

Agnieszka Turska-Kawa

Psychologiczne uwarunkowania zachowań wyborczych

Preferencje Polityczne : postawy, identyfikacje, zachowania 1, 101-121

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Agnieszka Turska-Kawa

PSYCHOLOGICZNE UWARUNKOWANIA ZACHOWAŃ WYBORCZYCH

Czynne prawo wyborcze jest jednym z podstawowych praw w systemach demokratycznych. Jak podkreśla Richard S. Katz to właśnie elekcje przesądzają o demokratycznym charakterze polityki, w tym kontekście traktowane są jako główna sfera praktyki politycznej obywateli [1997: 1]. Mark N. Franklin wskazuje, że partycypacja wyborcza jest siłą napędową demokracji. Jego zdaniem kondycja demokracji zależy m.in. od poziomu aktywności wyborczej [Za: Wiszniowski 2008: 164]. Tym samym szczególnego znaczenia nabierają poszukiwania kluczowych zasobów – indywidualnych, społecznych, systemowych – warunkujących zachowania wyborcze.

Za Krzysztofem Korzeniowskim [1997, 2002] możemy wyróżnić dwa rodzaje zachowań wyborczych. Z jednej strony jest to kwestia aktywności *sensu stricto* – udziału w wyborach lub absencji. Z drugiej, dokonania konkretnego wyboru podmiotu, na który oddamy swój głos, czyli tzw. preferencja wyborcza. Zachowania te wzajemnie się przenikają, rodząc możliwe scenariusze: preferencja wyborcza może zaistnieć na długo przed decyzją o udziale w wyborach, może zrodzić się na skutek kampanii wyborczej, jednostki mogą zanegować udział w wyborach z różnych przyczyn, tym samym nie chcąc się zaangażować w komunikację wyborczą i otworzyć na wypracowanie określonych preferencji. Mechanizmy, które decydują o kierunku zachowania są uwarunkowane wieloczynnikowo. Pytania o udział obywateli w życiu politycznym stawiają zarówno politolodzy, jak i psychologowie, socjologowie, historycy. Warto w tym miejscu podkreślić, że zachowanie wyborcze jest szczególnego rodzaju zachowaniem, odmiennym od innych, codziennych zachowań. Za Korzeniowskim [2002: 237-238] możemy wskazać jego następujące charakterystyki:

- a) jest to zachowanie występujące dość rzadko,
- b) zwykły, pojedynczy człowiek ma niewielki wpływ na to, co bywa przedmiotem wyboru,

- c) wpływ pojedynczego człowieka na wynik wyborów jest nader nikły,
- d) liczne badania wskazują, że poziom wiedzy politycznej w społeczeństwach demokratycznych jest znikomy,
- e) wynik wyborów w rozwiniętych i ustabilizowanych demokracjach Zachodu ma bardzo niewielki wpływ na codzienne życie zwykłego obywatela.

Biorąc pod uwagę powyższe cechy zasadne wydaje się postawienie pytania o motywacje aktywności wyborczej. Skoro jest to sfera, będąca płaszczyzną niewielkiego poczucia wpływu, wiedza obywateli na temat polityki jest słaba, a decyzja podjęta w wyborach zwrótnie ma nieznaczny wpływ na życie jednostek to co skłania obywateli do udziału w głosowaniu? W literaturze przedmiotu prezentowane są różne modele zachowań wyborczych, a ich złożoność i wielość wynikają z przyjęcia określonej orientacji badawczej. Zwraca się uwagę na uwarunkowania socjodemograficzne, psychologiczne, ekonomiczne, zarysowane są także ujęcia łączące poszczególne zmienne. Przedmiotem niniejszej analizy są czynniki pozwalające na przewidywanie absencji wyborczej oraz poparcia, udzielanego określonym ugrupowaniom politycznym. Rozważania osadzone zostały w nurcie psychologicznym, który podkreśla szczególną wartość trwałych predyspozycji psychologicznych w kreowaniu zachowań wyborczych. W ramach tego paradygmatu pojawiały się próby wyjaśniające zaangażowanie polityczne poprzez odwołanie się do identyfikacji partyjnej (w kategoriach postawy, ze szczególnym naciskiem na jej komponent emocjonalny) [Campbell, Converse, Miller, Stokes 1960, 1967], systemu wartości wyborcy [Roakeach 1973; Boski 1991: 93-123; Braithwaite 1997], poczucia alienacji politycznej [Reimanis 1982; Korzeniowski 1991, Korzeniowski 1997; Bronowicka 2005: 49-67; Turska-Kawa 2009: 84-104], lęku [Cwalina, Falkowski 2006: 62-69; Turska-Kawa 2010: 293-308]. Raporty CBOS traktowały o psychologicznych profilach elektoratów partyjnych, wyróżniając takie zmienne jak: optymizm-pesymizm, pewność siebie, skłonność do współpracy, myślenie paranoiczne, autorytaryzm, anomia, alienacja polityczna, zachowawczość-innowacyjność [BS/172/99; BS/95/2002].

Bezpośrednim przedmiotem niniejszej analizy są następujące zmienne: samoocena, dyspozycyjny optymizm, poczucie własnej skuteczności oraz lęk jako cecha. Założenia teoretyczne tych zmiennych wydają się być uzasadnieniem dla prognozy, że mogą one różnicować elektorat w kontekście aktywności wyborczej.

Samoocena. Samoocena rozumiana jest najczęściej jako uogólniona, świadoma postawa wobec JA. Morris Rosenberg, autor wykorzystanego w pomiarze narzędzia, podkreśla, iż wysoka samoocena oznacza przekonanie, że jest się wystarczająco dobrym, wartościowym człowiekiem, co nie musi świadczyć o tym, że dana osoba, prezentująca wysoki poziom samooceny uważa siebie za lepszą od innych. Niska samoocena oznacza niezadowolenie z siebie, odrzucenie własnego JA [Łaguna, Lachowicz-Tabaczek, Dzwonkowska 2007: 164]. Tak rozumiana samoocena jest traktowana jako cecha względnie stała. Jej poziom diagnozowany był za pomocą Skali Samooceny SES.

Poczucie własnej skuteczności. Zmienna ta określa „siłę ogólnego przekonania jednostki co do skuteczności radzenia sobie z trudnymi sytuacjami i z przeszkodami” [Juczyński 2001: 97]. Poczucie to mierzono za pomocą Skali Uogólnionej Własnej Skuteczności (GSES) autorstwa Ralfa Schwarzera, Michaela Jerusalema i Zygryda Juczyńskiego. Autorzy odwołują się do koncepcji oczekiwań i pojęcia własnej skuteczności Alberta Bandury. Oczekiwanie własnej skuteczności ma związek z kontrolą swoich działań i może dotyczyć zarówno określonych obszarów życia jednostki, jak i stanowić ogólne przekonanie, dotyczące sytuacji nowych czy trudnych.

Dyspozycyjny optymizm. Przez dyspozycyjny optymizm rozumiemy sposób postrzegania świata, polegający na spodziewaniu się większej ilości pozytywnych doświadczeń. Michael F. Scheier i Charles S. Carver, autorzy koncepcji, uznają go raczej za stałą cechę osobowości niż zmienną zależną od bieżącej sytuacji. Optymizm wzbudza w jednostkach motywację, wytrwałość, zaangażowanie w dążeniu do wyznaczonych celów [Scheier, Carver 1985: 219-247]. Dyspozycyjny optymizm mierzono za pomocą Testu Orientacji Życiowej LOT-R autorstwa Michaela F. Scheiera, Charlesa S. Carvera, Michaela W. Bridgesa w polskiej adaptacji Ryszarda Poprawy i Zygryda Juczyńskiego.

Lęk jako cecha. Cecha lęku rozumiana jest jako „motyw lub dyspozycja behawioralna, która czyni jednostkę podatną na postrzeganie szerokiego zakresu obiektywnie niegroźnych sytuacji jako zagrażających i reagowanie na nie stanami lęku, nieproporcjonalnie silnym i w stosunku do wielkości obiektywnego niebezpieczeństwa” [Sosnowski, Wrześniewski 1983: 395]. W definicji tej szczególną rolę przypisuje się procesom poznawczym, które w sytuacji lękowej odgrywają znaczącą rolę. W tym obszarze można mówić o pewnej stabilności lękowego reagowania. Cechę

lęku mierzono za pomocą Inwentarza Stanu i Cechy Lęku (arkusz X-2). Jest to adaptacja amerykańskiego testu *State Trait Anxiety Inventory* (STAI) opracowanego przez Charlesa D. Spielberga, Richarda L. Gorsucha i Roberta E. Lushene'a.

W toku badań okazało się, że wskazane charakterystyki psychologiczne nie są niezależne, korelacje między zmiennymi są dość wysokie (Tabela 1). Najsilniejsze współzależności zdiagnozowano między poziomem samooceny a dyspozycyjnym lękiem ($r = -0,63$) i optymizmem ($r = 0,62$), nieco mniejsze między poziomem samoskuteczności a dyspozycyjnym lękiem ($r = -0,59$), pozostałe zmienne wykazują współzależność na poziomie 0,57, przy czym jest to korelacja dodatnia w przypadku samoskuteczności a poziomów dyspozycyjnego optymizmu i samooceny oraz ujemna w odniesieniu do dyspozycyjnego lęku i optymizmu. Wyniki te korespondują z innymi badaniami prezentowanymi w literaturze przedmiotu.

Podobne do uzyskanych zależności między dyspozycyjnym optymizmem i samooceną a poczuciem własnej skuteczności, jednak o słabszej sile, uzyskał w badaniach Zygryd Juczyński (odpowiednio: 0,30 i 0,35) [Juczyński, 2001]. Osoby, mające wysoki stopień przekonania o tym, że w trudnej sytuacji poradzą sobie i będą w stanie kontrolować swoje działania, postrzegają świat bardziej optymistycznie i jednocześnie prezentują znaczny stopień samoakceptacji i pozytywnej postawy wobec JA. Dodatnią współzależność między poziomami samooceny mierzonej skalą SES oraz dyspozycyjnego optymizmu zdiagnozowanego przy użyciu testu LOT-R potwierdzano w badaniach wielokrotnie [Juczyński 2001; Scheier, Carver, Bridges 1994]. Optymizm w dużej mierze odpowiedzialny jest za pobudzenie do działania, wytrwałość w podejmowanych przedsięwzięciach, zaangażowanie, stąd uzasadnione wydaje się współwystępowanie u optymistów większego poczucia samoskuteczności. „Wiara we własną skuteczność daje podstawy ludzkiej motywacji, pomyślności działania i osobistym umiejętnościom. Samoskuteczność wpływa na wybory, jakich dokonujemy i na nasze wysiłki z tym związane, a także na to, jak długo podejmujemy wysiłek, kiedy napotykamy na przeszkody oraz jak się z tym wszystkim czujemy” [Bańka 2005: 9]. Jednocześnie osoby z wyższym poziomem tej zmiennej często cechuje niski poziom lęku, rozumianego w kategoriach dyspozycji. Podobne korelacje między poziomem lęku a dyspozycyjnym optymizmem uzyskali autorzy dla wersji oryginalnej LOT-R ($-0,53$) [Juczyński 2001]. W badaniach Barbary Prazmowskiej, Grażyny Puto, Ewy Kowal i Barbary Gierat okazało się, że dyspo-

Tabela 1. Interkorelacje pomiędzy wybranymi zmiennymi psychologicznymi.

	Samooocena	Dyspozycyjny optymizm	Samoskuteczność	Dyspozycyjny lęk
Samooocena	1	0,62**	0,57**	-0,63**
Dyspozycyjny optymizm	0,62**	1	0,57**	-0,57**
Samoskuteczność	0,57**	0,57**	1	-0,59**
Dyspozycyjny lęk	-0,63**	-0,57**	-0,59	1

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

zycyjny lęk jest istotny dla samooceny kobiet [2009: 53-56]. Generalnie można oczekiwać, że jednostki, charakteryzujące się silną dyspozycją do przeżywania lęku, częściej w sytuacjach nowych reagują wycofaniem i strachem niż motywacją do działania.

Deklarowane zachowania wyborcze

W przeprowadzonych badaniach okazało się, że wskazane zmienne psychologiczne różnicują deklarowane zachowania wyborcze.¹ Osoby opowiadające się za udziałem vs absencją w ewentualnych wyborach parlamentarnych istotnie różnią się statystycznie w zakresie poziomów samoskuteczności i dyspozycyjnego lęku (Tabela 2). Jednostki, które zdecydowałyby się na aktywność w wyborach, gdyby odbywały się one w najbliższą niedzielę, prezentują wyższy poziom samoskuteczności oraz niższy poziom dyspozycyjnego lęku. Są to zatem osoby, które rzadziej będą reagowały lękiem w różnych sytuacjach życiowych, a także dopatrywały się zagrożeń wówczas, gdy one obiektywnie nie istnieją. Jednocześnie wyższy poziom własnej skuteczności, odpowiedzialny w dużej mierze za motywację i wytrwałość jednostek, zapewnia efektywniejsze pokonywanie sytuacji nowych i niejasnych. Osoby deklarujące aktywność mają również nieznacznie wyższy poziom samooceny i dyspozycyjnego optymizmu, jednak nie są to różnice istotne statystycznie.

¹ Badanym zadano pytanie czy wzięliby udział w wyborach parlamentarnych, gdyby odbywały się one w najbliższą niedzielę.

Tabela 2. Istotność różnic i średnie wyniki w poziomie poszczególnych zmiennych między jednostkami deklarującymi udział oraz absencję w wyborach parlamentarnych ($\alpha=0,05$).

Zmienna	Grupa	N	Średni wynik	t	df	p
Samooocena	Deklaracja głosowania	816	38,3	1,120	1084	n.i.
	Deklaracja absencji	270	37,8			
Dyspozycyjny optymizm	Deklaracja głosowania	816	21,2	1,094	1084	n.i.
	Deklaracja absencji	270	20,9			
Samoskuteczność	Deklaracja głosowania	816	29,3	3,390	1084	0,001
	Deklaracja absencji	270	28,0			
Dyspozycyjny lęk	Deklaracja głosowania	816	48,4	-2,633	1084	0,009
	Deklaracja absencji	270	50,0			

Odnosząc się do prezentowanych charakterystyk warto zwrócić uwagę na ważną kwestię. Otóż regułą jest, że deklarowany w badaniach stopień uczestnictwa jest wyższy niż realny udział w wyborach. Problem wiarygodności deklaracji, dotyczących udziału w głosowaniu, utrudnia szacowanie odsetka respondentów, którzy nie przyznają się, że w wyborach nie wezmą udziału. W kontekście przeprowadzonych badań pojawia się pytanie – czy wyższy poziom przekonania o kontroli swoich działań, zaangażowania oraz motywacji do pokonywania sytuacji trudnych nie implikuje nie tyle rzeczywistej partycypacji, co większej swobody i pewności w składaniu deklaracji dotyczących własnych zachowań wyborczych? Radosław Najdowski z Centrum Badania Opinii Społecznej wskazuje również, że „zawyżająco na frekwencję wpływa przeciążenie kwestionariusza zagadnieniami politycznymi, a szczególnie niebezpieczny jest początek ankiety, wprowadzający respondenta w schemat myślenia „świadomego, odpowiedzialnego, aktywnego” obywatela” [1994: 91]. Wydaje się, że w przypadku wykorzystanego narzędzia, zawierającego 100 pytań, w tym 50, dotyczących udziału w życiu społeczno-politycznym i poglądów badanych, mogła wystąpić zarysowana wyżej trudność. Odnosząc się do założeń teoretycznych analizowanych zmiennych można przypuszczać, że właśnie osoby o wyższym pozio-

mie samoskuteczności i niższym poziomie lęku częściej aktywizowały swoje zasoby obywatelskie w odpowiedzi na pytania kwestionariusza, deklarując udział w wyborach, co niekoniecznie musi mieć pokrycie w rzeczywistych zachowaniach.

Rzeczywiste zachowania wyborcze

Poddając analizie rzeczywisty udział vs absencję wyborczą jednostek okazuje się, że wszystkie analizowane zmienne psychologiczne znacząco różnicują biernych i aktywnych.

Jednostki, które oddały swój głos w ostatnich wyborach prezydenckich, parlamentarnych oraz do Parlamentu Europejskiego cechuje wyższy poziom samooceny, dyspozycyjnego optymizmu, samoskuteczności oraz niższy lęku jako cechy (Tabela 3). Na aktywność decydowały się zatem jednostki, które prezentują bardziej pozytywną postawę wobec JA. W badaniach wyższy poziom samooceny współwystępuje z większą wytrwałością i aktywnością społeczną [Baumeister, Smart i Boden 1996: 5-33]. Byli to także w większej mierze optymiści, którzy stosują skuteczniejsze strategie radzenia sobie w sytuacjach trudnych. Korespondujący z tym wynikiem wyższy poziom poczucia własnej skuteczności implikuje większą motywację i zaangażowanie w podjęte działania. „Poziom naszych motywacji, stany afektywne i działania, które podejmujemy, bardziej bazują na tym w co wierzymy i czy czujemy się na siłach, by coś zrobić, niż na tym, jaka jest obiektywna rzeczywistość” [Bańka 2005: 9-10]. Jednocześnie wysoki poziom optymizmu wiąże się często z radzeniem sobie ukierunkowanym bardziej na problem niż zaprzeczanie, odwracanie uwagi czy zaprzestawanie działań [Scheier, Carver, Bridges 1994: 1063-1078]. Sprawniejsze reagowanie w konfrontacji z sytuacjami niejasnymi, nowymi, trudnymi warunkuje także niższy poziom dyspozycyjnego lęku, który może pomniejszać przeżywanie stanów lękowych w przypadku zagrożenia.

Z kolei jednostki, które w ostatnich latach przyjęły postawę bierności wyborczej, mają mniej pozytywny stosunek do JA. W badaniach Jim Blascovich i Joe Tomaka niższy poziom samooceny współwystępuje z depresją oraz anomią [1991: 115-160]. Osoby te mają także większą tendencję do reagowania lękiem w różnych sytuacjach życiowych, nawet wówczas, gdy obiektywnie nie są one zagrażające. Niższy poziom własnej skuteczności oraz dyspozycyjnego optymizmu nie sprzyja

Tabela 3. Istotność różnic i średnie wyniki w poziomie poszczególnych zmiennych między jednostkami aktywnymi i biernymi wyborczo w poszczególnych wyborach ($\alpha=0,05$).

Zmienna	Rodzaj wyborów	Zachowanie wyborcze	N	Średni wynik	t	df	p
Samoocena	Wybory prezydenckie 2005	partycypacja	803	38,7	4,263	452,763	0,000
		absencja	283	36,8			
	Wybory parlamentarne 2007	partycypacja	804	38,7	5,015	1084	0,000
		absencja	282	36,7			
	Wybory do Parlamentu Europejskiego 2009	partycypacja	554	38,7	3,023	1084	0,003
		absencja	532	37,6			
Dyspozycyjny optymizm	Wybory prezydenckie 2005	partycypacja	803	21,4	3,991	443,235	0,000
		absencja	283	20,3			
	Wybory parlamentarne 2007	partycypacja	804	21,5	4,742	1084	0,000
		absencja	282	20,2			
	Wybory do Parlamentu Europejskiego 2009	partycypacja	554	21,6	3,738	1065,115	0,000
		absencja	532	20,7			
Samoskuteczność	Wybory prezydenckie 2005	partycypacja	803	29,3	3,125	421,031	0,002
		absencja	283	28,0			
	Wybory parlamentarne 2007	partycypacja	804	29,3	3,431	447,113	0,001
		absencja	282	27,9			
	Wybory do Parlamentu Europejskiego 2009	partycypacja	554	29,6	4,126	1052,172	0,000
		absencja	532	28,2			
Dyspozycyjny lęk	Wybory prezydenckie 2005	partycypacja	803	48,4	-2,054	1084	0,04
		absencja	283	49,7			
	Wybory parlamentarne 2007	partycypacja	804	48,0	-5,021	1084	0,000
		absencja	282	51,0			
	Wybory do Parlamentu Europejskiego 2009	partycypacja	554	47,9	-3,163	1084	0,002
		absencja	532	49,6			

przewyciężaniu tych stanów, bowiem są to zmienne odpowiedzialne za motywację i zadaniowe reagowanie. W badaniach ich niski poziom współwystępuje z bezradnością, depresją i wysoką podatnością na stres [Bańka 2005; Juczyński 2001]. „Ludzie, którzy nie wierzą w swoje umiejętności radzenia sobie z trudnymi zadaniami, biorą taki punkt wyjścia za sposób życia. (...) rozpamiętują swoje osobiste braki i niepowodzenia, narzekają na zły los (...) szybko się poddają. Ponieważ mają słabą wiarę we własne zdolności, wystarczy mała dawka niepowodzenia, by stracili ją do końca” [Bańka 2005: 10]. Pesymiści w sytuacjach stresowych koncentrują się raczej na emocjach niż problemie. Porażka nie stanowi dla nich impulsu do rezygnacji, ale podtrzymania wysiłku. Optymiści stosują skuteczniejsze strategie adaptacyjne w konfrontacji z sytuacją trudną.

Przedstawione analizy dowiodły, że jednostki w zakresie deklarowanej i rzeczywistej aktywności wyborczej różnią się pod względem psychologicznym. Specyficzny układ charakterystyk cechuje obywateli, których zachowania wyborcze ukierunkowane są na partycypację zarówno w deklaracjach, jak i w rzeczywistych działaniach. Są to jednostki o wyższym poziomie samooceny, dyspozycyjnego optymizmu, samoskuteczności i niższym lęku jako cechy.² Wydaje się, że układ ten czyni aktywnych obywateli bardziej pożądanymi z punktu widzenia społeczeństwa obywatelskiego – zintegrowanego, dążącego do realizacji wyznaczonych sobie celów, solidarnego i odpowiedzialnego. „Nie jest to wspólnota łatwa do ukształtowania, właściwie orbituje gdzieś na granicy utopii, ale jest też jedynym rozsądnym i dającym nadzieję wyjściem z dylematów funkcjonowania współczesnych społeczeństw demokratycznych” [Gliński 2009: 17]. Analizowane zmienne potraktować należy jako ważne zasoby ludzkie, pośredniczące w konfrontacji z otoczeniem zewnętrznym jednostek.

Poczucie własnej wartości i pozytywny obraz siebie kształtują się w toku rozwoju struktury JA jako „przekonanie o autonomicznej wartości własnej osoby i oczekiwanie jego potwierdzenia ze strony innych ludzi i od samego siebie” [Ja-

² Jak zaznaczono wyżej mimo wyższego wyniku w zakresie poziomu samooceny i dyspozycyjnego optymizmu grupy deklarujących partycypację i absencję w ewentualnych wyborach nie różnią się istotnie.

kubik 1997: 172]. Przekonanie to pozostaje w integralnym związku z możliwością przewidywania zakresu swoich działań. Jest to ważne szczególnie w momencie podejmowania nowych aktywności, bowiem ocena własnych możliwości uwzględniania jest przy decyzji o zaangażowaniu lub wycofaniu się. Nieznacznie podwyższony poziom samooceny wiąże się ze sporymi korzyściami dla jednostki: redukuje niepokój i lęk, pozwala człowiekowi formułować ambitne cele i podejmować trudne zadania, jak również radzić sobie z ewentualnymi porażkami [Sęk 1991; Jakubik 1997; Antonowski 1995]. Optymizm i samoskuteczność to ważne dyspozycje odpowiedzialne za motywację i zaangażowanie w podjęte działania. Optymizm, traktowany jako dyspozycja w kategoriach zgeneralizowanych oczekiwań pozytywnego wyniku swoich działań czy zdarzeń, może współdecydować o sposobie, w jaki jednostka reaguje na wymagania otoczenia. „Optymistyczny styl wyjaśniania kładzie kres bezradności, natomiast pesymistyczny jeszcze ją pogłębia. Sposób, w jaki wyjaśniamy sobie różne wydarzenia, określa nasze do nich podejście i sprawia, że stajemy się bezradni, albo że, traktując spotykające nas niepowodzenia jako chwilowe, mobilizujemy się do większej aktywności” [Seligman 1995: 32]. Na istotną rolę poczucia własnej skuteczności w zachowaniu zwraca uwagę Ralf Schwarzer [1997: 79]: „poziom poczucia własnej skuteczności może podwyższać lub obniżać motywację do działania. Ludzie o silnym poczuciu własnej skuteczności wybierają sobie bardziej ambitne zadania. Stawiają sobie wyższe cele i trzymają się ich (...). Kiedy działanie jest już podjęte, inwestują więcej wysiłku i są bardziej wytrwali niż osoby o słabym poczuciu własnej skuteczności. Kiedy pojawiają się przeszkody, ci pierwsi szybciej dochodzą do siebie i nadal wykazują zaangażowanie w dążeniu do celu”. Autor jednocześnie podkreśla, że samoskuteczność opiera się na rozsądnej analizie własnego zachowania, zdobytym doświadczeniu, tym samym prowadzi do podejmowania odważnych działań w granicach możliwości jednostki. Z kolei dyspozycyjny lęk warunkuje reakcje jednostek na różne zagrażające bodźce, poziom tej zmiennej wskazuje na indywidualne różnice w gotowości do powstania stanów lękowych i jest wskaźnikiem potencjalnych możliwości funkcjonowania ludzi w sytuacjach stresowych, nowych, niejasnych. Podwyższony poziom lęku jako cechy warunkuje też częstsze przeżywanie lęku sytuacyjnego.

Można przypuszczać, że specyficzna konstelacja powyższych cech, prezentowana przez jednostki aktywne wyborczo – współwystępowanie wyższego poziomu

samooceny, dyspozycyjnego optymizmu, samoskuteczności oraz niższego dyspozycyjnego lęku - jest silnym zasobem jednostek aktywnych, świadomych stawianych przed sobą celów, w sytuacjach trudnych reagujących zadaniowo, wytrwałych. Badacze psychologii zdrowia zwracają uwagę, że pewne kombinacje cech osobowościowych mogą zwiększać odporność organizmu. Jednym z bardziej znanych ujęć jest podejście Suzanne Kobasy [1979]. Według autorki na osobowość odporną (*hardy personality*) składają się trzy ogólne charakterystyki: przekonanie, że można wpływać lub kontrolować przeżywane wydarzenia, zdolność głębokiego zaangażowania lub poświęcenia się jakiejś działalności w życiu i spostrzeganie zmian w kategoriach wyzwania i możliwości rozwoju. Ryszard Poprawa, charakteryzując styl radzenia sobie osób z osobowością odporną, zwraca uwagę, że w sytuacjach stresowych jednostki te prezentują wiarę we własną efektywność oraz ujawniają zdolność do adekwatnego wykorzystania dostępnych im zasobów ludzkich i środowiskowych. Przekształcają sytuacje nowe, trudne, stresowe w możliwość i okazje do osobistego rozwoju, rozwoju innych ludzi i otaczającego świata [1996].

Można przypuszczać, że wybory oraz kampania wyborcza stanowią sytuację, która jest źródłem nowych, nieznanych bodźców dla jednostek, do których kierowany jest komunikat polityczny. Jak dowodzą badania, aktywność polityczna może być atrakcyjna również dlatego, że staje się źródłem wrażeń, jest ekscytująca. Młodzi aktywiści partyjni często mówią „lubię, gdy się coś dzieje”, „polityka pociąga mnie, bo nie ma w niej miejsca na nudę, robię ciągle coś nowego, nieprzewidywalnego i z nowymi ludźmi”, „polityka daje mi ciekawe życie” [Skarżyńska 1996: 67-86]. Wysoka stymulacja może nadawać kampanii wyborczej status zagrażającej w percepcji jednostek z wyższą dyspozycją lękową, jednocześnie dla jednostek posiadających zasoby, odpowiedzialne za motywację, wytrwałość i zadaniowe reagowanie stanowi wyzwanie, które aktywizuje zasoby. Kampania to okres społecznej artykulacji programów kandydatów, w których wiele kwestii bliskich jest obywatelom. W mediach toczą się intensywne, często burzliwe dyskusje społeczne, dotyczące z jednej strony kształtu płaszczyzny prawno-instytucjonalnej kraju, miejsca Polski w strukturach unijnych, z drugiej jednak poruszane są problemy bliższe obywatelom, takie jak służba zdrowia, emerytury, podatki, szkolnictwo, wysokość pensji określonych grup społecznych. Znaczą to, że wiele jest kwestii istotnych dla jakości życia jednostek. Jak podkreśla Krystyna Skarżyńska „warunkiem aktyw-

ności jest uznanie polityki za ważną lub wartościową dla jednostki sferę, w której może ona realizować różne osobiste motywy oraz subiektywne oszacowanie zakresu, w jakim własna aktywność polityczna doprowadzi jednostkę do osiągnięcia zamierzonych celów” [2002: 33-34]. Napięcie pojawiające się w dyskusjach oraz niepewność ważnych kwestii może być impulsem wyzwalamym lęk. Tym samym reakcje jednostek – stopień zainteresowania kampanią, ale przede wszystkim aktywność wyborcza – powinny być odmienne u osób z różnymi poziomami z jednej strony dyspozycyjnego lęku, z drugiej zasobów motywacyjnych i zadaniowych.

Preferencje wyborcze

Wśród deklarowanych zachowań wyborczych zwrócono uwagę na zróżnicowanie elektoratów w grupie deklarujących aktywność w wyborach (Tabela 4).³ Okazuje się, że poziom badanych zmiennych najbardziej wyróżnia elektorat

Tabela 4. Wybrane charakterystyki psychologiczne poszczególnych elektoratów oraz jednostek deklarujących absencję w wyborach parlamentarnych.

	Samoocena	Dyspozycyjny optymizm	Samoskuteczność	Dyspozycyjny lęk
	Średni wynik	Średni wynik	Średni wynik	Średni wynik
Elektorat PO	39,2	21,6	30,3	47,0
Elektorat PiS	38,0	20,7	28,4	49,5
Elektorat PSL	37,4	20,7	28,4	49,4
Elektorat SLD-UP	38,1	21,2	28,0	49,3
Elektorat innych ugrupowań	36,4	20,9	28,9	50,1
Deklarujący absencję w wyborach parlamentarnych	37,8	20,9	28,0	50,0

³ Badanych zapytano o podmiot, na który oddaliby głos, gdyby wybory parlamentarne odbywały się w najbliższą niedzielę (uwzględniając możliwość odpowiedzi – nie poszedłbym głosować).

Platformy Obywatelskiej. Warto podkreślić, że w przypadku każdej ze zmiennych zaobserwowano wskaźniki istotnie różnicujące wyborców tej partii od jednostek deklarujących absencję wyborczą (istotności różnic: Aneks, Tabele 2, 3, 4, 5). Podobny, istotny kierunek różnic w poziomach analizowanych zmiennych zaobserwowano między elektoratem PO a zwolennikami Prawa i Sprawiedliwości. Tym samym elektorat ten wydaje się bardziej zbliżony do jednostek deklarujących absencję w wyborach – nie zaobserwowano istotnych statystycznie różnic między tymi grupami. Wyniki prezentowane przez elektorat Polskiego Stronnictwa Ludowego nie wykazują istotnych różnic z wyborcami PiS, są to niemalże identyczne układy charakterystyk. Podobny profil prezentują zwolennicy Sojuszu Lewicy Demokratycznej-Unii Pracy, natomiast zaobserwowano wśród nich nieznacznie istotnie wyższy poziom dyspozytywnego optymizmu i samooceny.

Przedstawiona analiza zmiennych psychologicznych, charakteryzujących elektoraty poszczególnych podmiotów politycznych sugeruje, że określone ich układy gromadzą się wokół różnych sił politycznych. Na podstawie przeprowadzonych badań można przypuszczać, że elektorat Platformy Obywatelskiej, najbardziej wyróżniający się z pozostałych grup, to jednostki w większej mierze odczuwające poczucie kontroli własnych działań i wpływu na otoczenie. Prezentują wyższy stopień zaangażowania, wytrwałości i skutecznego radzenia sobie w sytuacjach stresujących. Wydaje się, że w sytuacji porażki reagują zadaniowo, trudności w mniejszym stopniu wpływają na nich demobilizująco. Są to wartości cenne z punktu widzenia mobilizacji wyborców, ich lojalności. Na przeciwnym biegunie znajdują się jednostki, które zadeklarowały absencję w ewentualnych wyborach parlamentarnych (ich charakterystyka została zarysowana powyżej). Bliżej tego biegunu są również wyborcy Prawa i Sprawiedliwości oraz Polskiego Stronnictwa Ludowego. Fakt ten nie oznacza, że wyborcy Ci są mniej wartościowi, natomiast mają inne potrzeby i odmienne zasoby, tym samym zapewne zareagują na inny komunikat wyborczy niż przykładowo sympatycy PO. Można przypuszczać, że są to jednostki, którym poprzez odpowiednią kampanię wyborczą czy szerszą komunikację polityczną należy zapewnić poczucie bezpieczeństwa. Przekaz kładący nacisk na wspólne działanie, dający odczucie przełożenia części odpowiedzialności na innych, poczucie wspólnoty

Tabela 5. Wybrane profile socjodemograficzne w układzie średnich wyników poszczególnych zmiennych psychologicznych (Kompletne dane w odniesieniu do wyróżnionych w badaniu grup socjodemograficznych: Aneks, Tabela 6).

	Samoocena		Dyspozycyjny optymizm		Samoskuteczność		Dyspozycyjny lęk	
	ilość	Średni wynik	ilość	Średni wynik	ilość	Średni wynik	ilość	Średni wynik
WOJEWÓDZTWO								
Dolnośląskie	84	39,1	84	21,5	84	29,0	84	47,0
Kujawsko-pomorskie	58	37,3	58	21,4	58	29,8	58	48,8
Lubelskie	61	37,1	61	21,0	61	28,2	61	49,3
Lubuskie	29	39,4	29	20,8	29	30,5	29	47,9
Łódzkie	73	38,4	73	20,5	73	28,9	73	47,4
Małopolskie	92	38,2	92	21,3	92	29,0	92	47,9
Mazowieckie	147	38,9	147	21,7	147	31,3	147	49,4
Opolskie	29	37,2	29	19,7	29	26,6	29	49,7
Podkarpackie	59	36,4	59	20,2	59	27,9	59	52,9
Podlaskie	34	37,2	34	20,8	34	29,5	34	49,5
Pomorskie	63	39,7	63	22,0	63	30,9	63	45,9
Śląskie	135	39,5	135	21,6	135	28,6	135	48,4
Świętokrzyskie	37	38,2	37	21,2	37	29,0	37	48,8
Warmińsko-mazurskie	42	36,8	42	21,9	42	29,6	42	47,3
Wielkopolskie	95	37,0	95	20,1	95	24,5	95	50,7
Zachodniopomorskie	48	37,7	48	20,8	48	29,5	48	49,6
WYKSZTAŁCENIE								
Bez wykształcenia	4	36,3	4	21,8	4	32,8	4	50,0
Podstawowe/gimnazjalne	67	36,1	67	19,2	67	26,4	67	53,5
Zawodowe	187	37,4	187	20,6	187	28,1	187	50,5
Średnie/policealne	433	37,7	433	20,9	433	28,5	433	49,1
Wyższe (ukończone studia licencjackie lub magisterskie)	395	39,6	395	22,0	395	30,3	395	46,7

	Samoocena		Dyspozycyjny optymizm		Samoskuteczność		Dyspozycyjny lęk	
	ilość	Średni wynik	ilość	Średni wynik	ilość	Średni wynik	ilość	Średni wynik
WIEK								
18-24	149	37,6	149	21,4	149	29,4	149	48,1
25-34	219	38,9	219	21,5	219	29,8	219	46,8
35-44	170	38,4	170	21,2	170	29,0	170	48,2
45-54	211	38,4	211	21,0	211	28,6	211	49,4
55-64	166	38,4	166	20,7	166	28,6	166	49,3
>65	171	37,4	171	21,0	171	28,4	171	51,1
STAŁE MIEJSCE ZAMIESZKANIA								
Wieś	398	37,4	398	20,7	398	28,3	398	49,5
Miasto do 20 tysięcy mieszkańców	84	38,0	84	20,6	84	28,4	84	48,6
Miasto 20-100 tysięcy mieszkańców	234	38,5	234	21,5	234	29,5	234	48,1
Miasto 100-200 tysięcy mieszkańców	128	38,6	128	21,2	128	29,2	128	48,2
Miasto powyżej 200 tysięcy mieszkańców	242	39,1	242	21,7	242	29,5	242	48,6

będzie dla nich atrakcyjniejszy niż taki, który podkreśla ich indywidualność i daje odczucie rodzącego się wyzwania. Zapewne trudniej ich zmobilizować w konfrontacji z porażką, stąd działania sztabów powinny być ukierunkowane na podkreślanie najmniejszych nawet sukcesów partii.

Uzyskane dane pokrywają się z charakterystykami socjodemograficznymi poszczególnych elektoratów (Tabela 5). W ostatnich wyborach parlamentarnych młodzi i wykształceni obywatele, w większości mieszkańcy największych miast zdecydowanie opowiedzieli się za partią Donalda Tuska. Partia Jarosława Kaczyńskiego zyskała większe rzesze sympatyków wśród osób z podstawowym i zawodowym wykształceniem, mieszkańców wsi, ludzi powyżej 60 roku życia. Na wsi silna okazała się również partia Waldemara Pawlaka w porównaniu z centrolewicą, która większość swoich zwolenników zdobyła w miastach. W PSL zdecydowanie duży odsetek wyborców prezentował podstawowe wykształcenie. Platforma Obywatelska mogła liczyć na poparcie w zachodnich regionach kraju, zdeklasowała pozostałe

partie w regionie pomorskim oraz lubuskim. Prawo i Sprawiedliwość z kolei zdobyło znaczącą przewagę w województwie podkarpackim [Dane za: Państwowa Komisja Wyborcza]. Poddając analizie wartości zmiennych w poszczególnych grupach socjodemograficznych zwrócić uwagę należy na fakt, że wśród grup popierających PO odnotowano wyższy poziom samooceny, dyspozycyjnego optymizmu, samoskuteczności oraz niższy dyspozycyjny lęk. Z kolei odwrotny układ charakterystyk prezentują grupy, wśród których dominują sympatycy PiS.

Trwale dyspozycje a identyfikacje partyjne

Badacze wywodzący się z nurtu psychologii społecznej w analizie zachowań wyborczych zwracają uwagę na istotność trwałych predyspozycji, w tym szczególnie identyfikacji partyjnej, w kreowaniu zachowań politycznych [Campbell, Converse, Miller, Stokes 1960, 1967; Converse 1964]. Angus Campbell, Philil Converse i współpracownicy traktują identyfikację jako coś trwałego i niepoddającego się korekcie w procesie kampanii wyborczej [1960]. Według autorów jest to zmienna pośrednicząca w odbiorze zewnętrznych bodźców, płynących ze sceny politycznej, dostarczająca wskazówek dotyczących procesu podejmowanych decyzji wyborczych oraz interpretacji wydarzeń społeczno-politycznych. Zwolennicy modeli, których fundamentem jest identyfikacja partyjna, podkreślają szczególną rolę socjalizacji politycznej, która wiąże się ze swego rodzaju „dziedziczeniem” orientacji rodzicielskich [Biernat 2000; Zarzycki 2003; Pye 1972]. W kontekście dalszych badań, w ostatnich dekadach ubiegłego stulecia, założenie o stabilnej identyfikacji partyjnej nieco straciło swą bezsporność. Osłabienie więzi pomiędzy wyborcą a podmiotami politycznymi doprowadziło do nowych poszukiwań determinant mających udział w podejmowaniu decyzji wyborczych. Richard G. Niemi oraz Herbert F. Weisberg [1993] zwracają uwagę na liczne komponenty identyfikacji partyjnej, m.in. polityczne zaangażowanie obywateli w kampanię wyborczą czy postawę akceptacji lub dezaprobaty względem systemu partyjnego jako całości. Jak pisze Robert Wiszniowski: „Zawodność koncepcji stabilnych zachowań wyborczych, będących wynikiem zjawiska identyfikacji wyborczej, wynika ze złożoności i dynamiki przestrzeni politycznej (wyborczej, parlamentarnej i rządowej) oraz zmian zachodzących w ramach struktur społecznych państw demokratycznych. (...) Okazuje się, że w złożonych

społeczno-politycznych uwarunkowaniach automatycznie dochodzi do jej przeobrażeń, a ona sama przybiera różne postaci czy też formy” [2008: 177].

Złożonych determinant identyfikacji partyjnej należy upatrywać nie tylko w zewnętrznych procesach społeczno-politycznych, ale również w wewnętrznych dyspozycjach jednostki. Można przypuszczać, że więzi między wyborcami a podmiotami politycznymi będą trwalsze, jeśli komunikat polityczny (wyborczy) będzie kompatybilny wobec określonych potrzeb psychologicznych jednostek. Jednostkom, które mają wyższy poziom lęku dyspozycyjnego zapewni poczucie bezpieczeństwa i przynależności, osobom z wyższym poziomem samoskuteczności czy optymizmu zapewni nowe wyzwania i możliwość indywidualnego zaangażowania. W pewnym zakresie determinanty te wiążą się z procesem socjalizacji, gdyż mają swoje źródła we wczesnym doświadczeniu jednostki, które skłania ją do reagowania w określony sposób w odpowiedzi na bodźce, które kiedyś wyzwały podobne reakcje. Nabyte stają się zasobem jednostek, który pełni rolę filtrującą dla zewnętrznych bodźców. Tym samym, jeśli komunikat *zazębia się* z zasobami prezentowanymi przez jednostki, wówczas można przypuszczać że implikuje to większe zaangażowanie i lojalność. Jednak, gdy jest to przekaz, który wymaga od jednostek aktywizacji zasobów występujących w mniejszym zakresie, wówczas może to wywołać szereg mechanizmów obronnych, w tym decyzję o absencji wyborczej. Sytuacja ta może mieć miejsce, gdy partia wywołuje niepokój w wyborcach o wyższym poziomie dyspozycyjnego lęku. Na podstawie przeprowadzonych badań można przypuszczać, że na komunikat ukierunkowany na „my”, dający poczucie przynależności i bezpieczeństwa szybciej zareagują wyborcy Prawa i Sprawiedliwości czy Polskiego Stronnictwa Ludowego, a na zindywidualizowany przekaz, stawiający nowe wyzwania przed obywatelami - sympatycy Platformy Obywatelskiej. Tym samym prezentowany nurt badań nie powinien być lekceważony w praktyce komunikacji politycznej.

Bibliografia

- Antonowski A. (1995), *Rozwikłanie tajemnicy zdrowia. Jak radzić sobie ze stresem i nie zachorować*, Warszawa: IPN.
- Bańka A. (2005), *Poczucie samoskuteczności. Konstrukcja i struktura czynnikowa Skali Poczucia Samoskuteczności w Karierze Międzynarodowej*, Poznań-Warszawa: Studio PRINT-B, Instytut Rozwoju Karier.

-
- Baumeister R. F., Smart, L., Boden, J. M. (1996), *Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of self-esteem*, „Psychological Review”, 103, ss. 5-33.
 - Biernat T. (2000), *Józef Piłsudski – Lech Wałęsa. Paradoks charyzmatycznego przywództwa*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
 - Blascovich J., Tomaka J. (1991). *Measures of self-esteem*, [w:] J. P. Robinson, P. R. Shaver, L. S. Wrightsman (red.), *Measures of personality and social psychological attitudes. Volume 1: Measures of social psychological attitudes*, Nowy Jork: Academic Press.
 - Boski P. (1991), *Jak wartości społeczno-polityczne dzieliły elektoraty pretendentów do Belwederu w wyborach prezydenckich 1990?*, [w:] W. Z. Daab, K. Korzeniowski, P. Boski, K. Gembura-Chmielewski, K. Skarżyńska, M. Zakrzewski, *Polski wyborca '90. Psychospołeczne studia nad wyborami prezydenckimi*, t. 1, Warszawa: Instytut Psychologii PAN, ss. 93-123.
 - Braithwaite V. (1997), *Harmony and security value orientations in political evaluation*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, nr 23(4).
 - Bronowicka A. (2005), *Alienacja polityczna i społeczna jako wyznacznik zachowań wyborczych młodzieży*, [w:] A. Bronowicka (red.), *Wyzwania i zagrożenia demokracji w Polsce w obliczu wyborów 2005*, Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
 - Campbell A., Converse P.E., Miller W.E., Stokes D.E. (1960), *The American voter*, Nowy Jork: John Wiley & Sons.
 - Campbell A., Converse P.E., Miller W.E., Stokes D.E. (1967), *Elections and the political order*, Nowy Jork: John Wiley & Sons.
 - Converse P. E. (1964), *The nature of belief systems in mass public*, [w:] D. E. Apter (red.), *Ideology and discontent*, Nowy Jork: The Free Press of Glencoe, ss. 206-261.
 - Cwalina W., Falkowski A. (2006), *Marketing polityczny. Perspektywa psychologiczna*, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
 - Gliński P. (2009), *Spółeczeństwo obywatelskie w Polsce – dwadzieścia lat przemian*, [w:] R. Głajcar, W. Wojtasik (red.), *Transformacja systemowa w Polsce 1989-2009*, Katowice: Wydawnictwo REMAR, ss. 17-51.
 - Jakubik A. (1997), *Zaburzenia osobowości*, Warszawa, PZWL.
 - Juczyński Z. (2001), *Narzędzia pomiaru w promocji i psychologii zdrowia*, Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.

-
- Katz R. (1997), *Democracy and Elections*, Oxford, Nowy Jork: Oxford University Press.
 - Kobasa S. C. (1979), *Personality and resistance to illness*, „*American Journal of Community Psychology*”, 7(4), ss. 413-423.
 - Korzeniowski K. (2002), *Psychospołeczne uwarunkowania zachowań wyborczych*, [w:] K. Skarżyńska (red.), *Podstawy psychologii politycznej*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
 - Korzeniowski K. (1991), *Poczucie podmiotowości-alienacji politycznej. Uwarunkowania psychospołeczne*, Poznań: Wydawnictwo Nakon.
 - Korzeniowski K. (1997), *O psychospołecznych uwarunkowaniach zachowań wyborczych Polaków w latach dziewięćdziesiątych*, [w:] L. Kolarska-Bobińska, R. Markowski (red.), *Prognozy i wybory. Polska demokracja '95*, Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
 - Łaguna M., Lachowicz-Tabaczek K., Dzwonkowska I. (2007) *Skala Samooceny SES Morrisa Rosenberga – polska adaptacja metody*, „*Psychologia Społeczna*”, tom 2, nr 2(4), ss. 164-176.
 - Najdowski J. (1994), *Wiarygodność deklaracji przedwyborczych i relacji powyborczych*, „*Kultura i Społeczeństwo*”, Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii, Instytut Studiów Politycznych, tom XXXVIII, nr 3.
 - Niemi R. G., Weisberg H. F. (1993), *Classics in voting behavior*, Washington D.C.: Congressional Quarterly Press.
 - Poprawa R. (1996), *Zasoby osobiste w radzeniu sobie ze stresem*, [w:] G. Dolińska - Zygmunt (red.), *Elementy psychologii zdrowia*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
 - Pye L. W. (1972), *The stages of socialization*, [w:] D. R. Reich, P. A. Dawson (red.), *Political images and realities: Essays and readings on the concepts and substance of American politics*, Belmont, CA: Duxbury Press, ss. 103-106.
 - Reimanis G. (1982), *Relationship of locus of control and anomie to political interest among American and Nigerian students*, „*Journal of Social Psychology*”, nr 116.
 - Rokeach M. (1973), *The natures of human values*, Nowy Jork: The Free Press.
 - Scheier M. F., Carver C. S. (1985), *Optimism, coping, and health: assessment and implications of generalized outcome expectancies*, „*Health Psychology*”, nr 4, ss. 219-247.

- Scheier M. F., Carver C. S., Bridges, M. W. (1994), *Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the Life Orientation Test*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 67, ss. 1063-1078.
- Schwarzer R. (1997), *Poczucie własnej skuteczności w podejmowaniu i kontynuacji zachowań zdrowotnych. Dotychczasowe podejścia teoretyczne i nowy model*, [w:] I. Heszen-Niejodek, H. Sęk (red.), *Psychologia zdrowia*, Warszawa: PWN.
- Seligman M. (1995), *Optymizmu można się nauczyć*, Poznań: Media Rodzina.
- Sęk H. (1991), *Psychologiczna prewencja jako obszar badań i zastosowań*, [w:] *Zagadnienia psychologii prewencji*, H. Sęk (red.), Poznań: UAM, s. 7–36.
- Skarżyńska K. (2002), *Aktywność i bierność polityczna*, [w:] K. Skarżyńska (red.), *Podstawy psychologii politycznej*, Wydawnictwo Zysk – S-ka, Poznań.
- Skarżyńska K. (1996), *Polityka i politycy w świadomości potocznej: wyobrażenia ról oraz pożądanых cech polityków*, „Studia Politologiczne”, 1, ss. 67-86.
- Sosnowski T., Wrześniewski K. (1983), *Polska adaptacja inwentarza STAI do badania stanu i cechy lęku*, „Przegląd Psychologiczny”, nr 26(2).
- Turska-Kawa A. (2009), *Psychologiczne aspekty społecznej akceptacji zmiany systemowej*, [w:] R. Głajcar, W. Wojtasik (red.), *Transformacja systemowa w Polsce 1989-2009*, Katowice: Wydawnictwo REMAR, ss. 84-104.
- Turska-Kawa A. (2010), *Dyspozycyjny lęk jako zmienna różnicująca aktywność wyborczą w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2009 roku*, [w:] A. Sokala, B. Michalak, A. Frydrych, R. Zych (red.), *Wybory do Parlamentu Europejskiego. Kampanie w Polsce i Europie*. Toruń: Wydawnictwo TNOiK, ss. 293-308.
- Wiszniewski R. (2008), *Europejska przestrzeń polityczna. Zachowania elektoratu w wyborach do Parlamentu Europejskiego*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Zarzycki M. (2003), *To nie wiatr to szloch*, „Karta”, nr 37, ss. 54-87.

Komunikaty CBOS

- BS/172/99, *Zmiany w psychologicznych profilach elektoratów partyjnych. Komunikat z badań*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa, listopad 1999,

http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/1999/K_172_99.PDF.

• BS/95/2002, *Psychologiczne profile elektoratów partyjnych. Komunikat z badań*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa, czerwiec 2002, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2002/K_095_02.PDF.

Źródła internetowe

• Prażmowska B., Puto G., Kowal E., Gierat B. (2009), *Niespełnione macierzyństwo*, http://www.termedia.pl/magazine.php?magazine_id=5&article_id=13877&magazine_subpage=FULL_TEXT.