

Postawić na swoim czy nie? Związki pomiędzy taktykami wywierania wpływu małżonków a satysfakcją małżeńską

Praca dotyczy problemu wywierania wpływu w małżeństwie w kontekście satysfakcji małżeńskiej. Małżeństwa ($N = 101$ par) wypełniały kwestionariusze KWS (Doroszewicz i Sijko, 2008) oraz KDM-2 Mieczysława Płopy i Jana Rostowskiego (2006). Wyniki pokazały, że satysfakcja małżeńska oraz płeć różnicują częstość stosowania taktyk wywierania wpływu. Ponadto małżeństwa wywierające rzadziej wzajemny wpływ deklarują wyższą satysfakcję w porównaniu z małżeństwami wywierającymi częściej wzajemny wpływ. Wśród predyktorów satysfakcji małżeńskiej ujawniły się: taktyki twarde, taktyki miękkie, staż małżeński i poziom materialny. Wyniki są omawiane w kontekście konstruktywności i destruktywności sposobu wywierania wpływu na komunikację partnerów i jakość małżeństwa.

Słowa kluczowe: taktyki wywierania wpływu, satysfakcja małżeńska.

Wprowadzenie do problematyki satysfakcji małżeńskiej

Satysfakcja małżeńska jest rozmaicie definiowana w literaturze. Można spotkać podejścia ogólne, zwane też indywidualnymi, które koncentrują się na subiektywnym, emocjonalnym doświadczeniu szczęścia i zadowolenia z bycia w bliskim związku

(Hendrick i Hendrick, 1995), oraz podejścia szczegółowe, zwane też relacyjnymi, przedstawiające satysfakcję na kilku wymiarach opisujących (Spanier, 1976). W tym artykule, ze względu na omawiane sposoby osiągania porozumienia małżonków dotyczące funkcjonowania małżeństwa w różnych obszarach, satysfakcja będzie omawiana zgodnie z podejściem relacyjnym.

Analizując wartościowanie relacji małżeńskiej, badacze stosują różną terminologię: „zadowolenie z małżeństwa” (Braun-Gałkowska, 1975, 1976, 1992; za: Liberska i Matuszewska, 2001), „jakość małżeństwa” (Spanier, 1976; Spanier i Thompson, 1982) lub „dobrany związek małżeński” (Rostowski, 1987; Płopa, 2005; Płopa i Rostowski, 2006). Wydaje się, że wszystkie opisują to samo zjawisko, tak więc będą używane zamiennie.

Graham Spanier (1976), autor narzędzia do badania satysfakcji – DAS (*Dyadic Adjustment Scale*), posługuje się pojęciem „dopasowania” diady (pary), zdefiniowanego jako proces, którego wynik jest uzależniony od stopnia:

- 1) dokuczliwości różnic w diadzie,
- 2) napięć interpersonalnych oraz poziomu lęku/napięcia małżonków,
- 3) satysfakcji w diadzie,
- 4) spójności małżonków,
- 5) konsensusu w sprawach ważnych dla funkcjonowania pary. Zbliżona do tego ujęcia jest koncepcja dobranego małżeństwa polskiego badacza Jana Rostowskiego (Rostowski, 1987).

Podobnie jak Spanier (1976) rozpatruje on satysfakcję małżeńską jako stan złożony z kilku wymiarów, mierzony w określonym momencie. Autor koncentruje się na jakościowej ocenie małżeństwa, podkreślając, że zadowolenie „jest swoistym procesem, którego wyniki są określane przez odpowiedni stopień:

- 1) miłości,
- 2) więzi interpersonalnej,
- 3) intymności,
- 4) podobieństwa,
- 5) pożycia seksualnego,
- 6) stosunku do dzieci,
- 7) typu motywów wyboru partnera do małżeństwa” (Rostowski, 1987, s. 30).

Z powyższego podejścia wyrasta koncepcja dobranego małżeństwa Jana Rostowskiego i Mieczysława Płopy (2006), którzy skonstruowali Kwestionariusz Dobranego Małżeństwa KDM-2. Autorzy podkreślają, że wszystkie pary po zawarciu związku małżeńskiego muszą na nowo wynegocjować zasady wspólnego życia w takich obszarach, jak: wartości i przekonania, sposób wypełniania małżeńskich ról, zgodność małżeńskich tożsamości, małżeńskie granice ze światem zewnętrznym, regulowanie bliskości w małżeństwie, zarządzanie gospodarstwem domowym, zarządzanie

emocjonalnym klimatem małżeństwa oraz zarządzanie konfliktem dotyczącym wszystkich wymienionych wcześniej kwestii. Wszystkie wymienione obszary składają się na jakość związku małżeńskiego. Dlatego ważna jest efektywna komunikacja i umiejętność negocjowania. Rozwiązania przyjęte w wyżej wymienionych obszarach są istotnym czynnikiem poziomu satysfakcji każdego z partnerów. Według Plopy i Rostowskiego (2006) Intymność, Możliwość samorealizacji, Podobieństwo w przyjmowaniu strategii zarządzania systemem rodzinnym oraz poziom odczuwanego Rozczarowania opisują „istotę tego od czego zależy harmonijny rozwój małżeństwa” we wszystkich powyżej wymienionych obszarach.

W przytoczonej koncepcji poziom satysfakcji małżeńskiej jest efektem: subiektywnej oceny zawartej ugody/kompromisu dotyczącego zasad wspólnego życia – dopasowania małżonków w zakresie potrzeb, zadań, granic wewnątrz i na zewnątrz diady małżeńskiej, roli małżeńskich celów, wartości i stylu życia małżonków oraz pozytywnej bądź negatywnej oceny z zawartej ugody.

Taktyki wywierania wpływu w bliskich związkach

Wywieranie wpływu w bliskich związkach rzadko było podejmowane w dostępnej polskiej literaturze (por. Doroszewicz i Sijko w tym tomie). W publikacjach zagranicznych wśród dotychczas przeprowadzonych badań dotyczących wywierania wpływu w bliskich związkach można spotkać najczęściej podejścia ujmujące je jako pewien zestaw taktyk działania (Buss, Gomes, Higgins i Lauterbach, 1987; Buss, 1992) lub strategii, rozumianych jako konkretne sposoby postępowania stosowane w celu nakłonienia partnera do spełnienia określonej prośby. Są one najczęściej umieszczane w kontekście władzy i wpływów w związku.

Taktyki wpływu są charakteryzowane na kilku wymiarach (Falbo, 1977; Falbo i Peplau, 1980; Falbo i Aida, 1991; Howard, Blumstein i Schwarz, 1986). Szeroko prezentowanym podejściem do wywierania wpływu interpersonalnego jest dwuwymiarowy model Toni Falbo (1977). Model ten obejmuje 13 strategii, opisanych na dwóch wymiarach. Jeden to bezpośrednio oddziaływanie, gdzie bezpośrednio strategie odnoszą się wprost do problemu, a pośrednie oznaczają działanie nie wprost. Drugi wymiar obejmuje z jednej strony działania obustronne, angażujące oboje partnerów, a z drugiej strony działania jednostronne, polegające na niezależnym od partnera działaniu zgodnym z własną wolą (Falbo i Peplau, 1980). Inne podejście, prezentujące wywieranie wpływu w bliskim związku, zaproponowali Howard i współpracownicy (1986). Autorzy umieścili taktyki wywierania wpływu na wymiarze siła-słabość, stworzonym w innym badaniu przez Kipnisa, Castella, Gergena i Maucha (1976), gdzie natężenie tego wymiaru jest związane z udanymi próbami wywierania wpływu.

Z kolei David M. Buss i współpracownicy (1987) bardziej koncentrują się na zależnościach pomiędzy sposobem wywierania wpływu a cechami osobowości. Po-

dzielili oni taktyki wywierania wpływu na takie, które są stosowane, aby partner/partnerka coś zrobiła lub przestała coś robić. Stworzona do tego celu ostateczna wersja kwestionariusza umożliwiła wyróżnienie 12 typów taktyk: Czarowanie, Ciche dni, Przymus, Przekonywanie, Regresja, Deprecjacja, Odwołanie się do poczucia odpowiedzialności, Odwołanie się do zasady wzajemności, Twarda piłka, Indukowanie przyjemności, Porównania społeczne oraz Przekupstwo (Buss, 1992).

Związki pomiędzy taktykami wywierania wpływu, picią a satysfakcją małżeńską

Taktyki wywierania wpływu i satysfakcja małżeńska. Badacze satysfakcji małżeńskiej, czy też jakości małżeństwa, wielokrotnie podkreślają, jak duże znaczenie ma dopasowanie małżonków (Plopa i Rostowski, 2006; Spanier, 1976). Dopasowanie to musi obejmować wiele dziedzin wspólnego życia, aby utworzyć satysfakcjonujący kompromis. Kiedy jest on osiągnięty, sytuacja życiowa za jakiś czas znowu się zmienia i często potrzebny jest kolejny kompromis. Zgodnie z Modelem Interakcji Małżeńskich Sherwood i Scherer (1975, za: Walczak, 2003) całe życie małżeńskie to ciąg dwóch typów następujących po sobie interakcji: dokonywanie ustaleń prowadzących do stabilizacji oraz konieczność nowych negocjacji w wyniku zmian lub nowych okoliczności. Namysłowska (2000) podkreśla także znaczenie sytuacji kryzysowych, jak zmiany faz cyklu życia rodziny, sytuacje losowe (np. utrata pracy, choroba) oraz oddziaływania zewnętrzne na członków rodziny (np. silny stres w pracy), które destabilizują i wymuszają zmiany. Dlatego umiejętności komunikacyjne są tu niezwykle ważne, jak również odpowiednie wykorzystywanie taktyk wywierania wpływu. Wśród nielicznych badań mówiących, jaki rodzaj wpływu społecznego jest destrukcyjny w bliskim związku, a jaki twórczy i rozwojowy, dominują badania amerykańscy. Falbo i Peplau (1980) zwróciły uwagę, że brak satysfakcji w związku jest związany z używaniem strategii pośrednich i jednostronnych. Falbo i Aida (1991) odkryły, że satysfakcja ze związku jest tym większa, im większe nasilenie strategii bezpośrednich i obustronnych. Inne badania dotyczące satysfakcji małżeńskiej i wywierania wpływu pokazują, że pary nieszczęśliwe częściej używają taktyk wpływu opartych na przymusie, polegającym na zrobieniu lub powiedzeniu czegoś przykrego (French i Raven, 1959; za: Falbo i Aida, 1991), jeśli partner nie dostosuje się do żądania (np. ciche dni, deprecjacja partnera). W analizie interakcji małżeńskich wśród cech małżeństw szczęśliwych było poczucie humoru, zgodność, umiejętność rozwiązywania problemów przez kompromis (Birchler, Weiss i Vincent, 1975), pozytywny afekt, który wycisza konflikty i zapobiega ich eskalacji (Gottman, Carrere, Buehlman, Coan i Ruckstuhl, 2000). Ustalono nawet proporcję, która jest predyktorem sukcesu w relacji – jest to pięć pozytywnych interakcji do jednej negatywnej. Z kolei Whitton, Stanley i Markman (2002; za: Stabb, 2005) odkryli, że

osoby będące w udanych związkach chętniej poświęcały się dla partnera, uważając, że rezygnacja z pewnych rzeczy lub ustępstwo jest konieczne dla dobra związku lub partnera. Wydawać się może zatem, że zadowoleni małżonkowie będą raczej wywierać słabszy wpływ i decydować się raczej na taktyki miękkie aniżeli twarde.

Wśród ujawnionych w dotychczasowych badaniach cech małżeństw niezadowolonych było wyrażanie i odwzajemnianie negatywnych uczuć, krytycyzm, pogarda, postawa obronna oraz obstrukcja w postaci cichych dni, unikania kontaktu lub wycofania (Gottman, 2002; za: Stabb). Ponadto niezadowolone pary w interakcjach miały nastawienie cechujące się silniejszą wzajemną wrogością, zaczynały dyskusje w bardziej wrogi sposób i utrzymywały taki styl, oraz miały większą skłonność do odwzajemniania i eskalacji wrogości. Były również mniej chętne do zmiany zachowania podczas konfrontacji oraz bardziej skłonne do postawy roszczeniowej lub wycofania emocjonalnego (Heyman, 2001; za: Stabb). Takie małżeństwa częściej sięgają po strategie związane z upokarzaniem, krytyką, ignorowaniem, narzekaniem, które są także związane z przymusem (Whitton i in., 2002; za: Stabb, 2005). Biorąc pod uwagę cytowane badania można przypuszczać, że negocjacje pomiędzy nimi miałyby raczej „twardy” charakter.

Taktyki wywierania wpływu a płeć. Każda dekada przynosi nowe wyniki badań, które pokazują, że kobiety stają się coraz bardziej podobne do mężczyzn w sposobach wywierania wpływu (Falbo, Aida, 1991), małżeństwa są coraz częściej partnerskie (równa odpowiedzialność za dochody rodziny), a rzadziej mają tradycyjny, stereotypowy podział ról (Amato, Booth, Johnson i Rogers, 2007). Kipnis i współpracownicy (1976), w jednym ze starszych badań, uznali, że stosowanie taktyk słabych jest związane z pozycją „słabości” (mniejszy dochód, mniejsza atrakcyjność od partnera), a stosowanie taktyk silnych z pozycją „siły” (większy dochód, większa atrakcyjność od partnera) partnera.

Zbliżone wnioski na podstawie wyników nowszych badań zaprezentowali Howard i współpracownicy (1986), którzy ustalili, że wyższy poziom kobiecości, niższy poziom męskości oraz relatywnie mniejsza władza i większa zależność od partnera może być związana z używaniem taktyk związanych z pozycją słabości, tj. manipulacji i błagania. Jednocześnie wyższy poziom męskości, niższy poziom kobiecości, posiadanie większych zasobów i mniejsza zależność od partnera jest związana z częstszym stosowaniem takich taktyk, jak terroryzowanie i autokracja. Także Falbo i Peplau (1980) badając pary w związkach nieformalnych odkryły, że wśród par heteroseksualnych mężczyźni chętniej używali strategii obustronnych i bezpośrednich, podczas gdy kobiety częściej sięgały po strategie jednostronne i pośrednie. W nieco nowszym badaniu Aida i Falbo (1991) wykazały, że kobiety będące w małżeństwach tradycyjnych, gdzie nie ma równowagi w zasobach (co skutkuje niższym statusem kobiety w związku), są bardziej skłonne wywierać wpływ na męża w porównaniu z kobietami w małżeństwach partnerskich. Wywieranie wpływu przez żony tradycyjne jest silniejsze niż wywieranie wpływu przez ich małżonków. Natomiast Weigel, Bennett i Ballard-Reisch (2006) nie znaleźli żadnych różnic między żonami i mężami w stosowaniu taktyk bezpośrednich, pośrednich, jednostronnych

oraz dwustronnych, co autorzy tłumaczą – podobnie jak Aida i Falbo (1991) – tym, że z upływem czasu małżonkowie dopasowują się do siebie.

Hipotezy

Pierwszym problemem badawczym była próba odpowiedzi na pytanie: czy poziom satysfakcji małżeńskiej różnicuje częstość stosowania taktyk wywierania wpływu. Biorąc pod uwagę skłonność małżonków niezadowolonych do upokarzania, krytycyzmu, wzajemnej wrogości, ignorowania oraz stosowania przymusu przewidywano, że poziom satysfakcji małżeńskiej różnicuje częstość stosowania taktyk wpływu. W szczególności wysoka satysfakcja wiąże się z częstszym używaniem miękkich taktyk wywierania wpływu, a niska satysfakcja z częstszym stosowaniem twardych taktyk wywierania wpływu (hipoteza 1).

Drugi problem badawczy dotyczył częstości stosowania taktyk wywierania wpływu w zależności od płci. Jednakże zaprezentowane wyniki badań dotyczących różnic płciowych w wywieraniu wpływu są dosyć zróżnicowane. Ponadto fakt, że pochodzą z nieco innego obszaru kulturowego sprawia, że brakuje jednoznacznych przesłanek, aby określić kierunek zależności. Sformułowano zatem hipotezę (nr 2) mówiącą, że płeć małżonka różnicuje częstość stosowania taktyk wywierania wpływu.

Metoda

Osoby badane

Zbadano 101 par małżeńskich. 26 par wypełniło kwestionariusze w wersji papierowej, a 75 korzystało z wersji internetowej. Aby zaprosić chętnych do badania, w internecie zamieszczono ogłoszenia na wyselekcjonowanych forach internetowych o tematyce rodzinnej i małżeńskiej. Kwestionariusze były rozdawane za pośrednictwem znajomych zgodnie z metodą „kuli śnieżnej”. Wszystkim osobom biorącym udział w badaniu zaproponowano wysłanie mailem wyników badania całej grupy.

Zmienne

W badaniu zostały przyjęte następujące zmienne:

- Zmienna wyjaśniająca: częstość stosowania taktyk wywierania wpływu (rodzaj taktyk).
- Zmienna kontrolowana: płeć (kobiety vs mężczyźni).
- Zmienna wyjaśniana: satysfakcja małżeńska.

Narzędzia

W badaniu wykorzystano następujące kwestionariusze: Kwestionariusz Wpływu Społecznego KWS (Doroszewicz i Sijko, w druku) oraz Kwestionariusz Dobranego Małżeństwa KDM-2 Mieczysława Plopy i Jana Rostowskiego (2006).

Sposób pomiaru taktyk wpływu społecznego używanych przez małżonków. Kwestionariusz Wpływu Społecznego (KWS) składa się z 81 pozycji opisujących różne taktyki wpływu. Wyodrębnia on 16 taktyk wpływu. Biorąc pod uwagę ich zróżnicowanie na wymiarze kontroli zachowania partnera/ki (od silnie kontrolujących do słabo kontrolujących), tj. na ile uwzględniana jest autonomia partnera w wyborze zachowania, preferencjach, postawach i wyborach, wyodrębniono trzy kategorie taktyk wpływu. Do pierwszej kategorii (*taktyki twarde*) należą taktyki silnie ograniczające autonomię partnera: „Przemoc”, czyli stosowanie gróźb i przemocy wobec partnera, wymuszanie uległości siłą; „Awantura”, czyli nakłanianie partnera do uległości za pomocą bezpośredniej agresji werbalnej; „Ciche dni” – ignorowanie partnera lub ograniczanie kontaktu; „Fochy” (dąsy, kaprysy, grymasy) – okazywanie niezadowolenia z powodu zachowania partnera w sposób pośredni (agresywno-bierny); „Deprecjacja” (pomniejszanie wartości partnera, naruszanie jego/jej godności); „Presja” – nacisk przez powtarzanie, „zameczanie” swoimi prośbami; „Porównania społeczne” – odwoływanie się do opinii i zachowań innych ludzi jako ważnego standardu; „Wzajemność i odpowiedzialność” – odwoływanie się do norm społecznych, wzbudzanie poczucia wzajemności i odpowiedzialności.

W skład drugiej kategorii taktyk (*taktyki pośrednie*) wchodzi taktyki ograniczające autonomię partnera w mniejszym stopniu: „Bezradność” – nakłanianie partnera do spełniania polecenia/prośby za pomocą pokazywania zależności od partnera; „Kalkulacja” – wpływanie na partnera rozłożone w czasie, przemyślane, stopniowe dążenie do celu; „Ingracjacja” – schlebienie partnerowi; „Przekupstwo” – dawanie lub obiecywanie jakiejś nagrody; „Flirt” – wykorzystywanie swojej cielesności.

Trzecią kategorię taktyk (*taktyki miękkie*), które nie ograniczają autonomii partnera, tworzą: „Dialog” – współpraca partnerów w celu osiągnięcia porozumienia, kompromisu; „Odwoływanie się do uczuć” – powoływanie się na uczucia własne i partnera, „Reklama” – pokazywanie zalet własnego pomysłu, zachwalanie własnej idei.

Wskaźnik nasilenia wywierania wpływu (średnia ocen częstości stosowania wszystkich taktyk) mieści się w przedziale od 1 do 5 punktów. Wynik minimalny wskazuje, że badana osoba w życiu osobistym nie stosuje żadnych taktyk wpływu, nie robi nic szczególnego w kierunku osiągnięcia czegoś od swojego partnera. Natomiast osoba, która osiągnie wynik maksymalny, bardzo często posługuje się wszelkimi taktykami, aby coś uzyskać ze strony partnera. Wyniki uzyskane za pomocą KWS pozwalają także obliczyć wskaźniki częstości stosowania poszczególnych 16 taktyk (średnie ocen częstości zachowań diagnostycznych dla danej taktyki) oraz

wskaźniki stosowania trzech kategorii taktyk (średnie ocen częstości stosowania taktyk należących do danej kategorii). Rzetelność całego kwestionariusza dla badanej grupy wynosi α Cronbacha = 0,931.

Sposób pomiaru jakości małżeństwa. Jakość małżeństwa została zmierzona za pomocą Kwestionariusza Dobranego Małżeństwa KDM-2 Mieczysława Plopy i Jana Rostowskiego (Plopa i Rostowski, 2006). Zastosowana (druga) wersja kwestionariusza wyodrębnia cztery wymiary, które opisują jakość relacji w związku małżeńskim. Są to skale: Intymności, Samorealizacji, Podobieństwa, Rozczarowania oraz ogólny pomiar Satysfakcji małżeńskiej. W badaniu został wzięty pod uwagę tylko ogólny wymiar Satysfakcji małżeńskiej.

Kwestionariusz składa się z 32 twierdzeń. Badani ustosunkowują się do nich na 5-stopniowej skali Likerta (całkowicie się zgadzam, zgadzam się, nie mam zdania, nie zgadzam się, całkowicie się nie zgadzam), gdzie kolejnym odpowiedziom przypisuje się odpowiednią wartość liczbową: 5, 4, 3, 2, 1. Każda ze skal obejmuje od siedmiu do dziesięciu twierdzeń, tak więc wyniki surowe każdej skali mieszczą się w różnych przedziałach punktowych. Suma uzyskanych punktów na każdej skali daje wynik surowy, który jest przeliczany na wynik stenowy. Wynik ogólny oblicza się poprzez zsumowanie punktów na wszystkich skalach, stosując punktację odwrotną na skali rozczarowania. Im wyższy jest wynik surowy, tym większe nasilenie intymności, podobieństwa i samorealizacji oraz rozczarowania (z punktacją odwrotną), a tym samym lepsza jakość małżeństwa. Wynik stenowy w przedziale 1–4 świadczy o niskich wynikach, 5–6 o przeciętnych, a 7–10 o wysokich. Normy są zróżnicowane ze względu na płeć badanych.

Rzetelność skal (alfa Cronbacha) wynosi odpowiednio dla Intymności 0,89, Rozczarowania 0,88, Samorealizacji 0,83 i Podobieństwa 0,81.

Procedura badania

Badania trwały od czerwca do października 2007 roku. Były prowadzone głównie w internecie, gdzie została zamieszczona elektroniczna wersja kwestionariusza. Informacje o badaniu zawierały krótki opis oraz łącze do strony internetowej, na której zamieszczone były kwestionariusze (wersja dla kobiet i mężczyzn). Używano także papierowej wersji kwestionariuszy, która była dostarczana razem ze zwrotną kopertą, aby zwiększyć anonimowość. Kolejność wypełnianych kwestionariuszy została ustalona według stopnia trudności w sensie emocjonalnym, czyli potencjalnego wpływu na samopoczucie badanego. Na samym początku była metryczka, następnie wypełniany był Kwestionariusz Wpływu Społecznego, po nim Kwestionariusz Dobranego Małżeństwa. Aby zminimalizować potencjalne negatywne samopoczucie, po wypełnieniu ostatniego kwestionariusza badani mieli także odpowiedzieć na trzy pytania rozluźniające, takie jak „Co Pana/Panią najbardziej cieszy, co sprawia największą satysfakcję w Pana/Pani związku?” lub „Co Pan/Pani uważa za swój sukces w małżeństwie?”.

Wyniki

Charakterystyka badanej grupy

Wiek badanych kobiet mieścił się w przedziale 19–62 lata ($M = 32,27$; $SD = 8,78$). Wiek mężczyzn zawierał się w przedziale 22–68 lat ($M = 34,16$; $SD = 9,53$). Rozpiętość stażu małżeńskiego jest od 0 (mniej niż rok) do 38 lat ze średnią równą 7,76 ($SD = 8,83$). Średni okres znajomości przedślubnej mieścił się w przedziale od 0 (mniej niż rok) do 14 lat ($M = 3,72$; $SD = 2,67$). Większość badanych stanowiły osoby z wyższym wykształceniem (54,50%), a także średnim (13,90%) oraz niepełnym wyższym (13,90%). Ponad połowa badanych pochodziła z dużych miast powyżej 100 tysięcy mieszkańców. Ponad jedna trzecia badanych (31,2%) nie miała dziecka, 29,7% miało jedno dziecko, 26,7% dwoje dzieci, 11,4% troje dzieci i 1% czworo dzieci. Dla 93,1% było to pierwsze małżeństwo, natomiast 6,9% było małżonkiem po raz drugi. Osoby badane określały także poziom materialny swojego życia. 47,50% badanych osób poziom życia określiło jako dobry, a 38,10% jako dosyć dobry.

Charakterystyka wskaźników empirycznych poszczególnych zmiennych

Wywieranie wpływu na partnera. Podstawowym wskaźnikiem było ogólne nasilenie wywierania wpływu, następnie częstość stosowania poszczególnych kategorii oraz taktyk wywierania wpływu.

Do najczęściej stosowanych taktyk w badanej grupie należą kolejno: Reklama, Dialog, Odwołanie do uczuć, Ingracjacja, Flirt oraz Kalkulacja.

Satysfakcja małżeńska

Wyniki wyrażone na skali stenowej zaklasyfikowano odpowiednio do trzech grup małżeństw: o niskiej, przeciętnej i wysokiej satysfakcji. Najbardziej liczna jest grupa osób przeciętnie usatysfakcjonowana z małżeństwa (40,1%), następnie plasują się osoby o wysokiej satysfakcji (37,6%) oraz odczuwające niską satysfakcję (22,3%). Wysoko usatysfakcjonowane żony stanowią 39,6% badanych kobiet, podczas gdy mężowie 35,6%. Małżonkowie o przeciętnej satysfakcji to 42,6% żon oraz 37,6% mężów. Małżonkowie nisko usatysfakcjonowani z małżeństwa to odpowiednio 17,8% badanych kobiet oraz 26,8% mężczyzn.

Satysfakcja małżeńska a stosowane taktyki wpływu. W celu zweryfikowania hipotezy (numer 1) zakładającej, że poziom satysfakcji małżeńskiej różnicuje częstość

stosowania taktyk wpływu, w szczególności wysoka satysfakcja wiąże się z częstszym używaniem miękkich taktyk wywierania wpływu, a niska satysfakcja z częstszym stosowaniem twardych taktyk wywierania wpływu, zastosowano test t Studenta dla zmiennych spełniających założenie o normalności rozkładu oraz test U Manna-Whitneya dla zmiennych, których rozkłady odbiegały od rozkładu normalnego.

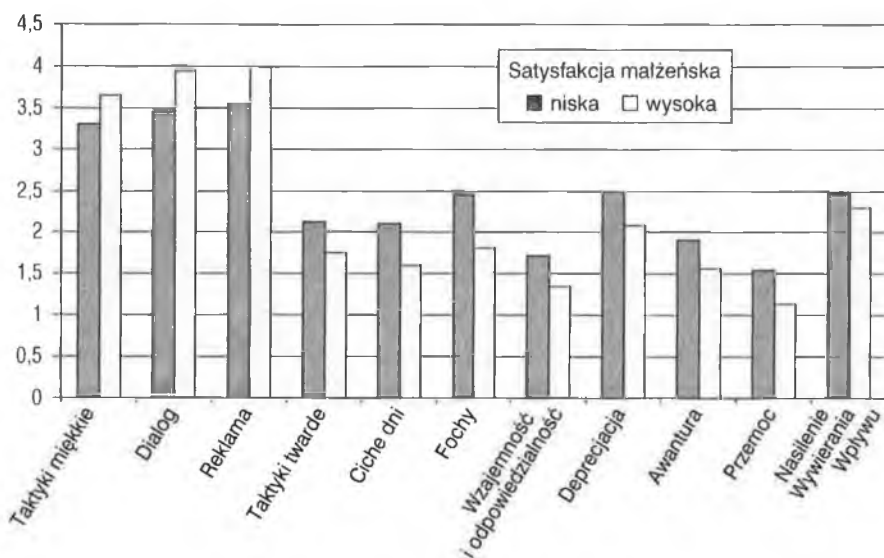
Uzyskano wyniki zgodne z oczekiwaniami (tabela 1). Jak obrazuje rycina 1, małżonkowie o wysokiej satysfakcji istotnie częściej używali taktyk miękkich (Dialog, Reklama). Małżonkowie, którzy odczuwali niską satysfakcję, istotnie częściej używali taktyk twardych (Przemoc, Awantura, Ciche dni, Fochy, Deprecjacja, Wzajemność i odpowiedzialność) oraz mieli wyższy wskaźnik Nasilenia Wywierania Wpływu.

Tabela 1. Porównanie za pomocą testu t/U średnich częstości stosowania taktyk wpływu przez osoby o niskiej i wysokiej Satysfakcji z małżeństwa

Taktyki wpływu	Satysfakcja małżeńska				t/U	df	p
	niska (n = 45)		wysoka (n = 76)				
	M	SD	M	SD			
Taktyki Miękkie	3,30	0,70	3,65	0,55	$t = -3,07$	119	0,003*
Dialog	3,46	0,79	3,94	0,66	$t = -3,58$	119	0,000*
Reklama	3,56	0,91	3,99	0,67	$U = 1263,5$	202	0,016*
Odwolanie do uczuć	2,88	0,80	3,02	0,78	$t = -0,96$	119	0,339
Taktyki Pośrednie	2,56	0,64	2,41	0,61	$t = 1,23$	119	0,221
Flirt	2,76	0,83	2,60	0,78	$U = 1492,5$	202	0,242
Ingracjacja	2,86	1,07	2,70	1,05	$U = 1570,5$	202	0,452
Przekupstwo	2,20	0,91	1,88	0,75	$U = 1375,5$	202	0,072
Kalkulacja	2,66	0,76	2,6	0,64	$t = 0,53$	119	0,599
Bezradność	2,01	1,01	2,03	0,99	$U = 1676,5$	202	0,854
Taktyki Twarde	2,12	0,69	1,75	0,42	$U = 1166,5$	202	0,004*
Ciche dni	2,11	0,88	1,61	0,52	$U = 1093,0$	202	0,001*
Fochy	2,45	1,16	1,81	0,81	$U = 1137,5$	202	0,002*
Wzajemność i odpowiedzialność	2,50	0,82	2,08	0,65	$U = 1184,5$	202	0,005*
Presja	2,35	0,84	2,17	0,66	$t = 1,19$	76,12	0,238
Porównania Społeczne	2,41	0,93	2,15	0,83	$U = 1454,0$	202	0,168
Deprecjacja	1,72	0,79	1,36	0,38	$U = 1288,0$	202	0,022*
Awantura	1,92	0,95	1,57	0,83	$U = 1328,5$	202	0,034*
Przemoc	1,54	0,72	1,14	0,24	$U = 1156,0$	202	0,001*
Nasilenie Wywierania Wpływu	2,47	0,50	2,30	0,38	$t = 2,00$	73,64	0,049*

* – różnice istotne statystycznie

Pięć osób badanych a stosowanie taktyk wpływu. Aby sprawdzić hipotezę (numer 2) dotyczącą różnicowania częstości stosowania taktyk wpływu przez pięć, zastosowano



Rycina 1. Porównanie częstości stosowania taktyk wywierania wpływu przez osoby o niskiej i wysokiej Satysfakcji z małżeństwa (zamieszczono tylko taktyki różniące się istotnie statystycznie).

test t Studenta dla zmiennych spełniających założenie o normalności rozkładu oraz test U Manna-Whitneya dla zmiennych, których rozkłady odbiegały od rozkładu normalnego. Okazało się, że w badanej grupie kobiety w porównaniu z mężczyznami istotnie częściej używają taktyk twardych (w tym taktyk Ciche dni, Deprecjacja, Presja), taktyki Kalkulacja oraz ogólnie wywierają większy wpływ (wskaźnik Nasilenia Wywierania Wplywu), co przedstawia rycina 2. Wyniki te są częściowo zgodne z oczekiwaniami (tabela 2).

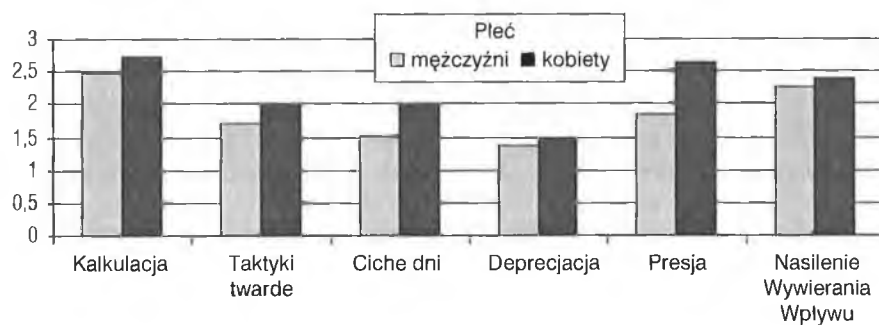
Tabela 2. Porównanie za pomocą testu t/U średnich częstości stosowania taktyk wpływu przez kobiety i mężczyzn

Taktyki wpływu	mężczyźni ($n = 101$)		kobiety ($n = 101$)		t/U	df	p
	M	SD	M	SD			
Taktyki Miękkie	3,46	0,64	3,53	0,55	$t = -0,82$	200	0,414
Dialog	3,67	0,74	3,78	0,72	$t = -1,02$	200	0,311
Reklama	3,74	0,77	3,94	0,71	$U = 4437,5$	202	0,109
Odwwołanie do uczuć	2,95	0,82	2,86	0,72	$t = 0,88$	200	0,381
Taktyki Pośrednie	2,45	0,62	2,44	0,56	$t = 0,06$	200	0,952
Flirt	2,71	0,78	2,54	0,71	$U = 4416,5$	202	0,099
Ingracjacja	2,81	1,05	2,70	0,95	$U = 4770,0$	202	0,424
Przekupstwo	2,08	0,85	1,89	0,72	$U = 4497,5$	202	0,145
Kalkulacja	2,49	0,73	2,73	0,61	$t = -2,46$	200	0,015*
Bezradność	1,86	0,87	2,03	0,98	$U = 4603,5$	202	0,218

cd. tabeli 2

Taktyki wpływu	mężczyźni (n = 101)		kobiety (n = 101)		t/U	df	p
	M	SD	M	SD			
Taktyki twarde	1,72	0,51	1,97	0,51	U = 3388,0	202	0,000*
Ciche dni	1,51	0,67	1,98	0,60	U = 2318,5	202	0,000*
Fochy	1,87	0,87	2,08	0,97	U = 4449,0	202	0,114
Wzajemność i odpowiedzialność	2,26	0,71	2,19	0,66	U = 4767,0	202	0,421
Presja	1,85	0,64	2,63	0,55	t = -9,38	200	0,000*
Porównania społeczne	2,13	0,93	2,19	0,75	U = 4755,5	202	0,404
Deprecjacja	1,38	0,59	1,50	0,45	U = 3406,5	202	0,000*
Awantura	1,55	0,71	1,69	0,90	U = 4760,0	202	0,395
Przemoc	1,24	0,46	1,29	0,52	U = 4743,5	202	0,340
Nasilenie Wywierania Wpływu	2,26	0,40	2,40	0,42	t = -2,44	200	0,015*

* – różnice istotne statystycznie



Rycina 2. Porównanie częstości stosowania taktyk wpływu przez kobiety i mężczyzn (zamieszczono tylko taktyki różniące się istotnie statystycznie).

Dodatkowe analizy

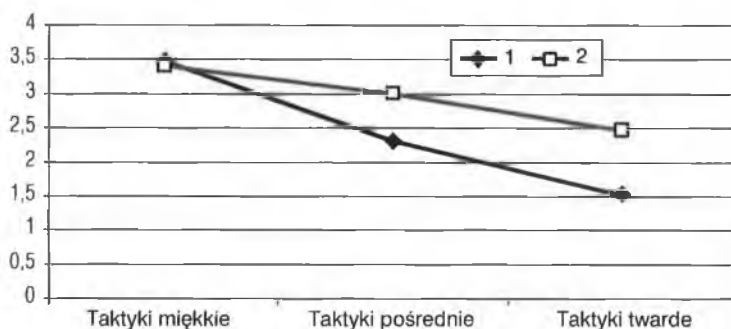
Wzajemne Wywieranie Wpływu małżonków i Satysfakcja małżeńska. Otrzymane wyniki skłoniły do postawienia dodatkowego pytania, czy istnieje związek pomiędzy częstością wywierania wpływu przez jednego małżonka a częstością wywierania wpływu przez drugiego małżonka. Przeprowadzono analizę skupień metodą *k*-średnich na wskaźnikach nasilenia wywierania wpływu odrębnie dla kobiet i mężczyzn. Następnie sprawdzono, do których skupień należą poszczególni małżonkowie.

W analizie wyników otrzymanych w grupie mężczyzn wyodrębniono dwa skupienia. Wyniki przedstawiono w tabeli 3, gdzie zamieszczono średnie wartości wskaźników częstości stosowania taktyk miękkich, twardych i pośrednich w wyodrębnionych skupieniach.

Jak obrazuje rycina 3, pierwsze skupienie ($n = 80$) obejmuje mężczyzn, którzy charakteryzują się „rzadkim” stosowaniem taktyk pośrednich i twardych wobec żon. Do drugiego skupienia ($n = 21$) włączono mężczyzn, którzy charakteryzowali się „częstym” stosowaniem taktyk pośrednich i twardych wobec żon.

Tabela 3. Porównanie za pomocą testu F średnich częstości stosowania taktyk miękkich, twardych i pośrednich w wyodrębnionych skupieniach mężów

Taktyki wywierania wpływu	Skupienie				F	df	p
	nr 1 ($n = 80$)		nr 2 ($n = 21$)				
	M	SD	M	SD			
Taktyki miękkie	3,47	0,63	3,40	0,66	0,21	1,99	0,648
Taktyki pośrednie	2,31	0,55	2,99	0,55	25,56	1,99	0,000
Taktyki twarde	1,52	0,28	2,46	0,51	127,12	1,99	0,000



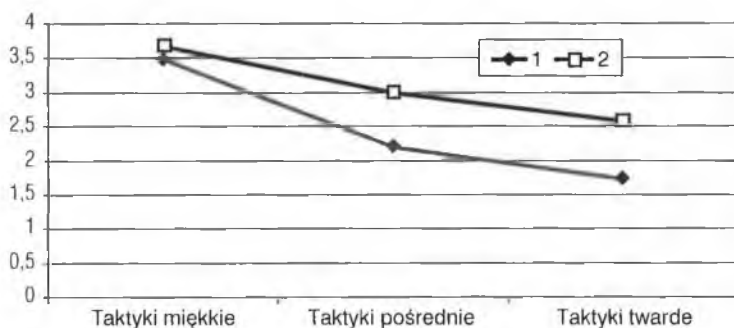
Rycina 3. Rozkład częstości stosowania taktyk wywierania wpływu przez mężów włączonych do skupienia 1 i 2.

Analiza wyników otrzymanych w grupie kobiet również wyodrębniła dwa skupienia. Wyniki przedstawiono w tabeli 4, gdzie zamieszczono średnie wartości wskaźników częstości stosowania taktyk miękkich, twardych i pośrednich w wyodrębnionych skupieniach.

Rycina 4 ilustruje wyodrębnione skupienia. Do pierwszego skupienia ($n = 71$) włączono kobiety, które charakteryzowały się „rzadkim” stosowaniem taktyk pośrednich i twardych wobec mężów. Do drugiego skupienia ($n = 30$) włączono kobie-

Tabela 4. Porównanie za pomocą testu *F* średnich częstości stosowania taktyk miękkich, twardych, pośrednich w wyodrębnionych skupieniach żon.

Taktyki wywierania wpływu	Skupienie				<i>F</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
	nr 1 (<i>n</i> = 71)		nr 2 (<i>n</i> = 30)				
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
Taktyki miękkie	3,47	0,55	3,65	0,55	2,14	1,99	0,146
Taktyki pośrednie	2,21	0,36	2,99	0,56	68,21	1,99	0,000
Taktyki twarde	1,71	0,23	2,58	0,47	155,55	1,99	0,000



Rycina 4. Rozkłady częstości stosowania taktyk wywierania wpływu przez żony włączone do skupienia 1 i 2.

ty, które charakteryzowały się „częstym” stosowaniem taktyk pośrednich i twardych wobec mężów.

W ten sposób z badanej grupy wyłoniono dwie Strategie Wywierania Wpływu wobec małżonka wśród żon i mężów: strategię dominacji wśród osób „często” wywierających wpływ na małżonka oraz strategię kompromisu wśród osób „rzadko” stosujących wpływ społeczny wobec małżonka. Szczegóły przedstawia rycina 5.

Strategia dominacji („częste wywieranie wpływu”)		Strategia kompromisu („rzadkie wywieranie wpływu”)	
↑ TWARDYCH		↓ TWARDYCH	
↑ POŚREDNICH		↓ POŚREDNICH	
↑ NASILENIE WPŁYWU		↓ NASILENIE WPŁYWU	
Taktyki miękkie	=	Taktyki miękkie	=
Taktyki pośrednie	↑	Taktyki pośrednie	↓
Taktyki twarde	↑	Taktyki twarde	↓

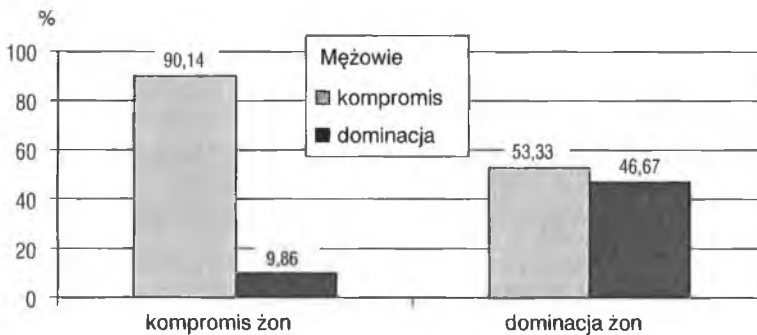
Rycina 5. Małżeńskie Strategie Wywierania Wpływu.

W tabeli 5 przedstawiono rozkład częstości małżeństw z wyodrębnionych skupień, podzielonych według dwóch strategii wywierania wpływu wobec współmałżonka.

Tabela 5. Częstość stosowanych strategii wywierania wpływu wobec współmałżonków wśród małżeństw z wyodrębnionych skupień 1 i 2.

Taktyki wpływu Skupienie	Żony				Razem	
	nr 1 strategia kompromisu		nr 2 strategia dominacji			
Mężowie	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
nr 1 strategia kompromisu	16	53,33	64	90,14	80	79,21
nr 2 strategia dominacji	14	46,67	7	9,86	21	20,79
Razem	30	100	71	100	101	100

Wykryto istotną statystycznie zależność wzajemnego wywierania wpływu małżonków. Do analizy istotności statystycznej badanej zależności zastosowano test χ^2 , $\chi^2(1) = 17,35$; $p < 0,001$. Większość żon stosujących strategię kompromisu („rzadkie” stosowanie taktyk pośrednich i twardych) miała mężów także stosujących strategię kompromisu. Natomiast żony stosujące strategię dominacji („częste stosowanie taktyk pośrednich i twardych) w około połowie przypadków miały mężów stosujących strategię kompromisu („rzadkie” używanie taktyk twardych i pośrednich) i w około połowie przypadków mężów stosujących strategię dominacji („częste” używanie taktyk twardych i pośrednich). Zależności te przedstawia rycina 6.



Rycina 6. Strategie wywierania wpływu przez mężów (częstość wywierania wpływu) w zależności od strategii wywierania wpływu przez żony.

Uzyskane wyniki ujawniły, że wyodrębnione osoby tworzą cztery rodzaje małżeństw (rycina 7):

1. Małżeństwa, w których zarówno żony, jak i mężowie stosują strategię kompromisu („rzadko” wywierają wpływ).
2. Małżeństwa, w których zarówno żony, jak i mężowie stosują strategię dominacji („często” wywierają wpływ).
3. Małżeństwa, w których żony stosują strategię dominacji, a mężowie strategię kompromisu.
4. Małżeństwa, w których żony „rzadko” wywierają wpływ, a mężowie „często”.

Skupienia według częstości wywierania wpływu	Żony strategia kompromisu	Żony strategia dominacji
Mężowie strategia kompromisu	$n = 64$ skupienia 1, 1	$n = 16$ skupienia 1, 2
Mężowie strategia dominacji	$n = 7$ skupienia 2, 1	$n = 14$ skupienia 2, 2

Rycina 7. Struktura małżeństw wg strategii wywierania wpływu wobec współmałżonka.

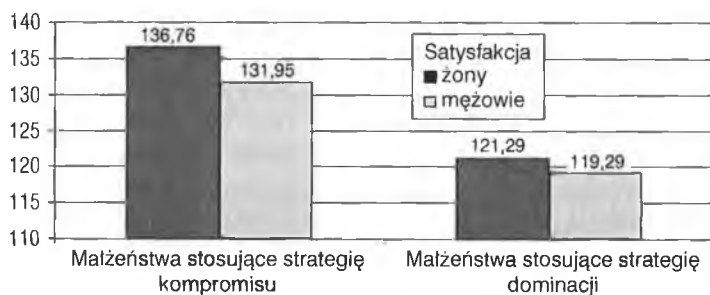
Wyróżnienie w badanej grupie czterech różnych rodzajów małżeństw, skłoniło do postawienia kolejnego pytania: czy częstość Wywierania Wzajemnego Wpływu w małżeństwie (strategia dominacji lub kompromisu stosowana wobec małżonka) różnicuje Satysfakcję małżeńską żon i mężów. Ze względu na małe liczebności w analizie uwzględniono małżeństwa wywierające „częsty” wzajemny wpływ (żony i mężów stosujących strategię dominacji) oraz małżeństwa wywierające „rzadki” wzajemny wpływ (żony i mężów stosujących strategię kompromisu). Z grupy osób stosujących strategię kompromisu wylosowano 25% osób badanych, aby zrównoważyć liczebność w porównywanych grupach.

Tabela 6. Porównanie za pomocą testu t średnich Satysfakcji małżeńskiej w małżeństwach wywierających rzadszy i częstszy wzajemny wpływ.

Satysfakcja małżeńska	Małżeństwa wg częstości wzajemnego wpływu				t	df	p
	grupa 1 ($n = 21$) rzadsze wywieranie wpływu		grupa 3 ($n = 14$) częstsze wywieranie wpływu				
	M	SD	M	SD			
Satysfakcja żon	136,76	13,546	121,29	16,703	3,016	33,0	0,005
Satysfakcja mężów	131,95	16,008	119,29	22,693	1,940	33,0	0,061

Zastosowano test *t* Studenta dla prób niezależnych dla Satysfakcji małżeńskiej, który wykazał istotne statystycznie różnice w Satysfakcji małżeńskiej żon oraz istotną statystycznie różnicę na poziomie tendencji w Satysfakcji małżeńskiej mężów (tabela 6).

Zarówno żony, jak i mężowie stosujący strategię kompromisu („rzadki” Wzajemny Wpływ) mają wyższą Satysfakcję małżeńską w porównaniu z małżonkami stosującymi strategię dominacji („częsty” Wzajemny Wpływ), co przedstawia rycina 8.



Rycina 8. Porównanie Satysfakcji żon i mężów z małżeństw stosujących strategię kompromisu i strategię dominacji.

Predyktory zadowolenia ze związku – rola czynników demograficznych i psychologicznych. Celem kolejnego etapu analizy było sprawdzenie, czy wywieranie wpływu jest istotnym predyktorem zadowolenia ze związku. Wykonano analizę regresji, w której zmienną wyjaśnianą była Satysfakcja małżeńska. Jako predyktory włączono kategorie taktyk (taktyki twarde, miękkie i pośrednie), staż małżeński, poziom materialny, liczbę dzieci oraz wiek pierwszej randki. Analizę przeprowadzono na podstawie metody krokowej. Spośród wszystkich predyktorów, ostatecznie po czwartym kroku, do modelu zostały włączone taktyki twarde, Staż małżeński, taktyki miękkie, Poziom materialny. W tabeli 7 przedstawiono współczynniki regresji dla analizowanego modelu. Kluczowe znaczenie dla Satysfakcji małżeńskiej ma stosowanie taktyk twardych i miękkich oraz staż małżeński i poziom materialny małżonków. Zatem im częstsze stosowanie taktyk miękkich i rzadsze taktyk twardych, oraz im krótszy Staż małżeński, a wyższy Poziom materialny, tym większa Satysfakcja małżeńska. Model uwzględniający cztery predyktory wyjaśniał 34% wariacji Satysfakcji małżeńskiej.

Tabela 7. Wyniki analizy regresji dla satysfakcji małżeńskiej.

Satysfakcja małżeńska		<i>B</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>F</i>	<i>df</i>	<i>p</i>																																																																				
krok nr 1 $\Delta R^2 = 0,391$	(Stała)	152,851		39,877	0,000	45,504	1	0,000																																																																				
	Taktyki twarde	-13,485	-0,440	-6,746	0,000				krok nr 2 $\Delta R^2 = 0,270$	(Stała)	153,550		41,831	0,000	34,150	2	0,000	Taktyki twarde	-11,770	-0,384	-6,026	0,000	Staż małżeński	-0,511	-0,275	-4,311	0,000	krok nr 3 $\Delta R^2 = 0,350$	(Stała)	131,970		19,730	0,000	29,217	3	0,000	Taktyki twarde	-12,102	-0,395	-6,406	0,000	Staż małżeński	-0,454	-0,244	-3,925	0,000	Taktyki miękkie	6,267	0,231	3,805	0,000	krok nr 4 $\Delta R^2 = 0,430$	(Stała)	116,311		14,140	0,000	25,401	4	0,000	Taktyki twarde	-11,765	-0,384	-6,361	0,000	Staż małżeński	-0,437	-0,234	-3,861	0,000	Taktyki miękkie	5,375	0,198	3,288	0,001	Poziom materialny
krok nr 2 $\Delta R^2 = 0,270$	(Stała)	153,550		41,831	0,000	34,150	2	0,000																																																																				
	Taktyki twarde	-11,770	-0,384	-6,026	0,000																																																																							
	Staż małżeński	-0,511	-0,275	-4,311	0,000																																																																							
krok nr 3 $\Delta R^2 = 0,350$	(Stała)	131,970		19,730	0,000	29,217	3	0,000																																																																				
	Taktyki twarde	-12,102	-0,395	-6,406	0,000																																																																							
	Staż małżeński	-0,454	-0,244	-3,925	0,000																																																																							
	Taktyki miękkie	6,267	0,231	3,805	0,000																																																																							
krok nr 4 $\Delta R^2 = 0,430$	(Stała)	116,311		14,140	0,000	25,401	4	0,000																																																																				
	Taktyki twarde	-11,765	-0,384	-6,361	0,000																																																																							
	Staż małżeński	-0,437	-0,234	-3,861	0,000																																																																							
	Taktyki miękkie	5,375	0,198	3,288	0,001																																																																							
	Poziom materialny	4,029	0,188	3,136	0,002																																																																							

Dyskusja

Uzyskane wyniki dotyczące częstotliwości stosowania taktyk wywierania wpływu w zależności od poziomu satysfakcji małżeńskiej są w większości spójne z wcześniejszymi badaniami wpływu w bliskich związkach. Małżeństwa niskiej satysfakcji są częściej skłonne stosować taktyki twarde, jak np. Awantura czy Deprecjacja, związane z upokarzaniem i klótniami, zgodnie z tym, co pisze Gottman (1979; za: Falbo i Aida, 1991). Ponadto pary o niższej satysfakcji częściej używają taktyk opartych na przymusie, jak Presja, Ciche dni, Fochy i Deprecjacja, podobnie jak u Frencha i Ravena (1959; za: Falbo i Aida, 1991). W małżeństwach niezadowolonych częściej stosuje się taktyki twarde, związane z negatywnymi uczuciami i interakcjami, zgodnie z wynikami Gottmana (2000, 2002; za: Stabb). Spójne z powyższym wnioskiem jest częstsze stosowanie przez zadowolonych małżonków taktyk miękkich, takich jak Dialog czy Reklama, opartych raczej na pozytywnych lub neutralnych interakcjach. Taki obraz interakcji małżeństw szczęśliwych potwierdzają także wcześniej cytowane prace Birchlera i współpracowników (1975) oraz Gottmana (2000).

Nie wiemy, czy małżonkowie niezadowoleni stosują taktyki twarde, ponieważ miękkie są po prostu nieskuteczne, czy po prostu preferują twarde albo też w desperacji próbują zmienić sytuację w małżeństwie na korzystniejszą. Na podstawie badań Gottmana (2000) wiadomo, że negatywne interakcje w takich związkach

eskalują w czasie i w ten sposób wzorec interakcji małżeńskich w obrębie taktyk także może się zmienić w czasie na bardziej negatywny.

Falbo i Peplau (1980) zwrócili uwagę na stosowanie taktyk jednostronnych i pośrednich w związkach o niższej satysfakcji, co w przypadku tych pierwszych potwierdzają uzyskane wyniki. Taktyki twarde jednostronne (zgodnie z taksonomią skali KWS), jak Presja, Porównania społeczne, Ciche dni, Fochy wiążą się z niższą Satysfakcją małżeńską, natomiast poziom satysfakcji nie różnicuje częstości stosowania taktyk pośrednich. Źródłem tej rozbieżności może być odmienne definiowanie części taktyk w porównywanych badaniach.

Ustalone predyktory zadowolenia ze związku potwierdzają, że taktyki twarde obniżają zadowolenie ze związku. Wśród predyktorów satysfakcji małżeńskiej na pierwszym miejscu znalazły się taktyki twarde (-), przed stażem małżeńskim (-), taktykami miękkimi (+) i poziomem materialnym życia (+).

Konkluzja, że Przemoc lub Awantura są destrukcyjne dla związku nie jest zaskakująca, chociaż wydaje się, że o dezintegrującym wpływie tej drugiej przesadzają takie czynniki, jak częstotliwość oraz stopień rozwiązania problemu w jej wyniku. Jak podkreślają Gottman i Korkoff (1988), angażowanie się w konflikt może być konstruktywne dla małżeństwa w dłuższym czasie, pod warunkiem unikania postawy obronnej, uporu oraz wycofania z interakcji, co może być tak samo destrukcyjne jak całkowite unikanie konfliktu.

Chyba najbardziej interesującym wynikiem tych badań jest wykazana zależność pomiędzy Satysfakcją małżeńską a Wzajemnym Wywieraniem Wpływu. Pomimo małej liczebności wyselekcjonowanych do analizy małżeństw (różniących się częstością stosowania taktyk twardych i pośrednich), kolejny raz potwierdza się, że większa częstość stosowania taktyk Twardych nie sprzyja zadowoleniu. Ponadto pierwszy raz istotne okazują się taktyki Pośrednie, które razem z twardymi dominują w grupie małżeństw o mniejszej satysfakcji. Jest to zgodne z tym, co podkreślają specjaliści od komunikacji w związku (Gottman, 2000, 2002; za: Stabb, 2005), że negatywne interakcje, tj. częste kłótnie, upokarzanie, krytycyzm, pogarda, postawa obronna, obstrukcja w postaci cichych dni, unikanie kontaktu lub wycofanie, są destrukcyjne dla związku i satysfakcji. Zwłaszcza pogarda i postawa obronna są silnymi predyktorami rozvodu. Wspomniana wcześniej proporcja interakcji negatywnych do pozytywnych (Gottman, 2002; za: Stabb) wydaje się trudna do osiągnięcia dla osób, które stosują głównie taktyki twarde i sporadycznie miękkie, chociaż formułowanie takich wniosków wymaga na pewno dalszych badań.

Wykazano również dwukrotnie, że zadowolone małżeństwa wywierają ogólnie rzadszy wpływ. Być może małżonkowie dobrze się dobrali. Istnieje również możliwość, że są to osoby o takich cechach osobowości, które ułatwiają komunikację i osiągnięcie kompromisu, co podkreślał Whitton i współpracownicy (2002; za: Stabb, 2005)

Ważnym mechanizmem dopasowania, który także może występować w obrębie taktyk, to zasada wzajemności, która zwiększa prawdopodobieństwo odpowiedzi

podobną taktyką na taktykę zastosowaną przez partnera. Weigel i współpracownicy (2007) oraz Aida i Falbo (1991) podkreślają także, iż małżonkowie z czasem dopasowują się do siebie.

Mozna też przyjąć założenie, że małżonkowie o określonym repertuarze taktyk wpływu, stosując je przez jakiś czas wobec siebie, tworzą pewien klimat, który wpływa na ich satysfakcję.

Dość zaskakujący jest wynik porównania wywierania wpływu w małżeństwie ze względu na płeć. Jak się okazało, żony ogólnie wywierają częściej wpływ, używając częściej taktyk twardych (Ciche dni, Deprecjacja, Presja) oraz taktykę pośrednią – Kalkulacja. Wydawać by się mogło, że domeną kobiet będą Flirt lub Fochy, jednak tutaj nie było różnic. Omawiane wyniki tylko częściowo są spójne z tymi najstarszymi, które podkreślają, że kobiety najczęściej wybierają taktyki pośrednie i manipulacyjne (Falbo i Peplau, 1980; Howard i in., 1986). Nowsze badania precyzują te zależności: żony z małżeństw partnerskich o zbliżonym poziomie zasobów u obydwóch małżonków wywierają wpływ w sposób zbliżony do mężów, natomiast żony z małżeństw tradycyjnych używały więcej taktyk pośrednich oraz ogólnie wywierały więcej wpływu od swoich mężów. Odmienne wyniki otrzymał Weigel i współpracownicy (2007), tj. nie znaleziono różnic pomiędzy płciami w sposobie wywierania wpływu.

Prawdopodobnie wyniki te są odzwierciedleniem zróżnicowanej pozycji kobiet w związkach. Polskie małżeństwa często mają jeszcze tradycyjny charakter (Rostowski i Rostowska, 2005). Kobiety muszą uciekać się do tzw. kobiecych sztuczek (taktyki pośrednie). Ale są też kobiety, które sięgają po męską „broń” i dominują w niektórych taktykach twardych. Współczesne badania przynoszą coraz więcej zaskakujących wyników dotyczących zachowań kobiet. Przykładem może być wzrastająca agresja kobiet w związkach, czasami przewyższająca agresję ich partnerów w kontekście sposobów rozwiązywania konfliktów (Archer, 2000). Badania wykonane w Polsce potwierdzają taką tendencję (Doroszewicz i Forbes, 2003).

Badanie ma jednak kilka istotnych ograniczeń. Słabą stroną badania był nielosowy dobór osób badanych, co nie pozwala na generalizację wyników na populację. Przeprowadzenie badań przez internet z jednej strony umożliwiło osobom badanym niekłopotliwy udział w badaniu, z drugiej jednak ograniczyło rozkład takich zmiennych jak wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania staż małżeński i prawdopodobnie dochód, co powoduje, że wyniki można generalizować tylko na populację osób o stażu do maksymalnie 13 lat, z wykształceniem wyższym i średnim, z miast powyżej 20 tysięcy mieszkańców, zadowolonych ze swojego finansowego poziomu życia, które w większości deklarują udane pożycie małżeńskie.

Ponadto, najbardziej zainteresowane badaniem były kobiety, co ma ważne implikacje ze względu na charakter badań, który wiąże do analizy obydwóch małżonków. Fakt inicjowania uczestnictwa w badaniu małżeństw przez żonę oznacza, że musi ona także namówić męża na udział w nim. W przypadku badań wywierania wpływu może być to ważna zmienna uboczna, która może oznaczać, że żona jest

bardzo kompetentna w tym zakresie – zebrane dane ujawniły, że mężowie ponad połowy kobiet, które wypełniły ankietę, nie wzięli udziału w badaniu. Można się tutaj zastanawiać, czy taka sytuacja jest związana z mniejszymi kompetencjami w zakresie wywierania wpływu tych kobiet.

Analogicznej sytuacji można się spodziewać w związku z Satysfakcją małżeńską, gdyż wydaje się nieprzypadkowy fakt, że w badaniu wzięły udział w większości osoby deklarujące zadowolenie ze związku. Wydaje się, że osoby zadowolone (albo też nierozczarowane) chętniej biorą udział w takich badaniach, podczas gdy niezadowolone na odwrót. W celu pełnej weryfikacji sformułowanych hipotez należałoby w przyszłości zadbać o taki dobór osób, który uwzględniałby w większym stopniu małżonków niezadowolonych. Jest to niezwykle trudne ze względu na wspomnianą niską motywację, która może być spowodowana poczuciem porażki, silnym stresem albo też unikaniem konfrontacji z realną oceną sytuacji.

Wydaje się, że interesującym kierunkiem badań jest analiza sposobu wywierania wpływu w ocenie własnej i współmałżonka. Niektóre taktyki można stosować nie do końca świadomie (np. pośrednie) albo też mylnie oceniać częstotliwość ich stosowania.

Ciekawy wydaje się również kierunek badań przyjęty przez Falbo i Aida (1991) oraz Weigla i współpracowników (2006), który koncentruje się na wywieraniu wpływu w kontekście władzy i zasobów w związku.

Bibliografia

- Amato, P.R., Booth, A., Johnson, D.R. i Rogers, S.J. (2007). *Alone together: How marriage in America is changing*. Cambridge: Harvard University Press. Strona internetowa: http://www.amazon.com/gp/reader/O674022815/ref=sib_dp_pt#reader-link.
- Archer, J. (2000). Sex difference in physical aggression to partners: A replay to Frieze (2000), O'Leary (2000), and White, Smith, Koss, and Figueroa (2000). *Psychological Bulletin*, 126(5), 607–702.
- Birchler, G.R., Weiss, R.L. i Vincent, J.P. (1975). Multimethod analysis of social reinforcement exchange between maritally distressed and nondistressed spouse and stranger dyads. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31(2), 349–360.
- Buss, D.M. (1992). Manipulation in close relationship: Five personality factors in Interactional context. *Journal of Personality*, 60, 477–499.
- Buss, D.M., Gomes, M., Higgins D.S. i Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1219–1229.
- Doroszewicz, K. i Forbes, G.B. (2003). Experiences with dating aggression and sexual coercion among polish college students. *Journal of Interpersonal Violence*, 23(1), 58–73.
- Doroszewicz, K. i Sijko, K. (2008). Kwestionariusz Wpływu Społecznego w bliskich związkach. *Psychologia Jakości Życia*, 1–2, 19–45.
- Dwyer, D. (2005). *Bliskie relacje interpersonalne*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Falbo, T. (1977). The multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 537–548.
- Falbo, T. i Aida, Y. (1991). Relationship between marital satisfaction, resources, and power strategies. *Sex Roles*, 24, 43–56.

- Falbo, T. i Peplau, L.A. (1980). Power strategies in intimate relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618–628.
- Gottman, J.M., Carrere, S., Buehlman, K.T., Coan, J.A. i Ruckstuhl, L. (2000). Predicting marital stability and divorce in newly wed couples. *Journal of Family Psychology*, 14(1), 42–58.
- Gottman, J.M. i Korkoff, L.J. (1988). Marital Interaction and Satisfaction: A Longitudinal View. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 57, 47–52.
- Hendrick, S.S. i Hendrick, C. (1997). Love and satisfaction, [w:] M. Hojjat i R. Sternberg (red.), *Satisfaction in close relationships*. New York: Guilford Press.
- Howard, J., Blumstein, P. i Schwartz, P. (1986). Sex, power, and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 102–109.
- Kipnis, D., Castell, P.J., Gergen, M. i Mauch, D. (1976). Metamorphic effects of power. *Journal of Applied Psychology*, 61(2), 127–135.
- Liberska, H. i Matuszewska, M. (2001). Wybrane psychologiczno-społeczne mechanizmy funkcjonowania małżeństwa, [w:] H. Liberska i M. Matuszewska (red.), *Małżeństwo: męskość, kobiecość, miłość, konflikt*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Namysłowska, I. (2000). *Terapia rodzin*. Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii.
- Płopa, M. (2005). *Psychologia rodziny. Teoria i badania*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Płopa, M. i Rostowski, J. (2006). Kwestionariusz Dobranego Małżeństwa, [w:] *Więzi w małżeństwie i rodzinie. Metody badań*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Rostowski, J. (1987). *Zarys psychologii małżeństwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Naukowe.
- Rostowski, J. i Rostowska, T. (2005). Małżeństwo – wczoraj, dzisiaj i jutro – w perspektywie psychologicznej (t. 1, s. 229–243), [w:] Płopa, M. (red.), *Człowiek u progu trzeciego tysiąclecia. Zagrożenia i wyzwania*. Elbląg: Wydawnictwo Elbląskiej Uczelni Humanistyczno-Ekonomicznej.
- Spanier, G.B. (1976). Measuring dyadic adjustment: New scales for assessing the quality of marriage and similar dyads. *Journal of Marriage and the Family*, 38, 15–28.
- Spanier, G.B. i Thompson, L. (1982). A confirmatory analysis of the Dyadic Adjustment Scale. *Journal of Marriage and the Family*, 60, 527–536.
- Stabb, S.D. (2005). What the research tells us?, [w:] M. Harway (red.), *Handbook of Couples Therapy*. Hoboken: John Wiley and Sons.
- Walczak, M. (2003). Dylematy życia małżeńskiego. Rzecz o dynamice i kryzysach w relacjach małżeńskich, [w:] I. Janicka i T. Rostowska (red.), *Psychologia w służbie rodziny*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Weigel, D., Bennett, K.K. i Ballard-Reisch, D.S. (2006). Influence strategies in marriage: self and partner links between equity, strategy use, marital satisfaction and commitment. *Journal of Family Communication*, 6, 77–95.

Magdalena Cereniewicz

Warsaw School of Social Sciences and Humanities

To get my way or not? Relationships between spousal tactics of influence and marital satisfaction

Tactics of influence and marital satisfaction of 101 married couples ($N = 101$) were measured by Social Influence Scale KWS (Doroszewicz and Sijko, 2008) and Marriage Adjustment Scale KDM-2 (Plopa and Rostowski 2006). The results showed that spouses high in marital satisfaction and husbands report lower frequency of tactics use. Furthermore spouses who more often influence each other report lower marital satisfaction compared to spouses who less often influence each other. The results also revealed that hard tactics, soft tactics, length of marriage and financial status are predictors of marital satisfaction. Results are discussed in the context of positive and negative influence of tactics use on communication along with marital quality.

Key words: tactics of influence, marital satisfaction.