

## AUTOREFERAT

### 1. Imię i nazwisko

Magdalena Śmieja

### 2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe/artystyczne – z podaniem nazwy, miejsca i roku ich uzyskania oraz tytułu rozprawy doktorskiej.

Doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii

Uniwersytet Jagielloński, Wydział Filozoficzny, 2002

Tytuł rozprawy: „Poznawcze mechanizmy inteligencji społecznej”

Promotor: prof. dr hab. Dariusz Doliński; praca obroniona z wyróżnieniem

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi

Uniwersytet Śląski, Podyplomowe Studia Zarządzania Zasobami Ludzkimi przy Szkole Zarządzania Uniwersytetu Śląskiego, 1998

Magister psychologii

Uniwersytet Jagielloński, Wydział Filozoficzny, 1998

Tytuł rozprawy: „Inteligencja społeczna: koncepcja trójwymiarowej struktury konstruktów”

Promotor: prof. dr hab. Edward Nęcka

### 3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych/artystycznych

01.10.2004 – teraz                      Uniwersytet Jagielloński, Instytut Psychologii, adiunkt

01.10.2002 – 30.09.2004              Uniwersytet Jagielloński, Instytut Psychologii, asystent

### 4. Wskazanie osiągnięcia wynikającego z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. 2016 r. poz. 882 ze z. w Dz. U. Z 2016 r. poz. 1311.):

Za swoje główne osiągnięcie naukowe uznaję:

- zbadanie poznawczego podłoża inteligencji emocjonalnej
- stworzenie i walidację nowego testu inteligencji emocjonalnej (TIE)
- określenie i opisanie roli inteligencji emocjonalnej w relacjach społecznych i związkach intymnych

#### a) tytuł osiągnięcia naukowego/artystycznego

Analiza poznawczego podłoża inteligencji emocjonalnej oraz jej roli w relacjach społecznych i związkach intymnych

**b) publikacje wchodzące w skład osiągnięcia naukowego (autor/autorzy, tytuł/tytuły publikacji, rok wydania, nazwa wydawnictwa, recenzenci wydawniczy).**

1. **Śmieja, M.** (2018). W związku z inteligencją emocjonalną. Rola inteligencji emocjonalnej w relacjach społecznych i związkach intymnych. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków. ISBN: 978-83-233-4518-3.  
*Recenzent wydawniczy: prof. dr hab. Dariusz Doliński*
2. **Śmieja, M., Orzechowski, J., Stolarski, M.** (2014). TIE: An Ability Test of Emotional Intelligence. *PLoS ONE* 9(7)e103484
3. **Śmieja, M., Stolarski, M.** (2018). Assortative Mating for Emotional Intelligence. *Current Psychology*, 37(1), 180-187. DOI: 10.1016/j.actpsy.2014.11.005.
4. Czarna, A. Z., Leifeld, P., **Śmieja, M., Dufner, M., & Salovey, P.** (2016). Do narcissism and emotional intelligence win us friends? Modeling dynamics of peer popularity using inferential network analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(11), 1588-1599.
5. **Śmieja, M., Orzechowski, J.** (2008). Wprowadzenie. W: M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), *Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje* (s. 6–18). Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. **Śmieja, M., Orzechowski J.** (2008). Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje (s. 19–45). W: M. Śmieja i J. Orzechowski, (red.), *Inteligencja emocjonalna: fakty, mity, kontrowersje* (s.19–45). Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
7. Orzechowski, J., **Śmieja, M.** (2008). O rozwoju modelu poznawczego podłoża inteligencji emocjonalnej. W: M. Śmieja i J. Orzechowski, M. (red.), *Inteligencja emocjonalna - fakty, mity, kontrowersje* (s. 153–174). Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Orzechowski, J., **Śmieja, M.** (2008). Zakończenie. W: M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), *Inteligencja emocjonalna - fakty, mity, kontrowersje* (s. 266-269). Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
9. **Śmieja, M., Orzechowski, J., Beauvale, A.** (2007). TIE - Test Inteligencji Emocjonalnej. *Studia Psychologiczne*, 54, 80–99.
10. **Śmieja, M., Orzechowski, J.** (2008). O eksperymentalnych metodach badania inteligencji emocjonalnej. *Psychologia, Edukacja i Społeczeństwo*, 4(1), 9-27.
11. Asanowicz, D., Orzechowski, J., Taraday, M., **Śmieja, M.** (2009). Podłoże inteligencji emocjonalnej: rola procesów uwagowych w percepcji informacji afektywnych. W: Ledzińska, M., Zajenkowski, M. (red.). *Z badań nad pograniczem inteligencji i osobowości* (s. 25-48). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
12. **Śmieja, M., Orzechowski, J., Asanowicz, D.** (2013). *Test inteligencji emocjonalnej. Podręcznik*. Kraków, Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego.

13. Bochyńska-Śmigielska, E., Paluch, R., **Śmieja, M.**, Orzechowski, J. (2014). Czy negocjator potrzebuje inteligencji emocjonalnej? *Przeгляд Psychologiczny*, 57(2), 159-175.
14. **Śmieja, M.**, Mrozowicz, M., Kobylińska D. (2011). Emotional intelligence and emotion regulation strategies. *Studia Psychologiczne*, 49, 55-64.
15. Stolarski, M., Postek, S., **Śmieja, M.** (2011). Emotional Intelligence and conflict resolution strategies in romantic heterosexual couples. *Studia Psychologiczne*, 49, 65-76.
16. Jankowiak-Siuda, K., Kantor-Martynuska, J., Siwy-Hudowska, A., **Śmieja, M.**, Dobrołowicz-Konkol, M., Zaraś-Wieczorek, I., Siedler, A. (2017). Analiza właściwości psychometrycznych polskiej wersji językowej Skróconej Skali Ilorazu Empatii (SSIE): The Empathy Quotient (EQ-Short). *Psychiatria Polska*, 51(4), 719-734.

**c) omówienie celu naukowego/artystycznego ww. Pracy/prac i osiągniętych wyników wraz z omówieniem ich ewentualnego wykorzystania.**

Pojęcie inteligencji emocjonalnej (IE) po raz pierwszy pojawiło się w literaturze naukowej w latach 60. ubiegłego stulecia za sprawą niemieckiego psychiatry i psychoanalityka Hanscarla Leurnera (1966). W artykule pod tytułem „Inteligencja emocjonalna i emancypacja” lekarz ów dowodził, że zbyt wczesna separacja dziewczynek od matek w okresie niemowlęcym nie pozwala im rozwinąć inteligencji emocjonalnej, co należy leczyć psychoterapią oraz odpowiednimi dawkami LSD. Współczesne rozumienie IE znacząco odbiega od tego psychoanalitycznego ujęcia, a jego historia rozpoczyna się w latach 90. od dwóch kluczowych tekstów: opublikowanego w czasopiśmie „*Imagination, Cognition, and Personality*” artykułu Petera Saloveya i Johna Mayera (Salovey i Mayer, 1990) oraz bestsellerowej książki Daniela Golemana (1997). Artykuł Saloveya i Mayera stał się podwaliną najbardziej znaczącej koncepcji teoretycznej IE i punktem wyjścia wielu rzetelnych badań naukowych, natomiast książka Golemana obudziła społeczne zainteresowanie inteligencją emocjonalną i zainspirowała praktyków oraz uczonych do intensywnego eksplorowania tego obszaru wiedzy. Mimo iż Goleman odwoływał się w swojej książce do teorii Saloveya i Mayera, rozbudował ją do tego stopnia, iż przybrała formę daleką od pierwowzoru. Przedstawienie IE jako cudownej właściwości charakteru pozwalającej na poprawę funkcjonowania niemal w każdej sferze życia spotkało się z entuzjazmem praktyków, którzy pragnęli wykorzystywać ją w zarządzaniu, edukacji lub terapii, ale równocześnie uruchomiło wysyp mniej lub bardziej rzetelnych naukowo teorii (Bar-On, 1997; Boyatzis, 2006; Goleman, 1995, Mayer i Salovey, 1993; Petrides i Furnham, 2001). W efekcie, mieszcząca się w na pograniczu obszarów psychologii różnic indywidualnych, psychologii emocji, psychologii poznawczej i psychologii społecznej koncepcja IE obrosła mitami i twierdzeniami nieuzasadnionymi empirycznie. **Nadrzędnym celem mojej pracy naukowej było w związku z tym rzetelne badanie mechanizmów działania IE i jej rzeczywistego znaczenia w życiu ludzi.** Przeprowadziłam kilkadziesiąt badań dotyczących roli, jaką inteligencja emocjonalna odgrywa na różnych poziomach funkcjonowania człowieka: od automatycznych reakcji na proste bodźce, przez reprezentacje poznawcze i preferencje, aż po postawy i zachowania. Patrzenie na problem z tak wielu perspektyw skłaniało mnie do korzystania z różnych paradygmatów i metod badawczych. Stosowałam zadania

komputerowe mierzące elementarne procesy przetwarzania informacji, narzędzia do pomiaru reakcji fizjologicznych, kwestionariusze, testy i pomiary behawioralne. Pierwsze projekty badawcze koncentrowały się na poszukiwaniu poznawczego podłoża IE, określającego jej specyfikę i związek z inteligencją ogólną. Istotne było w tym kontekście znalezienie dowodów na odrębność tego rodzaju inteligencji, uzasadniających potrzebę wprowadzania tego pojęcia, przy jednoczesnym podkreśleniu mechanizmów łączących IE i IQ. W celu podniesienia trafności i rzetelności tych badań, stworzyłam wraz z Jarosławem Orzechowskim nowy test inteligencji emocjonalnej (TIE), pozwalający na diagnozowanie poziomu IE w określonym kręgu kulturowym. Test TIE wzbogacił pulę dostępnych w Polsce narzędzi do badania inteligencji emocjonalnej, ujawniając właściwości psychometryczne pozwalające na wykorzystywanie go w badaniach naukowych i diagnozie indywidualnej. W kolejnych eksperymentach skupiałam się na analizowaniu związku między IE a funkcjonowaniem społecznym, szczególnie dużo uwagi poświęcając zdolnościom emocjonalnym w relacjach intymnych. W poniższym autoreferacie opiszę najważniejsze badania składające się na trzy główne wątki mojej pracy naukowej, a następnie przedstawię płynące z nich wnioski i nakreślę obraz inteligencji emocjonalnej wyłaniający się z tych badań.

### **Test Inteligencji Emocjonalnej TIE**

Większość opisywanych w literaturze i dostępnych na rynku narzędzi służących do diagnozowania poziomu IE opiera się na samodzielnej ocenie własnych kompetencji w tej sferze (np. Bar-On, 2002; Jaworowska i Matczak, 2005; Matczak i Jaworowska, 2006; Petrides, 2009; Schutte i in., 1998). Poważną wadą tego rodzaju metod są świadome i nieświadome zniekształcenia związane z procesem oceniania siebie i potrzebą aprobaty społecznej. Chociaż istnieją takie sfery ludzkiego funkcjonowania, do których dostęp uzyskać możemy głównie dzięki samoświadomości, wiele zdolności zawierających się w modelach IE trudno jest rzetelnie ocenić samodzielnie, a ludzie często wykazują tendencje do wyolbrzymiania ich. Analizy pokazują także, iż na rezultaty narzędzi samoopisowych istotnie wpływają takie czynniki jak motywacja, samoocena, osobowość czy nastrój. Aby rzetelnie mierzyć inteligencję emocjonalną definiowaną w modelu Mayera i Saloveya (1997) jako zdolność, stworzyliśmy oparty na tej koncepcji teoretycznej test, osadzony w odpowiednim kontekście kulturowym (Śmieja, Orzechowski i Asanowicz, 2013). Konstrukcję narzędzia rozpoczęliśmy od opracowania dużej liczby opisów sytuacji społecznych, w których ludzie przeżywają, ujawniają i wykorzystują emocje lub zarządzają nimi, a następnie dopasowaliśmy do każdego z tych opisów od kilku do kilkunastu zachowań, które mogłyby im towarzyszyć. Ta pilotażowa wersja Testu Inteligencji Emocjonalnej (TIE) składająca się z 36 opisów sytuacji problemowych została poddana analizom trafności i rzetelności, po których liczbę pozycji testowych zmniejszono do 24 (Śmieja, Orzechowski i Beauvale, 2007). Stworzona w ten sposób ostateczna wersja testu zawierała dwie części. W pierwszej z nich, obejmującej podskale Percepcji i Rozumienia emocji, osoba badana proszona jest o rozpoznanie emocji przeżywanych przez bohaterów scenariusza, w drugiej – badającej zdolności Asymilacji i Zarządzania emocjami – określa, jakie postępowanie w danej sytuacji byłoby najskuteczniejsze. Ponieważ problemy społeczne rzadko mają jedno oczywiste rozwiązanie, instrukcja nie wymaga od osób wypełniających TIE wskazania jednej prawidłowej odpowiedzi. Respondenci oceniają trafność każdej z trzech zaproponowanych alternatyw na pięciostopniowej skali Likerta, tworząc w ten sposób własny ranking rozwiązań od najmniej właściwego, po najlepsze. Taki schemat udzielania odpowiedzi pozwala na podniesienie

ekologicznej trafności narzędzia i uzyskanie wielu wskaźników zdolności emocjonalnych przy niezbyt dużej liczbie zadań, a także – na znaczne skrócenie czasu wykonania testu. Trafność odpowiedzi w teście TIE szacowana jest według kryterium eksperckiego, opierającego się na wiedzy specjalistów, czyli 52 psychologów i psychiatrów trzech specjalności (certyfikowani terapeuci, trenerzy zarządzania, specjaliści *human resources*).

Konfirmacyjna analiza czynnikowa przeprowadzona w ramach badań standaryzacyjnych potwierdziła dobre dopasowanie wyników TIE do czteroczynnikowego modelu IE, chociaż test ujawnił nieco inną strukturę powiązań między wymiarami (Śmieja, Orzechowski i Stolarski, 2014). Zgodnie z pierwotną koncepcją Mayera i współpracowników, percepcja i asymilacja emocji są ze sobą bliżej związane i tworzą tzw. czynnik „doświadczeniowy” (*experiental*), oparty na umiejętności otwierania się na emocje i podążania za nimi oraz współodczuwania z innymi ludźmi, natomiast zdolności do rozumienia i kontrolowania emocji, a więc ich racjonalnej analizy i zastosowania, konstytuują tzw. czynnik „strategiczny” (*strategic*). Dane uzyskane za pomocą TIE sugerują, że wymiar percepcji może być w istocie bliższy rozumieniu emocji niż asymilacji, podczas gdy asymilacja jest silniej związana z zarządzaniem emocjami niż z rozumieniem ich.

Interkorelacje podskal TIE są dość wysokie i istotne statystycznie, co świadczy o tym, że poszczególne skale testu są ze sobą silnie związane, ale nie tożsame. Przeprowadzona na próbie 4642 osób analiza rzetelności testu TIE szacowana statystyką alfa Cronbacha (0,88) i współczynnikiem Spearmana-Browna (0,90) pozwala uznać rzetelność testu za wysoką i wystarczającą do realizacji celów badawczych, a także, w przypadku wyniku ogólnego – użyteczną dla diagnozy indywidualnej (Śmieja i in., 2014).

TIE wykrywa różnice w poziomie IE związane z wiekiem (Śmieja i in., 2013). Nasze badania wskazują, że najniższą inteligencję emocjonalną charakteryzują się osoby poniżej 18 roku życia, natomiast w wieku dorosłym IE utrzymuje się na stałym poziomie (przy kontroli wykształcenia). Odrębne analizy dla każdej z podskal testu TIE pokazały, że zdolności mierzone na skalach Percepcji, Rozumienia i Asymilacji emocji rozwijają się od wieku młodzieńczego do dorosłości, a następnie utrzymują się na stałym poziomie, natomiast zdolność zarządzania emocjami wzrasta także po 25 roku życia. Kobiety uzyskują w TIE wyniki istotnie wyższe od mężczyzn, zarówno w przypadku ogólnego wyniku testu, jak i wszystkich podskal (Śmieja i in., 2014). Analiza wariancji, w której wzięto pod uwagę wiek badanych pokazała, że różnice międzypłciowe w zakresie wyniku ogólnego TIE oraz percepcji i rozumienia emocji nie zmieniają się istotnie statystycznie z wiekiem, ale w zakresie asymilacji i zarządzania emocjami przewaga kobiet zmniejsza się istotnie w grupie osób powyżej 25 lat. Uzyskane rezultaty są spójne z danymi raportowanymi przez innych autorów wykorzystujących testy zdolności (np. Brackett, Rivers, Shiffman, Lerner i Salovey, 2006; Extremera, Fernández-Berrocal i Salovey, 2006, Mayer, Salovey i Caruso, 1999).

Wyniki TIE korelują istotnie z narzędziami mierzącymi inteligencję ogólną (Śmieja i in., 2014). W przypadku inteligencji płynnej diagnozowanej za pomocą zaawansowanej wersji testu Matryc progresywnych Ravena korelacja wynosi  $r = 0,35^{**1}$ , dla inteligencji werbalnej mierzonej testem Horna współczynnik korelacji sięga  $r = 0,26^{**}$ . Takie rezultaty w pełni pokrywają się z wynikami opisywanymi przez innych autorów mierzących IE jako zdolność. Słabiej niż z inteligencją ogólną wyniki testu TIE wiążą się z rezultatami samoopisowych kwestionariuszy IE. W badaniach opublikowanych w roku 2007 (Śmieja i in., 2007) test TIE

<sup>1</sup> \* oznacza  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , a \*\*\*  $p < 0,001$ .

korelował ze skalą INTE (Schutte i in., 1998) istotnie, lecz niezbyt silnie ( $r = 0,26^{**}$ ), natomiast w kolejnych analizach opartych na większej liczbie osób badanych (Śmieja i in., 2014) związek ten pozostał istotny, lecz jego siła okazała się jeszcze mniejsza ( $r = 0,16^{**}$ ). Mimo swojej „papierowej” formy test TIE koreluje ( $r = 0,35^{**}$ ) natomiast ze zdolnością rozpoznawania mimicznych wyrazów emocji mierzoną za pomocą niewerbalnej skali SIE-T (Matczak, Piekarska i Studniarek, 2005).

Zgodnie z założeniami modelu teoretycznego definiującego inteligencję emocjonalną jako zbiór zdolności, inteligencja emocjonalna mierzona TIE nie wiąże się istotnie z wynikami kwestionariusza osobowości NEO-FFi, poza słabą korelacją ze skalą ugodowości ( $r = 0,16^{**}$ ). Analiza korelacji rezultatów TIE i kwestionariusza STAI X-2, mierzącego poziom lęku jako cechę, wskazuje, że wynik ogólny w teście inteligencji emocjonalnej nie łączy się także istotnie z lękowością (Śmieja i in., 2013). Testowo mierzona IE nie ma związku z poziomem samooceny: korelacja TIE z najczęściej stosowanym w badaniach empirycznych kwestionariuszem Rosenberga (SES) oraz Wielowymiarowym Kwestionariuszem Samooceny MEIS są nieistotne (Śmieja i in., 2013). Brak istotnych związków testu TIE z kwestionariuszem NPI ujawniającym nasilenie cech narcystycznych dodatkowo świadczy o tym, że TIE jest narzędziem mierzącym wyłącznie zdolności dotyczące przetwarzania informacji emocjonalnych, a nie poczucie własnej wartości (Czarna, Leifield, Śmieja, Dufner i Salovey, 2016).

Wyniki TIE łączą się istotnie, lecz słabo z różnymi strategiami radzenia sobie ze stresem opisanymi w kwestionariuszu Strategicznego Podejścia do Skali Radzenia Sobie, na przykład z działaniem asertywnym ( $r = 0,26^*$ ), poszukiwaniem wsparcia społecznego ( $r = 0,22^*$ ), a także z wyborem strategii rozważnego działania ( $r = 0,27^*$ ) oraz z użyciem strategii antyspołecznej ( $r = -0,21^*$ ). Niskie korelacje znaleźliśmy także między TIE a stylem skoncentrowanym na emocjach ( $r = 0,18^{**}$ ) oraz ze stylem skoncentrowanym na unikaniu ( $r = 0,20^{**}$ ), który w przypadku osób o wysokiej IE łączył się przede wszystkim z poszukiwaniem kontaktów społecznych, a mniej z angażowaniem się w czynności zastępcze, takie jak oglądanie telewizji czy objadanie się (Śmieja i in., 2012).

Relacje TIE z funkcjonowaniem w relacjach interpersonalnych lub postawami prospołecznymi nie są jednoznaczne. Zdolności percepcji i rozumienia emocji nie korelują z poziomem empatii mierzonym opartą na teorii Barona-Cohena skróconą Skalą Empatii (Jankowiak-Siuda i in., 2017). Osoby, które osiągają w TIE wysokie wyniki nie są szczególnie popularne wśród rówieśników na początku znajomości, chociaż z czasem zyskują coraz więcej przyjaciół (Czarna i in., 2016). Wykryliśmy to prosząc studentów pierwszego roku różnych wydziałów krakowskich uczelni, aby na początku roku akademickiego rozwiązyli pakiet testów i kwestionariuszy mierzących m.in. poziom IE, a następnie wskazali osoby, które w pierwszych dniach studiowania wzbudziły w nich największą sympatię. Trzy miesiące później poprosiliśmy ich o ponowne określenie swoich preferencji. Rezultaty uzyskane przy pomocy modelowania wielopoziomowego oraz analizy sieci pokazały że osoby inteligentne emocjonalnie nie wyróżniały się popularnością na początku znajomości, ale po kilku miesiącach zyskiwały więcej przyjaciół niż osoby o niskiej IE. Inteligencja emocjonalna przyniosła zatem pozytywne efekty społeczne dopiero po dłuższym okresie znajomości, co sugeruje, że ujawnienie własnych zdolności emocjonalnych wymaga czasu. Podobny efekt odnaleźliśmy w eksperymentach dotyczących zachowań negocjacyjnych (Bochyńska-Śmigielka, Paluch, Śmieja i Orzechowski, 2014). Jak się okazało, ludzie osiągający wysokie wyniki w TIE nie różnili od mniej inteligentnych stylem negocjacyjnym przyjmowanym na początku interakcji, a różnice wynikające z poziomu IE pojawiły się dopiero po pewnym

czasie i polegały na umiejętności adekwatnego modyfikowania swoich reakcji w odpowiedzi na postawę oponenta. Gdy druga strona otwarcie wyrażała emocje (zarówno pozytywne jak i negatywne), mniej inteligentni emocjonalnie negocjatorzy byli skłonni do większych ustępstw, natomiast inteligentni emocjonalnie stosowali strategię zdecydowaną, co dawało im przewagę w negocjacjach. Osoby posiadające wiedzę o emocjach i ich dynamice potrafiły zachować swoją pozycję negocjacyjną i dążyć do celu nawet, gdy stan afektywny partnera ulegał zmianom. Z badań tych wnioskować można, iż osoby o wysokiej IE wyróżniają się elastycznością i zdolnością trafnego adaptowania się do zmieniających się, trudnych warunków. Prawdopodobnie poziom zdolności emocjonalnych nie przekłada się bezpośrednio na sukcesy społeczne, ale ułatwia zrozumienie problemów i dopasowanie strategii do warunków działania i celu, a jego wpływ jest tym bardziej widoczny, im dłuższa jest relacja.

### **Model poznawczego podłoża IE**

Jednym z głównych obszarów moich zainteresowań badawczych były poznawcze mechanizmy inteligencji emocjonalnej. Tą częścią moich działań naukowych kierowała potrzeba zrozumienia natury oraz specyfiki IE. Opisane w literaturze przedmiotu modele w bardzo różnorodny sposób łączyły zdolności emocjonalne i procesy poznawcze (Gutiérrez-Cobo, Cabello i Fernández-Berrocal, 2016; Mayer, Caruso i Salovey, 1999; Petrides i Furnham, 2000), ale niewielu autorów podejmowało się zbadania charakteru tej relacji. Aby sprawdzić, czy inteligencja emocjonalna i inteligencja ogólna opierają się na tych samych lub podobnych elementarnych procesach poznawczych, stworzyliśmy z Jarosławem Orzechowskim model poznawczego podłoża IE, a następnie poddaliśmy go empirycznej weryfikacji (Orzechowski i Śmieja, 2008; Śmieja, 2018). Założyliśmy, że inteligencja emocjonalna nie różni się od inteligencji ogólnej sposobem przetwarzania informacji, ale ich treścią, a procesy percepcyjne, uwagowe i pamięciowe są dla jej funkcjonowania równie fundamentalne jak dla IQ. Zgodnie z tą koncepcją, u podłoża obu rodzajów inteligencji leżą uniwersalne, elementarne mechanizmy poznawcze, natomiast specyfika ich działania wynika ze zwiększonej efektywności przetwarzania informacji dopasowanych „tematycznie”. Inteligencja ogólna wiąże się zatem przede wszystkim z trafnością i szybkością przetwarzania informacji emocjonalnie neutralnych, natomiast inteligencja emocjonalna – z trafnością i szybkością przetwarzania informacji afektywnych.

Aby zweryfikować trafność tego modelu stworzyliśmy projekt badawczy, którego metodologia pozwalała prześledzić istotne zależności między interesującymi nas zmiennymi. Procedura każdego z zaplanowanych badań obejmowała zarówno pomiar poziomu IE, jak i poziomu inteligencji ogólnej (werbalnej i płynnej), a także efektywność wykonywania zadań poznawczych o charakterze neutralnym i emocjonalnym. Zależało nam na tym, aby precyzyjnie oddzielić rolę pełnioną przez określony typ bodźców (neutralnych lub emocjonalnych) od przebiegu procesu poznawczego. Projekt składał się z serii eksperymentów opartych na zadaniach izomorficznych, czyli takich, które wykazują podobieństwo w warstwie głębokiej, tzn. charakteru zadania oraz planu eksperymentalnego, różnią się natomiast treścią bodźców (jedne zawierają standardowe neutralne bodźce, natomiast drugie są wypełnione treściami o charakterze emocjonalnym, np. zdjęciami twarzy lub słów wyrażających uczucia). Założyliśmy, że jeśli treść elementarnych operacji umysłowych będzie neutralna, to ich przetwarzanie naładowane będzie głównie czynnikiem inteligencji ogólnej, jeśli jednak zastąpimy ją treścią, która odwołuje się do emocji (a dokładnie – do ich poznawczej obróbki, czyli percepcji, asymilacji, rozumienia czy

zarządzania), wówczas wykonanie zadań powinno być „ładowane” czynnikiem inteligencji emocjonalnej. Aby przetestować te przypuszczenia, do badań weryfikujących trafność modelu poznawczego podłoża IE włączyliśmy wstępną analizę percepcyjną, czyli tzw. „czas inspekcji” (*inspection time*, IT), pamięć roboczą oraz wybrane aspekty procesów uwagowych.

Ponieważ w koncepcji Mayera i współpracowników, percepcja emocji jest punktem wyjścia do kształtowania bardziej zaawansowanych zdolności, postanowiliśmy sprawdzić, czy detekcja informacji afektywnych łączy się z inteligencją emocjonalną tak mocno, jak różnicowanie prostych kształtów z inteligencją ogólną. Zbadaliśmy to używając zadań na czas inspekcji (czyli wstępną analizę percepcyjną), polegających - w formie klasycznej - na różnicowaniu długości dwóch odcinków prezentowanych w różnych czasach ekspozycji, natomiast w wersji „emocjonalnej” – na różnicowaniu emocji złości i radości. Wbrew oczekiwaniom, nie udało nam się stwierdzić związku IE z czasem różnicowania prostych bodźców afektywnych: żadna z metod szacowania IT w wersji emocjonalnej nie korelowała istotnie z żadną z dwóch miar inteligencji emocjonalnej. Biorąc pod uwagę podobne wyniki innych badań, w których również jako bodźców używano zdjęć twarzy wyrażających podstawowe emocje (DeBusk i Austin, 2011; Farelly i Austin, 2007), uznaliśmy, że ten elementarny proces był prawdopodobnie tak istotnym czynnikiem selekcyjnym w procesie ewolucji, iż został dobrze wykształcony u wszystkich neurotypowych przedstawicieli naszego gatunku.

Kolejne eksperymenty oparte na paradygmacie zadań izomorficznych dotyczyły procesów uwagi. Ponieważ nasz system poznawczy nieustannie operuje w wielowymiarowym strumieniu informacji, świadoma percepcja i adekwatne reagowanie na zmiany w środowisku wymagają umiejętności osłabiania lub hamowania przetwarzania bodźców o niewielkim znaczeniu dla jednostki. Założyliśmy, że tego rodzaju hamowanie mogłoby wspierać również zdolności wchodzące w skład zaproponowanego przez Saloveya i Mayera modelu IE (1997), ułatwiając trafną selekcję informacji afektywnych kierowanych do dalszego przetwarzania. Na potrzeby tego badania stworzyliśmy dwie komputerowe wersje testu Stroopa: klasyczną oraz emocjonalną, opartą na założeniu, że słowa o zabarwieniu afektywnym przyciągają uwagę silniej niż słowa neutralne. Analiza danych uzyskanych w tym eksperymencie wykazała istotny ujemny związek pomiędzy poziomem zdolności percepcji emocji a wielkością efektu Stroopa w warunku emocji negatywnych oraz pozytywnych. W tym samym eksperymencie użyliśmy także dwóch wersji (klasycznej i emocjonalnej) tzw. zadania flankerów, dzięki któremu wykryliśmy istotny statystycznie dodatni związek pomiędzy IE a skutecznością hamowania wpływu nierelevantnych informacji w sytuacji, kiedy celem było szybkie zareagowanie na negatywny bodziec emocjonalny (Śmieja, 2018).

W następnym eksperymencie poszukiwaliśmy związku IE ze zdolnością selekcji informacji w sytuacjach, gdy uwaga jest automatycznie przyciągana przez bodźce nacechowane afektywnie, ale nieistotne w kontekście wykonywanego zadania (Asanowicz, Orzechowski, Taraday i Śmieja, 2009). Zastosowaliśmy w nim jedną z często stosowanych metod badania tzw. tendencyjności uwagi, czyli zadanie *dot-probe*, zakładając, że osoby o rozwiniętej zdolności percepcji emocji będą charakteryzować się zwiększoną czujnością i wrażliwością na bodźce emocjonalne oraz obniżonym progiem ich detekcji. Ta hipoteza nie znalazła potwierdzenia – reakcje osób o wyższej IE nie różniły się od tego, jak reagowali ludzie gorzej radzący sobie z percepcją, rozumieniem i regulowaniem emocji. Brak dowodów na związek między zdolnością percepcji emocji a wrażliwością automatycznego, egzogenego systemu uwagowego skłonił nas do poszukiwania mechanizmów IE na wyższych poziomach przetwarzania informacji. Dlatego kolejne badanie dotyczyło



endogenego trybu selekcji informacji, polegającego na intencjonalnym kierowaniu uwagi na określone bodźce (Asanowicz i in., 2009). Opierając się na modelu Saloveya i Mayera (1997), założyliśmy, że osoby o wyższej inteligencji emocjonalnej charakteryzują się bardziej efektywną endogenną kontrolą uwagi oraz efektywniejszym zarządzaniem swoimi procesami emocjonalnymi i w związku z tym, będą szybciej i poprawniej niż osoby o niskiej IE rozróżniać informacje emocjonalne. Aby to sprawdzić, posłużyliśmy się zadaniem wymagającym różnicowania informacji o pozytywnym znaku emocjonalnym od treści neutralnych, przy krótkich czasach ekspozycji bodźców (40, 90 i 150 ms). Wyniki tego badania pokazały, że osoby o wyższym poziomie zdolności percepcji emocji poprawniej różnicowały informacje afektywne, gdy bodźce prezentowane były krótko (90 ms), natomiast ich przewaga zniknęła, gdy czas prezentacji bodźca był dłuższy (150 ms). Wskazuje to, iż rozwinięte zdolności różnicowania emocji nie są potrzebne do wykonania łatwego zadania, a korzyść wynikająca ze sprawnie funkcjonujących procesów percepcji emocji ujawnia się dopiero, gdy zadanie jest trudne.

W kolejnym eksperymencie zbadaliśmy relację pomiędzy IE a pamięcią roboczą odpowiedzialną za krótkotrwałe przechowywanie informacji i kontrolę przebiegu ich przetwarzania (Orzechowski, Śmieja, Lewczuk i Nęcka, recenzowane). Założyliśmy, że jeżeli efektywność rozwiązywania zadań o charakterze abstrakcyjnym zależy w pewnym stopniu od zdolności zapamiętywania i aktualizowania w pamięci informacji neutralnych, to na skuteczność rozwiązywania problemów o charakterze emocjonalnym może wpływać zdolność zapamiętywania i aktualizowania w pamięci informacji o emocjach. Aby zweryfikować te hipotezy zaplanowaliśmy eksperyment, do którego obok miar inteligencji ogólnej (RAMP i test Horna) oraz inteligencji emocjonalnej (TIE), włączyliśmy zadania na aktualizację pamięci roboczej. Zaprojektowany na potrzeby tego badania program komputerowy o nazwie MUT (*Memory Updating Task*) zawierał dwie wersje zadania pamięciowego: neutralną, złożoną ze zdjęć przedmiotów codziennego użytku oraz emocjonalną – zawierającą fotografie twarzy wyrażających różne emocje. Dodatkowo manipulowaliśmy poziomem podobieństwa przedstawionych na zdjęciach obiektów oraz rodzajem dystraktorów, czyli bodźców, które należało usunąć z pamięci roboczej. Stosując model ścieżkowy wykryliśmy istotne relacje między określonym rodzajem inteligencji a poziomem wykonania zadania pamięciowego zawierającego właściwy dla tej inteligencji rodzaj treści: aktualizacja treści neutralnych wiązała się z IQ, natomiast aktualizacja treści emocjonalnych – z IE. Znaleźliśmy także istotną korelację między oboma rodzajami inteligencji. Wyniki tego badania pokazały, że, zgodnie z założeniami modelu poznawczego podłoża IE, inteligencja emocjonalna łączy się poziomem inteligencji ogólnej, ale jednocześnie ujawnia specyfikę związaną z efektywnością przetwarzania bodźców o treściach emocjonalnych. Osoby o wysokiej inteligencji emocjonalnej, w porównaniu z osobami o niskim poziomie tych zdolności, dokonują skuteczniejszej aktualizacji pamięci, gdy zadanie polega na pozbyciu się zbędnych informacji o treści afektywnej. Taka sprawność procesów pamięciowych ułatwia im prawdopodobnie dalsze przetwarzanie bodźców afektywnych, ponieważ powoduje, że asymilowaniu i regulowaniu podlegają wyłącznie potrzebne informacje, a nie – nieistotny szum.

Opisane w tej części Autoreferatu badania należą do wciąż nielicznych prób poszukiwania istoty relacji między IE a IQ oraz eksplorowania głębszych mechanizmów działania IE. Wyniki naszych eksperymentów pokazały, że zadania angażujące najbardziej elementarne procesy poznawcze nie ujawniają zróżnicowania indywidualnego w zakresie IE: osoby o wyższej inteligencji emocjonalnej nie wyróżniały się szybkością rozróżniania emocji

podstawowych i czasem reakcji na proste, potencjalnie niebezpieczne bodźce negatywne. Interesujące zależności pojawiły się jednak między poziomem IE a bardziej złożonymi procesami poznawczymi: osoby osiągające wyższe wyniki w teście percepcji emocji (w porównaniu do tych, które osiągały niskie wyniki) lepiej radziły sobie z interferencją wywołaną bodźcami afektywnymi i skuteczniej hamowały wpływ niepotrzebnych informacji, szczególnie w sytuacji, kiedy miały skupić się na wykryciu negatywnych bodźców emocjonalnych. Przewaga osób o wyższej zdolności percepcji emocji ujawniła się także w zadaniu polegającym na intencjonalnym kierowaniu uwagi na bodźce prezentowane w najkrótszym z czasów ekspozycji. Odnależliśmy także związek inteligencji emocjonalnej z funkcjonowaniem procesów pamięciowych: osoby o wyższej IE skuteczniej aktualizowały informacje w pamięci roboczej, kiedy ich treść zawierała komponent emocjonalny. Ta seria badań skłania więc do przypuszczenia, iż **u podłoża różnic indywidualnych w poziomie inteligencji emocjonalnej leżą nie najbardziej elementarne, lecz bardziej złożone mechanizmy poznawcze**. Można podejrzewać, że najprostsze mechanizmy związane z automatycznymi reakcjami na proste bodźce, szczególnie takie, które zwiastują potencjalne niebezpieczeństwo, zostały zautomatyzowane w procesie ewolucji i są właściwe wszystkim jednostkom. W warunkach optymalnych ludzie skutecznie radzą sobie z detekcją sygnałów emocjonalnych i dopiero wyższy poziom trudności zadania lub złożoności bodźca ujawnia różnice między osobami, które posiadają więcej i mniej zdolności emocjonalnych.

## Inteligencja emocjonalna w intymnych związkach

### Wybór partnera

Badanie relacji między inteligencją emocjonalną a funkcjonowaniem w bliskich związkach rozpocząłam od przyjrzenia się roli zdolności emocjonalnych w procesie wyboru partnera (Śmieja, 2018). W literaturze przedmiotu nie poświęcono temu tematowi zbyt wiele uwagi, a nieliczne studia dotyczące pierwszego etapu tworzenia się intymnej relacji przyniosły mało przekonujące dane. Postanowiłam zatem znaleźć odpowiedź na pytanie, czy inteligencja emocjonalna jest pożądaną cechą bliskiej osoby, czy osoby o wyższej IE posiadają specyficzne preferencje wobec potencjalnych partnerów i – na ile podobny poziom IE jest pożądanym i odnajdowanym w parze. Podejrzewałam, że znaczenie inteligencji emocjonalnej przyszłego partnera może opierać się na przydatności tej grupy zdolności w życiu codziennym oraz na założeniu, że jest ona predyktorem innych istotnych cech. Ludzie mogą poszukiwać inteligentnych emocjonalnie partnerów, ponieważ mniej lub bardziej świadomie zakładają, że posiadanie takich zdolności może łączyć się z innymi atrybutami: inteligencją ogólną, stabilnością emocjonalną i zdrowiem psychicznym. Aby dowiedzieć się, jakie miejsce zajmuje IE w hierarchii wszystkich poświadczonych cech, przeprowadziłam trzy badania (Śmieja, 2018). W pierwszym z nich brały udział wyłącznie studentki, w drugim – studenci i studentki, w trzecim – 148 par, czyli prawie trzysta osób obu płci w różnym wieku, o różnym poziomie wykształcenia i profesji. Wszystkich respondentów prosiliśmy o oszacowanie na skali od 1 do 9, jak ważne są dla nich cechy najczęściej używane do opisu partnerów opisujące ich atrakcyjność fizyczną, zasoby, osobowość, intelekt oraz inteligencję emocjonalną. Wyniki uzyskane we wszystkich próbach były niemal identyczne: za najważniejszą cechę idealnego partnera uznawano bycie godnym zaufania, na drugim miejscu stawiano inteligencję ogólną, a na trzecim – inteligencję emocjonalną. Inteligencja emocjonalna okazała się ważniejsza od takich zalet potencjalnego partnera jak ambicja, empatia, pracowitość, wesołe usposobienie, bycie miłym, dobre perspektywy zawodowe,

atrakcyjność fizyczna i bycie seksownym. Choć różnice międzypłciowe wykryte w naszym badaniu potwierdziły tezy wysuwane przez psychologów ewolucyjnych (mężczyźni deklarowali istotnie większe zainteresowanie atrakcyjnością fizyczną partnerek, natomiast znacznie mniejszą wagę niż kobiety przywiązywali do zasobów), wszyscy, bez względu na płeć, na szczycie swojego rankingu umieścili zalety charakteru. Kobiety przypisywały osobowości większą wagę niż mężczyźni, wyżej ceniąc u przyszłych partnerów wiarygodność, empatię i inteligencję ogólną, a także – inteligencję emocjonalną. Z perspektywy psychologii ewolucyjnej, to szczególne znaczenie IE dla kobiet wynika z ukształtowanych przez tysiące lat preferencji obu płci: kobiety motywowane potrzebą znalezienia w związku poczucia bezpieczeństwa i pomocy partnera w opiece nad potomstwem szukają mężczyzn posiadających zdolności potrzebne do zbudowania trwałej relacji. Ponieważ inteligencja emocjonalna kobiet jest średnio wyższa niż mężczyzn, a grupa tych ostatnich charakteryzuje się większą wariancją wyników, szczególnie ważne dla kobiet może być zatem ominięcie emocjonalnego analfabety. Choć hipoteza, że IE jest charakterystyką poszukiwaną u przyszłego partnera przede wszystkim przez kobiety, pojawiła się już w literaturze (Casey, Garrett, Brackett i Rivers, 2008), moje badania są prawdopodobnie jej pierwszą empiryczną weryfikacją.

Wysoka pozycja IE w rankingu pożądanых zalet przyszłego partnera wskazywałaby, że ludzie dążą do związania się z osobą charakteryzującą się najwyższym jej poziomem, ale w opozycji do tych tendencji stoją mechanizmy kojarzenia selektywnego (Buss, 1984) skłaniające do znalezienia partnera o podobnym poziomie zdolności i cech. Odpowiedzi na pytanie, który z tych procesów jest silniejszy i czy poziom własnej IE ma wpływ na preferencje wobec partnera, szukaliśmy także w opisanym powyżej badaniu. Ponieważ biorący w nim udział respondenci rozwiązywali zarówno test TIE, jak i samoopisowy kwestionariusz IE, mogliśmy sprawdzić, czy na preferencje wpływa realny poziom IE, czy też samoocena w tej sferze. Analiza danych pokazała, że osoby przypisujące sobie wysoki poziom IE w porównaniu z tymi, które oceniły się niżej w tej kwestii, ujawniły istotnie wyższe oczekiwania wobec przyszłych partnerów. Dotyczyło to prawie wszystkich cech z kategorii opisujących osobowość, inteligencję i zasoby. Najsilniejszy efekt ujawnił się w przypadku oczekiwań wobec inteligencji emocjonalnej idealnego partnera: im wyżej uczestnik naszego badania oceniał swoją IE, tym więcej oczekiwał pod tym względem od przyszłego partnera. Nie ujawniły się w tej kwestii istotne różnice między kobietami a mężczyznami, co oznacza, że przedstawiciele obu płci określali pożądaną poziom IE partnera odnosząc się do poziomu IE, jaki przypisywali sobie. Sprawdziliśmy, czy podobny efekt pojawi się, gdy zmierzmy rzeczywisty poziom zdolności emocjonalnych. Analizy statystyczne pokazały, że wynik uzyskany w teście TIE nie był predyktorem żadnej z podanych zalet idealnego partnera, poza jedną: inteligentne emocjonalnie kobiety oczekiwały od partnerów weselszego usposobienia niż nieinteligentne. Korelacja TIE z oczekiwanym poziomem IE idealnego partnera była nieistotna zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn, co wskazuje na brak istotnego związku między obiektywnie mierzonym poziomem IE a preferencjami wobec inteligencji emocjonalnej partnera. Wynika z tego, że ludzie poszukują partnerów podobnych do siebie, kierując się subiektywnym wyobrażeniem o własnej IE, a nie rzeczywistym poziomem tej zdolności. Ci, którzy sądzą, że posiadają wysoką IE, bez względu na to, czy trafnie się oceniają, szukają partnerów o większych zdolnościach emocjonalnych, natomiast ci, którzy oceniają się nisko, oczekują od ideału mniej, choć ich IE może być wyższa, niż im się wydaje.

W badaniu par porównaliśmy także oczekiwania osób badanych wobec poziomu IE partnera lub partnerki z tym, jaki rzeczywiście poziom tych zdolności reprezentują ich bliscy.

Korelacja między tymi zmiennymi okazała się nieistotna, co sugeruje, że ludziom nie udaje się dobrać bliskiej osoby o pożądanych cechach. Aby sprawdzić, czy zdają sobie sprawę z tej rozbieżności, porównaliśmy ich oczekiwania wobec ideału (jaką inteligencję emocjonalną powinien mieć idealny partner?) z subiektywnie ocenianą IE obecnego partnera. Relacja ta była istotna, lecz bardzo słaba: korelacja między oczekiwanym poziomem IE partnera idealnego a subiektywnie ocenianą IE partnera „realnego” wyniosła tylko  $r = 0,17^*$  (nie było różnic w sile i kierunku tego związku między kobietami a mężczyznami). Ponieważ badanie to przeprowadzono w paradygmacie korelacyjnym, który nie przesądza o kierunku przyczynowym zależności, słaby związek między standardami, jakie ma spełniać potencjalny partner a cechami osoby, z którą się wiążemy, można interpretować na dwa sposoby: albo w pewnym ograniczonym zakresie wybieramy partnerów zgodnie z własnymi preferencjami, albo obecny partner wpływa na to, jak opisujemy nasz romantyczny ideał (zob. Fletcher i Kerr, 2010).

W kolejnym badaniu postanowiliśmy dowiedzieć się, czy rzeczywisty, obiektywnie oceniany poziom IE jest trafnym wyznacznikiem doboru par (Śmieja i Stolarski, 2018). Dotychczasowe badania na ten temat przyniosły sprzeczne wyniki, a ich uczestnikami byli wyłącznie młodzi ludzie będący w krótkich związkach (Brackett, Warner i Bosco, 2005; Zeidner i Kaluda, 2008). Postanowiliśmy zatem zbadać ten efekt na dużej, zróżnicowanej pod względem wieku i stażu związku grupie ludzi. W tym celu przeanalizowaliśmy dane zebrane od 764 osób, czyli 382 par w wieku od 17 do 78 lat. Korelacja między poziomem IE partnerów w tej próbie okazała się istotna i wyniosła  $r = 0,27^{***}$ . Analiza regresji pokazała, że zarówno dla kobiet, jak i dla mężczyzn najsilniejszym predyktorem poziomu inteligencji emocjonalnej partnera była własna zdolność percepcji emocji, co oznacza że osoby, które trafnie rozpoznają i interpretują emocje częściej dobierają sobie podobnych pod względem poziomu IE partnerów. Dzięki dużej wariancji stażu związkowego par biorących udział w badaniu udało nam się również stwierdzić, że źródłem tego efektu był raczej dobór podobnego partnera niż upodobnienie się do niego.

Opisane powyżej badania pokazały, że inteligencja emocjonalna uważana jest przez ludzi za ważną cechę bliskiej osoby. Inteligencja emocjonalna znajduje się na szczycie listy pożądanych cech przyszłego partnera utworzonej przez przedstawicieli obu płci, ale kobiety przykładają do niej szczególnie dużą wagę. Mimo iż zdolności emocjonalne zdają się tak cennym przymiotem, ludzie nie poszukują emocjonalnych geniuszy, próbując raczej, zgodnie z zasadami kojarzenia selektywnego, stworzyć związek z kimś o IE podobnej do własnej. Aby dokonać takiego dopasowania, samodzielnie diagnozują poziom inteligencji emocjonalnej – swojej i potencjalnego partnera. Brak rzetelnych informacji zwrotnych na temat poziomu zdolności emocjonalnych pochodzących z otoczenia społecznego sprawia, że wydanie trafnej opinii w tej kwestii jest jednak niezwykle trudne. Tymczasem to właśnie ten nieprecyzyjny subiektywny wskaźnik, jako jedyny dostępny, a nie rzeczywisty poziom IE, staje się podstawą ocen i oczekiwań wobec potencjalnego partnera. Im wyżej ktoś ocenia swoją IE, tym więcej oczekuje jej od partnera, im jest skromniejszy – tym niższe ma w tej sferze wymagania. Niestety partnerzy tylko w niewielkim stopniu spełniają oparte na samoocenie oczekiwania: związek między marzeniami a subiektywnie ocenianą inteligencją emocjonalną obecnego partnera jest znacznie słabszy niż między własną samooceną a wymaganiami. Największy paradoks polega na tym, że nie będąc tego świadomymi, ludzie dobierają się jednak w pary z osobami o podobnych zdolnościach emocjonalnych, a podstawą tego dopasowania są rzeczywiste zdolności, a nie samoocena.

**Reprezentacja poznawcza partnera**

Kolejnym wątkiem, który podjęłam w swoich badaniach było wyjaśnienie roli, jaką inteligencja emocjonalna odgrywa w procesach spostrzegania i oceniania partnera. Ponieważ wiedza na temat dynamiki procesów afektywnych pomaga w zrozumieniu intencji, postaw, motywacji i myśli innych osób, założyłam, że zdolności składające się na IE mogą wpływać na trafność sądów dotyczących innych ludzi. Uznałam, że w kontekście bliskiego związku trafna percepcja własnych emocji może sprzyjać obiektywnemu interpretowaniu zachowań partnera, ponieważ chroni przed przypisywaniem mu własnych intencji lub przekonań, a rozumienie stanów emocjonalnych drugiej osoby pomaga przewidywać jej postawy i zachowania. Jak się jednak okazało, IE nie była istotnym predyktorem cech przypisywanych partnerowi. W badaniach z udziałem par nie odnalazłam związku między poziomem IE a tym jak badani oceniali bliską sobie osobę, ani pod względem cech sprawczych, ani wspólnotowych, a także – atrakcyjności fizycznej (Śmieja, 2018). Porównanie ocen wystawionych partnerom przez uczestników naszych badań z samoocenami tych partnerów ujawniło powszechną tendencję do idealizowania bliskich osób, której w podobnym stopniu poddawali się ludzie o różnym poziomie IE. Inteligencja emocjonalna nie korelowała z rozbieżnością tych ocen, poza jednym wyjątkiem – dotyczącym zaufania do partnera. Jak się okazało, osoby o najwyższej IE wyróżniały się największym poziomem zaufania do partnera (partnerzy osób mniej i bardziej inteligentnych emocjonalnie nie różnili się samooceną).

W tym samym badaniu szukałam odpowiedzi na pytanie, czy IE moderuje relację między krytyczną oceną partnera a spadkiem zadowolenia ze związku oraz obniżeniem poziomu namiętności, intymności i zaangażowania. Wskaźnikiem poziomu dewaluacji partnera była w tym badaniu rozbieżność między aktualną oceną partnera a oczekiwaniami wobec ideału. Ponownie, poziom inteligencji emocjonalnej nie wiązał się bezpośrednio z wielkością tej różnicy, co oznacza, że inteligencja emocjonalna nie ma prawdopodobnie związku z wielkością operacjonalizowanego w ten sposób rozczarowania bliską osobą. Ponieważ wcześniejsze analizy nie ujawniły istotnych różnic dotyczących poziomu oczekiwań wobec wymarzonego partnera między osobami mniej i bardziej inteligentnymi emocjonalnie, można podejrzewać, że ludzie o słabiej rozwiniętych zdolnościach emocjonalnych nie wybierają sobie partnerów ani mniej, ani bardziej zgodnie z własnymi potrzebami i że nie różnią się od bardziej inteligentnych emocjonalnie wielkością ewentualnego rozczarowania partnerem.

Rezultaty tego badania zreplikowały wielokrotnie opisany w literaturze efekt dotyczący ścisłego związku negatywnej oceny partnera z negatywną oceną związku. Im większa była różnica między oczekiwaniami wobec idealnego partnera a tym, jak oceniany był obecny partner, tym mniejszą satysfakcję ze związku deklarowali badani<sup>2</sup>. Poziom IE nie moderował tego związku, co oznacza, że rozczarowanie partnerem obniżało zadowolenie ze związku zarówno osobom o mniejszej i większej IE. Rozczarowanie miało negatywny wpływ na satysfakcję bez względu na to, jakiego aspektu partnera dotyczyło: niższy poziom zadowolenia ze związku deklarowali zarówno ci, którzy uważali swojego partnera za mniej atrakcyjnego fizycznie od ideału, jak i ci, którzy widzieli jego niedostatki w zakresie cech sprawczych albo wspólnotowych. Inteligencja emocjonalna nie moderowała istotnie relacji między rozczarowaniem dotyczącym tych trzech odrębnych kategorii opisu partnera a zadowoleniem ze związku. Rozmiar rozczarowania wiązał się także z tym, ile namiętności, intymności i zobowiązania odczuwali w bliskim związku badani: im większe było rozczarowanie, tym mniejsze natężenie tych składników miłości deklarowano. Inteligencja

---

<sup>2</sup> efekt dotyczył obu płci

emocjonalna nie moderowała związków między rozczarowaniem a intymnością i namiętnością, ale odgrywała istotną rolę w przypadku zobowiązania. Okazało się, że im wyższa była IE, tym silniej rozczarowanie partnerem – a szczególnie jego cechami sprawczymi - odbijało się negatywnie na poczuciu zobowiązania wobec niego. Analiza poszczególnych wymiarów IE pokazała, że największą rolę odgrywają w tym procesie dwie grupy zdolności: percepcja i rozumienie emocji. Im trafniej odczytywali emocje badani i im lepiej je rozumieli, tym mniej czuli się zobowiązani wobec partnerów, którzy nie spełniali ich oczekiwań w sferze cech sprawczych. Ponieważ oczekiwania wobec idealnych partnerów nie różnicowały ludzi z niskim i wysokim poziomem IE, efekt ten można przypisać wyłącznie reakcji na rozczarowanie, a nie nadmiernie wysokim wymaganiom (Śmieja, 2018).

Podobne wyniki opisała w powstałej pod moją opieką promotorską pracy magisterskiej Linh Ziółkowska (Ziółkowska, 2013). Obraz partnera mierzony był w tym badaniu za pomocą stworzonego przeze mnie testu REPART, badającego nie tylko treść, ale także złożoność reprezentacji poznawczej oraz poziom jej zintegrowania (Śmieja, 2018). Także tym razem, inteligencja emocjonalna nie łączyła się z nasileniem tendencji do idealizowania bliskiej osoby (proporcja wad i zalet przypisywanych partnerowi nie różnicowała osób o różnym poziomie IE), miała natomiast związek ze złożonością reprezentacji poznawczej: ludzie inteligentni emocjonalnie w porównaniu z mniej inteligentnymi opisywali partnera posługując się większą liczbą cech, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Analiza wyników tego badania ujawniła również interesującą interakcję między poziomem inteligencji emocjonalnej a poczuciem władzy w związku. Okazało się, że osoby o wyższej IE tworzą bogatszą reprezentację partnera, kiedy mają poczucie mniejszej władzy w związku, jeżeli zaś sądzą, że ich władza jest większa – kreują obraz znacznie mniej wyrafinowany. W grupie osób o niższej IE zależność między poczuciem władzy a liczbą kategorii opisu partnera była nieistotna. Ten wynik sugeruje, iż ludzie o niższej IE rzadziej dopasowują się do wymagań sytuacji społecznej, natomiast osoby inteligentne emocjonalnie wykorzystują swoje zdolności tylko wtedy, gdy są one potrzebne, a więc w sytuacjach trudnych.

### **Regulowanie emocji**

Kolejne zagadnienie, któremu poświęciłam serię badań dotyczyło relacji IE z regulowaniem emocji. Zakłada się, że szczególną właściwością osób o wyższej IE jest to, że wpływają na swoje emocje od najwcześniejszych etapów ich powstania i wykorzystują w tym celu wiele różnych strategii (Peña-Sarrionandia, Mikołajczak i Gross, 2015). Ludzie inteligentni emocjonalnie powinni, szczególnie w opinii zwolenników definiowania IE jako cechy, unikać sytuacji, które przynoszą niepotrzebny stres, ale konfrontować się z tymi, które mimo wysokiego poziomu trudności mogą przynieść długofalowe korzyści, a także modyfikować swoje negatywne emocje, wpływając bezpośrednio na rzeczywistość lub poszukując wsparcia społecznego. Oczekuje się, że zdolności emocjonalne będą sprzyjać spojrzeniu na sytuację z innej perspektywy i przeformułowaniu problemu, a trafne rozumienie emocji powinno powstrzymać osoby inteligentne emocjonalnie przed nieskutecznymi formami radzenia sobie z nimi, polegającymi na tłumieniu lub pozornym uwalnianiu się od nich za pomocą alkoholu, używek lub kompulsywnego jedzenia. Ponieważ dane empiryczne tylko częściowo potwierdzają te hipotezy, podjęliśmy ten temat badając relację IE ze skłonnościami do stosowania tłumienia i poznawczego przeformułowania problemu, czyli dwoma spośród pięciu opisanych przez Jamesa Grossa strategii regulowania emocji (Gross, 1998). Jak się okazało, ogólny wynik TIE, czyli globalny poziom inteligencji

emocjonalnej korelował dodatnio, choć słabo, z podskalą Kwestionariusza Regulacji Emocji mierzącą skłonność do przeformułowania poznawczego, a w istotne związki z przeformułowaniem weszły trzy podskale TIE: Percepcja, Asymilacja oraz Zarządzanie (Śmieja, Mrozowicz i Kobylińska, 2011). Tendencja do stosowania strategii polegającej na tłumieniu ekspresji emocji korelowała w naszym badaniu z wynikiem ogólnym TIE ujemnie, co oznacza, że osoby o wyższej inteligencji emocjonalnej rzadziej stosowały technikę polegającą na ukrywaniu swoich uczuć. Szczegółowa analiza danych ujawniła, że istotnie ujemnie skorelowane z tłumieniem były dwie podskale testu TIE: Asymilacja oraz Zarządzanie. Uzyskane przez nas rezultaty potwierdziły zatem mniejszą skłonność osób o wysokiej IE do regulowania emocji za pomocą tłumienia ich ekspresji, choć niskie korelacje świadczą o tym, że siła tego związku jest niewielka. Interesujące wyniki przyniosło porównanie strategii regulowania emocji w grupach kobiet i mężczyzn o różnych poziomach IE. Podobnie jak w licznych poprzednich studiach, także w naszym badaniu mężczyźni osiągnęli wyższe wyniki na skali tłumienia emocji niż kobiety (Gross, 2014). Włączenie do analiz rezultatów testu TIE pokazało jednak, że za efekt ten odpowiedzialni są wyłącznie mężczyźni o niskiej inteligencji emocjonalnej, którzy tłumili emocje częściej niż kobiety, a także częściej niż mężczyźni o wysokiej IE. Mężczyźni o rozwiniętej IE wyróżnili się natomiast silną preferencją do stosowania poznawczego przeformułowania sytuacji: istotna interakcja pokazała, że inteligentni emocjonalnie mężczyźni stosowali tę strategię częściej niż nieinteligentni mężczyźni, a nawet częściej niż kobiety (bez względu na poziom IE kobiet). Wyniki sugerują zatem, że nieinteligentni emocjonalnie mężczyźni częściej tłumią emocje, natomiast inteligentni próbują nimi zarządzać, zmieniając sposób w jaki interpretują zaistniałą sytuację.

Chociaż opisane powyżej wyniki ujawniły pewne preferencje osób o wysokiej IE wobec sposobów regulowania emocji, nic nie wskazuje na to, aby posiadanie zdolności emocjonalnych łączyło się z wyborem jednej dominującej strategii działania. Może to oznaczać, że osoby inteligentne emocjonalnie korzystają z różnych form radzenia sobie ze stresem, a ich zdolności przejawiają się tym, że potrafią je trafnie dobrać do sytuacji i elastycznie zmodyfikować w razie potrzeby. Aby zweryfikować te przypuszczenia postanowiliśmy nie zbierać od uczestników kolejnego eksperymentu deklaracji na temat preferowanych zachowań, ale postawić ich w sytuacji zmuszającej do aktywnego opanowania negatywnych emocji (Śmieja, 2018). W eksperymencie wzięły udział pary, które dwukrotnie odwiedzały nasze laboratorium. W czasie pierwszego spotkania uczestnicy rozwiązywali testy i kwestionariusze mierzące cechy i zdolności (między innymi inteligencję emocjonalną) oraz postawę wobec związku. W drugiej części eksperymentu, przebiegającej dwa tygodnie później, badani grali osobno w grę komputerową, oceniając efektywność własną oraz to, jak radził sobie z tym zadaniem partner. W trakcie jednej z rozgrywek komputer w ściśle określonym momencie zawieszał się, co uniemożliwiało prowadzenie gry i zmuszało do zwrócenia się o pomoc do eksperymentatora, który szorstkim tonem komentował awarię, sugerując winę badanego. Celem takiej sekwencji zdarzeń było wywołanie stresu i frustracji gracza. Skuteczność indukcji negatywnych emocji mierzono w trakcie tego eksperymentu siłą reakcji skórno-galwanicznej (GSR) i elektromiografią (EMG), a po zakończeniu gry – skalą uczuć pozytywnych i negatywnych PANAS. Na koniec badani opisywali na skali swój nastrój i związek. Kluczowe pytanie badawcze dotyczyło tego, czy frustracja i złość wywołane zewnętrzną przyczyną (niemożnością kontynuowania działania z powodu awarii programu i nieuprzejmością eksperymentatora) przeniosą się na ocenę pracy partnera, i – co najważniejsze – czy osoby o wyższej IE będą w stanie zapobiec takiemu

potencjalnemu „rozłaniu” negatywnych emocji. Wskaźnikiem nieskutecznego regulowania emocji było obniżenie ocen wystawianych partnerowi, będące niesprawiedliwą krytyką bliskiej osoby. Byliśmy w stanie precyzyjnie zmierzyć siłę tej krytyki, ponieważ badani dwukrotnie – raz przed manipulacją, a następnie po niej – oceniali dokładnie tę samą grę swojego partnera, będącą w rzeczywistości spreparowanym wcześniej zapisem. Spodziewaliśmy się, że osoby o niższej IE nie będą w stanie opanować negatywnych emocji i zapobiec przeniesieniu ich na partnera, podczas gdy ludzie inteligentni emocjonalnie rozładują napięcie w bardziej adaptacyjny sposób.

Manipulacja eksperymentalna okazała się skuteczna: w momencie indukcji stresu wskaźnik GSR istotnie wzrósł u wszystkich badanych, bez względu na poziom ich inteligencji emocjonalnej, co wskazuje na podobną wrażliwość na czynniki stresogenne osób o wysokiej i niskiej IE. Ponieważ w skali uczuć pozytywnych i negatywnych PANAS, wypełnianej po wykonaniu zadania komputerowego, osoby o wyższej IE zadeklarowały istotnie mniejsze natężenie negatywnych emocji, podejrzewamy, że szybciej poradziły sobie z opanowaniem reakcji na stres. Wbrew hipotezom, osoby o niższej IE w warunkach stresogennym nie zaniżyły, lecz przeciwnie – podniosły oceny pracy bliskich, co więcej – oceniły swój związek jako bardziej stabilny (ocena wystawiona związkowi przez uczestników inteligentnych emocjonalnie nie zmieniła się pod wpływem manipulacji). W wyjaśnieniu tego wyniku posługujemy się modelem infuzji afektu, zgodnie z którym, na oceny społeczne silniej wpływają niespecyficzne nastroje niż jasno określone emocje, ponieważ te ostatnie zawierają konkretne treści poznawcze łatwiej poddające się świadomej kontroli. Z tej perspektywy osoby o niższej IE, które nie poradziły sobie z opanowaniem zaindukowanych w eksperymencie negatywnych emocji, wciąż wyraźnie doświadczając ich siły, mogły wziąć na nie „poprawkę” w swoich sądach. Podwyższona ocena działań partnera mogła służyć także podniesieniu własnej samooceny, ponieważ bliski, satysfakcjonujący związek charakteryzuje się zazwyczaj tak wysokim poziomem identyfikacji partnerów, że reprezentacje poznawcze kochających się ludzi nakładają się i partner staje się istotną częścią poczucia własnego „ja” (Aron, Aron i Smollan, 1992). Pod wpływem stresu osoby o niższej IE mogły zatem stworzyć spolaryzowaną wizję świata społecznego podzielonego na dobrych (ja i mój partner) i złych (oni – eksperymentatorzy).

Niestety nie wiemy, w jakim stopniu na wybór strategii regulowania emocji wpłynęło to, że jedynym obiektem, na który można było w tym eksperymencie „przełączyć” negatywny afekt była bliska osoba. Aby sprawdzić, czy ludzie inteligentni emocjonalnie byłiby skłonni do podniesienia własnego nastroju kosztem kogoś obcego, a nie własnego partnera, przeprowadziliśmy kolejny eksperyment (Śmieja, 2018). Interesowało nas, czy osoby o różnym poziomie IE regulują swoje negatywne emocje różnicując reakcje w zależności od tego, kto był ich źródłem. Założyliśmy, że inteligentni emocjonalnie badani nie odreagują złości i frustracji na osobach, które nic złego im nie zrobiły, ale mogą zemścić się na rzeczywistych sprawcach swojego złego samopoczucia. Osoby o niższej inteligencji emocjonalnej podejrzewaliśmy o mniej adaptacyjne zachowania, czyli odreagowywanie stresu zarówno wobec „winnych” jak i „niewinnych”. Ponad sto par, które wzięło udział w tym badaniu wypełniało testy i kwestionariusze, między innymi TIE, a następnie wykonywało różne zadania, które miały zostać ocenione przez partnera. Manipulacja eksperymentalna polegała na tym, że oceny, które otrzymywała każda z osób badanych od partnera, były zaskakująco niskie. Wywołane w ten sposób przekonanie o nieżyczliwości bliskiej osoby oraz związanej z tym utracie szansy na nagrodę wzbudzało frustrację i złość uczestników eksperymentu. Tuż po przedstawieniu ocen badani dostawali okazję do rewanżu, ponieważ



oceniali prace swojego partnera, a poza tym mogli zlecić mu wykonanie żmudnego i nudnego zadania. Poza warunkiem, w którym negatywny feedback pochodził od bliskiej osoby i właśnie ona mogła stać się obiektem emocjonalnej zemsty, w badaniu przetestowaliśmy (międzygrupowo) również wszystkie pozostałe możliwe kombinacje źródeł negatywnych emocji oraz ich „ofiar” (obca osoba – partner, partner – obca osoba, obca osoba – ta sama obca osoba, obca osoba – inna obca osoba). Założyliśmy, że we wszystkich badanych manipulacja eksperymentalna wzbudzi negatywne emocje, ale uczestnicy o wyższej IE zareagują w tej trudnej sytuacji bardziej adaptacyjnie, a więc „zemszczą” się wyłącznie na osobach, które były źródłem ich dyskomfortu, podczas gdy mało inteligentni emocjonalnie badani przeniosą swój afekt także na „niewinnych”. Spodziewaliśmy się również, że szczególną ochroną zostaną objęte osoby bliskie, to znaczy przyznana im nie wprost kara – czyli obniżenie oceny pracy i wyznaczenie uciążliwego zadania – będzie łagodniejsza niż zemsta na osobie obcej. Oczekiwaliśmy, że osoby o niskim poziomie IE nie będą różnicować swoich reakcji i w każdym z warunków eksperymentalnych po indukcji negatywnej emocji będą zaniżać oceny pracy innej osoby. Manipulacja eksperymentalna okazała się skuteczna: noty wystawiane za identycznie wykonane prace były istotnie niższe w drugim pomiarze niż w pierwszym. Istotne różnice wynikające z tego, czy obiekt złości badanego przyczynił się do złego nastroju, wykryliśmy wyłącznie w grupie kobiet, które złość wzbudzoną przez partnera przenosiły na ocenę nieznanego – i niewinnego – obcego (ale nie przenosiły negatywnego afektu na partnera, gdy źródłem frustracji była nieznaną osobą). Niestety, wbrew założeniom, poziom inteligencji emocjonalnej nie moderował tego efektu. Podejrzewamy, że posiadanie rozwiniętych zdolności spostrzegania, rozumienia i regulowania emocji nie przełożyło się na zróżnicowanie zachowań wobec osób, ponieważ sytuacja, w której postawiliśmy uczestników eksperymentu, nie była wystarczająco trudna, aby konieczne było zaangażowanie IE. niesprawiedliwa krytyka zdenerwowała wszystkich badanych i wpłynęła na to, że w odwecie obniżyli oceny prac innych autorów. Konsekwencje tego gestu nie były jednak znaczące i badani nie byli prawdopodobnie wystarczająco zmotywowani do tego, aby powstrzymać własną odwetową reakcję w celu chronienia związku lub własnej reputacji (można założyć, że „odgrywanie się” na niewinnych nie jest społecznie akceptowane).

W kolejnym eksperymencie postanowiliśmy zatem sprawdzić, czy osoby o wyższej IE będą skuteczniej niż osoby o niskiej IE regulować swoje emocje, w zależności od tego, jaki cel chcą osiągnąć (Śmieja, 2018). Także tym razem osoby badane otrzymywały niesprawiedliwie niskie oceny od nieznanego osoby, ale część badanych przekonał się, że w dalszej części eksperymentu będą z owym nieznanym współpracować, a część – że będą z nim rywalizować. Forma dalszego kontaktu z nieznanym została zapowiedziana wprost w instrukcji podanej na początku sesji, a także indukowana za pomocą „rozsypanki słownej”. Przypuszczaliśmy, że chociaż uzasadnione będzie obniżenie oceny nieznanemu, z którym osoba badana będzie rywalizować, w przypadku osób, z którymi planowana jest współpraca, bardziej adaptacyjne okaże się zahamowanie odwetowej reakcji. Założyliśmy, że taka złożona reakcja wymaga wyższego poziomu inteligencji emocjonalnej, a zatem, że osoby o wyższej IE, nawet w sytuacji otrzymania negatywnego feedbacku powstrzymają się od rewanżu, jeśli oczekiwają będą na współpracę z jego autorem. Zgodnie z przypuszczeniami, wpływ feedbacku na wysokość oceny przyznawanej obcej osobie okazał się istotny: badani, którzy otrzymali od nieznanego pozytywną informację o swojej pracy rewanżowali mu się wyższymi ocenami, natomiast ci, którzy zostali ocenieni niesprawiedliwie nisko, obniżyli wartość pracy nadawcy niezycielivej informacji zwrotnej. Wpływ indukowanego

eksperymentalnie celu kontaktu okazał się znacznie słabszy i pojawił się tylko w grupie kobiet. Studentki oczekujące rywalizacji z nieznaną osobą tej samej płci przyznawały jej niższe oceny niż badane spodziewające się współpracy. Dla mężczyzn rodzaj oczekiwanego kontaktu nie był istotny – nie miał wpływu na oceny. Wyjątek stanowili mężczyźni o rozwiniętej zdolności rozumienia emocji, którzy w warunkach oczekiwanej współpracy przyznawali nieznanemu istotnie wyższe oceny niż w warunkach oczekiwanej rywalizacji. Niestety była to jedyna istotna interakcja między poziomem IE a warunkiem i informacją zwrotną. Inteligencja emocjonalna wpływała na wysokość ocen, ale bezpośrednio: osoby bardziej inteligentne przyznawały nieznanym wyższą punktację. Efekt ten pojawił się dzięki dwóm podskalom TIE, a mianowicie Percepcji i Rozumieniu. Im wyższa była zdolność badanego do trafnego rozpoznawania i rozumienia emocji, tym wyższe oceny przyznawał nieznanym osobom, bez względu na to, jak one go wcześniej potraktowały i bez względu na to, czy miał później z nimi współpracować czy rywalizować.

### **IE a konflikt w bliskim związku**

Celem kolejnych badań było sprawdzenie, w jaki sposób poziom IE wiąże się z reakcjami na trudne sytuacje w bliskim związku. Najpierw z Maciejem Stolarskim i Sławomirem Postkiem przyjrzelśmy się strategiom reagowania na konflikt stosowanym przez osoby o wysokiej i niskiej IE (Stolarski, Postek i Śmieja, 2011). Pary biorące udział w tym badaniu wypełniały test TIE oraz kwestionariusz strategii rozwiązywania problemów opisując w nim własne preferencje dotyczące strategii rozwiązywania konfliktów, a także strategie które najczęściej wybiera partner lub partnerka. Założyliśmy, że inteligencja emocjonalna będzie pozytywnie związana z aktywną i konstruktywną strategią rozwiązywania konfliktów (określaną jako „Dialog”), ponieważ stosowanie jej wymaga posiadania zdolności trafnego rozpoznawania i rozumienia emocji własnych i partnera. Sądziliśmy, że osoby o niskiej IE nie byłyby w stanie skutecznie jej używać. Ponieważ badania prowadzone w paradygmacie modelu zdolności wskazały, że IE hamuje zachowania agresywne i destrukcyjne oczekiwaliśmy ujemnej korelacji między poziomem IE a destruktywnymi strategiami rozwiązywania konfliktów, czyli „Wyjściem” (eskalacja konfliktu prowadząca do zerwania) i „Zaniedbaniem” (ignorowanie problemu). Te hipotezy potwierdziły się, ale wyłącznie w grupie badanych kobiet: inteligentne emocjonalnie partnerki częściej raportowały stosowanie aktywnej i konstruktywnej strategii reagowania na konflikt („Dialog”), natomiast rzadziej wykorzystywały strategię aktywną i destrukcyjną („Wyjście”) oraz bierną i destrukcyjną („Zaniedbanie”). Odpowiedzi mężczyzn nie ujawniły związku między poziomem ich inteligencji emocjonalnej a preferowanymi reakcjami na konflikt. Mężczyźni nie zauważali także, że związane z nimi kobiety o wyższej IE stosują bardziej konstruktywne strategie rozwiązywania konfliktów. Co ciekawe, mimo że mężczyźni o wyższej IE nie deklarowali preferencji wobec adaptacyjnych technik postępowania w kryzysie, ich partnerki twierdziły, że stosują je oni częściej. Kobiety raportowały zatem zjawiska niezauważalne dla mężczyzn. Ponieważ, jak sprawdziliśmy, samoopisy mężczyzn dotyczące własnych strategii rozwiązywania konfliktów nie różniły się istotnie od ocen, jakie wystawiały im partnerki, powodem nie było to, że kobiety idealizowały swoich partnerów, lecz prawdopodobnie fakt, iż przyjmowały rolę „eksperta” w związku, poświęcając więcej uwagi obserwowaniu i analizowaniu zachowań bliskiej osoby<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Jak pokazują liczne badania, w porównaniu z mężczyznami kobiety znacznie więcej czasu poświęcają na analizowanie intymnej relacji, skupiają się na interpretowaniu zachowań partnera, są bardziej uważne i świadome procesów, które w bliskim związku zachodzą (Bradbury i Karney, 2010), lepiej pamiętają wydarzenia

W kolejnym badaniu analizowaliśmy związek IE z reakcjami na trudne zachowania partnera, na przykład na nadmierną krytykę z jego strony (Śmieja, 2018). Poczucie bycia niedocenionym lub dewaluowanym jest dla wszystkich zakochanych osób doświadczeniem bolesnym, ale ludzie różnie reagują na takie niepokojące sygnały ze strony partnera: niektórzy pogłębiają zaangażowanie w relację, a inni – deprecjonują związek i wycofują się z niego. Jak wiadomo, istotnymi czynnikami wpływającymi na sposób reagowania w takich sytuacjach są: poziom samooceny, nieświadoma postawa wobec partnera oraz zdolność do samoregulacji, mierzona ilością posiadanych zasobów (Murray, Gomillion, Holmes, Harris i Lamarche, 2013). Nasz eksperyment miał odpowiedzieć na pytanie, czy i ewentualnie jaką rolę odgrywa w tym procesie inteligencja emocjonalna. Aby się tego dowiedzieć, manipulowaliśmy przekonaniem badanych dotyczącym tego, jak ocenia ich bliska osoba, mierząc równocześnie ich zachowania oraz opinie na temat związku. Braliśmy pod uwagę zarówno nieświadome reakcje partnerów ujawniające się w zachowaniu (regulowanie bliskości fizycznej z partnerem, patrzenie z perspektywy innego człowieka) lub opiniach (ocena atrakcyjności innych potencjalnych partnerów, ocena cech partnera), jak i świadome deklaracje dotyczące poziomu zadowolenia z różnych aspektów związku (bliskość, zaangażowanie, satysfakcja). Poza inteligencją emocjonalną kontrolowaliśmy takie cechy indywidualne jak narcyzm i samoocena, ponieważ ich rola w kształtowaniu reakcji na odrzucenie została już wcześniej wielokrotnie dowiedziona. Manipulowaliśmy również poziomem zasobów poznawczych, które, jak udowodniły badania Murray i współpracowników (Murray i in., 2013), odgrywają istotną rolę w procesie kształtowania się postaw wobec partnera i relacji. Podobnie jak w badaniach innych autorów (np. Tomlinson, Aron, Carmichael, Reis i Holmes, 2013) wskaźniki oparte na świadomych opiniach i deklaracjach nie przyniosły istotnych rezultatów: nie znaleźliśmy znaczącej różnicy między oceną związku (wskaźnikiem była średnia z wystandaryzowanych wyników skal badających bliskość, zaangażowanie, zadowolenie i ocenę partnera) wystawianą przez osoby badane przed i po manipulacji eksperymentalnej polegającej na wzbudzeniu przekonania o byciu deprecjonowanym przez partnera<sup>4</sup>. Analizy wskaźników mierzących nieświadome reakcje partnerów pokazały jednak, że zdewaluowane przez partnera kobiety dysponujące odpowiednio dużą pulą zasobów, tym wyżej oceniały atrakcyjność potencjalnego alternatywnego partnera, im wyższą IE posiadały. Innymi słowy, inteligentne emocjonalnie kobiety, czując się dewaluowane przez partnera, oceniały potencjalne alternatywy jako atrakcyjniejsze, jeśli posiadały wystarczającą ilość zasobów. Brak zasobów hamował ten proces. Nieinteligentne emocjonalnie kobiety w tej samej sytuacji (posiadały zasoby, a partner zachował się nie fair) – deprecjonowały innych mężczyzn. Spójne z opisanymi powyżej efektami wyniki przyniosła analiza drugiego wskaźnika zainteresowania alternatywnymi partnerami, a mianowicie decyzji dotyczącej tego, z którą z osób przedstawionych na zdjęciach osoba badana chciałaby się w przyszłości spotkać. Uzyskane w tym eksperymencie dane sugerują, że inteligentne emocjonalnie kobiety w sytuacji niepewności wobec postawy partnera zaczynają – najprawdopodobniej nieświadomie – szukać alternatyw dla obecnego związku.

---

ze wspólnej historii, a ich reprezentacja poznawcza relacji jest bardziej rozwinięta i złożona (Holmberg i Holmes, 1994).

<sup>4</sup> Analizując wyniki tego badania braliśmy pod uwagę to, że dane uzyskane od osób będących ze sobą w związku nie są sobie niezależne, a fakt ten może istotnie modyfikować wariancję (w takich przypadkach, stosowaliśmy analizę wielopoziomową).

Aby dopełnić obraz w kolejnym eksperymencie badaliśmy, jak osoby o różnym poziomie IE reagują na poczucie, że są przez partnera idealizowane (Śmieja, 2018). Ponieważ badania Jennifer Tomlinson i współpracowników (Tomlinson i in., 2013) pokazały, że świadomość bycia nadmiernie pozytywnie ocenianym przez partnera może wywołać pewne negatywne reakcje i postawy wobec związku (zwiększenie dystansu fizycznego), postanowiliśmy sprawdzić, czy poziom IE moderuje ten związek. Procedura tego eksperymentu opierała się na tym samym paradygmacie, który wykorzystaliśmy w badaniu reakcji na dewaluację, z tą różnicą, że zamiast indukowania badanym poczucia bycia dewaluowanym przez partnera, dawaliśmy im do przekonania, że są oceniani znacznie pozytywniej niż by się spodziewali. Wyniki tego eksperymentu pokazały, że poczucie bycia idealizowanym skłaniało osoby o wysokiej IE do przypisywania partnerowi większej liczby zalet (w grupie osób, które nie doświadczyły manipulacji, IE nie miała żadnego związku z oceną wad i zalet partnera). Interpretujemy to jako specyficzną tendencję osób inteligentnych emocjonalnie do zachowań opartych na wzajemności, pozwalającą wzmocnić dobre związki i wycofać z relacji niekorzystnych.

### Podsumowanie

Moja dotychczasowa praca naukowa obejmująca opisane powyżej trzy linie badań, zaowocowała poszerzeniem wiedzy o specyfice i roli IE w funkcjonowaniu ludzi. Poza stworzeniem nowego narzędzia pomiarowego, opisaniem poznawczego podłoża zdolności emocjonalnych i weryfikacją związku IE z zachowaniami w różnych sytuacjach społecznych i relacjach interpersonalnych, zebrane na tysiącach uczestników naszych badań dane pozwoliły mi także na wyciągnięcie ogólnych wniosków dotyczących natury inteligencji emocjonalnej. Pierwszy z nich dotyczy jej relacji z postawami prospołecznymi. Mimo iż pierwotna definicja IE sformułowana przez Mayera i Saloveya (1997) nie wiązała tej grupy zdolności z działaniami przynoszącymi korzyść innym ludziom, przez wiele lat w literaturze naukowej i popularnonaukowej dominował prospołeczny wizerunek IE. Zakładano, że ludzie obdarzeni zdolnościami emocjonalnymi wykorzystują je nie tylko dla własnego dobra, ale także dla dobra innych ludzi. Dowodów na altruistyczną postawę osób o wysokiej IE dostarczały głównie badania prowadzone w nurcie modeli mieszanych, włączających w zakres IE wiele pozytywnych i adaptacyjnych cech osobowości (np. Bar-On, 2000; Goleman, 1997). Bardzo wysokie korelacje skal IE z kwestionariuszami osobowości pokazały jednak wyraźnie, że źródłem istotnej relacji między IE a zachowaniami prospołecznymi nie jest natura tej pierwszej, lecz nasycenie samoopisowych narzędzi pomiarowych takimi aspektami osobowości jak wysoka ugodowość czy niski neurotyzm (Bracket i in., 2006). Ponieważ badania prowadzone w paradygmacie modelu zdolności nigdy nie przynosiły jednoznacznych wyników, uczeni zaczęli uważniej przyglądać się „ciemnej stronie IE”, czyli wykorzystywaniu zdolności emocjonalnych w celach instrumentalnych. Relacje między IE a takimi negatywnymi aspektami osobowości jak makiawelizm czy psychopatia okazały się jednak bardzo złożone: czasem odnotowywano że są ujemne, czasem dodatnie, a najczęściej – nieistotne. Podobny, pozornie niespójny obraz przyniosły wyniki moich badań. Część zebranych w nich danych można uznać za przejawy prospołecznych postaw osób inteligentnych emocjonalnie. Na przykład, w eksperymencie wymagającym oceniania prac wykonanych przez nieznanymi osobami, uczestnicy o wyższej IE traktowali nieznanymi sobie rówieśników lepiej niż osoby mniej inteligentne, przyznając im więcej punktów, co można interpretować jako przejaw pozytywnego nastawienia do ludzi, stymulującego obie strony do otwartości i życzliwości. Jak wskazało inne badanie, podobnym kredytem zaufania ludzie

inteligentni emocjonalnie obdarzali swoich partnerów, a świadomość tego, że bliska osoba posiada wady nie wzbudzała w nich lęku i zwątpienia w sens związku. Pozytywnymi przejawami posiadania wysokiej IE wydają się powiązania tej grupy zdolności z konstruktywnymi reakcjami na kryzys (kobiety), skłonnością do asertywnego i rozważnego działania w stresie oraz zdolnością do szybszego opanowywania negatywnych emocji. Lista związków IE z „pozytywnym” funkcjonowaniem w relacjach społecznych, które nie znalazły empirycznego potwierdzenia, jest jednak znacznie dłuższa. Nieistotna okazała się korelacja zdolności rozpoznawania i rozumienia emocji ze skłonnością do współodczuwania z innymi ludźmi i umiejętnością patrzenia z ich perspektywy. W żadnym z badań osoby o wyższej IE nie ujawniły szczególnej życzliwości w ocenianiu znanych sobie ludzi. Nie znaleźliśmy dowodów na to, że inteligencja emocjonalna wpływa na ocenę bliskiej osoby – ludzie inteligentni emocjonalnie nie idealizowali swoich partnerów ani bardziej, ani mniej niż mało inteligentni. Posiadanie zdolności emocjonalnych nie ochroniło badanych przed rozczarowaniem bliską osobą, poziom IE nie miał bowiem znaczenia dla subiektywnej oceny tego, jak bardzo obecny partner spełnia wcześniejsze oczekiwania. Inteligencja emocjonalna nie zahamowała wpływu niezadowolienia z partnera na ocenę związku, a znajomość własnych emocji i wiedza o emocjach partnera nie były barierą w procesie obniżania się satysfakcji ze związku na skutek rozczarowania partnerem. Wbrew potocznym oczekiwaniom, ludzie inteligentni emocjonalnie nie byli zadowoleni ze swoich związków bardziej niż nieinteligentni. Przeprowadzone przeze mnie badania ujawniły także ciemną stronę IE, wskazując, że życzliwe podejście i zaufanie, jakim osoby o wysokiej IE na początku znajomości obdarzają innych ludzi, nie zawsze kończy się podejmowaniem działań na ich korzyść. Rezultaty jednego z eksperymentów pokazały, że kiedy w bliskiej relacji pojawia się sygnał podważający sens jej istnienia, osoby – a dokładniej – kobiety o wyższej IE są skłonne działać na własną korzyść, a nie na korzyść partnera lub związku, postrzegając innych potencjalnych partnerów jako bardziej atrakcyjnych i deklarując chęć spotkania z nimi. Rozczarowanie partnerem (a szczególnie jego cechami sprawczymi) sprawia natomiast, że osoby charakteryzujące się rozwiniętymi zdolnościami rozpoznawania i rozumienia emocji czują wobec niego mniejsze zobowiązanie niż osoby mało inteligentne, nie wykazując wcale prospołecznych tendencji do podtrzymania relacji za cenę poświęcenia własnych potrzeb. Układ opisanych powyżej zależności skłonił mnie do postawienia tezy mówiącej, iż poziom zdolności emocjonalnych nie determinuje kierunku zachowań społecznych, a IE jest narzędziem wykorzystywanym do różnych celów (Śmieja, 2018). Chociaż osoby o wysokiej IE wykazują tendencję do przyjmowania życzliwych postaw wobec innych ludzi na początku znajomości, potrafią także walczyć o własny interes, gdy dochodzi do konfrontacji (np. wysoko ustawić wstępne warunki negocjacyjne i nie ustępować, gdy zmieniają się emocje oponenta) lub wycofać swoje zaangażowanie z relacji, która nie spełnia oczekiwań (kiedy partner rozczarowuje lub dewaluuje). W sytuacji konfliktu interesów albo w przypadku osób posiadających cechy makiaweliczne lub psychopatyczne te same zdolności i kompetencje mogą służyć działaniom antyspołecznym, ponieważ inteligencja emocjonalna ułatwia osiągnięcie celów, ale w żaden sposób ich nie określa.

Drugą istotną właściwością IE wykrytą w moich badaniach jest jej szczególna przydatność w sytuacjach trudnych. Gdy interakcje między ludźmi przebiegają według znanego scenariusza, różnice między osobami o wysokiej i niskiej IE zdają się niewielkie, bo pewien podstawowy poziom zdolności emocjonalnych jest właściwy wszystkim typowo rozwijającym się jednostkom. Pokazały to między innymi nasze badania dotyczące elementarnych procesów poznawczych. Jak się w nich okazało, zadania polegające na

rozpoznawaniu podstawowych emocji lub reagowaniu na bodźce automatycznie przyciągające uwagę nie różnicowały ludzi o różnych poziomach IE. Dopiero, gdy z powodu presji czasowej albo nadmiaru bodźców, trudność zadania rośnie, osoby o wyższej IE radziły sobie z przetwarzaniem sygnałów emocjonalnych znacznie lepiej niż osoby o niższej IE. Wydaje się, że wynik ten dopełnia obraz zależności wykrytych w badaniach innych autorów (np. Lopes i in., 2011; Lopes, Salovey, Côté i Beers, 2005), łączący inteligencję emocjonalną nie tyle z nasileniem pozytywnych aspektów interakcji społecznych, ile z hamowaniem destrukcyjnego wpływu negatywnych czynników w sytuacjach trudnych. Przeprowadzone przede mną eksperymenty i badania kwestionariuszowe rozwijają ten wątek, wskazując, że w sytuacji konfliktu z bliską osobą, inteligentne emocjonalnie kobiety (a z perspektywy partnerek – także inteligentni emocjonalnie mężczyźni) stosują bardziej aktywne i konstruktywne strategie rozwiązywania problemów niż osoby o niższej IE. Inteligencja emocjonalna przydaje się także wtedy, gdy jednostka zajmuje trudną, czyli słabszą pozycję w jakiejś relacji: sprzedawcom pomaga w wynegocjowaniu korzystniejszego kontraktu, a osobom nieposiadającym władzy w bliskim związku pomaga stworzyć złożoną reprezentację bliskiej osoby, ułatwiającą zrozumienie i przewidywanie jej działań. O tym, że IE objawia się dopiero w sytuacjach trudnych, pośrednio świadczą także wyniki eksperymentu nad popularnością w grupie rówieśniczej: z długości czasu potrzebnego do zdobycia uznania wśród nowych znajomych można wnioskować, że IE nie ujawnia się szybko, a ludzie posiadający jej wyższy poziom wypracowują sobie sympatię stopniowo, ujawniając swoje zdolności w sytuacjach diagnostycznych.

Trzecią, inną interesującą właściwością osób o wysokim poziomie IE, którą udało mi się wykryć jest ich skłonność do działań opartych na wzajemności. Jak się okazało, w różnych sytuacjach społecznych osoby inteligentne emocjonalnie częściej niż nieinteligentne dopasowują swoje reakcje do zachowań partnera. Kiedy są traktowane życzliwie – odpłacają tym samym (przeceniają zalety idealizującego ich partnera albo jakość pracy osoby, z którą kooperują), a kiedy doznają przykrości, zaczynają sprzyjać własnym indywidualnym interesom (np. podnosząc wartość alternatywnych partnerów). Prawdopodobnie zdolności percepcji i rozumienia emocji ułatwiają rozpoznawanie zarówno negatywnych, jak i pozytywnych sygnałów społecznych, a taka wiedza pozwala zachować się adekwatnie do sytuacji i własnych celów.

Reasumując, rezultaty kilkudziesięciu badań własnych skłaniają mnie do postawienia tezy, iż wbrew rozpowszechnionym przekonaniom, inteligencja emocjonalna nie jest pozytywną właściwością charakteru, ale zbiorem zdolności wykorzystywanych zazwyczaj w sytuacjach trudnych. Podobnie jak inteligencja ogólna, inteligencja emocjonalna pozwala lepiej dostosować się do środowiska i choć nie wydaje się niezbędna, gdy codzienne wydarzenia przebiegają utartym torem, w sytuacjach trudnych daje człowiekowi większe możliwości adaptacyjne. Zgodnie z modelem Mayera i Saloveya (1997), ci, którzy posiadają tę zdolność w stopniu wyższym, operują dużą ilością wiarygodnych danych na temat własnych i cudzych emocji. Dzięki tej wiedzy mogą lepiej rozumieć, przewidywać i kontrolować sytuacje interpersonalne, jednak to, w jaki sposób to zrobią i co będą chcieli osiągnąć, zależy przede wszystkim od ich osobowości, motywacji i preferencji. Szczegółowo uzasadniam te tezy w monografii opisującej 25 badań będących częścią trzech kilkuletnich grantów finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (projekty 1 H01F 036 29, N N106 1063 36, N N106 051139) oraz wielu mniejszych studiów, a także kilku prac magisterskich przeprowadzonych pod moją opieką promotorską. Poza przedstawieniem

aktualnego stanu wiedzy o IE podejmuję w tej książce próbę zintegrowania rezultatów własnych badań i spojrzenia na ten konstrukt z szerszej perspektywy.

Popularność inteligencji emocjonalnej opiera się na przekonaniu ludzi o jej użyteczności w życiu codziennym. Niestety, nadzieja na korzyści płynące z rozwijania IE wśród menedżerów, nauczycieli, uczniów, czy pracowników służby zdrowia często jest pożywką dla pseudonauki i oszustów zarabiających na nieprofesjonalnych treningach i publikacjach. Dlatego niezwykle potrzebne są w tej dziedzinie badania podstawowe, które poprzez doprecyzowanie teorii i wyjaśnienie mechanizmów działania IE uzasadnią sens posługiwania się tym pojęciem. Mam nadzieję, że badania składające się na mój dorobek naukowy, zarówno te poświęcone poznawczemu podłożu IE, jak i te określające rolę zdolności emocjonalnych w bliskich związkach, a także te służące stworzeniu rzetelnej metody pomiaru, przyczyniają się do osiągnięcia tego celu.

## Literatura cytowana

- Aron, A., Aron, E.N., Smollan, D. (1992). Inclusion of Other in the Self Scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), 596–612.
- Asanowicz, D., Orzechowski, J., Taraday, M., Śmieja, M. (2009). Podłoże inteligencji emocjonalnej: rola procesów uwagowych w percepcji informacji afektywnych. W: M. Ledzińska, M. Zajenkowski (red.). *Z badań nad pograniczem inteligencji i osobowości* (s. 25-48). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory. W: R. Bar-On, J.D.A. Parker (eds.), *The Handbook of Emotional Intelligence* (s. 363–388). San Francisco: Jossey-Bass.
- Bar-On, R. (2002). *Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-I): Technical Manual*. Toronto: Multi-Health Systems.
- Brackett, M.A., Rivers, S.E., Shiffman, S., Lerner, N., Salovey, P. (2006). Relating emotional abilities to social functioning: A comparison of self-report and performance measures of emotional intelligence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 780–795.
- Brackett, M.A., Warner, R.M., Bosco, J.S. (2005). Emotional intelligence and relationship quality among couples. *Personal Relationships*, 12, 197–212.
- Bochyńska-Śmigielka, E., Paluch, R., Śmieja, M., Orzechowski, J. (2014). Czy negocjator potrzebuje inteligencji emocjonalnej? *Przeгляд Psychologiczny*, 57(2), 159–175.
- Boyatzis, R.E. (2009). A behavioral approach to emotional intelligence. *Journal of Management Development*, 28, 749–770.
- Bradbury, T.N., Karney, B.R. (2010). *Intimate Relationships*. New York: W.W. Norton and Company.
- Buss, D.M. (1998). Sexual strategies theory: Historical origins and current status. *Journal of Sex Research*, 35(1), 19–31.
- Casey, J.J., Garrett, J., Brackett, M.A., Rivers, S. (2008). Emotional intelligence, relationship quality, and partner selection. W: G. Geher, G. Miller (eds.), *Mating Intelligence: Sex, Relationships, and the Mind's Reproductive System* (s. 263–282). New York: Lawrence Erlbaum Association.
- Czarna, A. Z., Leifeld, P., Śmieja, M., Dufner, M., Salovey, P. (2016). Do narcissism and emotional intelligence win us friends? Modeling dynamics of peer popularity using inferential network analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(11), 1588–1599.
- Extremera, N., Fernández-Berrocal, P., Salovey, P. (2006). Spanish version of the Mayer-Salovey-Caruso emotional intelligence test (MSCEIT): Version 2.0: reliabilities, age and gender differences. *Psicothema*, 18, 42–48.
- Fletcher, G.J.O., Kerr, P.S.G. (2010). Through the eyes of love: Reality and illusion in intimate relationships. *Psychological Bulletin*, 136, 627–658.
- Gutiérrez-Cobo, M.J., Cabello, R., Fernández-Berrocal, P. (2016). The relationship between emotional intelligence and cool and hot cognitive processes: A systematic review. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 10, 101.
- Goleman D. (1997). *Inteligencja emocjonalna*, tłum. A. Jankowski. Poznań: Media Rodzina of Poznań.



- Gross, J.J. (1998a). Antecedent- and response-focused emotion regulation: Divergent consequences for experience, expression, and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 224–237.
- Gross, J.J. (2014). Emotion regulation: conceptual and empirical foundations. W: J.J. Gross (ed.), *Handbook of Emotion Regulation* (s. 3–20). New York: Guilford Press.
- Holmberg, D., Holmes, J.G. (1994). Reconstruction of relationship memories: A mental models approach. W: N. Schwartz, S. Sudman (red.), *Autobiographical Memory and the Validity of Retrospective Reports* (s. 267–288). New York: Springer Verlag.
- Jankowiak-Siuda, K., Kantor-Martynuska, J., Siwy-Hudowska, A., Śmieja, M., Dobrołowicz-Konkol, M., Zaraś-Wieczorek, I., Siedler, A. (2017). Analiza właściwości psychometrycznych polskiej wersji językowej Skróconej Skali Ilorazu Empatii (SSIE): The Empathy Quotient (EQ-Short). *Psychiatria Polska*, 51(4). 719-734.
- Jaworowska, A., Matczak, A. (2005). *Popularny Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej PKIE. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Leuner, B. (1966). Emotional intelligence and emancipation. *Praxis der Kinderpsychologie und Kinderpsychiatrie*, 15, 193–203.
- Lopes, P.N., Nezlek, J.B., Extremera, N., Hertel, J., Fernández-Berrocal, P., Schütz, A., Salovey, P. (2011). Emotion regulation and the quality of social interaction: Does the ability to evaluate emotional situations and identify effective responses matter? *Journal of Personality*, 79, 429–467.
- Lopes, P.N., Salovey, P., Côté, S., Beers, M. (2005). Emotion regulation abilities and the quality of social interaction. *Emotion*, 5, 113–118.
- Matczak, A., Jaworowska, A. (2006). *Dwuwymiarowy Inwentarz Inteligencji Emocjonalnej DINEMO. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Mayer, J.D., Salovey, P., Caruso, D.R. (1999). *Working Manual for the MSCEIT Research Version 1, 1*. Toronto: Multi-Health Systems.
- Mayer, J.D., Caruso, D., Salovey, P. (1999). Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence. *Intelligence*, 27, 267–298.
- Murray, S.L., Gomillion, S., Holmes, J.G., Harris, B., Lamarche, V. (2013). The dynamics of relationship promotion: Controlling the automatic inclination to trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 305–334.
- Orzechowski, J., Śmieja, M. (2008). O rozwoju modelu poznawczego podłoża inteligencji emocjonalnej [w:] M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), *Inteligencja emocjonalna. Fakty, mity, kontrowersje*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 153–174.
- Orzechowski J., Śmieja, M., Lewczuk K., Nęcka E. (w recenzji). Domain-specificity of emotional intelligence: How it is predicted by working memory updating of emotional but not neutral stimuli.
- Peña-Sarrionandia, A., Mikolajczak, M., Gross, J.J. (2015). Integrating emotion regulation and emotional intelligence traditions: A meta-analysis. *Frontiers in Psychology*, 6, 160.
- Petrides, K.V. (2009). *Technical Manual for the Trait Emotional Intelligence Questionnaires (TEIQue)*. London: London Psychometric Laboratory.

*uj*

- Petrides, K.V., Furnham, A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29(2), 313–320.
- Petrides, K.V., Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15(6), 425–448.
- Salovey, P., Mayer, J.D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9, 185–211.
- Schutte, N.S., Malouff, J.M., Hall, L.E., Haggerty, D.J., Cooper, J.T., Golden, C.J., Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 25, 167–177.
- Stolarski, M., Postek, S., Śmieja, M. (2011). Emotional Intelligence and conflict resolution strategies in romantic heterosexual couples. *Studia Psychologiczne*, 49, 65-76.
- Śmieja M. (1999). Trójwymiarowy model inteligencji społecznej. *Czasopismo Psychologiczne*, 5/2, 141-152
- Śmieja M. (2002). *Poznawcze mechanizmy inteligencji społecznej*. Nieopublikowana praca doktorska. Kraków, Uniwersytet Jagielloński.
- Śmieja, M. (2018). W związku z inteligencją emocjonalną. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Śmieja, M., Mrozowicz, M., Kobylińska D. (2011). Emotional intelligence and emotion regulation strategies. *Studia Psychologiczne*, 49, 55-64.
- Śmieja, M., Orzechowski, J. (2007). O eksperymentalnych metodach badania inteligencji emocjonalnej. *Psychologia, Edukacja i Społeczeństwo*, 4(1), 9–27.
- Śmieja, M., Orzechowski, J. (red.) (2008a). *Inteligencja emocjonalna. Fakty, mity, kontrowersje*. Warszawa: PWN.
- Śmieja, M., Orzechowski J. (2008b). Rozdział 1. Inteligencja emocjonalna. Fakty, mity, kontrowersje. W: M. Śmieja, J. Orzechowski, (red.), *Inteligencja emocjonalna. Fakty, mity, kontrowersje* (s. 19–45). Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Śmieja, M., Orzechowski, J., Asanowicz, D. (2013). *Test inteligencji emocjonalnej. Podręcznik*. Kraków, Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Śmieja, M., Orzechowski, J., Beauvale, A. (2007). TIE - Test Inteligencji Emocjonalnej. *Studia Psychologiczne*, 54, 80–99.
- Śmieja, M., Orzechowski, J., Stolarski, M. (2014). TIE: An Ability Test of Emotional Intelligence. *PLoS ONE* 9(7), e103484.
- Śmieja, M., Stolarski, M. (2018). Assortative mating for Emotional Intelligence. *Current Psychology*, 37(1), 180–187.
- Tomlinson, J.M., Aron, A., Carmichael, C.L., Reis, H.T., Holmes, J.G. (2013). The costs of being put on a pedestal: Effects of feeling over-idealized. *Journal of Social and Personal Relationships*, 31(3), 384–409.
- Zeidner, M., Kaluda, I. (2008). Romantic love: What's emotional intelligence (EI) got to do with it? *Personality and Individual Differences*, 44(8), 1684–1695.
- Ziółkowska, L. (2013). Poczucie władzy a postrzeganie partnera w kontekście bliskich relacji interpersonalnych. Mediacyjny wpływ inteligencji emocjonalnej. Nieopublikowana praca magisterska. Kraków: Instytut Psychologii UJ.



## 5. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo-badawczych (artystycznych).

### 5.1. Bliskie związki.

Od początku pracy naukowej w kręgu moich zainteresowań znajdowały się zagadnienia związane z psychologią bliskich związków. Opisane w głównej części autoreferatu badania inteligencji emocjonalnej często dotyczyły znaczenia tej zdolności w kontekście bliskich relacji, niezależnie przeprowadziłam także badania i napisałam teksty poświęcone wyłącznie procesom przebiegającym w relacjach romantycznych. W opublikowanych do tej pory artykułach zajmowałam się wpływem lęku przed śmiercią (*Terror Management Theory*) na potrzebę nawiązania bliskiej relacji (Śmieja, Kałaska i Adamczyk, 2006) oraz unikaniem bliskości (Śmieja, 2018). W manuskryptach, które wraz ze współpracownikami przygotowuję na podstawie eksperymentów prowadzonych w ostatnich latach (Śmieja i Czarna, w przygotowaniu; Śmieja, Czarna i Lewczuk, w przygotowaniu) procesy zachodzące w interakcjach bliskich osób będą analizowane raczej z perspektywy motywowanego poznania niż różnic indywidualnych. Psychologia bliskich związków jest istotną częścią mojej działalności dydaktycznej i popularyzatorskiej. Od ośmiu lat prowadzę w Instytucie Psychologii UJ zajęcia z tej dziedziny (wykłady monograficzne, konwersatoria w języku polskim i angielskim, seminaria magisterskie). Ponieważ zależy mi, aby osoby zainteresowane relacjami interpersonalnymi znajdowały w przestrzeni publicznej rzetelne informacje na ten temat, udzielam również wywiadów dla mediów i przygotowuję wykłady otwarte.

Śmieja, M., Kałaska, M. i Adamczyk, M. (2006). Scared to death or scared to love? – Terror Management Theory and close relationship seeking. *European Journal of Social Psychology*, 36/2, 279-296.

Śmieja M. (2018) Intimacy Avoidance. W: Zeigler-Hill V., Shackelford T. (red) *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. Springer, Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8>.

### 5.2. Poznanie społeczne

Stworzony przeze mnie w ramach pracy doktorskiej model inteligencji społecznej opisywał trzy wymiary tego konstrukt: dekodowanie sygnałów społecznych oraz planowanie i monitorowanie własnych działań (Śmieja, 2002). Spośród tych trzech obszarów zawsze najbardziej interesowały mnie zdolności i procesy związane ze spostrzeganiem i ocenianiem innych ludzi. Ten wątek podejmowałam wielokrotnie w kolejnych badaniach i tekstach. W rozdziale zamieszczonym w monografii zatytułowanej „Społeczne ścieżki poznania” (Śmieja, 2005) analizowałam proces spostrzegania i oceniania ludzi z perspektywy różnic indywidualnych, ze szczególnym uwzględnieniem dorobku psychologii poznawczej. Redagując tę monografię wraz z Małgorzatą Kossowską i Sławomirem Śpiewakiem staraliśmy się ukazać rolę, jaką wiedza o poznawczym funkcjonowaniu człowieka odgrywa w wyjaśnianiu złożonych zjawisk społecznych. W rozdziale zawartym w redagowanej przez Mirosława Koftę i Małgorzatę Kossowską książce pod tytułem „Psychologia poznania społecznego” opisywałam z kolei jak projekt psychologii ewolucyjnej wpłynął na teoretyczne wyjaśnienia różnego rodzaju błędów i zniekształceń społecznego poznania (Śmieja i Szmajke, 2009). Zajmowałam się również

związkiem między osobowością a trafnością spostrzegania świata społecznego i umiejętnością planowania własnych działań interpersonalnych (Śmieja, 2005).

1. Kossowska, M., **Śmieja, M.** i Śpiewak, S. (red.) (2005). *Spoleczne ścieżki poznania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
2. **Śmieja, M.** (2005). O różnicach indywidualnych w trafności spostrzegania i oceniania ludzi. W: M. Kossowska, M. Śmieja i Sł. Śpiewak (red.) *Spoleczne ścieżki poznania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
3. **Śmieja, M.** (2005). Inteligencja społeczna a osobowość. *Psychologia Jakości Życia*
4. **Śmieja, M.**, Szmajke, A. (2009). Psychoewolucyjne podejście do społecznego poznania i zachowań społecznych. W: Kofta, M., Kossowska, M. (ed.), *Psychologia poznania społecznego: Nowe tendencje*. Warszawa: PWN.

### 5.3. Samowiedza i samoocena

Część moich zainteresowań naukowych dotyczyła samooceny, a dokładniej – nabywania wiedzy na swój temat oraz sposobów mierzenia postawy wobec „ja”. Przedmiotem moich rozważań były zarówno mechanizmy wpływu otoczenia społecznego na kształtowanie obrazu samego siebie, jak i wpływ wiedzy o sobie na społeczne poznanie i zachowanie. Strategie działania samowiedzy w obszarze poznania społecznego i interakcji z innymi opisałam wraz z Małgorzatą Kossowską w rozdziale będącym częścią monografii zatytułowanej „Spoleczne źródła samowiedzy” pod redakcją Agnieszki Niedźwieńskiej i Jacka Neckara. Współpracując z Krzysztofem Ciporą poddałam natomiast krytycznej ocenie nie-deklaratywne metody pomiaru samooceny, opisując ich właściwości i zastosowania. Jawna i utajona samoocena były zmiennymi, które często włączałam do projektów badawczych, mając zawsze na uwadze ich istotną rolę w funkcjonowaniu społecznym.

Kossowska M., **Śmieja, M.** (2009). *Spoleczne źródła samowiedzy*. W: Niedźwieńska A., Neckar, J. (red.) *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Academica

Cipora, K., **Śmieja M.** (2012). Samoocena nie wprost — kontrowersje, wątpliwości wokół pomiaru i projekt badania. *Poznańskie forum kognitywistyczne. Teksty pokonferencyjne* nr 6. 29-36. Poznań. ISSN 1689-9768

### 5.4. Kama muta

Zainteresowanie psychologią emocji było powodem, dla którego włączyłam się w międzynarodowy projekt badawczy mający na celu opisanie i analizę właściwości doświadczenia nazwanego „kama muta”. Twórcy tego konstruktów postanowili przyjrzeć się stanom afektywnym i fizjologicznym związanym z odczuciem określanym w języku polskim jako „wzruszenie” lub „poruszenie”. Chodziło o precyzyjne opisanie tej pozytywnej społecznej emocji oraz o zweryfikowanie jej uniwersalności na podstawie badań międzykulturowych. Polska część projektu obejmowała tłumaczenie i walidację baterii narzędzi do pomiaru „kama muta” oraz przeprowadzenie badania, w którym obok kwestionariuszy i skal, za pomocą filmów wzbudzano w uczestnikach uczucie wzruszenia. Zebrane w ten sposób dane, porównane z odpowiedziami uczestników pochodzących z

18 innych krajów, posłużyły do opisanego konstruktów w artykule opublikowanym w czasopiśmie „Emotion”.

Zickfeld, J. H., Schubert, T. W., Seibt, B., Blomster, J. K., Arriaga, P., Basabe, N., Blaut, A., Caballero, A.; Carrera, P.; Dalgard, I.; Ding, Y.; Dumont, K.; Gaulhofer, V.; Gračanin, A.; Gyenis, R.; Hu, Ch.; Kardum, I.; Lazarević, L.; Mathew, L.; Mentser, S.; Nussinson, R.; Onuki, M.; Páez, D.; Pásztor, A.; Peng, K.; Petrović, B.; Pizarro, J.; Schönefeld, V.; **Śmieja, M.**; Tokaji, A.; Vingerhoets, A.; Vorster, A.; Vuoskoski, J.; Zhu, L/ & Fiske, A. & Ding, Y. (2018). Kama muta: Conceptualizing and measuring the experience often labelled being moved across 19 nations and 15 languages. *Emotion*. ISSN 1528-3542. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/emo0000450>

*Magdalena Śmieja*

*uj*