły relacji w poszczególnych kręgach znajomości zastosowano jedno-czynnikową analizę wariancji. Badając zależności między poziomem siły relacji a wystąpieniem wpływu społecznego wykorzystano test Manna–Whitneya oraz logistyczną analizę regresji. Dokonano także oceny rzetelności stworzonego narzędzia i mocy dyskryminacyjnej pozycji testowych.

METODA

Osoby badane

Dane zebrano od 217 osób badanych, w tym 158 kobiet (70%) i 59 mężczyzn (30%), które wypełniły informacje o sobie i opisały co najmniej jedną relację. Średnia wieku osób badanych wyniosła 23 lata i 10 miesięcy ($M = 23,85$; $SD = 4,57$). Relacje dotyczące wszystkich czterech kręgów znajomości opisało 88 osób (41% uczestników). 52 osoby badane opisały natomiast cztery relacje, po jednej relacji z każdego kręgu znajomości, i wysłały do wszystkich partnerów relacji prośbę o udział w badaniu. Zebrane dane były analizowane w trzech zbiorach: (1) relacje ($N = 554$), które zostały opisane przez wszystkie osoby badane; (2) diady ($n = 65$), w których dwóch partnerów opisało relację; (3) relacje z próbą interakcji ($n = 206$). Dwa przypadki zostały usunięte ze względu na możliwość wystąpienia błędów proceduralnych. Ostatecznie analizie poddano 206 przypadków próby interakcji. 73 odbiorców (35%) zareagowało na prośbę, co najmniej klikając na link z zaproszeniem.

Zastosowane narzędzia

Kwestionariusz siły relacji interpersonalnej (KRSI 27; Zbieg, Słowińska, 2013). Kwestionariusz zawiera 27 stwierdzeń, które odzwierciedlają zaproponowany model siły relacji. Pozycje są pogrupowane w trzy skale, odpowiadające trzem wymiarom siły relacji (czas, podobieństwo, intymność). Każda skala składa się dziewięciu stwierdzeń, po trzy odpowiadające każdemu z podwymiarów ujętych w modelu (np. podwymiary czasu to długość trwania relacji, częstość interakcji i ich aktualność). Badani

określali stopień, w jakim każde stwierdzenie opisuje daną relację, korzystając z 7-punktowej skali typu Likerta – od 1 (*zupełnie nie opisuje naszej relacji*) do 7 (*w pełni opisuje naszą relację*). Procedura dostosowywania kwestionariusza do modelu była następująca: na podstawie definicji wymiarów i podwymiarów utworzono zwielokrotnioną pulę pozycji kwestionariuszowych, następnie poddano je dyskusji i wybrano te, które w sposób najbardziej precyzyjny i zrozumiały operacjonalizowały przyjęte konstrukty. Przeprowadzono badanie pilotażowe wśród kilkunastu osób, z których każda opisała (na papierze) po kilka relacji ($N = 63$ relacje). Osoby badane miały możliwość zgłosić uwagi dotyczące zrozumiałości i czytelności językowej użytych stwierdzeń. Na podstawie analizy uwag uczestników i odpowiedzi na poszczególne pozycje zmodyfikowano stwierdzenia, które dla osób badanych były niejasne, niejednoznacznie lub nienaturalnie sformułowane oraz te, które miały zbyt wysoką wspólną wariancję z innymi pozycjami (na przykład ujednolicono konstrukcję stwierdzeń dotyczących częstości interakcji, by uwypuklić różnice między formami interakcji). Siłę relacji interpersonalnej mierzonej kwestionariuszem KRSI 27 potraktowano w badaniu na dwa sposoby. Większość analiz dotyczyła siły relacji szacowanej przez jednego z partnerów, w skrócie nazywanej siłą relacji. Mając jednak opis relacji pochodzący od obydwu partnerów (po tym, jak jedna osoba opisała siłę relacji, zapraszała do badania partnera i ten także opisywał siłę relacji), tam, gdzie było to uzasadnione, dokonano analiz danych na siłę relacji będącej średnią szacowań podanych przez obu partnerów.

Jednowymiarowa skala bliskości w relacji (JSBR; Dibble, Levine, Park, 2012)¹. Skala zawiera 12 pytań opisujących siłę relacji interpersonalnej jako bliskość rozumianą w kategoriach behawioralnej, afektywnej i poznawczej współzależności partnerów (np. „Ta osoba i ja jesteśmy silnie związani”). Osoba badana odpowiada na pytania, posługując się 7-stopniową skalą Likerta od 1 (*zupełnie się nie zgadzam*) do 7 (*zupełnie się zgadzam*). Za zgodą twórców stworzono polską wersję językową, stosując pełną procedurę tłumaczenia zwrotnego. Zastosowana wersja narzędzia charakteryzuje się wysoką rzetelnością – α Cronbacha w tym badaniu wyniosła 0,97. Metoda charakteryzuje się akceptowalną trafnością czynnikową ($N = 553$; $df = 54$; $\chi^2 = 317,85$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 5,89$; $RMSEA = 0,094$; $GFI = 0,90$; $AGFI = 0,86$). Równoległe do tej pracy powstało inne wstępne opracowanie polskiej wersji skali autorstwa M. Wróbel, Z. Rybickiej i M. Kubiak,

zaprezentowane w listopadzie 2013 roku podczas wystąpienia „Wstępna analiza własności psychometrycznych Jednowymiarowej skali bliskości interpersonalnej (JSBI)” na III Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Rodzina – Praca w Łodzi.

Skala włączania drugiej osoby w Ja (SWDOJ; Aron, Aron, Smollan, 1992). Skala zawiera siedem tablic rysunkowych prezentujących kolejne stopnie zazębiania się obszaru Ja i On/Ona. Osoba badana jest proszona o zaznaczenie tego obrazka, który najlepiej opisuje daną relację. Skala ta jest traktowana także jako narzędzie do pomiaru niezależności i współzależności konstruktów Ja (w Polsce patrz: Pilarska, 2011), jednak autorzy narzędzia opisują je i weryfikują wprost jako miarę bliskości, porównując do innych metod pomiaru bliskości w relacji.

Krótką skalą towarzyskości (KST; Zbieg, Słowińska, 2013)². Wykorzystując koncepcję kręgów znajomości Dunbara (2008), stworzono narzędzie pomiaru towarzyskości, uwzględniające strukturę liczebności osób w każdym z kręgów sieci personalnej człowieka. Skala zawiera instrukcję wprowadzającą (*Przyjmuje się, że osoby, które zna przeciętny człowiek, można pogrupować w cztery zawierające się w sobie kręgi znajomości w zależności od tego, z jakimi relacjami się wiążą*) i rysunek przedstawiający strukturę kręgów znajomości człowieka (jak na rysunku 2). W czterech pytaniach zawierających opis kolejnych kręgów znajomości osoba badana była proszona o oszacowanie liczebności własnych kręgów przy użyciu 5-stopniowej skali Likerta. Kontinuum odpowiedzi zawiera się na skali od *znacznie mniej niż 5 (15, 50, 150) osób* do *znacznie więcej niż 5 (15, 50 lub 150) osób*. W opisywanym badaniu uczestnicy zostali dodatkowo poproszeni o wskazanie kręgu znajomości, do którego zaliczają partnera opisywanej relacji.

Procedura badania

W październiku i listopadzie 2013 roku przeprowadzono badanie online za pomocą skonstruowanej aplikacji internetowej³. Procedura została skonstruowana w taki sposób, by połączyć kwestionariuszowe badania siły relacji interpersonalnej opisywanej przez osobę badaną ze zbieraniem danych o charakterze diadycznym, zawierających opis relacji z perspektywy obu partnerów oraz z quasi-eksperymentalnym badaniem wpływu, jaki osoba badana wywiera na partnera opisaną relacji. W pierwszym etapie

¹ Polska wersja JSBR zaadaptowana przez autorów artykułu jest dostępna pod adresem: <http://bit.ly/ksri2013>.

² Wersja KST użyta w badaniu jest dostępna pod adresem: <http://bit.ly/ksri2013>.

³ Aplikacja użyta w badaniu jest dostępna pod adresem: <http://relacje.apphb.com/Badanie/Index>. Osoby zainteresowane wykorzystaniem aplikacji prosimy o kontakt z autorem korespondencyjnym.

osoby rekrutujące zwracały się z bezpośrednią prośbą do studentów wrocławskich uczelni wyższych o zalogowanie się na stronie badania i uzupełnienie kwestionariuszy. Ponad 80% osób pozytywnie zareagowało na prośbę i opisało wszystkimi metodami przynajmniej jedną relację. Aplikacja zawierająca pytania składała się z następujących ekranów: (1) Wstęp – wprowadzenie: pytania o wiek, płeć i wykształcenie oraz zgoda na udział w badaniu; (2) Ja – kwestionariusz *Ten-Item Personality Inventory* (Gosling i in., 2003): 10 pytań odnoszących się do cech osobowości osoby badanej; nieuwzględniony w opisywanych analizach; (3) Kręgi – KST: ekran z wyjaśnieniem koncepcji kręgów i prośbą o określenie przez osobę badaną przeciętnej liczby osób w każdym z nich; nieuwzględniony w opisywanych analizach; (4) Znajomi – ekran z prośbą o wskazanie jednej osoby z każdego kręgu i wybór typu znajomości jaki łączy osobę badaną ze wskazaną osobą, np. związek romantyczny, przyjaźń, znajomość z pracy itp.; (5) Relacje – KSRI 27, JSBR i SWDOJ: ekran z pytaniami dotyczącymi opisu relacji łączącej osobę badaną z każdą wskazaną osobą oraz (6) Zaproszenia – ekran, na którym osoba była proszona o udostępnienie swojego adresu e-mail oraz adresów mailowych opisanych osób. Do osób wskazanych przez uczestników pierwszego etapu jako partnerów opisywanych relacji aplikacja automatycznie wysyłała zaproszenia do badania o następującej treści (widzianej przez osoby badane na ostatnim ekranie aplikacji): „Bardzo proszę, weź udział w badaniu prowadzonym przez Uniwersytet Wrocławski. Kliknij na ten link <http://relacje.apphb.com/Badanie/Index> i odpowiedz na kilka pytań. Zajmie Ci to tylko kilka minut”. Aplikacja gromadziła informacje na temat zachowania zaproszonych osób: kliknięcia na link z zaproszenia oraz wypełniania kolejnych ekranów aplikacji i opis relacji. Jeśli osoby poproszone o udział w badaniu nie wyrażały zgody na badanie, ich adres mailowy był automatycznie usuwany z bazy.

WYNIKI

Trafność czynnikowa modelu

Weryfikując trafność czynnikową modelu i stworzonego kwestionariusza, przeprowadzono hierarchiczną konfirmacyjną analizę czynnikową (CFA). Z uwagi na złożoność modelu i wysoką liczbę zmiennych obserwowanych w stosunku do liczby zmiennych latentnych, spodziewano się przy dotychczasowej liczebności próby, że wskaźniki dopasowania modelu mogą nie osiągnąć wartości wskazujących na bardzo dobre dopasowanie, jednak oczekiwano, że będą one na akceptowalnym poziomie, świadczącym o co najmniej umiarkowanym dopasowaniu modelu do danych (np. $GFI > 0,8$; por. Brown, 2006; Steenkamp, van Trijp, 1991; $RMSEA < 1$; $\chi^2/df < 5$; por. Vandenberg,

Lance, 2000). Ze względu na rozbieżności względem wielowymiarowego rozkładu normalnego z niewielką kurtozą poszczególnych pozycji, parametry modelu estymowano, używając uogólnionej metody najmniejszych kwadratów (Browne, 1973; za: Pleśniak, 2009). W modelu nie uwzględniono krzyżowych ładowań, jednak na podstawie indeksów modyfikacji wprowadzono sześć związków korelacyjnych między resztami (zob. tabela 3).

Model charakteryzuje się akceptowalnym, umiarkowanym dopasowaniem do danych ($df = 318$; $\chi^2 = 1220,59$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 3,84$; $RMSEA = 0,072$; $GFI = 0,84$; $AGFI = 0,81$). Wszystkie pozycje podskal czas i intymność mają zadowalające ładunki czynnikowe (0,67–0,95), natomiast w podskali podobieństwo ładunki dla dwóch pozycji są niskie ($< 0,4$), szczególnie dla pozycji 11 (0,2; zob. tabela 3). Ponadto, reszty wszystkich pozycji dotyczących podwymiary podobieństwo demograficzne są ze sobą istotnie skorelowane. Analogiczne wyniki uzyskujemy, analizując związki trzech głównych czynników z czynnikiem nadrzędnym – ładunki czynnikowe wymiarów czas i intymność przyjmują wartość 0,9, podczas gdy ładunek wymiaru podobieństwo jest niższy i wynosi 0,67. Postanowiono zatem przetestować modele zredukowane o poszczególne pozycje lub o grupy pozycji charakteryzujących się niskim ładowaniem lub skorelowanymi resztami oraz o cały wymiar podobieństwo (zachowano relacje między resztami). Otrzymane wskaźniki dopasowania są nieznacznie niższe niż w przypadku modelu wyjściowego (przykładowo model bez pozycji 11: $df = 295$; $\chi^2 = 1179,64$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 4,00$; $RMSEA = 0,074$; $GFI = 0,84$; $AGFI = 0,81$; model bez wymiaru podobieństwo: $df = 133$; $\chi^2 = 775,22$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 5,83$; $RMSEA = 0,093$; $GFI = 0,84$; $AGFI = 0,80$), a zatem redukcja modelu nie poprawiła stopnia jego dopasowania do danych.

Ponadto przeprowadzono analizę czynnikową dla modeli alternatywnych: modelu zakładającego niezależność wymiarów czas, podobieństwo i intymność oraz modelu jednoczynnikowego, w którym wszystkie pozycje odnoszą się bezpośrednio do czynnika siła relacji. Zarówno w pierwszym ($df = 324$; $\chi^2 = 1275,67$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 3,94$; $RMSEA = 0,073$; $GFI = 0,83$; $AGFI = 0,80$), jak i w drugim przypadku ($df = 324$; $\chi^2 = 1450,69$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 4,48$; $RMSEA = 0,079$; $GFI = 0,81$; $AGFI = 0,77$) otrzymane wskaźniki wskazują na nieco słabsze dopasowanie do danych niż w modelu proponowanym.

Z uwagi na koncentrację badaczy, działających w wielu obszarach psychologii, na aspekcie głębokości relacji, dodatkowo zweryfikowano indywidualną trafność czynnikową wymiaru intymność. Otrzymane wskaźniki świadczą o bardzo dobrym dopasowaniu modelu do danych ($df = 26$; $\chi^2 = 68,38$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 2,63$; $RMSEA = 0,054$;

Tabela 3

Pozycje Kwestionariusza siły relacji interpersonalnej i odpowiadające im wartości ładunków czynnikowych uzyskane w konfirmacyjnej analizie czynnikowej (N = 554)

Pozycja	Czynnik		
	1	2	3
<i>Czas w relacji</i>			
1. Zazwyczaj informacje na swój temat otrzymujemy codziennie, a nawet kilka razy dziennie.	0,92	–	–
2. Zazwyczaj rozmawiamy ze sobą niemal codziennie.	0,95	–	–
3. Zazwyczaj niemal codziennie spędzamy ze sobą czas.	0,79	–	–
4. Wiemy o sobie od bardzo dawna.	0,87	–	–
5. Już od bardzo dawna rozmawiamy ze sobą.	0,95	–	–
6. Od bardzo dawna wspólnie spędzamy czas.	0,90	–	–
7. Obecnie jesteśmy na bieżąco w sprawach, które dotyczą drugiej osoby.	0,88	–	–
8. ^a Od naszej ostatniej rozmowy upłynęło bardzo niewiele czasu.	0,81	–	–
9. ^a Bardzo niedawno spędzaliśmy ze sobą czas.	0,78	–	–
<i>Podobieństwo w relacji</i>			
10. ^a Jeśli chodzi o sytuację osobistą/rodzinną, jesteśmy na niemal identycznym etapie życia.	–	0,42	–
11. ^a Jesteśmy w tym samym punkcie życia edukacyjnego/zawodowego.	–	0,20	–
12. ^a Mamy podobne warunki życia i możliwości finansowe.	–	0,36	–
13. Mamy zbliżone charaktery i niemal tak samo reagujemy i okazujemy emocje.	–	0,55	–
14. Mamy niemal identyczne poglądy i wartości, którymi kierujemy się w życiu.	–	0,65	–
15. Nasze zainteresowania i sposób spędzania wolnego czasu niemal całkowicie się pokrywają.	–	0,62	–
16. ^a Mieszkamy bardzo niedaleko siebie.	–	0,41	–
17. ^a W każdej chwili możemy się ze sobą skontaktować.	–	0,69	–
18. Grono naszych wspólnych znajomych jest bardzo liczne.	–	0,44	–
<i>Intymność w relacji</i>			
19. To, co robimy razem, obejmuje prawie wszystkie obszary mojego życia (np. szkoła, praca; życie osobiste, rodzinne; czas wolny, rozrywka).	–	–	0,67
20. ^a Rozmawiamy na niemal wszystkie możliwe tematy.	–	–	0,79
21. ^a Znamy swoje różne oblicza.	–	–	0,84
22. Nasza relacja jest dla mnie bardzo ważna i mocno dotknęłoby mnie, gdyby jej zabrakło.	–	–	0,88
23. Bezgranicznie sobie ufamy i wiemy, że nikt z nas nie zrobiłby najmniejszej nawet rzeczy, która naruszyłaby interesy lub uczucia drugiej osoby.	–	–	0,87
24. Gdy jesteśmy razem nie musimy niczego udawać i niczego ukrywać, nawet w kwestiach trudnych i wstydliwych.	–	–	0,91
25. Często zwracamy się do siebie, gdy potrzebujemy przysługi lub brakujących nam informacji.	–	–	0,89
26. W trudnych emocjonalnie sytuacjach kontaktujemy się ze sobą, szukając wsparcia, zrozumienia i podtrzymania na duchu.	–	–	0,91
27. Prosząc o pożyczkę lub inne materialne wsparcie czujemy się komfortowo i możemy na nie liczyć.	–	–	0,84

^a Do modelu wprowadzono korelacje między resztami następujących pozycji: 8–9, 10–11, 10–12, 11–12, 16–17 i 20–21.

Tabela 4

Współczynniki korelacji Pearsona między wymiarami modelu dla wszystkich kręgów znajomości łącznie ($n = 552$) i dla poszczególnych kręgów (krąg 1: $n = 166$; krąg 2: $n = 136$; krąg 3: $n = 133$; krąg 4: $n = 117$) oraz między wymiarami modelu określonymi na podstawie średniej z szacowań obu partnerów relacji ($n = 65$)

		Podobieństwo	Intymność
łącznie (1 + 2 + 3 + 4)	Czas	0,61**	0,80**
	Podobieństwo		0,60**
1	Czas	0,39**	0,55**
	Podobieństwo		0,45**
Krąg 2	Czas	0,45**	0,57**
	Podobieństwo		0,46**
3	Czas	0,53**	0,65**
	Podobieństwo		0,56**
4	Czas	0,63**	0,66**
	Podobieństwo		0,56**
Uśredniona siła relacji	Czas	0,43**	0,79**
	Podobieństwo		0,49**

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

$GFI = 0,97$; $AGFI = 0,95$), lepszym niż w przypadku JSBR (zob. *Metoda*). Mimo że jest wskazane prowadzenie dalszych badań, wyniki te pozwalają sądzić, że podskala intymność będzie mogła samodzielnie stanowić trafne narzędzie pomiaru jednoczynnikowego konstruktów intymność, opisującego głębokość relacji (w zastosowanej wersji KSRI 27 zachowano układ pozycji według skal), stanowiąc alternatywę dla istniejących kwestionariuszy.

Wewnętrzna trafność teoretyczna modelu

Wewnętrzną trafność teoretyczną weryfikowano, analizując związki między wymiarami modelu. Analizy przeprowadzono na danych pochodzących ze wszystkich kręgów znajomości łącznie oraz na danych pochodzących z poszczególnych kręgów. Spodziewano się, że umiarkowana współzmiennność wymiarów modelu występuje zarówno dla siły relacji szacowanej przez jednego z partnerów, jak też dla siły relacji będącej średnią arytmetyczną szacowań obydwu partnerów. W przypadku danych o charakterze diadycznym sprawdzono także zgodność ocen dokonanych przez obydwu partnerów relacji.

Wyniki analiz prowadzonych na pojedynczych przypadkach wskazują, że zgodnie z postawionymi hipotezami wszystkie wymiary siły relacji są ze sobą istotnie skorelowane (zob. tabela 4), jednak przy uwzględnieniu relacji dotyczących wszystkich kręgów znajomości, współzmiennność wymiarów czas relacji i intymność w relacji jest wyższa niż się spodziewano ($r = 0,80$; $p < 0,001$).

Gdy rozłącznie analizuje się relacje odnoszące się do poszczególnych kręgów, zależności tych wymiarów są istotnie słabsze (zob. tabela 5) – jedynie w kręgu 3 i 4 współczynnik korelacji przekracza poziom 0,6. Wyniki analizy korelacji wymiarów siły relacji będącej średnią szacowań obu partnerów również wskazują na istnienie istotnych, co najmniej umiarkowanych związków między wymiarami modelu.

Analiza korelacji wewnątrzklasowej, przeprowadzona na danych pochodzących od obydwu uczestników relacji, dostarczyła wyników świadczących o umiarkowanej do wysokiej zgodności ocen partnerów zarówno w zakresie siły relacji, jak i jej poszczególnych wymiarów. Wartości

Tabela 5

Wskaźniki z-score i prawdopodobieństwo dwustronne istotności różnic między współczynnikami korelacji wymiarów czas i intymność dla relacji dotyczących wszystkich kręgów znajomości i poszczególnych kręgów znajomości

	z-score	p
Kręgi łącznie a krąg 1	5,38	< 0,001
Kręgi łącznie a krąg 2	4,67	< 0,001
Kręgi łącznie a krąg 3	3,32	0,001
Kręgi łącznie a krąg 4	2,97	0,002

współczynników korelacji wewnątrzklasowej wyniosły: 0,66 dla siły relacji, 0,81 dla wymiaru czas, 0,50 dla wymiaru podobieństwo i 0,64 dla wymiaru intymność. We wszystkich przypadkach wartość statystyki F pozwala odrzucić hipotezę o braku zgodności między ocenami partnerów ($p = 0,003$ dla wymiaru podobieństwo; $p < 0,001$ dla pozostałych wymiarów i całej skali). By ułatwić interpretację tych wyników, warto wspomnieć, że w badaniach Dibble i współpracowników (2012) współczynnik korelacji wewnątrzklasowej wyników w skali JSBR dla partnerów romantycznych osiągnął wartość 0,41 ($p < 0,001$).

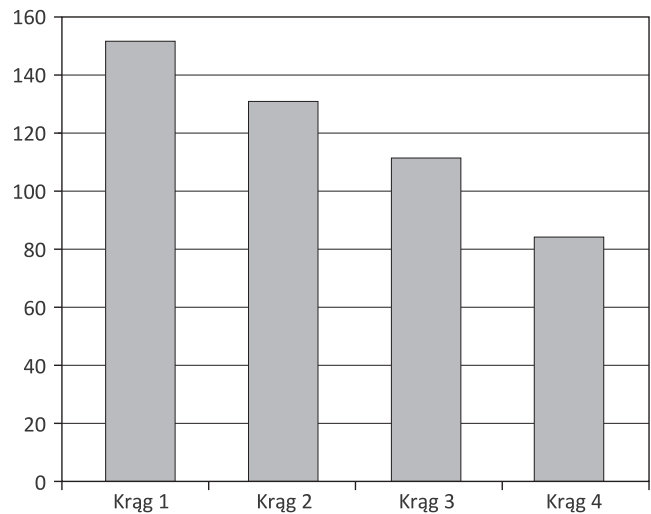
Trafność konwergencyjna modelu

Trafność konwergencyjną modelu weryfikowano, analizując korelacje między siłą relacji oraz jej poszczególnymi wymiarami mierzonymi stworzoną metodą (KRSI 27) a bliskością w relacji mierzoną przy użyciu dwu istniejących narzędzi (JSBR i SWDOJ). Przewidywano, że otrzymane wyniki potwierdzą występowanie silnej współzmienności.

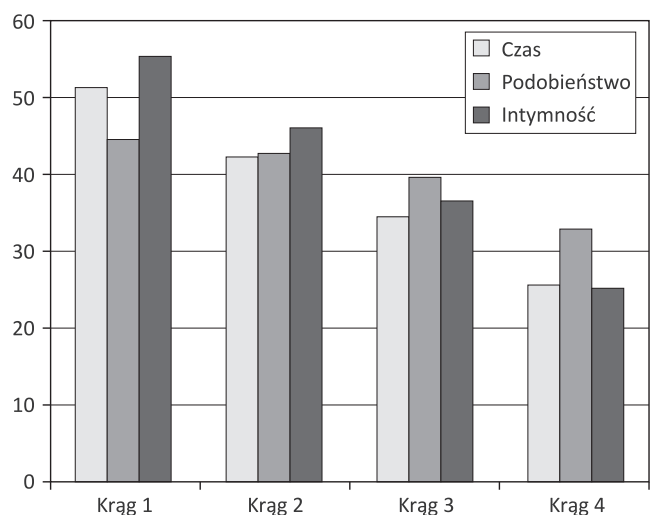
Zgodnie z postawionymi hipotezami zarówno ogólny poziom siły relacji, jak i nasilenie poszczególnych wymiarów siły relacji (czas, podobieństwo i intymność), wskaźnikowane KRSI 27, mają dużą wspólną część wariancji z bliskością relacji mierzoną JSBR i SWDOJ. Większość współczynników korelacji wskazuje na silny lub bardzo silny związek, korelację na poziomie umiarkowanym obserwujemy jedynie w przypadku związku wymiaru podobieństwo mierzonego KRSI 27 z bliskością mierzoną JSBR ($r = 0,42$; $p < 0,001$) oraz z bliskością mierzoną SWDOJ ($r = 0,52$; $p < 0,001$; zob. tabela 6).

Trafność kryterialna modelu

Siła relacji w poszczególnych kręgach znajomości. Podczas weryfikacji trafności zewnętrznej modelu testowano hipotezy mówiące o różnicach w zakresie siły relacji (wskaźnikowanej KRSI 27) względem osób z różnych kręgów znajomości. Spodziewano się, że wraz z kolejnymi kręgami znajomości będą malały wszystkie jej składowe,



Rysunek 3. Średnie dla siły relacji należących do poszczególnych kręgów (krąg 1: $n = 166$; krąg 2: $n = 136$; krąg 3: $n = 133$; krąg 4: $n = 117$).



Rysunek 4. Średnie dla wymiarów siły relacji należących do poszczególnych kręgów (krąg 1: $n = 166$; krąg 2: $n = 136$; krąg 3: $n = 133$; krąg 4: $n = 117$).

Tabela 6

Współczynniki korelacji między siłą relacji i jej wymiarami zoperacjonalizowanymi Kwestionariuszem siły relacji interpersonalnej a bliskością w relacji zoperacjonalizowaną Jednowymiarową skalą bliskości relacji i Skalą włączania drugiej osoby w Ja ($n = 552$)

	Siła relacji (KRSI 27)	Czas w relacji (KRSI 27)	Podobieństwo w relacji (KRSI 27)	Intymność w relacji (KRSI 27)
Bliskość (JSBR)	0,69**	0,66**	0,42**	0,71**
Bliskość (SWDOJ)	0,85**	0,80**	0,52**	0,89**

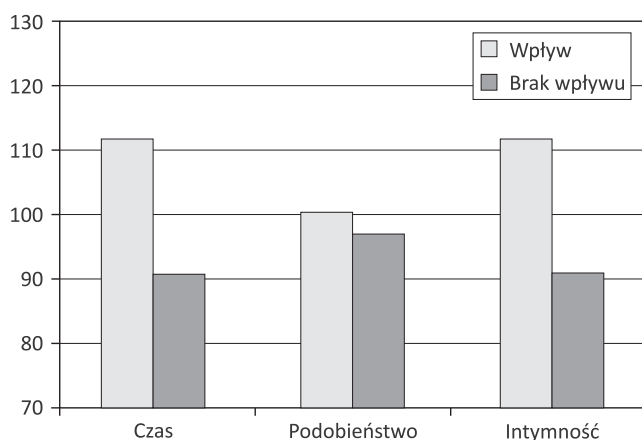
KRSI – Kwestionariusz siły relacji interpersonalnej; JSBR – Jednowymiarowa skala bliskości w relacji; SWDOJ – Skala włączania drugiej osoby w Ja. ** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

jednak inne mogą być wzorzec i dynamika tych zmian dla każdej ze składowych modelu. Dane dotyczące 552 relacji analizowano z zastosowaniem jednoczynnikowej analizy wariancji. Porównania wielokrotne wykonano testem Duncana.

Zgodnie z przewidywaniami, poziom siły relacji w poszczególnych kręgach znajomości różni się istotnie [$F(3, 548) = 190,77; p < 0,001; \chi^2 = 0,51$] – siła relacji jest najsilniejsza, gdy znajomość dotyczy pierwszego kręgu, a w kolejnych staje się coraz słabsza (zob. rysunek 3). Również nasilenia wymiarów siły relacji grupy wyodrębnione na podstawie kręgu znajomości różnią się istotnie. W przypadku czasu w relacji [$F(3, 548) = 157,07; p < 0,001; \chi^2 = 0,46$] oraz intymności w relacji [$F(3, 548) = 250,09; p < 0,001; \chi^2 = 0,58$] istnieją istotne różnice między wszystkimi kręgami – im dalszy krąg, tym niższe ich nasilenie. Jeśli chodzi o podobieństwo partnerów relacji [$F(3, 548) = 37,89; p < 0,001; \chi^2 = 0,17$] istotnej różnicy nie obserwuje się jedynie między kręgami pierwszym i drugim (zob. rysunek 4).

Siła relacji a wpływ społeczny. Badając trafność zewnętrzną, weryfikowano również zależność między poziomem siły relacji a wystąpieniem wpływu społecznego. Przewidywano, że relacje, w których wystąpi wpływ społeczny, będą charakteryzowały się istotnie wyższą siłą relacji niż relacje, w których nie doszło do wpływu. Spodziewano się także, że poziom siły relacji jest predyktorem wystąpienia wpływu społecznego.

W pierwszym kroku weryfikacji hipotez odnoszących się do związków poziomu siły relacji ze zjawiskiem wpływu społecznego analizowano różnice w sile między relacjami,



Rysunek 5. Średnie rangi składowych siły relacji w grupie relacji, w której nie doszło do wpływu społecznego ($n = 73$), i grupie, w której wpływ społeczny się wydarzył ($n = 133$).

w których wpływ społeczny wystąpił (osoby poproszone przez partnerów relacji o udział w badaniu wykonały działania na wskazanej stronie internetowej; $n = 73$), a tymi, w których wpływu nie obserwowano ($n = 133$). Z uwagi na wyraźne różnice w liczebności grup zastosowano test Manna–Whitneya. Zgodnie z przewidywaniami, poziom siły relacji w obu grupach różni się istotnie ($U = 3803,00; p = 0,01$) – wyższa siła charakteryzuje relacje, w których doszło do wpływu społecznego ($M_{rang} = 117,90$), niż relacje, w których wpływ nie wystąpił ($M_{rang} = 95,59$). Następnie sprawdzono różnice między tymi grupami dla wymiarów siły relacji. Grupa, w której wpływ społeczny zaistniał, charakteryzowała się istotnie wyższym poziomem komponentów czas ($U = 3683,00; p = 0,004$) i intymność ($U = 3702,00; p = 0,005$). Obie grupy nie różniły się istotnie nasileniem podobieństwa ($U = 4671,00; p = 0,65$) (zob. rysunek 5).

Porównano także nasilenie siły relacji zoperacjonalizowanej przez pozostałe dwa narzędzia w grupach różniących się wystąpieniem wpływu. Siła relacji mierzona zarówno JSBR ($U = 3826,50; p = 0,01$), jak i SWDOJ ($U = 3585,00; p = 0,002$) okazała się istotnie niższa w grupie, w której wpływ nie wystąpił, w stosunku do grupy, w której go zaobserwowano.

W drugim kroku weryfikacji hipotez mówiących o związku siły relacji z wystąpieniem wpływu społecznego przeprowadzono logistyczną analizę regresji w celu określenia mocy predykcyjnej siły relacji dla zmiennej zależnej wpływ. Wpływ analizowano jako zmienną dychotomiczną przyjmującą dwie wartości: (1) wystąpienie wpływu (osoba zaproszona wykonała co najmniej jedną akcję na polecanej stronie) i (2) brak wpływu (osoba zaproszona nie odpowiedziała na prośbę). Zastosowano metodę selekcji postępującej, opartą na ilorazie wiarygodności.

Współczynnik regresji β wpływu dla zmiennej niezależnej siły relacji okazał się istotny statystycznie ($\beta = 0,013; Z^2_{Wald} = 7,42; p = 0,006$). Siła relacji wyjaśnia 5% wariancji zmiennej wpływ ($-2 \logarytm \text{ wiarygodności} = 259,82; R^2_{Nagelkerke} = 0,05$). Iloraz szans dla zamiany o 10 jednostek wskazuje, że przy wzroście o 10 punktów siły relacji wskaźnikowanej KSRI 27 szansa na zareagowanie na prośbę partnera relacji wzrasta o 14% [$OR(10) = 1,14$]. Dla tego modelu odsetek poprawnych klasyfikacji wynosi 62,6%. Analiza różnic między modelem zawierającym siłę relacji a modelem zawierającym jedynie stałą regresji wskazuje, że siła relacji jest istotnym predyktorem wystąpienia wpływu społecznego ($\logarytm \text{ wiarygodności} \text{ modelu} = -133,92$; Zmiana w wartości $-2 \logarytm \text{ wiarygodności} = 8,03; p = 0,005$). Analiza modeli dla poszczególnych wymiarów siły relacji ponownie wskazały, że czas ($\beta = 0,032; Z^2_{Wald} = 8,29; p = 0,004$; $-2 \logarytm$

wiarygodności = 258,95; $R^2_{Nagelkerkego} = 0,06$) i intymność ($\beta = 0,033$; $Z^2_{Wald} = 9,26$; $p = 0,002$; $-2 \logarytm \text{ wiarygodności} = 257,69$; $R^2_{Nagelkerkego} = 0,07$) są istotnymi predyktorami zaistnienia wpływu społecznego. Wyniki liniowej analizy regresji, w której wpływ szacowano na podstawie stopnia spełnienia prośby o uzupełnienie internetowej ankiety (uzyskane punkty odpowiadały wykonanym na stronie akcjom, tj. uzupełnionym ekranom), doprowadziły do zbieżnych wniosków. Podsumowując, niezależnie od zastosowanej metody analizy danych uchwycono przewidywane zależności między zaproponowanym konstruktem siły relacji oraz wymiarami czas i intymność w relacji a wystąpieniem wpływu społecznego.

Rzetelność podskal i moc dyskryminacyjna pozycji testowych

Oceny rzetelności podskal dokonano, weryfikując ich spójność. Współczynniki α Cronbacha zarówno dla poszczególnych podskal, jak i dla całego kwestionariusza osiągnęły zadowalające wartości, wynosząc: 0,91 dla podskali czas w relacji, 0,80 dla podskali podobieństwo w relacji, 0,95 dla podskali intymność w relacji oraz 0,95 dla całego narzędzia. Moc dyskryminacyjna pozycji testowych sprawdzana przy użyciu testu Manna–Whitneya w oparciu o tetyle wskazała, że wszystkie pozycje testowe w wystarczającym stopniu różnicują badaną populację.

DYSKUSJA

Prezentowane wyniki odnoszą się do pierwszych systematycznych badań autorów, dotyczących składowych siły relacji oraz jej konsekwencji dla zachowań społecznych. Mimo iż jest to wczesny etap prac, udało się wypracować trafną koncepcję i narzędzie pomiaru siły relacji, które dzięki stworzeniu aplikacji komputerowej może także służyć do prowadzenia badań za pośrednictwem internetu. Przeprowadzone analizy pozwalają przyjąć, że na siłę relacji składają się trzy powiązane wymiary: czas spędzony w relacji, głębokość relacji, czyli intymność związku, oraz stopień podobieństwa partnerów względem siebie. Taka trójczynnikowa struktura charakteryzuje się zadowalającą, choć umiarkowaną trafnością czynnikową. Używając dwóch zewnętrznych metod pomiaru bliskości, udało się potwierdzić, iż wynik całej skali, jak też wszystkie składowe siły relacji mają dużą część wspólną wariancji z bliskością w relacji, niezależnie od sposobu jej zdefiniowania i operacjonalizowania. Intymność w największym stopniu odpowiada bliskości rozumianej jako behawioralna, afektywna i poznawcza współzależność partnerów (Dibble i in., 2012) oraz stopień ząbienia się ich konstruktyw Ja (Aron i in., 1992), jednak czas spędzony razem oraz podobieństwo partnerów okazały się także istotnie z nimi związane. Siła

relacji jest więc konstruktem bardziej złożonym i różnorodnym niż zakładali poprzednicy (Aron i in., 1992; Dibble i in., 2012; Hill, Dunbar, 2003; Marsden, Campbell, 1984; Stenberg, 1986; Zbieg, i in., 2012). Powstaje i jest wzmacniana dzięki czasowi spędzonemu razem, stopniowi wzajemnego podobieństwa, a także głębokości i intymności zachowań w związku. Im wyższe natężenie w obrębie wszystkich trzech komponentów relacji, tym silniejszy związek z drugą osobą.

Potwierdzono, że kręgi znajomości (Hill, Dunbar, 2003) są przejawem siły relacji łączącej ludzi. Badając sieć personalną człowieka, ustrukturyzowaną w ten właśnie sposób, wykazano, że relacje z osobami z kolejnych kręgów charakteryzują się coraz mniejszą siłą. Wyniki sugerują, że to cechy relacji, a nie np. indywidualne cechy partnerów w głównej mierze wpływają na strukturę sieci personalnej człowieka. Siła relacji została określona w badaniu za pomocą stwierdzeń dotyczących kategorii *My*, a nie *Ja* lub *On/Ona*, co wzmacnia powyższe sugestie. Między kręgami pierwszym i drugim nie obserwuje się istotnej różnicy w podobieństwie partnerów, natomiast podobieństwo to znacząco spada dla kolejnych kręgów. O ile zatem czas i intymność w relacji sukcesywnie i znacząco maleją dla znajomości zaliczanych przez człowieka do kolejnych grup (oparcia, sympatii, znajomych oraz osób, które zna), o tyle do najbliższych nam 5 i 15 osób jesteśmy podobni w zbliżonym stopniu. Może to oznaczać, że w bliskich kontaktach preferujemy jednostki podobne do nas, w zbliżonym stopniu stajemy się podobni do osób z obu tych grup oraz że mniejsze nasilenie kontaktów (czas) i ich rodzaj (intymność) mogą utrudniać percepcję podobieństw.

Zaobserwowano także, że siła relacji odgrywa istotną rolę w procesie wpływu społecznego. Rzeczywiście, relacje, w których osoba uległa prośbie partnera i wzięła udział w badaniu, charakteryzowała silniejsza więź, wyrażona jako siła relacji mierzona zarówno za pomocą stworzonego narzędzia, jak też dwóch metod zewnętrznych. Jednak siła relacji wyjaśnia stosunkowo niewielką część zmienności występowania wpływu społecznego, co sugeruje, że istnieją inne czynniki odpowiedzialne za jego wystąpienie. Poprzednie badania autorów (Zbieg i in., 2012) wskazują, że czynnikami takimi jest społeczny autorytet nadawcy oraz aktywność odbiorcy wpływu. Ważna jest także treść przekazu (Liu-Thompkins, 2011). Nieuzasadnione wydaje się więc postawienie znaku równości między siłą relacji i wpływem w relacji, a tym bardziej stosowanie metod operacjonalizacji bliskości w relacji jedynie na podstawie wskaźników wpływu (Berscheid i in., 1989). Analizując komponenty siły relacji, dla wystąpienia wpływu istotne okazują się czas oraz intymność. To, czy wpływ wystąpi, nie jest natomiast związane z tym, w jakim stopniu jesteśmy

do siebie podobni. Oznacza to, że o ile zbieżność etapu życia, cech charakteru, postaw, wartości czy otoczenia społecznego dla wystąpienia wpływu prawdopodobnie nie ma istotnego znaczenia, o tyle mamy tendencję do ulegania w większym stopniu wpływowi osób, z którymi spędzamy więcej czasu, znamy się dłużej lub mamy bardziej aktualny kontakt. W większym stopniu wpływają na nas także ci, z którymi mamy bardziej różnorodne interakcje, wzajemnie okazujemy sobie głębsze emocje i odczucia oraz udzielamy większe wsparcie.

W ramach ostatniego etapu dyskusji szerszego omówienia wymaga wymiar podobieństwa. Na tle wyników dotyczących trafności wszystkich trzech wymiarów, wyniki analiz dla podobieństwa, choć zadowalające, w większości przypadków są niższe. Niższa trafność tego wymiaru może wynikać z faktu, iż jest to element modelu najrzadziej eksponowany w poprzednich koncepcjach i najmniej spójny ze stworzonymi na ich podstawie zewnętrznymi miarami użytymi w badaniu. Przyczyną może być także zbyt szerokie rozumienie i operacjonalizacja podobieństwa w relacji. W modelu jest to bliskość partnerów wyrażana w formie zbieżności różnego rodzaju ich charakterystyk (np. sytuacji społeczno-ekonomicznej, cech charakteru, postaw, stylu życia), jak też różnego rodzaju odległości występujące między nimi (np. geograficzna czy społeczna), które być może warto w przyszłości ograniczyć. Co jest jednak istotne, wymiar ten ma uzasadnienie teoretyczne, jeśli bliżej przyjrzymy się mechanizmom towarzyszącym nawiązywaniu i rozwijaniu relacji interpersonalnych. Podobieństwo odnosi się bowiem zarówno do tego, co charakteryzuje partnerów przed nawiązaniem relacji, jak i do tego, co nabywają w wyniku jej trwania (por. Żak, Zbieg, 2012). I tak, podobieństwo partnerów ułatwia nawiązanie relacji, co jest zgodne z pracami Dwyer (2005) i z zasadą homofilii (stwierdzającą, że częściej nawiązujemy relacje z osobami do nas podobnymi niż z różnymi; por. McPherson, Smith-Lovin, Cook, 2001), ale jest także przejawem interakcji zachodzących w związku. W trakcie trwania relacji partnerzy upodabniają się bowiem do siebie w wyniku wzajemnych oddziaływań i wpływu, co jest zgodne z koncepcjami współzależności (por. Kelley i in., 1983), a ich otoczenie społeczne w coraz większym stopniu się pokrywa (por. Granovetter, 1973). Z tego punktu widzenia istnienie tego wymiaru siły relacji jest teoretycznie uzasadnione, a ponadto integruje zarówno koncepcje wskazujące na czynniki związane z nawiązywaniem relacji, jak też na koncepcje bliskości opierające się na wpływie i współzależności partnerów. Także ten wymiar wymaga dalszych badań empirycznych. Zastosowany obecnie dość szeroki i różnorodny sposób jego operacjonalizacji wydaje się pozwalać zarówno na dalszą eksplorację konstruktów,

jak i na poszukiwanie empirycznych przesłanek do jego zawężenia.

Należy także podkreślić, że opisane badanie ma charakter pilotażowy i z uwagi na ograniczenia metodologiczne, takie jak dysproporcja płci czy homogeniczność statusu edukacyjno-zawodowego osób badanych, należy ostrożnie podchodzić do generalizacji otrzymanych wyników. Co więcej, wiele pytań pozostaje otwartych, zarówno tych o kierunek i charakter zależności między komponentami siły relacji, jak i o jej związek z funkcjonowaniem człowieka. Opisany model może stanowić ramy teoretyczne ułatwiające empiryczną eksplorację tego obszaru.

LITERATURA CYTOWANA

- Aron, A., Aron, E. N., Smollan D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 596–612.
- Berscheid, E., Snyder, M., Omoto, A. M. (1989). *The Relationship Closeness Inventory: Assessing the closeness of interpersonal relationships*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 792–807.
- Brown, T. A. (2006). *Confirmatory factor analysis for applied research*. New York: Guilford Press.
- Dibble, J. L., Levine, T. R., Park, H. S. (2012). *The Unidimensional Relationship Closeness Scale (URCS): Reliability and validity evidence for a new measure of relationship closeness*. *Psychological Assessment*, 24, 565–572.
- Dunbar, R. I. M. (1998). The social brain hypothesis. *Evolutionary Anthropology*, 6, 178–190.
- Dunbar, R. I. M. (2008). Cognitive constraints on the structure and dynamics of social networks. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 12, 7–16.
- Dwyer, D. (2005). *Bliskie relacje interpersonalne* (tłum. M. Trzebiatowska). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Friedkin, N. E. (1980). A test of structural features of granovetter's strength of weak ties theory. *Social Networks*, 2, 411–422.
- Gilbert, E. E. (2010). *Computing tie strength*. Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in Computer Science in the Graduate College of the University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., Swann, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37, 504–528.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380.
- Granovetter, M. S. (1974). *Getting a job: A study of contacts and careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. S. (1983). The strength of weak ties: A Network Theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201–233.
- Hill, R. A., Dunbar, R. I. M. (2003). Social network size in humans. *Human Nature*, 14, 53–72.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston i in. (1983). *Close relationships*. New York: Freeman.

- Krackhardt, D. (1993). The strength of strong ties: The importance of philos in organizations. W: N. Nohria, R. Eccles (red.), *Networks and organizations: Structure, form, and action* (s. 216–239). Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343–356.
- Lin, N., Dayton, P. W., Greenwald, P. (1978). Analyzing the instrumental use of relations in the context of social structure. *Sociological Methods & Research*, 7, 149–166.
- Liu-Thompkins, Y. (2012) Seeding viral content: Lessons from the diffusion of online videos. *Journal of Advertising Research*, 52, 465–478.
- Marsden, P. V., Campbell, K. E. (1984). Measuring tie strength. *Social Forces*, 63, 482–501.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., Cook, J. M. (2001). Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27, 415–441.
- Mullen, B. (1985). Strength and immediacy of sources: A meta-analytic evaluation of the forgotten elements of social impact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1458–1466.
- Nowak, A., Borkowski, W., Winkowska-Nowak, K. (red.) (2009). *Układy złożone w naukach społecznych. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Nowak, A., Szamrej, J., Latané, B. (1991). From private attitude to public opinion: A dynamic theory of social impact. *Psychological Review*, 97, 362–376.
- Pilarska, A. (2011). Polska adaptacja skali konstruktów Ja. *Studia Psychologiczne*, 49, 21–34.
- Pleśniak, A. (2009). Wybór metody estymacji w budowie skali czynnikowej. *Wiadomości Statystyczne*, 11, 1–17.
- Pollet, T. V, Roberts, S. G. B., Dunbar, R. I. M. (2011). Extraverts have larger social network layers but do not feel emotionally closer to individuals at any layer. *Journal of Individual Differences*, 32, 161–169.
- Reagans, R. (2011). Close encounters: Analyzing how social similarity and propinquity contribute to strong network connections. *Organization Science*, 22, 835–849.
- Reis, H. T., Patrick, B. C. (1996). Attachment and intimacy: Component processes. W: E. T. Higgins, A. W. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 523–563). New York: Guilford Press.
- Reis, H. T., Shaver, P. (1988). Intimacy as an interpersonal process. W: S. Duck (red.), *Handbook of personal relationships* (s. 367–389). Chichester, England: Wiley.
- Roberts, S. G. B., Wilson, R., Fedureka, P., Dunbar, R. I. M. (2008). Individual differences and personal social network size and structure. *Personality and Individual Differences*, 44, 954–964.
- Shi, X., Adamic, L. A., Strauss, M. J. (2007). Networks of strong ties. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 378, 33–47.
- Steenkamp, J. B. E. M., van Trijp, H. C. M. (1991). The use of LISREL in validating marketing constructs. *International Journal of Research in Marketing*, 8, 283–299.
- Sternberg, R. J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review*, 93, 119–135.
- Wellman, B. (1988). Structural analysis: From method and metaphor to theory and substance. W: B. Wellman, S. D. Berkowitz (red.), *Social structures: A network approach* (s. 19–61). Cambridge: Cambridge University Press.
- Wojciszke, B. (2011). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Vandenberg, R. J., Lance, C. E. (2000). A review and synthesis of the measurement invariance literature: Suggestions, practices, and recommendations for organizational research. *Organizational Research Methods*, 3, 4–69.
- Zbieg, A., Żak, B., Jankowski, J., Michalski, R., Ciuberek, S. (2012). Studying diffusion of viral content at dyadic level. *ASONAM 2012, The 2012 IEEE/ACM International Conference on Advances in Social Networks Analysis and Mining*. IEEE Computer Society, 1291–1297.
- Żak, B., Zbieg, A. (2012) Symulacja upodabniania się postaw w sieci relacji społecznych. *Nauki o Zarządzaniu*, 4, 151–169.

KWESTIONARIUSZ SIŁY RELACJI INTERPERSONALNEJ (KSRI), ZBIEG, SŁOWIŃSKA, 2013

Instrukcja:

Pomyśl o swoim/swojej (partnerze/partnerce, członku najbliższej rodziny, krewnym, przyjacielu/przyjaciółce, kole-dze/koleżance, znajomym/znajomej z, innym/innej:). W pierwszej kolejności uzupełnij podstawowe informacje na Wasz temat:

Moja płeć: kobieta / mężczyzna

Mój wiek: lat

Moje wykształcenie:

Jego/jej płeć: kobieta / mężczyzna

Jego/jej wiek: lat

Jego/jej wykształcenie:.....

W dalszej części znajdują się stwierdzenia opisujące relację łączącą dwoje ludzi. Zastanów się i zaznacz liczbą w jakim stopniu każde zdanie opisuje łączącą Was relację, gdzie kolejne liczby oznaczają: 1 – *zupełnie nie opisuje naszej relacji*; 2 – *nie opisuje naszej relacji*; 3 – *raczej nie opisuje naszej relacji*; 4 – *trudno powiedzieć*; 5 – *raczej opisuje naszą relację*; 6 – *opisuje naszą relację*; 7 – *w pełni opisuje naszą relację*

1. Zazwyczaj informacje na swój temat otrzymujemy codziennie, a nawet kilka razy dziennie. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
2. Zazwyczaj rozmawiamy ze sobą niemal codziennie. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
3. Zazwyczaj niemal codziennie spędzamy ze sobą czas. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
4. Wiemy o sobie od bardzo dawna. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
5. Już od bardzo dawna rozmawiamy ze sobą. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
6. Od bardzo dawna wspólnie spędzamy czas. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
7. Obecnie jesteśmy na bieżąco w sprawach, które dotyczą drugiej osoby. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
8. Od naszej ostatniej rozmowy upłynęło bardzo niewiele czasu. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
9. Bardzo niedawno spędzaliśmy ze sobą czas. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
10. Jeśli chodzi o sytuację osobistą/rodzinną, jesteśmy na niemal identycznym etapie życia. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
11. Jesteśmy w tym samym punkcie życia edukacyjnego/zawodowego. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
12. Mamy podobne warunki życia i możliwości finansowe. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
13. Mamy zbliżone charaktery i niemal tak samo reagujemy i okazujemy emocje. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
14. Mamy niemal identyczne poglądy i wartości, którymi kierujemy się w życiu. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
15. Nasze zainteresowania i sposób spędzania wolnego czasu niemal całkowicie się pokrywają. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
16. Mieszkamy bardzo niedaleko siebie. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
17. W każdej chwili możemy się ze sobą skontaktować. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
18. Grono naszych wspólnych znajomych jest bardzo liczne. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
19. To, co robimy razem, obejmuje prawie wszystkie obszary mojego życia (np. szkoła, praca; życie osobiste, rodzinne; czas wolny, rozrywka). Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
20. Rozmawiamy na niemal wszystkie możliwe tematy. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
21. Znamy swoje różne oblicza. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
22. Nasza relacja jest dla mnie bardzo ważna i mocno dotknęłoby mnie, gdyby jej zabrakło. Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację

23. Bezgranicznie sobie ufamy i wiemy, że nikt z nas nie zrobiłby najmniejszej nawet rzeczy, która naruszyłaby interesy lub uczucia drugiej osoby.	Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
24. Gdy jesteśmy razem, nie musimy niczego udawać i niczego ukrywać, nawet w kwestiach trudnych i wstydliwych.	Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
25. Często zwracamy się do siebie, gdy potrzebujemy przysługi lub brakujących nam informacji.	Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
26. W trudnych emocjonalnie sytuacjach kontaktujemy się ze sobą, szukając wsparcia, zrozumienia i podtrzymania na duchu.	Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację
27. Prosząc o pożyczkę lub inne materialne wsparcie czujemy się komfortowo i możemy na nie liczyć.	Zupełnie nie opisuje naszej relacji	1 2 3 4 5 6 7	W pełni opisuje naszą relację

Klucz dla 27-itemowej skali: czas w relacji: 1–9; podobieństwo w relacji: 10–18; intymność w relacji: 19–27.

Strength of interpersonal relationships: Initial test of the theory and method

Anita Zbieg¹, Aleksandra Słowińska¹, Błażej Żak²

¹ *Institute of Psychology, University of Wrocław*

² *Faculty of Computer Science and Management, Wrocław University of Technology*

ABSTRACT

The article seeks to integrate several sociological and psychological constructs that refer to the strength of social ties and to relationship closeness. Strength of a relationship between two people has been inferred from time spent in a relationship, intimacy in the relationship and similarity of partners. The psychometric properties of the designed Tie Strength Scale (TSS) have been tested on 554 dyads. Research shows that the higher is the intensity of all three components of the tie strength, the stronger closeness as measured by the existing IOS and URCS Scales. The study also confirmed that more distant acquaintanceships are characterized by lower tie strength and that social influence is stronger in relationships with higher tie strength.

Keywords: tie strength, relationship closeness, circles of acquaintanceship, social influence, questionnaire methods

Złożono tekst: 30.04.2014

Złożono poprawiony tekst: 16.06.2014/11.07.2014

Zaakceptowano do druku: 14.07.2014