

*Ewa Marciniak*

Instytut Nauk Politycznych  
Uniwersytet Warszawski

## **PERCEPCJA CECH OSOBOWOŚCI JAROSŁAWA KACZYŃSKIEGO I DONALDA TUSKA PRZEZ ICH ZWOLENNIKÓW**

**PERCEPCJA POLITYKÓW** przez pryzmat cech osobowości ma stosunkowo długą tradycję. Wiąże się z problematyką znaczenia osobowości w polityce, przywództwa politycznego i zachowań wyborczych. Jednym z możliwych tropów intelektualnych w badaniu cech osobowości polityków jest koncepcja „wielkiej piątki” skonstruowana przez Paula T. Costę i Roberta R. McCrae’a<sup>1</sup>.

Koncepcja „wielkiej piątki” wywodzi się z tzw. hipotezy leksykalnej. Hipoteza ta jest zbudowana na twierdzeniu, że różnice indywidualne najważniejsze dla kontaktów międzyludzkich są zakodowane w postaci pojedynczych terminów w części języków świata lub we wszystkich. Oznacza to, że w języku naturalnym ukryta jest struktura osobowości. W latach czterdziestych ubiegłego stulecia skonstruowano listę prawie 18 tys. słów w języku angielskim stosowanych do opisu człowieka, następnie zredukowano je tak, aby stały się możliwe do badania. Uzyskano pięć obszarów, reprezentujących pięć ogólnych wymiarów osobowości. Wymiary te tak naprawdę są elementem naszej własnej „świadomości powszechnej”, wyrażającej się w języku, a dotyczącej najbardziej istotnych z punktu widzenia przystosowania jednostki właściwości i różnic indywidualnych między ludźmi. Jest to właściwość ponadnarodowa<sup>2</sup>.

Hipoteza leksykalna została poddana badaniom weryfikacyjnym, między innymi poprzez testy psychometryczne, z których wynika uniwersalny charakter pięciowymiarowego modelu osobowości. Ponadto stwierdzono w kilku dużych bada-

---

<sup>1</sup> P.K. Oleś, *Wprowadzenie do psychologii osobowości*, Warszawa 2003, s. 162.

<sup>2</sup> Ibidem.

niach, że model ten jest uniwersalny kulturowo. Wykazano, że sprawdza się w ponad 50 kulturach Europy, Azji, Afryki i obu Ameryk<sup>3</sup>.

Cechy z „wielkiej piątki” są dwubiegunowymi wymiarami. Mają charakter kontinuum, na przykład od ekstrawersji po introwersję, od ugodowości po nieustępliwość. „Wielka piątka” jest zbiorem cech osobowości, które pozwalają przewidzieć zachowanie w różnych sytuacjach. Oznacza to, że na podstawie zbadanych (zdiagnozowanych) cech osobowości można wnioskować, czym będzie się charakteryzowało zachowanie człowieka.

Costa i McCrae, uwzględniając wyniki wcześniejszych badań, wyróżnili następujące cechy osobowości: ekstrawersja, ugodowość, sumienność, otwartość i neurotyzm<sup>4</sup>. Ich sens łatwo zrozumieć, analizując przymiotniki opisujące osoby, które sytuują się wysoko lub nisko na danej skali.

Ekstrawersja obejmuje ilość i intensywność interakcji międzyosobowych, poziom aktywności, potrzebę stymulacji, zdolności do cieszenia się życiem, wiarę w siebie. Ekstrawertyków cechują towarzyskość, asertywność, zorientowanie na ludzi, a także tendencje do dominacji. Ekstrawersja jest też określana jako zdolność przystosowania się społecznego. W niektórych badaniach opisuje się ekstrawersję jako energię życiową. Jak zauważa Lawrence A. Pervin, czynnik ten wraz z ugodowością dotyczy cech o charakterze interpersonalnym. Ujmują one łącznie to, co ludzie robią „innym ludziom” lub „razem z innymi ludźmi”<sup>5</sup>. K. Skarżyńska zauważa, że ekstrawersja jest cechą, która sprzyja aktywności politycznej<sup>6</sup>, ułatwia aktywność polityczną, pozwala na nawiązywanie kontaktów, pozytywne postrzeganie innych ludzi. Przeciwnością ekstrawersji jest introwersja, która charakteryzuje osoby zachowujące rezerwę w kontaktach społecznych, powściągliwe, raczej wstydliwe, ciche, pozbawione energii życiowej.

<sup>3</sup> P.G. Zimbardo, R.L. Johnson, V. McCann, *Psychologia: kluczowe koncepcje*, Warszawa 2010, s. 40. Wśród naukowców istnieje oczywiście dyskusja na temat mocy eksplanacyjnej i predykcyjnej „wielkiej piątki”. Piotr K. Oleś przytacza kilka argumentów za tą koncepcją i przeciw niej, wskazując, że mocną jej stroną jest prosty i uniwersalny model struktury osobowości, że porządkuje teorię cech, inspiruje badania nad różnicami indywidualnymi. Zarzuca tej koncepcji, że sprowadza poznanie osobowości do opisu, co oznacza statyczne ujęcie osobowości, nie nadaje się tym samym do wyjaśniania zmian i wzorów zachowań. P.K. Oleś, op.cit., s. 170.

<sup>4</sup> D. Cervone, L.A. Pervin, *Osobowość: teoria i badania*, Kraków 2011, s. 316–319; P.G. Zimbardo, R.L. Johnson, V. McCann, op.cit., s. 40–41; P.K. Oleś, op.cit., s. 163.

<sup>5</sup> D. Cervone, L.A. Pervin, op.cit., s. 319.

<sup>6</sup> K. Skarżyńska, *Aktywność i bierność polityczna*, [w:] *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Poznań 2002, s. 40.

Ugodowość dotyczy jakości odniesień interpersonalnych jednostki na kontinuum od współczucia po antagonizm, w myślach, uczuciach i działaniu. Zatem osoby ugodowe cechują prospołeczność, serdeczność. Osoba ugodowa jest wyrozumiała, łatwowierna, chętnie przebacząca. Czynnikiem nasilającymi ugodowość są też zaufanie i prostolinijność. Można mówić o wysokiej i niskiej ugodowości (nieustępliwości). Osoby o niskiej ugodowości cechuje chłód emocjonalny, negatywne nastawienie do innych, a nawet wrogość. Osoby charakteryzujące się niską ugodowością są skłonne do manipulacji, niechętnie do współpracy, wręcz podejrzliwe.

Sumiennosc – obejmuje indywidualny stopień organizacji, wytrwałości i motywacji w zachowaniach ukierunkowanych na cel. Sumiennosc odróżnia ludzi niezawodnych i wymagających od niezdyscyplinowanych i niezorganizowanych. Człowiek sumienny jest obowiązkowy, rozważny, dąży do osiągnięć. Sumiennosc przejawia się też w skrupulatności i wytrwałości w działaniu. Na przeciwnym biegunie są impulsywnosc, niedbałość, nieodpowiedzialność oraz hedonistyczne nastawienie do życia. Niski poziom sumiennosci przejawia się także w niedbałości o obowiązki, braku sprecyzowanych celów życiowych i nierzetelności. Przez pryzmat tej cechy można odróżnić ludzi, którzy mają silną motywację do osiągania celów i wytrwale do nich dążą, od tych, którzy lekceważą swoje zadania, traktują je wręcz niepoważnie.

Neurotyczność odnosi się do doświadczania dyskomfortu psychicznego, ulegania nierealistycznym ideom czy też niepohamowanym pragnieniom. Wysoki poziom neurotyczności wiązać należy z nieadaptacyjnym stylem reagowania na stres. Osoba neurotyczna ma tendencje lękowe, doświadcza agresywnej wrogości, impulsywności. Cechami charakterystycznymi takich osób są też niepewność siebie, nieudolność. Skala neurotyczność vs stabilność emocjonalna mierzy stopień podatności osób na stres, irracjonalne pomysły, nieprzystosowane sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach społecznych. Niski poziom neurotyczności, określany jako stabilność emocjonalna, charakteryzuje się poczuciem zadowolenia z siebie, pewnością siebie oraz spokojem nawet w sytuacjach stresujących.

Otwartość na doświadczenia obejmuje aktywne poszukiwanie nowych doświadczeń, chęć poznawania, pomysłowość, kreatywność. Cecha ta wiąże się z dociekliwością intelektualną, niezależnością, eksploracją tego, co nieznanne. Osoby o wysokim poziomie otwartości mają dużą wyobraźnię, ich działanie cechuje duża doza niekonwencjonalności. Niski poziom otwartości cechuje osoby, które są konwencjonalne, o wąskich horyzontach intelektualnych, z mało rozwiniętą ciekawością poznawczą. Osoby takie nie mają też zdolności artystycznych i analitycznych.

## CECHY „WIELKIEJ PIĄTKI” A ZACHOWANIA POLITYCZNE

W toku pogłębionych wywiadów dążyłam do sprawdzenia, w jaki sposób osoby badane rozumieją cechy „wielkiej piątki” oraz jaki dostrzegają związek między tymi cechami a zachowaniami w sferze polityki.

Generalnie osoby badane w sposób podobny do klasycznych ujęć rozumieją cechy należące do „wielkiej piątki” z wyjątkiem neurotyczności. Uzyskałam jedynie dwie odpowiedzi wskazujące na rozumienie tego pojęcia<sup>7</sup>. Z tego też powodu uznałam za zasadne włączenie do badań jeszcze jednej cechy – 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. Są „oazami spokoju”. Ponadto są na ogół lubiane, ponieważ „emanują spokojem”. Planują swoje działania, są w niewielkim stopniu spontaniczne. Są odporne na stres, pokonują różnorodne trudności. Jednocześnie osobom takim przypisuje się słowność, dotrzymywanie obietnic, wysoką pozycję w grupach, innymi słowy – atrakcyjność interpersonalną.

Zdaniem badanych, polityk stabilny emocjonalnie jest dojrzały, radzi sobie z przeciwnościami, cechuje go wewnętrzny spokój. Wskaźniki behawioralne przedstawione 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 skłonność 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 spo-

---

<sup>7</sup> Osoby badane rozumieją neurotyczność jako skłonność do zachowań impulsivejnych, nadmierną drażliwość, tendencję do szybkich zmian nastroju i do zamartwiania się, reagowanie paniką w sytuacjach trudnych. Wskazuje się też na niewielką liczbę interakcji społecznych neurotyka („ogranicza swoje kontakty”, „nie lubi przebywać w dużym towarzystwie”).

sobów działania. Otwartość oznacza też akceptację takiej postawy u innych. Badani podkreślają, że otwartość polega na zdolności do adaptowania rozwiązań, które pochodzą, na przykład, z innych kultur organizacyjnych, do własnej aktywności zawodowej, a także do życia prywatnego. Osoby otwarte chętnie podwyższają swoje kwalifikacje, są aktywne na rynku pracy. Są to osoby zaradne życiowo. W odniesieniu do polityków badani uważają, że otwartość wiąże się ze zdolnością do innowacyjnego działania, czasem oznacza „mądrość polityczną”. Rzeczywiście, w koncepcji Costy i McCrae’a 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. Istotnymi cechami osób ugodowych są zaufanie do innych, do „czystości” ich intencji, szczerza komunikacja. U polityków ugodowość przejawia się w działaniach koncyliacyjnych. Respondenci podkreślają, że ugodowi politycy są wręcz skłonni do przyznania racji drugiej stronie za cenę zakończenia sporu. Ważne są zdolności komunikacyjne, a zwłaszcza – umiejętność rozmawiania z przedstawicielami różnych opcji politycznych. Zatem, podobnie jak w klasycznych ujęciach, ugodowość jest rozumiana jako zdolność do zarządzania sytuacjami konfliktowymi.

Z kolei wskaźnikami *sumienności* są pracowitość i rzetelne wykonywanie zadań. Respondenci podkreślali, że osoby sumienne są „poukładane”, systematyczne, dążą do osiągnięcia swoich celów. Są też odpowiedzialne i skrupulatne. Badani oceniają, że sumienność jest możliwa dzięki dużemu wysiłkowi oraz wytrwałości. W badaniach Costy i McCrae’a podkreśla się jeszcze znaczenie wysokiego poziomu aspiracji i silnej motywacji do osiągnięcia sukcesów, czego uczestnicy mojego badania nie dostrzegli. W odniesieniu do polityków studenci zauważają, że sumienność wiąże się z poczuciem odpowiedzialności polityka za swoje działania oraz kierowaniem się własnymi zasadami<sup>8</sup>.

Z przytoczonych danych wynika, że opis tych cech i odpowiadających im zachowań jest dokonywany poprzez kategorie ogólnie dostępne poznawczo, bliskie doświadczeniu przeciętnego człowieka. Można zatem przyjąć, że formułowanie sądów na temat cech polityków nie następuje większych trudności. Pomijam

---

<sup>8</sup> Częściowo wyniki tych badań są opublikowane w: E.M. Marciniak, *Caprari i Zimbarda koncepcja dopasowania preferencji politycznych. Praktyczne implikacje*, „Studia Politologiczne” 2011, vol. 22.

kwestie ich trafności. Konkludując, zauważyć należy dużą zbieżność między klasycznymi komponentami cech osobowości wchodzących w skład „wielkiej piątki” a ich rozumieniem przez osoby badane.

## **CECHY DONALDA TUSKA I JAROSŁAWA KACZYŃSKIEGO W PERCEPCJI ICH ZWOLENNIKÓW**

Zdecydowałam się porównać percepcję D. Tuska i J. Kaczyńskiego wśród ich zwolenników. Decyzja ta została podyktowana faktem, że to właśnie wokół tych polityków tworzą się główne podziały sceny politycznej. Ponadto, jak wynika z badań jakościowych, polska scena polityczna postrzegana jest często przez pryzmat PO i PiS, wręcz utożsamiana z zachowaniami liderów tych partii. Politycy ci rywalizują o głosy wyborców od kilku lat, przyczyniają się do polaryzacji sceny politycznej. Z tego względu interesująca wydaje się analiza porównawcza, wskazująca na podobieństwa i różnice w spostrzeganych cechach osobowości tych polityków.

Dodać trzeba, że reprezentacje poznawcze J. Kaczyńskiego i D. Tuska są stosunkowo dobrze ukształtowane, czemu mogło sprzyjać eksponowanie tych polityków w mediach przed wyborami w 2011 roku. We wrześniu tegoż roku o Donaldzie Tusku we wszystkich tytułach prasowych napisano 3,3 tys. tekstów. Dzienna średnia liczba publikacji wynosiła 109 – w porównaniu z 73 w sierpniu tego samego roku. O Jarosławie Kaczyńskim dziennikarze napisali 2,3 tys. tekstów, o 36% więcej niż w sierpniu. Dla porównania: o G. Napieralskim we wrześniu 2011 pojawiły się 824 artykuły, a o W. Pawlaku – 693. Jak można się domyślić, w październiku, miesiącu wyborów, media poświęcały politykom o wiele więcej uwagi. O Donaldzie Tusku można było przeczytać w 3528 artykułach, zaś o Jarosławie Kaczyńskim – w 2946<sup>9</sup>.

Ekspozycja medialna w okresie kampanii nie jest, rzecz jasna, jedynym argumentem przemawiającym za efektem rozpoznawalności, znajomości polityka. Dane te nie uwzględniają zabarwienia emocjonalnego tekstów. Istnieją jednak dowody na to, że ich jakość emocjonalna nie ma aż tak dużego znaczenia, w myśl potocznej zasady: nie jest ważne, jak mówią, byleby mówili. Robert Zajonc<sup>10</sup>

<sup>9</sup> *Scena polityczna. Raport prasowy*, wrzesień–październik 2011. Taki poziom ekspozycji przemawia za występowaniem zjawiska personalizacji wyborów.

<sup>10</sup> Szerzej na temat efektu samej ekspozycji w: E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997.

stwierdził, że istnieje tzw. efekt samej ekspozycji, który sprawia, że odbiorca ma wrażenie, iż jest dobrze poinformowany, a nawet w wyniku częstego kontaktu z politykiem (choćby *via media*) zaczyna czuć do niego sympatię.

Również w okresie powyborczym oraz w niemal w połowie drugiej kadencji rządu PO-PSL utrzymała się polaryzacja sceny politycznej, uważam więc, że łączne poszukiwanie podobieństw i różnic osobowościowych między dwoma liderami ma sens poznawczy i być może praktyczny.

Badania zostały przeprowadzone na próbie 980 respondentów<sup>11</sup>, deklarujących poparcie dla różnych liderów partyjnych, w tym również dla D. Tuska i J. Kaczyńskiego. Rezultaty tych badań pozwoliły na stworzenie układu cech osobowości polityków. Rzecz jasna jest to osobowość inferowana, tzn. sympatycy poszczególnych polityków wytwarzają sobie taki a nie inny obraz ich osobowości.

Osoby badane oceniały, w jakim stopniu polityk, na którego zdecydowały się oddać swój głos, charakteryzuje się cechami osobowości definiowanymi w koncepcji „wielkiej piątki”. Chodziło o sprawdzenie, jakie cechy osobowości przypisują poszczególnym politykom ich zwolennicy. Osoby badane otrzymały zestaw pięciu cech osobowości i spośród nich wybierały cechy – ich zdaniem – adekwatnie opisujące polityków.

Wskazanie układu cech osobowości polityków daje wgląd w zakresy podobieństw i różnic między liderami dwóch partii. Badani politycy różnią się między sobą przede wszystkim ze względu na strukturę i wielkość poszczególnych cech osobowości. Układ tych cech przedstawiam w poniższej tabeli.

**Tabela 1. Układ cech spostrzeganych u liderów partii politycznych przez ich zwolenników**

J. Kaczyński	%	D. Tusk	%
Sumiennność	83,6	Sumiennność	67,8
Otwartość	53,5	Ekstrawersja	67,3
Ekstrawersja	38,8	Otwartość	63,8
Neurotyczność	25,0	Ugodowość	61,2
Ugodowość	24,2	Neurotyczność	14,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych.

<sup>11</sup> Badania zostały przeprowadzone przez wyborami parlamentarnymi w 2011 roku, w okresie silnej ekspozycji liderów partii politycznych, związanej z kampanią wyborczą.

Tabela obrazuje zróżnicowaną hierarchię cech osobowości polityków. Zdaniem swych stronników D. Tusk i J. Kaczyński są przede wszystkim politykami sumiennymi, a więc zdolnymi do konsekwentnego działania, pracowitymi, dobrze organizującymi pracę własną i zespołową. Z sumiennością wiążą się również motywacja do osiągnięć, ambicje polityczne. Pozostałe cechy są – w opinii badanych – w zróżnicowanym układzie. Układ ów przybliża psychologiczny obraz polityków. Kompozycja cech osobowości musi uwzględniać ich natężenie. Innymi słowy, to nie tyle sam układ cech opisuje polityka, ile ich wielkość. Istotne jest bowiem to, czy politycy charakteryzują się cechami we względnie zrównoważonym nasileniu, czy też można odnotować istotną asymetrię w natężeniu poszczególnych cech osobowości.

Zwracają też uwagę cechy o najniższym nasileniu. Lider Prawa i Sprawiedliwości jest postrzegany przez swoich sympatyków jako osoba o najniższym natężeniu ugodowości, a zatem nieustępliwa. Lider Platformy Obywatelskiej w najmniejszym stopniu cechuje się neurotycznością, czyli zachowaniami podszytymi lękiem, impulsywnymi, a nawet wrogimi.

Wyniki badań wskazują, że Jarosław Kaczyński jest według opinii swoich wyborców przede wszystkim sumienny. Aż 83% potencjalnych wyborców Jarosława Kaczyńskiego przypisuje mu taką cechę. Dominuje ona nad pozostałymi dostrzeganymi cechami osobowości. Potencjalni wyborcy sądzą, że J. Kaczyński ma zdolność do dobrej organizacji pracy, cechuje go konsekwencja w działaniu, a także niezawodność. Przypomnę, że w badaniu jakościowym również przypisywano J. Kaczyńskiemu wytrwałość, upór, pracowitość. Wyrażna dominacja sumienności wskazuje, że wyborcy lidera PiS cenią takie cechy osobowości, które predysponują do konsekwentnego działania i do przekonania o dużych własnych możliwościach osiągania założonych celów.

Inne cechy J. Kaczyńskiego nie są już tak często zauważane przez jego zwolenników. Nieco ponad 50% wyborców ocenia tego polityka jako osobę otwartą. Jest to cecha wiążąca się ze zdolnością do innowacyjnego, kreatywnego myślenia. Być może zapowiedzi Kaczyńskiego dotyczące licznych i głębokich reform państwa, o dużym zasięgu, reform służących „zwykłym” ludziom powodują dostrzeganie takiej właśnie cechy. Trzeba zauważyć, że blisko połowa respondentów ocenia poziom jego otwartości na doświadczenie jako niski. Ten dualizm w ocenie można wytłumaczyć, odwołując się do narracji politycznej lidera PiS. Jak wskazują autorzy koncepcji „wielkiej piątki”, otwartość na doświadczenie jest związana z poziomem konserwatyzmu. Z jednej więc strony konserwatyzm i zjawiska, które są jego emanacją – konwencjonalizm, dostrzeganie wartości tradycji narodowych,



patriotyzmu – przywiązują elektorat do Kaczyńskiego. Z drugiej zaś strony obietnica zmiany jest w takim samym stopniu postrzegana jako wyraz otwartości.

Dla blisko 40% zwolenników J. Kaczyński jest osobą ekstrawertyczną. Ekstrawersja jest oznaką tendencji dominatywnych, zdolności przywódczych, ale także impulsywności. Kaczyński jawi się w świadomości swojego elektoratu jako dobry, wyrazisty przywódca. Wydaje się, że jego płomienne przemówienia – na przykład w rocznicę katastrofy smoleńskiej – mogą się przyczyniać do wzmacniania takiego wrażenia. Niemal powszechnie przyjęła się opinia, że bez Jarosława Kaczyńskiego PiS nie byłby zdolny do odgrywania roli kluczowej partii opozycyjnej, a przede wszystkim do koncentrowania uwagi na kwestiach patriotyzmu, wartości narodowych.

Z badania wyłania się obraz tego polityka jako osoby odpowiedzialnej, wytrwałej w dążeniu do swoich celów, ze stosunkowo dobrze rozwiniętymi cechami przywódczymi oraz z tendencją do otwartości na nowe doświadczenia. Być może to układ tych cech stanowi o politycznej atrakcyjności J. Kaczyńskiego, choć podkreślić trzeba, że sumiennosc jako dominanta psychologiczna może odgrywać decydującą rolę. Fakt, że dla swoich wyborców Jarosław Kaczyński jest przede wszystkim sumienny, świadczy o jednowymiarowości jego percepcji oraz jej wyrazistości. Wolno przypuszczać, że **eksponowanie takiego układu cech wzmacniałoby więź między wyborcami i tym politykiem.**

W przypadku Donalda Tuska nasilenie inferowanych cech osobowości charakteryzuje względna symetria, co oznacza, że poza neurotycznością pozostałe cechy są w podobnym stopniu odzwierciedlone w osobowości tego polityka. Potencjalni wyborcy D. Tuska za równoważne cechy uznają: sumiennosc, ekstrawersję, otwartosc i ugodowosc. Świadczy to o wielowymiarowej percepcji tego polityka.

Jeśli zatem w przypadku J. Kaczyńskiego można mówić o względnie jednoznacznym obrazie osobowościowym, to w przypadku D. Tuska obraz ten jest wieloznaczny – w tym sensie, że tworzą go – zdaniem respondentów – zróżnicowane psychologicznie cechy. Tusk według opinii swoich wyborców jest osobą sumienną, cechuje go duży stopień odpowiedzialności za własne działanie. Wytrwale dąży do postawionych celów. Jednocześnie ma niezbędne cechy przywódcze, jest otwarty na nowe doświadczenia, tolerancyjny, kreatywny w działaniu. Ma zdolność do zawierania kompromisów, kieruje się życzliwością wobec innych ludzi.

Można by więc twierdzić, że to **polityk kompletny**. Pozytywne wartościowane takiej wieloaspektowej percepcji Donalda Tuska może również świadczyć o dobrej znajomości cech osobowości lidera PO. Z drugiej zaś strony ta wielowymiarowosc może skutkować kształtowaniem się rozmytego obrazu tego polityka.

Porównanie obu polityków prowadzi do kilku wniosków. Przede wszystkim zauważalna jest różnica w nasileniu poszczególnych cech osobowości. Politycy ci są w bardzo dużym stopniu różni, w niewielkim – podobni. Czynnikiem najbardziej różnicującym jest poziom ugodowości, stosunkowo niski u Jarosława Kaczyńskiego, a wysoki u Donalda Tuska. W oczach swoich zwolenników Tusk jest ugodowy, a zwolennicy Kaczyńskiego widzą w byłym premierze nieustępliwość. Warto się zastanowić, czy dla sympatyków lidera PiS nieustępliwość jest negatywną cechą. W charakterystyce osób nieustępliwych występują takie cechy jak: podejrzliwość, niechęć do współpracy, skłonność do manipulacji, a nawet cynizm<sup>12</sup>. Nie sądzę, aby zwolennicy Jarosława Kaczyńskiego w taki sposób rozumieли nieustępliwość. Dane z badań demoskopijnych i własnych pozwalają na sformułowanie przypuszczenia, że cecha ta jest konotowana jako upór, konsekwencja, a przede wszystkim nieugiętość. W kontekście oczekiwań elektoratu – co do kierunku zmian społecznych, dążenia do wyjaśniania historii (dążenie do prawdy) – tak rozumiana cecha jest pożądana. Druga kwestia, wynikająca z porównania obrazu obu polityków, odnosi się do wyrazistości vs niewyrazistości tego obrazu. Klarowny obraz Jarosława Kaczyńskiego (dominacja jednej cechy) zestawiony jest z wielowymiarowym obrazem Donalda Tuska (względnie proporcjonalny układ cech). Ponadto, warto zwrócić uwagę na natężenie poszczególnych cech – J. Kaczyński „ma” więcej sumiennosci i neurotyczności w porównaniu z D. Tuskiem, zaś D. Tusk „ma” więcej otwartości, ekstrawersji i ugodowości w porównaniu z J. Kaczyńskim.

Reasumując, można stwierdzić, że obraz osobowości obu polityków wytworzony przez ich zwolenników jest zróżnicowany. Donald Tusk jest charakteryzowany wielowymiarowo, Jarosław Kaczyński – jednowymiarowo. Jeden i drugi obraz może być zarówno siłą polityka, jak i jego słabością.

Powstaje pytanie: w jakim wizerunku jest więcej potencjału wyborczego, a więc – jaki wizerunek jest potrzebny politykowi, by miał on szansę na wyborcze zwycięstwo?

---

<sup>12</sup> D. Cervone, L.A. Pervin, op.cit., s. 317.

## **Perception of personality traits of Jarosław Kaczyński and Donald Tusk by their supporters**

**T**HE ARTICLE PRESENTS the results of the perception of personality traits of leaders of the Law and Justice and Civic Platform parties. The research has indicated that Jarosław Kaczyński to his followers appears mainly as a conscientious person, and in the smallest degree as a conciliatory one. Donald Tusk, in the opinion of his sympathizers, is a person with a balanced system of features created by: conscientiousness, openness, agreeableness and extraversion. The question arises, which system has the characteristics of electoral value and can effectively contribute to the support of the electorate.

# **STOSUNKI MIĘDZYKRAJOWE**

---

