

Magdalena Pankiewicz

Katedra Psychologii Różnic Indywidualnych
Instytut Psychologii KUL

STYLE KOMUNIKACJI A PREFERENCJE WARTOŚCI UCZNIÓW ZDOLNYCH

1. Rozumienie komunikowania się i stylów komunikacji

Arystoteles w „Polityce” pisał, że człowiek jest z natury istotą społeczną i „każdy kto albo nie potrafi żyć we wspólnocie, albo jest na tyle samowystarczalny, że jej nie potrzebuje i dlatego nie uczestniczy w życiu społeczności, albo jest zwierzęciem albo bogiem” (Arystoteles, tłum. 1953, s. 9). Od czasów Stagiryty upłynęły tysiąclecia, ale zarówno badania naukowe jak i poznanie potoczne potwierdzają w takim stopniu powyższe zdanie, że dziś wydaje się być ono truizmem. Czynione analizy poszerzają jednak, jak i pogłębiają wiedzę jaką na temat społeczności człowieka mogli posiadać ówcześni Arystotelesowi.

Warunkiem koniecznym istnienia społecznej istoty jako takiej jest możliwość komunikowania się. Komunikacja interpersonalna jest zazwyczaj rozumiana jako określenie wymiany informacji między ludźmi. Samo rozumienie terminu jak i istoty zjawiska jest w psychologii interpretowane niejednoznacznie. Większość z istniejących teorii komunikacji opracowywana jest w ramach trzech podstawowych szkół: mechanicystycznej, psychologicznej i systemowej. Mechanicystyczna opisuje zjawisko komunikacji z punktu widzenia matematyki i cybernetyki. W ramach szkoły mechanicystycznej tworzyli: C. E. Shannon, W. Weaver, J. Parry, C. Mares, G. Gerbner, B. Westley, M. McLean (Fiske 1999). Szkoła psychologiczna koncentruje się głównie na aspekcie poznawczym komunikacji. Opiera się ona na schemacie „bodziec – reakcja” i definiuje komunikowanie się jako zachowanie, które można modyfikować poprzez manipulację bodźcami z otoczenia. Do tej szkoły zalicza się teorie gier i teorie psycholingwistyczne. Ostatnie z prezentowanych ujęć –

systemowe, łączy elementy dwóch poprzednich – mechanistycznego oraz psychologicznego – z treścią układów społecznych. Akcentując poziom społeczny komunikacji, szkoła systemowa traktuje relacje interpersonalne jako niesprowadzalne do sumy indywidualnych doznań.

Głównym ośrodkiem badań systemowych była szkoła Palo Alto, powstała w latach 40 ubiegłego stulecia. Należeli do niej między innymi G. Bateson, P. Watzlwik, C. S. Hall, E. Gofmann. Reprezentanci szkoły głosili złożoność sytuacji interakcyjnej i niemożliwość jej zredukowania do kilku zmiennych działających w sposób linearny. Widzieli konieczność badań ujmujących komunikację w terminach wielości kontekstów i systemów. Zespół Palo Alto rozwinął trzy główne hipotezy. Pierwsza z nich głosi, że istotą komunikacji są procesy relacyjne i interaktywne pomiędzy elementami, same elementy są mniej istotne. Druga z hipotez zakłada, że wszelkie ludzkie zachowania mają wartość komunikacyjną. Wreszcie, trzecia hipoteza uznaje psychiatryczne symptomy jako oznaki zakłóconej komunikacji pomiędzy jednostkami, które noszą te symptomy i ludźmi wokół nich (Mattelart, Mattelart 2001).

Zasługą badaczy Palo Alto jest zastąpienie komunikacji pojętej jako świadomy akt słowny, komunikacją rozumianą jako proces społeczny angażujący wiele sposobów wyrażania: mowę, gest, mimikę twarzy, czy przestrzeń fizyczną pomiędzy komunikującymi się. Ciężar badań przeniósł się z analizy treści komunikatu na analizę sytuacji kontekstowej. Większość współczesnych badaczy zajmujących się komunikacją interpersonalną prowadzi swoje prace właśnie w oparciu o paradygmat szkoły Palo Alto.

Mówiąc o „stylu komunikacji” warto wziąć pod uwagę dwojaki sposób rozumienia tego terminu:

- poziomu, na jakim odbywa się komunikacja, z uwzględnieniem ilości osób biorących udział w interakcji oraz stopnia bliskości kontaktu między tymi osobami.
- kategorii, na które możemy podzielić ludzi ze względu na pewien sposób, w jaki funkcjonują w procesie komunikacji.

W prezentowanej pracy termin „style komunikacji” rozumiany jest jako zawartość treściowa typów, na które możemy podzielić ludzi ze względu na cechy ujawniane w kontakcie z innymi.

Zachowania ujawniające się w procesie komunikacji badała Lidia Grzesiuk (1979), wyodrębniając partnerski i niepartnerski styl komunikowania się. Za kryterium podziału przyjęła punkt koncentracji podczas interakcji i na tej podstawie wskazała na trzy kategorie osób. Pierwsza to osoby mające wzgląd przede wszystkim na siebie, druga – to jednostki koncentrujące się zwykle na osobie partnera. Trzecią kategorię stanowią osoby skoncentrowane podczas interakcji zarówno na własnej osobie, jak też na osobie partnera. Dwa pierwsze style stanowią niepartnerską formę komunikowania się i częściej prowadzą do konfliktów.

Stylami komunikowania się w sytuacjach konfliktowych zajmowała się koleżanka Virginia Satir. Badając interakcje konfliktowe oraz sposób zachowania się ludzi wyróżniła i opisała cztery typy: uległy, oskarżający, superracjonalny i rozkojarzony (Satir 1991). Style te charakteryzują się dużą niespójnością, szczególnie pomiędzy werbalną i niewerbalną warstwą komunikowania się i jako takie, utrudniają porozumienie.

Koncepcja stylów interpersonalnych J. S. Wigginsa oparta jest na teorii osobowości H. S. Sullivana, znanego twórcy interpersonalnej teorii psychiatrii. Uważał on osobowość za „względnie trwałą układ powtarzających się sytuacji interpersonalnych, charakterystycznych dla życia danego człowieka” (Sullivan 1953 – za: Hall, Lindzey 1998, s. 172). Sullivan podkreślał wielokrotnie, że osobowość jest tworem czysto hipotetycznym i nie można jej obserwować ani badać w oderwaniu od momentów, w których jednostka wchodzi w relacje z innymi ludźmi. Timothy Leary jest z kolei jednym z autorów odkrycia, że zmienne określające relacje interpersonalne, tworzą uporządkowaną kołową strukturę. Jej podstawowe wymiary stanowią: miłość (LOV) i dominacja (DOM). Wiggins i jego współpracownicy określili typy interpersonalne, które można wyróżnić w zależności od natężenia elementu miłości i elementu dominacji. Miłość określa ciepło kontaktu i wiąże się z przyznawaniem w relacjach „Wartości” – sobie i innym. Dominacja natomiast łączy z przyznawaniem sobie i innym „Ważności” (statusu). Rodzaj relacji interpersonalnych oraz przynależny im sposób komunikowania się stanowią więc swoistą kombinację miłości i dominacji. Ze względu te dwie zmienne można wyróżnić 8 typów interpersonalnych, które można uporządkować w strukturę kołową. Umieszczenie każdego z typów w tej strukturze zależy od stopnia wysycenia danego typu elementami miłości i dominacji. Wszystkie wyróżnione typy interpersonalne określane są poprzez charakterystyczne dla nich cechy: Pewny siebie – Dominujący (PA), Towarzyski – Ekstrawertywny (NO), Ciepły – Zgodny (LM), Niezarozumiały – Szczery (JK), Skromny – Uległy (HI), Powściągliwy – Introwertywny (FG), Zimny – Nieczuły (DE) oraz Arogancki – Wyrachowany (BC).

2. Zagadnienie wartości

W „Słowniku psychologii” A. S. Rebera czytamy o wartości jako „własności lub jakości rzeczy czyniącej ją użyteczną, pożądaną lub wysoko ocenianą” lub też jako o „abstrakcyjnej zasadzie wyznaczającej wzorce zachowania w danej kulturze lub społeczeństwie, którą – w efekcie procesu socjalizacji – członkowie danego społeczeństwa skłonni są wysoko cenić” (Reber 2000, s. 810).

W referowanych badaniach wykorzystano koncepcję zaproponowaną przez Milтона Rokeacha (1973). Stanowi ona część większej teorii osobowości, według której osobowość jest systemem przekonań (*belief system*). Autor podaje dziesięć rodzajów przekonań uporządkowanych od najbardziej centralnych, w największym stopniu kształtujących zachowania jednostki, do peryferyjnych i najmniej istotnych dla systemu regulacji (Brzozowski 1989). Umieszczenie przez Rokeacha wartości wśród najbardziej centralnych przekonań sugeruje, iż przypisuje im doniosłą rolę w kształtowaniu i funkcjonowaniu osobowości. Wartości stanowią ważną część systemu przekonań i definiowane są jako „(względnie) trwałe przekonanie, że określony sposób postępowania lub ostateczny stan egzystencji jest osobiście lub społecznie preferowany w stosunku do alternatywnych sposobów postępowania lub ostatecznych stanów egzystencji” (Rokeach 1953 – za: Brzozowski 1989, s. 4).

Wyniki badań nie wskazują na istnienie spójnego modelu zależności między cechami osobowości a preferencjami wartości. Można jednak zauważyć, że często preferowane są te wartości, które wykazują pewną treściową zgodność z cechami osobowości (Matusiewicz 1975; Oleś 1989; Luk, Bond 1993; Dollinger, Leong, Ulcini 1996, Olver, Mooradian 2003). U podłoża wyjaśnień leży teza, iż cechy osobowości należy traktować jako endogenne, zaś wartości preferowane przez jednostkę mają charakter bardziej adaptacyjny i kształtują się w relacjach między wrodzonymi predyspozycjami a wymaganiami otoczenia (McCrae, Costa 1999).

Mówiąc o roli wartości w życiu osób zdolnych podkreśla się między innymi udział wartości jako czynnika motywującego do aktywności intelektualnej (Sękowski 2000). Wśród pozostałych zadań wartości i wartościowania w życiu osób zdolnych, wymienia się: kształtowanie zachowania jednostki, w szczególności w kontekście przystosowania społecznego, wyznaczanie oceny otaczającej rzeczywistości i samooceny, organizacja przebiegu życia jednostki, wyznaczanie celów grupowych i społecznych, wreszcie – nadawanie sensu życiu i porządkowanie doświadczeń. W badaniach dotyczących bliskiego wartościom światopoglądu zauważa się idealizm występujący w dużym nasileniu szczególnie u uczniów zdolnych. Idealistycznym wyobrażeniem o rzeczywistości nie zawsze towarzyszy jednak tolerancja dla odmienności innych. Zauważa się sporą rozbieżność pomiędzy realizowanym systemem wartości a idealnym systemem wartości uczniów zdolnych (Sękowski 2000).

Poziom rozwoju intelektualnego jest uważany za czynnik różnicujący preferencje wartości. W badaniach Marii Czerniawskiej (1995) uczniowie uzyskujący wysokie wyniki w *Teście Matryc* Ravena, znacznie częściej niż pozostali, wśród preferowanych wartości umieszczali: „intelektualista”, „obdarzony wyobraźnią”, „o szerokich horyzontach” oraz „dojrzałą miłość” z wartości ostatecznych. Zdaniem Matusewicza (1975) preferencja wartości

intelektualnych przez jednostki zdolne może, zgodnie z teorią A. Masłowa, wynikać ze względnie łatwej i skutecznej realizacji takich wartości.

3. Projekt badań własnych

Badania zaprezentowane w pracy mają na celu określenie zróżnicowania uczniów zdolnych pod względem stylów komunikacji. Przede wszystkim jednak są próbą wykazania, że różnice powyższe można wyjaśnić poprzez odniesienie się do preferowanych przez uczniów wartości. W pracy oparto się na założeniu, że cenione przez jednostkę wartości regulują sposób postępowania, a zatem kształtują również modele zachowania się w relacjach interpersonalnych.

Główny problem badawczy zawiera się w pytaniu: Jakie preferencje wartości mają uczniowie zdolni reprezentujący poszczególne style komunikacji?

Realizacja tematu pracy obejmuje ukazanie zróżnicowania stylów komunikacji w grupie uczniów zdolnych, a przede wszystkim, odniesienie tych stylów do preferowanych przez uczniów wartości ostatecznych i instrumentalnych. Prowadzone badania pozwolą określić różnice w preferencjach wartości ostatecznych i wartości instrumentalnych między uczniami zdolnymi reprezentującymi różne style komunikacji.

Zakłada się, że w grupie uczniów zdolnych preferencje wartości różnią się ze względu na style komunikacji i preferencje te są zbieżne (treściowo zgodne) z prezentowanymi stylami komunikacji.

Badaniami objęto grupę 56 uczniów klas trzecich szkół średnich. Spośród około 300 uczniów dokonano wstępnej selekcji, podczas której wybrano uczniów zdolnych. Do wyboru uczniów zdolnych posłużyło kryterium psychopedagogiczne. Wzięto pod uwagę średnią arytmetyczną z ocen uzyskanych na zakończenie ostatniego roku szkolnego. W skład średniej wliczano oceny z następujących przedmiotów: język polski i języki obce, matematyka, historia, biologia, chemia, fizyka, geografia, wiedza o społeczeństwie. Do dalszych badań zostali zakwalifikowani uczniowie, których średnia wynosiła co najmniej 4,5. Najwyższa średnia wyniosła 5,4. Badania dodatkowo przeprowadzono liceach ogólnokształcących o wysokich poziomach nauczania. Wybrano szkoły, które w roku poprzedzającym badania zajęły w miejskim rankingu szkół średnich w Białymstoku trzy pierwsze miejsca. Po dokonaniu wcześniejszej selekcji oraz zebraniu niezbędnych danych przeprowadzono diagnozę systemu wartości i oraz stylów komunikacji.

Narzędziem wykorzystanym do diagnozy stylów komunikacji była *Krótką Interpersonalna Skala Przymiotnikowa (IAS-R)*, składająca się z kwestionariusza zawierającego 64 ponumerowane przymiotniki. Badani mieli ocenić

stopień, w jakim poszczególne przymiotniki ich opisują. Najmniej trafne określenia oceniano na jeden punkt, zaś przymiotniki wyjątkowo trafnie opisujące respondenta otrzymywały maksymalnie 8 punktów. Każdy z przymiotników był przyporządkowany do jednej z wyróżnionych skal testu. Wyniki dla wszystkich ośmiu skal pozwoliły określić dominujący styl komunikacji i cały profil interpersonalny.

Przed wypełnieniem testu dotyczącego stylów komunikacji badani uczniowie zostali poproszeni o zapoznanie się z listą wydrukowanych przymiotników i upewnienie się, czy wszystkie z nich są zrozumiałe. Wątpliwości były wyjaśnione przez prowadzącego badania zgodnie ze słownikiem dołączonym do testu.

W części badań dotyczących preferencji wartości posłużono się *Skalą Wartości* Rokeacha, w wersji E. Składa się ona z dwóch podskal zawierających po 18 wartości, którym badany przyznawali rangi poczynając od najważniejszej wartości, otrzymującej rangę pierwszą, aż do wartości najmniej istotnej. Uczniowie rangowali oddzielnie 18 wartości ostatecznych i 18 wartości instrumentalnych.

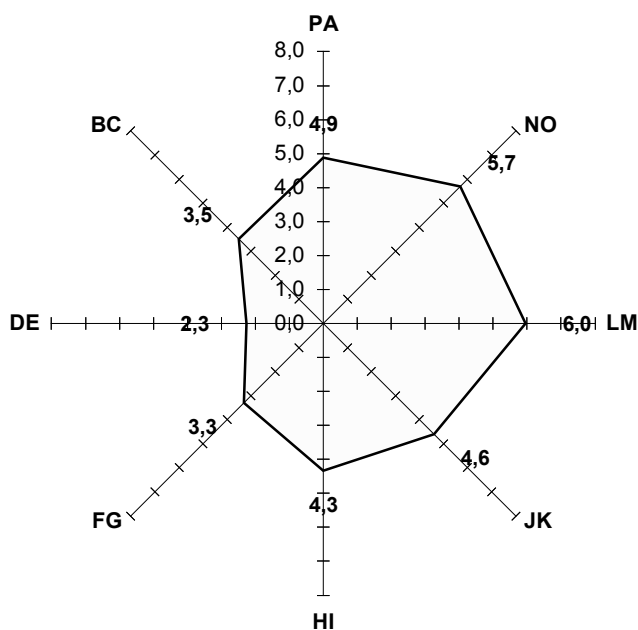
4. Wyniki

Aby sprawdzić, jakie style komunikacji przeważają w grupie uczniów zdolnych uśredniono wyniki otrzymane przez poszczególne osoby w każdym z ośmiu stylów. Stworzono też wykres kołowy dla całej grupy badanych, który znajduje się poniżej.

Z danych przedstawionych na wykresie można wnosić, że uczniowie zdolni reprezentują styl komunikacji, w którym silnie zaznacza się wymiar opiekuńczości jak i tendencja do dominacji. Oznacza to, że badani dążą do tworzenia relacji z innymi, w których zarówno sobie jak i innym przyznają wartość i ważność. Styl, do którego najchętniej przyznawali się uczniowie opisywany jest za pomocą przymiotników Ciepły – Zgodny. Oznacza to, że w kontaktach z innymi widzą siebie jako osoby opiekuńcze, troskliwe, gotowe udzielać wsparcia. Wysoko reprezentowany był także styl Towarzyski – Ekstrawertywny, co wskazuje na uczniów zdolnych jako na grupę uspołeczoną, otwartą na kontakty z innymi i pełną entuzjazmu. Najmniej reprezentowanymi stylami komunikacji wśród uczniów zdolnych były style biegunowo przeciwne do wyżej wspomnianych: Zimny – Nieczuły oraz Powściągliwy – Introwertywny.

Przedstawione wyniki składają się na profil, którego wygląd pozwala myśleć optymistycznie na temat umiejętności komunikacyjnych uczniów zdolnych. Cechy prezentowane przez badanych wydają się ze wszech miar pożądane i tworzą styl komunikacji zbliżający się do idealnego. Należy jednak

wziąć pod uwagę, iż wspomniany wyżej idealizm młodzieńczy oraz forma testu zwiększająca ryzyko wpływu aprobaty społecznej mogą zawyżać wyniki skal „pozytywnych” i zaniżać wyniki skal „negatywnych”.



PA	Pewny siebie – Dominujący	HI	Skromny – Uległy
NO	Towarzyski – Ekstrawertywny	FG	Powściągliwy – Introwertywny
LM	Ciepły – Zgodny	DE	Zimny – Nieczuły
JK	Niezrozumiały – Szczery	BC	Arogancki – Rozmyślny

Wykres 1. Profil interpersonalny uczniów zdolnych – wynik ogólny

Aby zbadać zależności, jakie mogą zaistnieć pomiędzy stylami komunikacji a preferencjami wartości, zastosowano metodę korelacji rangowej. Uzyskano w ten sposób współczynniki ρ Spearmana określające związki stylów komunikacji oraz wartości ostatecznych i instrumentalnych. Wyniki obliczeń dla wartości ostatecznych przedstawia tabela 1.

Tab. 1. Współczynniki korelacji rangowej ρ Spearmana

Wartości ostateczne	PA	BC	DE	FG	HI	JK	LM	NO
Bezpieczeństwo narodowe	-0,03	-0,10	0,01	0,01	0,03	0,03	0,00	-0,04
Bezpieczeństwo rodziny	-0,11	0,18	-0,02	-0,12	0,11	0,17	0,09	-0,13
Dojrzała miłość	-0,15	-0,07	-0,11	0,09	0,08	0,14	-0,07	-0,03
Dostatnie życie	-0,00	0,25	0,13	0,01	-0,05	-0,32*	-0,30*	-0,01
Mądrość	-0,04	-0,05	0,26*	0,29*	0,12	-0,15	-0,34**	-0,44***
Poczucie dokonania	-0,09	-0,21	-0,03	0,13	0,12	0,14	0,05	-0,17
Poczucie własnej godności	0,02	-0,06	0,09	0,05	-0,20	-0,21	-0,27*	-0,10
Pokój na świecie	0,08	-0,23	0,05	0,16	-0,12	-0,09	-0,04	0,02
Prawdziwa przyjaźń	-0,14	-0,19	-0,34*	-0,21	0,08	0,25	0,20	0,13
Przyjemność	-0,05	0,12	-0,06	-0,01	0,05	-0,10	0,01	0,07
Równowaga wewnętrzna	-0,24	-0,30*	-0,11	0,04	0,18	0,18	0,08	-0,15
Równość	0,11	0,04	-0,06	-0,13	-0,27*	-0,10	0,06	0,18
Szczęście	0,02	0,03	-0,13	0,26*	0,15	0,08	0,13	0,18
Świat piękna	-0,00	-0,04	0,13	0,01	0,10	0,02	-0,04	-0,07
Uznanie społeczne	-0,08	0,18	-0,11	-0,21	0,05	0,05	0,16	0,13
Wolność	0,14	-0,06	0,15	0,23	-0,25	-0,19	-0,07	-0,07
Zbawienie	0,13	0,17	0,02	-0,02	0,04	0,20	0,20	0,07
Życie pełne wrażeń	0,14	0,08	0,07	-0,02	-0,05	0,05	0,09	0,14

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$; *** $p \leq 0,001$

PA Pewny siebie – Dominujący
 NO Towarzyski – Ekstrawertywny
 LM Ciepły – Zgodny
 JK Niezarozumiały – Szczery

HI Skromny – Uległy
 FG Powściągliwy – Introwertywny
 DE Zimny – Nieczuły
 BC Arogancki – Rozmyślny

Dane zawarte w tabeli wskazują na statystycznie istotne związki między stylami komunikacji a wyborem wartości ostatecznych. Analizując zawartość

tabeli nietrudno zauważyć, że wielu przypadkach reprezentowanie niektórych stylów komunikacji wiąże się nie tyle z wysoką oceną, co z nadawaniem niskiej rangi pewnym wartościom ostatecznym. Największe różnice występują w ocenie ważności „mądrości” jako celu życiowego; mądrości pojętej jako „dojrzałe rozumienie życia”. Najsilniejsze z otrzymanych istotnych związków pokazują, że style komunikacji określane jako Towarzyski – Ekstrawertywny (NO) oraz Ciepły – Zgodny (LM) łączą się z niskim wartościowaniem „mądrości”. Co ciekawe, istotne zależności dodatnie z wartościowaniem „mądrości” stwierdza się w przypadku stylów: Powściągliwy – Introwertywny (FG) oraz Zimny – Nieczuły (DE). Uzyskane wyniki wskazują, że uczniowie zdolni mający trudności w okazywaniu swoich uczuć i raczej unikający wchodzenia w bliższe relacje, często wybierają „mądrość” jako cel życiowy. Co ciekawe, ta wysoka ocena „mądrości” w przypadku „zimnych i nieczułych” (DE) wiąże się dodatkowo z deprecjonowaniem roli prawdziwej przyjaźni.

Reprezentowanie stylu komunikowania się charakteryzującego się wyrozumiałością wobec innych, unikaniem kłótni i rywalizacji (JK) łączy się z odrzuceniem wartości materialnych („dostatnie życie”) jako celu egzystencji. Podobne zapatrywania na uczynienie dostatku jako celu życia przejawiają uczniowie zdolni o stylu komunikacji Ciepły – Zgodny (LM). Niektóre style komunikowania się wykazują ujemne związki z wartościowaniem tych celów życia, które ze względu na swoje charakterystyczne cechy byłyby szczególnie trudne do realizacji. Niezdecydowani i ulegli (HI), na przykład, odrzucają wartość równości, a aroganccy i wyrachowani (BC) – wartość równowagi wewnętrznej. Analizując związki pomiędzy stylami komunikacji i wartościami ostatecznymi można zauważyć, iż style komunikacji wyraźniej wskazują, jakie cele w życiu uczniów zdolnych nie są ważne, niż jakie uczniowie ci pragną realizować.

Istnienie powiązań pomiędzy stylami komunikacji a wyborem wartości instrumentalnych badano, jak w przypadku wartości ostatecznych za pomocą korelacji. Współczynniki ρ Spearmana uzyskano analogicznie do opisanej wcześniej procedury. Wyniki analiz zamieszczono w tabeli 2.

Dane przedstawione w powyższej tabeli wskazują na istnienie istotnych związków pomiędzy badanymi zmiennymi. Najbardziej znaczącą zależność ($p < 0,001$) otrzymano pomiędzy stylem Powściągliwy – Introwertywny (FG) a wartością „niezależny”. Uczniowie zdolni opisujący siebie jako osoby powściągliwe i pełne dystansu w kontakcie z innymi cenią sobie samodzielność i uznają za ważne, by nie być innym podporządkowanym. Wśród wartości kompetencyjnych preferują konsekwencję i logikę w postępowaniu („logiczny”). Odrzucają natomiast takie cechy jak „pomocny” oraz „kochający”. Wysoka ocena niezależności przy jednoczesnym deprecjonowaniu wartości „kochający” jest również charakterystyczna dla uczniów zdolnych, którzy w

relacjach z innymi zachowują chłód i dystans (DE). Uznają też za mało istotną umiejętność bycia pogodnym.

Tab. 2. Współczynniki korelacji rangowej ρ Spearmana

Wartości instrumentalne	PA	BC	DE	FG	HI	JK	LM	NO
Ambitny	0,17	0,20	0,15	0,06	-0,13	-0,17	-0,10	0,22
Czysty	0,08	0,09	-0,14	-0,08	0,08	0,09	0,15	0,19
Intelektualista	0,04	0,05	0,19	0,19	0,06	-0,11	-0,05	0,01
Kochający	-0,10	0,06	-0,38**	-0,35**	-0,06	0,03	0,28*	0,27*
Logiczny	0,17	0,09	0,24	0,29*	0,09	0,01	-0,01	-0,16
Niezależny	-0,11	-0,07	0,36**	0,49***	-0,05	-0,29*	-0,46***	-0,35**
Obdarzony wyobraźnią	-0,05	0,11	0,15	0,07	0,01	-0,08	-0,17	0,10
Odpowiedzialny	0,11	-0,04	-0,26	-0,12	-0,07	-0,11	0,16	-0,06
Odważny	0,10	-0,13	0,07	0,12	-0,22	-0,20	-0,40**	-0,15
Opanowany	-0,04	-0,09	0,08	0,05	0,03	0,16	-0,09	-0,19
O szerokich horyzontach	0,20	-0,01	0,13	0,18	0,13	-0,12	-0,02	-0,11
Pogodny	-0,12	-0,16	-0,26*	-0,20	0,05	-0,04	0,11	0,40**
Pomocny	-0,02	-0,15	-0,23	-0,41**	0,03	0,34**	0,32*	0,09
Posłuszny	0,14	0,27*	0,06	-0,17	-0,15	0,14	-0,05	-0,03
Uczciwy	-0,07	0,05	-0,14	-0,07	0,10	0,29*	0,24	-0,15
Uprzejmy	-0,10	0,15	-0,12	-0,14	0,22	0,06	0,23	0,00
Uzdolniony	-0,20	-0,09	0,14	0,26	0,10	-0,12	-0,15	-0,16
Wybaczący	-0,22	-0,10	-0,24	-0,25	0,09	0,12	0,13	0,02

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$; *** $p \leq 0,001$

PA Pewny siebie – Dominujący

NO Towarzyski – Ekstrawertywny

LM Ciepły – Zgodny

JK Niezarozumiały – Szczerzy

HI Skromny – Uległy

FG Powściągliwy – Introwertywny

DE Zimny – Nieczuły

BC Arogancki – Rozmyślny

Niemalże zupełnie odwrotnie układają swoją hierarchię wartości instrumentalnych uczniowie, którzy w swoim profilu interpersonalnym posiadają dużą komponentę stylów Ciepły – Zgodny (LM). Ci, którzy na ogół chętnie udzielają drugim wsparcia, za najbardziej wartościowe sposoby postępowania

uznają niesienie innym pomocy, jak również umiejętność bycia delikatnym w kontaktach z drugim człowiekiem („kochający”). Wśród najmniej cenionych sposobów osiągania celów osoby ciepłe i zgodne stawiają niezależność i odwagę w obronie własnych przekonań („odważny”). Podobne preferencje wartości instrumentalnych jak w przypadku stylu Ciepły – Zgodny widać u badanych reprezentujących styl Towarzyski – Ekstrawertywny (NO). Osoby towarzyskie stosunkowo wysoko cenią sobie taką wartość, jak zdolność okazywania czułości („czuły”), jednak w najwyższym stopniu preferują pogodę ducha i umiejętność uwalniania się od trosk („pogodny”). Podobnie jak osoby o stylu LM nisko w hierarchii umieszczają wartość niezależności.

Najsłabsze zależności otrzymano korelując z wartościami instrumentalnymi style: Arogancki – Wyrachowany (BC), Skromny – Uległy (HI) oraz Pewny siebie – Dominujący (PA). Styl Arogancki – Wyrachowany wykazuje pewną dodatnią wyborem wartości „posłuszny”. Wynik taki może wydawać się dość zaskakujący, zważywszy, że wśród przymiotników opisujących styl komunikacji typu BC znajdują się: „wyrachowany”, „zarozumiały”, „przebiegły”.

Wśród osób zaliczających się do stylów PA oraz HI widoczne są pewne tendencje w preferencjach wartości. Osoby dominujące (PA) stosunkowo wysoko cenią sobie posiadanie szerokich horyzontów myślowych („o szerokich horyzontach”) i umiejętność logicznego rozumowania („logiczny”), mają zaś skłonność do pomijania uzdolnień i „sztuki” wybaczenia. Jednostki uległe w kontaktach społecznych (HI) wysoko w swojej hierarchii stawiają uprzejmość i życzliwość wobec innych, nisko natomiast oceniają rolę gotowości do obrony mego zdania („odważny”). Zależności ze względu na duże prawdopodobieństwo błędu (wyższe niż 5%) nie mogą być uznane za istotne statystycznie.

Przedstawione wyżej wyniki pozwalają na potwierdzenie hipotezy dotyczącej wysokich preferencji tych wartości instrumentalnych, które są treściowo zgodne z cechami stylów komunikacji prezentowanych przez badanych. Nie sprawdziły się natomiast analogiczne założenia odnośnie wartości ostatecznych. W przypadku tych ostatnich uzyskano przede wszystkim odwrotne wartości korelacyjne z poszczególnymi stylami komunikacji.

5. Dyskusja i podsumowanie

Celem opisywanych badań było określenie związków między stylami komunikacji a preferencjami wartości w grupie uczniów zdolnych. Wśród uczniów zdolnych przewagę nad pozostałymi uzyskują te style komunikacji, w których zaznacza się wysoki poziom opiekuńczości (miłości) i zróżnicowany poziom dominacji. Najsilniej reprezentowane w profilu interperso-

nalnym uczniów zdolnych są style: Ciepły – Zgodny i Towarzyski – Ekstrawertywny. Uczniowie zdolni widzą siebie jako osoby poszukujące przede wszystkim harmonijnych kontaktów z innymi. Wiele badań dotyczących młodzieży (Burek, Kość 1980; Gurycka 1986, 1991; Czerniawska 1995, Świda-Ziemba 1995, 2000) ukazuje jak silnie i głęboko ceni sobie ta grupa związki z innymi ludźmi. W swojej monografii dotyczącej młodzieży końca tysiąclecia, Hanna Świda-Ziemba (1995) opisuje potrzeby i tendencje afiliacyjne jako fundamentalne w konstruowaniu wizji świata przez licealistów. To właśnie „bycie” z innymi przez zdecydowaną większość młodzieży było i jest utożsamiane z sensem życia (Czerwińska-Jasiewicz 2005; Świda-Ziemba 2000, 1995). Realizowanie potrzeby harmonijnych relacji z drugimi osobami przez badaną grupę związane jest po części ze specyfiką wieku adolescencji. Młody człowiek poszukując swojej tożsamości, odnajduje ją między innymi poprzez porównywanie siebie, badanie co ma wspólnego z innymi, a czym się wyróżnia. To odkrywanie własnej odmienności dokonuje się właśnie przede wszystkim w trakcie „bycia” z innymi i komunikowania się. Przewagą stylów o dużym nasileniu wymiaru miłości tłumaczy też fakt, że badaną grupę stanowią w dużej mierze młodzież realizująca swoje potencjalności z perspektywami na przyszłość i bez zablokowanych dążeń rozwojowych. Badania pokazują również, że życzliwe odniesienia między współpracownikami należą do najważniejszych czynników przesądzającym o zadowoleniu z pracy w grupie osób zdolnych (Siekańska, Sękowski 2006).

Uzyskane w *IAS-R* wyniki składają się na profil, który napawa optymizmem. Cechy prezentowane przez badanych takie, jak: życzliwość, opiekuńczość, brak egoistycznych dążeń wydają się ze wszech miar pożądane i tworzące styl komunikacji zbliżający się do ideału. Z drugiej jednak strony, nieco wyidealizowany profil interpersonalny grupy może też odzwierciedlać podatność metody Wigginsa na aprobatę społeczną.

Zależności korelacyjne pomiędzy wynikami w *IAS-R* i w *Skali Wartości Rokeacha*, pokazują, że najbardziej istotne zależności z wyborem wartości występują w przypadku stylów komunikacji opisanych jako: Ciepły – Zgodny, Towarzyski – Ekstrawertywny, Zimny – Nieczuły oraz Powściągliwy – Introwertywny. Otrzymane wyniki sugerują, że wymiar ciepła kontaktu (LOV) w większym stopniu różnicuje preferencje wartości uczniów zdolnych niż wymiar dominacji (DOM).

Największe z otrzymanych korelacji pomiędzy stylami komunikacji i preferencjami wartości ostatecznych, wskazują na ujemne związki stylów Ciepły – Zgodny (LM) oraz Towarzyski – Ekstrawertywny (NO) z wyborem „mądrości” jako celu życiowego. „Mądrość” jest rozumiana przez Rokeacha jako dojrzałe rozumienie życia. To dojrzałe rozumienie życia, jego sensu, wydaje się wymagać stawiania sobie fundamentalnych pytań i poszukiwania odpowiedzi. Życie wewnętrzne zaś wymaga czasu poświęconego na refleksję

i niejednokrotnie oderwania od absorbującego życia towarzyskiego. Duża aktywność towarzyska, zwłaszcza jeżeli nie są to relacje pogłębione, może utrudniać refleksyjne podejście do życia. Osoby, które szczególnie cenią sobie kontakty z innymi, poświęcają im dużo uwagi i czasu. Perspektywa zagłębiania się w skomplikowane często zagadnienia i samotną lekturę, może wydawać się mało pociągająca. Ważne jest także, by uwzględnić wiek oraz status badanych osób. W okresie adolescencji, kiedy dominującą jest potrzeba przynależności oraz chęć bycia akceptowanym przez grupę, poważne i refleksyjne nastawienie do życia może nie przysparzać popularności. W środowisku uczniowskim lubiani są ci, którzy mają ochotę i czas na wspólne „bywanie”. Potwierdzeniem wyboru celów ostatecznych są preferencje, a w zasadzie „antypreferencje” wartości instrumentalnych. Uczniowie o stylach komunikacji Ciepły – Zgodny (LM) oraz Towarzyski – Ekstrawertywny (NO) odrzucają jako wartość bycie niezależnym. Trudno jest bowiem być niezależnym w czasie, kiedy grupa rówieśnicza stanowi tak ważny punkt odniesienia, dzięki któremu tworzy się własna tożsamość. Pewną rolę w odrzuceniu niezależności może również pełnić nastawienie konformistyczne. Przynależność do grupy i funkcjonowanie zgodne z jej normami daje poczucie bezpieczeństwa.

Uczniowie zdolni o stylach komunikacji Ciepły – Zgodny (LM) oraz Niezarozumiały – Szczerzy (JK) istotnie częściej niż inni badani uważali „dostatnie życie” za mało wartościowy cel egzystencji. Style JK i LM są charakterystyczne dla osób, które przyznają innym dużą wartość w relacjach. Wysoko cenią potrzeby innych, a swoje czasami mogą pomijać (JK). Dostatnie życie zaś jest wartością materialną i policzalną, a jej realizacja z reguły jest ukierunkowana na siebie i najbliższych. Realizowanie wartości dostatku jako celu życiowego prędzej czy później postawi osobę w sytuacji konfliktu moralnego pomiędzy własnym dobrem a dobrem innych osób. Wybór korzyści materialnych często także wiąże się z krzywdą innych osób, ponieważ jeśli celem ostatecznym uczyni się pieniądze, to osoba łatwo może stać się jedynie środkiem do osiągnięcia celu. Style komunikacji, w których wysoką wartość i ważność przyznaje się innym wskazują na konieczność traktowania drugiej osoby jako celu.

Nieco zaskakujące mogą wydać się korelacje sugerujące, że dojrzałe rozumienie życia („mądrość”) wysoko cenią uczniowie opisujący siebie jako powściągliwych w komunikowaniu się innymi (DE, FG). Spędzanie wielu chwil w samotności może sprzyjać prowadzeniu twórczego życia, czego dowodem są życiorysy wielu sławnych myślicieli, naukowców i artystów. Warto jednak wziąć pod uwagę, że style komunikacji DE i FG wskazują na tendencje do komunikowania się z innymi w sposób, który nie przyznaje innym „Wartości” ani „Ważności”. Siebie natomiast traktuje się w sposób szanujący własną „Wartość” i „Ważność”. Styl Zimny – Nieczuły (DE) jawnie odrzuca nawet wartość prawdziwej przyjaźni. Z taką postawą trudno jednak pogodzić

„mądrość” definiowaną jako „dojrzałe rozumienie życia”. Tym bardziej, że wśród wartości instrumentalnych odrzuconych przez osoby preferujące style DE i FG znajdują się: „kochający”, „pomocny”, czy „pogodny”. Wyjaśnienia można by upatrywać w specyfice relacji społecznych uczniów zdolnych. Wielu z nich doświadcza trudności w kontaktach ze środowiskiem równieśniczym. Pojawiają się: prawdziwy bądź wyimaginowany brak akceptacji z powodu wyróżniających zdolności, trudności w znalezieniu wspólnych tematów, czy brak czasu na życie towarzyskie z powodu dodatkowych zajęć. Brak satysfakcjonujących kontaktów z otoczeniem stopniowo prowadzi do wycofywania się z życia towarzyskiego. W konsekwencji jako pewnego rodzaju obrona przed negatywnym obrazem siebie mogą się kształtować postawy chłodnej rezerwy czy niechęci wobec innych.

Niektóre preferencje i „antypreferencje” wartości wydają się ujawniać pewne problemy, z jakimi mogą się spotykać przedstawiciele określonych stylów komunikacji. Deprecjonowanie przez osoby uległe w kontaktach społecznych (HI) roli równości, może wskazywać na trudności w realizowaniu tej wartości. Osoby o stylu HI procesie komunikowania się przyznają one „Ważność” innym osobom, natomiast „Wartości” – nie przyznają ani sobie ani innym. Samo przyznawanie innym ważności podczas gdy odmawia się je sobie, jest zaprzeczeniem „równości”. Osoby, które przyjęłyby za ważny cel w życiu realizację postulatu jednakowych szans dla wszystkich, musiałyby wyzbyć się strachu przed negatywną oceną w sytuacjach społecznych oraz pokonać trudności w wyrażaniu swoich potrzeb wobec innych.

Wśród istotnych związków pomiędzy stylami komunikacji i wartościami, stwierdzono ujemną korelację typu Arogancki – Wyrachowany (BC) i preferencją „równowagi wewnętrznej”. Styl Arogancki – Wyrachowany, jak sama nazwa wskazuje, ujawnia się w deprecjonowaniu „Ważności” i „Wartości” innych. Przekaz społeczny nakazuje zaś szanować drugiego człowieka. Postępowanie wbrew powszechnie uznanym normom moralnym z pewnością rodzi konflikty wewnętrzne. Równowaga wewnętrzna zaś to stan braku takich konfliktów, to zgoda z samym sobą. Jednostki lekceważąco odnoszące się do innych i skłonne do manipulacji, chcąc uchronić się przed dysonansem, mogą więc odrzucać wartość równowagi wewnętrznej.

Ze stylem Arogancki – Wyrachowany zaskakująco pozytywnie koreluje wartość „posłuszny”. Wśród przymiotników opisujących ten styl znajdują się „przebiegły” czy „wyrachowany”. Przebiegłość i wyrachowanie łączą się z manipulacją, a okazywanie posłuszeństwa szczególnie dobrze nadaje się do wkupiania się w łaski innych, zwłaszcza wyżej stojących osób i znakomicie umożliwia realizację własnych celów. Opisany styl komunikacji wydaje się najbardziej zbliżony do funkcjonowania osobowości autorytarnej.

Przy budowaniu i ujawnianiu swojego systemu wartości może występować zjawisko racjonalizacji i jego odmiana „kwaśnych winogron”. Jeśli

komuś jest trudno realizować w swoim życiu jakąś wartość i postępować zgodnie z nią, to pewnym rozwiązaniem jest zdeprecjonowanie tej wartości. Opisany efekt może częściowo wyjaśniać wiele z otrzymanych związków ujemnych.

Podsumowując, przedstawione wyżej zależności dają się w większości objaśnić według zasady zgodności treściowej między akceptowanymi wartościami, a cechami osobowości ujawnianymi w relacjach interpersonalnych. Jeżeli realizacja danej wartości pozostaje w pozytywnym związku z predyspozycjami osobowościowymi, zwiększa się szansa na to, że będzie ona skuteczna. Jako taka, dostarcza jednostce pozytywnych doświadczeń, co z kolei wpływa korzystnie na preferencje tej wartości wśród innych. Jeśli natomiast działanie zgodne z określonymi wartościami utrudniają dyspozycje osobowościowe, to na ogół nie jest ono źródłem pozytywnych doświadczeń. W związku z tym, jednostka może mieć skłonność do stawiania tych wartości niżej w swojej hierarchii. Badania uczniów zdolnych pokazały, że druga z opisanych prawidłowości w większym stopniu stosuje się do wartości ostatecznych niż instrumentalnych.

Przedstawione analizy ujmują tylko pewną część poruszanego zagadnienia i można je traktować jako badania wstępne. Perspektywa dalszych badań może dotyczyć wprowadzenia grupy kontrolnej, co pozwoliłoby na zarysowanie różnic w preferowanych stylach komunikacji między osobami zdolnymi i przeciętnymi. Style komunikacji można wówczas wyznaczyć analizując natężenia cech z wszystkich typów interpersonalnych podanych przez J. S. Wigginsa. Preferencje wartości można uporządkować w kategorii korzystając z teorii Schwartza i stworzonego przez niego kwestionariusza. Pozwoliłoby to na zbadanie, jakie grupy (kategorie) wartości są najbardziej charakterystyczne dla poszczególnych stylów komunikacji oraz na sprawdzenie, czy style komunikacji można uznać za prognostyczne dla preferencji wartości.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles (1953). *Polityka*. (tłum. L. Piotrowicz). Wrocław: Ossolineum.
- Brzozowski P. (1989/1996). *Skala Wartości (SW). Polska Adaptacja Value Survey M. Rokeacha*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Burek A., Kość Z. (1980). Diagnoza systemu wartości u młodzieży w świetle badań empirycznych. W: A. Frączek, B. Malak (red.), *Z zagadnień psychologii socjalizacji*. Warszawa: Zeszyty Naukowe WSPS.
- Czerniawska M. (1995). *Inteligencja a system wartości. Studium psychologiczne*. Białystok: Trans Humana.

- Czerwińska-Jasiewicz M. (2005). *Rozwój psychiczny młodzieży a jej koncepcje dotyczące własnego życia*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Dollinger S. J., Leong F. T. L., Ulicni S. K. (1996). On traits and values: With special reference to Openness to Experience. *Journal of research in Personality*, 30, 23-41.
- Fiske J. (1999). *Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem*. Wrocław: Astrum.
- Gała A. E. (1992). *Uwarunkowania wychowawcze dojrzałej moralności*. Lublin – Wrocław: Katedra Psychologii Wychowawczej KUL, Oficyna Wydawnicza „Lew” – Wojciech Rojek.
- Grzesiuk L. (1979). *Style komunikacji interpersonalnej*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Grzesiuk L. (1994). *Studia nad komunikacją interpersonalną*. Warszawa: Pracownia testów Psychologicznych PTP.
- Gurycka A. (1986). *System wartości młodzieży licealnej a oddziaływanie szkoły*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Gurycka A. (1991). Systemy wartości młodzieży licealnej 1978-1989. *Psychologia Wychowawcza*, 2, 132-138.
- Hall C. S., Lindzey G. (1998). *Teorie osobowości*. Warszawa: PWN.
- Kamiński S. (1989). *Jak filozofować?* Lublin: TN KUL.
- Lewicka M., Wojciszke B. (2000). Wiedza jednostki i sądy o świecie społecznym. W: J. Strelau (red.), *Psychologia: Podręcznik akademicki*, (s. 28-77). Gdańsk: GWP.
- Luk C. L., Bond M. H. (1993). Personality variation and values endorsement in Chinese university students. *Personality and Individual Differences*, 14, 429-437.
- McCrae R. R., Costa P. T. Jr. (1999). A five-factor theory of personality. W: L. A. Pervin, O. P. John (red.), *Handbook of personality: theory and research*, (s. 139-153). New York: Guilford Press.
- Mattelart A., Mattelart M. (2001). *Teorie komunikacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Matuszewicz Cz. (1975). *Psychologia wartości*. Warszawa: PWN.
- Nelicki A. (1987). Zachowanie ludzkie a doświadczanie wartości. *Przegląd Psychologiczny*, 30, 151-196.
- Oleś P. (1989). *Wartościowanie a osobowość*. Lublin: KUL.
- Oliver J. M., Mooradian T. A. (2003). Personality traits and personal values: a conceptual and empirical integration. *Personality and Individual Differences*, 109-125.
- Ostrowska K. (1998). *Wokół rozwoju osobowości i systemu wartości*. Warszawa: CMPP-P.

- Reber A. (2000). *Słownik Psychologii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Koreach M. (1973). *The Nature of Human Values*. New York: Free Press.
- Satir V. i in. (1991). *The Satir model. Family therapy and beyond*. Palo Alto: Science and Behavior Books, Inc.
- Sękowski A. (2000). *Osiągnięcia uczniów zdolnych*. Lublin: RW KUL.
- Sękowski A., Klinkosz W., Siekańska M. (2001). *Interpersonalne Skale Przymiotnikowe. Polska adaptacja kwestionariusza „Interpersonal Adjective Scaleń – Revised” (IAS–R) J. S. Wigginsa*. Niepublikowany maszynopis. Lublin: Katedra Psychologii Różnic Indywidualnych KUL.
- Siekańska M., Sękowski A. (2006). Job satisfaction and temperament structure of gifted people. *High Ability Studies*, 17, 75-85.
- Świda-Ziemia H. (1995). *Wartości egzystencjalne młodzieży lat dziewięćdziesiątych*. Warszawa: Zakład Socjologii Moralności i Aksjologii Ogólnej UW.
- Świda-Ziemia H. (2000). *Obraz świata i bycia w świecie. Z badań młodzieży licealnej*. Warszawa: Instytut Stosowanych Nauk Społecznych UW.
- Wiggins J. S., Broughton R. (1991). A geometric taxonomy of personality scales. *European Journal of Personality*, 5, 343-365.
- Wiggins J. S. (maszynopis). *Podręcznik do Interpersonal Adjective Scale Revised*. (tłum. W. Klinkosz i in.). Lublin: Katedra Różnic Indywidualnych, KUL.

COMMUNICATION STYLES AND VALUE PREFERENCES AMONG GIFTED STUDENTS.

(Summary)

The goal of this paper is to explore in what way communication styles are connected with values priorities. Communication styles were taken from the Wiggins's Interpersonal Circumplex Model. Participants constituted gifted students, who completed Rokeach *Value Survey* and *Interpersonal Adjective Scale-Revised (IAS-R)*. "Wisdom" as well as "independence" were terminal and instrumental values which showed the strongest correlation with the communication styles. Results indicated that most of communication styles are significantly linked to personal values. Warm-agreeable and gregarious-extraverted styles were positively associated with "loving" and "cheerful" versus "independent" and "wise". Cold-hearted and aloof-introverted were related positively to "independent" and "wise" versus "loving". Arrogant-calculative was positively associated with "obedient" versus "inner harmony". Most of the results showed that personal values are consistent with communication styles, and values preferences are related to basic personality tendencies. The overall interpretation of the findings supports the assumption, that value priorities form, at the interface of the external influences and endogenous basic tendencies, traits manifested in personality. Directions for future research are described.

Korekta językowa – Katarzyna Ostrowska