

Agnieszka Turska-Kawa

Czynnik gospodarczy jako predyktor zachowań wyborczych

Preferencje Polityczne : postawy, identyfikacje, zachowania 10, 37-50

2015

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

Uniwersytet Śląski w Katowicach, Polska

CZYNNIK GOSPODARCZY JAKO PREDYKTOR ZACHOWAŃ WYBORCZYCH

Abstract:

The article seeks to answer the question of whether, and if yes – to what extent, voters are guided by economic issues in their decisions about electoral participation (activity or passivity in the elections). The analysis of this question was carried out in the context of declared electoral behavior of the respondents in elections which took place in 2014, namely to the European Parliament and the Polish regional (voivodship) parliaments. Detailed analysis was aimed at verifying the sociodemographic variables that could significantly differentiate the subjective importance of the economic factor in decisions taken on electoral participation. These empirical considerations took into account variables such as sex, age, education, marital status, financial situation, professional status and place of residence.

Key words:

electoral behavior, economic issues, electoral participation

Wprowadzenie

Paradygmat ekonomiczny w analizie zachowań wyborczych formułuje założenie, że zachowania obywateli w sferze polityki są racjonalne. Podejmując zatem decyzję wyborczą, w myśl wskazanej teorii, wyborcy dokonują świadomego i celowego wyboru poprzez udzielenie wsparcia podmiotowi politycznemu, który w ich przekonaniu przyniesie im największe korzyści. Racjonalny wyborca kieruje się własnym interesem i niczym konsument na rynku dóbr i usług wybiera ten produkt, który przyniesie mu największą satysfakcję. Idea racjonalnego wyborcy zyskała wielu zwolenników, jednak współcześnie odbiera jej się rację absolutną. Rola czynników ekonomicznych w procesie podejmowania decyzji wyborczych ma wyraźny akcent przede wszystkim w dwóch obszarach: (a) identyfikowania określonych podmiotów partyjnych biorących udział w rywalizacji politycznej

ze stanowiskami zajmowanymi przez nie w sferze ekonomii oraz (b) indywidualnego łączenia sfery ekonomicznej w państwie z jakością życia wyborcy. Pierwszy obszar będzie się wiązał z możliwością jednostkowego wskazania stanowiska danej partii politycznej w kwestiach ekonomicznych. Na gruncie polskim analiza postulatów programowych partii politycznych dowodzi jednak, że nie są one ściśle ukierunkowane na przenoszenie preferencji społecznych w obszar kwestii gospodarczych [Wojtasik 2010: 170]. Kwestie te nie są płaszczyznami pierwszorzędowo eksponowanymi w czasie kampanii wyborczej, co ma swoje fundamentalne źródła w kilku obszarach. Po pierwsze, wprowadzanie regulacji ekonomicznych ma społecznie odczuwalne skutki najczęściej dopiero po kilku latach, stąd nie jest to element optymalny z punktu widzenia podmiotów politycznych. W praktyce moment ten może być na tyle odległy, że bezpośrednio będzie łączony z rządzącymi w kolejnej kadencji, niekoniecznie tymi, którzy regulacje wprowadzili. Weryfikacja obietnic wyborczych w kwestiach ekonomicznych w tym zakresie jest na tyle odsunięta w czasie, że utrudnia ich bezpośrednio przełożenie na zachowania wyborcze. Po drugie, kwestie ekonomiczne są trudne przedmiotowo – ich zrozumienie oraz powiązanie z innymi płaszczyznami społecznego funkcjonowania jednostki wymaga od niej określonego poziomu kompetencji, wiedzy oraz rozeznania w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Oznacza to, że kwestie te są w pełni dostępne mniejszej grupie wyborców, co z punktu widzenia walki o głosy wyborcze może mieć znaczenie dla procesu wycofywania tej problematyki z rdzenia komunikacji wyborczej. Po trzecie, w systemie rynkowym występują ograniczone możliwości programowania politycznego. Społecznie pożądaną regulację nie zawsze mogą być efektywnie wprowadzone przez decydentów, bowiem wielość mechanizmów rynkowych sprawia, że trudno jednoznacznie przewidzieć jak rynek zareaguje na dane interwencje, i na ile reakcje te będą kompatybilne z oczekiwaniami społecznymi. Po czwarte wreszcie, obywatele zdecydowanie bardziej zainteresowani są sferą mikroekonomiczną, mającą związek z mechanizmami wpływającymi na indywidualną jakość życia, niż sferą makroekonomiczną, traktującą obywateli jako jednolity twór i odwołującą się do prawidłowości rządzących wielkościami agregowanymi, a nie poszczególnymi jej elementami. Wskazane przyczyny sprawiają, że polskie kampanie wyborcze w niewielkim stopniu nasycane są problematyką ekonomiczną, co zdecydowanie utrudnia przypisywanie poszczególnym podmiotom partyjnym określonych stanowisk ekonomicznych przez wyborców.

Drugi wskazany obszar, w którym następuje przełożenie kwestii ekonomicznych na zachowania wyborcze, dotyczy możliwości indywidualnego łączenia sfery ekonomicznej w państwie z jakością życia jednostki. Percepcja bezpośrednich zależności między sferą makro- i mikroekonomiczną staje się dla wyborcy przyczynkiem do przypisywania odpowiedzialności za jednostkowe

zadowolenie z dostatku życia partiom rządzącym. Branie pod uwagę w decyzjach wyborczych sytuacji makroekonomicznej ma związek z przenoszeniem jej na odczuwaną sytuację mikroekonomiczną, która bezpośrednio przekłada się na zaspokojenie potrzeb związanych z jakością materialną życia wyborcy. Porządkując te relacje należy zwrócić uwagę na klasyczny podział teorii głosowania ekonomicznego na te, które skłaniają się ku motywacjom szerokim w podejmowaniu decyzji wyborczych, związanych z sytuacją ekonomiczną w państwie na podstawie różnych dostępnych wskaźników (*sociotropic voting*) oraz te, które odwołują się do indywidualnego poczucia jakości życia (*egotropic voting*). W pierwszej grupie znajdują się m.in. takie zmienne jak stopa bezrobocia, PKB, poziom inflacji. Należy podkreślić, że państwo jest tutaj umownym obszarem, ideą tego głosowania jest podejmowanie decyzji wyborczej w oparciu o dane zagregowane na dowolnym poziomie, np. regionu czy miasta. Wyborcy w tym kontekście mogą brać pod uwagę sytuację służby zdrowia w ich mieście, stan dróg, perspektywy pracy dla młodych ludzi itp. Z kolei w przypadku drugiej grupy teorii, obywatele poszukują przyczyn własnej niesatysfakcjonującej sytuacji materialnej, a rządząca partia jest łatwo dostępnym źródłem, które może zostać obarczone winą za indywidualne niezadowolenie. Głosowanie to Gregory B. Markus [1988] nazywa również głosowaniem opartym na portfelu (*pocketbook voting*). W jego myśl wyborcy przypisują rządzącym odpowiedzialność za indywidualną sytuację finansową. Następnie poddają ocenie – w ujęciu mikroekonomicznym – swoją sytuację finansową od ostatniego głosowania. Kolejno udzielają nagany lub pochwały sprawującym władzę w ostatniej kadencji poprzez odpowiednią alokację przysługującego im głosu wyborczego.

Branie pod uwagę w motywacjach wyborczych zmiennych ekonomicznych ma istotny związek z teorią dysonansu poznawczego. Jej główne założenia zostały zaproponowane przez Leona Festingera [1957] i ukazują proces racjonalizacji własnego postępowania przez jednostki. Z mechanizmem tym mamy do czynienia wówczas, gdy osoba posiada dwa sprzeczne ze sobą elementy poznawcze (sądy, przekonania, myśli), które wywołują w niej stan niepokoju i przykrości. Dyskomfort, który odczuwa wywołuje napięcie motywacyjne oraz inicjuje działania mające na celu jego redukcję (np. poprzez zmianę jednego bądź większej ilości przekonań tak, by lepiej do siebie pasowały bądź wprowadzenie nowego sądu). Poczucie wewnętrznej stabilizacji wymaga spójności logicznej i równowagi afektywnej, co ma swoje odzwierciedlenie w sile ukierunkowanej na neutralizację dysonansu.

W kontekście głosowania ekonomicznego sprzeczne sądy wyborców będą pojawiały się w płaszczyźnie percepcji sytuacji ekonomicznej oraz preferencji wyborczej w elekcji poprzedzającej zbliżające się wybory. Jeśli wyborca oddał wówczas swój głos na podmiot, który zapewnił mu – w jego odczuciu

– satysfakcję z sytuacji ekonomicznej, wówczas dwa elementy poznawcze nie wykazują względem siebie niespójności, tym samym prawdopodobne jest powtórzenie zachowania wyborczego w kolejnej elekcji. Jeśli jednak oddanie głosu na daną partię polityczną w poprzednich wyborach i poziom zadowolenia z sytuacji ekonomicznej wykazują rażącą niespójność (np. wyborca poparł podmiot zwycięski, a jego sytuacja ekonomiczna się pogorszyła) to uczucie przykrości i rozczarowania uruchomi zachowania ukierunkowane na zniesienie odczuwanego dyskomfortu. Może się to przejawiać zmianą zachowania wyborczego w kolejnej elekcji (np. poprzez alokację głosu lub decyzję o bierności wyborczej), bądź też poprzez racjonalizację swojego wyboru i umiejscowienie przyczyn pogarszającej się sytuacji ekonomicznej w innym niż partia polityczna źródle.

Należy zwrócić uwagę, że każdy ma w sobie wiele przeróżnych elementów poznawczych. Niwelowanie każdego z nich wprawiałoby jednostkę w nieustanne poczucie dyskomfortu. Festinger w tym kontekście podkreśla ważną zmienną, istotną z punktu widzenia sił motywacyjnych jednostki do uruchomienia procesu redukcji odczuwanego dyskomfortu, mianowicie subiektywną ważność dwóch sprzecznych ze sobą sądów [Cooper 2007: 9]. Dla procesów podejmowania decyzji wyborczej ma to swoje dwojakie znaczenie. Po pierwsze, sytuacja ekonomiczna musi być dla jednostki istotna. Biorąc pod uwagę powyżej poczynione rozróżnienie na płaszczyznę makro- i mikroekonomiczną, nieco inny może być względem nich stosunek jednostki. W szerszym ujęciu, stan gospodarki zagregowanej może po prostu nie być przedmiotem zainteresowania wyborcy – nie są dla niego ważne obiektywne wskaźniki ekonomiczne, nie interesuje się sytuacją ekonomiczną większych grup społecznych, bądź nie dostrzega w tym obszarze znaczących zmian. Należy jednak zaznaczyć, że diagnoza sytuacji ekonomicznej przez wyborcę w tym ujęciu wymaga od niego nie tylko chęci, ale również aparatu pojęciowego do oceny sfery ekonomii oraz określonych kompetencji, umożliwiających przełożenie jej wskaźników na inne płaszczyzny funkcjonowania społecznego, co może stanowić dodatkowy czynnik znoszący uwagę wyborcy ze sfery makroekonomicznej w państwie. Z kolei w węższym ujęciu, odczuwanie własnej sytuacji ekonomicznej jako niezmiennie stabilnej, satysfakcjonującej może powodować, że wyborca będzie miał mniejszą skłonność do brania jej pod uwagę we własnych motywacjach wyborczych. Po drugie, obywatel musi dostrzegać bezpośredni związek pomiędzy sytuacją ekonomiczną a płaszczyzną aktywności partii politycznych. Można przypuszczać, że związek ten będzie miał dla jednostki większe znaczenie w sytuacji silnie odczuwanej po ostatnim okresie rządzenia danej partii zmiany sytuacji ekonomicznej, którą będzie w stanie przypisać właśnie aktywności politycznej tego podmiotu.

Istotność kwestii gospodarczych w decyzjach wyborczych różnych elektoratów i wyborców o różnych preferencjach ideologicznych

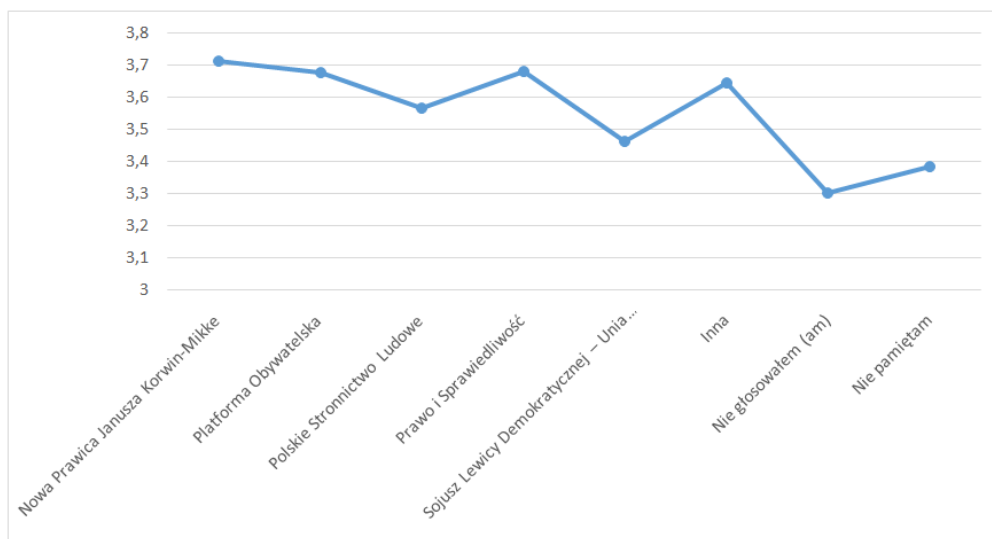
W tegorocznej edycji badań respondentom zadano pytanie o to, czy w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym (aktywność lub bierność w elekcji), kierują się kwestiami gospodarczymi. Analizę tego pytania przeprowadzono w kontekście deklarowanych zachowań wyborczych w wyborach, które odbyły się w 2014 roku, mianowicie do Parlamentu Europejskiego oraz do sejmików województw.

Autorka zdaje sobie sprawę z wysokiego stopnia ogólności zadanego pytania. Nie precyzuje ono tego czy czynniki te dotyczą kwestii ogólnopństwowych czy ich przełożenia na indywidualną jakość życia. Jest to jednak zabieg przeprowadzony świadomie w konstrukcji pytania, bowiem autorka zakłada wysoki stopień trudności w postrzeganiu tych kwestii jako autonomiczne przez wyborców. Przykładowo, śledzenie wskaźników gospodarczych ogólnopństwowych może mieć przyczyny w bezpośrednim przekładaniu ich wyników na jakość życia obywatela, co jednak absolutnie nie zmienia posiadania wysokiego stopnia zainteresowania tymi wskaźnikami i dla respondenta może być dominujące poznawczo. Celem sformułowanego pytania była diagnoza generalnego stosunku wyborców do kwestii gospodarczych w procesie podejmowania decyzji, nie natomiast poszukiwanie szczegółowych motywów ekonomicznych.

Badanie dowiodło, że generalna większość respondentów warunkowo bądź bezwarunkowo opowiada się za istotnością kwestii gospodarczych w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym (Tabele 1 i 2). Celem diagnozy różnic pomiędzy grupami respondentów przynależącymi do różnych elektoratów zastosowano jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA, która potwierdziła przewidywane różnice w zakresie udziału czynnika gospodarczego w podejmowaniu przez nie decyzji wyborczych zarówno w wyborach do PE ($F=2,884$; $p=,006$), jak i w elekcji do sejmików ($F=3,488$; $p=,001$). Szczegółowa analiza testem post hoc Tukey'a HSD ukazała jednak, że istotne różnice odnotowano w przypadku elekcji do PE jedynie pomiędzy grupami wyborców Platformy Obywatelskiej (PO) oraz jednostkami, które zadeklarowały absencję w tych wyborach ($|I-J|=,37440$; $p=,011$) oraz między wyborcami Prawa i Sprawiedliwości (PiS) a jednostkami biernymi ($|I-J|=,38090$; $p=,022$). W elekcji do sejmików województw, istotne statystycznie różnice zdiagnozowano pomiędzy zwolennikami PO a obywatelami biernymi wyborczo ($|I-J|=,4080$; $p=,010$) oraz między sympatykami komitetów lokalnych/regionalnych a jednostkami, które zdecydowały się na bierność ($|I-J|=,52414$; $p=,020$). W każdej z tych relacji osoby bierne wyborczo w elekcjach przyznają istotnie mniejsze znaczenie czynnikowi gospodarczemu w podejmowanych

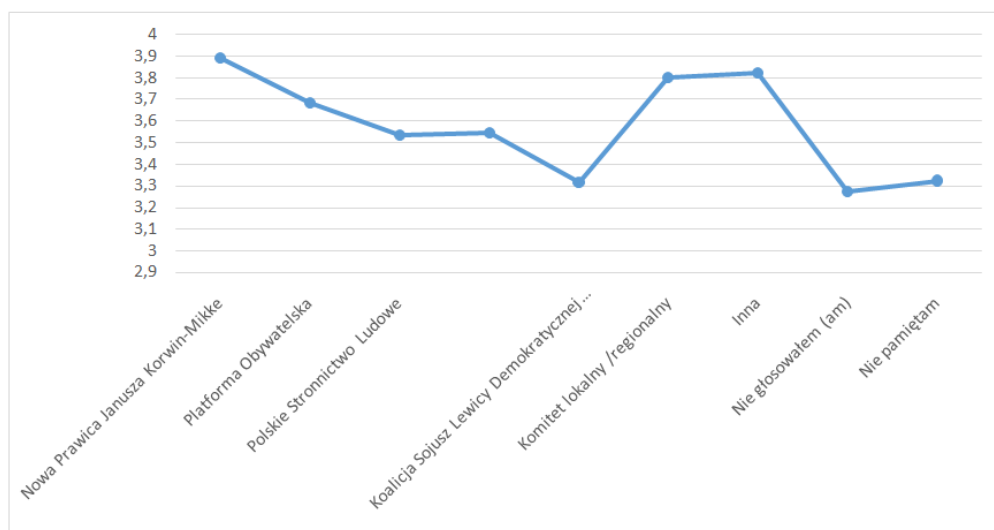
przez siebie decyzjach o uczestnictwie wyborczym. Interesująco sytuacja wygląda jeśli zestawimy poglądy ideologiczne i percepcję czynnika gospodarczego ($F=5,608$; $p=,001$). Porównania wielokrotne w teście post hoc Tukey'a HSD dowodzą, że różnicujące nie są miejsca w przestrzeni wyznaczonej osią lewica-prawica, ale różnice te odnotowano między wyborcami określającymi się jako prawicowi i jednostkami nie potrafiącymi określić swojego miejsca w przestrzeni lewica-prawica ($|I-J|=,41257$; $p=,002$) oraz między wyborcami lewicowymi a tymi niepotrafiącymi zdefiniować swojego miejsca ($|I-J|=,31619$; $p=,007$). Zarówno prawicowi, jak i lewicowi wyborcy przyznają istotnie wyższe znaczenie czynnikowi gospodarczemu w podejmowaniu decyzji wyborczych w porównaniu z osobami, które w tej przestrzeni się nie odnajdują (Wykres 3).

Wykres 1. Rozkład średnich odpowiedzi w pytaniu o istotność czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2014 roku



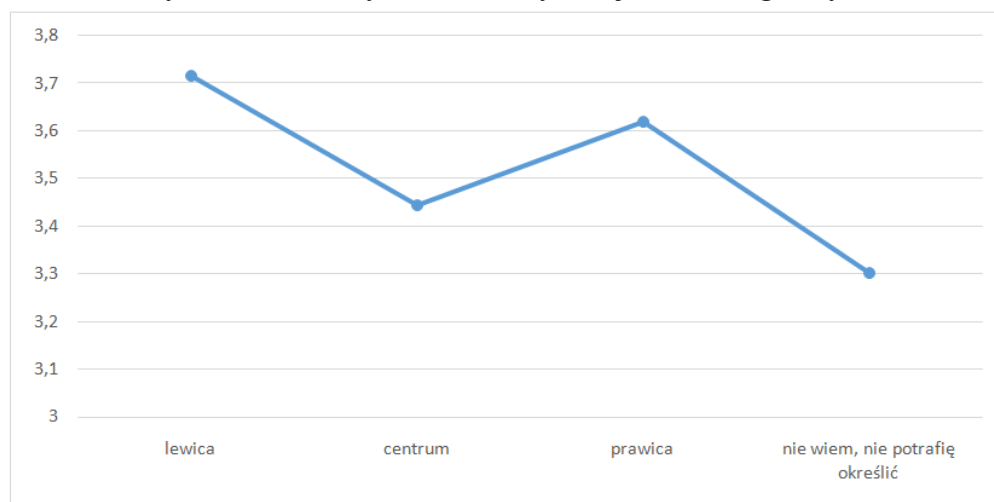
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Rozkład średnich odpowiedzi w pytaniu o istotność czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym w wyborach do sejmików województw w 2014 roku



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 3. Rozkład średnich odpowiedzi w pytaniu o istotność czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym wśród wyborców o różnych autoidentyfikacjach ideologicznych



Źródło: opracowanie własne.

Zmienne socjodemograficzne a istotność czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym

Jak zaznaczono wcześniej, obywatele najczęściej zdecydowanie bardziej zainteresowani są sferą mikro- niż makroekonomiczną, ponieważ ma ona bardziej bezpośrednio przełożenie na ich indywidualną jakość życia. Nie odnosi się bowiem do prawidłowości generalnych, ujmujących wszystkich obywateli jako pewien jednolity zbiór, reagujący w podobny sposób na dynamikę przestrzeni ekonomicznej, ale jej kontekstem jest jednostkowe doświadczenie. Mając to na uwadze, można przypuszczać, że zmienne socjodemograficzne mogą istotnie różnicować subiektywną wagę czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym. W analizie szczegółowej wzięto pod uwagę zmienne takie jak płeć, wiek, wykształcenie, stan cywilny, sytuację materialną, status zawodowy, miejsce zamieszkania.

Większość zmiennych, wbrew poczynionym oczekiwaniom, okazała się nieróżnicująca. Nie odnotowano różnic w zakresie istotności czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym między kobietami a mężczyznami ($F=4,044$; $t=-,334$; $df=928$; $p=,738$). Nieróżnicujące okazały się także kategorie wykształcenia ($F=1,139$; $df=5$; $p=,338$), stanu cywilnego ($F=,792$; $df=5$; $p=,556$). Co interesujące, nie odnotowano istotnych różnic w odniesieniu do kategorii sytuacji materialnej respondentów ($F=,363$; $df=5$; $p=,874$). Nieistotne okazało się miejsce zamieszkania ($F=2,229$; $df=5$; $p=,052$).

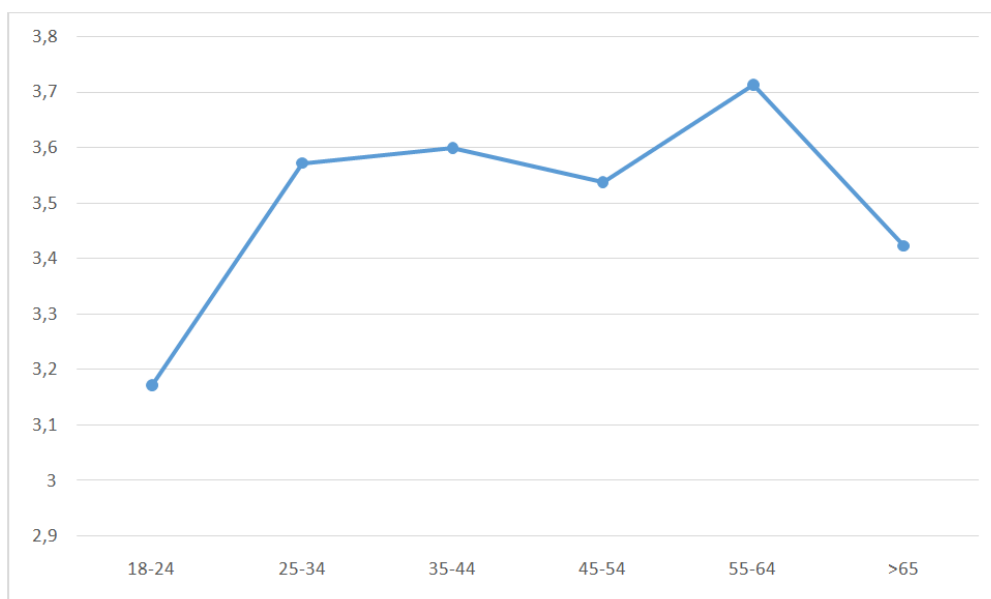
W zakresie zmiennych socjodemograficznych dla analizowanej kwestii jedynie dwa czynniki okazały się istotne. Pierwszym z nich jest wiek respondentów ($F=3,302$; $df=5$; $p=,006$). Szczegółowa dalsza analiza testem post hoc (Tukey'a HSD) ukazała, że czynnik gospodarczy w procesie podejmowania decyzji wyborczej jest zdecydowanie mniej istotny dla osób najmłodszych (do 25. roku życia) w porównaniu z wyborcami w przedziale między 26 a 64 lata¹.

Istotne statystycznie różnice w percepcji czynnika gospodarczego jako ważnego w podejmowaniu decyzji o aktywności wyborczej odnotowano również w odniesieniu do kategorii statusu zawodowego ($F=3,077$; $df=7$; $p=,027$). Dla osób uczących się lub studiujących w szkole wyższej czynnik gospodarczy jest istotnie mniej ważny w porównaniu z jednostkami przynależącymi do pozostałych (poza pracą dorywczą i byciem na rencie/emeryturze) kategorii zawodowych².

1 Odpowiednio: 25-34 lata ($|I-J|=,39947$; $p=,044$); 35-44 lata ($|I-J|=,42727$; $p=,037$); 45-54 lata ($|I-J|=,36525$; $p=,049$); 55-64 lata ($|I-J|=,54069$; $p=,002$).

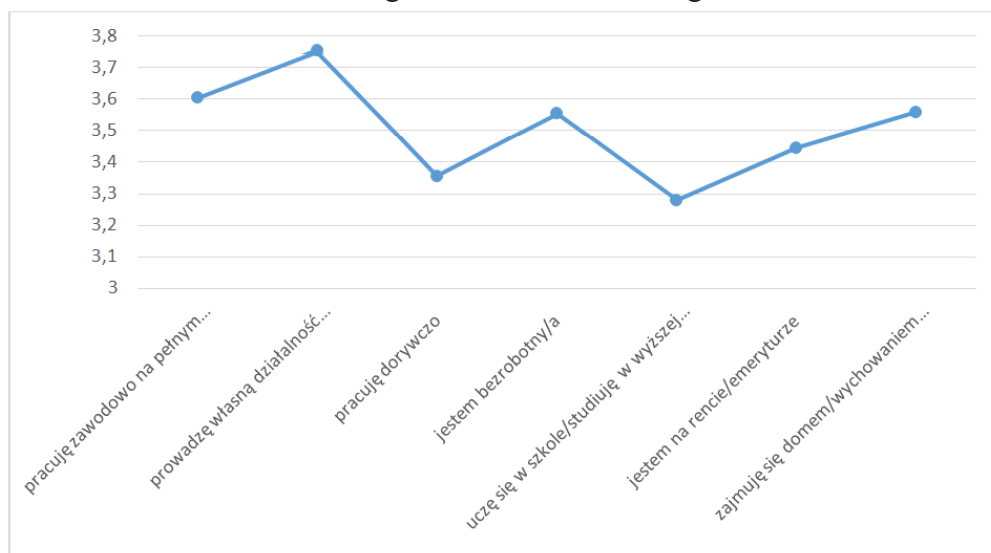
2 Odpowiednio: pracuje zawodowo na pełnym etacie, również w rodzinnym gospodarstwie rolnym ($|I-J|=,4023$; $p=,039$); prowadzi własną działalność gospodarczą ($|I-J|=,4292$; $p=,033$); jest bezrobotna/bezrobotny ($|I-J|=,3873$; $p=,042$); zajmuje się domem/wychowaniem dzieci ($|I-J|=,3798$; $p=,042$).

Wykres 4. Rozkład średnich odpowiedzi w pytaniu o istotność czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym w wyborach do sejmików województw w 2014 roku w odniesieniu do kategorii wieku



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 5. Rozkład średnich odpowiedzi w pytaniu o istotność czynnika gospodarczego w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym w wyborach do sejmików województw w 2014 roku w odniesieniu do kategorii statusu zawodowego



Źródło: opracowanie własne.

Dyskusja i konkluzje

Przeprowadzone badania dowiodły, że czynnik gospodarczy jest istotny dla respondentów w procesie podejmowania decyzji o uczestnictwie wyborczym. Niezależnie od zachowań wyborczych w elekcjach do PE i sejmików województw dominującą kategorię stanowiło warunkowe pozytywne ustosunkowanie się do przedstawianej tezy. Różnice można odnotować w odpowiedziach zdecydowanych – częściej wskazywane one były przez wyborców wszystkich partii poza koalicjami lewicowymi, wyborcami biernymi oraz tymi, którzy nie pamiętają na kogo oddali głos. W grupach tych głosy w większej mierze zostały przekierowane na kategorię „nie wiem/nie mam zdania”. O ile wynik odnotowany przy dwóch ostatnich wskazanych grupach może nie budzić większego zaskoczenia, to jednak wzbudza je nota przy koalicjach lewicowych.

W Polsce prawica ma wyraźne aksjomaty i wartości, do których odwołuje się w dyskursie publicznym, takie jak kościół, tradycja, religia, naród itp., wokół których może być budowana stabilna lojalność postaw. Lewica z kolei tego typu czynników nie prezentuje. W zachodnich systemach partyjnych tym spajającym elementem lewicy jest m.in. etatystyczny stosunek do gospodarki – w klasycznym ujęciu podmioty lewicowe są mniej rynkowe i uznają zasadność stosowania mechanizmów regulujących [Zob. więcej: Szawiel 2003: 223; Sokół 2003: 55; Sartori 2005: 300; Godlewski 2008: 43-45]. W Polsce ten czynnik jest nieobecny, czego dowodzą badania Waldemara Wojtasika [2010: 153-172], z których jasno wynika, że stosunek do gospodarki nie różnicuje identyfikacji ideologicznych w Polsce. Niniejsze badania również znajdują miejsce w tym nurcie – zwolennicy partii lewicowych w Polsce w zdecydowanie mniejszej mierze uznają czynnik gospodarczy za istotny w podejmowaniu przez nich decyzji o uczestnictwie wyborczym. Co interesujące, nie przekłada się to wyraźnie na diagnozę relacji pomiędzy autoidentyfikacją badanych na osi lewica-prawica a percepcją czynnika gospodarczego. Nie odnotowano w tym względzie różnic między osobami przynależącymi do różnych miejsc na skali, ale między autoidentyfikującymi się na krańcach skali a osobami, które deklarują, że nie potrafią odnaleźć swojego miejsca w przestrzeni ideologicznej.

Percepcja czynnika gospodarczego jest istotniejsza w przypadku elektoratów PO i PiS w porównaniu do biernych wyborczo w elekcji do PE oraz dla wyborców komitetów lokalnych i PO w porównaniu z biernymi w wyborach do sejmików województw. Innych różnic nie odnotowano. Czynniki gospodarcze są zatem ważniejsze w podejmowaniu decyzji przez wyborców największych na polskiej scenie partyjnej podmiotów politycznych, dla których perspektywa przejścia władzy i rządu jest bardziej realna niż dla innych partii. Komitety

lokalne/regionalne z kolei w największej mierze mają szansę odwoływania się w komunikatach wyborczych do indywidualnej jakości życia, bowiem przekazy te dotyczą częściej bliskiej okolicy wyborców, decyzji, które mają konsekwencje dla ich funkcjonowania w swoim mieście i okolicy (edukacji, dostępu do rozrywek, miejsc pracy). Tym samym łatwiej włączyć w dyskurs wyborców i łatwiej dostrzec kwestie gospodarcze.

Wnioski z analizy różnic socjodemograficznych w percepcji istotności czynnika gospodarczego okazały się zaskakujące. Wbrew przewidywaniom wszystkie – poza wiekiem i statusem zawodowym – kategorie okazały się nieistotnie różnicujące respondentów. Czynniki gospodarcze okazały się istotnie mniej ważne dla wyborców najmłodszych do 24. roku życia w porównaniu z kategoriami między 25. a 64. rokiem życia. Grupa najmłodsza to osoby, które jeszcze się uczą bądź stawiają dopiero pierwsze kroki na rynku pracy, są dopiero na początku swojej dorosłej ścieżki, w której będą brały odpowiedzialność za własne decyzje. Można przypuszczać, że czynniki gospodarcze jeszcze nie są dla nich wartością, ponieważ nie odczuwają bezpośredniego przełożenia ich na indywidualną jakość życia bądź też nie wykazują dużego zainteresowania przestrzenią ekonomiczną w Polsce. Istotnie wyższe znaczenie czynnikowi gospodarczemu w podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym przyznają jednostki w wieku produkcyjnym, które funkcjonują aktywnie na rynku pracy, a w ich gestii pozostają decyzje odpowiedzialne często nie tylko za swoją jakość życia, ale i najbliższych (np. dzieci). Refleksję tę uzupełnia drugi czynnik, który różnicuje percepcję istotności kwestii gospodarczych, mianowicie status zawodowy. Okazało się bowiem, że wyborcy uczący się bądź studiujący w szkole wyższej przyznają mu istotnie mniejsze znaczenie w porównaniu z wszystkimi (poza pracą dorywczą i byciem na rencie/emeryturze) kategoriami. Można sądzić, że dla osób uczących się czy studiujących kwestie ekonomiczne są w dużej mierze czynnikami drugoplanowymi. Analiza tych dwóch zmiennych dowodzi, że dopiero w sytuacji aktywnego wejścia na rynek pracy bądź aspirowania do tego w momencie istnienia ważnych barier (np. bezrobocie) czynnik gospodarczy nabiera większego znaczenia w procesie podejmowania decyzji o uczestnictwie wyborczym.

Tabela 1. Rozkład ilościowy i procentowy odpowiedzi na pytanie „*W podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym (aktywność lub bierność w wyborach), kieruję się kwestiami gospodarczymi*” w poszczególnych elektoratach w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2014 roku

		Zdecydowanie NIE	Raczej NIE	Trudno powiedzieć	Raczej TAK	Zdecydowanie TAK	Razem
Nowa Prawica Janusza Korwin-Mikke	ilość	7	5	5	23	19	59
	procent	11,9	8,5	8,5	39,0	32,2	100,0
Platforma Obywatelska	ilość	12	23	28	100	43	206
	procent	5,8	11,2	13,6	48,5	20,9	100,0
Polskie Stronnictwo Ludowe	ilość	3	7	8	17	11	46
	procent	6,5	15,2	17,4	37,0	23,9	100,0
Prawo i Sprawiedliwość	ilość	12	17	17	78	36	160
	procent	7,5	10,6	10,6	48,8	22,5	100,0
Sojusz Lewicy Demokratycznej – Unia Pracy	ilość	7	4	9	25	9	54
	procent	13,0	7,4	16,7	46,3	16,7	100,0
Inna	ilość	5	8	7	22	17	59
	procent	8,5	13,6	11,9	37,3	28,8	100,0
Nie głosowałem(am)	ilość	30	34	76	107	36	283
	procent	10,6	12,0	26,9	37,8	12,7	100,0
Nie pamiętam	ilość	2	11	18	25	7	63
	procent	3,2	17,5	28,6	39,7	11,1	100,0

Tabela 2. Rozkład ilościowy i procentowy odpowiedzi na pytanie „*W podejmowaniu decyzji o uczestnictwie wyborczym (aktywność lub bierność w wyborach) kieruję się kwestiami gospodarczymi*” w poszczególnych elektoratach w wyborach do sejmików województw w 2014 roku

		Zdecydowanie NIE	Raczej NIE	Trudno powiedzieć	Raczej TAK	Zdecydowanie TAK	Razem
Nowa Prawica Janusza Korwin-Mikke	ilość	3	3	2	16	13	37
	procent	8,1	8,1	5,4	43,2	35,1	100,0
Platforma Obywatelska	ilość	12	21	23	97	40	193
	procent	6,2	10,9	11,9	50,3	20,7	100,0
Polskie Stronnictwo Ludowe	ilość	5	14	15	34	18	86
	procent	5,8	16,3	17,4	39,5	20,9	100,0
Koalicja Prawo i Sprawiedliwość – Polska Razem Jarosława Gowina – Solidarna Polska Zbigniewa Ziobry	ilość	16	19	21	80	31	167
	procent	9,6	11,4	12,6	47,9	18,6	100,0
Koalicja Sojusz Lewicy Demokratycznej – Lewica Razem	ilość	6	8	15	23	8	60
	procent	10,0	13,3	25,0	38,3	13,3	100,0
Komitet lokalny/ regionalny	ilość	4	7	10	33	21	75
	procent	5,3	9,3	13,3	44,0	28,0	100,0
Inna	ilość	2	3	4	15	10	34
	procent	5,9	8,8	11,8	44,1	29,4	100,0
Nie głosowałem(am)	ilość	26	29	65	79	33	232
	procent	11,2	12,5	28,0	34,1	14,2	100,0
Nie pamiętam	ilość	4	5	13	20	4	46
	procent	8,7	10,9	28,3	43,5	8,7	100,0

Bibliografia:

- Cooper J. (2007), *Cognitive dissonance: 50 years of a classic theory*, London: SAGE.
- Festinger L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Godlewski T. (2008), *Lewica i prawica w świadomości społeczeństwa polskiego*, Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Grabowska M., Szawiel T. (2003), *Budowanie demokracji. Podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Markus G.B. (1988), *The impact of personal and national economic conditions on the presidential vote: a pooled cross-sectional analysis*, "American Journal of Political Science" 1988, vol. 32(1): 137-154.
- Sartori G. (2005), *Parties and Party Systems: a Framework for Analysis*, Colchester: ECPR Press.
- Sokół W. (2003), *Klasyfikacja partii*, [w:] Wojciech Sokół, Marek Żmigrodzki (red.), *Współczesne partie i systemy partyjne. Zagadnienia teorii i praktyki politycznej*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Wojtasik W. (2010), *Kwestie ekonomiczne jako czynnik dyskrepancyjny identyfikacji politycznych*, „Preferencje Polityczne” 2010, nr 1: 153-172.