

Ewa WYSOCKA
Joanna GÓŹDŹ

Postawy życiowe młodzieży licealnej i ich wybrane osobowościowe korelaty¹

Słowa kluczowe: postawy życiowe, style przywiązaniowe, młodzież licealna, poczucie stresu, agresywność, inteligencja emocjonalna, nadzieja na sukces.

Wprowadzenie – założenia teoretyczne badań własnych²

Nastawienia, inaczej postawy życiowe, egzemplifikowane są przez stosunek do własnej osoby („Ja”) i innych ludzi („Wy”). Można je ujmować jako wymiary osobowości, jeśli ulegają utrwaleniu w toku rozwoju jednostki, zaś odzwierciedlają one poczucie własnej wartości i sposób wartościowania innych ludzi: spostrzeganie siebie i innych jako godnych zaufania i miłości (lub niegodnych), warunkujące bezpośrednio lub pośrednio motywację do nawiązywania bliskich relacji lub izolowania się od innych ludzi.

W analizie postaw życiowych oparto się na dwóch koncepcjach: analizie transakcyjnej, w ramach której Thomas A. Harris (1987, 2009) wyodrębnił i opisuje cztery nastawienia życiowe, oraz modelach więzi emocjonalnej Kim Bartholomew i Leonarda M. Horowitz (1991, s. 226–244), gdzie wyróżnia się cztery style przywiązaniowe. Postawy życiowe i style opisujące typ relacji z innymi są ze sobą wzajemnie powiązane. W toku zdobywania doświadczeń ży-

¹ Jest to prezentacja drugiej części badań dotyczących psychospołecznych korelatów postaw życiowych – stylów przywiązaniowych, ujmowanych jako nastawienia intrapersonalne i interpersonalne. Prezentujemy w niej wybrane korelaty osobowościowe postaw życiowych – inteligencję emocjonalną, poczucie stresu, nadzieję na sukces. Część wyników badań dotyczących korelatów postaw życiowych, odnoszących się do agresywności jako ich wyznacznika, zaprezentowano już w innym opracowaniu.

² Założenia teoretyczne dotyczące postaw życiowych i stylów przywiązaniowych wyłożono szerzej w pierwszej części opracowania.

ciowych w relacjach z innymi ludźmi rozwija się w jednostce system skryptów, wyznaczających ostatecznie pozycje życiowe, w których zawarte są informacje o tym, ile jest warta ona sama i ile są warci inni ludzie. Zdaniem Harrisa (1987, s. 52–70; por. 2009), można wyróżnić cztery pozycje życiowe, z których trzy pierwsze kształtują się we wczesnym dzieciństwie (nieświadome, oparte na wyobrażeniach i emocjach), a czwarta stanowi wynik autonomicznej i samodzielnej decyzji autokreacyjnej (świadoma, oparta na myśleniu, wierze i działaniu), stanowiąc rezultat poznawczego opracowania różnych doświadczeń życiowych (relacyjnych). Nakładają się one na style przywiązania, wyróżnione przez Kim Bartholomew i Leonarda M. Horowitz (1991, s. 226–244), którzy uważają, że obraz siebie (pozytywny i negatywny) skorelowany jest z obrazem innych ludzi (pozytywnym i negatywnym), będąc konsekwencją doświadczeń zdobytych w relacjach interpersonalnych (tamże, s. 227)³.

Postawy życiowe i odzwierciedlające je style przywiązaniowe, traktowane jako utrwalone i uprawomocnione doświadczeniami skrypty: obraz siebie i świata społecznego, mogą być powiązane ze zmiennymi osobowościowymi, choć zasada ich wzajemnego „przyporządkowania” nie jest przyczynowo-skutkowa, stąd zmienne osobowościowe traktowane są tu jako korelaty doświadczeń jednostki z samym sobą i z innymi ludźmi (czyli postaw życiowych lub stylów przywiązaniowych).

Ze zmiennych osobowościowych wybrano takie, które mniej lub bardziej bezpośrednio wyznaczają jakość relacji międzyludzkich, a więc poczucie stresu, inteligencję emocjonalną, agresywność i nadzieję na sukces.

— **Poczucie stresu.** Przyjęto jako podstawę konceptualizacji badań własnych holistyczne obiektywistyczno-subiektywistyczne ujęcie procesu stresu, którego kryteria spełnia poznawczo-motywacyjno-relacjonalna teoria stresu.

³ Wskazani autorzy wyróżniają 4 postawy lub style przywiązaniowe: (1) **styl zaabsorbowany** – „**Ja nie jestem OK – Wy jesteście OK**” – nadmierne zaabsorbowanie relacjami z innymi ludźmi. Inni postrzegani są jako źródło wszelkich gratyfikacji, stąd podporządkowanie się i zależność od nich, w celu zdobycia akceptacji, co determinuje gotowość do spełniania oczekiwań innych z obawy przed odrzuceniem; (2) **styl odrzucająco-unikający** – „**Ja jestem OK – Wy nie jesteście OK**” – pozytywny obraz siebie i negatywny innych ludzi; odrzucenie lub unikanie bliskości w kontaktach; poczucie samowystarczalności; wysoka potrzeba autonomii i niezależności; podejrzliwość wobec motywów działania innych, kwestionowanie ich uczciwości i dobrych intencji; (3) **styl lękowo-unikający**: „**Ja nie jestem OK – Wy nie jesteście OK**” – negatywny obraz siebie i negatywny innych ludzi; lęk przed bliskością, powodujący obronne wycofanie społeczne; niepewność siebie, brak zaufania do siebie; inni ludzie postrzegani są jako odrzucający i niegodni zaufania; brak poczucia bezpieczeństwa spowodowany przewidywanym odrzuceniem; (4) **styl ufny** – „**Ja jestem OK – Wy jesteście OK**” – pozytywny obraz siebie i innych ludzi; podstawowa ufność, wynikająca z równowagi między intymnością a autonomią; postrzeganie siebie jako osoby godnej miłości, uwagi, szacunku, a innych jako godnych zaufania i akceptujących, na których można polegać; prawidłowe funkcjonowanie w relacjach zależnościowych (zależność od innych vs. inni zależni od jednostki), gdyż nie powodują one poczucia zagrożenia.

Akcentuje się w niej relacyjny charakter stanu stresu, związany z procesami poznania, motywacji i relacji, stąd zmienne osobowościowe i charakterystyki otoczenia ujmowane są łącznie (w aspekcie relacyjnym). Emocje są zatem wzbudzone nie tylko przez wymagania otoczenia czy zasoby jednostki, ale poprzez ich transakcję, którą wyznacza proces szacowania, negocjujący i integrujący zmienne endogenne (osobowościowe) i egzogenne (otoczenie), co dokonuje się poprzez wskazanie ich znaczenia dla „bycia” jednostki (Lazarus, 1993a, 1993b; por. Plopa, Makarowski, 2010). Strukturalnie proces stresu wyznaczany jest przez zasoby jednostki i powiązane z nimi strategie radzenia sobie ze stresem oraz szeroko rozumiany czynnik szacowania (Folkman, Lazarus, 1985; Kaplan, 1990; Lazarus, 1993a, 1993b). Zjawisko stresu jest zatem złożone, a jego istota możliwa jest do uchwycenia poprzez wyjaśnienie jego elementów składowych oraz wzajemnych powiązań między nimi. W tym opracowaniu, ze względu na zastosowane narzędzie badawcze, przyjęto następującą definicję stresu: „stan napięcia emocjonalnego (na poziomie organicznym i psychologicznym) wynikający z określonej transakcji jednostki z otoczeniem (lub samym sobą), odczuwany jako przykry, obciążający jej zasoby, zagrażający dobrostanowi” (Plopa, Makarowski, 2010, s. 16). Proces stresowy analizowany jest jako model trójelementowy: stresor – mechanizm pośredniczący – zachowania adaptacyjne (*copying*). Potencjalne źródła stresu ujmowane są w sposób kompleksowy: źródła intrapsychiczne (wewnętrzne), stresujące wydarzenia życiowe, rodzinne i socjokulturowe (zewnętrzne). Wśród mediatorów procesu stresowego wyróżnia się zasoby osobowościowe (np. odporność na stres, czyli twardość, poczucie koherencji, poczucie kontroli, kompetencje społeczne, głównie interpersonalne, siła *ego*) oraz wsparcie społeczne dostępne dla jednostki w systemie społecznym (emocjonalne, informacyjne, materialne), a także sposoby radzenia sobie ze stresem (konstruktywne *vs.* destrukcyjne, zorientowane na pokonanie trudności lub na unikanie negatywnych emocji, zadaniowe, unikające itp.), wykorzystywane przez jednostkę (Plopa, Makarowski, 2010, s. 16–62). Analiza stresu dokonywana jest w trzech głównych obszarach: doświadczania napięcia emocjonalnego, doświadczania stresu intrapsychicznego, wynikającego z konfrontacji z samym sobą, doświadczania stresu zewnętrznego, wynikającego z konfrontacji jednostki z obciążeniami tkwiącymi w świecie społecznym, zewnętrznym (tamże, s. 62):

- **NAPIĘCIE EMOCJONALNE:** poczucie niepokoju, nadmiernej nerwowości, często występujące trudności w odprężaniu się w różnych codziennych sytuacjach; brak energii do działania połączony z tendencją do rezygnacji z podejmowania różnych zadań i realizacji planów; wstępowanie tendencji do nadmiernej drażliwości w różnych relacjach interpersonalnych, a także często odczuwane poczucie zmęczenia bez wyraźnej przyczyny.
- **STRES INTRAPSYCHICZNY:** obawy, zamartwianie się, obniżone poczucie sensu życia z powodu odczuwania trudności w realizacji celów, zadań, wyzwań dnia codziennego, wy-

nikające z poczucia bycia słabym psychicznie, mało zdolnym lub posiadającym zbyt małe zasoby; poczucie, że ma się problemy z sobą, z nierozwiązanymi i ciągle żywymi doświadczeniami z przeszłości, co daje objawy osamotnienia i niepokoju; poczucie utraty czegoś lub kogoś ważnego, wzbudzające niepokój, a także związane z poczuciem niepogodzenia się z trudnym i bolesnym subiektywnie doświadczeniem; niepokój odczuwany w związku z przyszłością, tendencje rezygnacyjne oraz pesymizm w ocenie siebie i świata.

- **STRES ZEWNĘTRZNY:** poczucie bycia niesprawiedliwie ocenianym przez innych w różnych kontekstach społecznych (domowych, zawodowych); poczucie bezradności i narastającego wyczerpania w obronie swojego punktu widzenia (swoich racji) w patrzeniu na różne sprawy; doświadczanie niepokoju związanego z poczuciem bycia wykorzystywanym przez innych; poczucie frustracji, męczliwości, związane z poczuciem niemożności sprośnięcia wymaganiom stawianym przez innych, ze względu na niewystarczające zasoby, zdolności i możliwości ich spełniania.

Przyjęto założenie, że poczucie stresu może wiązać się z utrwalonymi postawami (nastawieniami) wobec siebie (Ja OK, Ja nie OK) i innych ludzi (Wy OK, Wy nie OK), w tym sensie, że stanowiąc mogą one – z jednej strony – źródło czy mediatory procesu stresowego, zaś z drugiej – jego konsekwencje, związane z doświadczeniami w radzeniu sobie ze stresem (konstruktywnym vs. destruktywnym).

- **Inteligencja emocjonalna** stanowi zbiór zdolności warunkujących wykorzystywanie emocji (radzenie sobie z napięciem emocjonalnym) przy rozwiązywaniu problemów (źródeł doświadczanych stresów), zwłaszcza w sytuacjach społecznych (Jaworowska, Matczak, 2008, s. 7), czyli jest to zdolność warunkująca efektywność przetwarzania informacji emocjonalnych, dotyczących emocji własnych i innych ludzi (Mayer, Cobb, 2000, s. 163–183). Daniel Goleman (1997, s. 15; por. 1995, 1998, 1999) wskazuje, że w pojęciu inteligencji emocjonalnej mieszczą się takie zdolności, jak: samokontrola, zapał, wytrwałość i zdolność do motywowania się, odnoszące się do następujących kompetencji: a) osobistych – samoświadomość warunkująca wiedzę o własnych doznaniach, preferencjach i możliwościach; samoregulacja oznaczająca panowanie nad emocjami; motywowanie się do działania, dokonujące się dzięki konstruktywnemu wykorzystaniu emocji; b) społecznych – empatia związana ze zdolnością rozpoznawania stanów i potrzeb innych ludzi; umiejętności społeczne związane ze zdolnością do wzbudzania pożądaných reakcji u innych osób. Inteligencja emocjonalna traktowana jest zarówno jako zdolność (*ability emotional intelligence*), czyli dyspozycja instrumentalna, jak i zbiór cech osobowości, czyli dyspozycja motywacyjna (*trait emotional intelligence*). Ze względu na zastosowane narzędzie przyjęto model inteligencji emocjonalnej Petera Saloveya i Johna D. Mayera (1990, s. 185–211; por. Jaworowska, Matczak, 2008, s. 10–12), w którym traktowana jest ona jako składowa kompetencji społecznych. Inteligencja emocjonalna określa zdolność do śledzenia własnych i cudzych uczuć i emocji, różnicowania ich oraz wykorzystywania uzyskanych tą drogą informacji do kierowania własnym myśleniem i działaniem. Ma charakter rozwojowy (stopnie

dojrzałości emocjonalnej), obejmując cztery zakresy i rodzaje zdolności pojawiające się kolejno w procesie rozwoju (Mayer, Salovey, 1997, s. 3–31; Mayer, Salovey, Caruso, 2000a, s. 92–117, 2000b, s. 396–420; por. Barrett, Salovey, 2002; por. Jaworowska, Matczak, 2008, s. 10–11):

- **ZDOLNOŚCI DO SPOSTRZEGANIA I WYRAŻANIA EMOCJI:** kolejno rozwojowo pojawiają się: (1) zdolność do rozpoznawania emocji we własnych stanach fizjologicznych, doznaniach i myślach; następnie (2) zdolności do rozpoznawania emocji u innych ludzi na podstawie wyglądu, zachowania, tonu głosu oraz w dziełach sztuki; jako kolejna pojawia się (3) zdolność do wiernego wyrażania emocji i związanych z nimi potrzeb; na końcu pojawia się (4) zdolność do różnicowania emocji adekwatnych i nieadekwatnych, szczerych i nieszczerych wyrazów uczuć.
- **ZDOLNOŚCI DO EMOCJONALNEGO WSPOMAGANIA MYŚLENIA:** czyli zdolność do asymilowania emocji w przebieg procesów poznawczych, obejmująca (1) zdolność do emocjonalnego sterowania uwagą, czyli ukierunkowania jej na ważne informacje; (2) zdolność do wywoływania u siebie określonych emocji w celu zrozumienia przeszłej, aktualnej lub przyszłej sytuacji; (3) zdolność do przyjmowania różnych punktów widzenia, zależnie od zmieniających się nastrojów; (4) zdolność do stosowania w rozwiązywaniu problemów różnych sposobów podejścia, adekwatnych do zmiennych stanów emocjonalnych.
- **ZDOLNOŚCI DO ROZUMIENIA I ANALIZOWANIA EMOCJI ORAZ WYKORZYSTYWANIA WIEDZY EMOCJONALNEJ,** rozwijające się w następującej kolejności: (1) zdolność do nazywania emocji i rozumienia relacji między słowami i treścią emocji; (2) zdolność do interpretowania znaczenia emocji, czyli ich związku z określonymi relacjami społecznymi; (3) zdolność do rozumienia uczuć złożonych i ich kombinacji (np. miłość i nienawiść; strach i zdziwienie); (4) zdolność do rozumienia i przewidywania zmian w przebiegu emocji (np. od złości do wstydu).
- **ZDOLNOŚCI DO KONTROLOWANIA I REGULOWANIA EMOCJI** własnych i cudzych: (1) zdolność do „otwierania się” na emocje o różnym znaku (pozytywne, negatywne); (2) zdolność do świadomego angażowania się w emocje lub separowania się od nich, zależnie od oceny ich wartości informacyjnej lub użyteczności; (3) zdolność do śledzenia emocji i oceniania ich ze względu na ich wyrazistość, typowość, adekwatność, znaczenie dla jednostki; (4) zdolność do kierowania emocjami własnymi i innych ludzi, związana z ich łagodzeniem (emocje negatywne) lub wzmacnianiem (emocje pozytywne), z uwzględnieniem znaczenia informacji (brak ich ignorowania lub wyolbrzymiania).

Przyjęto założenie, że inteligencja emocjonalna może stanowić korelat postaw życiowych, ze względu na jej znaczenie dla radzenia sobie w sytuacjach społecznych oraz społecznego przystosowania. Można założyć, że składowe zdolności inteligencji emocjonalnej warunkują kształtowanie się postaw życiowych (wobec siebie i innych ludzi), poprzez stwierdzone empirycznie korelacje z jakością relacji interpersonalnych, odczuwanym wsparciem społecznym, poczuciem skuteczności własnego działania, odczuwanym zadowoleniem z życia, odpornością na stres (za: Jaworowska, Matczak, 2008, s. 25–26, 92–93). Należy mieć na uwadze, że poziom inteligencji emocjonalnej może być zarówno przyczyną, jak i konsekwencją trudności przystosowawczych, a więc pośrednio konstruktywnych vs. destrukcyjnych postaw życiowych.

- **Agresywność** można traktować jako względnie stałą dyspozycję osobowościową do przejawiania zachowań agresywnych, stanowiących intencjonalne działanie zmierzające w sposób pośredni lub bezpośredni do wyrządzenia krzywdy innym ludziom, oraz wszelkie zachowania będące ekspresją uczuć agresywnych (Sajewicz-Radtke, Radtke, Kalka, 2010, s. 49). Agresja wynika z różnych form frustracji, związanych z zagrożeniem poczucia własnej wartości lub zagrożeniem wzoru relacji z innymi ludźmi. Na agresywność składają się różne formy agresji (tamże, s. 49–50):

- **AGRESJA BEZPOŚREDNIA**: używanie siły fizycznej skierowanej przeciw drugiej osobie lub grupie osób w celu wyrządzenia im krzywdy.
- **AGRESJA POŚREDNIA**: zachowania mające na celu wyrządzenie krzywdy innym, z wyłączeniem użycia siły fizycznej, przejawia się w złośliwych plotkach, żartach, lub bezkierunkowych zachowaniach agresywnych (wybuchy złości, krzyk, tupanie nogami).
- **DRAŻLIWOŚĆ EMOCJONALNA**: tendencje do przejawiania negatywnych uczuć będących reakcją na najmniejszą prowokację ze strony innych (szorstkość, zrzędlivość, grubiaństwo).
- **OPOZYCYJNOŚĆ**: zachowania skierowane przeciw autorytetowi lub władzy – sprzeciw i walka z obowiązującymi normami i zwyczajami.
- **AGRESJA WERBALNA**: wyrażanie negatywnych uczuć poprzez formę (krzyk, wrzask, sprzecznianie się) i treść wypowiedzi słownych (groźby, przekleństwa).

Przyjęto założenie, że postawy życiowe i style przywiązaniowe, egzemplifikowane przez stosunek do „ja” i obiektów „poza-ja”, mogą być powiązane z przejawianą agresją, stanowiącą wynik doświadczanych frustracji w obu zakresach (deficyt poczucia własnej wartości, jakość relacji z innymi).

- **Nadzieja na sukces** rozumiana jest jako przekonanie o posiadaniu kompetencji umożliwiających odniesienie sukcesu. Charles R. Snyder (2002, s. 249–275) definiuje nadzieję jako pozytywny stan motywacyjny, wyznaczany przez dwa rodzaje powiązanych ze sobą przekonań: o sobie jako wykonawcy, czyli osobie, która jest zdolna realizować powzięty plan (przekonanie o tym, że jednostka potrafi zainicjować dążenie do celu obranym przez siebie sposobem, a także wytrwać w nim pomimo pojawiających się przeszkód). Nadzieja na sukces składa się z dwóch komponentów: przekonania o posiadaniu silnej woli oraz przekonania o umiejętności znajdowania rozwiązań. Komponenty te łącznie wyznaczają siłę oczekiwań pozytywnych efektów własnych działań (Łaguna, Trzebiński, Zięba, 2005). Przyjęta koncepcja mieści się zatem w nurcie poznawczym, podkreślającym znaczenie procesów myślenia: nadzieja to poznawczy stan motywacyjny, nie zaś stan emocjonalny, który jest wtórny wobec procesów myślenia. Jest to zarówno przekonanie, jak i towarzyszący mu proces myślowy, uruchamiany w konkretnej sytuacji decyzyjnej i towarzyszący konkretnemu działaniu. Innymi słowy, przekonania, które mają charakter względnie stabilny i utrwalony, uruchamiane są w formie określonych myśli zorientowanych na konkretne sytuacje i osiągnięcie konkretnego celu. Nadzieja ujmowana jako myśli to-

warzyszące działaniu ma charakter świadomy i dotyczy siebie jako osoby, która potrafi lepiej lub gorzej realizować to, co postanowiła, oraz odnajdywać i wymyślać sposoby rozwiązywania problemów pojawiających się na drodze do celu (Snyder, 2002). Można ją traktować jako dyspozycję, czyli system względnie stabilnych przekonań, uruchamianych w pewnych sytuacjach, wpływających na zachowanie jednostki. Jest nabywana w dzieciństwie i potwierdzana przez późniejsze doświadczenia z samym sobą. Stanowi element koncepcji siebie (postrzegania siebie), bowiem jest wyuczonym wzorcem myślenia o sobie, kształtującym sposób interpretacji sytuacji problemowej lub zadaniowej oraz sposób oceniania szans powodzenia podejmowanych przez jednostkę działań. Nadzieja na sukces składa się z zatem z dwóch komponentów:

- **UMIEJĘTNOŚCI ZNAJDOWANIA ROZWIĄZAŃ:** przekonanie, uruchamiane w konkretnych sytuacjach życiowych, problemowych i zadaniowych, o możliwości znalezienia rozwiązań sytuacji problemowych, stanowiących przeszkodę na drodze do osiągnięcia celu, podjętego przez jednostkę.
- **SILY WOLI:** przekonanie, że jest się osobą wytrwale dążącą do celu, nie zrażającą się pojawiającymi przeszkodami, efektywnie radzącą sobie z nimi; zdolność do wytrwania w realizacji celu, pomimo pojawiających się przeszkód.

Przyjęto założenie, że nadzieja na sukces jako przekonanie o kompetencjach warunkujących odniesienie sukcesu, powiązane pozytywnie z efektywnością zachowań jednostki, sposobem pokonywania przeszkód i wytrwałością, radzeniem sobie w sytuacji trudnej, poziomem adaptacji do życia, funkcjonowaniem emocjonalnym, przystosowaniem psychologicznym i funkcjonowaniem społecznym, może stanowić korelat postaw życiowych, stanowiąc złożone przekonanie o naturze człowieka i otaczającego świata, łącznie determinujące sposób działania w świecie.

Założenia metodologiczne i opis próby

Badania miały na celu weryfikację hipotezy o zależnościach między przekonaniami dotyczącymi własnej osoby i innych ludzi (aspekt poznawczy, skrypty życiowe) a zmiennymi osobowościowymi wyznaczającymi z różną siłą jakość relacji międzyludzkich: poczuciem stresu (napęciem emocjonalnym, stresem zewnętrznym i intrapsychnicznym); inteligencją emocjonalną (uogólnioną oraz zdolnością do rozpoznawania emocji i konstruktywnego wykorzystywania emocji w procesie myślenia i działania); agresywnością, która ujawnia się w relacjach interpersonalnych (zachowaniami agresywnymi i ekspresją agresywnych emocji); nadzieją na sukces (przekonaniem o możliwości osiągnięcia celu i wytrwałością w dążeniu do jego realizacji).

Założono, iż nastawienia życiowe (style przywiązaniowe) wyznaczają sposób zachowania w relacjach z innymi ludźmi, a także sposób działania jednostki w sytuacjach realizowania celów dlań istotnych, stąd zadano następujące pytania:

1. W jaki sposób postawy życiowe (pozytywne vs. negatywne, dotyczące własnej osoby i innych ludzi) są powiązane z poczuciem stresu i jego wymiarami (napięciem emocjonalnym, stresem zewnętrznym i intrapsychicznym)?
2. W jaki sposób postawy życiowe (pozytywne vs. negatywne, dotyczące własnej osoby i innych ludzi) są powiązane z inteligencją emocjonalną (uogólnioną oraz jej wymiarami: zdolnością do wykorzystania emocji w celu wspomagania myślenia i działania oraz zdolnością do rozpoznawania emocji)?
3. W jaki sposób postawy życiowe (pozytywne vs. negatywne, dotyczące własnej osoby i innych ludzi) są powiązane z agresywnością i jej formami ujawniającymi się w relacjach interpersonalnych (agresywność ogólna i jej formy: agresja bezpośrednia, pośrednia, werbalna, drażliwość, opozycyjność)?
4. W jaki sposób postawy życiowe (pozytywne vs. negatywne, dotyczące własnej osoby i innych ludzi) są powiązane z nadzieją na sukces, czyli oczekiwaniem pozytywnych rezultatów własnych działań (z siłą woli, oznaczającą świadomość własnej skuteczności oraz umiejętnością znajdowania rozwiązań, oznaczająca świadomość własnej wiedzy i kompetencji w działaniu celowym)?

Z uwagi na to, że badania miały charakter eksploracyjno-diagnostyczny, zrezygnowano z ukierunkowania hipotez, zakładając jedynie ogólną hipotezę o zależnościach pomiędzy przekonaniem dotyczącym własnej osoby i innych ludzi a wybranymi zmiennymi osobowościowymi, stanowiącymi potencjalne korelaty postaw życiowych.

Badaniami ankietowymi o charakterze sondażowym objęto 151 uczniów (dziewczeta – $n=96$; chłopcy – $n=55$): pierwszych ($n=51$), drugich ($n=50$) i trzecich ($n=50$) klas liceów ogólnokształcących województwa śląskiego (Katowice, Gliwice, Tarnowskie Góry). Wiek badanych wahał się od 15 do 18 lat ($M=16,9$; $SD=0,79$).

W badaniach wykorzystano następujące narzędzia:

- *Kwestionariusz Ustosunkowań* Anny Sukiennik (2012), służący do pomiaru postaw wobec własnej osoby i innych ludzi. Składa się on z 73 *itemów* odnoszących się do przekonań i odczuć dotyczących siebie i innych, ocenianych w 4-stopniowej skali Likerta (od 1: „nie zgadzam się”, do 4: „zgadzam się”). Pozycje kwestionariusza tworzą dwie podskale: Ja OK i Wy OK. Im wyższy wynik uzyskuje badany w danej podskali, tym bardziej pozytywna jest jego postawa wobec własnej osoby i innych ludzi. Rzetelność mierzona metodą α -Cronbacha w prowadzonych badaniach wynosi: podskala Ja OK $\alpha=0,872$; podskala Wy OK $\alpha=0,857$.
- *Kwestionariusz Poczucia Stresu* autorstwa Mieczysława Płopy i Ryszarda Makarowskiego (2010), służący do pomiaru struktury doznań stresowych.

Składa się z 27 pozycji, które badani oceniają na 4-stopniowej skali w odniesieniu do siebie, od „Prawda” do „Nieprawda”. Im wyższy wynik badany uzyskuje na skali, tym wyższym poziomem stresu się charakteryzuje. Skala dotyczy uogólnionego poziomu stresu, w jej skład wchodzi jednak podskale mierzące: napięcie emocjonalne, stres zewnętrzny oraz stres intrapsychiczny. Kwestionariusz zawiera również skalę kłamstwa. Rzetelność mierzona metodą α -Cronbacha w przeprowadzonych badaniach wyniosła: dla uogólnionego poziomu stresu $\alpha=0,879$; dla wymiaru napięcie emocjonalne $\alpha=0,783$; dla wymiaru stres zewnętrzny $\alpha=0,703$, dla wymiaru stresu intrapsychicznego $\alpha=0,713$. Rzetelność skali kłamstwa wyniosła $\alpha=0,630$.

- *Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej INTE* autorstwa N.S. Schutte, J.M. Malouff, L.E. Hall, D.J. Haggerty, J.T. Cooper, Ch.J. Golden, L. Dornheim w polskiej adaptacji A. Ciechanowicz, A. Jaworowskiej i A. Matczak (Jaworowska, Matczak 2008). Kwestionariusz składa się z 33 pozycji, ocenianych na 5-stopniowej skali Likerta (od 1: „całkowicie nietrafne”, do 5: „całkowicie trafne”). Podaje się ogólny wynik INTE i wyniki dla dwóch podskal kwestionariusza: zdolności do wykorzystania emocji w celu wspomaganie myślenia i działania oraz zdolności do rozpoznawania emocji. Osoby uzyskujące wysokie wyniki w badaniu kwestionariuszem INTE charakteryzują się wysokim poziomem zdolności do rozpoznawania, rozumienia i kontrolowania własnych oraz cudzych emocji i zdolnością ich wykorzystania w kierowaniu własnym oraz cudzym działaniem. Rzetelność narzędzia mierzona metodą α -Cronbacha wyniosła w przeprowadzonych badaniach: $\alpha=0,888$. Rzetelność podskali zdolność do wykorzystania emocji w celu wspomaganie myślenia i działania wyniosła $\alpha=0,840$, natomiast podskali zdolność do rozpoznawania emocji $\alpha=0,780$.
- *Kwestionariusz Nadziei na Sukces* KNS (Łaguna, Trzebiński, Zięba, 2005). Nadzieja na sukces to siła oczekiwania pozytywnych rezultatów własnych działań. Kwestionariusz składa się z 12 stwierdzeń, ułożonych w dwie podskale (*siła woli*, oznaczająca świadomość własnej skuteczności i ujawniająca się w postaci inicjowania działań dążących do określonego celu i trwania w nich, oraz *umiejętność znajdowania rozwiązań*, oznaczająca świadomość własnej wiedzy i kompetencji w sytuacjach wymagających stworzenia lub rozpoznania sposobów osiągnięcia założonych celów) i ocenianych na 8-stopniowej skali Likerta od „zdecydowanie nieprawdziwe” do „zdecydowanie prawdziwe”. Wyniki podaje się łącznie dla wszystkich stwierdzeń jako ogólny wynik nadziei na sukces oraz oddzielnie dla dwóch podskal. Im wyższy wynik, tym wyższy poziom nadziei na sukces. Rzetelność całego narzędzia mierzona metodą α -Cronbacha wyniosła w przeprowadzonych badaniach 0,744. Rzetelność podskali siła woli wyniosła $\alpha=0,756$, natomiast podskali umiejętność znajdowania rozwiązań $\alpha=0,744$.

- *Kwestionariusz Agresywności Młodzieży „Reaktywność Emocjonalna”*, skonstruowany przez Urszulę Sajewicz-Radtke, Bartosza M. Radtke oraz Dorotę Kalkę (2010), przeznaczony do badania agresywności młodzieży gimnazjalnej, ale bez wykorzystania norm zastosowano go do pomiaru agresywności młodzieży licealnej. Kwestionariusz składa się z 60 *itemów*, ocenianych w 5-stopniowej skali Likerta (od 1: „zdecydowanie nie”, do 5: „zdecydowanie tak”). Im wyższy wynik, tym wyższy poziom agresywności. Narzędzie mierzy agresywność ogólną i jej wymiary. Rzetelność mierzona metodą α -Cronbacha w prowadzonych badaniach wynosi: agresja ogólna $\alpha=0,945$; agresja bezpośrednia $\alpha=0,866$; agresja pośrednia $\alpha=0,835$; drażliwość $\alpha=0,763$; opozycyjność $\alpha=0,807$; agresja werbalna $\alpha=0,866$. Kwestionariusz zawiera skalę kłamstwa, której rzetelność (α -Cronbacha) w badaniach wyniosła $\alpha=0,427$.

Osobowościowe korelaty postaw życiowych – wyniki badań własnych

Kwestionariusz Ustosunkowań pozwala określić poziom pozytywnego *versus* negatywnego ustosunkowania wobec siebie (Ja OK) i innych ludzi (Wy OK), które wyznacza poziom zaufania do siebie i innych, sposób wartościowania siebie i innych oraz poziom samoakceptacji i akceptacji innych ludzi⁴. Sposób postrzegania siebie i innych ludzi niewątpliwie warunkowany jest zmiennymi osobowościowymi, ukształtowanymi w toku doświadczeń w relacjach z innymi ludźmi. Kolejno omówione zostaną poszczególne zmienne osobowościowe jako korelaty ustosunkowań. Uzyskane różnice w postawach życiowych dają podstawę do analizy związków z przyjętymi do badań zmiennymi. Do analizy

⁴ Wyniki dotyczące postaw życiowych omówiono szerzej w pierwszej części artykułu. Ogólnie jednak przypominając je, w zakresie postaw życiowych (ustosunkowań intrapersonalnych i interpersonalnych) widoczna jest wyraźna tendencja do bardziej pozytywnego postrzegania własnej osoby (stosunek wyników wysokich do niskich – W:N=1,71) niż innych osób (W:N=1,05). W postawach tych rysują się zatem dwa przeciwstawne obrazy: „Ja – bardziej pozytywne” i „Wy – bardziej negatywne”. Młodzież postrzega siebie samych (Ja OK) częściej jako osoby godne zaufania, o wysokim poczuciu własnej wartości, rzadziej wątpi w siebie, własne siły i możliwości, częściej czuje się pewna w sytuacjach społecznych, ma poczucie bycia osobą lubianą i akceptowaną przez innych ludzi, a także częściej przejawia asertywną postawę względem ich oczekiwań. Postawy wobec innych ludzi (Wy OK) są bardziej negatywne, a więc częściej widoczny jest brak obdarzania zaufaniem, postrzeganie innych jako egoistycznych i skoncentrowanych wyłącznie na własnych potrzebach, wykorzystujących i manipulujących innymi, co powodować może poczucie niezaspokajania potrzeb jednostki związanych z potrzebą wsparcia, wywołując ostrożność i podejrzliwość w jej kontaktach z innymi, czy tendencję do wycofania z kontaktów i motywację do utrzymywania dystansu. Częściej też może pojawiać się poczucie dyskomfortu w relacjach zależnościowych i lęk przed zranieniem ze strony innych ludzi.

zależności między nastawieniami życiowymi (postawą wobec siebie i innych) a agresywnością i jej wymiarami zastosowano współczynnik korelacji Pearsona (określając jednocześnie poziom istotności uzyskanych zależności; 0,05; 0,01).

1. Doświadczanie stresu a postawy życiowe. Proces stresowy jako model trójelementowy (stresor – mechanizm pośredniczący – zachowania adaptacyjne) wyznaczany może być przez pośredniczący mechanizm (korelat), który stanowią postawy życiowe, w powiązaniu ze specyficznymi jego źródłami – wewnętrznymi i zewnętrznymi. Założenie to wydaje się mieć potwierdzenie w uzyskanych wynikach (tab. 1).

Tabela 1. Poczucie stresu i jego wymiary a postawy życiowe – korelacja Pearsona (N=151)

Poczucie stresu a postawy życiowe		Postawy życiowe	
		JA OK	WY OK
KPS – kwestionariusz poczucia stresu	Wynik ogólny – poczucie stresu	-0,494**	-0,340**
	Napięcie emocjonalne	-0,380**	-0,203*
	Stres zewnętrzny	-0,413**	-0,372**
	Stres intrapsychiczny	-0,507**	-0,332**
	Skala kłamstwa	0,042	0,067

** Korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

* Korelacja istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie)

Doświadczany stres jest istotnym negatywnym korelatem postaw życiowych, silniej jednak ujawniającym się w zakresie ustosunkowań wobec siebie (Ja OK; $r=-0,494$) niż wobec innych (Wy OK; $r=-0,34$). Przy czym widoczne jest tu logiczne i dosyć silne powiązanie postaw wobec siebie ze stresem intrapsychicznym ($r=-0,507$), zaś postaw wobec innych ze stresem zewnętrznym ($r=-0,372$), choć nieco w tym wypadku słabsze. W odniesieniu do postaw wobec siebie (Ja OK) daje się jednak zauważyć, że korelują one negatywnie i dosyć silnie z wszystkimi wymiarami stresu, zaś w odniesieniu do postaw wobec innych (Wy OK) korelacje te są również istotne, ale znacząco słabsze. Najslabiej korelują obie postawy z napięciem emocjonalnym. Można więc wnioskować z pewnym prawdopodobieństwem, że główne źródło stresu ma charakter intrapersonalny, związany z postrzeganiem siebie, w mniejszym stopniu interpersonalny, związany z postrzeganiem innych ludzi. Stres intrapsychiczny, jako główny korelat ustosunkowań wobec Ja, związany jest bowiem z doświadczaniem różnych obaw, zamartwianiem się, obniżonym sensem życia, wynikającym z poczucia niemożności realizacji celów, wyjaśnianym dyspozycyjnie, a więc słabością psychiczną, niedostatecznymi zdolnościami, niewystarczającymi osobistymi zasobami, co potwierdzają negatywne doświadczenia z samym sobą z przeszłości, negatywnie rokujące dla własnej przyszłości, zaś wzbudzające

tendencje rezygnacyjne i pesymizm w ocenie siebie i świata. JA wydaje się zatem głównym źródłem stresu i jednocześnie staje się zagrożone, skutkując negatywną postawą wobec własnej osoby, postrzeganej jako odpowiedzialnej za własną trudną sytuację i niezdolność do radzenia sobie z problemami.

Inni stanowią znacznie mniej istotne źródło własnych problemów i tym samym źródło doświadczanego stresu, głównie wynikające ze sposobu postrzegania innych ludzi jako niesprawiedliwie oceniających funkcjonowanie jednostki w różnych układach społecznych (domowych i zawodowych), stanowiących jednocześnie źródło poczucia bezradności, doświadczania frustracji i utraty kontroli (panowania) w relacjach interpersonalnych, co wzmaga dodatkowo poczucie bycia wykorzystywanym przez innych i niemożności sprostania ich wymaganiom ze względu na niewystarczające zasoby osobiste (zdolności).

Obie rozpatrywane zmienne korelują negatywnie, ale trudno określić pierwotne podłoże zaobserwowanej zależności pomiędzy doświadczaniem stresu a postawami życiowymi (stosunkiem do siebie i innych ludzi). Jednak uprawnione wydaje się wnioskowanie, że to właśnie doświadczanie stresu związanego z niedoskonałym samym sobą oraz doświadczenia frustracyjne w relacjach z innymi stanowią podłoże kształtowania się negatywnych postaw wobec siebie (Ja nie OK) i innych ludzi (Wy nie OK). Dodatkowo to wnioskowanie potwierdzają najsilniejsze związki ujawnione w zakresie obu zmiennych: stres intrapsychoiczny stanowi najsilniejszy korelat postaw wobec Ja, zaś stres zewnętrzny – postaw wobec innych ludzi. Przyjęte zatem wstępnie założenie, że poczucie stresu powiązane jest z utrwalonymi postawami (nastawieniami) wobec siebie (Ja OK, Ja nie OK) i innych ludzi (Wy OK, Wy nie OK), zostało potwierdzone. Ze względu na status obu zmiennych można sądzić, że utrwalone postawy życiowe stanowią zarówno źródło lub mediatory procesu stresowego, jak i jego konsekwencje, związane z doświadczeniami w radzeniu sobie ze stresem (konstruktywnym vs. destruktywnym), w obszarze doświadczeń z samym sobą (indywidualnych warunkowanych dyspozycyjnie) i w relacjach z innymi (społecznych, warunkowanych zewnętrznie).

2. Inteligencja emocjonalna a postawy życiowe. Inteligencja emocjonalna, stanowiąc zespół kompetencji osobistych i społecznych, dyspozycję instrumentalną i motywacyjną, ma jednocześnie charakter rozwojowy, a o jej rozwoju współdecydują doświadczenia zdobywane w relacjach społecznych i z samym sobą. Podobnie jak wcześniej, założono, że poziom inteligencji emocjonalnej i jej składowych, może być zarówno przyczyną, jak i konsekwencją trudności przystosowawczych (konstruktywnych vs. destrukcyjnych postaw życiowych).

Uzyskane wyniki (tab. 2) wskazują na znaczącą pozytywną korelację pomiędzy inteligencją emocjonalną a postawami życiowymi, ujawniającą się znów silniej w odniesieniu do ukształtowanych przez doświadczenie życiowe postaw wobec Ja ($r=0,443$) niż wobec innych ludzi ($r=0,365$). Ponadto w zakresie postaw wobec Ja silniej ujawniają się zdolności do wykorzystania emocji w celu

wspomagania myślenia i działania ($r=0,382$), natomiast w odniesieniu do postaw wobec innych nieco większe znaczenie mają zdolności do rozpoznawania emocji ($r=0,333$). Oznacza to, że osoby o pozytywnych postawach wobec siebie i innych (zaufanie, wartościowanie, akceptacja) wykazują większe kompetencje emocjonalne (osobiste i społeczne), determinujące trafność postrzegania i rozumienia stanów emocjonalnych i potrzeb, kontrolę nad emocjami i ich wykorzystanie w procesie działania (czynnik motywujący). Jednocześnie można założyć, że pozytywne postawy wobec Ja są silniej powiązane z kontrolą stanów emocjonalnych i motywacyjnym (ukierunkowującym) znaczeniem emocji, zaś postawy wobec innych silniej powiązane są z umiejętnością rozpoznawania emocji u innych, a więc i rozumieniem ich potrzeb i stanów, ich złożoności, wraz z umiejętnością przewidywania stanów emocjonalnych innych ludzi.

Tabela 2. Inteligencja emocjonalna i jej wymiary a postawy życiowe – korelacja Pearsona (N=151)

Inteligencja emocjonalna a postawy życiowe		Postawy życiowe	
		JA OK	WY OK
INTE – kwestionariusz inteligencji emocjonalnej	INTE – wynik ogólny	0,443**	0,365**
	INTE – wykorzystanie do działania	0,382**	0,245**
	INTE – rozpoznawanie emocji	0,327**	0,333**

** Korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

* Korelacja istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie)

Jest to wynik logiczny, albowiem wykorzystanie emocji do myślenia i działania może mieć większe znaczenie w odniesieniu do postaw wobec Ja, które determinowane są potrzebą zachowania i podtrzymania własnej wartości, będąc jednocześnie narażone na włączanie się silnych mechanizmów obronnych, zakłócających myślenie i działanie. Natomiast zdolność do rozumienia emocji, wchodzenia w skomplikowany świat cudzych doznań wydaje się ważniejsza dla kształtowania się postaw wobec innych, a przede wszystkim kontrolowania i regulowania emocji ujawnianych w relacjach interpersonalnych. Rozumienie stanu cudzych emocji może stanowić podstawę rozumienia i racjonalizowania zachowań innych ludzi, prowadząc do łagodzenia emocji negatywnych lub wzmocnienia emocji pozytywnych, z uwzględnieniem znaczenia informacji o ich stanie emocjonalnym, co wyraża się zarówno brakiem ich ignorowania, jak również wyolbrzymiania. Można zatem przyjąć, iż inteligencja emocjonalna stanowi ważny korelat procesu przystosowania, rozumianego jako zdolność do konstruktywnego funkcjonowania w relacjach interpersonalnych, wyjściowo warunkowanego także sposobem postrzegania i oceny własnej osoby, prowadząc do ukształtowania bardziej pozytywnych postaw tak wobec Ja, jak i innych ludzi.

3. Nadzieja na sukces a postawy życiowe. Nadzieja na sukces, wyrażająca przekonanie o posiadaniu osobistych kompetencji decydujących o możliwości odniesienia sukcesu we własnych działaniach, wyznaczana jest przez przekonania o zdolności do realizacji powziętego planu (jego inicjacji, wyboru sposobu działania i wytrwania w działaniu pomimo pojawiających się przeszkód). Oba komponenty nadziei: silna wola oraz umiejętność znajdowania rozwiązań, łącznie wyznaczają siłę oczekiwań pozytywnych efektów własnych działań. Nadzieja zatem to poznawczy stan motywacyjny, w przeciwieństwie do omawianej wcześniej inteligencji emocjonalnej (stan emocjonalny), uruchamiany w sytuacji wymagającej podjęcia decyzji co do konkretnego działania, prowadzącego do obranego celu. Nadzieja na sukces, jako przekonanie o kompetencjach warunkujących odniesienie sukcesu, może stanowić czynnik warunkujący kształtowanie się postaw życiowych, co dokumentują uzyskane wyniki (tab. 3).

Tabela 3. Nadzieja na sukces i jej wymiary a postawy życiowe – korelacja Pearsona (N=151)

Nadzieja na sukces a postawy życiowe		Postawy Życiowe	
		JA OK	WY OK
KNS – kwestionariusz nadziei na sukces	KNS – wynik ogólny	0,561**	0,253**
	KNS – umiejętność znajdowania rozwiązań	0,495**	0,200*
	KNS – siła woli	0,534**	0,263**

** Korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

* Korelacja istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie)

Nadzieja na sukces silnie i pozytywnie wiąże się jednak głównie z obrazem siebie i postawami wobec Ja ($r=0,561$), zaś bardziej incydentalnie ujawnia się w konstruowaniu obrazu i postaw wobec innych ludzi ($r=0,253$), co wydaje się oczywiste, bowiem inni ludzie stanowią mniej znaczący wyznacznik osobistych przekonań o własnej skuteczności. Przy czym postawa wobec Ja nieco silniej powiązana jest z siłą woli ($r=0,534$) niż z umiejętnością znajdowania rozwiązań ($r=0,495$). Oznacza to, że nastawienie do Ja determinowane jest silniej przekonaniem, że jest się osobą wytrwale dążącą do celu, niezrażającą się pojawiającymi przeszkodami, efektywnie radzącą sobie z nimi, zdolną do wytrwania w realizacji celu pomimo pojawiających się przeszkód. Choć niewątpliwie umiejętność znajdowania rozwiązań jest tu niemal równoważna, bowiem przekonanie o możliwości eliminowania przeszkód na drodze do osiągnięcia celu podjętego przez jednostkę decyduje o wytrwaniu w realizacji celu.

W odniesieniu do postaw wobec innych zanotowano także istotne związki z nadzieją na sukces i jej komponentami, ale są one znacznie słabsze, determinowane bardziej siłą woli ($r=0,263$) niż przekonaniem o możliwości znajdowania rozwiązań ($r=0,2$). Wynika to zapewne z faktu, iż nadzieja na sukces jest dyspozycją indywidualną, nabywaną w dzieciństwie, ale potwierdzaną przez

późniejsze doświadczenia z samym sobą, a więc stanowi element koncepcji siebie, kształtującej sposób interpretacji sytuacji problemowej lub zadaniowej, oraz sposób oceniania szans powodzenia podejmowanych przez jednostkę działań. Inni ludzie mają tu znaczenie pierwotnie istotne (ja odzwierciedlone), jednak w późniejszych okresach rozwoju (adolescencja) ważniejsze jest osobiste, zinternalizowane przekonanie o własnej skuteczności w działaniach, związane z doświadczeniami z samym sobą. Generalnie zatem przyjęte założenie o znaczeniu nadziei na sukces w procesie kształtowania się postaw życiowych zostało potwierdzone, choć związek ten ujawnia się silniej w odniesieniu do Ja niż innych ludzi. Stanowi zatem korelat postaw życiowych, traktowanych jako złożone przekonanie o naturze człowieka i otaczającego świata, decydując o sposobie działania w świecie, determinowanym poczuciem skuteczności w realizacji osobistych celów.

4. Agresywność a postawy życiowe⁵. Agressywność jako dyspozycja osobowościowa (tab. 4), przejawiająca się w zachowaniach i ekspresji negatywnych uczuć wobec otoczenia, które odbierane jest jako zagrażające, zgodnie z jej definicją, powiązana jest dosyć silnie negatywnie ($r=-0,404$) z postawami wobec innych (WY OK), natomiast nie ma znaczenia dla ujawniania się zróżnicowanych postaw wobec Ja ($r=-0,084$). Można więc przyjąć, że osoby, które cechuje negatywna postawa wobec innych ludzi, wyrażają ją w różnych formach agresji, przejawiającej się zarówno w zachowaniach, jak i przeżywanych emocjach. Oczywiście bowiem jest, że wysoki wynik w skali agresywności (zachowania mające na celu wyrządzenie krzywdy lub przykrości innym ludziom, ekspresja agresywnych uczuć) powiązany jest z negatywnym stosunkiem do innych ludzi; zaś wynik niski w tej skali wyznacza bardziej pozytywne ustosunkowanie wobec świata społecznego.

Tabela 4. Agressywność i jej wymiary a postawy życiowe – korelacja Pearsona (N=151)

Agressywność a postawy życiowe		Postawy życiowe	
		JA OK	WY OK
Agressywność – kwestionariusz agresywności młodzieży	Agressywność – wynik ogólny	-0,084	-0,404**
	Agressja bezpośrednia	0,037	-0,321**
	Agressja pośrednia	-0,042	-0,354**
	Drażliwość emocjonalna	-0,217**	-0,289**
	Opozycyjność	-0,087	-0,378**
	Agressja werbalna	-0,070	-0,325**

** Korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

* Korelacja istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie)

⁵ Analizy dotyczące związków pomiędzy postawami życiowymi a agresywnością w szerszym zakresie przedstawiły autorski w innym artykule: J. Gózdź, E. Wysocka, *Attitude to life of secondary school students versus aggressiveness and its dimensions*, „The New Educational Review” 2013, nr 2(32), s. 89–99.

Można zatem postawić tezę, iż jakość przekonań o innych ludziach, jako rezultat doświadczeń zdobytych w relacjach z nimi, determinuje zachowania wobec nich. Negatywne przekonania mogą być modelowane przeświadczeniem, że ludzie na takie zachowania zasługują (teza o sprawiedliwym świecie, w którym ludzie otrzymują to, na co zasłużyli). Brak powiązania agresywności w relacjach z innymi z postawą wobec siebie (Ja OK) może sugerować, że nie wynika ona z frustracji i nie stanowi formy kompensacji problemów doświadczanych w relacji z samym sobą. Drażliwość emocjonalna, najsłabiej ujawniająca się w odniesieniu do postaw wobec innych (choć istotna), a jedyna znacząca dla konstytuowania się postaw wobec Ja (korelacja negatywna), może świadczyć o tym, że niezadowolenie z siebie, jako potencjalny skutek wzmożonego, uogólnionego emocjonalnego pobudzenia (reaktywności), ujawnia się pierwotnie w stosunku do samego siebie (postawa wobec Ja), a następnie „przenosi się” kompensacyjnie na funkcjonowanie jednostki w relacjach z innymi ludźmi. Osoby, które negatywnie oceniają siebie mogą mieć skłonność do przejawiania negatywnych uczuć wobec innych, będących reakcją na najmniejszą prowokację z ich strony, ale stanowiących zgeneralizowaną kompensacyjną reakcję na doświadczany dyskomfort związany z przekonaniem o własnej niedoskonałości (mechanizm obronny).

Związki postaw wobec innych z agresywnością cechuje pewna logika. Najsilniej agresywność jako korelat postaw wobec innych ludzi wyraża się w wymiarze **opozycyjności** ($r = -0,378$), a więc w zachowaniach skierowanych przeciw autorytetowi lub władzy, będących wyrazem oporu wobec obowiązujących norm. Można założyć, że negatywne przekonania dotyczące innych mogą wyzwalać przekonanie o konieczności zwalczania źródeł „nieprawidłowych zachowań”, co ma wymiar poznawczy. Obraz innych determinuje zatem pierwotnie zachowania wobec nich (negatywne przekonanie o tym, jacy są inni ludzie ewokuje zachowania eliminujące ich potencjalne zło).

Przekonania o „złu innych”, stanowiące jednocześnie źródło doświadczanego dyskomfortu, muszą się w jakiś sposób uzewnętrzniać, co przy braku umiejętności asertywnego ich wyrażania i braku konstruktywnej wizji naprawy świata, zwykle cechującej adolescentów, może skutkować ujawnianiem się **agresji** w formie **pośredniej** ($r = -0,354$), która przejawia się w zachowaniach mających na celu wyrządzenie krzywdy innym, wyłączając jednak użycie siły fizycznej (np. złośliwe plotki, żarty), oraz w bezkierunkowych zachowaniach agresywnych (np. wybuchy złości). Jest to reakcja *stricte* emocjonalna, ale wynikająca z braku umiejętności wyrażenia własnych emocji wprost. Natomiast przekroczenie określonego progu nasilenia emocji (brak kontroli nad emocjami) może spowodować ujawnianie się **agresji werbalnej** ($r = -0,325$), stanowiącej ekspresję negatywnych emocji poprzez ich specyficzną formę (krzyk, wrzask, sprzeczenie się) i treść słownych wypowiedzi (groźby, przekleństwa) dotyczących innych. Eskalacja negatywnych emocji, niepoddających się kontroli, a jednocze-

śnie konieczność ich kanalizowania („rozładowania”), może powodować ujawnianie się **agresji bezpośredniej** ($r=-0,321$), wyrażającej się w używaniu siły fizycznej skierowanej na innych. Najslabsza korelacja pomiędzy analizowanymi zmiennymi wystąpiła w wymiarze **drażliwości emocjonalnej** ($r=-0,289$), czyli tendencji do przejawiania negatywnych uczuć stanowiących reakcję wprost na postrzeganą prowokację ze strony innych (szorstkość, zrzędlivość, grubiaństwo). Jak wskazano wcześniej, drażliwość emocjonalna stanowi także mechanizm wyzwalający agresję wynikającą z negatywnej oceny własnej osoby. Można zatem sądzić, że jest w największym stopniu sposobem obrony przed dyskomfortem związanym z negatywnym postrzeganiem zarówno samego siebie, jak i innych ludzi (komponent poznawczy), stanowiąc zgeneralizowaną i jedynie dostępną nań reakcję (komponent emocjonalny).

Podsumowanie – omówienie wyników i refleksja końcowa

Wyniki wstępnych badań dotyczących powiązań pomiędzy postawami życiowymi, w ujęciu analizy transakcyjnej, wskazują na dominującą wśród młodzieży licealnej pozycję życiową, charakterystyczną dla tego okresu rozwoju, który wyznacza kryzys tożsamości rozwiązywany pierwotnie przez „silne wyłączenia” wcześniej uznawanych, ale społecznie zapożyczonych obrazów siebie i świata społecznego oraz standardów narzuconych społecznie. Jak wskazano wcześniej (przypis 4), skutkuje to tendencją do ujawniania się postawy życiowej typu: „Ja jestem OK, Wy nie jesteście OK” (styl odrzucająco-unikający), co wynikać może z niekorzystnych doświadczeń życiowych zdobywanych w relacjach z innymi (obrona przed zagrożeniem ze strony innych – ograniczających, kontrolujących). Przyjęcie takiej pozycji (postawy) jest rozwojowo niekorzystne, gdyż każde nowe doświadczenie życiowe interpretowane jest zgodnie z ukształtowanym wcześniej nastawieniem, co blokuje rozwój ufności w relacjach międzyludzkich, ograniczając tym samym pozytywne doświadczenia uczące zdobywane w toku kontekstów społecznych.

Dokonane analizy w aspekcie osobowościowych korelatów postaw życiowych potwierdzają w wielu zakresach – pośrednio lub bezpośrednio – znaczenie dyspozycyjnych właściwości jednostki charakterystycznych dla sposobu postrzegania i oceny: „Ja” i „Wy”. Zestawiono je na poniższym schemacie (schemat 1), różnicując jednocześnie potencjalny kierunek zależności (której nie zakładano w hipotezach).

Postawy wobec „Ja” korelują głównie: negatywnie z poczuciem stresu i jego wymiarami, zaś pozytywnie z inteligencją emocjonalną oraz nadzieją na sukces i ich wymiarami, choć różna jest siła stwierdzonego związku (największa w odniesieniu do nadziei na sukces, następnie poczucia stresu, zaś najmniejsza

w zakresie inteligencji emocjonalnej). Nie wystąpiła istotna korelacja z agresywnością i jej formami (z wyjątkiem drażliwości emocjonalnej, która jako jedyny wymiar agresywności istotnie jest powiązana z postawą wobec Ja, choć także znacząco słabiej niż z postawą wobec innych). Obraz, który rysuje się z takiego kierunku i siły zależności występujących pomiędzy postawą wobec Ja a innymi zmiennymi określającymi osobowość, pozwala postawić wniosek, iż pozytywne doświadczenia, związane ze skutecznością własnych działań (nadzieja na sukces), stanowią czynnik eliminujący frustrację, związaną ze stresem, zaś inteligencja emocjonalna stanowi pozytywny czynnik zwiększający zdolność do działania (konstruktywne wykorzystanie emocji w działaniu). Natomiast negatywne doświadczenia związane ze skutecznością własnych działań (celowych) stanowią podstawę wzrostu poczucia stresu (na skutek doświadczanej frustracji), co wzmacniać może nieumiejętność radzenia sobie z emocjami (brak kontroli nad emocjami, destruktywność w stosunku do podejmowanego działania).

Postawy wobec „Wy” korelują głównie: negatywnie z poczuciem stresu i jego wymiarami oraz agresywnością i jej formami, zaś pozytywnie z inteligencją emocjonalną oraz nadzieją na sukces i ich wymiarami; także i tutaj siła związku pomiędzy poszczególnymi parami zmiennych jest zróżnicowana, choć ogólnie słabsza niż w odniesieniu do postaw wobec Ja (z wyjątkiem agresywności, która nie koreluje z nastawieniami intrapersonalnymi). Można założyć, że głównym czynnikiem kształtowania się postaw wobec innych jest doświadczanie stresu zewnętrznego (wynik doświadczeń w relacjach), co wzmacnia niski poziom zdolności do rozpoznawania stanów emocjonalnych innych ludzi, zaś skutkuje agresywnością, stanowiącą odpowiedź na doświadczaną frustrację. Nadzieja na sukces ma tu relatywnie najmniejsze znaczenie, ale także może się wiązać z postrzeganiem innych jako blokujących efektywność własnych działań celowych.

Wyniki badań, choć niejednoznaczne, jednak wskazują na specyficzne powiązania między zmiennymi osobowościowymi a postawami życiowymi, które także – mając charakter utrwalony – stanowią element osobowości regulujący zachowania jednostki. Stwierdzone korelacje zapewne ujawniłyby się silniej i w większym zakresie w bardziej zróżnicowanej i liczniejszej próbie. Choć, co oczywiste, nie wyjaśniają one całości zróżnicowania w zakresie kształtowania się postaw życiowych, gdyż współdeterminowane są zmiennymi, np. społeczno-demograficznymi (i zapewne innymi zmiennymi dyspozycyjnymi, czy środowiskowymi, których znaczenia nie analizowano), co było przedmiotem analiz w poprzednim opracowaniu przygotowanym przez autorki.



Schemat 1. Postawy życiowe a zmienne osobowościowe – siła i kierunek korelacji

Bibliografia

- Barrett L.F., Salovey P. (2002) (red.), *The wisdom of feeling: psychological processes in emotional intelligence*, The Guilford Press, New York.
- Bartholomew K., Horowitz L.M. (1991), *Attachment styles among young adults: a test of a four-category model*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 61(2), s. 226–244, <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.61.2.226>.
- Berne E. (1961), *Transactional analysis in psychotherapy*, Grove Press. Inc, New York.
- Berne E. (1994), *Seks i kochanie*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Berne E. (2004), *W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Blos P. (1973), *Adoleszenz. Eine psychoanalytische Interpretation*, Klett-Cotta, Stuttgart.
- Domachowski W. (1991), *Komunikowanie się normalne i zaburzone – wybrane koncepcje. Analiza transakcyjna*, [w:] H. Sęk (red.), *Spoleczna psychologia kliniczna*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 144–148.
- Folkman S., Lazarus R.S. (1985), *I fit changes, it must be a process: study of emotion and coping during three stages of a college examination*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 48, s. 150–170, <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.48.1.150>.
- Goleman D. (1995), *Emotional intelligence*, Bantam Books, New York.
- Goleman D. (1997), *Inteligencja emocjonalna*, Media Rodzina, Poznań.
- Goleman D. (1998), *Working with emotional intelligence*, Bantam Books, New York.
- Goleman D. (1999), *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Media Rodzina, Poznań.
- Gózdź J., Wysocka E. (2013), *Attitude to life of secondary school students versus aggressiveness and its dimensions*, „The New Educational Review”, nr 2(32), s. 89–99.
- Harris T.A. (1987), *W zgodzie z sobą i z tobą. Praktyczny przewodnik po analizie transakcyjnej*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.
- Harris T.A. (2009), *Ja jestem OK. – ty jesteś OK. Praktyczny przewodnik po analizie transakcyjnej*, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań.
- Kaplan H.B. (1990), *Measurement problems in estimating theoretically informed models of stress: a sociological perspective*, „Stress Medicine”, nr 6(2), s. 81–91, <http://dx.doi.org/10.1002/smi.2460060204>.
- Lazarus R.S. (1993a), *From psychological stress to the emotions: a history of changing outlooks*, „Annual Review Psychological”, nr 44, s. 1–21, <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.000245>.

- Lazarus R.S. (1993b), *Coping theory and research: past, present, and future*, „Psychosomatic Medicine”, nr 55, s. 234–247, <http://dx.doi.org/10.1097/00006842-199305000-00002>.
- Łaguna M., Trzebiński J., Zięba M. (2005), *Kwestionariusz Nadziei na Sukces (KNS). Podręcznik*, Pracownia Testów Psychologicznych PTP, Warszawa.
- Mayer J.D., Cobb C.D. (2000), *Educational policy on emotional intelligence: does it make sense?*, „Educational Psychology Review”, nr 12, s. 163–183.
- Mayer J.D., Salovey P. (1997), *What is emotional intelligence?*, [w:] P. Salovey, D.J. Sluyter (red.), *Emotional development and emotional intelligence. Educational implications*, Basic Books, New York, s. 3–31.
- Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. (2000a), *Emotional intelligence as Zeigeist, as personality, and as a mental ability*, [w:] R. Bar-On, J.D.A. Parker (red.), *The handbook of emotional intelligence*, Jossey-Bass Inc., A Wiley Company, San Francisco, s. 92–117.
- Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. (2000b), *Models of emotional intelligence*, [w:] R. Sternberg (red.) *Handbook of intelligence*, Cambridge University, Cambridge, s. 396–420.
- Płopa M., Makarowski R. (2010), *Kwestionariusz Poczucia Stresu. Podręcznik*, VIZJA Press&IT, Warszawa.
- Rogoll R. (2010), *Aby być sobą. Wprowadzenie do analizy transakcyjnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sajewicz-Radtke U., Radtke B.M., Kalka D. (2010), *Kwestionariusz Agresywności Młodzieży – Reaktywność emocjonalna*, Pracownia Testów Psychologicznych PTP, Warszawa.
- Salovey P., Mayer J.D. (1990), *Emotional intelligence*, „Imagination, Cognition, and Personality”, nr 9, s. 185–211.
- Snyder C.R. (2002), *Hope theory: rainbows in the mind*, „Psychological Inquiry”, nr 13(4), s. 249–275.
- Sukiennik A. (2012), *Kwestionariusz Ustosunkowań (KU). Podręcznik*, Pracownia Testów Psychologicznych PTP, Warszawa.

Life Attitudes Among Secondary School Youth and Their Personal Correlates

Summary

The paper presents the analysis of life attitudes/attachment styles among secondary school teenagers, in terms of selected personal factors that determine their development. The authors draw on the fundamental assumptions of E. Berne's theory of transactional analysis as well as on the model of attachment styles, created by K. Bartholomew and L.M. Horowitz, describing the individual's attitudes towards self and others, and emphasizing the fact that the attitudes are deter-

mined by such personal factors as the level of stress experienced by an individual, aggressiveness, emotional intelligence and hope of success. The research data indicate that secondary school teenagers tend to have positive views of self; however, they exhibit negative attitudes towards others. This points to a dismissive-avoidant model of attachment (I am OK, You are not OK), characterized by a drive for self-reliance and a tendency to avoid emotional intimacy in interpersonal relations.

The study revealed that the most significant correlates of life attitudes (having taken into consideration the strength of the correlation) included such factors as hope of success, experiencing stress, emotional intelligence, and aggressiveness. A strong correlation was discovered between the aforementioned variables and attitudes towards self, which were found to be determined primarily by hope of success (willpower and the ability to find solutions); experiencing stress, predominantly intrapsychic stress and, to a lesser extent, external stress; and emotional intelligence (in particular, the ability to use emotions in the process of thinking and acting). No significant correlations were detected between attitudes towards self and aggressive behaviour and its dimensions (except a weak correlation with emotional sensitivity). It was revealed that attitudes towards other people were primarily predicted by such factors as aggressive behaviour and all its dimensions; external stress; and emotional intelligence (particularly the ability to recognize emotions). A weak, albeit significant, correlation was observed between attitudes towards others and hope of success (in particular, willpower).

Keywords: life attitudes, attachment styles, secondary school youth, a feeling of stress, aggressiveness, emotional intelligence, a hope of success.