

---

ANNALS  
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA  
LUBLIN – POLONIA

VOL. XX, 2

SECTIO K

2013

---

Uniwersytet Warszawski, Instytut Nauk Politycznych

EWA MARIA MARCINIAK

*Podobieństwo osobowości wyborców i polityków  
jako czynnik poparcia wyborczego*

---

Personality similarities of voters and politicians as a factor of election support

ABSTRAKT

W artykule podjęto próbę analizy znaczenia czynników osobowościowych przy podejmowaniu decyzji wyborczych, do której wykorzystano koncepcję „wielkiej piątki”, czyli pięciu cech osobowości: ekstrawersji, ugodowości, sumienności, otwartości i neurotyczności. Przeprowadzone badania wskazują, że podobieństwo osobowościowe między politykami i ich wyborcami może być czynnikiem poparcia wyborczego.

**Słowa kluczowe:** „wielka piątka”, osobowość, zachowania wyborcze, kongruencja

WSTĘP

Liczne badania autorów amerykańskich i polskich dają podstawy, aby stwierdzić, że w wyjaśnianiu zachowań wyborczych istotną rolę odgrywają czynniki psychologiczne<sup>1</sup>. Poszukiwanie psychologicznych uwarunkowań zachowań wyborczych ma długą tradycję badawczą, nie wpływa to jednak na zaniechanie dalszych badań w tym obszarze – wręcz przeciwnie, wciąż poszukuje się wyjaśnień służących odkrywaniu związków między psychologią a zachowaniami w sferze polityki. Szczególnie interesujące są nowe badania wskazujące na to, że między cechami osobowości wyborców i cechami osobowości polityków zachodzą pewne relacje oraz że wpływają one na

---

<sup>1</sup> Badania takie przytacza m.in. Krystyna Skarżyńska w książce *Człowiek i polityka*, Warszawa 2005.

preferencje polityczne. Do nowych nurtów badań zaliczam model zgodności preferencji politycznych (*A Congruency Model of Political Preference*), skonstruowany przez Ph. Zimbardo i G. Caprara [Caprara, Zimbardo 2004: 581–594]. Na jego podstawie zostały podjęte badania własne.

#### GLÓWNE ZAŁOŻENIA MODELU ZGODNOŚCI PREFERENCJI POLITYCZNYCH

Konstruując model zgodności preferencji politycznych, Caprara i Zimbardo opisali zjawisko zgodności (kongruencji) pomiędzy cechami osobowości polityków spostrzeganymi przez wyborców i cechami osobowości wyborców. Ich model zakłada, że ludzie głosują na kandydatów, których cechy są tożsame z ich własnymi [Caprara, Zimbardo 2004: 581–594].

Cechy wykorzystywane do rozpoznawania siebie stają się też narzędziem rozpoznawania innych, i to narzędziem stosunkowo prostym. Tworzą pewien zinterioryzowany aparat kategoryalny, który ułatwia poznanie. W obliczu uboższego aparatu kategoryalnego dotyczącego mechanizmów polityki kategorie opisujące cechy polityków uzyskują przewagę. Sprzyjają temu sami politycy, eksponując w toku kampanii raczej cechy osobowości niż programy. Wyborcy zwracają uwagę na widoczne publicznie charakterystyki polityków i poszukują tych cech, które odpowiadają ich własnym.

Zdaniem Zimbardo i Caprara wyborcy ufają, że „ich ocena i głos będą odzwierciedlone w działaniach polityków na ich korzyść. Jak długo wyborcy będą skłonni do organizowania wiedzy o osobowościach polityków wokół głoszonych przez nich wartości, wywołujących zaufanie, tak długo politycy będą stawać się adeptami autokreacji wizerunku, który uważają za szczególnie pożądany i służący określonym celom” [Caprara, Zimbardo 2004: 581–594].

Im wyraźniej jest postrzegane podobieństwo między wyborcą a politykiem, tym pozytywniejsze oceny uzyskuje ten drugi. Zimbardo zwraca uwagę na to, że „heurystyka atrakcyjności” uruchamia proces poznawczy polegający na wyolbrzymianiu podobieństwa między zwolennikiem a jego przywódcą i akcentowaniu różnicy wobec przeciwnika politycznego.

Nic zatem dziwnego, że politycy w toku kampanii wyborczych polaryzują stanowiska i podkreślają cechy charakteru. Autorzy założyli, iż cechy charakterystyczne rywalizujących ze sobą kandydatów zyskują na znaczeniu kosztem ich programów. Takiemu stanowi rzeczy sprzyja zacieranie różnic w programach partii, dezideologizacja polityki, a także wszechobecny wizerunek polityków przekazywany przez media. Cechy osobowości są istotniejszym kryterium wyboru niż program polityczny. Autorzy twierdzą, że politycy publicznie prezentują cechy osobowości najbardziej adekwatne do zamierzeń i oczekiwań ich potencjalnych zwolenników, uwzględniając, że różni wyborcy mogą być wyczuleni na różne cechy. Decydującą umiejętnością polityków jest eksponowanie własnej osobowości, zwłaszcza tych cech, które w danym czasie mogą najsilniej oddziaływać na określonych wyborców [Caprara, Zimbardo 2004: 581–594].

Badania G. Caprara i Ph. Zimbardo wskazują na to, że politycy nie muszą poszukiwać skomplikowanych informacji na temat osobowości. Wystarczy, że skoncentrują się wyłącznie na kilku wymiarach, „wielkiej piątce” – jest to koncepcja osobowości skonstruowana przez Costę i McCrae [Cervone, Pervin 2011: 317–318], w której podkreśla się, że osobowość ludzi trafnie i rzetelnie opisuje pięć czynników. Są to neurotyczność (podatność na doświadczanie negatywnych emocji, tendencja do zachowań impulsywnych, a nawet agresywnych, obawa przed oceną), ekstrawersja (towarzyskość, serdeczność, tendencje dominatywne i przywódcze), otwartość na doświadczenie (innowacyjne myślenie, chęć uczenia się, tolerancja), ugodowość (pozytywne nastawienie do innych ludzi, zdolność do kompromisu, wrażliwość na potrzeby innych), sumiennność (wysokie aspiracje, wytrwałość w działaniu, obowiązkowość, samodyscyplina).

Caprara i Zimbardo ustalili, że wyborcy wykazują skłonność, by opisywać polityków, a także siebie poprzez te właśnie cechy. Przy czym, jak pokazują ich badania, cechy te są ze sobą spójne (kongruentne). Wyborcy, którzy spostrzegają siebie jako na przykład sumiennych, częściej wybierają polityków, których też tak oceniają. Spójność odnosi się nie tylko do wymiaru osobowościowego. Mamy do czynienia również z kongruencją ideologii i osobowości. Badacze ustalili następującą zależność: „ci wyborcy, którzy udzielili poparcia centroprawicy, uzyskali wyższe wyniki niż ich przeciwnicy na skali mierzącej ekstrawersję i sumiennność. Ci, którzy preferowali centrolewicę, uzyskali wyższe wyniki w ugodowości i otwartości” [Caprara, Zimbardo 2004: 581–594]. Innymi słowy, wyborcy przypisujący sobie ekstrawersję i sumiennność głosowali na partie prawicowe, zaś wyborcy przypisujący sobie ugodowość i otwartość – na lewicę. Te relacje między cechami osobowości wyborców a preferencjami politycznymi były niezależne od płci, wieku i wykształcenia. W kolejnych badaniach Caprara i Zimbardo potwierdzili odkryte wcześniej zależności.

Testy prowadzone we Włoszech pokazały istotny związek między czynnikami „wielkiej piątki” a orientacją polityczną wielu uczestników badań. Osoby, które określiły się jako wyborcy głosujący na koalicję centrolewicową, mogą zostać scharakteryzowane jako mające wysoki stopień czynnika ugodowości i otwartości. Inny profil osobowości ujawnił się wśród osób, które określiły się jako popierające koalicję centroprawicową – tutaj zaobserwowano wysoki stopień ekstrawersji i sumienności. Caprara i współautorzy podkreślają, że te rozbieżne profile osobowości wyborców odzwierciedlają obraz przekazywany przez dwie włoskie koalicje – retoryka centrolewicowa skupiła się na kwestii dobrobytu, prawach obywatelskich i poprawie jakości życia, zaś centroprawica mówiła o dynamice swoich kandydatów, ich wizji i uporze, z jakim prowadzą Włochy w nowym kierunku [Caprara, Barbaranelli, Zimbardo 2002: 80].

Ponadto odnotowano, że samoocena osobowości wyborcy zawsze była znacznie silniej skorelowana z oceną osobowości polityków reprezentujących koalicję polityczną preferowaną przez wyborcę respondenta niż z oceną osobowości polityka z koalicji przeciwnej. Takie podobieństwo osobowości między wyborcami a ich przywódcami

politycznymi widać najwyraźniej w przypadku dwóch przywódców koalicyjnych (Berlusconi i Prodi, badania prowadzono w 1996 roku). Osobowość wyborców jest w większym stopniu podobna do osobowości polityków, z którymi sympatyzują, niż do osobowości polityków, z którymi nie sympatyzują [Caprara, Barbaranelli, Zimbardo 2002: 91].

Reasumując badania Caprara i współautorów, trzeba podkreślić, że wyborcy dokonują oceny kandydatów za pomocą cech osobowości. Są one swoistymi filtrami, pozwalającymi przetwarzać wszystkie napływające informacje polityczne jako ważne lub nieważne dla decyzji wyborczych danej osoby.

Cytowani autorzy przekonują, że postrzeganie kandydatów na polityków jest zakotwiczone w cechach charakteru, jako względnie stałych cechach osobowości. Obywatele korzystają z „heurystyki predyspozycji”, by uporządkować posiadane i napływające informacje poprzez:

- wybór tych cech, które najbardziej odpowiadają optymalnemu funkcjonowaniu na stanowisku politycznym, takich jak kompetencja i uczciwość, przy jednoczesnym „podciąganiu” pod te kluczowe cechy wszystkich pozostałych cech osobowości kandydata;
- przypisywanie większej lub mniejszej wartości znanym cechom osobowości, takim jak ekstrawersja i ugodowość, w zależności od postrzeganej złożoności kwestii politycznych, które są przedmiotem sporu, i od postrzegania różnic między programami kandydatów;
- skłonność do dostosowywania opisu osobowości ulubionego kandydata do swojej własnej, pozytywnie nacechowanej samooceny [Caprara, Barbaranelli, Zimbardo 2002: 78].

Ustalenia badaczy włoskich i amerykańskich skłoniły mnie do podjęcia badań własnych, które nie są replikacją tamtych, lecz zostały nimi jedynie zainspirowane. Celem jest przyjrzenie się zjawisku kongruencji preferencji politycznych w Polsce.

W tym miejscu trzeba dodać, że zjawisko zgodności osobowościowej między politykami i ich zwolennikami nie wyczerpuje, rzecz jasna, możliwości analizy psychologicznych aspektów preferencji wyborczych. Można je wiązać na przykład z procesami spostrzegania społecznego, w tym procesem atrybucji; czynnikami emocjonalnymi i motywacyjnymi, które wpływają na zjawisko obronności i wrażliwości percepcyjnej; procesami poznawczymi.

#### BADANIA WŁASNE

Badania miały charakter jakościowy i zostały przeprowadzone w grupie dobranej celowo, zróżnicowanej pod względem socjodemograficznym. Uwzględniłam takie cechy jak miejsce zamieszkania, wiek, płeć, status ekonomiczny oraz sympatie polityczne. W badaniu uczestniczyło 8 kobiet i 10 mężczyzn, w wieku od 21 do 75 lat. Wszyscy zadeklarowali udział w najbliższych wyborach parlamentarnych. Pięcioro

badanych okazało się sympatykami Prawa i Sprawiedliwości, pięcioro Platformy Obywatelskiej, troje Sojuszu Lewicy Demokratycznej, dwie osoby opowiadały się za PSL, zaś trzy pozostałe nie potrafiły w momencie badania określić swoich preferencji politycznych. W pierwszej części badania od respondentów oczekiwałam odpowiedzi na pytania o sposób rozumienia cech ujętych w koncepcji „wielkiej piątki” oraz wskaźniki behawioralne tych cech.

W drugiej części badań przeprowadziłam indywidualne pogłębione wywiady (IDI). Były to wywiady częściowo ustrukturyzowane. Każdy z nich trwał ok. 50–60 minut. Szczegółowe zestawienie znajduje się poniżej:

- Osoba badana (1) – kobieta, 75 lat, mieszkanka wsi, emerytka, określa siebie jako osobę niezamożną, deklaruje długotrwałe poparcie dla PiS; w analizie wywiadu oznaczona jako (K1).
- Osoba badana (2) – mężczyzna, 75 lat, emeryt, mieszkaniec miasta powyżej 500 tys., określa się jako zamożny. Zwolennik PiS; oznaczony symbolem (M1).
- Osoba badana (3) – kobieta w wieku 54 lat, księgowa, mieszkanka miasta powyżej 100 tys., określa swoją sytuację jako marną, zwolenniczka PiS; oznaczona symbolem (K2).
- Osoba badana (4) – mężczyzna w wieku 38 lat, mieszkaniec miasta 50–100 tys., właściciel sklepu spożywczego, średnio zadowolony ze swojej sytuacji materialnej, wyborca D. Tuska, oznaczony symbolem (M2).
- Osoba badana (5) – kobieta w wieku 63 lat, mieszkanka Warszawy, emerytka, ocenia swoją sytuację materialną jako dobrą, nie ujawnia, na kogo dotychczas oddawała głos, w najbliższych wyborach zagłosuje na PO; w wywiadzie oznaczona symbolem (K3).
- Osoba badana (6) – mężczyzna w wieku 40 lat, mieszkaniec miasta powyżej 500 tys., określa się jako zamożny, właściciel firmy reklamowej, wyborca PO; oznaczony symbolem (M3).
- Osoba badana (7) – kobieta w wieku 44 lat, mieszkanka miasta 10–50 tys., pracuje w korporacji, zamożna, sympatyzuje z PO i na tę partię planuje oddać swój głos; oznaczona symbolem (K4).
- Osoba badana (8) – mężczyzna w wieku 28 lat, od kilku lat na stałe mieszka w Warszawie, dziennikarz, zadowolony z sytuacji materialnej, zwolennik G. Napieralskiego; oznaczony symbolem (M4).
- Osoba badana (9) – kobieta, w wieku 35 lat, mieszkanka średniej wielkości miasta, nauczycielka w szkole podstawowej, swoją sytuację materialną opisuje słowami: „daję radę”, sympatyzuje z PO; oznaczona symbolem (K5).
- Osoba badana (10) – mężczyzna w wieku 32 lat, mieszkaniec miasta powyżej 500 tys., handlowiec, średnio zamożny, nie lubi polityki, ale będzie głosował na Jarosława Kaczyńskiego; oznaczony symbolem (M5).
- Osoba badana (11) – kobieta w wieku 37 lat, mieszkanka wsi, nauczycielka, określa swoją sytuację materialną jako zadowalającą, sympatyzuje z PiS; oznaczona symbolem (K6).

- Osoba badana (12) – kobieta w wieku 23 lat, mieszkanka wsi, księgowa, średnio zadowolona ze swojej sytuacji materialnej, sympatyzuje z SLD; oznaczona symbolem (K7).
- Osoba badana (13) – kobieta w wieku 40 lat, mieszkanka miasta 200 tys., pracownica działu reklamy, swoją sytuację określa jako normalną, sympatyzuje z SLD; oznaczona symbolem (K8).
- Osoba badana (14) – mężczyzna w wieku 64 lat, mieszkaniec małego miasta, emeryt wojskowy, określa swoją sytuację materialną jako dobrą, nie zamierza brać udziału w najbliższych wyborach; oznaczony symbolem (M6).
- Osoba badana (15) – mężczyzna w wieku 58 lat, mieszkaniec małego miasta, określa swoją sytuację materialną jako kiepską, zwolennik PSL; oznaczony symbolem (M7).
- Osoba badana (16) – mężczyzna w wieku 54 lat, mieszkaniec średniego miasta – ok. 80 tys., kupiec, zadowolony ze swojej sytuacji materialnej – zwolennik PSL; oznaczony symbolem (M8).
- Osoba badana (17) – 25-letni absolwent uniwersytetu, mieszkaniec miasta wojewódzkiego, niepracujący, na utrzymaniu rodziny, zadowolony ze swojej sytuacji materialnej, nie ma żadnych sympatii politycznych; oznaczony symbolem (M9).
- Osoba badana (18) – mężczyzna w wieku 31 lat, mieszkaniec stolicy, pracuje w mediach, zadowolony ze swojej sytuacji materialnej, nie ujawnia swoich sympatii politycznych, nie zamierza brać udziału w wyborach; oznaczony symbolem (M10).

W tym miejscu warto zaznaczyć, że badania te mają jedynie charakter eksploacyjny. Choć, jak podkreślają badacze z nurtu teorii ugruntowanej [Charmez 2009; Glaser, Strauss 2009], badając różne światy społeczne, dość szybko dochodzimy do punktu, w którym odzwierciedlone są te same schematy myślenia i argumentowania. Mowa tu o tzw. nasyceniu teoretycznym pojęć. Oznacza ono, że większa liczba badanych nie musi oznaczać przyrostu liczby informacji, dzięki którym można rozwijać właściwości, istotę badanych pojęć i kategorii.

Celem badań było zrekonstruowanie sposobu postrzegania polityków, ocena ich działalności, a zwłaszcza poszukiwanie odpowiedzi na pytania o to, jacy są politycy i jakie cechy osobowości można im przypisać. Wśród określeń cech osobowości poszukiwałam tych, które są ujęte w koncepcji „wielkiej piątki”. Badanie to pozwoliło zdiagnozować oczekiwania wobec polityków, a także reprezentacje poznawcze polityków, czyli to, w jaki sposób ludzie o nich myślą, jakie sądy formułują na ich temat. Zapytałam też o dominującą cechę osób badanych. Dążyłam do sprawdzenia zależności między cechami przypisywanymi politykom a własną cechą określaną jako dominująca, czyli określenia wpływu podobieństwa osobowościowego wyborców i polityków na preferencje wyborcze.

## SPOSTRZEGANIE CECH OSOBOWOŚCI LIDERÓW PRZEZ ICH ZWOLENNIKÓW

Wcześniejsze wyjaśnienia wskazują, że skomplikowane mechanizmy polityki nie leżą w sferze zainteresowania wyborców. Elementem przyciągającym uwagę są raczej politycy, szczególnie ich medialna aktywność, na podstawie której można formułować mniej lub bardziej trafne spostrzeżenia czy sądy. Sądy te odnoszą się zwłaszcza do cech polityków, w tym cech osobowości.

Generalnie osoby badane pojęciem „wielkiej piątki” nadają podobne znaczenie, jakie wynikają z badań autorów tej koncepcji, z wyjątkiem neurotyczności. Uzyskałam jedynie dwie odpowiedzi wskazujące na rozumienie tego pojęcia<sup>2</sup>. Z tego też powodu uznałam za zasadne włączenie do badań stabilności emocjonalnej, jako kategorii umieszczonej na przeciwległym krańcu skali mierzącej neurotyczność, co oznacza, że stabilność emocjonalną należy rozumieć jako niski stopień neurotyczności.

Ustaliłam, że *stabilność emocjonalna* przejawia się w zachowaniach względnie stałych, przewidywalnych. Osoby stabilne emocjonalnie są, według badanych, spokojne, wręcz flegmatyczne. To „oazy spokoju”. Ponadto są na ogół lubiane, ponieważ „emanują spokojem”. Planują swoje działania, tylko w niewielkim stopniu są spontaniczne. Wykazują odporność na stres, z łatwością pokonują różnorodne trudności. Jednocześnie osobom takim przypisuje się słowność, dotrzymywanie obietnic, wysoką pozycję w grupach, co można określić jako atrakcyjność interpersonalną.

Zdaniem badanych polityk stabilny emocjonalnie jest dojrzały, radzi sobie z przeciwnościami, cechuje go wewnętrzny spokój. Wskaźniki behawioralne stabilności emocjonalnej nazwane przez respondentów mieszczą się w modelu „wielkiej piątki”.

*Ekstrawertyk* „dużo mówi i szybciej mówi, niż myśli”, nie licząc się z konsekwencjami własnych wypowiedzi. „Wszędzie go pełno”. Bierze na siebie sporo zadań i nie zawsze się z nich wywiązuje. Ma tendencje do rywalizacji. Ponadto przeważnie dowodzi grupą, próbując narzucić jej własne poglądy i sposoby działania. Jest wesołym, pełnym poczucia humoru, „dobrym kompanem”. Osoby ekstrawertyczne „lubią być na świeczniku”. Część z tych cech respondenci przypisywali politykom, zwłaszcza te dotyczące cech przywódczych. Zatem, zgodnie z klasycznym ujęciem, wskaźnikiem ekstrawersji jest zachowanie przywódcze, dominatywne, wręcz władcze.

*Otwartość na doświadczenia* wiąże się, zdaniem badanych, z dążeniem do poznawania nowych rzeczy, pomysłowością, przełamywaniem konwencjonalnych sposobów działania. Oznacza też akceptację takiej postawy u innych. Badani podkreślają, że otwartość polega na zdolności do adaptowania rozwiązań pochodzących np. z innych kultur organizacyjnych na obszar własnej aktywności zawodowej, a także osobistej. Osoby otwarte chętnie podwyższają swoje kwalifikacje, są aktywne na rynku

---

<sup>2</sup> Osoby badane rozumieją neurotyczność jako skłonność do zachowań impulsywnych, nadmierną drażliwość, tendencję do szybkich zmian nastroju, reagowanie paniką w sytuacjach trudnych, tendencję do zamartwiania się. Wskazują też na niewielką liczbę interakcji społecznych neurotyka („ogranicza swoje kontakty, nie lubi przebywać w dużym towarzystwie”).

pracy. Wykazują życiową zaradność. W odniesieniu do polityków badani oceniają, że otwartość wiąże się ze zdolnością do innowacyjnego działania, czasem oznacza „mądrość polityczną”. Rzeczywiście, w koncepcji Costy i McCrae podkreśla się, że cecha ta w największym stopniu wiąże się z intelektem, w szczególności z intelektualną ciekawością.

*Ugodowość*, w rozumieniu badanych, przejawia się w zdolności do współdziałania, mimo odmiennych koncepcji dotyczących jego istoty. Respondenci podkreślają, że osoby ugodowe mają chęć rozumienia innych punktów widzenia, potrafią dostrzegać ich wartość. Nie wywyższają się, są raczej skromne, na ogół działają adekwatnie do sytuacji, są cierpliwe. Istotną cechą osób ugodowych jest zaufanie do innych, do czystości ich intencji, szczerza komunikacja. W odniesieniu do polityków ugodowość przejawia się w działaniach koncyliacyjnych. Respondenci podkreślają, że ugodowi politycy wykazują wręcz skłonność do przyznania racji drugiej stronie za cenę zakończenia sporu. Ważne są zdolności komunikacyjne a zwłaszcza umiejętności rozmawiania z przedstawicielami różnych opcji politycznych. Zatem, podobnie jak w klasycznych ujęciach, ugodowość jest rozumiana jako zdolność do zarządzania sytuacjami konfliktowymi.

Z kolei wskaźnik *sumiennosci* stanowią pracowitość i rzetelne wykonywanie zadań. Respondenci podkreślają, że osoby sumienne są „poukładane”, systematyczne, dążą do osiągnięcia swoich celów. Są też odpowiedzialne i skrupulatne. Badani oceniają, że sumiennosc jest możliwa dzięki dużemu wysiłkowi oraz wytrwałości. W badaniach Costy i McCrae podkreśla się jeszcze znaczenie wysokiego poziomu aspiracji i silnej motywacji do osiągnięcia sukcesów, czego uczestnicy mojego badania nie dostrzegli. W odniesieniu do polityków osoby badane zauważają, że sumiennosc wiąże się z poczuciem odpowiedzialności polityka za swoje działania oraz kierowaniem się własnymi zasadami<sup>3</sup>.

Z przytoczonych danych wynika, że opis tych cech i odpowiadających im zachowań jest dokonywany z wykorzystaniem kategorii ogólnie dostępnych poznawczo, bliskich doświadczeniu przeciętnego człowieka. Można zatem przyjąć, że formułowanie sądów na temat cech polityków nie następuje większych trudności. Pomijam kwestie ich trafności. Konkludując, należy zauważyć dużą zbieżność między klasycznymi składnikami cech osobowości „wielkiej piątki” a ich rozumieniem przez osoby badane.

#### PERCEPCJA POLITYKÓW – JACY SĄ POLITYCY W OPINIACH WYBORCÓW?

Zebrany materiał badawczy pozwala na wstępną ocenę kilku kwestii badawczych. Po pierwsze, ustaliłam, jakich pojęć używają osoby badane, by opisać polityków, oraz w jakim stopniu pojęcia te są zbliżone do tych z „wielkiej piątki”. Dla uczytelnienia

<sup>3</sup> Częściowo wyniki tych badań są opublikowane w: E.M. Marciniak, *Caprari i Zimbardo koncepcja dopasowania preferencji politycznych*, „Studia Politologiczne” 2010, vol. 22.



wyvodu przywołuję, bez zmian stylistycznych, wypowiedzi respondentów, eksponując te fragmenty, które wpisują się w przywoływaną koncepcję osobowości.

Przeprowadzone wywiady unaoczniają następujące zjawisko: w przypadku gdy rozmowa dotyczyła Donalda Tuska i Jarosława Kaczyńskiego, respondenci posługiwali się gotowymi schematami wizerunkowymi tych polityków. Szybko przywoływali sądy na ich temat, formułowali oczekiwania wobec nich. Gdy rozmowa dotyczyła Grzegorza Napieralskiego i Waldemara Pawlaka, respondenci na bieżąco konstruowali wypowiedzi, demonstrowali niepewność przekonań, niekiedy zmieniali sądy. Interesujące jest też to, że W. Pawlak, mimo iż powszechnie kojarzony, nie budził zainteresowania respondentów, stąd materiał dotyczący tego polityka okazał się stosunkowo skąpy treściowo. G. Napieralski wywoływał więcej skojarzeń, choć częściej jako „ten młody z SLD”, a nie jako G. Napieralski.

Ogólnie rzecz ujmując, badania potwierdzają, że spostrzeganie polityki jest konstruowane wokół liderów Platformy Obywatelskiej i Prawa i Sprawiedliwości. Oznacza to, iż spontanicznie formułowane, pierwsze skojarzenia z polityką odnoszą się do dwóch ugrupowań politycznych działających na polskiej scenie. Można wręcz powiedzieć, że polityka jest utożsamiana z działaniem D. Tuska i J. Kaczyńskiego.

Osoby badane chętnie wyrażają opinie o D. Tusku i J. Kaczyńskim, co świadczy o tym, że poznawcze reprezentacje tych polityków są rozbudowane. Przemawia za tym również fakt, iż respondenci mają na temat tych polityków wiele do powiedzenia, dzielą się opiniami o faktach z ich życia, w tym również prywatnego, snują domysły, interpretują motywacje ich zachowań, chętnie ich oceniają.

Wypowiedzi na temat W. Napieralskiego, a zwłaszcza W. Pawlaka nie są zbyt rozbudowane. Wszyscy badani potrafili powiedzieć, kim jest Waldemar Pawlak, jednak bardziej szczegółowa ocena jego aktywności sprawiała trudność, zwłaszcza osobom starszym. Grzegorz Napieralski, na ogół kojarzony z „rozdawaniem jabłek”, budził emocje badanych, których wypowiedzi na jego temat były nieco obszerniejsze niż te formułowane w odniesieniu do W. Pawlaka.

W szczególności interesowało mnie, które spośród wymienianych cech polityków respondenci określają mianem podstawowych, pierwszych, a które jako współwystępujące, odgrywające rolę niejako drugoplanową<sup>4</sup>. Wyeksponowanie dominującej cechy polityka pozwoliło na określenie stopnia jej dopasowania do określonego czynnika „wielkiej piątki”. Prosiłam również respondentów o wskazanie własnej dominującej cechy. Moją intencją było bowiem sprawdzenie stopnia podobieństwa kluczowych cech polityków oraz ich wyborców.

---

<sup>4</sup> Jako dominującą cechę polityka uznawałam tę, która pojawiła się w wypowiedziach co najmniej trzech sympatyków w przypadku PO i PiS oraz co najmniej dwa razy w przypadku SLD i PSL. Wybór ten był podyktowany liczbą sympatyków poszczególnych partii. W przypadku PO i PiS – pięciu, SLD – trzech, i PSL – dwóch.

W rezultacie uzyskałam następujące wyniki: dominującą cechą J. Kaczyńskiego w opinii jego zwolenników jest upór i pracowitość, D. Tuska – sprawność, W. Pawlaka – flegmatyzm, G. Napieralskiego – bycie sympatycznym i brak doświadczenia.

W poszczególnych wywiadach respondenci będący sympatykami J. Kaczyńskiego określali siebie przede wszystkim jako osoby pracowite, wręcz ciężko pracujące przez całe życie. Cechy J. Kaczyńskiego, czyli upór i pracowitość, oraz pracowitość wyborców są komponentami jednego z czynników „wielkiej piątki” – sumienności.

Dominujące cechy D. Tuska i jego sympatyków nie wykazują tak oczywistej zbieżności jak w przypadku lidera PiS, choć w pewnym stopniu są one podobne. Sprawność Tuska jest zestawiona z zaradnością życiową jako dominującą cechą jego sympatyków. Obie te cechy można rozumieć jako energię w działaniu, aktywność, dynamizm, a stanowią one komponenty czynnika „ekstrawersja”.

Grzegorz Napieralski jest spostrzegany jako osoba sympatyczna, zaś jego zwolennicy określają siebie jako ludzi kreatywnych i pełnych energii. Zasadniczo obie te cechy wpisują się w kategorię ekstrawersji. W odniesieniu do W. Pawlaka zebrany materiał nie pozwolił na określenie stopnia podobieństwa cech. Flegmatyzm (cecha dominująca W. Pawlaka) można uznać za komponent stabilności emocjonalnej, jednak sympatycy tego polityka nie opisywali siebie w takich lub podobnych kategoriach. Jako swoją główną cechę postrzegali pracowitość. Zatem w tym przypadku teza o podobieństwie cech osobowości jako czynnika nasilającym poparcie wyborcze jest nieuprawniona.

Tabela nr 1. Cechy wyborców i spostrzegane cechy polityków według kryterium podobieństwa (źródło: opracowanie własne na podstawie wywiadów)

Polityk	Dominująca cecha przypisywana politykowi	Inne cechy przypisywane politykowi	Dominująca cecha respondentów sympatyków	Czynnik „wielkiej piątki”
Jarosław Kaczyński	upór	wytrwałość, dotrzymywanie słowa, siła, ambicja, nieustępliwość, stanowczość, prawdomówność, skromność	pracowitość	sumiennność
Donald Tusk	sprawność	towarzyski, zabawowy, luzak, stanowczość, roztropność, optymizm, pomysłowość, odpowiedzialność, ugodowość, prawdziwy lider	energia w działaniu, zaradność życiowa	ekstrawersja, otwartość, ugodowość
Grzegorz Napieralski	bycie osobą sympatyczną	młodość, energia, otwarty umysł	energiczność, kreatywność	ekstrawersja, otwartość
Waldemar Pawlak	flegmatyzm	karierowicz, dobry gracz, brak emocji	pracowitość	stabilność emocjonalna, sumiennność

Zestawienie to ilustruje empiryczną obecność zjawiska podobieństwa między politykami i ich wyborcami odnoszącego się do cech osobowości.

Materiał empiryczny uzyskany z wywiadów zawiera interesujące spostrzeżenia dotyczące liderów politycznych.

#### PERCEPCJA JAROSŁAWA KACZYŃSKIEGO PRZEZ JEGO ZWOLENNIKÓW

Zwolennicy Prawa i Sprawiedliwości na ogół pozytywnie oceniają liderów tej partii – ich zdaniem są to *osoby przede wszystkim uczciwe* (K1). Uczciwość jest rozumiana jako zgodność słów z czynami: *robi to, co mówi* oraz *mówienie prawdy* (K1). Badane osoby za ważną cechę liderów tej partii uznają również *prawdomówność* i *wytrwałość* w działaniu. Cenią u polityków PiS konserwatyzm obyczajowy, potępienie związków homoseksualnych. Głównym zadaniem J. Kaczyńskiego jest mobilizowanie do walki z Tuskiem – *póki jest, to niech mobilizuje ludzi do walki z Tuskiem* (K5, K2).

Niektórzy respondenci (K1) deklarują raczej poparcie dla PiS, a nie dla samego J. Kaczyńskiego. Mówią o kilku liderach tej partii, którzy mogliby przejąć jej ster, nie potrafią jednak wymienić żadnego nazwiska potencjalnego następcy Kaczyńskiego. Ogólnie określają ich jako *młodych*. Cenią liderów tej partii za preferowane przez nich wartości religijne: *Wszyscy chodzą w niedzielę do kościoła, a przecież to polski obowiązek, oni są jak należy* (K2, M1). Niektórzy respondenci, zwłaszcza starsi, nie potrafią jednak wymienić nazwisk polityków tej partii poza J. Kaczyńskim (K1, M1).

Sam J. Kaczyński jest – zdaniem jego sympatyków – wzorem polityka, który troszczy się o Polskę: *Jest pracowity, można na nim polegać, zawsze mówi prawdę* (K2). Sympatycy J. Kaczyńskiego doceniają jego *siłę i upór*. Przypisuje się temu politykowi zdolność do *wymyślenia programów, on potrafi kombinować, jest stanowczy, myśli, żeby było lepiej, myśli o przeciętnych ludziach, nie o bogatych* (K2, K5, M1). Jarosław Kaczyński *walczy o ludzi, o wieś o chłopów, emerytów, o tych, którzy martwią się o swoją przyszłość, już teraz nie mają na chleb* (K1).

Według opinii zwolenników J. Kaczyński i jego partia to *ludzie walczący, pamiętający czasy, gdy byli skrzywdzeni, są nieustępliwi, dążą do sprawiedliwości i mają do tego prawo* (K2). Sprawiedliwość jest rozumiana jako *ukaranie ubeków. Kaczyński był dla nich [SLD – przyp. aut.] za dobry* (M5). W dalszej części wypowiedzi osoba ta podkreśla, że Jarosław Kaczyński *jest skromny, nie wywyższa się* (K2).

Respondenci cenią u J. Kaczyńskiego patriotyzm. Uważają, że jedynie ten polityk nie wstydzi się odwoływać do wartości narodowych, *nie jest na usługach Unii, dzięki niemu nie zatracimy polskości. Po co tyle walczyliśmy, a teraz Tusk to wszystko marnuje* (M5). *Od polityków oczekuję pracowitości, a nie obijania się. A właśnie Kaczyński jest pracowity* (M5).

Z wypowiedzi respondentów wyłania się zdecydowanie pozytywny obraz lidera PiS. Wszelkie jego działania stają się uprawnione, bo ich uzasadnienie – zdaniem

respondentów – stanowią dobro ogółu i sprawiedliwość. W związku z tym pożądanymi cechami są siła, upór i pracowitość. Z moich badań wynika, iż sympatycy Jarosława Kaczyńskiego jako dominującą cechę własną wskazują pracowitość, konsekwencję w działaniu, wytrwałość w osiąganiu celów oraz religijność. Uprawniony jest zatem wniosek, że istnieje podobieństwo osobowościowe między Jarosławem Kaczyńskim i jego zwolennikami, a cechą, która ich łączy, jest sumienność – jej składniki są wyraźnie widoczne w wypowiedziach respondentów.

Trzeba dodać, że wyborcy Jarosława Kaczyńskiego nie szczędzą ostrych słów Donaldowi Tuskowi, któremu zarzucają przede wszystkim mówienie nieprawdy i traktowanie ludzi jako *niebędących w stanie zrozumieć podstawowych praw ekonomicznych, związanych np. z koniecznością oszczędzania* (K5). Respondentka tłumaczy: *my jesteśmy w stanie przyjąć taką prawdę, że trzeba zacisnąć pasa, ale niech powiedzą, że potrwa to dwa lata, my to zrozumiemy. A oni nas oszukują, traktują jak półgłupków. Popierają tylko ludzi sukcesu.* „Oni” to – zdaniem respondentki – Tusk. *On jest za wszystko odpowiedzialny* (K1).

Premierowi zarzuca się też brak sensownej, zrozumiałej i ciągłej komunikacji ze społeczeństwem. Uznaje się przy tym, że tylko on ma zdolność do jasnego wytłumaczenia, o co rządowi chodzi, ale – zdaniem badanych – unika kontaktów. *To taki zdolny, ale leń* (K5)<sup>5</sup>. Dostrzegany przez respondentów względnie swobodny styl wypowiedzi nie spotyka się z pozytywną oceną. *Tusk jest pajacem. To niepoważny gość*, a w gruncie rzeczy *wszyscy oni są tacy sami* (M5).

W wypowiedziach zwolenników J. Kaczyńskiego pojawiają się zdecydowanie negatywnie negatywne oceny D. Tuska: *to Niemiec, kłamie, takie tam obietniczki* oraz domniemania: *Tusk nie jeździ nigdzie z żoną, może się jej wstydzi, nie chce się ośmieszać, może żona za dużo powie, więc się boi* (M1).

Negatywna percepcja Donalda Tuska wśród sympatyków PiS nie dziwi. Jak wskazywałam wielokrotnie, jej źródłem może być negatywny stosunek emocjonalny do D. Tuska, spostrzeganego jako polityczny przeciwnik. Ponadto z apoteozą własnego lidera i krytyką lidera przeciwnego obozu łączy się również zjawisko faworyzowania grupy własnej i defaworyzowania grupy postrzeganej jako obca.

---

<sup>5</sup> Opinia ta potwierdza formułowany niejednokrotnie pogląd dotyczący stylu przywództwa Donalda Tuska. Istotnym jego elementem jest eksponowanie siebie przy jednoczesnej marginalizacji pozostałych liderów PO. Stąd też przekonanie, że tylko D. Tusk ma umiejętność tłumaczenia polityki. O kompetencjach komunikacyjnych pozostałych polityków wyborcy nie mają okazji się przekonać. Skutkuje to pogłębianiem procesu utożsamiania partii z jej liderem (personalizacja polityki i komunikowania), zaś nieobecność w mediach jest odczytywana jako unikanie kontaktu ze społeczeństwem, a nawet lekceważący stosunek do wyborców.

## PERCEPCJA DONALDA TUSKA WŚRÓD JEGO ZWOLENNIKÓW

Zgodnie z oczekiwaniami sympatycy Donalda Tuska spostrzegają go pozytywnie; jednak treść tych ocen jest zasadniczo odmienna od przytoczonych wcześniej pozytywnych ocen Jarosława Kaczyńskiego. Nie odnotowuje się nasyconych pozytywnymi emocjami określeń, pojawiają się uwagi krytyczne, można powiedzieć, że inferowane cechy D. Tuska są bardziej wyważone, bardziej realistyczne.

Respondenci podkreślają, że D. Tusk to *bardzo towarzyski człowiek. Nie usiedzi w jednym miejscu. Tusk jest jednocześnie nieustępliwy, stanowczy, działa jak w wojsku. Może martwi się o Polskę, chce, żeby żyło się lepiej, ale nam źle się żyje* (K4). *Tusk jest ugodowy, potrafi na lewo i na prawo się dogadać. Ale tylko lata, a inni za niego robią, on nie ma czasu rządzić, tak się zastanawiam, kto za niego pracuje, on tylko grałby w piłkę, na nic nie ma czasu. To luzak* (K3). Sympatycy D. Tuska uznają zatem, że jego aktywność, w tym podróże, stanowi wyraz braku pracowitości. *Tusk to urodzony optymista, zabawowy, żyje w dobrobycie. Ja mu nie zazdrozczę tej roboty* (K5).

W wypowiedziach respondentów przewijają się oceny wielu inicjatyw D. Tuska: *tylko Tusk ma pomysły, jak rządzić Polską, można się z nimi nie zgadzać, ale są w miarę normalne* (M3). Część respondentów deklaruje zaufanie do D. Tuska: *wierzę Tusкови, głosuję na niego, trochę też dlatego, aby nie wszedł PiS. To sprawny polityk, tylko jemu mogę zaufać. PO to partia, która musi rządzić, nie ma innego wyjścia. Niech pani popatrzy na tych polityków, to jacyś nieodpowiedzialni i nieprzewidywalni ludzie. Osoba M3 podkreśla, że zależy jej na tym, aby Polska rozwijała się w dobrym kierunku i aby przyciągała zagraniczny kapitał. Oczekuje od polityków, aby krajem zarządzali tak, jak zarządzana jest jej firma. Podkreśla, że najważniejsza jest inteligencja i mądrość polityczna, a Tusk to ma* (K5).

W innych wypowiedziach pozytywnie oceniane są kompetencje przywódcze D. Tuska. Uważa się go za *prawdziwego lidera*. Powinien wygrać w wyborach jesienią 2011 roku, *bo gdyby było inaczej, to nawet nie chcę myśleć* (K5, M4, K3). Respondenci nie idealizują tej partii i samego Tuska, przypisują *mu dobre chęci, dużo zapału do działania oraz odpowiedzialność i roztropność*. Takich też cech oczekują od innych polityków, *gdyby je mieli, życie w Polsce toczyłoby się pomyślnie* (K3, M3).

Sympatycy D. Tuska przyznają się do tego, iż ich poparcie wyborcze wynika czasami z braku realnej politycznej alternatywy. Głosują więc na PO po to, by wyborów nie wygrał PiS. *Zasadniczo nie ma wyboru, nie ma na kogo głosować, gdzie są ci mądrzy i odpowiedzialni ludzie?* – pyta retorycznie jedna z badanych osób (K3). Inna dodaje: *głosuję na nich, bo boję się PiS-u* (K4).

Reasumując, można wskazać, iż ocena D. Tuska jest formułowana dwojako: z jednej strony zostają docenione kompetencje i cechy osobowości sprzyjające sprawowaniu funkcji politycznych, z drugiej zaś badani dostrzegają swobodny styl funkcjonowania w sferze polityki. Ponadto opinie o D. Tusku są zróżnicowane w sensie przedmioto-

wym – zauważana jest grupa cech (ekstrawersja, ugodowość, otwartość) stanowiąca o wartości tego polityka. Ocena jest wielowymiarowa.

Poszukując osobowościowego podobieństwa między D. Tuskiem i jego sympatykami, trzeba wskazać deklarowane przez respondentów własne cechy osobowości. Pojawiają się tu określenia *daje radę, jestem kreatywny, jestem osobą życzliwą i empatyczną, jestem pomysłowym Dobromirem*. Opisują też siebie jako energicznych i zaradnych życiowo. Wskazane cechy wpisują się głównie w należący do „wielkiej piątki” czynnik „ekstrawersja” i częściowo „otwartość na doświadczenie”.

#### PERCEPCJA GRZEGORZA NAPIERALSKIEGO

Respondenci, którzy deklarują poparcie dla Grzegorza. Napieralskiego, nie oceniają go jednoznacznie. Oprócz wyraźnie pozytywnych ocen trzeba odnotować sformułowania dość krytyczne.

Z jednej strony osoby badane podkreślają jego otwartość, ale z drugiej uwikłanie w rozgrywki wewnątrzpartyjne, co daje mu *jednak szanse na zdobycie dużego poparcia, podobnego do tego, które uzyskał w wyborach prezydenckich* (K8).

Szanse te wiążą się głównie z młodym wiekiem tego polityka. Respondenci uważają, że w *polityce powinni działać ludzie młodzi. Mają energię i otwarte umysły, nie są skażeni rutyną i kolesiostwem. I taki jest właśnie Napieralski*. Jeden z badanych generalnie uważa, że *Polsce jest potrzebna zdrowa lewica, to jakby drugie płuco, więc jest niezbędne* (M8).

Napieralski *to polityk z otwartą głową, szkoda, że ma małą siłę przebicia i kolesie nie dają mu żyć* (K8). Pozytywnej ocenie G. Napieralskiego towarzyszy negatywny stosunek do obu dominujących w polityce partii – ich liderów czyni się odpowiedzialnymi za nasilający się, czasami przybierający nieatrakcyjną formę spór polityczny. W niektórych wypowiedziach pozytywna ocena tego polityka nie przekłada się na taki stosunek wobec całej formacji. *Za lepsze uznaje się oddanie głosu na Donalda Tuska, a nie na partyjnych kolegów G. Napieralskiego*. Respondent jednak w obliczu takiej ambiwalencji rezygnuje z udziału w wyborach (M10).

Przy okazji rozmowy o liderze SLD respondenci narzekają na politykę w ogóle. *Wybory powinny się odbywać co 3–4 miesiące, to byłoby dobrze w Polsce, a teraz to nie ma na kogo liczyć* (M9).

Negatywne opinie o G. Napieralskim wyrażali sympatycy PiS: *to ten od jabłek, ale co on wie o jabłkach, to bez sensu, że ich rozdawał* (K1). *G. Napieralski to nikt, a SLD niech się cieszy, że nie siedzi w więzieniach* (K2)<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Badani deklarujący poparcie dla Jarosława Kaczyńskiego – jak wskazuje wywiad – formułują krytyczne sądy wobec innych polityków. Nie odnotowałam takich przekonań w przypadku osób sympatyzujących z pozostałymi badanymi politykami.

Sympatycy G. Napieralskiego określają siebie jako *ogarniętych*. Są dobrze zorganizowani. Zauważają też u siebie energię życiową, *lubię życie* – powiada jedna z osób – *mam pomysł, jak je dobrze organizować*. Osoby te jako swoje dominujące cechy wskazują energiczność i kreatywność. Cechy te są komponentami otwartości i ekstrawersji, zatem podobne do tych, które zostały przypisane G. Napieralskiemu.

Stosunkowo krótkie wypowiedzi na temat tego polityka – jak wspomniałam wcześniej – można wiązać z mało rozbudowanymi koncepcjami na temat tej osoby. Być może przyczynę stanowi słaba ekspozycja medialna tego polityka, a być może dominacja w przestrzeni publicznej liderów PO i PiS. Podobnie rzecz wygląda w przypadku Waldemara Pawlaka

#### PERCEPCJA WALDEMARA PAWLAKA

Jedynie dwie osoby deklarowały poparcie dla Waldemara Pawlaka. Ocena tego polityka nastrożczała sporo trudności, mimo wyrażanej deklaracji poparcia. Przypisywane mu cechy można interpretować dwojako – z jednej strony określenie *dobry gracz* może być pejoratywne, z drugiej zaś może oznaczać skuteczność w osiąganiu celów politycznych. *Nota bene* podobną ocenę formułowali sympatycy PiS, tyle że dla nich *dobry gracz* to ocena zdecydowanie negatywna.

Osoby deklarujące poparcie dla W. Pawlaka dostrzegają w nim przede wszystkim flegmatyzm, spokój, wręcz niezdolność do ujawniania emocji (M7, M8). Podobnie jak w przypadku innych polityków również W. Pawlak został negatywnie oceniony przez zwolenników PiS: *to karierowicz, i taki śliski, aż strach. Zawsze z pokerową miną, pewnie jest dobrym graczem* (M1). Jako swoją cechę dominującą wyborcy wskazywali pracowitość: *praca jest dla mnie wszystkim, muszę dużo pracować i właściwie lubię tę orkę* (M8).

Reasumując, można powiedzieć, że znaczące podobieństwo osobowościowe występuje między Jarosławem Kaczyńskim i jego zwolennikami oraz Donaldem Tuskiem i osobami deklarującymi dla niego poparcie. W mniejszym stopniu odnosi się do dwóch pozostałych liderów. Zjawisko to można tłumaczyć m.in. ekspozycją liderów PO i PiS w publicznej przestrzeni komunikacyjnej.

#### ZAKOŃCZENIE

Uzyskane dane wskazują na empiryczną obecność podobieństwa cech osobowości wyborców i polityków, z którymi wyborcy ci sympatyzują. W większości wywiadów zaznaczono te dominujące cechy osobowości respondentów, które znajdowały odzwierciedlenie w cechach polityków. Niektórzy badani opisywali polityków w sposób dość zróżnicowany, przypisując im całą gamę cech działania politycznego i cech osobowości. Wyraźnie jednak zaznaczały się te cechy, które można uznać za klu-

czowe zarówno u polityka, jak i respondenta. Potwierdziło się podobieństwo między cechami osobowości a poglądami politycznymi badanych i polityków. Sumienność jako cecha skorelowana z orientacją centroprawicową jest przypisywana Jarosławowi Kaczyńskiemu. Stanowi ona zarazem cechę dominującą i zasadniczo jedyną, co może oznaczać, że polityk ten powinien przemawiać „językiem sumienności”. Ponadto percepcja tego polityka jest jednoznaczna, wyrazista.

Ekstrawersja, otwartość i ugodowość to cechy przypisywane D. Tusкови. Są one skorelowane z poglądami centroprawicowymi i centrolewicowymi. Cechą częściej przypisywaną jest ekstrawersja, co może oznaczać, że wyborcy postrzegają D. Tuska raczej jako polityka centroprawicowego. Jednak obecność „cech centrolewicowych” wskazuje, że obraz tego polityka jest niejednoznaczny, wręcz rozmyty, wobec czego polityczna autoprezentacja musi być zróżnicowana.

W odniesieniu do Grzegorza Napieralskiego cecha dominująca – ekstrawersja – wskazuje na percepcję tego polityka jako centroprawicowego, co nie ma odzwierciedlenia w stanie faktycznym. Co ciekawe, również zwolennicy G. Napieralskiego opisywali siebie w kategoriach zbliżonych do ekstrawersji.

Waldemar Pawlak jest spostrzegany głównie jako polityk stabilny emocjonalnie, ale jego sympatycy nie przypisują sobie takiej cechy. Widać więc, że większy zasób wiedzy wyborców o „swoich” politykach oraz łatwość formułowania ocen odnoszących się do ich działania politycznego i cech osobowości sprzyja dostrzeganiu podobieństwa osobowościowego.

Jeśli zatem wyborca odnajdzie podobieństwo między sobą a politykiem odnoszące się do cech osobowości, może udzielić mu poparcia w wyborach. Otwarte pozostaje pytanie o to, czy głosując na sumiennego polityka, wyborca zdaje sobie sprawę, że głosuje na centroprawicę, a głosując na ugodowego polityka – wie, że wybiera centrolewicę?

Innymi słowy – czy wyborca, dokonując wyboru na podstawie kryteriów psychologicznych, jest świadomy politycznych konsekwencji takiej drogi?

#### BIBLIOGRAFIA

- Caprara, G., Barbaranelli, C., Zimbardo, Ph.G. 2002. *When Parsimony Subdues Distinctiveness: Simplified Public Perceptions of Politicians' Personality*, "Political Psychology" vol. 23, nr 1.
- Caprara, G., Zimbardo, Ph.G. 2004. *Personalizing Politics. A Congruency Model of Political Preference*, "American Psychologist" vol. 59, nr 7.
- Cervone, D., Pervin, L.A. 2011. *Osobowość. Teoria i badania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Charmez, K. 2009. *Teoria ugruntowana. Praktyczny przewodnik po analizie jakościowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Glaser, B.G., Strauss, A.L. 2009. *Odkrywanie teorii ugruntowanej*, Nomos, Kraków.
- Skarżyńska, K. 2005. *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*, Scholar, Warszawa.



## BIOGRAFIA

Dr **Ewa Maria Marciniak**, adiunkt w Zakładzie Socjologii i Psychologii Polityki w Instytucie Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, zastępca dyrektora INP UW. E-mail: e.marciniak@uw.edu.pl.

## ABSTRACT

This article attempts to analyze the importance of personality factors in voting decisions. For the analysis there was used the concept of the “big five” – five personality traits: extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism and openness. The study indicates that personality similarity between politicians and their constituents may be a factor in electoral support.

**Key words:** “big five”, personality, voting behavior, congruence

## BIOGRAPHY

**Ewa Maria Marciniak**, PhD, assistant professor in the Department of Sociology and Psychology of Politics in the Political Science Institute of Warsaw University. E-mail: e.marciniak@uw.edu.pl.