



ZNACZENIE STYLÓW KOMUNIKACYJNYCH W ROZWIĄZYWANIU KONFLIKTÓW W ZWIĄZKU – NA PODSTAWIE BADAŃ WŁASNYCH

Mgr Urszula Potyczka – DOKTORANTKA PWT WROCLAW

Absolwentka pedagogiki w Państwowej Wyższej Szkole Zawodowej im. Witelona w Legnicy oraz teologii w Papieskim Wydziale Teologicznym we Wrocławiu. Obecnie, studentka pierwszego roku studiów doktoranckich w Papieskim Wydziale Teologicznym we Wrocławiu (Instytut Nauk Społecznych, Katedra Pedagogiki).

WSTĘP

Komunikacja, jako złożony proces porozumiewania się, stanowi istotną rolę w tworzeniu wszelkich relacji międzyludzkich. Im bardziej zażyłe związki powstają między ludźmi, tym donioslejsze znaczenie pełni komunikacja między nimi. Niemożliwe jest bowiem zbudowanie trwałych i bliskich relacji bez komunikacji, którą jednak należy rozumieć szeroko, nie ograniczając jej jedynie do mowy werbalnej.

Związek, jaki tworzy mężczyzna z kobietą, ze względu na jego bliski i trwały charakter, wymaga nieustannego porozumiewania się w niemal każdej dziedzinie życia. Stąd rodzi się konieczność nieustannej troski o poprawną komunikację. Od niej bowiem w dużej mierze zależeć będzie jakość tworzonych relacji. Konieczne jest poznanie procesu komunikacji i wyodrębnienie elementów, które pełnią w niej rolę decydującą, a jednocześnie podlegają modyfikacji. Jednym z takich czynników, mających wpływ na przebieg komunikacji, są style komunikacyjne, które najogólniej zdefiniować można jako utrwalony sposób porozumiewania się z innymi. Choć wśród badaczy toczy się dyskusja co do możliwości zmiany stylu komunikacyjnego, niewątpliwie pełni on znaczącą rolę w przebiegu procesu komunikacyjnego, w sposób szczególny zaś w sytuacjach konfliktowych.

Każda relacja z drugim człowiekiem narażona jest na nieporozumienia i spory. Im bliższy i bardziej zażyły związek, tym więcej obszarów, w obrębie których konflikty mogą powstawać. Ponieważ są one nieuniknione istotne staje się pytanie nie tyle o to, jak ich unikać, ale jak je twórczo rozwiązywać, by jeszcze bardziej integrowały. Sposób ten zależy w dużym stopniu od posiadanych kompetencji społecznych czy prezentowanego stylu komunikacyjnego.

1. ZNACZENIE KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ W BLISKICH ZWIĄZKACH

Komunikacja interpersonalna wg definicji jaką przedstawia W. Głodowski należy rozumieć jako „proces przekazywania i odbierania informacji między dwiema osobami lub

między małą grupą osób, wywołujący określone skutki i rodzaje sprzężeń zwrotnych”¹. Według innej definicji „komunikacja interpersonalna jest procesem wymiany znaków i/lub symboli, które nabierają znaczenia w kontekście interakcji kilku osób”². Komunikacja interpersonalna dotyczy więc niewielkiej ilości osób (przez niektórych podkreślane jest konieczność wystąpienia jedynie dwóch), stanowiąc zatem najniższy poziom komunikowania społecznego. Ze względu na bezpośredniość kontaktów komunikacja interpersonalna zwana jest także komunikacją „twarzą w twarz”. Ma charakter interakcji, angażuje wszystkich uczestników, którzy wzajemnie na siebie oddziałują. Ponadto „do specyfiki ludzkiej komunikacji należy fakt, że człowiek jest jednocześnie nadawcą i odbiorcą własnych komunikatów”³. Pełni on zatem rolę nadawcy i odbiorcy nie tyle naprzemiennie, lecz podczas całego aktu komunikacyjnego jest jednocześnie nadawcą i odbiorcą, dzięki czemu może sam, w podobny lub zupełnie odmienny do swego rozmówcy sposób reagować na własny komunikat. Co więcej, zakres komunikowanych treści jest największy, istnieją bowiem dziedziny np. dotyczące przeżyć wewnętrznych, których nie sposób komunikować na poziomie grupowym czy instytucjonalnym. Należy zaznaczyć, że komunikację należy rozumieć szeroko, nie ograniczając jej jedynie do mowy werbalnej.

Wielkie znaczenie komunikacji, a zwłaszcza komunikacji interpersonalnej w życiu człowieka jest bezdyskusyjne. M. Wawrzak-Chodaczek pisze, że „komunikacja stwarza człowiekowi szansę, dzięki której ludzie mogą przekazywać sobie niezbędne informacje dotyczące zaspokojenia różnorodnych potrzeb, mogą też przekazywać swoje emocje, wyrażać opinie czy prezentować postawy. (...) Proces komunikacji określa człowieka jako istotę, która potrafi w sposób racjonalny posługiwać się językiem z innymi istotami przy wymianie informacji, a komunikacja jest naturalną konsekwencją funkcjonowania jednostki w środowisku społecznym”⁴. Człowiek jako istota społeczna musi się komunikować co pozwala nie tylko na jego rozwój czy zaspokojenie potrzeb, ale także przyczynia się do rozwoju całego społeczeństwa.

O znaczeniu komunikacji decydują funkcje i cele jakie ona realizuje. Za M. Argyle można wskazać cały wachlarz celów, jakie poszczególne jednostki chcą zrealizować, podejmując akty komunikacyjne. Jest to możliwość zaspokojenia potrzeb biologicznych, jak również potrzeb wyższego rzędu, takich jak poczucie afiliacji, akceptacja, tworzenie bliskich relacji, uznanie. Komunikacja daje możliwość otrzymania pomocy, podtrzymania, ochrony, nawiązania intymnych interakcji z płcią przeciwną, czy wreszcie możliwość podtrzymania obrazu własnej osoby, tożsamości⁵, a nawet więcej, bo także kształtowanie obrazu samego siebie odbywa się właśnie poprzez akty komunikacyjne.

¹ W. Głodowski, *Komunikowanie interpersonalne*, Wydawnictwo Hansa Communication, Warszawa 1994, s. 5.

² S. P. Morreale, B. H. Spitzberg, J. K. Barge, *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza, umiejętności*, przeł. P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 280.

³ M. Wawrzak-Chodaczek, *Wstęp*, [w:] *Wybrane aspekty komunikacji społecznej*, red. M. Wawrzak-Chodaczek, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 16.

⁴ Tamże, s. 7.

⁵ Por. K. Doroszewicz, *Jak ludzie komunikują się*, [w:] *Szkice z psychologii społecznej*, red. E. Stanisławiak, WSP, Warszawa 1996, s. 28-29.

Do celów właściwych komunikacji interpersonalnej, a więc decydujących w komunikacji między niewielką liczbą osób (zwłaszcza w trwałych związkach) należą przede wszystkim: możliwość podzielenia się własnymi poglądami, emocjami, doświadczeniami, uzgodnienia poglądów, podzielenia się posiadanymi informacjami, dokonywania zmian w zachowaniu innych, wykonywania wspólnych zadań, określenia własnej pozycji w związku oraz zaspokajania potrzeb własnych i partnera⁶. Realizacja przedstawionych celów daje zatem możliwość lepszego poznania i zrozumienia drugiego człowieka, zaspokojenia własnych i jego potrzeb oraz bardziej skutecznego wspólnego działania, co jest podstawą budowania satysfakcjonującego związku. „Komunikacja daje możliwość akceptacji partnera w jego inności, odrębności. Pomaga go rozumieć i wybaczać mu. Zapobiega przede wszystkim traktowaniu partnera jako swojej własności potrzebnej do zaspokojenia wyłącznie własnych potrzeb. (...) Otwarta i pełna komunikacja sprzyja występowaniu u partnerów bardziej dojrzałej relacji (...)”⁷.

2. STYLE KOMUNIKACYJNE W RELACJACH INTERPERSONALNYCH

Podjęcie przez człowieka aktu komunikacyjnego zawsze wiąże się z bardziej lub mniej uświadomionym celem. Nie zawsze jednak możliwe jest uzyskanie oczekiwanego efektu. Istotne znaczenie ma sposób, w jaki ludzie komunikują się między sobą: „sposób, w jaki się komunikujemy, ma bezpośredni wpływ na jakość naszego życia, jakość tworzonych przez nas związków i budowane przez nas społeczności”⁸.

Niezwykle interesujące okazały się wyniki badań J. Gottmana i R. Levensona. W odstępie czterech lat poddali oni analizie (dwukrotnie) rozmowy małżeństw na tematy trudne. Na podstawie wyników badań można stwierdzić, że istnieją stałe elementy w pewnych zachowaniach komunikacyjnych. Co więcej, badacze wykazali, że na podstawie przebiegu pierwszych trzech minut rozmowy o sprawie konfliktowej można przewidzieć rozwód z dokładnością 82,6%. Dokładność przewidywania wzrastała, gdy analizie poddano 12 minut rozmowy. Zarówno mężczyźni jak i kobiety ujawniają w rozmowie pewne stałe nastawienia i zachowania komunikacyjne, które zwiększają lub zmniejszają prawdopodobieństwo rozwodu w przyszłości. Przykładem takich niekorzystnych zachowań jest przewaga krytycyzmu nad narzekaniem u kobiety. Zbytni krytycyzm może bowiem wywołać u mężczyzny reakcję obronną i ekspresję negatywnych uczuć. Komunikacja jest ciągiem wzajemnych reakcji na odebrane komunikaty. Od przebiegu tego procesu zależy, na ile sama rozmowa będzie konstruktywna dla obu partnerów⁹.

Wyniki badań dowodzą istnienia pewnych stałych sposobów komunikowania się u każdego człowieka. Relacje w małżeństwie, a także w związkach nieformalnych uwarunkowane są wieloma czynnikami, takimi jak więź emocjonalna, postawy partnerów wobec siebie czy sposób wzajemnego komunikowania. „Niektórzy badacze sądzą, że prawidłowa komunikacja ma podstawowe znaczenie dla właściwego funkcjonowania tego

⁶ B. Jamrożek, J. Sobczak, *Komunikacja interpersonalna*, eMPI², Poznań 2000, s. 21.

⁷ J. Szopiński, *Komunikacja interpersonalna w małżeństwie*, „Roczniki Filozoficzne” t. 24 z. 4 (1976), s. 89.

⁸ S. P. Morreale, B. H. Spitzberg, J. K. Barge, dz. cyt., s. 52.

⁹ B. Tryjarska, *Komunikacja między małżonkami niezadowolonymi ze związku*, „Nowiny Psychologiczne” nr 4 (2003), s. 12-13.

podsystemu (małżeńskiego – przyp. mój U.P.)¹⁰. Chociaż stwierdzenie to dotyczy małżeństw, prawidłowa komunikacja jest równie ważna także w związkach nieformalnych.

Wyniki badań J. Gottmana i R. Levensona dowodzą, że jednym z czynników, wpływającym na jakość komunikacji, ma sposób komunikowania się z innymi, który w literaturze przedmiotu nazywany jest stylem komunikacyjnym¹¹.

R. W. Norton i L. S. Pettegrew zaproponowali następującą definicję stylu komunikacyjnego: „styl jest pozawerbalnym i werbalnym sposobem reagowania na sygnały dotyczące tego, jak określone treści powinny być rozumiane, interpretowane czy selekcjonowane”¹². Jeszcze inna definicja (według W. Merrilla i R.H. Reida) określa styl komunikacyjny jako „syndrom określonych typów zachowań werbalnych i niewerbalnych, pojawiających się z pewną regularnością w trakcie interakcji komunikacyjnej”¹³. Najogólniej zatem styl komunikacyjny zdefiniować można jako pewien utrwalony sposób porozumiewania się z innymi.

W literaturze przedmiotu spotyka się wiele podziałów stylów komunikacyjnych, wyodrębnionych na podstawie różnych kryteriów¹⁴. Na potrzeby badań własnych posłużono się klasyfikacją T.A. Harrisa, który na podstawie stosunku człowieka do siebie i innych wyodrębnił cztery style komunikacyjne: asertywny (ja ok – ty ok), pasywny (ja nie ok – ty ok), agresywny (ja ok – ty nie ok) oraz manipulacyjny (ja nie ok – ty nie ok)¹⁵.

Komunikacja osoby asertywnej, prezentującej najbardziej pożądaną postawę, charakteryzuje się takimi cechami jak: zdolność do empatii i słuchania innych, szacunek do siebie i rozmówcy, otwartość w wyrażaniu swoich myśli, uczciwość wobec siebie

¹⁰ B. Harwas-Napierała, *Komunikacja interpersonalna w rodzinie*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2006, s. 61.

¹¹ Np. B. Harwas-Napierała podzieliła uwarunkowania jakości komunikacji na podmiotowe oraz pozapodmiotowe. Do pierwszych zalicza: obraz własnej osoby i samoocena, stosunek „ja” realnego do „ja” idealnego, empatia i otwartość oraz płęć. W drugiej grupie wymienia rodziców, jako modele określonych form komunikacji oraz wzorce pełnionych ról społecznych (zob. B. Harwas-Napierała, dz. cyt., s. 36-57); Również J. Jarco wyodrębnia dwie grupy uwarunkowań komunikacji: subiektywno-psychologiczne (podmiotowe), do których należą: procesy poznawcze i motywacyjne, stan emocjonalny, czynniki osobowościowe np. temperament, inteligencja, kompetencje komunikacyjne czy nawyki językowe oraz społeczno-kulturowe (pozapodmiotowe), do których można zaliczyć: kontekst społeczny, środowisko, normy i obyczaje, typ interakcji i otoczenie zewnętrzne (Por. J. Jarco, *Co to znaczy dobrze się komunikować? (uwarunkowania i zakłócenia skutecznej komunikacji)*, „Nauki Humanistyczne” nr 8 (2003), s. 161)

¹² B. Harwas-Napierała, dz. cyt., s. 26.

¹³ A. Lipińska-Grobelny, M. Wolan-Nowakowska, *Style komunikacji interpersonalnej a poziom dyrektywności*, „Wychowanie na co dzień” nr 7/8 (2005), s. 35.

¹⁴ Np. W zależności od natężenia dwóch elementów: miłości i dominacji, J.S. Wiggins i jego współpracownicy określili osiem stylów interpersonalnych: Pewny siebie-Dominujący, Arogancki-Wyrachowany, Zimny-Nieczuły, Powściągliwy-Introwertyczny, Niezdecydowany-Uległy, Niezarozumiały-Szczery, Ciepły-Zgodny, Towarzystwo-Ekstrowertywny (W. Klinkosz, *Interpersonalne Skalne Przymiotnikowe (IAS-R) – polskie tłumaczenie kwestionariusza Jerrego S. Wigginsa*, „Przegląd Psychologiczny” t. 47 nr 4 (2004), s. 379-373); W. Merrill i R. H. Reid przedstawili klasyfikację na Macierzy Stylów Społecznych, na podstawie kombinacji dwóch cech: asertywności i reaktywności (emocjonalności). Wyróżnili cztery style: kierowniczy, analityczny, przyjacielski oraz ekspresyjny (A. Lipińska-Grobelny, M. Wolan-Nowakowska, dz. cyt., s. 36-37); L. Grzesiuk na podstawie przyjmowanego przez rozmówcę w trakcie interakcji punktu widzenia, wyodrębniła styl partnerski i niepartnerski (Por. L. Grzesiuk, *Studia nad komunikacją interpersonalną*, Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Warszawa 1994, s. 12-21)

¹⁵ Por. T. A. Harris, *W zgodzie z sobą i tobą*, przeł. E. Knoll, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1987, s. 52-70.

i innych oraz świadomość własnych praw i poszanowanie praw innych. Ponadto osoby asertywne używają komunikatów typu „ja”, bez obaw mówią o własnych uczuciach, a mową ciała potwierdzają wypowiedzane słowa.

Zupełnie odmiennie prezentuje się komunikacja osób agresywnych, które są hałaśliwe, mówią głośno, zwracają na siebie uwagę, dla osiągnięcia własnych celów stosują groźby lub używają siły, często ranią innych, sprawiając, że czują się oni poniżeni i zniechęceni. Mową ciała wyrażają swoją wyższość, zarówno przez podniesiony głos, aroganckie spojrzenie, jak i całą postawę ciała.

Osoby pasywne, w odróżnieniu do agresywnych, nie potrafią samodzielnie podejmować decyzji, ani otwarcie wyrażać własnego zdania. Zdarza im się zgadzać z innymi nawet wtedy, gdy myślą inaczej. Nie potrafią mówić o swoich emocjach, ani ich wyrażać. Zależy im na unikaniu wszelkich konfrontacji, dlatego są w stanie zrezygnować z własnych celów. Nieustannie przepraszają innych bez względu na to, czy rzeczywiście mają ku temu powód. Mową ciała pokazują swoją niepewność, nie utrzymują kontaktu wzrokowego, raczej spuszczają wzrok.

Styl manipulacyjny reprezentują osoby będące nieszczerze podczas komunikacji. W zależności od sytuacji i potrzeby zakładają różne „maski”. Nie mówią otwarcie o tym co myślą i czują. Często kłamią i się obrażają. Ponadto stosują ironię i sarkazm. Mową ciała starają się ukryć to, co naprawdę myślą, dlatego celowo unikają wzroku rozmówcy, wzruszają ramionami czy stosują tzw. półuśmieški.

3. KONFLIKTY W ZWIĄZKU – PRZYCZYNY I SPOSOBY ROZWIĄZYWANIA

Konflikty są zjawiskiem nieuniknionym i pojawiającym się we wszystkich typach relacji międzyludzkich. Różni je jednak przedmiot, stopień zaangażowania stron i przede wszystkim sposób ich rozwiązania, od którego zależy, czy dany konflikt będzie destruktywny czy integrujący. Konflikty same w sobie nie są źródłem rozpadu małżeństw i innych typów związków, ale nieumiejętność rozwiązywania ich, w sposób integrujący i wzmacniający więź między partnerami¹⁶. Trudności w skutecznym porozumiewaniu się stanowią zniekształcenia, które przyczyniają się do obniżenia wzajemnego rozumienia partnerów. Źródeł nieporozumień należy szukać w nieszczerym komunikowaniu tego, co się naprawdę myśli i czego się pragnie, przekazywaniu swoich myśli w sposób niepełny, zniekształcony i wieloznaczny, czy wreszcie w sprzecznej komunikacji między mową werbalną a niewerbalną. Podobne zniekształcenia mogą pojawić się także ze strony słuchacza. Pojawiają się wtedy, gdy słuchacz jest zajęty czymś innym i nie słucha partnera, gdy jest nadmiernie zainteresowany tym, co sam ma do przekazania lub gdy nadinterpretuje wypowiedzi rozmówcy¹⁷. Najogólniej rzecz ujmując, można powiedzieć, że stosowanie wszelkiego rodzaju barier komunikacyjnych utrudnia, a czasem całkowicie uniemożliwia konstruktywne rozwiązywanie konfliktów. Partnerzy mogą jednak, poprzez stosowanie różnych technik neutralizowania napięć, koncentracji na

¹⁶ Por. I. Janicka, L. Niebrzydowski, *Psychologia małżeństwa. Zafascynowanie partnerem, otwartość, empatia, miłość, seks*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994, s. 59-60.

¹⁷ Por. J. Mellibruda, *Ja-Ty-My. Psychologiczne możliwości ulepszania kontaktów międzyludzkich*, Nasza Księgarnia, Warszawa 1980, s. 162-164.

źródłach konfliktu oraz respektowanie potrzeb partnera, w sposób twórczy przechodzić przez fazy nieporozumień i zakłóceń w związku.

Literatura przedmiotu prezentuje wiele form i typów konfliktów. Począwszy od psychologicznych, a więc toczących się we wnętrzu jednostki, do społecznych, do których można zaliczyć konflikty grupowe i interpersonalne. Jednak ze względu na interpersonalny charakter relacji w związkach partnerskich, jedynie ostatnie z wymienionych są przedmiotem tej części artykułu.

Konflikt interpersonalny najogólniej zdefiniować można jako „sytuację, w której dwóch lub więcej ludzi dąży do osiągnięcia sprzecznych celów, ponieważ istnieje pomiędzy nimi sprzeczność interesów”¹⁸. Bardziej precyzyjna definicja mówi, że „konflikt jest to interakcja ludzi zależnych od siebie, którzy uważają, że mają niezgodne cele oraz postrzegają siebie nawzajem jako przeszkody w osiągnięciu owych celów”¹⁹. Przedstawione definicje wyróżniają trzy istotne cechy konfliktów. Przede wszystkim jest to interakcja, po wtóre – zachodzi ona między osobami zależnymi od siebie, które mają sprzeczne cele lub uważają, że ich cele są sprzeczne.

Rozumienie konfliktu jako interakcji ukazuje, iż jest on tworzony i podtrzymywany przez zachowania stron konfliktu oraz ich wzajemne reakcje. Przebieg konfliktu oraz proces dochodzenia do jego rozwiązania zależy od partnerów interakcji, ich zachowań i przyjętych strategii rozwiązywania konfliktów. C. E. Rusbult wyróżnia cztery strategie wyodrębnione na podstawie dwóch wymiarów: konstruktywność-destruktywność (dla związku) oraz aktywność-bierność. Do strategii konstruktywnych zalicza dialog, który stanowi aktywną formę rozwiązywania konfliktów oraz lojalność – forma bierna. Po przeciwnym biegunie znajdują się takie strategie jak: eskalacja konfliktu (forma aktywna) oraz wycofanie. W obu strategiach konstruktywnych głównym celem jest utrzymanie pozytywnych relacji i zgoda. Przez dialog partnerzy podejmują próby rozwiązania problemu oraz poszukiwanie kompromisu. Strategia lojalności polega natomiast na cierpliwym czekaniu aż problem „sam się rozwiąże”. Jest to możliwe wtedy, gdy utrzymanie poprawnych stosunków stanowi wartość nadrzędną nad potrzebami czy celami osobistymi partnerów. Strategie destruktywne prowadzą do osłabienia, a nawet rozpadu więzi. Eskalacja konfliktu polega na realizacji własnych celów i potrzeb bez respektowania celów partnera. Wycofanie z kolei, wiąże się z całkowitym odstąpieniem od podejmowania jakichkolwiek prób rozwiązania problemu²⁰.

Drugą cechą konfliktu jest to, że stronami w konflikcie są osoby zależne od siebie. Zachowanie jednej strony ma więc wpływ na stronę przeciwną. Bez takich współzależności konflikt nie zaistniałby. Konflikty, które dotyczyć mogą każdej dziedziny życia człowieka, pojawiają się w obszarach, w których istnieje wzajemna zależność stron. Przykładowo między pracownikiem a przełożonym mogą pojawić się konflikty jedynie w sferze życia

¹⁸ A. Augustynek, *Wstęp do psychologii*, Difin, Warszawa 2009, s. 174.

¹⁹ J. L. Hocker, W.W. Wilmot, *Interpersonal Conflict*, cyt. za: J. P. Folger, M. S. Poole, R. K. Stutman, *Konflikt i interpretacja*, [w:] *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, red. J. Stewart, tłum. P. Kostyło, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 467.

²⁰ D. Kuncewicz, *Rozwiązywanie konfliktów z partnerem a wzory relacji z rodzicami*, [w:] *Psychospołeczne aspekty życia rodzinnego*, red. T. Rostowska, A. Peplińska, Difin, Warszawa 2010, s. 127-128.

zawodowego, gdyż tylko na tym poziomie istnieje zależność stron. Im więcej natomiast zależności istnieje między osobami, tym więcej obszarów, w których mogą pojawić się konflikty. W związkach partnerskich, w których współzależność jest większa, niż w innych typach relacji międzyludzkich, pojawia się większe ryzyko powstawania konfliktów.

Konflikty powstają w sytuacji, gdy strony mają, lub jedynie uważają, że mają, sprzeczne cele. Oznacza to, że w konflikcie kluczową rolę odgrywają interpretacja i poglądy stron. Dopiero w toku procesu rozwiązywania konfliktu może się okazać, że któraś ze stron błędnie zinterpretowała komunikat, czy zachowane partnera, doprowadzając do konfliktu mimo braku rzeczywistej niezgodności celów.

Dzięki wynikom badań M. Ryś można stwierdzić, że istnieje zależność między sposobem rozwiązywania konfliktów a poczuciem bliskości w związku. Autorka zwraca uwagę na dwustronny charakter tej zależności. Z jednej strony wyższy poziom bliskości sprzyja twórczemu rozwiązywaniu konfliktów, z drugiej zaś życzliwe, otwarte, oparte na empatii, zrozumieniu, akceptacji i szacunku do partnera podejście do pojawiających się konfliktów, pogłębia bliskość między nimi²¹.

Trzeba również zaznaczyć, że sposób rozwiązywania konfliktów koreluje z jakością związku. Badania wykazały, że pary wysoko oceniające jakość swojego związku przejawiają konstruktywny, integrujący sposób rozwiązywania konfliktów, charakteryzujący się następującymi cechami: „w konfliktach jest zawsze oddzielana osoba od jej zachowania, dlatego też nigdy nie jest negowana wartość osoby (...), konflikty są rozwiązywane wspólnie zaraz po ich pojawieniu się, dotyczą one faktów i aktualnych zagadnień, są rozwiązywane z szacunkiem dla uczuć partnera i jego poglądów”²².

Elementy uznawane za szczególnie istotne w twórczym wychodzeniu z sytuacji konfliktowych to m.in.: szczerość i otwartość, szacunek i akceptacja partnera mimo różnicy zdań, stosowanie technik aktywnego słuchania, empatia, pozytywne nastawienie do samego konfliktu, który nie oznacza wygranej jednej i przegranej drugiej ze stron oraz koncentracja uwagi na przedmiocie nieporozumienia, a nie na cechach czy zachowaniach partnera²³. Stosowanie sposobów rozwiązywania konfliktów, które sprzyjają budowaniu satysfakcjonujących relacji, zależne jest od posiadanych kompetencji komunikacyjnych i stopnia ich utrwalenia. Te z kolei składają się na określony styl komunikacyjny.

4. ANALIZA WYNIKÓW BADAŃ WŁASNYCH

Przeprowadzone badania własne miały na celu wykazanie, że stosowanie określonych stylów komunikacyjnych w stałych związkach ma wpływ na sposób rozwiązywania konfliktów.

Główny problem badawczy zawiera się w pytaniu: czy stosowanie określonych stylów komunikacyjnych przez partnerów stałych związków ma wpływ na sposób rozwią-

²¹ M. Ryś, *Jakość związku małżeńskiego a poziom bliskości małżonków i sposoby rozwiązywania przez nich konfliktów*, „Studia Psychologica” nr 5 (2004), s. 65.

²² Tamże, s. 65.

²³ Por. S. Chelpa, T. Witkowski, *Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami*, Biblioteka moderatora, Wrocław 2004, s. 168-173.

zywania konfliktów? Dla bardziej precyzyjnego określenia przedmiotu badawczego, sformułowano ponadto problemy szczegółowe, które brzmią: które style komunikacyjne sprzyjają twórczemu rozwiązywaniu konfliktów? Jakimi stylami komunikacyjnymi posługują się osoby, stosujące dezintegracyjne sposoby rozwiązywania konfliktów? Do tak przedstawionych problemów postawiono następujące hipotezy: stosowanie określonych stylów komunikacyjnych ma wpływ na sposób rozwiązywania konfliktów. Twórczemu rozwiązywaniu konfliktów sprzyja styl asertywny, natomiast osoby prezentujące styl manipulacyjny i agresywny częściej stosują destrukcyjne sposoby rozwiązywania konfliktów.

Do przeprowadzenia badań posłużono się testem na style komunikacyjne oraz metodą sondażu, które należą do metod ilościowych. Narzędziem badawczym był kwestionariusz, składający się z trzech części: wprowadzającej, zawierającej instrukcję, cel badania oraz zachęcenie respondentów i zapewnienie o anonimowości; części zasadniczej oraz metryczki, zawierającej pytania o podstawowe dane respondentów takie jak płeć, wiek, wykształcenie, typ związku oraz długość jego trwania. W części zasadniczej znalazły się pytania zamknięte i półotwarte, dysjunktywne, skalowane i koniunktywne.

Badania zostały przeprowadzone w dniach od 25.03.2012 do 29.04.2012. Kwestionariusz ankiety został dostarczony respondentom drogą mailową oraz umieszczony na forach internetowych poświęconych tematyce związków, przeznaczonych dla mężczyzn i kobiet.

Grupę badanych stanowiły osoby młode, pozostające w stałym związku. Dla sprecyzowania kryterium „osoby młodej” posłużono się koncepcją E. Eriksona, który określił okres wczesnej dorosłości na wiek 20-35 rok życia człowieka²⁴. Za stały związek uznano zaś taki, który trwał minimum 1,5 roku.

Przebadano 100 osób, w tym 63 kobiety i 37 mężczyzn. Grupa respondentów była zróżnicowana pod względem wieku, wykształcenia, miejsca zamieszkania oraz długości i typu tworzonego związku.

Najmłodsi respondenci mieli 20 lat i stanowili 4% wszystkich badanych, najstarsi zaś 35 – 5% badanych. Średnia wieku wynosiła 26 lat. Zdecydowana większość pochodziła z miast (74%). Najmniej badanych posiadało wykształcenie podstawowe (3%) oraz zawodowe (4%), najwięcej wyższe (37%) oraz wyższe niepełne (21%). Ponadto 19% stanowili studenci a 16% osoby z wykształceniem średnim. Nie zauważono istotnej różnicy pod względem poziomu wykształcenia między płciami.

Respondenci zostali również zapytani o typ tworzonego związku. Można zauważyć zbliżoną ilość osób reprezentujących każdy z nich: związek małżeński tworzyło 36% badanych, związek nieformalny, zamieszkujący razem – 35% i związek nieformalny, niezamieszkujący razem – 29%.

Chociaż graniczną długością związku stanowiło 1,5 roku, okazało się, że zdecydowana większość badanych tworzyło związki o dłuższym stażu. 44% badanych było w związkach trwających 5 lat, 28% - 3-5lat, 16% - 1,5-3lat i zaledwie 12% to pary będące razem 1,5 roku.

²⁴ Por. E. Gurba, *Wczesna dorosłość*, [w:] *Psychologia rozwoju człowieka. Charakterystyka okresów życia człowieka*, t. 2, red. B. Harwas-Napierała, J. Trępała, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s.204.

Wyniki badań pokazały, że wśród respondentów znalazły się osoby reprezentujące każdy z opisanych stylów komunikacyjnych. Najlichnieszą grupę stanowiły osoby o stylu asertywnym (66%). Wyniki badań wykazały, że u wielu badanych pojawił się drugi styl dominujący. Biorąc pod uwagę udowodniony pogląd współczesnej psychologii, że „wiele osób przejawia skłonność do pozytywnej autoprezentacji, czyli do ukazywania siebie w korzystnym świetle”²⁵ w analizie wyników badań uwzględniono, u osób asertywnych, także drugi styl komunikacyjny. Podział respondentów na poszczególne style przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1. Stosowania stylów komunikacyjnych według płci

	Kobiety		Mężczyźni		Ogółem
	L	%	L	%	%
Pasywny	9	14	8	22	17
Asertywny	28	44	9	24	37
Manipulacyjny	3	5	7	19	10
Agresywny	23	37	13	35	36

Źródło: Badania własne

Najlichnieszy procent stanowią osoby reprezentujące styl asertywny lub agresywny, najmniej liczny, bo jedynie 10% - manipulacyjny. Styl pasywny prezentuje niewiele więcej, bo 17% badanych. Znaczące różnice zauważyć można między płciami. U kobiet dominującym stylem jest asertywny i agresywny, występującym najrzadziej – manipulacyjny. Mężczyźni z kolei najczęściej są agresywni. Ponadto zdecydowanie częściej niż kobiety stosują styl manipulacyjny.

Analiza wyników badań pokazała istnienie pewnej zależności między stosowanym stylem komunikacyjnym a sposobami rozwiązywania konfliktów, które sprecyzowano odwołując się do dwóch wymiarów: stopnia aktywności i otwartości. Na tej podstawie wyodrębniono, za H. Hamer, pięć stylów rozwiązywania konfliktów: rywalizację, uleganie, unikanie, kompromis oraz współpracę²⁶.

Osoby stosujące rywalizację traktują konflikt jako walkę, w której chcą za wszelką cenę wygrać, udowodnić swoją przewagę. Podnoszą głos, a argumenty wyrażają tak, aby wydawały się ważniejsze od argumentów partnera. Rzadziej wyciągają pierwsze rękę na zgodę i trudno im przyznać się do błędu.

Przeciwstawnym sposobem rozwiązywania konfliktów jest stosowanie strategii ulegania bądź unikania. Różnica między nimi polega na tym, że styl unikający stara się nie dopuścić do powstania konfliktu, a jeżeli już powstanie - próbuje odłożyć go na później, uleganie z kolei wiąże się z rezygnacją z własnych celów i oczekiwań dla osiągnięcia porozumienia oraz gotowością do, nawet niesłusznego, przeproszenia i przyznania się do błędu.

²⁵ Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 2, red. J. Strelau, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 580.

²⁶ Por. H. Hamer, *Psychologia społeczna. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2005, s. 277-280.

Kompromis, uważany za „złoty środek”, polega na rezygnacji z części oczekiwań przez obie strony dla osiągnięcia zgody, czy wspólnego celu.

Ostatni sposób rozwiązywania konfliktów polega na współpracy, a więc szukaniu optymalnego rozwiązania, aby obie strony były w pełni usatysfakcjonowane. Styl ten, choć najbardziej pożądanym, wymaga jednak największej wysiłku i pracy obu stron.

Za konstruktywne i integrujące sposoby rozwiązywania konfliktów uznano współpracę oraz kompromis. Pozostałe, dezintegrujące style, mogą prowadzić do jeszcze większych nieporozumień (rywalizacja), bądź do narastania frustracji, poczucia niesprawiedliwości i niższości (unikanie i uleganie).

Podczas rozwiązywania konfliktów najczęściej badanych stosuje kompromis, współpracę lub oba te style jednocześnie. Nikt natomiast nie posługuje się unikaniem. Poniższa tabela przedstawia procentowy udział badanych w poszczególnych stylach rozwiązywania konfliktów.

Tabela 2. Sposobów rozwiązywania konfliktów według płci (w %)

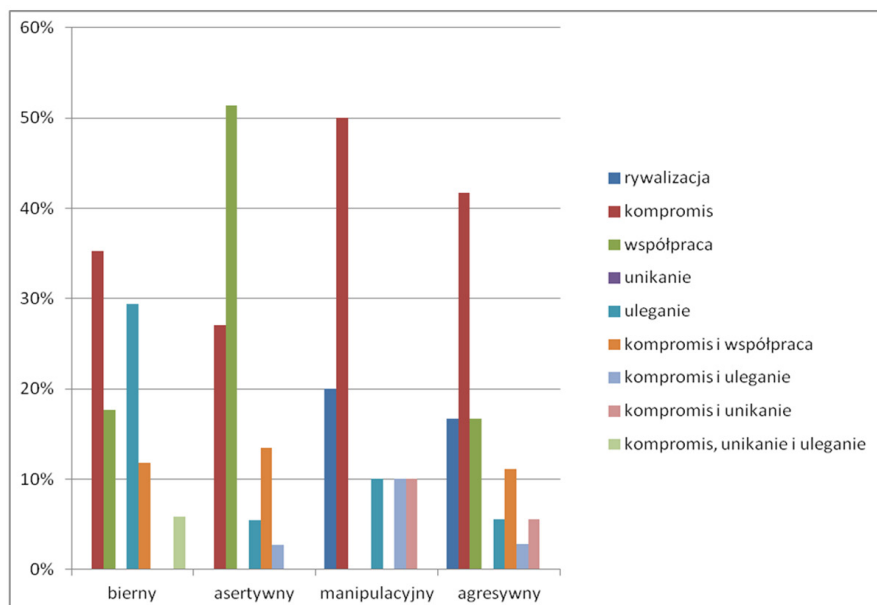
	Kobiety	Mężczyźni	Ogółem
	%	%	%
Rywalizacja	5	14	8
Kompromis	38	32	36
Współpraca	30	24	28
Unikanie	0	0	0
Uleganie	6	16	10
Kompromis i współpraca	13	8	11
Kompromis i uleganie	5	0	3
Kompromis i unikanie	2	5	3
Kompromis, unikanie i uleganie	2	0	1

Źródło: Badania własne

Warto zauważyć, że chociaż nikt spośród badanych nie posługuje się samym unikaniem, to występuje on w połączeniu z kompromisem. Biorąc pod uwagę płeć badanych, można zauważyć, że zarówno mężczyźni jak i kobiety, równie często stosują kompromis i współpracę. Nieznaczne różnice uwidaczniają się natomiast w rywalizacji i uleganiu, w której przeważają mężczyźni.

Zestawienie stylów komunikacyjnych ze sposobami rozwiązywania konfliktów pozwoliło zauważyć istnienie pewnych zależności, które obrazuje poniższy wykres.

Wykres 1. Sposobów rozwiązywania konfliktów według stylów komunikacyjnych (w %)



Źródło: Badania własne

Na podstawie przedstawionego wykresu można stwierdzić, że wśród osób asertywnych dominującym sposobem rozwiązywania konfliktów jest współpraca oraz kompromis, najrzadziej występuje uleganie, a w ogóle nie pojawia się unikanie i rywalizacja. Osoby reprezentujące styl pasywny najczęściej stosują kompromis oraz uleganie, nieco rzadziej współpracę oraz unikanie (w połączeniu z kompromisem i uleganiem). Osoby pasywne, podobnie do reprezentantów stylu asertywnego, w rozwiązywaniu konfliktów nie posługują się rywalizacją. Ten styl radzenia sobie z pojawiającymi się w związku nieporozumieniami, najczęściej stosują osoby o stylu manipulacyjnym oraz agresywnym. W obu przypadkach dominuje jednak kompromis. Warto również zauważyć, że żaden z reprezentantów stylu manipulatoryjnego nie stosuje współpracy jako sposobu rozwiązywania konfliktów.

Analiza wyników badań pokazała ponadto, że ponad 70% badanych posługuje się więcej niż jednym stylem rozwiązywania konfliktów. Osoby o stylu pasywnym, które stosują kompromis jako drugi sposób rozwiązywania konfliktów używali najczęściej unikania lub ulegania. Osoby asertywne obok kompromisu stosują także współpracę lub unikanie, a przy współpracy – kompromis oraz uleganie. W stylu manipulacyjnym, jako drugi styl obok kompromisu dominuje rywalizacja oraz uleganie. U osób agresywnych natomiast jako drugi dominujący sposób rozwiązywania konfliktów najczęściej występuje współpraca, uleganie oraz rywalizacja. Dokładne zestawienie opisanych zależności przedstawione zostało w poniższej tabeli.

Tabela 3. Drugiego dominujący sposób rozwiązywania konfliktów (w %)

styl	Drugi styl dominujący	Rywalizacja	Kompromis	Współpraca	Unikanie	Uleganie	Kompromis i współpraca	Kompromis i uleganie	Kompromis i unikanie	Współpraca i unikanie	Współpraca i uleganie
Pasywny	Kompromis	0	-	7	7	14	-	-	-	7	0
	Współpraca	0	0	-	0	7	-	0	7	-	-
	Uleganie	0	7	0	21	-	7	-	0	0	-
	Kompromis i współpraca	0	0	-	7	0	-	-	-	-	-
	Ogółem	0	7	7	36	29	7	0	7	7	0
Asertywny	Kompromis	0	-	11	11	7	-	-	-	0	4
	Współpraca	0	30	-	0	7	-	15	0	-	-
	Uleganie	0	0	0	7	-	0	-	0	0	-
	Kompromis i współpraca	0	-	-	4	4	-	-	-	-	-
	Ogółem	0	30	11	22	19	0	15	0	0	4
Manipulacyjny	Rywalizacja	-	0	0	14	0	0	0	0	0	0
	Kompromis	43	-	0	0	29	-	-	-	0	0
	Kompromis i unikanie	0	-	0	-	14	-	-	-	-	0
	Ogółem	43	0	0	0	43	0	0	0	0	0
Agresywny	Rywalizacja	-	4	4	0	0	4	0	0	0	0
	Kompromis	8	-	21	0	13	-	-	-	4	4
	Współpraca	0	4	-	0	8	-	0	4	-	-
	Uleganie	0	0	0	4	-	0	-	0	0	-
	Kompromis i współpraca	4	-	-	0	4	-	-	-	-	-
	Kompromis i uleganie	0	-	4	0	-	-	-	-	0	-
	Kompromis i unikanie	0	-	4	-	0	-	-	-	-	0
	Ogółem	12	8	33	4	25	4	0	4	4	4

Źródło: Badania własne

Najbardziej korzystne sposoby rozwiązywania konfliktów stosują osoby asertywne, u których, nawet przy wzięciu pod uwagę drugiego stylu komunikacyjnego, dominuje kompromis oraz współpraca, a dopiero w następnej kolejności pojawia się unikanie, bądź uleganie, które z kolei dominują u osób pasywnych. Aż 36% spośród wszystkich osób reprezentujących ten styl, posługuje się unikaniem jako drugim sposobem reagowania na konflikt, a 29% stosuje uleganie. Chociaż osoby o stylu agresywnym dużo częściej niż pozostali badani do rozwiązywania konfliktów stosują rywalizację można jednak zauważyć częste posługiwanie się współpracą, która najczęściej pojawia się jako drugi styl

u osób stosujących kompromis. Najmniej korzystne sposoby rozwiązywania konfliktów stosują natomiast osoby o stylu manipulacyjnym. Chociaż kompromis, jako dominujący sposób rozwiązywania konfliktów, pojawił się aż u 50% badanych w tej grupie, to jednak drugim ich stylem dominującym jest rywalizacja (43%), bądź uleganie (29%). Ponadto żadna z osób o tym stylu komunikacyjnym nie stosuje współpracy zarówno jako pierwszego jak i drugiego dominującego sposobu rozwiązywania konfliktów.

ZAKOŃCZENIE

Komunikacja jest podstawą tworzenia relacji międzyludzkich i w dużej mierze decyduje o ich jakości. Szczególnego znaczenia nabiera w bliskich związkach, w których przy pomocy szeroko rozumianego komunikowania się, muszą się porozumieć dwie odrębne osobowości. Komunikacja daje możliwość wzajemnego poznania się, zrozumienia, uzgodnienia wspólnych poglądów i celów, efektywnego współdziałania oraz wzrostu poczucia bliskości i satysfakcji z wzajemnych relacji.

Względnie trwały sposób komunikowania się nazwać można stylem komunikacyjnym. Stosowanie konkretnego stylu wpływa na sposób rozwiązywania konfliktów, które mogą wpływać na integrację i wzrost poczucia zadowolenia, albo przyczyniać się do dezintegracji związku. Dzięki przeprowadzonym badaniom można zauważyć istnienie zależności między prezentowanym stylem komunikacyjnym, a stosowaniem określonych strategii rozwiązywania konfliktów. Istnieją style korelujące z twórczymi strategiami rozwiązywania konfliktów, takimi jak współpraca czy kompromis. Posługiwanie się natomiast innymi stylami sprzyja stosowaniu destrukcyjnych sposobów rozwiązywania konfliktów.

Konflikty są nieuniknione w życiu każdego człowieka. W sposób szczególny narażone są na nie bliskie związki, w których istnieje wiele obszarów wymagających zgodności obu partnerów. Zadaniem człowieka nie jest unikanie konfliktów – musi on raczej znaleźć sposób, aby rozwiązywać je w sposób twórczy i integrujący. Pomoc mu w tym może wykształcenie własnego stylu komunikacyjnego, dzięki któremu proces rozwiązywania konfliktów i szukania zadowalających rozwiązań będą przebiegały z korzyścią dla związku.

STRESZCZENIE

Człowiek, żyjąc w społeczeństwie musi się nieustannie komunikować. Od sposobu porozumiewania się zależy jakość jego relacji z innymi. Nieodłącznymi elementami każdej relacji, a zwłaszcza bliskich związków, są różnego rodzaju konflikty, a strategia ich rozwiązywania może decydować o dalszych losach związku. Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytania: czy i jaka zależność istnieje między stylem komunikacyjnym a sposobem rozwiązywania konfliktów.

Artykuł składa się z czterech części. W pierwszej ukazano znaczenie właściwej komunikacji w związku. Przybliżono następnie pojęcie stylów komunikacyjnych oraz ich klasyfikacje, odwołując się w sposób szczególny do typologii zaprezentowanej przez T.A. Harrisa, którą posłużono się także w badaniach własnych. Trzecia część artykułu dotyczy konfliktów. Przedstawiono nie tylko samo pojęcie konfliktów, ale wskazano także ich przyczyny i sposoby rozwiązywania. Powołano się na strategie rozwiązy-

wania konfliktów zaproponowane przez H. Hamer, do których również odwołano się w badaniach. Ostatnią część referatu stanowi analiza wyników badań własnych.

Przeprowadzone badania miały na celu zbadanie zależności między prezentowanym stylem komunikacyjnym a sposobem rozwiązywania konfliktów w związkach. W badaniach wykorzystano metody ilościowe: test na style komunikacyjne oraz sondaż. Kwestionariusz został stworzony samodzielnie. Grupę badawczą wybrano na podstawie dwóch kryteriów: wieku (25-35 lat), oraz stałości związku (>1,5 roku). Wyniki badań pozwoliły zauważyć istnienie pewnych zależności między przedstawionymi zmiennymi. Istnieją style korelujące z twórczymi strategiami rozwiązywania konfliktów, takimi jak współpraca czy kompromis. Posługiwanie się natomiast innymi stylami sprzyja stosowaniu destrukcyjnych sposobów rozwiązywania konfliktów.

Słowa kluczowe: komunikacja interpersonalna, konflikt, style komunikacyjne.

SUMMARY

The importance of communication styles in resolving conflicts in a relationship - own research

Due to living in society, a man must constantly communicate. The quality of his/her relationships with others depends on the communication style used by them. Inherent elements of any relationships, and especially close relationships, are different conflicts, whereas the strategy of solving them can affect significantly the future of a relationship. The article attempts to determine whether there exists a relationship between the style of communication and the way to resolve conflicts, and, if there is, of what kind.

The article consists of four sections. The first one shows the importance of proper communication in a relationship. What is described next is the concept of communication styles and their classifications with a particular reference to the typology presented by T.A. Harris, which was also used in the own research. The third section of the article deals with conflicts. Not only does it show the concept of conflict, but it also indicates its causes and possible solutions. You can find there, as well as in the research, the reference to the strategies of conflict resolutions proposed by H. Hamer. The last part is an analysis of the results of own research.

The aim of the research was to study the relationship between a communication style and the way to resolve conflicts in relationships. The study used quantitative methods: a test on communication styles and a survey. The questionnaire was created independently. The study group was selected on the basis of two criteria: age (25-35 years) and the stability of the relationship (> 1.5 years). The results of the research led to the discovery of the existence of certain links between the variables presented. There are styles that correlate with creative strategies to resolve conflicts such as cooperation or compromise. Other styles, in turn, may lead to destructive ways of solving conflicts.

Keywords: interpersonal communication, conflict, communication styles.

BIBLIOGRAFIA

- Augustynek A., *Wstęp do psychologii*, Difin, Warszawa 2009.
 Chełpa S., Witkowski T., *Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami*, Biblioteka moderatora, Wrocław 2004.

- Doroszewicz K., *Jak ludzie komunikują się*, [w:] *Szkice z psychologii społecznej*, red. E. Stanisławiak, WSP, Warszawa 1996, s. 15-30.
- Folger J. P., Poole M. S., Stutman R. K., *Konflikt i interakcja*, [w:] *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, red. J. Stewart, tłum. P. Kostyło, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 463-474.
- Głodowski W., *Komunikowanie interpersonalne*, Wydawnictwo Hansa Communication, Warszawa 1994.
- Grzesiuk L., *Studia nad komunikacją interpersonalną*, Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Warszawa 1994.
- Gurba E., *Wczesna dorosłość*, [w:] *Psychologia rozwoju człowieka. Charakterystyka okresów życia człowieka*, t. 2, red. B. Harwas-Napierała, J. Trępała, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 287-311.
- Hamer H., *Psychologia społeczna. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2005.
- Harris T. A., *W zgodzie z sobą i tobą*, przeł. E. Knoll, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1987.
- Harwas-Napierała B., *Komunikacja interpersonalna w rodzinie*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2006.
- Jamrozek B., Sobczak J., *Komunikacja interpersonalna*, eMPI², Poznań 2000.
- Janicka I., Niebrzydowski L., *Psychologia małżeństwa. Zafascynowanie partnerem, otwartość, empatia, miłość, seks*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994.
- Jarco J., *Co to znaczy dobrze się komunikować? (uwarunkowania i zakłócenia skutecznej komunikacji)*, „Nauki Humanistyczne” nr 8 (2003), s. 160-165.
- Klinkosz W., *Interpersonalne skalne przymiotnikowe (IAS-R) – polskie tłumaczenie kwestionariusza Jerrego S. Wigginsa*, „Przegląd Psychologiczny” t. 47 nr 4 (2004), s. 379-373.
- Kuncewicz D., *Rozwiązywanie konfliktów z partnerem a wzory relacji z rodzicami*, [w:] *Psychospołeczne aspekty życia rodzinnego*, red. T. Rostowska, A. Peplińska, Difin, Warszawa 2010, s. 125-139.
- Lipińska-Grobelny A., Wolan-Nowakowska M., *Style komunikacji interpersonalnej a poziom dyrektywności*, „Wychowanie na co dzień” nr 7/8 (2005), s. 35-38.
- Mellibruda J., *Ja-Ty-My. Psychologiczne możliwości ulepszania kontaktów międzyludzkich*, Nasza Księgarnia, Warszawa 1980.
- Morreale S. P., Spitzberg B. H., Barge J. K., *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza, umiejętności*, przeł. P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2, red. J. Strelau, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.
- Ryś M., *Jakość związku małżeńskiego a poziom bliskości małżonków i sposoby rozwiązywania przez nich konfliktów*, „Studia Psychologica” nr 5 (2004), s. 57-67.
- Szopiński J., *Komunikacja interpersonalna w małżeństwie*, „Roczniki Filozoficzne” t. 24 z. 4 (1976), s. 78-91.
- Tryjarska B., *Komunikacja między małżonkami niezadowolonymi ze związku*, „Nowiny Psychologiczne” nr 4 (2003), s. 5-14.
- Wawrzak-Chodaczek M., *Wstęp*, [w:] *Wybrane aspekty komunikacji społecznej*, red. M. Wawrzak-Chodaczek, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 7-17.