

Inteligencja emocjonalna i system wartości małżonków a ich komunikacja interpersonalna

I. Teoretyczne podstawy problematyki

1. Inteligencja emocjonalna

1.1. Pojęcie inteligencji emocjonalnej

Za twórcę terminu uznaje się Mayera i Saloveya, którzy w 1990 ogłosili ogólną teorię inteligencji emocjonalnej (Goleman, 1999, s. 440; Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 20). Pojęcie zyskało jednak na popularności dzięki twórczości D. Golemana - „Inteligencja emocjonalna” (1997), uznawanej za bestseller, w której inteligencja emocjonalna jest „receptą” na życiowe niepowodzenia i pozwala osiągnąć sukces w różnych dziedzinach.

W wielu badaniach zwracano uwagę na rolę, jaką pełnią emocje, podkreślając m.in. ich wpływ i znaczenie dla formułowania sądów, przetwarzania informacji, rozwiązywania zadań i problemów, koordynację systemów reagowania, a także ich informacyjną oraz komunikacyjną funkcję (por. Clore, 1998; Isen, 2005; Levenson, 1998). Podkreśla się również znaczenie emocji w rozwoju umysłowym człowieka, poczynając od wczesnego stadium rozwoju (Greenspan, Benderly, 2000).

Prace MacLeana stanowią przełom w pytaniu o anatomiczne podłoże emocji. Przypisano w nich główną rolę w procesach emocjonalnych w mózgu układowi limbicznemu (MacLean, 1952; za: Greenberg, Snell, 1999, s. 176). LeDoux dokonał większego rozszerzenia i dopracowania tej koncepcji, uznając ciało migdałowate za najbardziej związane z funkcjami emocjonalnymi, głównie w regulacji strachu. Jednak wskazuje również na jego powiązanie z innymi emocjami (LeDoux, 1998, s. 191-195).

Teoretykiem, który miał duży wpływ na analizy pojęcia inteligencji był psycholog, Howard Gardner (2002). Dostrzegł on ograniczenia, jakie niesie za sobą dotychczasowe myślenie o inteligencji, wyłącznie w kategoriach ilorazu inteligencji. W 1983 roku opublikował model „wielorakiej inteligencji”, na który składa się 7 wstępnie przyjętych kategorii inteligencji, do których zaliczono: inteligencję językową, logiczno-matematyczną, przestrzenną, muzyczną, cielesno-kinestetyczną oraz dwa rodzaje inteligencji personalnej: interpersonalną oraz intrapersonalną. Według Gardniera „inteligencja interpersonalna jest zdolnością zrozumienia innych ludzi - tego, co ich motywuje, jak pracują, jak współpracować z nimi” (tamże, s. 26). Inteligencja

intrapersonalna ukierunkowana jest do wewnątrz i dotyczy tworzenia obrazu własnego ja, który jest zgodny z rzeczywistością, a także może być wykorzystany do efektywnego działania. Jest to wiedza o samym sobie, swoich uczuciach i emocjach, zdolność ich rozróżniania i nazywania. Wyodrębnione rodzaje inteligencji współpracują ze sobą w różnego rodzaju działaniach (tamże, s. 25-27 i 49).

1.2. Teorie inteligencji emocjonalnej

Nie istnieje jedna, obowiązująca definicja inteligencji emocjonalnej. Można wyróżnić dwa obowiązujące modele związane z tym pojęciem: zdolnościowy (Mayer i Salovey), o charakterze naukowym oraz modele mieszane lub modele cech (Goleman, Bar-On). Model mieszany jest połączeniem różnych aspektów poznania, motywacji, emocji, inteligencji, a także osobowości (Mayer, Salovey, 1990; Goleman, 1997; por. także: Bar-On, 1997; za: Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 20-22). Do modeli mieszanych zalicza się również koncepcję Petridesa i Furnhama, w której inteligencja emocjonalna ujmowana jest dwojako: jako cecha oraz jako zdolność (Petrides, Furnham, 2001, 2003; za: Maruszewski, 2008, s. 66).

1.2.1. Koncepcja Mayera i Saloveya

Początkowo autorzy łączyli inteligencję emocjonalną z cechami osobowości. W efekcie późniejszych analiz, nastąpił rozwój koncepcji, która skupiała się wyłącznie na zdolnościach poznawczych. W ostatecznej, zrewidowanej definicji inteligencja emocjonalna „obejmuje umiejętność właściwej percepcji, oceny i wyrażania emocji, umiejętność dostępu do uczuć, zdolność ich generowania w momentach, gdy mogą wspomóc myślenie, umiejętność rozumienia emocji i zrozumienie wiedzy emocjonalnej, oraz umiejętność regulowania emocji tak, by wspomagać rozwój emocjonalny i intelektualny” (Mayer, Salovey, 1999, s. 34).

Autorzy traktują inteligencję emocjonalną jako zbiór zdolności, zwracając przy tym uwagę na ich aspekt rozwojowy. W jej skład wchodzi poszczególne komponenty (zdolności): percepcja, ocena i wyrażanie emocji; emocjonalne wspomaganie myślenia; rozumienie emocji oraz wykorzystywanie wiedzy emocjonalnej; regulacja emocji – najwyższa faza kształtowania się inteligencji emocjonalnej (tamże).

1.2.2. Koncepcja Golemana

W teorii Golemana inteligencja emocjonalna „odnosi się do zdolności rozpoznawania przez nas naszych własnych uczuć i uczuć innych, do zdolności motywowania się i kierowania emocjami zarówno naszymi własnymi, jak i osób, z którymi łączą nas jakieś więzi” (tamże, s. 439).

W stworzonym przez niego modelu inteligencja emocjonalna składa się z pięciu podstawowych kompetencji, do których zalicza się: samoświadomość, samoregulację, motywację, rozpoznawanie emocji u innych oraz umiejętności społeczne (Goleman, 1997, s. 80-81; Goleman, 1999, s. 439-441). Ludzie różnią się pod względem posiadanych umiejętności. Można jednak je kształtować, gdyż umysł jest plastyczny.

Goleman podkreśla również, że inteligencja emocjonalna jest czymś odmiennym od inteligencji akademickiej, mierzonej ilorazem inteligencji. Wysoki iloraz inteligencji nie jest jedynym predyktorem powodzenia w życiu. Decydują także inne cechy, które określa mianem inteligencji emocjonalnej (Goleman, 1997, s. 66-67).

1.2.3. Model Bar-Ona

Według Bar-Ona inteligencja emocjonalna jest zespołem kompetencji (emocjonalnych i społecznych), zdolności oraz cech, które determinują efektywne rozumienie siebie i innych oraz radzenie sobie w życiu (Bar-On, 1997; za: Śmieja, Orzechowski, 2008 s. 22). Składa się ona z 15 komponentów, które tworzą 5 grup: kompetencje intrapersonalne; kompetencje interpersonalne; kompetencje przystosowawcze; kompetencje związane ze zdolnością radzenia sobie ze stresem oraz kompetencje związane z nastrojem (Bar-On, 2000; za: Matczak, 2004, s. 63). Według Bar-On osiągnięcie najwyższego poziomu danej zdolności nie zawsze dotyczy wysokiego poziomu inteligencji emocjonalnej. Zwraca uwagę na zachowanie pewnego umiaru, optimum, ponieważ skrajnie wysokie nasilenie danej cechy może wskazywać na różne patologie (Bar-On, 2005; za: Jankowska, Ryś, 2011, s. 51).

1.3. Rozwój inteligencji emocjonalnej

Inteligencję emocjonalną człowiek nabywa poprzez edukację. Dotyczy to przynajmniej części umiejętności wchodzących w skład inteligencji emocjonalnej. Edukacja emocjonalna rozpoczyna się w środowisku domowym, we właściwych relacjach między dzieckiem a rodzicami. Rodzice pomagają dziecku nazywać i rozpoznawać emocje, łączyć je z sytuacjami społecznymi (Mayer, Salovey, 1999, s. 50-53; por. także: Maruszewski, 2000, s. 179).

Według wielopoziomowego modelu inwestycyjnego na rozwój emocjonalny w dużym stopniu wpływa interakcja procesów społecznego uczenia się i czynników natury biologicznej. Kluczową rolę dla rozwoju inteligencji emocjonalnej pełni interakcja między dzieckiem a otoczeniem (Zeidner, 2008, s. 108-109). Nosal (1998) wysuwa wniosek, że rozwój IE w dużym stopniu zależy od „architektury” mózgu człowieka, zdeterminowanej przez czynniki biologiczne. Dotyczy to głównie procesów kontroli – podejmowania decyzji, „na gorąco” lub przemyślanych. Naukowcy podkreślają również wpływ cech temperamentu¹, kultury i różnych systemów wartości (Mayer, Salovey, 1999; Zeidner, 2008), a także możliwość dziedziczenia inteligencji emocjonalnej (w postaci wzorców zachowań emocjonalnych np. umiejętność współżycia z innymi) (Wilks, 2004). Temperament jednostki powinien być brany pod uwagę i w zależności od niego stosowane odpowiednie oddziaływania, których celem jest korygowanie lub optymalizacja funkcjonowania w sferze emocjonalnej (Matczak, 2004).

¹ Na wpływ cech temperamentu zwracał uwagę Zeidner (2008), podkreślając również znaczenie metod wychowawczych.

1.4. Znaczenie inteligencji emocjonalnej

Znaczenie inteligencji emocjonalnej często jest podkreślane w kategoriach osiągnięcia sukcesu w różnych sferach życia. Jednak wokół tej teorii istnieje wiele kontrowersji. Idea głoszona przez Golemana (1997, 1999), że osiągnięcie sukcesu i szczęścia w życiu nie zależy wyłącznie od intelektu, gdyż występuje coś nad nim – inteligencja emocjonalna, była także podzielana przez wielu innych autorów. Podkreślają oni, że umiejętne zarządzanie emocjami jest ważne zarówno w pracy (rozwój firmy, zarządzanie ludźmi) jak i w życiu osobistym (por. np.: Cooper, Sawaf, 2000; Goleman, Boyatzis, McKee, 2002; Simmons, Simmons, 2001; Wilks, 2004). Optymizmem napawa fakt, iż nie jest to cecha wrodzona, jak w przypadku intelektu. Można ją kształtować, aby jak najlepiej wykorzystać posiadane zdolności (Goleman, 1997).

Jednak przegląd dotychczasowych badań na temat wpływu IE na sukces w pracy, dokonany przez Zeidnera, Matthews a i Roberta, ukazuje, iż nie ma rzetelnych danych empirycznych, które bez wahania potwierdziłyby większy wpływ IE na sukces zawodowy niż inteligencji ogólnej (Zeidner, Matthews, Roberts, 2004; za: Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 37). Również inni badacze zwracają uwagę, iż nie należy przypisywać inteligencji emocjonalnej tak dużej roli w odniesieniu sukcesu życiowego (Maczak, 2007, 2008; Maruszewski, 2008). Maczak (2007) podkreśla, że IE nie stanowi bardziej trafnego predyktora w kwestii sprawniejszego funkcjonowania i osiągnięć niż IQ. Jednak może zwiększać możliwość ich przewidywania. Zaznacza, że „to inteligencja poznawcza wyznacza pułap efektywności. Od inteligencji emocjonalnej zależy zaś, jak blisko tego pułapu jednostka rzeczywiście funkcjonuje” (Maczak, 2008, s. 54). Znaczenie IE zależy od danej osoby, jej właściwości, sytuacji w jakich funkcjonuje. Jednak kluczowe znaczenie ma umiejętność wykorzystania przez człowieka swojej inteligencji emocjonalnej (Maczak, 2007). Czynnikiem, który ma szczególne znaczenie jest autopercepcja. IE związana jest z efektywnością funkcjonowania, jeśli człowiek ma zaufanie do swych zdolności emocjonalnych (por. Gohm, Corser, Dalsky, 2005; za: tamże, s. 13).

Znaczenie inteligencji emocjonalnej i jej wpływ na bliskie relacje międzyludzkie potwierdza się w wielu badaniach. Badania Ciarrochiego, Chan i Caputiego dowodzą związku wysokiego IE z satysfakcją z życia oraz jakością związków międzyludzkich (Ciarrochi, Chan, Caputi, 2000; za: Kriegelewicz, 2005, s. 433). Natomiast badania Ciarrochiego, Chan i Bajgar wykazały zależność między IE a jakością bliskich relacji, ilością dostawanego wsparcia społecznego, a także satysfakcją z niego (Ciarrochi, Chan, Bajgar, 2001; za: tamże, s. 433). Związek pomiędzy inteligencją emocjonalną i spostrzeganą jakością związków międzyludzkich stwierdzili również Lopes, Salovey i Straus, w badaniu przeprowadzonym na studentach. Wysokie wyniki w teście IE związane były z rzadszym zgłaszaniem negatywnych relacji z przyjaciółmi oraz pozytywną oceną swych relacji z innymi (Lopes, Salovey, Straus, 2003; za: Knopp, 2005, s. 225).

Inteligencja emocjonalna w dużym stopniu może sprzyjać bliskim relacjom między małżonkami, a także pozytywnie wpływać na funkcjonowanie związku i saty-

sfakcję z niego. Badania Bracketta, Warnera i Bosco ukazały, że pary o niskim poziomie IE mają mniejszą satysfakcję ze związku (Brackett, Warner, Bosco, 2005; za: Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 41-42). Z badań Jankowskiej i Ryś (2011) wynika, że małżonkowie o wysokiej inteligencji emocjonalnej są bardziej szczęśliwi niż pary o jej niskim poziomie, a także że relacje między nimi są bardziej dojrzałe i prawidłowe. Niższy poziom IE małżonków sprzyja natężeniu nieprawidłowych relacji, zwłaszcza w przypadku kobiet. Stają się bardziej dominujące lub pasywne i uległe, podczas gdy mężczyźni wykazują chęć przeciwstawiania się partnerkom lub infantylność. Natomiast Fitness wykazała, że wysoki poziom IE wpływa pozytywnie na rozwiązywanie trudnych problemów między bliskimi (Fitness, 2001; za: Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 43).

W strefie komunikacji małżeńskiej występują istotne różnice dotyczące rozpoznawania emocji, a także zdolności generowania własnych komunikatów. Ludzie mają problem z odczytywaniem sygnałów dostarczanych przez partnera, a także wysyłają sprzeczne sygnały. Noller i Ruzzene ukazali, że szczęście w małżeństwie wpływa na odbiór sygnałów od partnera. Szczęśliwi partnerzy charakteryzują się większą wrażliwością na komunikaty emocjonalne współmałżonka. Natomiast niezadowoleni, mają tendencję do ich błędnego interpretowania. Ci sami badacze zwracają również uwagę na różnice międzypłciowe. Kobiety lepiej rozpoznają emocje swoich partnerów i wysyłają spójne sygnały. Natomiast mężczyźni mają skłonność do kierowania ambiwalentnych komunikatów (Noller, Ruzzene, 1991; za: tamże, s. 42-43). Również badania normalizacyjne do kwestionariusza INTE ukazują różnice międzypłciowe. Kobiety uzyskiwały wyższe wyniki w poziomie IE niż mężczyźni (Jaworowska, Matczak, 2008, s. 38-39). Prawidłowe regulowanie i kierowanie emocji również sprzyja szczęściu w małżeństwie. Badania Rusbult i współpracowników ukazują, że osoby zadowolone ze związku potrafią kontrolować oraz hamować nieodpowiednie reakcje na złe zachowanie małżonka. Starają się również konstruktywnie na nie odpowiadać (Rusbult i in., 1998; za: Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 43). Natomiast Kriegelewicz (2005) w swoich badaniach wykazała, że to inteligencja emocjonalna mężczyzn najbardziej wpływa na zadowolenie ze związku (zarówno w ocenie kobiet jak i mężczyzn).

2. System wartości

2.1. Pojęcie wartości

Wartości dotyczą różnych zjawisk i mogą być badane z różnych punktów widzenia. Każda dyscyplina, taka jak filozofia, socjologia, psychologia, ekonomia ukazują wartości w swój indywidualny sposób, dokonując ich analizy w odmiennych kategoriach (Matuszewicz, 1975).

Matuszewicz (1975, s. 5-6) twierdzi, że wartości ukierunkowują zachowanie człowieka w sytuacjach społecznych, stanowiąc kryteria lub zasady wyboru określonych alternatyw (np. alternatywy form zachowania). Przysługuje im również pewna atrakcyjność, co oznacza, że nie są obojętne uczuciowo. Człowiek ustosunkowuje się

wobec nich pozytywnie lub negatywnie.

Wartości cenione przez jednostkę często są traktowane w kategoriach zmiennych motywacyjnych. Wpływają na stosunek do świata, ocenę przeszłości, a także na wybór celu oraz kierunku działania w przyszłości. Zajmują również ważną pozycję w osobowości oraz nadają życiu indywidualny wymiar (por. Cofer, Appley, 1972; za: Oleś, 1983, s. 87; por. także: Rokeach, 1973).

Wyrwińska-Cieślak i Cieślak (1983) wysuwają wniosek, że hierarchia wartości jednostki, a przede wszystkim wartość znajdująca się na jej czele, w dużym stopniu wpływa na poczucie sensu życia. Jest ono wyższe lub niższe w zależności od tego, jak szeroką perspektywę dana wartość stwarza dla oceny różnych aspektów życia.

Według słownika psychologii wartością jest „własność bądź jakość rzeczy czyniąca ją użyteczną, pożądaną bądź wysoko ocenianą. (...) ogólna, abstrakcyjna zasada wyznaczająca wzorce zachowania w danej kulturze czy społeczeństwie, którą – w efekcie procesu socjalizacji – członkowie danego społeczeństwa skłonni są wysoko cenić” (Reber, Reber, 2005, s. 850).

Z pojęciem wartości ściśle związany jest termin systemu wartości oraz wartościowania. System wartości określany jest jako „zespół wartości uporządkowany według stopnia ważności. Powiązania między wartościami nie są wyłącznie liniowe. Do ujawnienia hierarchii wartości dochodzi najczęściej w sytuacji konfliktowej, gdy konieczny jest wybór i rezygnacja z danych wartości” (Kazubowska, 2010, s. 42). Natomiast procesem związanym z oceną i nadawaniem znaczeń jest wartościowanie. Odnosi się również bezpośrednio do sfery działania (Oleś, 2002, s. 65).

W obszarze aksjologii istnieją dwie zasadnicze orientacje wartości: stanowisko subiektywizmu aksjologicznego oraz stanowisko obiektywizmu aksjologicznego. Pierwsze zakłada, że człowiek jest twórcą wartości, są one wynikiem procesu wartościowania jednostki. Drugie natomiast określa wartości jako niezależne od podmiotu, istniejące obiektywnie (por. Opoczyńska, 1999, s. 153-154; por. także: Oleś, 2002, s. 54). W psychologii oraz w innych naukach społecznych przyjmowane jest zazwyczaj stanowisko subiektywistyczne. Jednak spotyka się ono z dużą krytyką zwolenników obiektywizmu, którzy zarzucają mu m.in. wewnętrzną niespójność i wieloznaczność (Opoczyńska, 1999). Zwraca na to uwagę Opoczyńska (1999), a także Basistowa (1987), sugerując wprowadzenie do psychologii obiektywistycznego znaczenia terminu wartość.

Jedną ze znaczących analiz wartości przeprowadził Matuszewicz (1975). Dokonał on podziału nurtów interpretacyjnych wartości na emotywną interpretację wartości, racjonalistyczną, naturalistyczną, naturalistyczno-humanistyczną oraz społeczno-humanistyczną. Dwie pierwsze koncentrują się na sposobie przeżywania wartości – emocjonalnie lub intelektualnie, a pozostałe na pochodzeniu wartości.

Kloska (1982) natomiast przedstawił klasyfikację, która ukazuje najczęściej spotykane znaczenia pojęcia wartości w naukach społecznych. Dokonał rozróżnienia na definicje: relatywistyczne, subiektywistyczne, relacjonistyczne, instrumentalne oraz kulturowe (tamże, s. 43-58). Podział wartości stworzony przez Kloskę ukazuje, że wartość jest pojęciem bardzo skomplikowanym, trudnym do określenia i różnie

rozumianym (Kloska, 1982; za: Gasiul, 1987, s. 11-14).

Oleś (1984, s. 82-83) zaznacza, iż w określeniu relacji człowiek-wartość na gruncie psychologii ważne jest zwrócenie uwagi na filozoficzno-metodologiczne podstawy pojęcia wartości oraz wypracowanie jednolitego stanowiska w tym zakresie. Zwraca też uwagę, iż przedmiotem psychologii nie jest definiowanie pojęcia jakim jest wartość, lecz opisanie i wyjaśnienie prawidłowości pomiędzy człowiekiem a wartościami.

2.2. Teorie wartości

W psychologii problematyka wartości jest szeroko ujmowana, jednakże dogłębna analiza pojęcia wymaga sięgnięcia do filozofii.

Warto zwrócić uwagę na koncepcję niemieckiego filozofa – Schelera. Zakładał on, że wartości oraz ich hierarchia istnieją obiektywnie. W skład hierarchii wchodziły cztery grupy wartości: hedonistyczne, duchowe, witalne i święte. Najwyżej w hierarchii znajdują się wartości święte, zawierające wartości estetyczne (piękno), prawdę i wartości moralne (dobro) (por. Scheler, 1975; za: Brzozowski, 1995, s. 8-9).

Najstarszym psychologicznym podziałem wartości, uwzględniającym zasadę różnic tematycznych jest koncepcja Sprangera, w której dokonano wyróżnienia sześciu wartości i sześciu typów ludzkich, które dążą do osiągnięcia konkretnych wartości (Spranger; za: Matuszewicz, 1975, s. 53). Według niego osobowość człowieka poznawana jest najlepiej poprzez analizę wartości dominujących w danej osobowości i nadających jej jedność (Allport, 1938; za: Wyrwińska-Cieślak, Cieślak, 1983, s. 107). Taki sam podział przedstawili Allport i Vernon, zgodnie z którym istnieją następujące wartości: teoretyczne, ekonomiczne, społeczne, estetyczne, polityczne i religijne (Allport, Vernon, 1960; za: Matuszewicz, 1975, s. 53).

2.2.1. Teoria wartości Rokeacha

Teoria wartości stworzona przez Rokeacha jest jedną z popularniejszych koncepcji wartości i stanowi część ogólniejszej teorii, która dotyczy systemu przekonań (Rokeach, 1979; za: Brzozowski, 2007, s. 49).

Systemy wartości według Rokeacha są strukturami znajdującymi się w centralnym miejscu w systemie przekonań, co świadczy o ich dużej wadze i ważnych funkcjach regulacyjnych. Rokeach wyróżnił trzy rodzaje przekonań i zaliczył wartości do trzeciego rodzaju – przekonań preskryptywnych i proskryptywnych, które orzekają o danym obiekcie przekonania, czy jest pożądany czy też nie (Rokeach, 1979; za: Brzozowski, 1986, s. 528). Według niego „wartość to trwałe przekonanie, że określony sposób postępowania lub ostateczny stan egzystencji jest z osobistego lub społecznego punktu widzenia bardziej pożądany niż alternatywny sposób postępowania lub ostateczny stan egzystencji” (Rokeach, 1973, s. 7).

Ze względu na centralne położenie wartości, trudno jest je przeorganizować. Ich zmiana niesie za sobą konsekwencje w zachowaniu człowieka. Motywem, który inicjuje zmiany jest dążenie do polepszenia, a także utrzymania wyobrażeń dotyczących własnej

osoby (Rokeach, 1979; za: Brzozowski, 1986 s. 529). Rokeach twierdzi, że liczba wartości jest skończona, jest ich kilkadziesiąt. Ludzie cenią jednakowe wartości, lecz w różnym stopniu (Rokeach, 1979; za: Brzozowski, 2007, s. 52). Wartości tworzą system uporządkowany hierarchicznie, który został zdefiniowany następująco: „system wartości to trwała organizacja, na kontinuum ważności, przekonań dotyczących bardziej pożądanym sposobów postępowania lub ostatecznym stanów egzystencji” (Rokeach, 1973, s. 7).

Rokeach wyróżnił wartości ostateczne i instrumentalne. Pierwsze, odnoszą się do najważniejszych celów życia jednostki. W ramach wartości ostatecznych dokonał rozróżniania na wartości osobiste oraz społeczne. Pierwsze są intrapersonalne, koncentrujące się na „ja” i mogą dotyczyć takich stanów jako spokój ducha czy zbawienie, a drugie interpersonalne, zwrócone są ku społeczeństwu. Wartości instrumentalne dotyczą ogólnym sposobów postępowania. Dzielą się na wartości moralne i kompetencyjne (samorealizacyjne). Pierwsze odnoszą się do wartości instrumentalnych, które są o charakterze interpersonalnym, a drugie – intrapersonalnym. Naruszenie wartości moralnych powoduje wyrzuty sumienia, czy też poczucie winy w wyniku uczynienia zła. Natomiast naruszenie wartości kompetencyjnych prowadzi do poczucia wstydu związanego z własną nieudolnością. Pytając o funkcje wartości, Rokeach zwraca uwagę na rozpatrywanie ich w kategoriach standardów, które kierują ludzkim zachowaniem. Podkreśla też ich funkcję motywacyjną (Rokeach, 1973, s. 10; por. także: Rokeach, 1979, za: Brzozowski, 2007, s. 51-52).

2.2.2. Teoria wartości Schwartza

Schwartz, w swojej teorii opiera się na koncepcji Rokeacha, traktującej wartości jako przekonania. Według niego wartości są poznawczymi reprezentacjami trzech typów uniwersalnych ludzkim wymagań: biologicznie opartym potrzeb organizmu, społecznym interakcji oraz społecznym zapotrzebowań na dobro grupy i przetrwanie (Schwartz, Bilsky, 1987, s. 551).

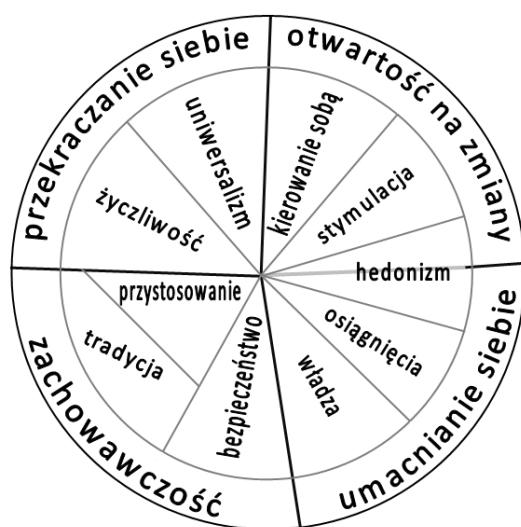
Kluczowa dla teorii Schwartza jest teza dotycząca struktury wartości, odnosząca się do dwóch cech – kontinuum i kołowość. Wartości stanowią kontinuum o charakterze motywacyjnym, które oznacza bliskość treściową znajdujących się obok siebie wartości okręgu, a także możliwość ich współrealizacji (zasada zgodności). Możliwy jest podział kontinuum na ogólne lub szczegółowe wartości, gdyż przyjęty podział ma charakter arbitralny. Koło wartości umożliwia uporządkowanie różnorodności wartości. Schwartz wprowadził uzupełnienie zasady zgodności – podobieństwa wartości sąsiadujących ze sobą, o zasadę konfliktu – niezgodności tych wartości, które leżą naprzeciw. Możliwość realizacji podczas jednego działania wartości sąsiadujących ze sobą, wynika z podobnej motywacji, która leży u ich podłoża. Natomiast, owa niezgodność dotyczy niemożliwości realizacji tych wartości podczas jednego działania, gdyż może prowadzić do sprzecznych konsekwencji o charakterze psychologicznym, czy też społecznym. Kołowy schemat przedstawia zatem, nie tylko podobieństwo bliskich wartości, lecz także niepodobieństwo lub przeciwieństwo przeciwległych (Schwartz, 1992, 2006; Schwartz

i in., 2012; za: Ciecuch, Zaleski, 2011, s. 252; por. także: Ciecuch, 2012, s. 4).

W modelu wyróżniono 10 podstawowych wartości: kierowanie sobą, stymulacja, hedonizm, osiągnięcia, władza, bezpieczeństwo, tradycja, przystosowanie, życzliwość, uniwersalizm (Schwartz, Ciecuch, Vecchione i in., 2012; por. także: Schwartz, 2006; za: Ciecuch, 2012, s. 31-33).

Z uwagi na różny podział kontinuum i zasadę konfliktu, Schwartz proponuje podział systemu wartości na dwa wymiary. Pierwszy wymiar stanowi otwartość na zmiany (kierowanie sobą, stymulacja) vs zachowawczość (bezpieczeństwo, przystosowanie, tradycja), a drugi - umacnianie „ja” (osiągnięcia, władza) vs przekraczanie „ja” (uniwersalizm, życzliwość). Hedonizm związany jest zarówno z otwartością na zmiany, jak i z umacnianiem siebie (Schwartz, 1992, 2006; za: Ciecuch, Zaleski, 2011, s. 253-254).

Rysunek 1. Koło wartości Schwartza (model klasyczny) (Schwartz, 2006; za: Ciecuch, 2012)



W 2012 roku, Schwartz razem ze współpracownikami, dokonali modyfikacji przedstawionego wyżej model wartości. Zaproponowali bardziej precyzyjny i zawężony podział na 19 wartości, również tworzących strukturę kołową (Ciecuch, 2012; Schwartz, Ciecuch, Vecchione i in., 2012). Koło wartości w modelu zmodyfikowanym zostało przedstawione w rozdziale II.

Bardzo istotna w teorii Schwartza jest uniwersalność struktury. Zasady podobieństwa i konfliktu kształtują system wartości ludzi bez względu na ich kulturę, jak i indywidualne preferencje (Schwartz, 1992, 2006; za: Ciecuch, Zaleski, 2011, s. 254; por. także: Brzozowski, 2002, s. 47-48; Brzozowski, 2007, s. 68-69).

2.3. Kształtowanie systemu wartości

Dziecko przejmuje wartości od rodziców za pomocą codziennych interakcji. Jest to proces najczęściej nieuświadomiony, a także złożony i długotrwały. Rodzice są dla dziecka pierwszymi przekazywającymi wartości, które przez naśladowanie, identyfikowanie

się z ich zachowaniem, uwewnętrznia hierarchię wartości matki i ojca. Jest ona dla niego modelem, z którym identyfikuje się w środowisku społecznym i na podstawie którego buduje swój własny system wartości (Cudak, 2010, s. 17-18 i 26; Kazubowska, 2010, s. 45). Dużą rolę w kształtowaniu systemu wartości pełni ponadto szkoła oraz inne instytucje, które uczestniczą w wychowaniu dziecka (Oleś, 1983, s. 87). Na znaczącą rolę czynników socjalizacyjnych oraz środowiska w modelowaniu systemów wartości zwraca również uwagę Brzozowski (1992, s. 337).

Pomimo oddziaływania na człowieka w okresie dorastania wartości pochodzących z różnych środowisk, podstawę hierarchii stanowią te normy i cele życiowe, które zostały ukształtowane w okresie dzieciństwa (Cudak, 2010, s. 26). Badania Wołosiuk (2010, s. 69-73) dotyczące preferowanych wartości przez dzieci i rodziców ukazują podobieństwo wartości wybieranych przez dzieci do tych, preferowanych przez rodziców. Wartości święte okazały się najważniejsze.

Proces kształtowania wartości, a także one same są ściśle związane z tożsamością jednostki, która jest kreowana w rodzinie (Kazubowska, 2010, s. 48).

System wartości przeobraża się przez całe życie, jest rozwijany i doskonalony przez jednostki. Zmiany są wynikiem różnych doświadczeń społecznych, rozwoju potrzeb, wchodzenia w nowe role, a także reorganizacji osobowości. Modyfikacja ma swoje źródło również w zmianach biologicznych oraz warunków życia. Wskazuje się także na rolę inteligencji, jako jedną z różnic indywidualnych modyfikującą aspekt treściowy systemu wartości. Inteligencja stanowi jeden z czynników, który determinuje zmiany zachodzące w systemie poznawczym, czego rezultatem są specyficzne preferencje wartości (Czerniawska, 1995, s. 124 i 131).

Badania Olesia (1989, s. 159) ukazują związek między wartościami akceptowanymi przez człowieka a cechami osobowości. Jednostka szczególnie akceptuje te wartości, które pozostają w zgodzie z cechami osobowości. W związku z tym realizacja tych wartości jest łatwa, np. wartości konsumpcyjne wysoko akceptują osoby charakteryzujące się racjonalnym, mało uczuciowym stosunkiem do życia.

2.4. System wartości a związek małżeński

Partnerzy wnoszą do związku małżeńskiego własną hierarchię wartości, która jest mniej lub bardziej spójna. Podczas przystosowywania się małżonków powinien występować proces związany z tworzeniem wspólnego systemu wartości. Wartości, które są wspólnie uznawane przez partnerów, pozwalają na integrację osobowości każdego z nich, a także scalają więź między nimi (Ryś, 1997).

Ziemska (1975, s. 74-75) wyróżnia następujące rodzaje przystosowania się do siebie małżonków i tworzenia wspólnej hierarchii wartości. Pierwszy związany jest ze wzajemnym brakiem aprobaty oraz odrzuceniem wzorów i systemu wartości małżonka. Partner utrzymuje jedynie własną hierarchię wartości. W drugim rodzaju, małżonkowie uznają i tolerują wartości partnera, uznają je za równorzędne. Jednak nie pozwala to na wytworzenie silnej więzi, lecz na życie obok siebie. Następny typ związany jest ze wzajemnym przejmowaniem od siebie pewnych wartości i sposobów zachowania, lecz

nie całego systemu wartości. Małżonkowie szanują swoje indywidualne wartości oraz wypracowują wspólny system wartości uznawany przez obie strony. Taki rodzaj pozwala na wytworzenie silnej więzi małżeńskiej. Możliwy jest również przypadek, gdy jeden z małżonków całkowicie rezygnuje ze swojego systemu wartości i przejmuje nowy, należący do partnera. Jest to owocne tylko wtedy, gdy wcześniejsze wartości uznawane przez partnera były społecznie negatywne.

Konflikty w małżeństwie mogą mieć swoje źródło w sprzecznych oczekiwaniach, wyrastających z różnego systemu wartości małżonków. Szczególnie trudno je przezwyciężyć, gdy własny system kultury uległ całkowitemu zinternalizowaniu, w efekcie czego ukształtował psychikę człowieka, a także wpłynął na styl myślenia i widzenie świata. Odmienna wrażliwość i mentalność prowadzi do różnego rodzaju konfliktów (Laskowski, 1987, s. 184).

Partnerzy mogą nie zaakceptować systemu wartości współmałżonka, co również powoduje głębokie konflikty w małżeństwie. Dla więzi między małżonkami znaczenie odgrywa nie tylko akceptowanie wartości wspólnych, ale także stosunek, jaki ma partner do wartości, które są uznawane przez drugiego. Systemy wartości małżonków nie są zazwyczaj w całkowitym stopniu tożsame ze wspólnym systemem wartości. Zakresy ich indywidualnych systemów wartości są szersze od zakresu systemu wartości wspólnych. Natomiast im większy zakres dotyczy wartości wspólnych, tym mniejsza ilość źródeł konfliktów. Wspólne uznawanie podstawowych wartości pozwala im na wzajemne zrozumienie oraz posiadanie wspólnej wizji świata (Ryś, 1997).

Różne układy systemu wartości w małżeństwie mogą być dla małżonków mniej lub bardziej korzystne. Wskazują na to wyniki badań Rostowskiego (1987) nad wartościami życiowymi według Allporta. Można uważać, że te wartości pełnią ważną rolę w kwestii udanego związku małżeńskiego. Stopień uznawania przez obojga partnerów określonych wartości, najbardziej decyduje o dobranym małżeństwie. Wysoka intensywność przekonań dotyczących wartości takich jak: religijne i społeczne ma pozytywny wpływ na jakość funkcjonowania małżeństwa. Natomiast wysoka intensywność przekonań, które związane są z innymi wartościami, np. ekonomicznymi, politycznymi, wywiera negatywny wpływ. O dużym znaczeniu są również różnice między małżonkami dotyczące uznawania poszczególnych wartości. Im różnice między nimi są mniejsze tym prawdopodobieństwo prawidłowego i udanego związku jest większe. Wykazano również, że związek jest bardziej dobrany, czyli lepiej funkcjonuje, jeśli najbardziej preferowana wartość życiowa jest o wysokim stopniu zbieżności u obojga partnerów (tamże, s. 111-113).

Doniec, w swoich badaniach dotyczących preferencji małżonków wobec wartości, wykazała że najważniejsze okazały się wartości rodzinne (pierwsze miejsce wśród wartości), które przekazywało dzieciom 67% badanych. Można do nich zaliczyć, takie wartości jak: dbałość o małżonka, troska o dom, zdolność poświęcenia się dla rodziny oraz umiłowanie rodzicielstwa (Doniec, 2001; za: Dąbrowska, 2003, s. 104).

3. Komunikacja w małżeństwie

3.1. Pojęcie komunikacji

Komunikowanie jest pojęciem bardzo szerokim. Badacze nauk społecznych koncentrują się na komunikowaniu, które dotyczy porozumiewania się ludzi. Jest to zjawisko, które zachodzi zawsze w społeczeństwie oraz występuje na różnych poziomach oraz zakresach, począwszy od komunikowania pomiędzy jednostkami, dalej przez komunikowanie grupowe, aż do masowego lub globalnego (Dobek-Ostrowska, 2006, s. 62; Golka, 2008, s. 4).

Istnieje wiele definicji pojęcia komunikowanie, które wynikają z przyjęcia różnego podejścia odnośnie tego zjawiska, brania pod uwagę innych aspektów i elementów. Najogólniej definiuje się komunikowanie jako „nawiązywanie łączności między ludźmi za pomocą postrzegalnych zmysłowo środków” (Golka, 2008, s. 4).

Szersze ujęcie podkreśla, że komunikowanie się jest przede wszystkim procesem, który obejmuje wymianę informacji za pomocą symboli biorących udział w systemie komunikacyjnym. Ten system charakteryzuje współzależność. Każda jednostka bierze udział w komunikacji, równocześnie wpływa oraz jest pod wpływem komunikacji drugiego partnera. Każde zachowanie (nawet jego brak) stanowi formę komunikacji, co powoduje, że niemożliwe jest, aby komunikacja nie istniała (Watzlawick i in., 1967; za: Kaźmierczak, Płopa, 2008, s. 5-6).

Proces komunikowania obejmuje różną liczbę osób, zachodzi w określonym kontekście oraz wywołuje określone skutki. Ma dynamiczny, złożony, interakcyjny, a także kreatywny i symboliczny charakter. Komunikowanie jest nieodwracalne, nie jest możliwe cofnięcie, powtórzenie, czy zmiana przebiegu. Jest także określane jako proces ciągły, trwający od chwili narodzenia człowieka, aż do jego śmierci (Dobek-Ostrowska, 2006, s. 63 i 67).

Laskowski (1985, s. 179) wprowadza pojęcie dialogu, określanym jako proces, w którym ma miejsce dwukierunkowy przepływ informacji oraz przemyśleń pomiędzy partnerami. Dialog może przyjmować formę rzeczywistą lub pozorną. W rzeczywistym dialogu partnerzy szczerze wyrażają swoje prawdziwe myśli oraz opinie. W pozornym nie występuje szczerza wymiany myśli między osobami.

Definicja Awidiejewa i Nęckiego kładzie bardziej nacisk na rolę jaką pełni komunikacja w relacjach międzyludzkich, ukazując jej dynamikę i złożoność. Według autorów „Komunikowanie interpersonalne to podejmowana w określonym kontekście wymiana werbalnych, wokalnych i niewerbalnych sygnałów (symboli) w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania” (Awidiejew, Nęcki, 1996, s. 109).

3.2. Charakterystyka procesu komunikacji

Proces komunikacji składa się z elementów, do których zalicza się: kontekst, uczestnicy, komunikat, kanał, szumy oraz sprzężenia zwrotne. Są one ściśle ze sobą powiązane oraz decydują o transakcyjnym i dynamicznym charakterze komunikatu

(Dobek-Ostrowska, 2006, s. 64).

To, co nadawca rozumie przez swój komunikat zawiera co najmniej dwa poziomy, do których zalicza się poziom denotacji, czyli znaczenie dosłowne oraz poziom metakomunikacyjny. Jest to komentarz do dosłownej zawartości komunikatu oraz do natury relacji między rozmówcami (Satir, 2000, s. 106-107).

Biorąc pod uwagę wyżej wymienione składowe procesu porozumiewania się, wyróżnia się trzy zasadnicze modele komunikacji. W modelu jednostronnym komunikacja traktowana jest jak akcja wykonywana przez jedną osobę. Jest to nadmiernie uproszczony model, polegający na przekazywaniu komunikatu (informacji) od nadawcy do odbiorcy, bez uwzględniania sprzężenia zwrotnego. W modelu dwustronnym – interakcyjnym, osoby komunikujące się zamieniają się rolami nadawcy oraz odbiorcy, dostarczają również informacji zwrotnych. Mimo, iż jest to typ komunikacji bardziej rozwinięty, zniekształca komunikację, poprzez traktowanie jej w kategoriach serii przyczyn i skutków oraz bodźców i reakcji. Rozwiniętym modelem, gdzie osoby są równoczesnymi nadawcami oraz odbiorcami informacji, który skupia się na kontakcie, tym co dzieje się pomiędzy ludźmi komunikującymi się, jest model transakcyjny (Stewart, 2000, s. 45-51).

Komunikacja pełni wiele funkcji, do których można zaliczyć to, że tworzy świat społeczny człowieka, wpływa na jakość jego życia i zdolność tworzenia związków z innymi oraz koordynację działań. Komunikacja umożliwia przekaz informacji, pomaga w zrozumieniu siebie oraz innych, a także świata fizycznego. Komunikacja ponadto tworzy kulturę (por. Morreale, Spitzberg, Barge, 2007, s. 52-54; Golka, 2008, s. 4).

Z poprawnym przebiegiem procesu komunikacji związane są określone reguły, które dzieli się na zasady związane z organizacją tekstu oraz dotyczące organizacji kontaktu interpersonalnego (Leech, 1983; za: Nęcki, 1996, s. 144-146).

3.3. Komunikowanie się w małżeństwie

Wzajemna komunikacja stanowi jeden z czynników szczęścia małżeńskiego, gdyż umożliwia rozwój interakcji małżeńskiej, wzajemne poznanie się i rozwiązywanie problemów (Braun-Gałkowska, 1980, s. 35). Warunkiem dobrej i prawidłowej komunikacji w małżeństwie jest jasność przekazu – precyzyjne, jednoznaczne i zrozumiałe dla rozmówcy wyrażanie myśli, zarówno w formie werbalnej, jak i niewerbalnej, zdolność słuchania, a także otwartość związana z ujawnianiem przeżywanych uczuć oraz dojrzałość i odpowiedzialność partnerów (Harwas-Napierała, 2006, s. 62).

Otwartość w komunikacji, przekazywanie przez osobę informacji pozwalających innym na poznanie jej, pogłębia bliskość i wzajemne kontakty. Natomiast nieujawnianie przed innymi własnego „ja” zwiększa wzajemny dystans. Z drugiej strony, nadmierna otwartość stwarza możliwość ośmieszenia, odrzucenia przez odbiorcę. Osoba ujawniająca swoje osobiste sprawy, bez wcześniejszego sprawdzenia kim jest słuchacz i czy zasługuje na zaufanie, może narazić się na zranienie z jego strony (Grzebińska, 1978, s. 56-72). Osoby konfliktowe, społecznie niedojrzałe, o zaburzonej

osobowości, poprzez otwartość uzyskują możliwość manipulacji partnerem. Dlatego też podstawą prawidłowej komunikacji jest dojrzałość osobowa oraz odpowiedzialność partnerów komunikacji (Rostowska, 2001, s. 52).

W unikaniu zakłóceń związanych z niejasnością lub niespójnością dostarczanych treści pozwala bezpośredni sposób komunikacji. Przekazywanie wprost własnych uczuć, pragnień i przekonań, ułatwia realizację własnych potrzeb, czy też oczekiwań. Pozwala człowiekowi na poczucie własnej autonomii oraz tożsamości, zdobycie wiadomości o samym sobie, a także umożliwia rozładowanie napięcia towarzyszącemu różnym doświadczeniom (Grzesiuk, Trzebińska, 1978, s. 79-83).

Możliwość pełnej komunikacji umożliwia jedynie partnerski styl komunikacji, w którym uwzględnia się własne potrzeby, pragnienia i oczekiwania oraz potrzeby rozmówcy za tak samo ważne (Grzesiuk, Trzebińska, 1978, s. 137-140)².

Prowadzenie komunikacji wymaga umotywowania oraz szczerości. Silna motywacja przyczynia się do prowadzenia otwartego dialogu, ułatwia przewycięzanie trudności (Laskowski, 1985, s. 186). W komunikacji między małżonkami bardzo ważne są wzajemne wzmocnienia. Mają one miejsce, gdy w sprzężeniu zwrotnym kierowane są komunikaty dotyczące tego, że oboje partnerzy cenią się nawzajem, wykazują troskę o siebie i są zaangażowani w związek (Każmierczak, Płopa, 2008, s. 18). Wzajemne zaangażowanie wpływa na odbiór, jak i nadawanie informacji. Ważną rolę odgrywają również reakcje, jakie przejawiają partnerzy w procesie komunikacji. Pozytywne wyrażają akceptację, sympatię i otwartość, a negatywne dążenie do dominacji i kontroli (por. Rostowski, 1987, s. 80-81). Komunikacji sprzyja także wzajemna sympatia partnerów (Braun-Gałkowska, 1980, s. 35).

Autentyczny dialog to zjawisko wielopłaszczyznowe, angażujące uczucia, słowa i działanie. Brak jednego elementu sprawia, że trudniejsze jest osiągnięcie zrozumienia, a wymiana myśli ulega zakłóceniu (Laskowski, 1985, s. 180-184).

Komunikacja interpersonalna odgrywa ważną rolę w małżeństwie, gdyż rzutuje na całokształt psychicznego życia małżonków (Krok, 2007). Potwierdzeniem są badania Braun-Gałkowskiej (1992), które ukazują, że umiejętność komunikacji w rodzinie jest czynnikiem różnicującym osoby zadowolone i niezadowolone z małżeństwa. Osoby zadowolone charakteryzuje dobra komunikacja, która przyczynia się do zaspokojenia potrzeb emocjonalnych małżonków. Również badania Ryś (1996) potwierdzają znaczenie komunikacji dla życia małżeńskiego, a także dla rozwiązywania konfliktów. Natomiast Chybicka i Karasiewicz (2009) wykazali, że o jakości związku bardziej decyduje wzajemna komunikacja niż atrakcyjność partnerów. Wraz ze stażem małżeńskim komunikacja ulega pogorszeniu, lecz też jej znaczenie rośnie. Wysuwają wniosek, że na trwałość związku znacznie wpływa zdolność wykształcenia pozytywnych form komunikacji, a nie brak jej negatywnych form.

Komunikacja między małżonkami w cyklu życia może ulegać zmianie pod

² Przeciwnieństwem jest styl niepartnerski, w którym nie przyznaje się takich samych praw sobie i rozmówcy. W rozmowie taka osoba koncentruje się albo na własnych dążeniach lub też rezygnuje ze swoich zamierzeń, aby rozmówca osiągnął własne cele (Grzesiuk, Trzebińska, 1978, s. 141-142).

wpływem trzech czynników, do których należą: wewnętrzne procesy rozwojowe, czynnik kohorty oraz zdarzenia życiowe. Przyjście na świat dziecka powoduje duże zmiany w relacji i komunikacji między małżonkami, a także w każdym z nich (Harwas-Napierała, 2006, s. 63-65). Zmiany w komunikacji związane są również z innym nastawieniem psychicznym w stosunku do siebie przed i po ślubie. Przed zawarciem związku małżeńskiego, sytuacja w większym stopniu sprzyja utrzymaniu oraz rozwijaniu dialogu (Laskowski, 1985, s. 180). Badania komunikacji małżeńskiej ukazują zmniejszenie się komunikacji bezpośredniej i ekspresyjności, w zmieniających się kolejno fazach cyklu życia (Harwas-Napierała, 2006, s. 66).

Efektywna komunikacja ma duże znaczenie dla tworzenia więzi uczuciowej partnerów. Taka komunikacja pogłębia wzajemne zrozumienie poprzez poszerzenie wspólnego pola znaczeń, co prowadzi do poczucia małżeńskiej jedności (Ryś, 1999, s.74). Podstawą efektywnej komunikacji jest kompetencja komunikacyjna, określana jako posiadana wiedza i umiejętności, które są dostosowywane do wymogów danej sytuacji komunikacyjnej (Frydrychowicz, 2009, s. 97). Adler i inni używają pojęcia kompetencji w porozumiewaniu się, którą definiują jako „umiejętność uzyskiwania pożądaných rezultatów w relacjach z innymi poprzez budowanie wzajemnego kontaktu na zasadach akceptowanych przez każdą ze stron” (Adler, Rosenfeld, Proctor II, 2011, s. 30).

Niektórzy badacze przypisują większą rolę prawidłowej komunikacji w małżeństwie niż miłości. Jeśli brak adekwatnej komunikacji, sama miłość nie zagwarantuje trwałości związku. Z większym prawdopodobieństwem może to sprawić prawidłowa komunikacja, nawet jeśli miłość zanika (por. Rostowski, 1987, s. 82-83).

3.4. Style komunikacji

Styl komunikacji odnosi się do indywidualnego zróżnicowania dyspozycji człowieka, które determinują charakter komunikacji (Harwas-Napierała, 2006, s. 26).

Style konwersacyjne przeważnie stosowane są w sposób elastyczny, zależą od kontekstu społecznego. Na styl konwersacyjny wpływa również rodzina generacyjna. Ustalane w rodzinie reguły komunikacji są asymilowane przez jej członków oraz kształtują sposób komunikacji. Ważną rolę pełni również nastrój (Kaźmierczak, Płopa, 2008, s.13-14) oraz poczucie własnej wartości. Osoba o jej niskim poziomie jest skłonna do negatywnego interpretowania przekazów (Satir, 1972; za: tamże, s. 13).

Można wyróżnić cztery podstawowe style komunikacji małżeńskiej, biorąc pod uwagę poziom otwartości i rodzaj komunikacji partnerów. Styl konwencjonalny charakteryzuje niski poziom wzajemnej otwartości, nieujawnianie myśli oraz przeżyć. W stylu kontrolującym występuje koncentracja na partnerze i skłonność do dokonywania w nim zmian. Styl spekulatywny dotyczy pośredniego wyrażania myśli i uczuć. Całkowita i pełna komunikacja przeżywanych uczuć, przy jednoczesnym szanowaniu przeżyć partnera występuje w stylu otwartym. Taki styl komunikacji prowadzi do wytworzenia głębokiej więzi małżeńskiej (por. Hawkins, Weisberg, Ray, 1980; za: Ryś, 1999, s. 76-77).

3.5. Trudności w komunikacji małżeńskiej

Nęcki (1996, s. 183-210) dzieli trudności w komunikacji na: wynikające z treści komunikatów oraz trudności, które mają swoje źródło głównie w indywidualnych cechach konwersacyjnych rozmówców. Golka (2008, s. 37-47) wprowadza rozróżnienie na bariery społeczno-kulturowe, zakłócenia osobowe oraz bariery formalne.

W harmonijnym i zgodnym związku małżeńskim, komunikacja partnerów jest celowa i zgodna ze wzajemnymi pozytywnymi oczekiwaniami (Komorowski, 1985, s. 137). Większość konfliktów i nieporozumień wynika z trudności w porozumiewaniu się, a dokładniej z nieumiejętności rozeznania i dostrzegania potrzeb, właściwości psychicznych własnych i partnera, nieumiejętności wysyłania lub odbierania komunikatów (Gapik, 1985, s. 95) oraz błędnego odczytania wzajemnych intencji, co powoduje, że człowiek reaguje niewłaściwie na zamierzenia lub słowa partnera. Trudność w komunikacji stanowi także przeświadczenie o takim samym odczuwaniu przez obojga partnerów oraz, że współmałżonek powinien bez słów odczytywać prawie wszystkie życzenia. Problem stanowi również ukrywanie lub też pośrednie wyrażanie swoich uczuć oraz zamierzeń (Celmer, 1989, s. 82-84).

Otwarty kontakt z drugim człowiekiem utrudnia postawa związana z przeżywaniem uczucia niepewności, którego źródłem jest obniżona samoocena. Inna trudność w porozumiewaniu się małżonków to odmienność ich psychiki, która ujawnia się zazwyczaj w trakcie małżeństwa. U kobiet nastawienie do wspólnego życia jest bardziej emocjonalne, a u mężczyzn – racjonalne (tamże, s. 69-72).

Tryjarska (2003) omawiając badania dotyczące zachowań komunikacyjnych małżonków niezadowolonych i zadowolonych ze związku, spostrzega następujące prawidłowości. W parach niezadowolonych ze związku wystąpienie jednego negatywnego komunikatu znacznie podnosi prawdopodobieństwo pojawienia się kolejnych. Skłonność do odwzajemniania komunikatów negatywnych jest większa w przypadku par niezadowolonych niż zadowolonych z małżeństwa (Margolin, Wampold, 1981; Gottmann, Markman, Notarius, 1977; za: tamże, s. 8-9). Większa proporcja przekazów negatywnych w stosunku do pozytywnych, zwłaszcza kierowanych przez mężczyzn, ma skłonność do utrzymywania się oraz zwiększa prawdopodobieństwo rozvodu (Carrere, Gottman, 1999; za: tamże, s. 12-13). Szczególnie destrukcyjne są wrogość, krytycyzm, pogarda, obronność oraz brak zainteresowania (Gottman, 1993; za: tamże, s. 13).

II. Przeprowadzone badania własne – prezentacja i analiza uzyskanych wyników

1. Cel badań i postawione hipotezy

Celem pracy była próba odpowiedzi na pytanie: czy istnieje zależność między inteligencją emocjonalną i systemem wartości małżonków a ich komunikacją interpersonalną.

W poszukiwaniu odpowiedzi na tak postawione pytanie sformułowano następujące hipotezy:

1) Przyjęto założenie, że istnieje zależność między inteligencją emocjonalną małżonków a ich komunikacją interpersonalną, tzn. że im wyższy poziom inteligencji emocjonalnej małżonków, tym bardziej prawidłowa komunikacja między nimi.

2) Przyjęto założenie, że istnieje zależność między systemem wartości małżonków a komunikacją między nimi, tzn. że im małżonkowie bardziej preferują wartości dotyczące wymiaru *koncentracja na innych*, tym bardziej prawidłowa komunikacja w małżeństwie oraz im bardziej małżonkowie skłaniają się ku wartościom dotyczącym wymiaru *koncentracja na sobie*, tym mniej prawidłowa komunikacja interpersonalna.

Sformułowano również następujące pytania badawcze: Czy istnieje zależność pomiędzy inteligencją emocjonalną a systemem wartości małżonków? Czy istnieją różnice płciowe w poziomie inteligencji emocjonalnej? Czy istnieją różnice płciowe pod względem preferowanych wartości? Czy istnieją różnice pomiędzy małżonkami w ocenie ich komunikacji interpersonalnej?

2. Wykorzystane metody

2.1. Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej INTE

Autorami *Kwestionariusza Inteligencji Emocjonalnej INTE* są N.S. Schutte, J.M. Malouff, L.E. Hall, D.J. Haggerty, J.T. Cooper, C.J. Golden i L. Dornheim. Polskiej adaptacji dokonały A. Ciechanowicz, A. Jaworowska i A. Matczak. Zadaniem kwestionariusza jest pomiar inteligencji emocjonalnej opartej na koncepcji Mayera i Saloveya, traktowanej jako zdolność rozpoznawania, rozumienia, kontrolowania własnych i cudzych emocji oraz zdolność wykorzystywania emocji, w sposób efektywny, w kierowaniu własnym i cudzym działaniem. Kwestionariusz złożony jest z 33 stwierdzeń o charakterze samoopisowym. Zadaniem badanego jest ocena na 5-stopniowej skali, w jakim stopniu dane stwierdzenie odnosi się do niego. W badaniu kwestionariuszem uzyskuje się wynik ogólny oraz wyniki dwóch czynników. Pierwszym jest zdolność do wykorzystywania emocji w celu wspomaganie myślenia oraz działania, a drugi stanowi zdolność do rozpoznawania emocji (Jaworowska, Matczak, 2008).

2.2. Kwestionariusz PVQ-R2 S. Schwartza

Kwestionariusz PVQ-R2 powstał w wyniku modyfikacji klasycznego modelu wartości (mierzonych przez *Kwestionariusz PVQ*), przeprowadzonej przez Schwartza i współpracowników (Schwartz i in., 2012; za: Ciecuch, 2012, s. 2). Polskiej adaptacji *PVQ-R2* dokonał J. Ciecuch. Kwestionariusz mierzy preferencje 19 typów wartości.

Zgodnie z teorią Schwartza (Schwartz, 1992, 2006; Schwartz i in., 2012; za: Ciecuch, 2012, s. 4) możliwe są różne podziały koła, np. na cztery wartości, które tworzą dwa wymiary: przekraczanie siebie – umacnianie siebie, zachowawczość –

otwartość na zmiany lub na jeszcze szersze obszary: koncentracja na innych – koncentracja na sobie, czy też na wartości wzrostu – ochrony siebie.

Kwestionariusz PVQ-R2 składa się z 57 stwierdzeń, które dotyczą opisów różnych osób. Badany ma za zadanie oszacować stopień podobieństwa danego opisu w stosunku do siebie na 6-stopniowej skali. Wyniki oblicza się dla poszczególnych skal – wartości. Na wgląd wewnątrz danej hierarchii wartości pozwala tak zwany, wskaźnik preferencji typu wartości (Cieciuch, 2012, s. 18 i 21).

2.3. Kwestionariusz Komunikacji Małżeńskiej

Autorami *Kwestionariusza Komunikacji Małżeńskiej – KKM* są M. Kaźmierczak i M. Plopa. Kwestionariusz służy do pomiaru zachowań komunikacyjnych w małżeństwie. Składa się z dwóch form. Celem pierwszej jest ocena własnych zachowań komunikacyjnych, a drugiej – ocena zachowań partnera. Każda wersja składa się z 30 pozycji i bada trzy wymiary komunikacji między małżonkami: wsparcie, zaangażowanie oraz deprecjację. Osoba badana ma za zadanie ustosunkować się do poszczególnych stwierdzeń na 5-stopniowej skali. Suma uzyskanych punktów w każdym wymiarze stanowi wynik surowy, który jest następnie przeliczany na steny (Kaźmierczak, Plopa, 2008).

3. Charakterystyka badanych osób

Grupa badawcza obejmowała 140 osób (70 małżeństw). Jednak w niniejszej pracy wykorzystano wyniki 134 osób (67 małżeństw), ze względu na udzielenie odpowiedzi na wszystkie pytania w ramach zastosowanych w tej pracy metod. Osoby badane różniły się wiekiem (największa liczba badanych była w wieku 26-30 lat), liczbą dzieci (najwięcej małżeństw z dwojgiem dzieci – 32,8% oraz z jednym – 29,8%) stażem małżeńskim (najwięcej związków ze stażem małżeńskim od 1 do 5 lat - 37,3% badanych), miejscem zamieszkania (najwięcej badanych małżeństw mieszka w mieście - 44,7%), warunkami materialnymi (najwięcej osób ocenia swoje warunki materialne jako dobre - 49,3%) oraz wykształceniem (najwięcej badanych z wykształceniem wyższym - 57,5%).

4. Uzyskane wyniki

4.1. Prezentacja wyników

Tabela 1 przedstawia korelacje między inteligencją emocjonalną a komunikacją w małżeństwie.

Tabela 1. Współczynnik korelacji liniowej r-Pearsona między inteligencją emocjonalną a komunikacją w małżeństwie

Wymiar komunikacji małżeńskiej	WYK – żona	ROZ – żona	INTE – żona	WYK – mąż	ROZ – mąż	INTE – mąż
Wsparcie - ocena własnych zachowań żony	0,38**	0,52***	0,50***	0,21	0,20	0,26*
Zaangażowanie - ocena własnych zachowań żony	0,31**	0,40***	0,33**	0,18	0,15	0,24
Deprecjacja - ocena własnych zachowań żony	-0,09	-0,30*	-0,19	-0,20	-0,06	-0,16
Wsparcie - ocena zachowań męża przez żonę	0,34**	0,46***	0,43***	0,25*	0,30*	0,31*
Zaangażowanie - ocena zachowań męża przez żonę	0,33**	0,35**	0,37**	0,24*	0,26*	0,26*
Deprecjacja - ocena zachowań męża przez żonę	-0,25*	-0,36**	-0,33**	-0,10	-0,12	-0,13
Wsparcie - ocena własnych zachowań męża	0,18	0,32**	0,28*	0,40***	0,32**	0,41***
Zaangażowanie - ocena własnych zachowań męża	0,15	0,21	0,20	0,39***	0,35**	0,42***
Deprecjacja - ocena własnych zachowań męża	-0,28*	-0,29*	-0,33**	-0,06	-0,07	-0,10
Wsparcie - ocena zachowań żony przez męża	0,18	0,33**	0,30*	0,39**	0,25*	0,39***
Zaangażowanie - ocena zachowań żony przez męża	0,09	0,17	0,14	0,28*	0,19	0,32**
Deprecjacja - ocena zachowań żony przez męża	-0,10	-0,12	-0,13	-0,24*	-0,21	-0,27*

WYK - Wykorzystywanie emocji, ROZ - Rozumienie emocji, INTE - Inteligencja emocjonalna;

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Tabela 2. Współczynnik istotnej korelacji liniowej r-Pearsona między systemem wartości a komunikacją w małżeństwie

Wymiar komunikacji małżeńskiej	Koncentracja na innych – wskaźnik żony	Koncentracja na innych – wskaźnik męża
Wsparcie - ocena własnych zachowań żony	0,28*	0,03
Deprecjacja - ocena własnych zachowań męża	-0,15	-0,25*

$p < 0,01$; * $p < 0,05$

Wykazano dodatni związek między preferencją żon dla wartości *skoncentrowanych na innych* a *wsparciem* deklarowanym ze swojej strony w małżeństwie. Zależność ta jest słaba. Stwierdzono również ujemny, słaby związek między preferencją mężów dla wartości *skoncentrowanych na innych* a *deprecjacją* jako elementem własnego sposobu komunikowania mężów.

Tabela 3. Współczynniki istotnej korelacji liniowej r-Pearsona między inteligencją emocjonalną a systemem wartości małżonków

Wymiar systemu wartości	WYK – wynik żony	ROZ – wynik żony	INTE – wynik żony	WYK – wynik męża	ROZ – wynik męża	INTE – wynik męża
Koncentracja na innych – wskaźnik żony	0,30**	0,39***	0,34**	0,00	-0,07	-0,04

WYK - Wykorzystywanie emocji, ROZ - Rozumienie emocji, INTE - Inteligencja emocjonalna

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano dodatni związek między *poziomem inteligencji emocjonalnej* żon a deklarowaniem przez nie postawy *skoncentrowanej na innych*. Związek ten wystąpił również w przypadku czynników: *wykorzystywania emocji* oraz *rozumienia emocji*. Zależności są o przeciętnej sile.

Tabela 4. Porównanie inteligencji emocjonalnej żon i mężów

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wykorzystywanie emocji	M = -0,25; SD = 9,33	-0,22	0,03	0,19
Rozumienie emocji	M = 2,40; SD = 7,67	2,56*	0,31	0,26*
Inteligencja emocjonalna – wynik ogólny	M = 1,87; SD = 16,49	0,93	0,11	0,29*

Wykazano, że mężowie i żony różnią się w zakresie *rozumienia emocji*. Średni poziom *rozumienia emocji* przez żony wyniósł 44,55 (SD=6,26), a mężów – 42,15 (SD=6,32). Ujawniła się również istotna, ale słaba, dodatnia korelacja między *wynikami ogólnymi inteligencji emocjonalnej* żony i *inteligencji emocjonalnej* męża oraz między *rozumieniem emocji* przez oboje małżonków.

Tabela 5. Porównanie systemów wartości deklarowanych przez żony i mężów

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Koncentracja na innych - wskaźnik	M = 0,09; SD = 0,40	1,86	0,23	0,44***
Koncentracja na sobie - wskaźnik	M = -0,10; SD = 0,44	-1,85	0,23	0,44***

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Tabela 6. Porównanie oceny własnych zachowań w ramach komunikacji małżeńskiej przez żony i mężów

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wsparcie - ocena własnych zachowań	M = 0,48; SD = 5,25	0,74	0,09	0,62***
Zaangażowanie - ocena własnych zachowań	M = -1,54; SD = 5,47	-2,30*	0,28	0,39**
Deprecjacja - ocena własnych zachowań	M = 1,78; SD = 7,85	1,85	0,23	0,22

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano, że żony i mężowie inaczej postrzegają własne *zaangażowanie*. Średni wynik kobiet to 32,46 (SD=5,01), a mężczyzn – 34,00 (SD=4,91). Efekt płci klasyfikuje się jako słaby (d Cohena=0,28). Poziom *wsparcia* i *zaangażowania* mężów i żon jest ze sobą powiązany.

Tabela 7. Porównanie oceny zachowań małżonka w ramach komunikacji małżeńskiej przez żony i mężów

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wsparcie - ocena zachowań małżonka	M = 1,42; SD = 6,43	1,80	0,22	0,57***
Zaangażowanie - ocena zachowań małżonka	M = 1,75; SD = 6,65	2,15*	0,26	0,39***
Deprecjacja - ocena zachowań małżonka	M = -1,12; SD = 8,71	-1,05	0,13	0,21

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano, że małżonkowie inaczej oceniają *zaangażowanie* drugiej osoby. Żony oceniają *zaangażowanie* mężów średnio na poziomie 33,13 (SD=5,96), a mężowie oceniają żony w tym aspekcie średnio na 31,39 (SD=6,11). Efekt d Cohena wskazuje, że ta różnica jest mała. Poziom *wsparcia* i *zaangażowania* mężów i żon jest ze sobą powiązany.

Tabela 8. Porównanie oceny zachowań żony w ramach komunikacji małżeńskiej przez żony i mężów

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wsparcie ze strony żony	M = 1,54; SD = 5,61	2,24*	0,27	0,66***
Zaangażowanie ze strony żony	M = 1,07; SD = 4,56	1,93	0,24	0,68***
Deprecjacja ze strony żony	M = 1,63; SD = 8,03	1,66	0,20	0,34**

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano, że *wsparcie* ze strony żony jest inaczej oceniane, gdy ocenia się ona sama, a inaczej – gdy ocenia małżonek. Żony oceniają swoje *wsparcie* średnio na 42,52 punktów (SD=6,00), a mężowie to *wsparcie* oceniają średnio na 40,99 punktów (SD=7,30). Różnica ta jest mała. Postrzeganie *wsparcia* i *zaangażowania* ze strony żony jest silnie powiązane u obojga małżonków, natomiast percepcja *deprecjacji* jest skorelowana przeciętnie.

Tabela 9. Porównanie oceny zachowań mężów w ramach komunikacji małżeńskiej przez mężów i żony

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wsparcie ze strony męża	M = -0,36; SD = 5,02	-0,58	0,07	0,68***
Zaangażowanie ze strony męża	M = 0,87; SD = 4,63	1,53	0,19	0,65***
Deprecjacja ze strony męża	M = 0,97; SD = 6,76	1,18	0,14	0,42***

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano, że nie ma podstaw, by twierdzić, że komunikacja ze strony mężów jest inaczej oceniana przez nich samych i przez ich małżonki. Istnieje natomiast silne dodatnie powiązanie między ocenami obojga małżonków w zakresie *wsparcia* i *zaangażowania* i przeciętnie dodatnie powiązanie w zakresie *deprecjacji*.

Tabela 10. Porównanie dokonanych przez żony ocen zachowań własnych i małżonka w ramach komunikacji małżeńskiej

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wsparcie oceniane przez żonę	M = 0,12; SD = 4,23	0,23	0,03	0,77***
Zaangażowanie oceniane przez żonę	M = -0,67; SD = 5,05	-1,09	0,13	0,59***
Deprecjacja oceniana przez żonę	M = 2,75; SD = 7,66	2,94**	0,36	0,29*

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano, że żony inaczej oceniają zachowania deprecjonujące małżonka ze swojej strony, a inaczej – ze strony męża. Siebie (M=23,22; SD=6,48) oceniają jako bardziej skłonne do *deprecjacji* niż małżonków (M=20,48; SD=6,41). Jednak wartość współczynnika d Cohena kaže interpretować ten efekt jako słaby. W oczach żon *wsparcie* i *zaangażowanie* w komunikacji małżeńskiej jest spójnym obustronnie wymiarem. Choć współczynnik korelacji dla *deprecjacji* także jest istotny, świadczy o słabej sile związku.

Tabela 11. Porównanie dokonanych przez mężów ocen zachowań własnych i małżonki w ramach komunikacji małżeńskiej

Zmienna	Średnia i odchylenie standardowe różnicy	Test t-Studenta	Efekt d Cohena	Korelacja między zmiennymi
Wsparcie oceniane przez męża	M = 1,06; SD = 4,22	2,06*	0,25	0,82***
Zaangażowanie oceniane przez męża	M = 2,61; SD = 5,53	3,86***	0,47	0,51***
Deprecjacja oceniana przez męża	M = -0,15; SD = 6,00	-0,20	0,02	0,62***

*** - $p < 0,001$; ** - $p < 0,01$; * - $p < 0,05$

Wykazano, że mężczyźni inaczej oceniają *zaangażowanie* własne i *zaangażowanie* żony oraz *wsparcie* ze swojej strony i ze strony żony. W obu aspektach siebie oceniają wyżej (*wsparcie*: M=42,04; SD=5,97; *zaangażowanie*: M=34,00; SD=4,91) niż żonę (*wsparcie*: M=40,99; SD =7,30; *zaangażowanie*: M=31,39; SD=6,11). Mężowie, podobnie jak żony, postrzegają styl komunikacji małżeńskiej jako spójny obustronnie wymiar.

4.2. Psychologiczna analiza i interpretacja uzyskanych wyników badań

Celem przeprowadzonych badań była próba odpowiedzi na pytanie: czy istnieje zależność między inteligencją emocjonalną i systemem wartości małżonków a ich komunikacją interpersonalną.

W ramach pierwszej hipotezy założono, że istnieje zależność między inteligencją emocjonalną małżonków a ich komunikacją interpersonalną, tzn. że im wyższy poziom inteligencji emocjonalnej małżonków, tym bardziej prawidłowa komunikacja między nimi. Z przeprowadzonych badań wynika ta zależność. Można więc powiedzieć, że rzeczywiście wyższy poziom inteligencji emocjonalnej małżonków jest związany z bardziej prawidłową komunikacją w małżeństwie – kierunek istotnych korelacji okazał się zgodny z tym założeniem: inteligencja emocjonalna korelowała dodatnio ze wsparciem i zaangażowaniem, natomiast ujemnie – z deprecjacją. Ze względu na brak wcześniejszych badań nad aspektem inteligencji emocjonalnej i jej zależności z komunikacją w małżeństwie, przedstawione wyniki badań można porównać z wcześniejszymi badaniami nad inteligencją emocjonalną i jej znaczącą rolą dla całego funkcjonowania małżeństwa, np. badania Bracketta, Warnera i Boscoa z 2005 roku (za: Śmieja, Orzechowski, 2008, s. 41-42), a także Jankowskiej i Ryś (2011) ukazując pozytywną rolę wysokiego poziomu inteligencji emocjonalnej w funkcjonowaniu związku oraz czerpaniu z niego satysfakcji. Hasła głoszone przez Golemana (1997) odnośnie znaczącej roli IE w osiągnięciu szczęścia oraz zadowolenia z relacji z innymi zdają się mieć potwierdzenie w tych badaniach.

Na całokształt komunikacji małżeńskiej mierzonej *Kwestionariuszem Komunikacji Małżeńskiej* składa się ocena zachowań własnych i małżonka. Niektóre aspekty tak rozumianej komunikacji korelują z inteligencją emocjonalną, a inne nie mają istotnego związku. Wyniki badań ukazują, że zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn poziom inteligencji emocjonalnej oraz czynniki składające się na nią, czyli zdolność do rozumienia i wykorzystywania emocji są związane z ich oceną własnego wsparcia i zaangażowania w komunikację. Zatem małżonkowie o wysokim poziomie IE mają wysoką samoocenę związaną ze wsparciem, a także bliskością i zrozumieniem udzielanym partnerowi.

Inteligentne emocjonalnie żony, zarówno w kwestii rozumienia emocji, jak i wykorzystywania ich w działaniu oraz myśleniu, bardziej postrzegają męża jako wspierającego i zaangażowanego w komunikację, natomiast w mniejszym stopniu jako deprecjacyjnego. Ukazana zależność występuje również w przypadku inteligentnych emocjonalnie mężów i ich oceny komunikacji żon. Jednak było to u nich związane tylko z wysokim poziomem inteligencji emocjonalnej i jednego czynnika: wykorzystywania emocji. Wysoka inteligencja emocjonalna w aspekcie rozumienia emocji wiązała się jedynie z postrzeganiem żony jako wspierającej.

Wyniki badań pozwalają również odpowiedzieć na pytanie: czy jeden z małżonków ocenia, że inteligencja emocjonalna drugiego przydaje się w komunikacji. Przeprowadzone badania dowodzą, że mężowie inteligentnych emocjonalnie żon, które rozumieją swoje emocje, przypisywali im większe wsparcie niż mężowie żon o niskim poziomie IE. Również żony inteligentnych emocjonalnie mężów, którzy jednak nie tylko rozumieją emocje, ale także umiejętnie je wykorzystują, oceniają ich jako bardziej wspierających, a także zaangażowanych w związek, w przeciwieństwie do żon, których mężowie mają niski poziom IE.

Wykazano ponadto, że żony o wysokiej IE i czynniku rozumienia emocji wyzwalają w partnerze ich wyższą samoocenę związaną z udzielaniem wsparcia w związku, a także wpływają na ich niższą ocenę wnoszenia deprecjacji w relację. Również mężowie o wysokim poziomie IE wpływają na wyższą samoocenę współmałżonek dotyczącą zachowań wspierających partnera. Z drugiej strony można rozpatrywać tę zależność w inny sposób. Małżonek o wysokiej samoocenie odnośnie swojej komunikacji, może przez swoje działania pomagać współmałżonkowi w rozwijaniu jego własnej inteligencji emocjonalnej.

W ramach drugiej hipotezy założono, że istnieje zależność między systemem wartości małżonków a komunikacją między nimi, tzn. że im małżonkowie bardziej preferują wartości dotyczące wymiaru koncentracja na innych – tym bardziej prawidłowa komunikacja w małżeństwie oraz im bardziej małżonkowie skłaniają się ku wartościom dotyczącym wymiaru koncentracja na sobie – tym mniej prawidłowa komunikacja interpersonalna. Wyniki badań ukazują, że preferowanie określonych wartości jest słabo powiązane z komunikacją w małżeństwie – przewaga koncentrowania się na innych (dotyczącego wartości uniwersalizmu, życzliwości, pokory, przystosowania do innych oraz do reguł, tradycji i bezpieczeństwa społecznego) nad koncentrowaniem się na sobie (dotyczącego wartości kierowania sobą, stymulacji, hedonizmu, osiągnięć, władzy, prestiżu i bezpieczeństwa osobistego) w małym stopniu znajduje odzwierciedlenie w pozytywnej ocenie własnego stylu komunikowania się z małżonkiem. Wykazano, że im większa jest przewaga samoopisu żony jako osoby skoncentrowanej na innych nad samoopisem jako osoby skoncentrowanej na sobie, tym bardziej postrzega ona swój sposób komunikacji jako wspierający. Natomiast, im większa jest przewaga samoopisu męża jako osoby skoncentrowanej na innych nad samoopisem jako osoby skoncentrowanej na sobie, tym mniej mąż postrzega swój styl komunikacji z żoną jako deprecjacyjny. Jednak ta zależność jest również słaba. Preferencja określonych wartości – skoncentrowanych na innych, czy też na sobie nie ma znaczenia dla oceny zachowań małżonka. Można zatem przypuszczać, że znaczący wpływ na komunikację między małżonkami stanowi nie preferencja określonych wartości, lecz, jak prezentuje literatura – wypracowanie wspólnego systemu wartości w małżeństwie (por. Rostowski, 1987; Ryś, 1997; Ziemska, 1975).

W ramach przeprowadzonych badań próbowano również odpowiedzieć na pytanie: czy istnieje zależność między inteligencją emocjonalną a systemem wartości małżonków. Wyniki pozwalają stwierdzić, że w przypadku kobiet istnieje zależność między inteligencją emocjonalną a deklarowanym systemem wartości, natomiast nie wykazano tego związku w przypadku mężczyzn. Im wyższa inteligencja emocjonalna kobiet oraz jej dwa czynniki, tym bardziej samoopis odpowiada charakterystykom wymiaru koncentracji na innych oraz im wyższa inteligencja emocjonalna, tym bardziej deklarowana koncentracja na innych przewyższa deklarowaną koncentrację na sobie. Wśród mężczyzn preferencja wartości ego- lub allocentrycznych nie jest powiązana z inteligencją emocjonalną.

W kwestii różnic płciowych pod względem poziomu inteligencji emocjonalnej wykazano, że istnieją małe różnice płciowe w zakresie jednego czynnika inteligencji

emocjonalnej, a mianowicie rozumienia emocji. Żony w niewielkim stopniu lepiej sobie z tym radzą niż mężowie. Jest to jednak tylko po części zgodne z wcześniejszymi wynikami badań normalizacyjnych Jaworowskiej i Matczak (2008), które ukazują, wyraźną różnicę w poziomie IE, z przewagą w kierunku kobiet.

Stwierdzono ponadto, że im większa IE żon, tym większa IE mężów (choć zależność ta jest słaba). Można również stwierdzić, że żony w obecnym badaniu miały niższy ogólny poziom inteligencji emocjonalnej oraz zdolności do wykorzystywania emocji niż kobiety w próbie normalizacyjnej. Natomiast badani mężowie byli podobni do próby normalizacyjnej.

Biorąc pod uwagę preferowany system wartości, można przyjąć, że na badanych dwóch wymiarach – mężowie i żony mają podobny poziom koncentracji na sobie i na innych. Można natomiast zauważyć, że wartości preferowane przez małżonków są ze sobą powiązane. Im bardziej mąż postrzega siebie jako skoncentrowanego na innych, tym bardziej żona postrzega siebie jako skoncentrowaną na innych. Im bardziej mąż postrzega siebie jako skoncentrowanego na sobie, tym bardziej żona postrzega siebie jako skoncentrowaną na sobie. Im większa jest przewaga wartości allocentrycznych nad egocentrycznymi u jednego małżonka, tym większa jest również u drugiego. Ta zależność działa w obie strony.

Postrzeganie komunikacji w małżeństwie przez mężów i żony zostało rozdzielone na cztery elementy: po pierwsze – próbowano odpowiedzieć na pytanie, czy małżonkowie w różny sposób postrzegają własny sposób komunikowania się z małżonkiem, po drugie – czy małżonkowie w różny sposób postrzegają zachowania drugiego małżonka, po trzecie – czy zachowania tej samej osoby różnią się w ocenie żon i mężów, po czwarte – czy oceny zachowań obojga małżonków w oczach jednego z nich różnią się od siebie.

Wykazano, że małżonkowie inaczej oceniają swoje zaangażowanie, a także zaangażowanie drugiej osoby. Kobiety oceniają własną umiejętność kreowania atmosfery bliskości i zrozumienia niżej niż mężczyźni. Natomiast oceniają pod tym względem mężów na wyższym poziomie niż oni je. Różnice te są jednak niewielkie. Zauważono również pewną zależność między ocenami małżonków, zarówno w odniesieniu do własnych zachowań, jak i współmałżonka: gdy jeden małżonek oceniał drugiego jako wspierającego, sam był częściej oceniany jako wspierający. Podobna relacja zachodzi w innym wymiarze komunikacji – zaangażowaniu.

Jeśli chodzi o zachowanie tej samej osoby w ocenie mężów i żon, to żony uważają siebie za bardziej wspierające niż sądzą ich mężowie. Natomiast komunikacja ze strony mężów jest tak samo oceniana przez nich samych oraz przez ich małżonki. Można przypuszczać, że źródło tych różnic leży u podłoża odmiennej psychiki, a także wychowania kobiet. Większą uwagę w ich przypadku zwraca się na empatię, zachowania wspierające, niż ma to miejsce u mężczyzn. Dlatego też mogą posiadać wyższą samoocenę pod względem udzielanego wsparcia, niż jest to w ocenie ich mężów. Podobną zależność między ocenami małżonków w odniesieniu do własnych zachowań, jak i współmałżonka, zauważono w ocenie zachowania tej samej osoby przez nią samą

i przez partnera. Im wyżej jeden z małżonków ocenia się w którymś aspekcie, tym wyżej ocenia je w tym aspekcie drugi małżonek.

Wykazano również, że oceny zachowań obojga małżonków w oczach jednego z nich różnią się od siebie. Kobiety oceniają siebie jako bardziej skłonne do deprecjacji niż małżonków. Natomiast mężczyźni postrzegają swoje wsparcie oraz zaangażowani w komunikację wyżej niż udzielane przez żonę. W oczach zarówno żon, jak i mężów wsparcie oraz zaangażowanie w komunikacji małżeńskiej jest spójnym obustronnie wymiarem. Im wyżej oceniają wsparcie, czy też zaangażowanie ze swojej strony, tym wyżej oceniają je ze strony małżonka. Podobna zależność występuje w przypadku zachowań deprecjacyjnych, związanych z przejawianiem agresji i chęcią zdominowania partnera.

Bibliografia:

- Adler, R.B., Rosenfeld, L.B., Proctor II, R.F. (2011), *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Awidziejew, A., Nęcki, Z. (1996), *Typologia pragmatyczno – kontekstowa – Awidziejew i Nęcki*, (w:) *Komunikacja międzyludzka*, Z. Nęcki (red.), (s. 100-132), Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- Basistowa, J. (1987), *Niektóre sposoby wykorzystania terminu „wartość” w polskiej psychologii współczesnej*, *Przegląd Psychologiczny*, Tom 30 (1), s. 205-218.
- Braun-Gałkowska, M. (1980), *Miłość aktywna*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax.
- Braun-Gałkowska, M. (1992), *Psychologiczna analiza systemów rodzinnych osób zadowolonych i niezadowolonych z małżeństwa*, Lublin: Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Brzozowski, P. (1986), *Polska wersja testu wartości Rokeacha i jej teoretyczne podstawy*, *Przegląd Psychologiczny*, Tom 29, Nr 2, s. 527-540.
- Brzozowski, P. (1992), *Hierarchia wartości Maxa Schelera. Teoria a fakty empiryczne*, *Przegląd Psychologiczny*, Tom 35, Nr 3, s. 329-338.
- Brzozowski, P. (2002), *Uniwersalność struktury wartości: Koncepcja S.H. Schwartz*, *Roczniki Psychologiczne*, Tom 5, s. 27-52.
- Brzozowski, P. (2007), *Wzorcowa hierarchia wartości. Polska, europejska czy uniwersalna?*, Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Celmer, Z. (1989), *Małżeństwo*, Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.
- Chybicka, A., Karasiewicz, K. (2009), *Zadowolenie z intymnych relacji oraz poczucie własnej atrakcyjności i komunikacji w związkach narzeczeńskich i małżeńskich*, (w:) *Psychologia rodziny. Małżeństwo i rodzina wobec współczesnych wyzwań*, T. Rostowska (red.), (s. 136-161), Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Cieciuch, J., Zaleski, Z. (2011), *Polska adaptacja Portretowego Kwestionariusza Osobowości Shaloma Schwartz*, *Czasopismo Psychologiczne*, Tom 17, Nr 2, s. 251-262.
- Cieciuch, J. (2012), *Pomiar wartości w zmodyfikowanym modelu Shaloma Schwartz*, Warszawa: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.
- Clore, G.C. (1998), *Dlaczego przeżywamy emocje*, (w:) *Natura emocji*, P. Ekman, R.J. Davidson (red.), (s. 94-102), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cooper, R.K., Sawaf, A. (2000), *EQ. Inteligencja emocjonalna w organizacji i zarządzaniu*, Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Cudak, H. (2010), *Uwarunkowania międzypokoleniowego przekazu wartości w rodzinie*, (w:) *Wartości w rodzinie: ciągłość i zmiana*, W. Muszyński (red.), (s. 17-26), Toruń:

- Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Czerniawska, M. (1995), *Inteligencja a system wartości. Studium psychologiczne*, Białystok: Wydawnictwo Trans Humana.
- Dąbrowska, Z. (2003), *Małżeństwo jako wartość. Studium empiryczne*, (w:) Systemy wartości a procesy demograficzne, K. Slany, A. Małek, I. Szczepaniak-Wiecha (red.), (s. 103-108), Kraków: Zakład Wydawniczy NOMOS.
- Dobek-Ostrowska, B. (2006), *Komunikowanie polityczne i publiczne*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Frydrychowicz, S. (2009), *Komunikacja interpersonalna jako wartość rozwojowa w rodzinie*, (w:) Rodzina jako wartość w rozwoju człowieka, B. Harwas-Napierała (red.), (s. 91-107), Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
- Gapik, L. (1985), *Psychologiczne problemy układów partnerskich*, (w:) Wybrane zagadnienia poradnictwa małżeńskiego i rodzinnego, M. Kozakiewicz (red.), (s. 85-109), Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.
- Gardner, H. (2002), *Inteligencje wielorakie*, Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Gasiul, H. (1987), *Formalne cechy systemu wartości jako wskaźniki rozwoju osobowości*, Toruń: Uniwersytet Mikołaja Kopernika.
- Goleman, D. (1997), *Inteligencja emocjonalna*, Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Goleman, D. (1999), *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Goleman, D., Boyatzis, R., McKee, A. (2002), *Naturalne przywództwo. Odkrywanie mocy inteligencji emocjonalnej*, Wrocław-Warszawa: Jacek Santorski Wydawnictwo Biznesowe.
- Golka, M. (2008), *Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Greenberg, M.T., Snell, J.L. (1999), *Rozwój mózgu a rozwój emocjonalny: rola nauczania w kształtowaniu płata czołowego*, (w:) Rozwój emocjonalny a inteligencja emocjonalna, P. Salovey, D.J. Sluyter (red.), (s. 167-208), Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Greenspan, S.I., Benderly, B.L. (2000), *Rozwój umysłu. Emocjonalne podstawy inteligencji*, Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Grzesiuk, L., Trzebińska, E. (1978), *Jak ludzie porozumiewają się?*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Nasza Księgarnia.
- Harwas-Napierała, B. (2006), *Komunikowanie interpersonalne w rodzinie*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
- Isen, A.M. (2005), *Pozytywny afekt a podejmowanie decyzji*, (w:) Psychologia emocji, M. Lewis, J.M. Haviland-Jones (red.), (s. 527-549), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Jankowska, M., Ryś, M. (2011), *Inteligencja emocjonalna a relacje w związkach małżeńskich*, Kwartalik Naukowy Towarzystwa Uniwersyteckiego Fides et Ratio, Nr 3 (7), s. 48-65.
- Jaworowska A., Matczak A. (2008), *Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej INTE N.S. Schutte, J.M. Malouffa, L.E. Hall, D.J. Haggerty'ego, J.T. Cooper, C.J. Golden, L. Dornheim. Podręcznik*, Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Kazubowska, U. (2010), *Rodzina jako najważniejsza przestrzeń kształtowania się systemu wartości i tożsamości dziecka*, (w:) Wartości w rodzinie: ciągłość i zmiana, W. Muszyński (red.), (s. 36-50), Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Kaźmierczak, M., Płopa, M. (2008), *Kwestionariusz Komunikacji Małżeńskiej KKM. Podręcznik*, Warszawa: Wydawnictwo Vizja Press & IT.
- Kloska, G. (1982), *Pojęcia, teorie i badania wartości w naukach humanistycznych*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Knopp, K. (2006), *Rola inteligencji emocjonalnej w życiu człowieka*, Studia Psychologica, Nr 6, s. 221-236.
- Komorowski, A. (1985), *Wybrane zagadnienia diagnozy i terapii małżeńskiej*, (w:) Wybrane zagadnienia poradnictwa małżeńskiego i rodzinnego, M. Kozakiewicz (red.), (s. 137-161), Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.
- Kriegelwicz, O. (2005), *Inteligencja emocjonalna partnerów a zadowolenie ze związku i strategie rozwiązywania konfliktów w małżeństwie*, Przegląd Psychologiczny, Tom 48, Nr 4, s. 431-452.
- Krok, D. ks. (2007), *Znaczenie komunikacji interpersonalnej w funkcjonowaniu rodziny*, (w:) Rodzina w świetle psychologii pastoralnej, o. B.J. Soiński (red.), (s. 41-53), Łódź: Archidiecezjalne Wydawnictwo Łódzkie.
- Laskowski, J. (1985), *Małżeństwo i rodzina*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax.
- Laskowski, J. (1987), *Trwałość wspólnoty małżeńskiej*, Warszawa: Ośrodek Dokumentacji i Studiów Społecznych.
- LeDoux, J.E. (1998), *Mózgowe interakcje poznawczo-emocjonalne*, (w:) Natura emocji, P. Ekman, R.J. Davidson (red.), (s. 190-197), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Levenson, R.W. (1998), *Funkcjonalne podejście do ludzkich emocji*, (w:) Natura emocji, P. Ekman, R.J. Davidson (red.), (s. 112-115), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Matczak, A. (2004), *Temperament a inteligencja emocjonalna*, Psychologia-Etologia-Genetyka, Tom 10, s. 59-82.
- Matczak, A. (2007), *Rola inteligencji emocjonalnej*, Studia Psychologiczne, Tom 45 (1), s. 9-17.
- Matczak, A. (2008), *Do czego może być potrzebne pojęcie inteligencji emocjonalnej?*, (w:) Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje, M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), (s. 46-61), Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Matuszewicz, Cz. (1975), *Psychologia wartości*, Warszawa-Poznań: Lubuskie Towarzystwo Naukowe.
- Maruszewski, T. (2000), *Pamięć autobiograficzna jako podstawa tworzenia doświadczenia indywidualnego*, (w:) Psychologia. Podręcznik akademicki. Tom 2, J. Strelau (red.), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Maruszewski, T. (2008), *Inteligencja emocjonalna – między sprawnością a mądrością*, (w:) Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje, M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), (s. 62-81), Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mayer, J.D., Salovey, P. (1999), *Czym jest inteligencja emocjonalna?*, (w:) Rozwój emocjonalny a inteligencja emocjonalna, P. Salovey, D.J. Sluyter (red.), (s. 23-69), Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Morreale, S.P., Spitzberg, B.H., Barge, J.K. (2007), *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Nosal, Cz. (1998), *Inteligencja emocjonalna (I)*, Charaktery: magazyn psychologiczny, Nr 4 (15), s. 41-42.
- Nęcki, Z. (1996), *Komunikacja międzyludzka*, Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- Oleś, P. (1983), *System klaryfikacji wartości: założenia, zastosowanie, przegląd niektórych technik*, Roczniki Filozoficzne, Tom 31 (4), s. 87-105.
- Oleś, P. (1984), *Z zagadnień „psychologii wartości”*, Roczniki Filozoficzne, Tom 32 (4), s. 67-86.
- Oleś, P. (1989), *Wartościowanie a osobowość. Psychologiczne badania empiryczne*, Lublin: Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Oleś, P. (2002), *Z badań nad wartościami i wartościowaniem: niektóre kwestie metodologiczne*, Roczniki Psychologiczne, Tom 5, s. 53-75.

- Opoczyńska, M. (1999), *Człowiek wobec wartości*, (w:) Wybrane zagadnienia z psychologii osobowości, A. Gałdowa (red.), (s.151-168), Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Ostrowska, K. (1994), *W poszukiwaniu wartości*, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Reber, A.S., Reber, E.S. (2005), *Słownik psychologii*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Rokeach, M. (1973), *The nature of human values*, New York: The Free Press, w tłumaczeniu T. Szustrowej (Natura ludzkich wartości i systemów wartości), (w:) Skala Wartości Rokeacha RVS. Podręcznik, A. Jaworowska, A. Matczak, J. Bitner (2011), (s. 5-28), Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Rostowska, T. (2001), *Konflikt międzypokoleniowy w rodzinie*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Rostowski, J. (1987), *Zarys psychologii małżeństwa*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ryś, M. (1996), *Jakość małżeństwa a komunikowanie się małżonków i sposoby rozwiązywania wzajemnych konfliktów*, Problemy Rodziny, Nr 5, s. 5-16.
- Ryś, M. (1997), *Wspólny system wartości w małżeństwie*, Powiernik Rodzin, Nr 11.
- Ryś, M. (1999), *Psychologia małżeństwa w zarysie*, Warszawa: Centrum Metodyczne Pomocy Psychologiczno-Pedagogicznej Ministerstwa Edukacji Narodowej.
- Satir, V. (2000), *Terapia rodziny*, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Schwartz, S.H., Bilsky, W. (1987), *Toward a Universal Psychological Structure of Human Values*, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 53, No. 3, s. 550-562.
- Schwartz, S.H., Cieciuch, J., Vecchione, M., i in. (2012), *Refining the Theory of Basic Individual Values*, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 103, No. 4, s. 663-688.
- Simmons, S., Simmons, J.C. (2001), *Jak określić inteligencję emocjonalną*, Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Stewart, J. (2000), *Komunikacja interpersonalna: kontakt między osobami*, (w:) Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi, J. Stewart (red.), (s. 36-58), Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Śmieja, M., Orzechowski, J. (2008), *Inteligencja emocjonalna : fakty, mity, kontrowersje*, (w:) Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje, M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), (s. 19-45), Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Tryjarska, B. (2003), *Komunikacja między małżonkami niezadowolonymi ze związku*, Nowiny Psychologiczne, Nr 4, s. 5- 14.
- Wilks, F. (2004), *Inteligentne emocje*, Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski & Co.
- Wołoskiuk, B. (2010), *Wpływ preferencji wartości rodziców na aksjologiczną orientację dzieci*, (w:) Wartości w rodzinie: ciągłość i zmiana, W. Muszyński (red.), (s. 64-74), Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Wyrwińska-Cieślak, M., Cieślak, K. (1983), *Wartości a sens życia w świetle badań eksperymentalnych*, Roczniki Filozoficzne, Tom 31 (4), s. 107-132.
- Zeidner, M. (2008), *Rozwój inteligencji emocjonalnej. Czego dowiedzieliśmy się do tej pory?*, (w:) Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje, M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), (s. 82-112), Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ziemska, M. (1975), *Rodzina a osobowość*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Wiedza Powszechna.