AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

PRZYCZYNY WYBORU PARTNERÓW ŻYCIOWYCH

Rozprawy Społeczne Nr I (IV) 2010, 129-139

Krystyna Krzyżanowska

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: W artykule przybliżono przyczyny poszukiwania partnerów życiowych, najważniejsze walory decydujące o atrakcyjności płci przeciwnej, sposoby postępowania partnerów pozostających w bliskich związkach interpersonalnych, preferowane strategie zachowań w sytuacji konfliktu oraz przyczyny rozpadu związków interpersonalnych. Kobiety częściej niż mężczyźni wymieniali złagodzenie samotności jako przyczynę powstawania związków interpersonalnych, podczas gdy ci drudzy częściej wskazywali na maksymalizowanie przyjemności i minimalizowanie stanów nieprzyjemności. Dla przedstawicieli obojga płci bardzo waże były cechy charakteru, jakie posiadał partner życiowy. Oceniając atrakcyjność partnera mężczyźni zwracali głównie uwagę na wygląd i urodę kobiety, natomiast dla kobiet ważniejsza była pozycja społeczna i status materialny mężczyzny. Głównymi przyczynami nieporozumień i rozpadu w badanych związkach była chęć narzucenia własnej woli oraz różnice w cechach charakteru. Wyniki badań mogą wykorzystać zarówno osoby, które są na etapie tworzenia relacji partnerskich, jaki i pary o długim stażu w związku interpersonalnym.

Słowa kluczowe: relacje partnerskie, atrakcyjność interpersonalna, konflikt w związku interpersonalnym, rozpad związku partnerskiego.

Wstęp

Umiejętność komunikowania się z innymi ludźmi nie jest nikomu dana z góry, lecz trzeba się jej uczyć i ciągle doskonalić. Komunikowanie to bardzo skomplikowany proces, podczas którego ludzie nie tylko przekazują sobie różne informacje, wymieniają poglądy, ale także wchodzą w interakcje. Nie można nie komunikować się. Podstawową potrzebą każdej istoty ludzkiej jest kontakt z drugim człowiekiem. Lubimy samotność, ale tylko w niewielkich dawkach. Jedno jednak jest pewne – potrzebujemy ludzi, nawet jeśli wydaje nam się, że nasze towarzystwo nam w zupełności wystarcza. Kontakty międzyludzkie mają wręcz magiczną siłę uzdrawiającą. Osoby samotne żyją krócej. Człowiek izolujący się nie może nigdy kochać drugiej osoby i nie może być kochany przez inną osobę, bo szczęśliwa miłość wymaga wiedzy o partnerze. Oczywistym jest więc, że powinniśmy utrzymywać dobre i pełne kontakty z ludźmi. Pomogą nam one skoncentrować się na drugim człowieku, dostrzec i zaakceptować stan emocjonalny, potrzeby, myśli i uczucia jego oraz nasze własne. Niestety nie zawsze nasze relacje z innymi są takie, jak byśmy sobie tego życzyli, często daleko im do idealnych i satysfakcjonujących. Dlatego bardzo ważną kwestią jest poznanie przyczyn naszych trudności w komunikowaniu, ponieważ bez znajomości źródeł nie będziemy w stanie zmienić naszych relacji z ludźmi na lepsze. Nie będziemy mogli też zrozumieć siebie. Komunikowanie jest najskuteczniejszym sposobem poznania drugiego człowieka i skorzystania z jego umiejętności oraz wiedzy. Wysłuchanie kogoś oznacza także docenianie jego jako istoty ludzkiej.

W artykule przybliżono istotę komunikowania w związkach interpersonalnych w świetle literatury, a także wyniki badań empirycznych dotyczące przyczyn powstawania związków partnerskich, walorów decydujących o postrzeganiu partnera jako osoby atrakcyjnej w związku, sposobów rozwiązywania konfliktów oraz przyczyn rozpadu związków interpersonalnych.

Przyczyny powstawania i dynamika związków interpersonalnych

Dla większości osób nie ma sprawy ważniejszej niż kontakty z innymi ludźmi. Są one tak ważne, że kiedy przez dłuższy czas odczuwają oni brak kontaktu z innym człowiekiem, popadają w depresję

i pojawia się u nich coś w rodzaju głębokiego zwątpienia w siebie. Stany te mogą prowadzić do poważnych trudności w codziennym życiu. Jednym z najważniejszych elementów składowych szczęścia oprócz pieniędzy, ciekawej pracy i seksu, jest bliska więź z drugą osobą. Każda osoba nawiązuje kontakty z innymi kierując się niepowtarzalnymi, indywidualnymi przesłankami. Nie istnieją dwa związki, które byłyby wynikiem dokładnie tej samej przyczyny, a to oznacza, iż miliony motywów powodują nawiązywanie wzajemnych kontaktów interpersonalnych (Głodowski 2001, s. 200). Do głównych przyczyn rozwoju więzi międzyosobowych można zaliczyć: złagodzenie samotności, poszukiwanie źródeł pobudzenia, nawiązanie kontaktu w celu poznania samego siebie, maksymalizowanie przyjemności i minimalizowanie stanów nieprzyjemności (Agryle 2002).

Większość związków interpersonalnych rozwija się stopniowo. Możemy powiedzieć o ogólnym opisie rozwoju związków, wyróżniając w nim poszczególne uniwersalne etapy. Jednak etapy te mogą następować w opisanym porządku, kolejnych sekwencjach lub nie – związek nie musi być stale progresywny lub progresja nie musi dotyczyć obu stron jednocześnie – może on być regresywny lub rozwijać się w różnych pożądanych dla obu stron kierunkach, zmieniać się jak każdy z uczestników. Związek dwojga osób może się ustabilizować na określonym etapie, umacniać, stawać się coraz słabszy, a nawet zupełnie rozpaść się. Związki zawsze zmieniają się i wymieniona lista etapów może stwarzać mylne wrażenie, że kiedy osiągnięty został jeden etap, związek jest ustabilizowany. Tak nie jest, bo zawsze może coś wydarzyć się w nieoczekiwanym momencie. Mimo iż strony oczekują od siebie, że będą reagowały w taki sam sposób przez cały czas, doświadczenie wskazuje, że każdy uczestnik związku zmienia się, a co za tym idzie, zmienia się również związek. Według W. Głodowskiego można wyróżnić następujące etapy związku:

- kontakt, inaczej mówiąc inicjowanie, testowanie, słuchanie, okrążanie;
- ocenianie, czyli badanie, targowanie się, wzajemność;
- angażowanie, czyli intensyfikowanie, łączenie, dostosowywanie się, główna interakcja, wiązanie, instytucjonalizacja, intymność, stabilna wymiana, zespolenie;
- wątpienie, czyli nietolerancja, różnicowanie, zanikanie, stagnacja, rozwój konfliktu;
- rozdzielanie, czyli unikanie, milczenie, zakończenie, rozwiązanie, rozpad (Głodowski 2001, s. 208–211).

Atrakcyjność w związku interpersonalnym

Pojęcie atrakcyjności interpersonalnej oznacza pozytywną postawę danej osoby wobec innego człowieka. Z wielu możliwych cech, które determinują to czy kogoś lubimy czy nie, zdecydowanie dominująca jest atrakcyjność fizyczna. Ludzie, którzy są atrakcyjni fizycznie wzbudzają u innych sympatię przede wszystkim dlatego, że istnieje powszechne przeświadczenie, iż atrakcyjność fizyczna jest ściśle powiązana z innymi pożądanymi cechami. Osobom atrakcyjnym przypisuje się więcej cech pozytywnych. Wydaje się nam, że ludzie atrakcyjni odnoszą więcej sukcesów, są bardziej inteligentni, życzliwi, uczciwi, o wysokim prestiżu, dużych umiejętnościach społecznych, czyli wiedzący jak się zachować i wrażliwi na potrzeby innych, lepiej przystosowani, bardziej interesujący, zrównoważeni, fascynujący, niezależni i bardziej atrakcyjni seksualnie w porównaniu z osobami mniej atrakcyjnymi. Piękno tworzy silny stereotyp polegający na przeświadczeniu, że pozytywne cechy idą w parze z urodą. Ludzi atrakcyjnych często spostrzegamy jako tych, którzy mają pewną władzę, przewagę, jesteśmy w stanie atrakcyjnym fizycznie osobom wybaczyć przykrość i popełnione przez nich błędy. Ocena jest tym bardziej pozytywna, im bardziej dodatnie są jego cechy. Każdy człowiek odczuwa pociąg tylko do najbardziej atrakcyjnego spośród potencjalnych partnerów, ale rzeczywisty dobór zależy także od innych czynników. Dobieranie jedynie najbardziej atrakcyjnych partnerów może narazić nas na odrzucenie, stąd też naturalną tendencją jest dobieranie partnerów spośród tych osób, które są do nas zbliżone atrakcyjnością (Knapp, 1997).

Wiele badań wydaje się dowodzić, że atrakcyjność należy do wysoko cenionych wartości zarówno przez kobiety, jak i mężczyzn. Wyraźnie zaznacza się fakt, że atrakcyjność jest zjawiskiem kulturowym – w naszej kulturze jesteśmy nastawieni na traktowanie kobiet w kategoriach atrakcyjności, a mężczyzn w kategoriach uzdolnień, predyspozycji, zajmowanej pozycji i talentów. Różnice te znakomicie ilustrują wyniki badań przedstawione za R. Centers przez W. Głodowskiego. Otóż okazało się, że mężczyźni jako najważniejsze zalety u potencjalnych partnerek wymieniali: fizyczną atrakcyjność, sex-appeal, emocjonalność, towarzyskość, troskę o dom, umiejętność ubierania się, wyrozumiałość, dobry gust, moralne i duchowe zrozumienie oraz zdolności artystyczne i twórcze. Natomiast kobiety wskazywały na następujące zalety potencjalnych partnerów: osiągnięcia, przewodzenie, zalety zawodowe, oszczędność, umiejętności bawienia się, zdolności intelektualne, spostrzegawczość, zdrowy rozsądek,

usportowienie i zdolności teoretyczne (Głodowski 2001, s. 219).

Konflikty w związkach interpersonalnych i przyczyny ich rozpadu

Nieuchronność konfliktu w związkach interpersonalnych nie ulega dyskusji. Konflikty między ludźmi są nieuniknione. Trwający jakiś czas konflikt dwojga osób prędzej czy później sprawi, że pojawiają się różnice w ich pragnieniach, wartościach, poglądach, nawykach. To, co jest dobre dla jednej z osób, dla drugiej stanie się nie do przyjęcia. Choć osoby związane bliskimi emocjonalnymi więzami łączy bardzo wiele, to przecież każda z nich pozostaje indywidualnością, musi realizować swoje pragnienia, aby zachować własną tożsamość. Istnieją trzy sposoby reagowania w sytuacji konfliktowej: unikanie, rozładowanie i stawianie czoła konfliktom. W teorii jednak bezpośrednie stawianie czoła konfliktowi daje o wiele lepsze rezultaty niż unikanie go. Istotną różnicę stanowi jednak to, jaką metodą tego się dokona. Można to zrobić asertywnie lub agresywnie. Postawa agresywna oznacza: ukrywanie swoich rzeczywistych celów, przesada w przedstawianiu swojej sprawy, odmowa uznania, że druga strona ma istotny argument, bagatelizowanie argumentów drugiej strony, dogmatyczne powtarzanie swoich argumentów, niezgadzanie się i protestowanie oraz przerywanie drugiej stronie. Natomiast postawa asertywna oznacza: otwarte przedstawianie swoich dążeń, analizowanie dążeń drugiej strony, pozyskiwanie wspólnej płaszczyzny, jasne stawianie swojej sprawy, rozumienie argumentów drugiej strony, przedstawianie pomysłów/rozwiązań, rozwijanie myśli/pomysłów drugiej strony oraz podsumowywanie dla lepszego zrozumienia i porozumienia (Honey, 2004).

Kłótnie, sprzeczki, zazdrość o kolegów, nadmierne oczekiwania – to zdarza się wszystkim parom na świecie, nawet najbardziej kochającym się i trwałym. Bo każdy związek musi przejść przez te same kolejne etapy – podjąć kolejne wyzwania, przeżyć porażki, radości i sukcesy. Kiedy szczęśliwa dotąd para zaczyna kłócić się o drobiazgi, nie może dogadać się w żadnej kwestii, partnerzy zaczynają się martwić, że ich miłość słabnie, a może nawet kończy się. Bywa tak, że partnerzy są po prostu niedopasowani – lubią się, kochają, ale nie odpowiadają sobie. Rozsądek mówi im, że nie mogą być zawsze razem. Decyzja o rozstaniu prawie zawsze pogrąża któregoś z partnerów. Rzadko oboje bez żalu godzą się na rozpad związku. Emocjonalny skutek separacji to uraz bliski żałoby po zmarłym. Podczas rozpadu związku jedna lub obie strony równocześnie stopniowo eliminują z rozmów pewne tematy, a pozostałe coraz mniej liczne omawiają na coraz płytszym poziomie intymności. Obie strony ograniczają zakres odsłaniania się i dążą do maskowania, nie ujawniania wobec siebie osobistych uczuć i emocji (Głodowski 2001, s. 210).

Cele i metodyka badań

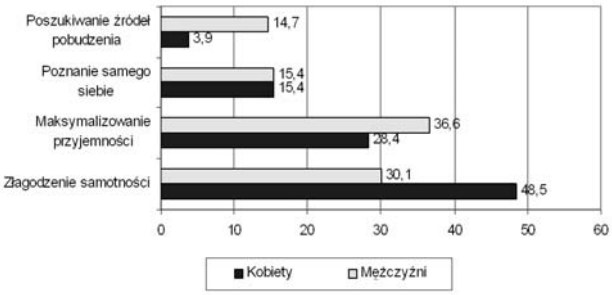
Celem poznawczym badań było rozpoznanie przyczyn poszukiwania partnerów życiowych, walorów decydujących o atrakcyjności płci przeciwnej, sposobów postępowania partnerów pozostających w bliskich związkach interpersonalnych, preferowanych strategii zachowań w sytuacji konfliktu oraz przyczyn rozpadu związków interpersonalnych. Wyniki badań mogą być przydatne zarówno osobom, które są na etapie tworzenia relacji partnerskich, jaki i parom o długim stażu w związku interpersonalnym.

Badania empiryczne przeprowadzone zostały za pomocą metody sondażu diagnostycznego z wykorzystaniem techniki ankiety. Objęto nimi 70 osób, pozostających w formalnych lub nieformalnych związkach interpersonalnych. Badania przeprowadzone zostały w 2007 r. w Katedrze Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa pod kierunkiem autorki. W populacji było 50% kobiet i 50% mężczyzn. Osoby bardzo młode (do 25 roku życia) stanowiły 27,1%, w przedziale wiekowym 26 – 35 lat było 48,6% osób, od 36 do 45 lat – 10,0%, a powyżej 45 roku – 14,3%. Respondenci byli dobrze wykształceni, ponieważ 57,6% legitymowało się wykształceniem wyższym, a 31,4% wykształceniem średnim. Ponad ¼ badanych osób pozostawała w związkach interpersonalnych nie dłużej niż rok. Najliczniejszą grupę stanowili ci, którzy byli w związku interpersonalnym od 2 do 5 lat (35,7%), natomiast związek ośmiu osób trwał ponad 20 lat, co stanowiło 11,4% populacji.

Wyniki badań empirycznych

Na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych ustalono ranking czynników decydujących o tworzeniu bliskich związków interpersonalnych. Otóż najważniejszą przyczyną poszukiwania partnera życiowego była potrzeba złagodzenia samotności (41,8%), na drugim miejscu uplasowało się maksymalizowanie przyjemności i minimalizowanie stanów nieprzyjemności (33,5%), na trzecim chęć poznania samego siebie (15,4%) oraz poszukiwanie źródeł pobudzenia (9,3%). Ranga poszczególnych czynników zależała od płci respondenta. Dane na ten temat przedstawia rysunek 1.

Rys. 1. Przyczyny powstawania związków interpersonalnych według płci (w%).*

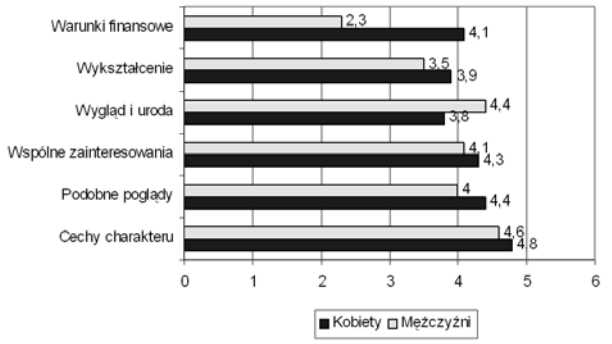


*Badany mógł podać jedną najważniejszą przyczynę
Źródło: badania własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że najważniejszą przyczyną poszukiwania partnera życiowego dla kobiet było złagodzenie samotności (48,5%), a dla mężczyzn maksymalizowanie przyjemności i minimalizowanie stanów nieprzyjemności (36,6%). Natomiast poszukiwanie źródeł pobudzenia, jako powód tworzenia związku interpersonalnego mężczyźni wymieniali czterokrotnie częściej niż kobiety. Poznanie samego siebie było w takim samym stopniu istotne zarówno dla kobiet, jak i mężczyzn uczestniczących w badaniach.

W badaniach testowano również walory decydujące o atrakcyjności partnera wykorzystując do tego celu pięciostopniową skalę Likerta. Otóż okazało się, że respondenci przy wyborze partnera brali pod uwagę głównie cechy charakteru (4,7), ważne były również podobne poglądy (4,2), wspólne zainteresowania (4,2), wygląd i uroda (4,1), posiadane wykształcenie (3,7), natomiast jako średnio ważne ocenione zostały warunki finansowe (3,2).

Rys. 2. Walory decydujące o wyborze partnera według płci.*



* (Ranga walorów w skali Likerta: 1 – nieważne, 2 – mało ważne, 3 – średnio ważne, 4 – ważne, 5 – bardzo ważne)
Źródło: badania własne.

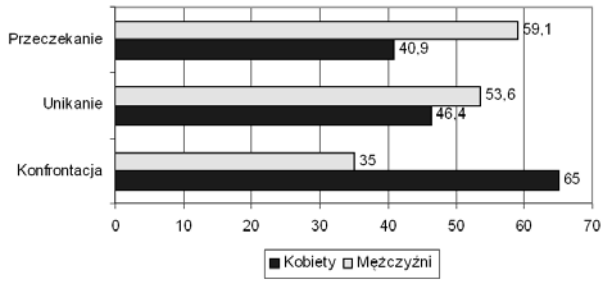
Zarówno dla kobiet, jak i mężczyzn cechy charakteru były bardzo ważnym walorem decydującym o atrakcyjności partnera. Również podobne poglądy i wspólne zainteresowania ocenione zostały jako ważne przez przedstawicieli obojga płci. Wysoki status materialny kobiety uznały za ważny walor atrakcyjności partnera, natomiast mężczyźni za mało ważny atut. Wygląd i uroda partnerki była dla mężczyzn bardzo ważna. Wynik ten nie powinien nas dziwić, skoro pozycja społeczna mężczyzny jest znacznie wyższa u boku atrakcyjnej partnerki. W reklamach telewizyjnych czy w czasopismach często wykorzystywany jest wizerunek pięknej kobiety, umalowanej i ubranej przez najlepszych specjalistów, sfotografowanej w najlepszych ujęciach, wyglądającej po prostu perfekcyjnie, a może nawet nierealnie. Dlatego też mężczyźni tak wielką wagę przywiązywali właśnie do wyglądu kobiety.

W każdym związku od czasu do czasu zdarzają się nieporozumienia, sprzeczki, kłótnie czy awantury o różnym nasileniu. Głównymi przyczynami nieporozumień w badanych związkach była chęć narzucenia własnej woli (51,4%) oraz różnice charakterów (41,4%). Rzadko do nieporozumień dochodziło z powodu różnic między płcią (4,3%) czy braku akceptacji odmienności drugiej płci (2,9%).

Konflikty między dwiema bliskimi osobami są nieodzowne. Trwający jakiś czas kontakt dwojga osób wcześniej czy później sprawi, że pojawią się różnice w ich pragnieniach, wartościach, poglądach czy nawykach. To, co jest dobre dla jednej z osób, dla drugiej stanie się nie do przyjęcia. Choć osoby związane bliskimi emocjonalnymi więzami łączy bardzo wiele, to przecież każda z nich pozostaje indywidualnością, musi realizować swoje pragnienia, aby zachować własną tożsamość. Długotrwały bliski związek dwojga ludzi nie oznacza braku konfliktów, lecz wskazuje, że partnerzy potrafią je rozwiązywać.

W sytuacji konfliktu możliwe są trzy strategie zachowań: unikanie, konfrontacja i przeczekanie. Z przeprowadzonych badań wynika, że najwięcej osób stosowało strategię unikania (40,0%), na drugim miejscu uplasowała się strategia konfrontacji (31,4%), a na trzecim strategia przeczekania (28,6%). Dane te wskazują, że najczęściej podejmowana była przez badanych odmowa udziału w konflikcie lub zaprzeczenie jego istnienia, wycofywanie się, minimalizowanie, rozładowywanie lub załagodzenie. Wiele osób czuje się bardzo źle w konflikcie, dlatego też unika konfliktu fizycznie, opuszczając miejsce, w którym się znajduje lub też zmienia temat rozmowy. Niektórzy z kolei wybierają taką strategię, że starają się go nie zauważać, minimalizują go i błędnie myślą, że z czasem sam się rozwiąże. Jednak w rzeczywistości tak nie jest.

Rys. 3. Preferowane strategie zachowań między partnerami bliskiego związku interpersonalnego w sytuacji konfliktu według płci (w%).



Źródło: badania własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że kobiety preferowały strategię konfrontacji, a mężczyźni strategię przeczekania. Wybór strategii nie zależał ani od wieku, ani od stażu w związku interpersonalnym.

Czy nam się podoba, czy też nie, często mamy do czynienia z technikami manipulacji. Ktoś nami manipuluje lub my sami manipulujemy czyimś zachowaniem w sposób świadomy lub nieświadomy. W badaniach poszukiwano odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób wpływamy na zachowanie partnera? Szczegółowe dane na ten temat zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Ukryte strategie manipulowania preferowane w zależności od płci i wieku (w%).*

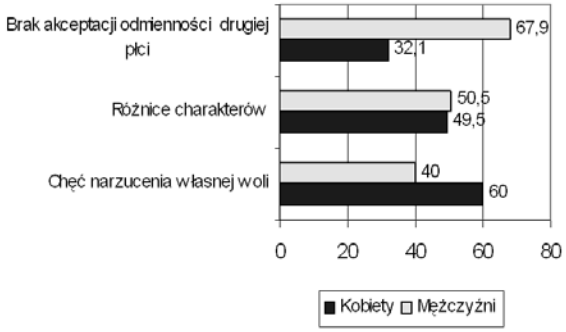
Wyszczególnienie*	Płeć		Wiek (lata)			
	Kobiety N=35	Mężczyźni N=35	< 25 N=19	26 –35 N=34	36 – 45 N=7	>45 N=10
Zjednywanie	34,4	34,4	31,6	32,4	14,3	60,0
Wzbudzanie poczucia winy	20,0	25,7	31,6	20,6	14,3	-
Obwinianie i osądzanie	17,1	17,1	15,8	20,6	28,6	20,0
Wzbudzanie litości	17,1	11,4	5,3	17,6	14,3	-
Przekupstwo	11,4	2,9	10,4	8,8	-	20,0
Szantaż	-	5,6	-	-	28,7	-
Symulacja objawów chorobowych	-	2,9	5,3	-	-	-

* Badany mógł podać tylko jedną strategię
Źródło: badania własne.

Otóż okazało się, że zarówno 1/3 badanych kobiet jak i mężczyzn przyznało się do strategii zjednywania podczas manipulowania zachowaniem partnera. Ludzie częściej przyznają rację tym, których znają i lubią. Zgodnie z tą zasadą zwykły komplement zwiększa szansę na ustępstwo. Kolejną bardzo popularną techniką podświadomej perswazji było wzbudzanie poczucia winy. Stosował ją co czwarty mężczyzna i co piąta badana kobieta. Zasada jest tu prosta – manipulant robi wszystko, abyśmy poczuli się winni. Z wyrzutami sumienia jesteśmy bardziej ulegli, skłonni do ustępstw. Kolejną znaczącą techniką manipulacji było obwinianie i osądzanie drugiej osoby. Manipulant zarzuca przeróżne negatywne sądy i argumenty w stosunku do ofiary w celu zbicia jej z tropu – im mniej pewnie będzie się czuła, tym łatwiej ulegnie przeciwnikowi. Kobiety częściej niż mężczyźni chcąc przekonać partnerów do swoich racji wykorzystywały technikę wzbudzania litości. Niektórzy mężczyźni stosowali technikę szantażu lub symulowali objawy chorobowe.

Kolejną kwestią podjętą w badaniach empirycznych były przyczyny rozpadu związków interpersonalnych. Otóż okazało się, że główną przyczyną rozpadu związków partnerskich była chęć narzucenia partnerowi własnej woli (51,4%), na drugim miejscu uplasowały się różnice dotyczące cech charakteru (41,4%), a na trzecim brak akceptacji odmienności płci przeciwnej (7,2%). Ranga poszczególnych powodów była skorelowana z płcią respondenta. Informacje na ten temat przedstawiono na rysunku 4.

Rys. 4. Przyczyny rozpadu związków interpersonalnych według płci (w%).



Źródło: badania własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że kobiety częściej niż mężczyźni wskazywały chęć narzucenia partnerowi własnej woli jako główną przyczynę mającą niszczący wpływ na związek partnerski, natomiast mężczyźni częściej niż kobiety dostrzegali, że brak akceptacji odmienności płci przeciwnej może być powodem rozpadu związku interpersonalnego.

Podsumowanie i wnioski

Przedstawiciele płci pięknej częściej niż mężczyźni wymieniali złagodzenie samotności jako przyczynę powstawania związków interpersonalnych, podczas gdy ci drudzy częściej wskazywali na maksymalizowanie przyjemności i minimalizowanie stanów nieprzyjemności. W ocenie atrakcyjności partnera mężczyźni zwracali głównie uwagę na wygląd i urodę kobiety, natomiast dla kobiet ważniejsza była pozycja społeczna i status materialny mężczyzny. Dla przedstawicieli obojga płci bardzo ważne były cechy charakteru, jakie posiadał partner życiowy. Głównymi przyczynami nieporozumień i rozpadu w badanych związkach była chęć narzucenia własnej woli oraz różnice dotyczące cech charakteru.

Trudności w kontaktach interpersonalnych jest wiele i są one bardzo złożone. Ich rozpoznanie pozwoli nam aktywnie wpływać na swoje życie. Każdy z nas zasługuje na dobre kontakty z innymi ludźmi i każdy może być osobą dającą się kochać – musimy tylko sobie na to pozwolić. Skutecznie i świadomie się komunikując z pewnością osiągniemy więcej założonych celów i zrealizujemy je szybciej.

Literatura:

1. Agryle M. (2002), *Psychologia stosunków między-ludzkich*. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2002 s. 17.
2. Głodowski W. (2001), *Komunikowanie interpersonalne.* Wydaw Hansa Communication, Warszawa.
3. Honey P. (2004), *Jak radzić sobie lepiej z ludźmi*. Wydaw. Petit, Warszawa, s. 66-68
4. Knapp M. L. (1997), *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich.* Wydaw. ASTRUM, Wrocław, s. 257.
5. McKay M., Davis M., Fanning P. (2001), *Sztuka skutecznego porozumiewania się*. GWP, Gdańsk.
6. Zimbardo P. G., Ruch F. L. (1998), *Psychologia i życie*. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.

REASONS FOR CHOOSING LIFE PARTNERS

Rozprawy Społeczne Nr I (IV) 2010, 129-139

Krystyna Krzyżanowska

Pope John Paul II State School of Higher Education in Biała Podlaska
Warsaw University of Life Sciences

Abstract: In the article reasons behind searching for life partners, the most important values/factors deciding of the other sex attractiveness, ways of behaviour of partners remaining in a close interpersonal relationship, preferred strategies of behaviour in conflict situation as well as reasons of interpersonal relationships breakdown were reported. Women more often than men mentioned easing the feeling of loneliness as a reason for beginning interpersonal relationships, whereas men more often listed maximising pleasures and minimising dissatisfaction. Both sexes considered personal traits of a life partner as very important. Assessing attractiveness of the partner, men's attention was attracted by appearance and beauty of women, whereas social and material status of men was more important to women. The main reasons for misunderstanding and breakdown of relationships was an attempt to impose own will and character differences. Both people creating relationships and long term couples may benefit from the results of these studies.

Key words: partner relationship, interpersonal attraction, conflict in interpersonal relationship, partner relationship breakdown.

Introduction

The ability to communicate with other people is not inborn, but it has to be learnt and continuously improved. The communication is a very complicated process involving not only sharing information, exchanging ideas, but also personal interactions. A lack of communication between people is impossible A basic need of every human being is to contact other persons. We like solitude, but only in low doses. One is certain; we need other people, even if it seems that our own company is sufficient. Interpersonal relationships have simply magic healing power. Lonely people live shorter. People who isolate themselves never can love others and cannot be loved, because happy love demands knowledge about partner. So it is obvious that we should maintain good and full relationships with people. They will help us to concentrate on other persons, perceive and accept both their and our own emotional state, needs, thoughts and feelings. Unfortunately, our relationships with others are not always as we would like them to be, they are often far away from ideal and satisfactory. Therefore, it is very important to recognize reasons behind our difficulties to communicate, because without knowledge of sources we will not be able to improve our relationships. Neither will we be able to understand each other. Communicating is the most effective way to get to know other person and benefit from their skills and knowledge. Listening to someone means also to appreciate them as human beings.

This article outlined the essence of communication in interpersonal relationships in the light of literature data as well as the results of empirical studies dealing with reasons for establishing partner relationships, factors determining the perception of partner as an attractive person, ways to resolve conflicts and reasons for breakdowns of interpersonal relationships.

Reasons for establishing interpersonal relationships and their dynamics

For most people there is no more important thing than contacts with other people. They are so important that a prolonged lack of contact with other person causes depression and losing faith in oneself. Those states may lead to serious difficulties in everyday life. One of the most important components of happiness, apart from money,

interesting job and sex, is close relationship with other person. Every person makes contact with others, driven by unique, individual reasons. There are no two different relationships, which would be the result of the exactly same reason, which means millions of motives existing behind building mutual interpersonal relationships (Głodowski, 2001, p. 200). The main reasons for development of interpersonal bonds are: easing the feeling of loneliness, looking for sources of excitement, establishing contact in order to get to know oneself, maximising pleasure and minimising dissatisfaction (Agryle 2002).

Most interpersonal relationships develop gradually. We can say about general description of interpersonal relationships development and universal stages may be distinguished. However, those stages may follow each other in the mentioned order, successive sequences or not – a relationship does not have to be progressive all the time or progression does not have to concern both sides at the same time – it can be regressive or develop in different directions, desirable for both sides, change like every participant does. A relationship of two people may stabilise at certain stage, strengthen, weaken or even break down. Relationships are changing permanently, and the mentioned list of stages may create wrong impression that when one stage has been reached, the relationship is stable. That is not true, because always something may happen at an unexpected moment. Despite expectations of two sides, that they will react in the same manner all the time, experience depicts that every precipitant of a relationship changes and there follows also a change of relationship. According to W. Głodowski, the following stages of relationship development can be distinguished:

- contact, in other words initiation, testing, listening, surrounding;
- judging, or studying, bargaining, reciprocity;
- commitment, or intensification, connecting, adapting, main interaction, bonding, institualisation, intimacy, stable exchange, unity;
- doubting, or intolerance, diversifying, fading, stagnation, development of conflict;
- separation, or avoiding, silence, termination, dissolution, breakdown (Głodowski 2001, 208 –211).

Attractiveness in interpersonal relationship

The notion of interpersonal attraction means a positive reaction of a given person towards other person. Among many possible features, which determine whether we like someone or not, physical attractiveness is absolutely predominant. People who are physically attractive are likeable mainly due to a popular belief that physical attractiveness is strictly connected to other desirable features. More positive traits are ascribed to attractive people. It appears to us that attractive people are more successful, intelligent, kind, honest, have prestige, great social skills, which means knowing how to behave, and are sensitive to others' needs, better adapted, more interesting, emotionally stable, fascinating, independent and more sexually attractive, in comparison to the less attractive ones. The beauty creates a strong stereotype that positive features go hand in hand with attractiveness ones. We perceive attractive people as having power, and advantage. We are able to forgive them meanness and mistakes they made. The more positive features, the more favourable impression. Every person feels sexual attraction only to the most attractive amongst potential partners, but actual selection depends also on other factors. The selection of only the most attractive partners can expose us to danger of being rejected; hence it is a natural tendency to choose partners from people similarly attractive to us (Knapp 1997).

Many studies seem to prove attractiveness to be highly valued both by women and men. It is clear that attractiveness is a cultural phenomenon – in our culture there is an attitude to perceive women from attractiveness point of view whereas men regarding their skills, predispositions, status and talent. Those differences are clearly illustrated by the results of studies reported by W. Głodowski who cited R. Centers. As it turned out, men listed physical attractiveness, sex-appeal, emotionality, sociability, care over home, fashionable clothing, understanding, good taste, moral and spiritual sympathy as well as artistic and creative abilities as the most important virtues of potential partners. In turn, women mentioned following virtues of partners to be: accomplishments, leadership, professional advantages, frugality, playfulness, intellectual capability, perceptiveness, common sense, physical activity and theoretical abilities (Głodowski 2001, p. 219).

Conflicts in interpersonal relationships and reasons for their breakdown

The inevitability of conflict in interpersonal relationship is indisputable. Conflicts between people are unavoidable. Conflict between two people lasting for some time will sooner or later evoke differences in desires, values, views and habits. What is good for one person, is unacceptable for the other. Although people bound by close emotional bonds have a lot in common, each

of them remains an individuality and must fulfil their desires to preserve their own identity. There are three ways to address conflict: avoidance, resolution and confrontation. In theory, however, direct confrontation gives much better results than avoidance. It is significant how one does that. It can be done in assertive or aggressive way. Aggressive attitude involves hiding of real goals, exaggerating in presenting own case, refusing that the other side has vital argument, ignoring other side's arguments, dogmatic repeating of own arguments, disagreeing and protesting as well as cutting in. In turn, assertive attitude means open presentation of aspirations, analysing aspiration of the other side, reaching a common ground, clear presentation of own view, understanding other side's arguments, presenting ideas/solutions, developing ideas/solutions of the other side as well as concluding for better understanding and agreement (Honey, 2004).

Quarrels, arguments, envy of colleagues, excessive expectations happen to every couple in the world, even the most loving and stable. Because every relationship must go through the same subsequent stages – to take up next challenges, face defeats, joy and successes. When happy so far couple starts arguing over trifles, cannot agree on any issue, partners start to worry that their love fades, or even ends. It happens that partners are simply inharmonious – they like, love each other, but do not match each other. Common sense says that they cannot be together forever. A decision about breakdown almost always hurts one of partners. Rarely both accept breakdown without any regret. The emotional effect of separation is trauma like grief over death of partner. During breakdown of a relationship one or both sides at the same time eliminate some subjects from conversations, and others are discussed at lower and lower level of intimacy. Both sides limit range of revealing and tend to mask, unveil personal feelings and emotions (Głodowski, 2001, p. 210).

Aims and methods of the studies

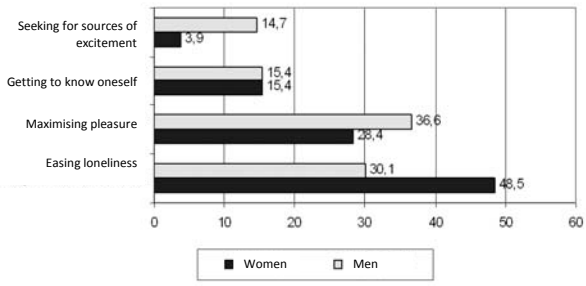
The research purpose of the studies was to recognise reasons for searching for life partners, values deciding on attractiveness of opposite sex, ways of behaving of partners in close interpersonal relationships, preferred strategies of behaviour in conflict situation as well as reasons for breakdown of interpersonal relationships. The results of the studies can be useful for both people establishing partner relationships and being in interpersonal relationships for long time.

The empirical studies were conducted using the method of a diagnostic survey with a questionnaire used as a research tool. The survey was conducted on 70 people, being in formal and informal interpersonal relationships, in 2007, at the Department of Economics of Education, Communication and Consultancy, under the supervision of the author. Population consisted of 50% women and 50% men. Very young people (below 25) made up 27.1% of the group, 48.6% were at the age of 26 to 35, 36 – 45-year-olds accounted for 10.0%, and people over 45 – 14.3%. The respondents were educated, 57.6% had higher degree and 31.4% secondary education. More than ¼ of the respondents remained in relationships for less than one year. The largest group included people remaining in relationships for 2 – 5 years (35.7%), whereas relationships of eight people (11.4% of population) lasted for more than 20 years.

Results of empirical studies

On the basis of conducted empirical studies, ranking of factors deciding about creating close interpersonal relationships was established. The most important reason to search for a life partner was need to ease loneliness (41.8%), the second one was maximising pleasure and minimising dissatisfaction (33.5%), the third reason was getting to know oneself (15.4%) and searching for sources of excitement (9.3%). The rank of individual factors depended on sex of respondent. Data illustrating this subject was depicted in Fig. 1.

Fig. 1. Reasons for creating interpersonal relationships according to sex (%).

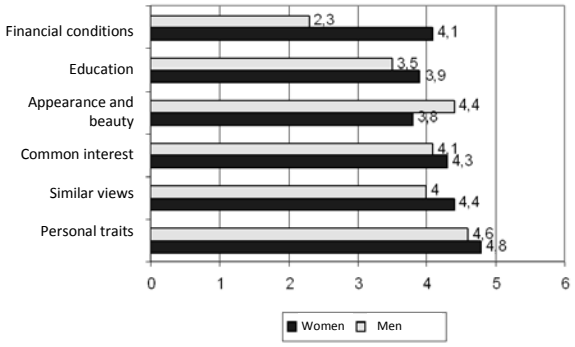


*Respondent could give only one reason
Source: own studies.

From the conducted studies, it can be concluded that for women the most important reason for searching for life partners was easing loneliness (48.5%), whereas for man maximising pleasure and minimising dissatisfaction (36.6%). Searching for sources of excitement as a cause of creating an interpersonal relationship was four times more often pointed out by men than by women. Getting to know oneself was as significant for women as for men taking part in the survey.

In the study also virtues deciding of partner attractiveness were tested using five points Likert scale. It revealed that during choosing life the respondents partners took into consideration mainly personality traits (4.7), similar views were also important (4.2), common interests (4.2), appearance and beauty (4.1), education (3.7), whereas financial conditions were assessed as moderately important (3.2).

Fig. 2 Virtues deciding on partner selection according to sex.*



* (Rank of values at Likert scale: 1 – unimportant, 2 – little important, 3 – moderately important, 4 – important, 5 – very important)
Source: own studies.

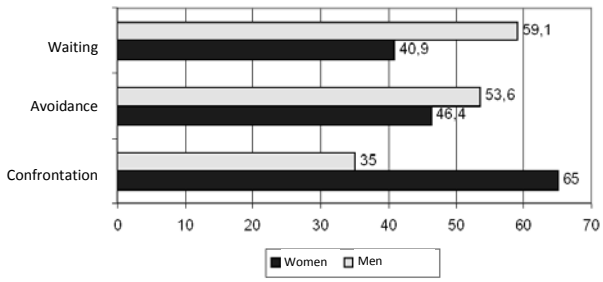
Both women and men regarded personal traits as a very important factor determining partner's attractiveness. Also similar views and common interests were evaluated as important by both sexes. High economic status was considered as a significant factor of partner attractiveness by women, whereas men attached little importance to it. Appearance and beauty was very important for men. The results should not be surprising since the social status of man is much higher at attractive woman's side. It is very common image of woman in TV ads or magazines – beautiful, made up and dressed up by the best specialists, photographed from the best views, looking simply like perfect or even unreal. That is why men attached so much weight to the appearance of women.

Misunderstandings, arguments, quarrels and rows with various intensities happen in every relationship from time to time. In the studied relationships, the main reasons for misunderstandings was an attempt to impose own will (51.4%) and character differences (41.4%). Rarely misunderstandings were caused by sex differences (4.3%) or a lack of acceptance of diversity of opposite sex (2.9%).

Conflicts between two close people are inevitable. A contact between two people lasting for some time will sooner or later evoke differences in desires, values, views and habits. What is good for one person is unacceptable for the other. Although people bound by close emotional bonds have a lot in common, each of them remains an individuality and must fulfil their desires to preserve their own identity. Long term relationship of two people does not mean a lack of conflicts but indicates that partners are able to resolve conflicts.

There are three strategies of behaviour to address conflict: avoidance, confrontation and waiting. From the conducted studies, it can be concluded that most people adopted the strategy of avoidance (40.0%), followed by the strategy of confrontation (31.4%), and the strategy of waiting (28.6%). This data depicts that the most frequent approach of respondents was refusal of taking part in conflict or denial of its existence, withdrawal, minimizing, resolution and soothing. Many people feel bad in conflict and because of that they avoid physical contact, leave place or change subject of conversation. Some of them choose the strategy of not seeing, minimising the conflict and wrongly think that it will resolve by itself. This, however, does not happen in reality.

Fig. 3 Preferred strategies of behaviour between partners of close interpersonal relationship in conflict situation according to sex (%).



Source: own studies.

The conducted studies show that women preferred the strategy of confrontation and men the strategy of waiting. The choice of strategy was not affected either by age or duration of interpersonal relationship.

Whether we like it or not, we often face manipulation techniques. Someone manipulates ours or we manipulate someone's behaviour consciously or subconsciously. In the study, an attempt was made to answer the question, how we influence our partner's behaviour. Detailed data on this issue were shown in Tab. 1.

It turned out that one third of the respondents, both women and men, admitted to using the mollifying strategy during manipulation of partner's behaviour. People more often agree with people they know and like. According to that rule, a sim-

Table 1. Preferred hidden strategies of manipulation depending on sex and age (%).

Specification*	Sex		Age (years)			
	Women N=35	Men N=35	< 25 N=19	26 –35 N=34	36 – 45 N=7	>45 N=10
Mollifying	34,4	34,4	31,6	32,4	14,3	60,0
Making somebody feel guilty	20,0	25,7	31,6	20,6	14,3	-
Blaming and judging	17,1	17,1	15,8	20,6	28,6	20,0
Arousing somebody's pity	17,1	11,4	5,3	17,6	14,3	-
Bribery	11,4	2,9	10,4	8,8	-	20,0
Blackmail	-	5,6	-	-	28,7	-
Simulation of disease symptoms	-	2,9	5,3	-	-	-

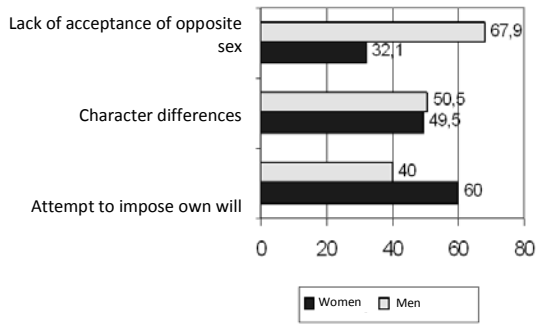
* Only one strategy could have been chosen.
Source: own studies.

ple compliment increases chance of concession. Next very popular technique of subconscious persuasion was making somebody feel guilty. It was used by every fourth man and every fifth women. The rule is simple – manipulator does everything to make us feel guilty. Our guilty conscience makes us more submissive, prone to compromise. Other significant technique of manipulation was blaming and judging other person. Manipulator passes various negative judgements and arguments on a victim in order to confuse them – the less confident someone is, the easier gives in. Women more often used the technique of arousing partner's pity to bring him round. Some men used the technique of blackmail and simulated disease.

Next issue approached in the empirical studies was reasons for breakdown of the interpersonal relationships. It turned out that the main reason for partner relationships breakdown was an attempt to impose own will (51.4%), followed by character differences (41.4%), and a lack of acceptance of opposite sex (7.2%). The rank of individual reasons was correlated with sex of respondent. Information on this subject was depicted in Fig. 4.

The survey demonstrates that women more often than men depicted an attempt to impose own will to partner, whereas men more often than women thought that a lack of acceptance of opposite sex could be the reason for relationship breakdown.

Fig. 4 Reasons for interpersonal relationships breakdown according to age (%).



Source: own studies.

Summary and conclusion

Representatives of the gentle sex more often than men pointed out easing loneliness as the reason of establishing interpersonal relationships, whereas the latter more often listed maximising pleasure and minimising dissatisfaction. In assessment of partner attractiveness men paid attention to appearance and beauty, whereas social and financial status of man was more important to women. Both sexes considered personal traits as very important. Main causes of misunderstandings and breakdown in the studied relationships were attempts to impose own will and character differences.

There are many difficulties in interpersonal contacts and they are very complicated. Their identification allows us to influence our life. Everyone deserves good relationships with other people and everyone can be loved – we just need to let ourselves for that. Effective and conscious communication will certainly let us achieve more purposes and accomplish them faster.

References:

1. Agryle M. (2002), *Psychologia stosunków między-ludzkich*. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2002 s. 17.
2. Głodowski W. (2001), *Komunikowanie interpersonalne.* Wydaw Hansa Communication, Warszawa.
3. Honey P. (2004), *Jak radzić sobie lepiej z ludźmi*. Wydaw. Petit, Warszawa, s. 66-68
4. Knapp M. L. (1997), *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich.* Wydaw. ASTRUM, Wrocław, s. 257.
5. McKay M., Davis M., Fanning P. (2001), *Sztuka skutecznego porozumiewania się*. GWP, Gdańsk.
6. Zimbardo P. G., Ruch F. L. (1998), *Psychologia i życie*. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.