

Polska adaptacja *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* Thomasa Holtgravesa

Krystyna Adamska, Roman Konarski

Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański

Skala stylu konwersacyjnej niebezpośredniości Thomasa Holtgravesa zawiera dwie podskale: interpretacji i generowania. Pierwsza odnosi się do rozumienia wypowiedzi innych ludzi, druga zawiera pozycje związane ze stosunkiem do wypowiedzi własnych. Przeprowadzono badania z użyciem tej skali ($N = 1339$) w celu adaptacji kulturowej narzędzia. Konfirmacyjna analiza czynnikowa dała podstawy do niewielkiej modyfikacji oryginalnej wersji skali (usunięcie jednej pozycji). Wyniki badań korelacyjnych częściowo potwierdzają oczekiwania sformułowane na podstawie koncepcji Holtgravesa, dotyczące związku pomiędzy skłonnością do komunikacji niebezpośredniej a orientacją wspólnotową, empatią oraz czasem trwania związku partnerskiego. Artykuł w części teoretycznej prezentuje motywy komunikacyjnej niebezpośredniości, a także badania związków pomiędzy komunikacyjną niebezpośredniością a kulturą.

Słowa kluczowe: *konwersacja, niebezpośredniość, orientacja wspólnotowa, kultura*

Komunikacja bezpośrednia ma miejsce, gdy w przekazie werbalnym jest zawarte znaczenie zgodne z intencją nadawcy. Ukrywanie własnej intencji przez taki dobór słów, który to znaczenie ma sugerować odbiorcy, to komunikacja niebezpośrednia. Jest ona realizowana nie tylko werbalnie. Znaczące milczenie w odpowiedzi na niepożądane zachowania rozmówcy, gesty, pozycja ciała, kontakt wzrokowy lub jego brak czy wreszcie sposób regulowania rozmowy (np. inicjowanie rozmowy, przerywanie rozmowy, wokalne, pozajęzykowe środki wspierania komunikatów rozmówcy, kończenie rozmowy) wchodzi w zakres komunikacji niebezpośredniej. Ludzie różnią się stopniem, w jakim korzystają z niewerbalnych zachowań rozmówcy, odkrywając sens wypowiedzianych przez niego słów. Różnią się także stopniem, w jakim formułowane przez nich wypowiedzi narzucają konieczność domyślania się ukrytych w nich znaczeń. Styl konwersacyjny stanowi podstawę formowania wrażenia na temat

rozmówcy. Bezpośrednie przekazy mogą świadczyć o wyższym statusie osoby je wypowiadającej oraz o krótszym dystansie społecznym z rozmówcą.

Badania Holtgravesa (1997) koncentrują się na różnicy między ludźmi w ekspresji i interpretacji znaczeń przekazywanych za pomocą języka. Autor, dla którego inspiracją były rozważania Tannen (2004, 2009), zaproponował narzędzie do badania konwersacyjnej niebezpośredniości. Tannen zwróciła uwagę, że osoby skłonne do wypowiedziania się nie wprost mogą nie być skuteczne w przekazywaniu zamierzonego znaczenia, a osoby, które nie doszukują się ukrytych za słowami znaczeń, mogą przeoczyć to, co tylko sugerowane, a nie wyrażone bezpośrednio.

Jedną z przyczyn eskalacji konfliktów między ludźmi może być brak rozpoznania różnicy stylów. Dla osób komunikujących się niebezpośrednio przekaz bezpośredni może świadczyć o arogancji i presji wywieranej przez nadawcę. Preferowanie stylu bezpośredniego może skutkować oceną niebezpośredniości jako przejawu manipulacji i braku chęci do współpracy. *Skala stylu konwersacyjnej niebezpośredniości (Conversational Indirectness Style)* Holtgravesa różnicuje ludzi na tych, którzy wyrażają swoje myśli bezpośrednio, i na tych, którzy sugerują zamierzone znaczenia, a także na osoby, które zakładają,

Krystyna Adamska, Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański, ul. Bażyńskiego 4, 80-952 Gdańsk, e-mail: psyka@univ.gda.pl
Roman Konarski, Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański, ul. Bażyńskiego 4, 80-952 Gdańsk, e-mail: psyko@univ.gda.pl
Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować na adres: psyka@univ.gda.pl

że sens wypowiedzi innych ludzi jest zawarty w jej bezpośrednio wyrażonej treści, oraz osoby, które doszukują się znaczeń ukrytych za słowami. Skala zawiera 19 pozycji, z których dziesięć odnosi się do interpretowania wypowiedzi innych ludzi (podskala interpretacji), a pozostałe dziewięć odnosi się do formułowania przekazu (podskala generowania).

Wyniki badań Holtgravesa wskazały na związki między skłonnością do niebezpośredniego komunikowania się a potrzebą utrzymywania harmonijnych relacji z innymi ludźmi oraz tendencją do angażowania się w aktywność poznawczą. Osoby uzyskujące wysokie wyniki w tej skali, dysponując możliwością bezpośredniej interpretacji wypowiedzi, niebezpośredniej konwencjonalnej oraz niebezpośredniej niekonwencjonalnej częściej wybierały tę ostatnią, a proces wyboru zachodził szybciej niż u osób mających niskie wyniki w tej skali. W sytuacji wymagającej wyboru między bezpośrednim a niebezpośrednim przekazem (prośba, odmowa, negatywna opinia, niezgoda) osoby o wysokich wynikach w podskali generowania wybierały przekaz niebezpośredni. Podskala generowania (skłonność do generowania wypowiedzi nie wprost) wykazuje ujemny związek z asertywnością. Wyniki w podskali interpretacji są istotnie zróżnicowane w grupie studentów psychologii i grupie studentów nauk ekonomicznych. Znacząco bardziej skłonni do doszukiwania się ukrytych znaczeń w wypowiedziach innych osób są studenci psychologii. Niebezpośredniość stylu konwersacji jest wyższa w kulturach kolektywistycznych niż indywidualistycznych.

Skala stylu konwersacyjnej niebezpośredniości była wykorzystywana w analizie różnic międzykulturowych (Sanchez-Burks i in., 2003), badaniach związków między kulturą a sposobem formułowania komunikatów perswazyjnych (Kim, Polyorat, Alden, 2002), związków między strukturą ja (Ja współzależne i Ja niezależne) a stylem konwersacji (Hara, Kim, 2004; Schouten, 2007) oraz w badaniach nad uwarunkowaniami ironicznych uwag (Markowitz, 2007). Sanchez-Burks i współpracownicy (2003) wykorzystali *Skalę stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* w analizie przyczyn zaburzeń komunikacji w organizacjach wielokulturowych

Zastosowanie skali Holtgravesa jest szerokie. Wykorzystywanie jej zarówno w badaniach międzykulturowych, jak i do porównań osób w obrębie jednej kultury stanowi jej szczególną wartość. Rozważania dotyczące komunikacyjnej niebezpośredniości nie redukują roli kultury do kontekstowego wyznacznika komunikatów ani też nie umniejszają znaczenia różnic indywidualnych, odpowiedzialnych za stopień niebezpośredniości w komunikowaniu się. Tym samym realizują postulat jednoczesnego

uwzględniania różnic interpersonalnych oraz międzykulturowych (Leung, Cohen, 2011). Spośród innych narzędzi do badania niebezpośredniości skalę Holtgravesa wyróżniają ograniczona liczba pozycji [Gudykunst i współpracownicy (1996) zaproponowali skalę, na którą składało się 80 pozycji], łatwość i szybkość użycia skali [narzędzie Singelisa i Brown (1995) składa się z opisu scenek i towarzyszących każdej z nich sześciu pytań, co wymaga od badanych czasu i uwagi] oraz bezpośrednie odniesienie treści pozycji do niebezpośredniości [skala Kima i współpracowników (1998) mierzy pokrewne konstrukty, a nie niebezpośredniość komunikacji]. Argumenty te przemawiają na rzecz stosowania *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* także w Polsce.

Artykuł prezentuje wyniki badań mających na celu weryfikację *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* w próbie polskiej. Są one poprzedzone wskazaniem motywów niebezpośredniej komunikacji oraz prezentacją badań nad komunikacją niebezpośrednią w kontekście różnic kulturowych.

MOTYWY KONWERSACYJNEJ NIEBEZPOŚREDNIOŚCI

Komunikacja jest procesem, przez który są utrwalane i kreowane stosunki społeczne (Trenholm, Jensen, 2000). Stanowi o kształtowaniu i utrwalaniu struktur Ja (Mead, 1975), umożliwia realizację celów indywidualnych, tworzenie i egzekwowanie norm grupowych oraz współdziałanie (Habermas, 1999). Przez komunikację są zaspokajane cztery podstawowe motywy ludzkiego działania: przynależności, samooceny, sprawczości i poznania (Wojciszke, 2011). Komunikacja ma charakter werbalny i niewerbalny, a każde zachowanie (nie tylko akty mowy) ma swoją zawartość informacyjną (Leech, 2010). Styl ubierania się, gesty fizyczne, postawa ciała, organizacja kontekstu fizycznego (rozplanowanie przestrzeni i jej zagospodarowanie) są nośnikami informacji, w kontekście których jest rozpatrywane znaczenie przekazu werbalnego. Elementami kontekstu jest także rodzaj relacji, w której dochodzi do użycia języka (Trenholm, Jensen, 2000). Użycie języka i jego rozumienie jest uzależnione od kontekstu historycznego (Gadamer, 2007), kultury będącej rodzajem filtra percepcyjnego, znakującego otoczenie społeczne zgodnie z wartościami i przekonaniem, które stanowią o jej specyfice (Oyserman, 2011), oraz bieżącego stanu osób zaangażowanych w komunikację (wyznaczonego m.in. właściwościami pamięci, nastrojem, celami oraz przekonaniem; Semin, 2009; Wyer, Gruenfeld, 1995). Niejednokrotnie to, co nie zostało powiedziane, znaczy więcej niż to, co zostało powiedziane (Semin, 2000). Komunikując się, domyślamy się intencji i motywów ukrytych za słowami oraz wnioskujemy na

temat tego, co zostało powiedziane, wykraczając poza informacje zawarte w słowach (Grice, 1975). Język ma naturę metaforyczną, a pojęcia nie tylko pozwalają na reprezentowanie rzeczywistości, ale także „(...) nadają kształt temu, co spostrzegamy, temu, jak dajemy sobie radę w otaczającym nas świecie i jak odnosimy się do innych ludzi” (Lakoff, Johnson, 1988, s. 25).

Przynależność

Utrzymywanie harmonijnych relacji z innymi ludźmi jest realizowane poprzez sposób komunikowania się. Wybór stylu konwersacji ściśle wiąże się z typem relacji (Pinker, 2007). Jeżeli motyw przynależności dominuje w relacjach z innymi ludźmi, to nawiązywanie relacji zachodzi w oparciu o wymiany o charakterze wspólnotowym (Fiske, 1992). Niebezpośrednie sygnalizowanie potrzeb i domyślanie się potrzeb członków własnej grupy przyczynia się do wzmacniania więzi i dokonywania szerokiego zakresu wymian materialnych i niematerialnych. Strony nie monitorują dokonywanych wymian, a logika wspólnotowości jest podważana wyceną świadczeń i bezpośrednim wyrażaniem wzajemnych obligacji. Regulacja zachowania w relacjach wspólnotowych jest w dużej mierze oparta na kontekstowych, niewerbalnych wskaźnikach (Sanchez-Burks, Bartel, Blount, 2009). Nasileniu motywu przynależności towarzyszy wzmocnienie przekonania o dzielonej z innymi wiedzy oraz przekonania, że własne niewerbalne zachowania stanowią wskazówki umożliwiające trafne odczytanie przez inne osoby cech i intencji, które same sobie przypisują (Vorauer, Cameron, 2002).

Hierarchiczność relacji jest czynnikiem determinującym styl konwersacji (Holtgraves, 1986; Pinker, 2007). Podleganie władzy wiąże się z dopuszczaniem większego zakresu swobody ekspresji u osób posiadających władzę (Overbeck, Tiedens, Brion, 2006). I odwrotnie, bezpośredniość stylu konwersacji jest uznawana za przejaw wyższej pozycji społecznej (Holtgraves, Yang, 1990). Holtgraves, Srull, Socall (1989), dokonując eksperymentalnej manipulacji statusem osoby formułującej przekaz, wykazali, że przypominaniu treści przekazu osoby o wyższej pozycji społecznej towarzyszy wyższa ocena jej asertywności. Posiadanie władzy wiąże się z redukcją lingwistycznych zachowań grzecznościowych (Gonzales, Pederson, Manning, Wetter, 1990; Holtgraves, 1992; Holtgraves, Yung, 1992). Chociaż wiele badań wskazuje na pozytywny związek między władzą a komunikacją bezpośrednią oraz podleganiem władzy a komunikacją niebezpośrednią (Holtgraves, 1994), można wskazać sytuacje, w których osoby posiadające władzę są skłonne do stosowania komunikatów niebezpośrednich. Należą do nich budowanie dobrego kontaktu w grupie pracowniczej, niektóre fazy

negocjacji biznesowych czy budowanie relacji wspierających własną pozycję (Fung, 2002).

W skrajnie zhierarchizowanych relacjach, jak to ma miejsce w instytucjach totalnych, osoby posiadające władzę nie zachowują wymagań grzecznościowych (stosowanie bezpośrednich komunikatów) w stosunku do osób sobie podległych (Goffman, 2011). Osoby podległe natomiast stosują wobec nich szeroką gamę taktów grzecznościowych.

Samoocena

Wybór formy przekazu (bezpośredniej lub niebezpośredniej) jest uwarunkowany potrzebą zachowania twarzy (Holtgraves, 1986). „Twarz” jest definiowana przez Goffmana jako „(...) pozytywna wartość społeczna przypisywana osobie w danej sytuacji spotkania, gdy inni przyjmą, że trzyma się ona określonej roli. Twarz jest obrazem własnego Ja, naszkicowanym w kategoriach uznanych atrybutów społecznych...” (Goffman, 2006, s. 5). Uczestnicząc w interakcjach społecznych, jednostka wkłada wysiłek w to, aby kontrolować wrażenie, jakie wywiera na innych (Gangestad, Snyder, 2000; Goffman, 1959, 1981). Niepowodzenie w tym względzie wywołuje negatywne emocje, takie jak skrępowanie i zażenowanie (Modigliani, 1971, 1991; Singelis, Brown, 1995), i motywuje do podjęcia starań do odzyskania twarzy (Goffman, 2006). Twarz w rozumieniu Goffmana jest tym elementem interakcji społecznej, który stanowi o jej ciągłości. Troska o zachowanie twarzy jest zatem w takim samym stopniu przejawem dbałości o pozytywny odbiór własnej osoby przez innych ludzi, jak potrzebą niezakłóconych i harmonijnych relacji z innymi (Goffman, 1961).

Holtgraves (1997) wykazał, że osoby o wysokich wynikach na *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* mają skłonność do kierowania wrażeniem, jakie wywołują u innych ludzi. Kierowanie wrażeniem zachodzi poprzez świadomą kontrolę własnej ekspresji (Gangestad, Snyder, 2000). Potrzeba kierowania wrażeniem jest wyrazem motywacji do zachowania twarzy. Wielkość motywacji zmienia się w zależności od wielkości dystansu społecznego i statusu rozmówcy oraz przedmiotu rozmowy (Brown, Levinson, 1987; Holtgraves, 1994; Holtgraves, Yang, 1990, 1992). Strategie grzecznościowe, wyrażone komunikacją niebezpośrednią, są najczęściej wykorzystywane w sytuacji jednocześnie dużego dystansu władzy i dużego dystansu społecznego oraz dużej prośby (Lee, 1993).

Sprawstwo

Poprzez komunikowanie się z innymi ludźmi jest realizowany motyw kontroli ich zachowania, wynikający z potrzeby realizacji bądź norm grupowych, bądź własnych

celów. Dews, Kaplan i Winner (1995, za: Pinker, 2007) stwierdzili na podstawie badań, że osoby, które wyrażają krytycyzm w sarkastyczny sposób, są lepiej oceniane niż te, które komunikują krytyczne uwagi bezpośrednio. Niebezpośrednio są wyrażane też groźby, próby przekupstwa czy zachęty do kontaktów seksualnych. Niebezpośrednio odgrywa strategiczną rolę w realizacji celów przez rozmowę: przypisywanie winy, przekonywanie oraz unikanie legalnych konsekwencji (Turnbull, 2003). Lee i Pinker (2010) w swojej teorii strategicznego rozmówcy wyjaśniają, dlaczego ludzie posługują się komunikatami nie wprost. Powodem jest niepewność co do reakcji rozmówcy i stojącego za nią nastawienia kooperacyjnego lub antagonistycznego. W sytuacji zależności od drugiej osoby i jednoczesnej niepewności co do jej intencji oraz tego, jak definiuje ona sytuację, niebezpośrednia komunikacja umożliwia uniknięcie odpowiedzialności za konsekwencje własnych wypowiedzi. Ponieważ komunikat nie wprost można interpretować na kilka sposobów, jego autor może zaprzeczyć tej interpretacji, która zagraża wzajemnym relacjom, a przez to uniemożliwia realizację indywidualnych celów. Konieczność wyboru strategii konwersacyjnej odzwierciedla zdaniem Pinkera (2007) typową dla teorii gier sytuację, w której wyniki mówiącego są uzależnione od reakcji rozmówcy.

Poznanie

Osoby uzyskujące wyższe wyniki w *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* chętniej angażują się w aktywność poznawczą niż osoby o niskich wynikach (Holtgraves, 1997). Do pomiaru aktywności poznawczej została użyta *Skala potrzeby poznania* Cacioppo i Petty (1982). Osoby o silnej potrzebie poznania poszukują nowych informacji, lubią się uczyć, a swoje wnioski i decyzje starają się opierać na rzetelnych informacjach. Zapamiętują więcej informacji, jak na przykład cudze zachowania (Cacioppo, Petty, Feinstein, Blair, Jarvis, 1996). Lepsze zapamiętywanie informacji świadczy o głębszym ich przemyśleniu (Wojciszke, 2011). Dzięki dbałości o poprawność i obiektywizm wyciąganych przez siebie wniosków dysponują szerszą wiedzą na różne tematy niż osoby o słabszej potrzebie poznania.

Ponadto badania Holtgravesa (1997) wykazały, że istnieje pozytywny związek między niebezpośrednim stylem konwersacji a publiczną i prywatną samoświadomością, do pomiaru której autor zastosował *Skalę samoświadomości* Fenigsteina, Scheiera i Bussa (1975). Samoświadomość prywatna mierzy skłonność do skupiania uwagi na swoich myślach i odczuciach. Samoświadomość publiczna to tendencja do myślenia o sobie jako obiekcie uwagi innych ludzi. Osoby prywat-

nie samoświadome mają większe szanse na pozyskiwanie trafnej wiedzy (Gibbons, Carver, Scheier, Hormuth, 1979) i wykazują większą spójność pomiędzy przekonaniami a zachowaniem (Scheier, Carver, 1980). Trapnell i Campbell (1999), którzy za Wicklundem i Gollwitzerem (1987) uznają, że to, co Fenigstein i współautorzy określają jako publiczna samoświadomość, jest raczej społeczną zależnością niż samoświadomością, koncentrują się na samoświadomości prywatnej. Trapnell i Campbell udowadniają, że podskala prywatnej samoświadomości zawiera dwie motywacyjnie odmienne dyspozycje: skłonność do ruminacji oraz skłonność do refleksji wynikającej z podstawowej potrzeby poznania.

NIEBEZPOŚREDNIOŚĆ KOMUNIKACJI W BADANIACH MIĘDZYKULTUROWYCH

Rozważania na temat związków między typem relacji a stylem konwersacji znalazły swoje miejsce w badaniach międzykulturowych, głównie za sprawą Halla (2001), który wprowadził pojęcie kultur nisko- i wysokokontekstowych. Autor analizuje komunikację w oparciu o wymiar jej bezpośredniości. Bezpośrednia komunikacja ogranicza rolę kontekstu, pośrednia wskazuje na jej rolę. W kulturach wysokokontekstowych sugeruje się znaczenie, szczególnie w sytuacjach zagrażających twarzy, takich jak prośby, rozkazy, oceny (np. Japonia, Korea) i tego samego oczekuje się od innych. W kulturach niskokontekstowych znaczenie jest wyrażone wprost, a jego sugerowanie jest niezgodne z kulturowym wzorcem zachowań werbalnych. Z badań Holtgravesa (1997) wynika, że istnieje związek między niebezpośrednim stylem konwersacyjnym a kulturą. Przeprowadzone przez niego badanie porównawcze studentów koreańskich i amerykańskich wykazało, że Koreańczycy osiągnęli istotnie wyższe wyniki niż Amerykanie zarówno na skali interpretacji, jak i generowania. W wyjaśnieniu tych rezultatów autor odwołuje się do podziału kultur ze względu na wymiar indywidualizmu i kolektywizmu, czyli relatywną wagę autonomii (indywidualizm) oraz spójności grupy (kolektywizm) (Holtgraves, Yang, 1992; Triandis, 1995; Triandis, Bontempo, Villareal, Asai, Lucca, 1998).

Związek między indywidualizmem i kolektywizmem a stylem konwersacyjnym jest zapośredniczony strukturą Ja (Markus, Kitayama, 1991). Osoby z Ja współzależnym (kultury kolektywistyczne) akcentują znaczenie relacji z innymi. Koncentrują się na stanach wewnętrznych innych ludzi (dotyczy to szczególnie członków własnej grupy), ich potrzebach oraz ocenach. Interakcyjnym wymogiem jest umiejętność czytania w myślach innych ludzi oraz odkrywanie ich emocji i intencji. Osoby z Ja niezależnym uznają za wartość przyjęcie odpowiedzialności za

przekaz, w którego treści winno się zawierać zamierzone znaczenie. Związek między konstruktem Ja a rodzajem komunikacji wykazali Singelis i Brown (1995) oraz Singelis, Bond, Sharkey i Lai (1999).

Wyniki badań Sanchez-Burks i współautorów (2003), w których do pomiaru skłonności do niebezpośredniego komunikowania się użyto *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości* Holtgravesa, wykazały, że pracownicy amerykańscy przejawiają znacznie niższy poziom niebezpośredniości w pracy niż poza nią. Różnicy takiej nie odnotowano w próbie chińskiej i koreańskiej, a nawet stwierdzono, że przedstawiciele obydwu nacji wykazują większą skłonność do komunikowania się niebezpośredniego w pracy niż poza nią. Eksperymenty przeprowadzone przez Sanchez-Burks (2002) dowodzą, że osoby, które z racji swoich przekonań religijnych (ideologia protestancka) efektywną pracę uznają za wartość, są w relacjach pracowniczych w znacząco mniejszym stopniu wrażliwe na kontekst przekazu werbalnego niż katolicy. W warunkach pozabiznesowych koncentrują się na przekazie werbalnym w takim samym stopniu, jak katolicy.

Badania Ambady'ego i współpracowników (Ambady, Koo, Lee, Rosenthal, 1996) wykazały różnice międzykulturowe w zachowaniach grzecznościowych. Strategie grzecznościowe Koreańczyków w znacznie większym stopniu wiążą się z kontekstem przekazu werbalnego, podczas gdy Amerykanie opierają swoje strategie na jego treści. Nie wszystkie badania międzykulturowe wykazują jednak ścisły związek między bezpośrednią komunikacją a grzecznością. Grzeczność może przybierać różne postaci (Marcjanik, 2005; Stephan, Liberman, Trope, 2010). Bezpośredniość Meksykanów (Felix-Brasdefer, 2005), Niemców czy Polaków (Wierzbicka, 2003) może być przejawem bliskości i sympatii.

BADANIA WŁASNE:

ADAPTACJA LINGWISTYCZNA I PRÓBY BADAWCZE

Adaptacja lingwistyczna

Skala została przetłumaczona na język polski przez jednego z autorów badań. Powrotne tłumaczenie na język angielski zostało przeprowadzone przez kwalifikowanego nauczyciela języka angielskiego. Porównano obydwie wersje. Oceny dokonała osoba dwujęzyczna, wskazując na rozbieżności. Dokonano korekty polskiego tłumaczenia i następnie powtórzono całą procedurę (dwie osoby z certyfikatem języka angielskiego dokonały tłumaczenia z języka polskiego na angielski). Za kryterium oceny przyjęto zbieżność sensu, co zostało podyktowane uwzględnieniem możliwości dokonywania porównań międzykulturowych. Zachowano więc oryginalną metaforykę wyrażen językowych, zakładając ich podobne rozumienie

w obydwu językach. Takim oryginalnym wyrażeniem jak: „I will often look below the surface of a person's remark in order to decide what they really mean” (pozycja 7) i „There is usually no need for people to look below the surface to understand what I really mean” (pozycja 13) przypisano odpowiednio polskie znaczenia w postaci: „Często patrzę pod powierzchnię słów wypowiedzianych przez innych, aby zrozumieć, co rzeczywiście mają na myśli”, „Na ogół nie ma potrzeby, żeby ludzie wnikali pod powierzchnię moich słów, aby zrozumieć to, co rzeczywiście mam na myśli”.

Kwestionariusz poprzedza instrukcja o następującej treści:

„Prosimy Pana/Panią o ocenę, które z poniższych stwierdzeń wyraża dokładnie Pana/Pani sposób myślenia, opinie lub zachowanie się w trakcie konwersacji. Na ogół ludzie znacznie różnią się w stylu konwersacji i w związku z tym nie ma tu odpowiedzi dobrych lub złych. Prosimy o zaznaczenie, w jakim stopniu zgadzają się Państwo z każdym z poniższych 19 stwierdzeń”.

Odpowiedzi są udzielane na skali siedmiopunktowej, od 1 – *całkowicie się nie zgadzam* do 7 – *całkowicie się zgadzam*.

Osoby badane i przebieg badania

Badania przeprowadzono na pięciu próbach. Wszystkie osoby badane ustosunkowywały się do pozycji *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości*. Ze względu na niemożność zastosowania wszystkich pozostałych narzędzi w obrębie każdej z prób, w poszczególnych próbach oraz podpróbach zastosowano różne narzędzia badawcze. Dane dotyczące wieku (średnia, odchylenie standardowe) oraz płci w poszczególnych próbach zawiera tabela 1.

Próba 1 – 427 osób: badania przeprowadzono wśród studentów Uniwersytetu Gdańskiego.

Próba 2 – 555 osób: badania przeprowadzono na osobach pracujących bądź bezpośrednio w miejscu pracy, bądź w ramach szkoleń i studiów podyplomowych, w których osoby te uczestniczyły. Rodzaj własności organizacji, w których uczestnicy badań byli zatrudnieni, miał charakter zarówno publiczny, jak i prywatny. Firmy reprezentowały szerokie spektrum branż w sferze produkcyjnej, usługowej i handlowej. Zróżnicowane były także ze względu na liczbę zatrudnionych pracowników (od 15 do powyżej 3000).

Próba 3 – 85 osób; badania przeprowadzono na pracownikach organizacji usługowej.

Próba 4 – 176 osób: badania przeprowadzono na studentach różnych kierunków Uniwersytetu Gdańskiego, uczestniczących w zajęciach, będących elementem właściwego im toku studiów.

Tabela 1
Dane dotyczące wieku (średnia, odchylenie standardowe) oraz płci w pięciu próbach badawczych

Próba	Wiek		Płeć	
	M	SD	Kobiety	Mężczyźni
1	22	1,57	344	88
2	33,4	13,33	313	242
3	25,6	1,43	48	37
4	22,7	1,75	90	86
5	35,2	13,34	43	35

Próba 5–78 osób: w badaniu wzięły udział osoby pozostające w stałych związkach ze stażem od pół roku do 48 lat.

Własności psychometryczne i trafność teoretyczna

Badanie testujące własności psychometryczne kwestionariusza oraz dopasowanie jego struktury czynnikowej do modelu teoretycznego za pomocą confirmacyjnej analizy czynnikowej dotyczyło pełnej wersji narzędzia (treść pozycji znajduje się w załączniku 1). Confirmacyjną analizę czynnikową przeprowadzono za pomocą programu Lisrel 8.71 (Joreskog, Sorbom, 1995) na zagregowanych danych uzyskanych w pięciu próbach badawczych ($N = 1339$).

Analiza confirmacyjna. W celu identyfikacji modelu, wykazującego optymalne dopasowanie w przyszłych zbiorach danych, wykorzystano strategię walidacji krzyżowej (Konarski, 2009). W jej ramach dokonano losowego podziału próby na dwie podpróby: próbę kalibracyjną o liczebności 682, wykorzystaną do testowania modelu, oraz próbę walidacyjną o liczebności 657, która posłużyła do określenia stopnia, w którym może być potwierdzony tak empirycznie zdeterminowany model. W obydwu

próbach zastosowano estymator ważonych najmniejszych kwadratów z macierzą korelacji polichorycznych.

Analiza związków pomiędzy poszczególnymi pozycjami spowodowała usunięcie jednej pozycji (18), w celu poprawienia stopnia dopasowania do postulowanego modelu teoretycznego. Model czynnikowy nie wyjaśniał wystarczająco korelacji pomiędzy pozycją 18 a 13. Podejmując decyzję o usunięciu pozycji 18, kierowano się jej większym zróżnicowaniem mierzonym odchyleniem standardowym. W efekcie wskaźnik RMSEA w próbie kalibracyjnej osiągnął wartość 0,067. Wartości dla tej miary dopasowania, które są równe lub wyższe od 0,05, uznaje się za dobre (im niższa wartość, tym lepsze dopasowanie), a równe lub niższe od 0,08 traktuje się jako zadowalające (Konarski, 2009). Wskaźnik GFI osiągnął wartość 0,96, a wskaźnik CFI wartość 0,94 (wartości krytyczne GFI oraz CFI dla bardzo dobrego dopasowania powinny utrzymywać się na poziomie wyższym niż 0,95, dla dobrego dopasowania wartość graniczna wynosi 0,90), przy $\chi^2 = 832,366$ ($N = 682$; $p < 0,001$). Wskaźnik RMSEA w próbie walidacyjnej wyniósł 0,068, przy wartościach wskaźników GFI – 0,96 i CFI – 0,93 oraz przy $\chi^2 = 845,982$ ($N = 657$; $p < 0,001$). Porównanie wyników uzyskanych w próbie kalibracyjnej oraz walidacyjnej zawiera tabela 2. Nie ma możliwości porównania uzyskanych w polskiej próbie wyników z wynikami analizy confirmacyjnej w oryginalnych badaniach Holtgravesa, ponieważ takie analizy nie zostały przez autora przeprowadzone.

Tabela 2 zawiera również wyniki analizy confirmacyjnej dla modelu jedno- i dwuczynnikowego. Model dwuczynnikowy reprezentuje zdecydowaną poprawę w stosunku do modelu jednoczynnikowego: $\Delta\chi^2 = 1091,628$ ($z \Delta df = 1$) jest istotna na poziomie $< 0,001$. W tabeli 3 zamieszczone zostały wartości $\lambda - X$ (ładunki czynnikowe wskazujące na siłę związku między pozycją a jej czynnikiem) dla poszczególnych pozycji *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości*, uzyskane w próbie walidacyjnej dla modelu dwuczynnikowego.

Tabela 2
Porównanie wyników uzyskanych w próbie kalibracyjnej ($N = 682$) oraz walidacyjnej ($N = 657$) dla modelu dwuczynnikowego oraz w próbie walidacyjnej dla modelu jednoczynnikowego

Próba	Model	χ^2	df	RMSEA	CFI	GFI	$\Delta\chi^2$	Δdf
Kalibracyjna	2 czynniki	832,366	134	0,067	0,941	0,963	–	–
Walidacyjna	2 czynniki	845,982	134	0,068	0,927	0,957	–	–
Walidacyjna	1 czynnik	1937,619	135	0,112	0,804	0,917	1091,628	1

Tabela 3
Wartości $\lambda - X$ dla poszczególnych pozycji dwóch podskal Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości w grupie walidacyjnej

Interpretacja		Generowanie	
pozycja	λ	pozycja	λ
1	1,00	2	1,00
4	1,40	3	-0,66
5	1,39	6	2,46
7	1,74	9	1,84
8	-0,99	11	2,33
10	1,14	13	-1,43
12	-1,11	14	1,75
15	1,11	17	2,02
16	1,53		
19	-1,07		

Statystyki opisowe. Rozkład wyników analizowanych zmiennych jest zbliżony do normalnego (podstawowe dane dotyczące charakterystyk dwóch podskal zawiera tabela 4). Średni poziom poszczególnych zmiennych

Tabela 4
Statystyki opisowe dwóch podskal Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości

	M	SD	Skośność		Kurtoza	
			stat.	błąd stand.	stat.	błąd stand.
Interpretacja	4,35	0,97	-0,14	0,06	0,04	0,13
Generowanie	4,71	0,91	0,58	0,06	3,77	0,13

Tabela 5
Porównanie rzetelności α Cronbacha w badaniach Holtgravesa w dwóch próbach (N = 200, N = 210) oraz w badaniach przeprowadzonych na próbie polskiej (N = 1339) dla dwóch podskal konwersacyjnej niebezpośredniości oraz dla całej skali

Próby	Podskala		Interkorelacje
	interpretacji	generowania	
amerykańskie:			
N = 200	0,86	0,87	0,50
N = 210	0,86	0,81	0,46
polska 1339	0,80	0,71	0,39***

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

przekracza wartość 4,30. Uwzględniając skalę odpowiedzi, przyjmując zakres od 1 do 7, można stwierdzić, że badane osoby osiągają stosunkowo wysokie wyniki zarówno w podskali interpretacji, jak i generowania. Wartość odchylenia standardowego w obydwu przypadkach wskazuje na niezbyt duże rozproszenie wyników. Niewysokie wartości skośności pozwalają na stwierdzenie, że rozkład jest względnie symetryczny względem osi pionowej (w mniejszym stopniu dotyczy to podskali generowania). Wartość kurtozy podskali generowania sugeruje, że rozkład jest wydłużony, stosunkowo dużo osób ma wyniki zbliżone do średniej (w przypadku podskali interpretacji wartość kurtozy zbliża się do zera).

Rzetelność i interkorelacje. Porównanie wskaźników rzetelności dla dwóch prób opisanych przez Holtgravesa ze zagregowaną próbą polską zawiera tabela 5. W tej tabeli przedstawiono także wyniki interkorelacji (r Pearsona) podskali interpretowania i generowania w zagregowanej próbie polskiej i dwóch próbach amerykańskich. Związek między skalami w badaniach amerykańskich został określony jako umiarkowanie istotny (bez informacji na temat poziomu istotności). Podobnie można interpretować wyniki uzyskane na próbach polskich, podkreślając fakt istnienia związku między dwoma rodzajami niebezpośred-

niości, jednak nie na tyle silnego, żeby je traktować jako składowe jednego czynnika.

Różnice płciowe. Porównanie wyników kobiet i mężczyzn w dwóch podskalach Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości w dwóch próbach amerykańskich i zagregowanej próbie polskiej obrazuje tabela 6. Kobiety w próbie polskiej mają większą skłonność do interpretacji przekazów werbalnych niż mężczyźni. Różnica ta jest istotna statystycznie. Nie ma różnicy między kobietami i mężczyznami w zakresie skłonności do formułowania przekazu w sposób niebezpośredni. Porównując ten wynik z uzyskanym przez Holtgravesa (1997), należy stwierdzić, że tylko w jednej z prób amerykańskich

Tabela 6
Różnica między mężczyznami i kobietami w zakresie dwóch podskal Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości

	Różnica między kobietami i mężczyznami w podskali:	
	interpretacji	generowania
Badania amerykańskie próba 1 (200)	ni.	Mężczyźni $M = 45,94$ Kobiety $M = 44,28$ $F(1, 197) = 5,52; p < 0,05$
Badania amerykańskie próba 2 (210)	ni.	ni.
Badania polskie 1339	Mężczyźni $M = 42,88$ Kobiety $M = 43,94$ $t(1,1337) = 1,98;$ $p < 0,05$	ni.

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

(próba 1, w drugiej próbie nie zanotowano różnic) różnica między kobietami i mężczyznami jest istotna i to tylko dla podskali generowania.

Trafność kryterialna Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości

Badania trafności Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości przeprowadzono na podstawie części próby 1 (100 osób, wiek: $M = 22$, $SD = 1,53$ w tym 80 kobiet, 20 mężczyzn), próbę 4 oraz 5, weryfikując cztery hipotezy:

1. Istnieje pozytywny związek między wspólnotowym typem relacji a stylem konwersacyjnej niebezpośredniości.
2. Istnieje pozytywny związek między empatią a stylem konwersacyjnej niebezpośredniości.
3. Istnieje pozytywny związek między czasem trwania związku a stylem konwersacyjnej niebezpośredniości.
4. Istnieje pozytywny związek między stylem konwersacyjnej niebezpośredniości a konstruktywnym zachowaniem w sytuacjach wywołujących zażenowanie.

Hipotezy zostały przyjęte w oparciu o założony związek między stylem konwersacyjnej niebezpośredniości a typem relacji. Ze względu na wskazane przez Holtgravesa (1997) różnice w korelatach dwóch podskal oczekuje się zależności między interpretowaniem a relacją wspólnotową (ale już nie między generowaniem a relacją wspólnotową). Do pomiaru relacji wspólnotowej wykorzystano przetłumaczoną na język polski (któremu towarzyszyło zwrotne tłumaczenie weryfikujące) Skalę orientacji wspólnotowej (COS – *Communal Orientation Scale*), która mierzy stopień, w jakim osoba jest skłonna

do dokonywania wymian o charakterze wspólnotowym. Oryginalna skala COS Clark i współpracowników (Clark, Mills, Powell, Millberg, 1987) zawiera 14 pozycji. Badani ustosunkowują się do nich na pięciostopniowej skali. Przeprowadzono confirmacyjną analizę czynnikową pełnej wersji narzędzia na danych uzyskanych w próbie 4 ($N = 176$). Testowano model ze skorelowanymi zmiennymi latentnymi, wykorzystując macierz kowariancji pozycji testowych. Wskaźnik RSMEA osiągnął wartość 0,079. Wskaźnik GFI osiągnął wartość 0,95 przy $\chi^2 = 1179,475$ ($n = 176; p < 0,001$). Uzyskane wyniki uzasadniają przyjęcie skali w polskiej próbie badawczej.

Hipoteza druga o związku konwersacyjnej niebezpośredniości z empatią została oparta na założeniu o centralnej cesze orientacji wspólnotowej, jaką jest koncentracja na relacjach, a w szczególności stanach wewnętrznych innych osób. Weryfikacja hipotezy nastąpiła w oparciu o próbę 4 ($N = 176$), z wykorzystaniem Skali empatycznej wrażliwości Davisa w adaptacji Kazimierczak i współautorów (Kazimierczak, Płopa, Retowski, 2007). Skala zawiera trzy podskale: przyjmowanie perspektywy innej osoby – empatia o charakterze poznawczym, empatyczna troska, osobista przykrość. Rzetelność podskal w aktualnym badaniu (α Cronbacha) wyniosła odpowiednio: 0,73; 0,76 i 0,76. Oczekiwano związków między interpretacją a dwoma pierwszymi rodzajami empatii.

Hipoteza trzecia, dotycząca pozytywnego związku między czasem trwania partnerskiego związku a niebezpośrednim stylem konwersacji została poddana weryfikacji w próbie 5 ($N = 96$). Założono, że wspólne doświadczenia wytwarzają wspólnotę wiedzy, a ta pozwala na zaspokojenie potrzeby poznania drugiej osoby, możliwość przewidywania jej zachowań oraz przyczynia się do stosowania niebezpośredniego stylu wyrażania swoich myśli. Instrukcja Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości została tak zmodyfikowana, aby kierowała uwagę badanych na kontekst ich relacji. Ponadto udzielali oni odpowiedzi na pytanie o długość trwania związku. Wszystkie trzy hipotezy zostały zweryfikowane przez zastosowanie analizy korelacji. Uzyskane wyniki zostały przedstawione łącznie w tabeli 7.

Do weryfikacji hipotezy czwartej o pozytywnym związku między skłonnością do interpretacji wypowiedzi a konstruktywnym zachowaniem w sytuacjach wywołujących zażenowanie wykorzystano Wskaźnik reakcji na zażenowanie (Adamska, Kosakowska-Berezecka, 2013). Składa się on z ośmiu scenek dotyczących sytuacji wywołujących zażenowanie, a na każdą z nich możliwe są cztery typy reakcji: unikanie sytuacji (np. przez fizyczne wycofanie się z sytuacji), naprawa (komentowanie sytuacji, najczęściej odwołując się do poczucia humoru

Tabela 7
Korelaty stylu konwersacyjnej niebezpośredniości: interpretacji i generowania

Analizowane zmienne	Podskale:	
	interpretacja	generowanie
Wspólnotowa orientacja społeczna (N = 176)	0,21**	
Empatia 1 (N = 176)	0,43***	
Empatia 2 (N = 176)	0,27***	
Empatia 3 (N = 176)		0,14 ($p < 0,06$)
Czas trwania związku (N = 96)		-0,37***
Czas_wiek		-0,32***

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

innych osób obecnych w zdarzeniu, po to, żeby zredukować napięcie wywołane zdarzeniem), ignorowanie (zachowanie świadczące o nierozpoznaniu zdarzenia jako zagrażającego społecznie) oraz agresja (werbalna, skierowana do świadków zdarzenia będącego źródłem zażenowania). Każdorazowo badany dokonuje wyboru jednej z czterech możliwości reakcji. Wskaźniki czterech reakcji uzyskiwano przez zsumowanie wyników dla ośmiu sytuacji. Mogły więc przybierać wartości w zakresie od 0 do 8. Analizę regresji dwuzmiennej na próbie 100 osób przeprowadzono w programie LISREL 8,7 z czterema reakcjami na sytuacje wywołujące zażenowanie jako zmiennymi zależnymi oraz dwiema – interpretacją i generowaniem – jako zmiennymi niezależnymi.

Dwie postacie konwersacyjnej niebezpośredniości można uznać za element przekonań na temat własnej skłonności do niebezpośredniego komunikowania się („Próbuję dociekać ludzkich motywacji, w tym co inni mówią”), przekonania o tym, jaki sposób komunikowania się jest właściwy („W wielu przypadkach ważna jest głębsza analiza tego, co ludzie mówią, aby w pełni zrozumieć, co mają na myśli”) oraz przekonaniu na temat wieloznaczności własnych wypowiedzi („Moje stwierdzenia mają często więcej niż jedno znaczenie”). Pozytywny związek pomiędzy stylem konwersacyjnej niebezpośredniości a gotowością do angażowania się w aktywność poznawczą (Holtgraves, 1997) upoważnia do przyjęcia założenia, że stanowi on element samowiedzy. Ten sposób rozumowania wspierają wyniki badań Holtgravesa wskazujące na pozytywny związek pomiędzy niebezpośredniością

a samoświadomością prywatną, którą cechuje skłonność do refleksji (Trapnell, Campbell, 1999). Interpretacji oraz generowaniu można przypisać status zmiennych niezależnych, oczekując, iż na ich podstawie można przewidywać wybór reakcji w sytuacjach wywołujących zażenowanie.

Uzyskane wyniki są w większości zgodne z założonymi hipotezami. Orientacja wspólnotowa ($r = 0,21$; $p < 0,001$) oraz empatia poznawcza ($r = 0,43$; $p < 0,0001$) i empatyczna troska ($r = 0,27$; $p < 0,0001$) istotnie korelują w założonym kierunku. Im silniejsze nastawienie na drugą osobę, tym większa skłonność do stosowania niebezpośredniego stylu konwersacji w zakresie interpretacji. Nie wykazano natomiast związku z generowaniem wypowiedzi. Uzyskano za to marginalny negatywny związek między generowaniem a osobistą przykrością ($r = 0,14$; $p < 0,06$). Ten rodzaj empatii wiąże się z negatywnymi emocjami w reakcji na wyobrażone negatywne doświadczenia innej osoby.

W przypadku hipotezy trzeciej uzyskano wyniki przeciwne do oczekiwanych: $r = -0,35$; $p < 0,001$ w zakresie generowania wypowiedzi. Podjęto działania ograniczające efekt związku między wiekiem a czasem trwania związku, dzieląc czas przez wiek, w wyniku czego wartość korelacji zmalała o 0,05. Wiek potraktowano tu jako zmienną zakłócającą. Dzięki podzieleniu czasu przez wiek uzyskano możliwość kontroli tej zmiennej, traktując wynik jako wskaźnik czasu trwania związku na każdy rok życia. Im dłuższy związek, tym komunikaty są formułowane bardziej bezpośrednio. Wynik ten można zinterpretować w kontekście motywacyjnych aspektów stylów konwersacyjnych. Motywacja do stosowania niebezpośredniego stylu konwersacji, wynikająca z niepewności, maleje wraz z liczbą wspólnie spędzonych lat. Partnerzy definiują relacje w określony sposób i nie czują się zagrożeni tym, że druga strona definiuje je inaczej (nie musi to oznaczać, że związek jest odbierany wyłącznie jako pozytywne doświadczenie, a raczej tylko odnosi się do stwierdzenia, że motywująca rola niepewności może zostać znacząco zredukowana). Długość związku nie wiąże się z tendencją do interpretacji.

Wyniki analizy regresji nie wykazały związku między czynnikiem generowania a czterema reakcjami na sytuacje wywołujące zażenowanie (hipoteza czwarta). Czynniki interpretacji przewiduje natomiast strategie unikania i naprawy. Współczynnik regresji unikanie względem interpretowania wynosi $\beta = -0,55$; przy $t = -2,37$; $p < 0,01$. Współczynnik regresji naprawy względem interpretacji jest istotny statystycznie i wynosi $\beta = -0,56$; przy $t = -2,43$; $p < 0,01$. Wynik ten wskazuje na rolę skłonności do niebezpośredniego traktowania słów wypowiedzianych przez innych w konstruktywnym zachowaniu

w sytuacji wywołującej zażenowanie. Wraz z nasileniem interpretacji zmniejsza się liczba zachowań unikowych, a wzrasta liczba zachowań nakierowanych na przywrócenie harmonijnych relacji.

WNIOSKI

Zaprezentowane wyniki badań przeprowadzonych w polskiej próbie potwierdzają oryginalną dwuczynnikową strukturę *Skali stylu konwersacyjnej niebezpośredniości*. Chociaż istnieje umiarkowanie silny związek między skłonnością do doszukiwania się ukrytych znaczeń w wypowiedziach innych osób a formułowaniem wypowiedzi nie wprost, to jednak te dwie składowe niebezpośredniości zachowują odrębność. W przeprowadzonych badaniach wykazano marginalnie istotny związek generowania z tym rodzajem empatii, który przejawia się negatywnymi emocjami w reakcji na wyobrażone negatywne doświadczenia innej osoby. Ujemny związek generowania z czasem trwania związku partnerskiego dowodzi, że w miarę upływu lat partnerzy stają się bardziej bezpośredni w wyrażaniu swoich myśli i intencji. Nastawienie wspólnotowe, które jest przejawem dbałości o harmonijne relacje z innymi ludźmi, łączy się z większą skłonnością do domyślenia się stanów wewnętrznych innych ludzi, ich intencji i oczekiwań. Im wyższy poziom orientacji wspólnotowej, tym większa skłonność do interpretacji wypowiedzi innych ludzi. Podobnie, im wyższa empatia, zarówno poznawcza, jak i emocjonalna, tym wyższa skłonność do interpretowania wypowiedzi innych ludzi.

Wyniki przeprowadzonych badań uzasadniają traktowanie niebezpośredniego stylu konwersacji jako narzędzia stosowanego wtedy, gdy rośnie rola stanów wewnętrznych rozmówcy. Może to być wynikiem stałej dyspozycji do koncentracji na drugiej osobie (wspólnotowość, empatia) lub też wynikiem sytuacji (na przykład sytuacji zależności formalnej lub nieformalnej od drugiej osoby). Skłonność do domyślenia się ukrytych za słowami intencji i znaczeń może sprzyjać trafniejszemu ich rozpoznaniu, a zarazem podejmowaniu działań sprzyjających utrzymywaniu harmonijnych relacji. Pozytywna weryfikacja hipotezy o związku pomiędzy skłonnością do interpretacji oraz redukcją zachowań unikowych i nasileniem zachowań naprawczych w sytuacji wywołującej zażenowanie może świadczyć o konstruktywnej roli niebezpośredniości w komunikowaniu się. Nie dotyczy to jednak generowania, dlatego konieczne są dalsze badania dla określenia sytuacji, w których skłonność do budowania komunikatów nie wprost sprzyja harmonijnym relacjom.

Należy wskazać na ograniczenia przeprowadzonych badań, do których między innymi należy brak badań nad stabilnością bezwzględną kwestionariusza metodą

test–retest. Ponadto stosowanie skali konwersacyjnej niebezpośredniości do pomiaru różnic indywidualnych (a nie międzykulturowych) wymaga dalszych prac nad poprawnością językową pozycji. Konieczne są dalsze badania ukazujące uwarunkowania skłonności do generowania wypowiedzi. Mogą one prowadzić do wyjaśnienia, w jakim stopniu formułowanie niebezpośrednich komunikatów jest uzależnione od potrzeby wywoływania pozytywnego wrażenia motywowanego chęcią podwyższenia samooceny, a w jakim stopniu jest określone strategią realizacji celów w sytuacji zależności od innych ludzi. W badaniach nie został podjęty wątek prywatnej samoświadomości. Jej dwie składowe: refleksja oraz ruminaacja mogą stanowić dodatkowe źródło informacji o możliwych negatywnych i pozytywnych konsekwencjach stosowania stylu konwersacyjnej niebezpośredniości.

Styl konwersacji decyduje o sukcesie konwersacyjnym. Przekazy bezpośrednie wprowadzają przejrzystość i klarowność intencji. Przekazy niebezpośrednie manifestują chęć zachowania twarzy partnera oraz własnej. Pozwalają także uniknąć zagrożenia wynikającego z nieprzychylniej postawy rozmówcy wobec wysuwanej prośby czy negatywnej reakcji na krytykę lub odmowę spełnienia prośby. Niebezpośrednie komunikaty są trudniejsze do odczytania, mogą więc być źródłem nieporozumień. Osoby o odmiennej skłonności do ich używania mogą mieć trudności w porozumiewaniu się, co ujawnia się szczególnie w komunikacji międzykulturowej. Niemożności odczytania ukrytych znaczeń przez osoby posługujące się stylem bezpośrednim może towarzyszyć nadmierne doszukiwanie się znaczeń przez osoby posługujące się stylem niebezpośrednim. Vorauer (Vorauer, Cameron, 2002) udokumentowała w swoich badaniach zależność pomiędzy orientacją wspólnotową a błędem nadmiernej transparenacji, polegającym między innymi na przypisywaniu innym własnej wiedzy o sytuacji i o sobie samym.

Zagadnienie komunikacyjnej niebezpośredniości odgrywa znaczącą rolę w psychologii międzykulturowej, a badania mu poświęcone mają na celu sformułowanie zaleceń dotyczących skutecznej komunikacji między przedstawicielami różnych kultur. Szczególnie zainteresowani tym zagadnieniem są teoretycy i praktycy organizacji, skupiający się na organizacjach wielokulturowych. Reklama i marketing to także praktyczne obszary wymagające znajomości związków między kulturą a stylem konwersacyjnym, na co wskazują między innymi badania Kima i współpracowników (Kim, Polyorat, Alden, 2002), którzy wykazali konieczność budowania komunikatu perswazyjnego w oparciu o kulturowe preferencje komunikacyjne. Możliwość stosowania skali w badaniach mających na celu porównywanie przedstawicieli różnych

kultur oraz badania w obrębie jednej kultury mogą przyczynić się do lepszego zrozumienia zagadnień związanych z komunikowaniem się. Stanowi też wskazanie do kontynuowania badań, szczególnie o charakterze eksperymentalnym. Mogłyby one poszerzyć wiedzę na temat uwarunkowań skutecznej komunikacji.

LITERATURA CYTOWANA

- Adamska, K., Kosakowska-Berezecka, N. (2013). The role of self-awareness in enhancing cooperative behaviours among students. *Citizenhip, Teaching and Learning*, 8, 233–248.
- Ambady, N., Koo, J., Lee, F., Rosenthal, R. (1996). More than words: Linguistic and nonlinguistic politeness in two cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 996–1011.
- Brown, P., Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116–131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R.E., Feinstein, J. A., Blair, W., Jarvis, G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197–253.
- Clark, M. S., Mills, J. R., Powell, M. C., Millberg, S. (1987). Recipient's mood, relationship type and helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 94–103.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2005). Indirectness and politeness in Mexican requests. W: D. Eddington (red.), *Selected proceedings of the 7th Hispanic Linguistics Symposium* (s. 66–78). Somerville, MA: Cascadilla Proceedings.
- Fenigstein, A., Scheier, M. F., Buss, A. H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 522–527.
- Fiske, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689–723.
- Fung, N. (2002). A study of indirectness in business meetings. *The Southeast Asian Journal of English Language Studies*, 15, 23–39.
- Gadamer, H. G. (2007). *Prawda i metoda* (przeł. B. Baran). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gangestad, S. W., Snyder, M. (2000). Self-monitoring: Appraisal and reappraisal. *Psychological Bulletin*, 126, 530–555.
- Gibbons, F. X., Carver, C. S., Scheier, M. F., Hormuth, S. E. (1979). Self-focused attention and the placebo effect: Fooling some of the people some of the time. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 263–274.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. New York: Penguin.
- Goffman, E. (1961). *Encounters. Two studies in the sociology of interaction*. Indianapolis: The Bobbs-Merrill Company.
- Goffman, E. (1981). *Człowiek w teatrze życia codziennego* (przeł. H. Datner-Śpiewak, P. Śpiewak). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Goffman, E. (2006). *Rytuał interakcyjny* (przeł. A. Szulżycka). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Goffman, E. (2011). *Instytucje totalne. O pacjentach szpitali psychiatrycznych i mieszkańcach innych instytucji totalnych* (przeł. O. Waśkiewicz). Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gonzales, M. H., Pederson, J. H., Manning, D. J., Wetter, D. W. (1990). Pardon my gaffe: Effects of sex, status and consequence severity on accounts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 610–621.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. W: P. Cole, J. Morgan (red.), *Syntax and semantics. Speech acts* (t. 3, s. 41–58). New York: Academic Press.
- Gudykunst, W. B., Matsumoto, Y., Ting-Toomey, S., Nisida, T., Kim, K., Heyman, S. (1996). The influence of cultural individualism-collectivism, self construals, and individual values on communication styles across cultures. *Human Communication Research*, 22, 510–543.
- Hall, E. (2001). *Poza kulturą* (przeł. E. Goździak). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hara, K., Kim, M.-S. (2004). The effect of self-construals on conversational indirectness. *International Journal of Intercultural Relations*, 28, 1–18.
- Holtgraves, T. (1986). Language structure in social interaction: Perceptron of direct and indirect speech acts and interactants who use them. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 305–314.
- Holtgraves, T. (1992). The linguistic realization of face management: Implications for language production and comprehension, person perception, and cross-cultural communication. *Social Psychology Quarterly*, 55, 141–159.
- Holtgraves, T. (1994). Communication in context: The effects of speaker status on the comprehension of indirect requests. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 20, 1205–1215.
- Holtgraves, T. (1997). Styles of language use: Individual and cultural variability in conversational indirectness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 624–637.
- Holtgraves, T., Yang, J. N. (1990). Politeness as universal: Crosscultural perceptions of request strategies and inferences based on their use. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 149–160.
- Holtgraves, T., Yang, J. N. (1992). The interpersonal underpinnings of request strategies: General principles and differences due to culture and gender. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 246–256.
- Holtgraves, T., Srull, T. K., Socall, D. (1989). Conversation memory: The effects of speaker status on memory for the assertiveness of conversation remarks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 149–160.
- Joreskog, K. G., Sorbom, P. (1995). *Lisrel 8 user's reference guide. Scientific Software International*. Chicago, IL: SSI.
- Kazimierczak, M., Plopa, M., Retowski, S. (2007). Skala wrażliwości empatycznej. *Przegląd Psychologiczny*, 50, 149–159.
- Kim, E. S., Polyorat, K. P., Alden, D. A. (2002). The effect of interpersonal communication style on miscomprehension and

- persuasion of print advertisements. *Advances in Consumer Research*, 29, 234.
- Konarski, R. (2009). *Modele równań strukturalnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lakoff, G., Johnson, M. (1988). *Metafory w naszym życiu* (przeł. T. P. Krzeszowski). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Lee, F. (1993). Being polite and keeping MUM: How bad news is communicated in organizational hierarchies. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 1124–1149.
- Lee, J. J., Pinker, S. (2010). Rationales for indirect speech: The theory of the strategic speaker. *Psychological Review*, 17, 785–807.
- Leech, E. (2010). *Kultura i komunikowanie* (przeł. M. Buchowski). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Leung, A. K.-Y., Cohen, D. (2011). Within- and between-culture variation: Individual differences and the cultural logics of honor, face, and dignity culture. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 507–526.
- Markowitz, A. (2007). *Individual differences in irony production and use*. Honors Thesis, College of Agriculture and Life Sciences. Pobrano z: <http://hdl.handle.net/1813/7819>.
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Marcjanik, M. (red.) (2005). *Grzeczność nasza i obca*. Warszawa: Trio.
- Mead, G. H. (1975). *Umysł, osobowość i społeczeństwo* (przeł. Z. Wolińska). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Modigliani, A. (1971). Embarrassment, facework, and eye contact: Testing a theory of embarrassment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 15–24.
- Modigliani, A. (1991). Embarrassability scale. W: J. P. Robinson, P. R. Shaver, L. S. Wrightsman (red.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (s. 173–176). San Diego, CA: Academic Press.
- Overbeck, J. R., Tiedens, Z. L., Brion, S. (2006). The powerful want to, the powerless have to: Perceived constraint moderate casual attributions. *European Journal of Social Psychology (Special Issue: Social Power and Group Process)*, 36, 479–496.
- Oyserman, D. (2011). Culture as situated cognition. Cultural mindsets, cultural fluency, and meaning making. *European Review of Social Psychology*, 22, 164–214.
- Pinker, S. (2007). *The stuff of thought. Language as a window into human nature*. New York: Penguin Books.
- Sanchez-Burks, J. (2002). Protestant relational ideology and (in)attention to relational cues in work settings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 919–929.
- Sanchez-Burks, J., Lee, F., Choi, I., Nisbett, R. E., Zhao, S., Koo, J. (2003). Conversing across cultures: East–West communication styles in work and non-work contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 363–372.
- Sanchez-Burks, J., Bartel, C. A., Blount, S. (2009). Performance in intercultural interactions at work: Cross-cultural differences in response to behavioral mirroring. *Journal of Applied Psychology*, 94, 216–223.
- Scheier, M. F., Carver, C. S. (1980). Private and public self-attention, resistance to change, and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 390–405.
- Schouten, B. C. (2007). Self-construals and conversational indirectness: A Dutch perspective. *International Journal of Intercultural Relations*, 31, 293–297.
- Semin, G. R. (2000). Agenda 2000: Communication: Language as an implementational device for cognition. *European Journal of Social Psychology*, 30, 595–612.
- Semin, G. R. (2009). Language, culture, cognition – How do they intersect? W: R. S. Wyer, C. Chiu, Y. Hong (red.), *Understanding culture: Theory, research and application* (s. 259–270). New York: Psychology Press.
- Singelis, T. M., Brown, W. J. (1995). Culture, self, and collectivist communication: Linking culture to individual behavior. *Human Communication Research*, 21, 354–389.
- Singelis, T. M., Bond, M. H., Sharkey, W. F., Lai, C. S. Y. (1999). Unpackaging culture's influence on self-esteem and embarrassment: The role of self-construals. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30, 315–341.
- Stephan, E., Liberman, N., Trope, Y. (2010). Politeness and psychological distance: A construal level perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 268–280.
- Tannen, D. (2004). Talking the dogs: Framing pets as interactional resources in family discourse. *Research on Language and Social Interaction*, 37, 399–420.
- Tannen, D. (2009). Framing and face: The relevance of *The Presentation of Self* to linguistic discourse analysis. *Social Psychology Quarterly*, 72, 300–305.
- Trapnell, P. D., Campbell, J. D. (1999). Private self-consciousness and the five factor model of personality: Distinguishing rumination from reflection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 284–384.
- Trenholm, S., Jensen, A. (2000). *Interpersonal communication*. Belmont: Wadsworth Publishing Company.
- Triandis, H. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- Triandis, H., Bontempo, R., Villareal, M., Asai, M., Lucca, N. (1988). Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 323–333.
- Turnbull, W. (2003). *Language in action. Psychological models of conversation*. New York: Psychology Press.
- Vorauer, J. D., Cameron, J. J. (2002). So close, and yet so far: Can social bonds foster transparency overestimation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1344–1352.
- Wierzbicka, A. (2003). *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Wicklund, R. A., Gollwitzer, P. M. (1987). The fallacy of the private-public self-focused distinction. *Journal of Personality*, 55, 491–523.
- Wojciszke, B. (2011). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wyer, R. S., Gruenfeld, D. H. (1995). Pragmatic information processing in social contexts: Implications for social memory and judgment. W: M. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 27, s. 49–92). San Diego, CA: Academic Press.

ZAŁĄCZNIK 1

Treść pozycji kwestionariusza (wersja 19-pozycyjna).

Instrukcja:

Prosimy Pana/Panią o ocenę, które z poniższych stwierdzeń wyraża dokładnie Pana/Pani sposób myślenia, opinie lub zachowanie się w trakcie konwersacji. Na ogół ludzie znacznie różnią się w stylu konwersacji i w związku z tym nie ma tu odpowiedzi dobrej lub złej. Prosimy także o zaznaczenie, w jakim stopniu (w skali od 1 do 7) zgadzają się Państwo z każdym z poniższych 19 stwierdzeń.

1. Próbuje dociekać ludzkich motywacji w tym, co inni mówią.
2. Często wolę wypowiadać się nie wprost.
3. Większość tego, co mówię wyraża bezpośrednio to, co myślę i nie ma potrzeby doszukiwania się w tym ukrytego znaczenia.
4. Próbuje rozważać wszystkie możliwe interpretacje stwierdzeń moich rozmówców, zanim zdecyduję się przyjąć, co rzeczywiście mieli na myśli.
5. W wielu przypadkach ważna jest głębsza analiza tego, co ludzie mówią, aby w pełni zrozumieć, co mają na myśli.
6. Moje stwierdzenia mają często więcej niż jedno znaczenie.
7. Często patrzę pod powierzchnię słów wypowiedzianych przez innych, aby zrozumieć, co rzeczywiście mają na myśli.
8. Na ogół nie poświęcam dużo czasu na analizowanie tego, co ludzie mówią.
9. Często ludzie nie są zupełnie pewni, co mam na myśli, kiedy o czymś mówię.
10. Aby zrozumieć stwierdzenia ludzi, zastanawiam się często nad tym raczej dlaczego oni to powiedzieli, niż co powiedzieli.
11. Często istnieją różne interpretacje tego, co mówię.
12. Na ogół nie doszukuję się głębszego znaczenia w tym, co ludzie mówią.
13. Na ogół nie ma potrzeby, żeby ludzie wnikali pod powierzchnię moich słów, aby zrozumieć to, co rzeczywiście mam na myśli.
14. Z tego, co mówię, można często wywnioskować więcej, niż to, co na pierwszy rzut oka może wydawać się oczywiste.
15. W większości rozmów, którym się przysłuchuję lub w których uczestniczę, zauważam, że zasadnicze znaczenie tego, co jest powiedziane, znajduje się między wierszami.
16. Staram się być skuteczny w komunikacji poprzez odkrywanie głębszego znaczenia tego, co mówi rozmówca.
17. Ludzie muszą poświęcić trochę czasu na przemyślenie moich stwierdzeń, aby zrozumieć, co rzeczywiście mam na myśli.
18. To, jakie znaczenie ma moje stwierdzenie, jest na ogół oczywiste.
19. Na ogół zakładam, że to, co ktoś mówi, nie ma ukrytych znaczeń.

Skala odpowiedzi:

1.....2.....3.....4.....5.....6.....7

Thomas Holtgraves' *Conversational Indirectness Style Scale* – Cultural adaptation

Krystyna Adamska, Roman Konarski
Gdańsk University, Institute of Psychology

ABSTRACT

Thomas Holtgraves' *Conversation Indirectness Scale* includes two subscales: Interpretation and Production. The first refers to understanding of people, the other concerns attitude toward one's own statements. Cultural adaptation of the scale was performed on the sample of 1339 participants. As the result of confirmatory factor analysis one item from the original scale was removed. Correlation tests partly confirm expectations that follow from the Holtgraves' theory with regard to the relationship between inclination toward indirect communication and communal orientation, empathy and duration of partnership relation. Theoretical part of the paper presents describes motivation for communication indirectness and relationship between communication indirectness and culture.

Keywords: *conversation, indirectness, relational types, politeness*

Złożono: 7.08.2012

Złożono poprawiony tekst: 2.04.2013/10.05.2013

Zaakceptowano do druku: 22.05.2013