



New
Direction
the foundation for european reform



ANALIZA PORÓWNAWCZA STOSUNKU DO WALUTY EURO MIESZKAŃCÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

RADOSŁAW ROGOZA

www.europeanreform.org @europeanreform



www.europeanreform.org @europeanreform





New Direction



Established by Margaret Thatcher,
New Direction is Europe's leading free market
political foundation & publisher with offices in
Brussels, London, Rome & Warsaw.

New Direction is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament.
REGISTERED OFFICE: Rue du Trône, 4, 1000 Brussels, Belgium. EXECUTIVE DIRECTOR: Naweed Khan.
The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.



AUTHOR



Radosław Rogoza

Mgr Radosław Rogoza jest asystentem w Zakładzie Psychologii Społecznej w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie. Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji w wiodących światowych czasopismach poświęconych psychologii osobowości (m.in., *Personality and Individual Differences*) i psychometrii (m. in. *Assessment*). Prowadzi badania nad narcyzmem, a w szczególności nad jego rozwojem, determinantami i konsekwencjami społecznymi.



TABLE OF CONTENTS

1	STRESZCZENIE	07
2	NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI	09
3	WPROWADZENIE	10
	GRUPA WYSZEHRADZKA – INFORMACJE OGÓLNE	11
	STOSUNEK PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ WOBEC EURO	12
	STOSUNEK DO WALUTY EURO MIESZKAŃCÓW CZECH, POLSKI, WĘGIER ORAZ SŁOWACJI – EUROBAROMETR	14
	PODSUMOWANIE – INTERPRETACJA I KRYTYCZNA ANALIZA	16
4	METODOLOGIA BADAŃ	18
	PROCEDURA	28
	GRUPA BADANA	19
	NARZĘDZIA	21
5	WYNIKI	32
	ANALIZA PORÓWNAWCZA STOSUNKU DO WALUTY OBYWATELI POLSKI, SŁOWACJI, CZECH I WĘGIER	32
	STOSUNEK POLAKÓW, CZECHÓW ORAZ WĘGRÓW WOBEC WALUTY EURO	32
	STOSUNEK SŁOWAKÓW WOBEC WALUTY EURO	36
	PODSUMOWANIE	38
	WYJAŚNIENIE STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO NA PRZYKŁADZIE POLSKI	40
	STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO A WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW	40
	STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO WOBEC PRZYJĘCIA UCHODźCÓW	41
	STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO A NARCYZM KOLEKTYWNY	42
	PODSUMOWANIE	44
	JAKOŚCIOWA DIAGNOZA STOSUNKU WOBEC EURO – CO POLACY MYŚLĄ O EURO	47
	JAKOŚCIOWA ANALIZA POSTAW WOBEC WALUTY EURO	47
	PODSUMOWANIE	49
	PODSUMOWANIE	51
	ANALIZA RÓŻNICOWA POLAKÓW O ODMIENNYM STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO	52
	RÓŻNICE W ZAKRESIE DEKLAROWANEGO STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO	52
	RÓŻNICE W ZAKRESIE PREZENTOWANYCH POSTAW	52
	RÓŻNICE W ZAKRESIE NARCYZMU KOLEKTYWNEGO	54
	PODSUMOWANIE	54
6	WNIOSKI	56
7	BIBLIOGRAFIA	59





1

STRESZCZENIE

Niniejsze badanie dotyczyło porównania stosunku wobec waluty euro mieszkańców Europy Środkowo-Wschodniej ze szczególnym uwzględnieniem Polski, Słowacji, Czech i Węgier. Analizowane problemy z jednej strony dotyczyły różnic pomiędzy obywatelami poszczególnych krajów, z drugiej zaś również stanowiły próbę lepszego zrozumienia mechanizmów leżących u podłoża tych stosunków. Zaplanowana procedura badania była wieloetapowa – w pierwszym etapie porównano poziom wiedzy o euro oraz stosunek i oczekiwania wobec euro Polski, Czech oraz Węgier, jak również przeanalizowano postawy na temat stosunku euro Słowaków. W kolejnych etapach badania skoncentrowano się na ilustracji Polski – w drugiej części badania przeanalizowano jak różne zmienne wyjaśniają stosunek wobec waluty euro; w trzeciej części skupiono się na tym, co Polacy sami chcą powiedzieć na temat ich stosunku do euro; zaś w czwartym i ostatnim etapie – porównano grupy Polaków różniących się stosunkiem wobec waluty euro.

Badanie zostało przeprowadzone na grupie $N = 1134$ dorosłych Polaków w wieku od 18 do 78 lat ($M = 43.35$; $SD = 14.91$). Dla celów porównawczych wykorzystano dane z populacji czeskiej ($N = 1000$) oraz węgierskiej ($N = 1010$) pochodzące z Eurobarometru 440 poświęconego analizie stosunku do euro krajów, które jeszcze go nie wprowadziły oraz dane pochodzące z Eurobarometru 446 poświęconego analizie stosunku wobec euro państw strefy euro (w tym Słowacji: $N = 1000$). W badaniu wykorzystano pytania wchodzące w skład badań Eurobarometru, jednakże zastosowana procedura analityczna umożliwiła oszacowanie trafności oraz rzetelności pomiaru, co

przekroczyło dotychczas obserwowane ograniczenia metodologiczne wykonywanych porównań. Ponadto, na potrzeby badania utworzono trzy skale dotyczące: (1) postaw wobec prowadzonych polityk różnych państw i ich związków (Grupy Wyszehradzkiej, Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Rosji, Chin oraz Korei Północnej); (2) postaw wobec przyjęcia uchodźców; oraz (3) narcyzmu kolektywnego.

Wyniki przeprowadzonych analiz sugerują, że porównywane kraje istotnie różnią się między sobą w zakresie stosunku wobec waluty euro. W państwach, które nie wprowadziły euro, poziom wiedzy jest zbliżony, jednakże istnieje rozbieżność pomiędzy wynikami osiąganymi przez obywateli Czech – mężczyźni osiągają bowiem najniższe wyniki w zakresie wiedzy o euro, zaś kobiety – najwyższe spośród porównywanych krajów. W odniesieniu do stosunku i oczekiwań odnotowano stabilny wzorec sugerujący, że Węgrzy są ogólnie rzecz biorąc bardziej pozytywnie nastawieni wobec waluty euro niż Polacy i Czesi; stosunek wobec euro Polaków jest raczej negatywny – istotnie bardziej niż Węgrów, ale istotnie mniej niż Czechów, którzy okazali się najbardziej eurosceptycznym narodem. Stosunek wobec euro Słowaków został oszacowany na podstawie odniesienia do pozostałych państw strefy euro – spośród nich jedynie Irlandia wyżej oceniała pozytywny wpływ euro na rozwój ich kraju, zaś w odniesieniu do całej Unii Europejskiej – połowa krajów osiągała niższe wyniki niż Słowacja, a druga połowa nie różnicowała się od Słowacji na istotnym poziomie statystycznym. W związku z tym, wyniki obecnego badania pozwalają uszeregować kraje od pod kątem stosunku wobec waluty euro – od



najbardziej pozytywnego stosunku Słowacji, poprzez Węgry i Polskę aż do najbardziej negatywnego stosunku Czechów.

Wyniki drugiej części badań wskazały, że nie ma bezpośredniego związku pomiędzy poziomem wiedzy o euro oraz stosunkiem i oczekiwaniami wobec niego. Zależność ta została potwierdzona w porównaniach z poparciem wobec polityki Unii Europejskiej – okazało się one najsilniejszym predyktorem zarówno stosunku jak i oczekiwań wobec euro, zaś nie odnotowano jego wpływu na poziom wiedzy o euro. Wyniki te mogą sugerować, że dla deklarowanego stosunku wobec euro, realny poziom wiedzy może nie mieć większego znaczenia, gdyż stosunek ten wydaje się mieć charakter subiektywny i emocjonalny.

W odniesieniu do postaw wobec przyjęcia uchodźców, jedynie oczekiwania wobec wprowadzenia euro były istotnym predyktorem – a więc, przekonanie, że nie będzie dochodziło do wzrostu cen, nadużyć przy ich ustalaniu oraz utrzymania kontroli nad krajową ekonomią w przypadku wprowadzenia euro wyjaśnia większą chęć przyjęcia uchodźców. W odniesieniu do narcystycznej identyfikacji z grupą – wykazano, że większy poziom troski o wartości, kulturę i tradycję państw Grupy Wyszehradzkiej wyjaśnia większy poziom wiedzy o euro – a jednocześnie negatywnie przewiduje stosunek oraz oczekiwania wobec jego wprowadzenia. Wynik ten może świadczyć o większej świadomości na temat mechanizmów rządzących euro osób, które identyfikują się z kulturą i tradycją państw Grupy Wyszehradzkiej, która być może skutkuje bardziej negatywnym stosunkiem wobec euro w ogóle.

W trzeciej części badania przeanalizowano wypowiedzi wszystkich osób badanych na temat tego, co widzą w euro. Każda z wypowiedzi została zaklasyfikowana jako stosunek negatywny – charakteryzujący się ogólną niechęcią wobec euro oraz dużymi obawami związanymi z konsekwencjami jego wprowadzenia; umiarkowany – charakteryzujący osoby, które dostrzegają zarówno szanse jak i zagrożenie w euro; oraz pozytywny – cechujący osoby, które nie dostrzegają wad w euro oraz oczekiwaliby jego wprowadzenia w Polsce. Spośród tych grup – to grupa o negatywnym stosunku okazała się najliczniejsza, zaś grupa o pozytywnym

stosunku – najmniej liczna. Uzyskane wyniki zdają się sugerować, że stosunek ponad połowy Polaków jest negatywny, zaś jedynie co piąty Polak charakteryzuje się pozytywnym stosunkiem wobec waluty euro.

W ostatniej części badania pogłębiono rozróżnienie pomiędzy grupami wyróżnionymi w badaniu jakościowym poprzez analizę różnic w stosunku do euro, prezentowanych postaw oraz narcyzmu kolektywnego. Wyniki sugerują, że większość Polaków bardziej popiera politykę prowadzona przez państwa Grupy Wyszehradzkiej niż politykę Unii Europejskiej, czy Stanów Zjednoczonych oraz jest przeciwna przyjmowaniu uchodźców przez Polskę. Poziom wiedzy o euro ponownie okazał się nie być zmienną różnicującą – zarówno grupa o negatywnym jak i pozytywnym stosunku osiągały bardzo zbliżone wyniki. Jednakże pomimo braku różnic w zakresie poziomu wiedzy, grupa o pozytywnym stosunku osiągała istotnie wyższe wyniki zarówno w odniesieniu do deklarowanego stosunku oraz oczekiwań wobec euro, jak również najmocniej popierała politykę Unii Europejskiej. Grupa osób o negatywnym stosunku wobec euro okazała się również najmocniej identyfikować z Grupą Wyszehradzką, co potwierdza, że wartości te najlepiej opisują większość Polaków z badanej próby.

Uzyskane wyniki pozwalają wnioskować, że stosunek większości Polaków wobec euro jest negatywny – powiązany on jest z wyższym poziomem wsparcia wobec polityki oraz wyższym poziomem identyfikacji z państwami Grupy Wyszehradzkiej, negatywną postawą związaną z przyjęciem uchodźców przy jednoczesnym braku różnic w obiektywnym poziomie wiedzy o walucie euro. W porównaniu do pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej, można przypuszczać, że większość obywateli Czech podziela poglądy Polaków, z kolei mieszkańcy Słowacji najsilniej identyfikuje się z Unią Europejską i jej wartościami, zaś obywatele Węgier mogą być bardziej zróżnicowani pod tym kątem niż obywatele Polski. Przyszłe badania prowadzone w krajach przynależących do Grupy Wyszehradzkiej powinny spróbować zweryfikować lub odrzucić zaprezentowane w niniejszym badaniu wnioski dotyczące stosunku wobec waluty euro.





2

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- Porównywane kraje można uszeregować w linii od najbardziej euroentuzjastycznej Słowacji, poprzez umiarkowanie nastawione Węgry, nieprzekonaną Polskę do eurosceptycznych Czech
- Poziom wiedzy o euro nie jest powiązany ze stosunkiem wobec waluty euro oraz oczekiwaniami wobec jego wprowadzenia – prezentowane postawy mają bardziej charakter subiektywny
- Ponad połowa (52%) Polaków jest negatywnie nastawiona wobec euro, około jedna trzecia dostrzega wady i zalety euro, zaś jedynie co piąty Polak () postrzega euro w samych superlatywach
- Polacy o negatywnym stosunku wobec euro nie różnią się w zakresie wiedzy o euro od Polaków o pozytywnym stosunku wobec euro – różnice odnotowano jedynie w zakresie postaw oraz oczekiwań wobec euro
- Większość Polaków jest negatywnie nastawiona wobec przyjęcia uchodźców przez Polskę
- Większość Polaków bardziej identyfikuje się z polityką państw Grupy Wyszehradzkiej niż z polityką Unii Europejskiej



3

WPROWADZENIE

Czym jest pieniądź? Pytanie, choć wydawać by się mogło, że banalne – zawiera w sobie istotną głębię. Podobnie jak język, są obecne w niemal każdej współczesnej kulturze stanowiąc – i tak obok polskich złotych możemy spotkać czeskie korony, węgierskie forinty, czy szwajcarskie franki. Najprostsza odpowiedzią na pytanie czym jest pieniądź – byłoby instrumentalne stwierdzenie, że jest to środek płatniczy o ustalonej i nieziennej wartości, lecz pomija ona funkcje symboliczne pieniądza. Istniejąca badania sugerują, że pieniądze mogą wpływać na motywację, zdobywanie akceptacji społecznej, prestiżu, czy też służą podnoszeniu samooceny (Białek, Zapadka, Przymus, 2014; Gąsiorowska, 2013; Hanley, Wilhelm, 1992). I chociaż w języku polskim istnieje powiedzenie, że pieniądze szczęścia nie dają – wyniki badań Boyce, Brown i Moore (2010) zdają się temu przeczyć, gdyż jeśli w sytuacji przychodu dochodzi również do podniesienia rangi społecznej – zwiększa się również poziom szczęścia. Wyniki te podkreślają znaczenie psychologiczne i funkcjonalne, które pełni pieniądź w życiu ludzi – zaś mając na uwadze, jego praktyczną funkcję w postaci środka nabywczego, którym większość ludzi codziennie się posługuje – czyni to walutę czymś głęboko wdrukowanym w kulturę i tradycję danego kraju (Gilbert, Helleiner, 1999).

Pomimo faktu, że pieniądze są od wieków zakorzenione w kulturze, w dobie współczesnej globalizacji (Hirst, Thompson, Bromley, 2015) pojawiło się również nowe wyzwanie w postaci unifikacji gospodarki walutowej. I tak, z europejskiej mapy zniknęły włoskie liry, niemieckie marki, litewskie lity, czy słowackie korony – zaś w ich miejsce pojawiło się

euro, czyli wynikająca z unii gospodarczej i walutowej (*economic and monetary union*; EMU) podstawowa waluta krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE). Za wyjątkiem Wielkiej Brytanii oraz Danii, wszystkie kraje członkowskie UE zobowiązane są do zastąpienia narodowej waluty na rzecz euro, jednakże termin wprowadzenia w życie tego zobowiązania – nie jest ściśle określony. Osińska (2013) wskazuje, że wprowadzenie euro nie jest prostym zabiegiem polegającym na wymianie jednych banknotów i monet na inne, zaś oznacza nową jakość w rzeczywistości gospodarczej całego kraju, która dotyczy życia codziennego każdego człowieka. A zatem – ponieważ wprowadzenie nowej waluty dotyczy życia wszystkich obywateli danego kraju – poznanie jaki ludzie mają wobec niej stosunek jest istotnym problemem badawczym.

Wprowadzenie euro jako waluty może nieść za sobą zarówno korzyści jak i szkody. Przyjęcie wspólnej waluty może z jednej strony między innymi: uprościć podróżowanie między krajami poprzez redukcję kosztów transakcyjnych, poprawić warunki dla handlu międzynarodowego, czy też spowodować wzrost inwestycji zagranicznych; z drugiej zaś, może to między innymi doprowadzić do: wygenerowania wysokich kosztów technicznych i administracyjnych, wzrostu cen różnych usług i produktów, czy też konieczności dostosowania się do kosztów wynikających z utraty autonomicznej polityki pieniężnej i kursowej (Ministerstwo Finansów, 2010). W chwili obecnej, w UE przed decyzją kiedy wprowadzić euro jako walutę stoi siedem krajów: Bułgaria (rok wejścia do UE: 2007), Chorwacja (rok wejścia do UE: 2013), Czechy (rok wejścia





do UE: 2004), Polska (rok wejścia do UE: 2004), Rumunia (rok wejścia do UE: 2007), Szwecja (rok wejścia do UE: 1995) oraz Węgry (rok wejścia do UE: 2004). Spośród nich, jedynie Szwecja nie mieści się w topografii Europy Środkowo-Wschodniej, zaś połowa z pozostałych państw (Czechy, Polska oraz Węgry) – należy do zrzeszonej w 1991 roku Grupy Wyszehradzkiej. Poza wymienionymi państwami w skład Grupy Wyszehradzkiej wchodzi również Słowacja, która jednak zdecydowała się wprowadzić euro w 2009 roku. Ze względu na naturalnie wytworzone możliwości porównawcze (ten sam rok wstąpienia do UE, przynależność do Grupy Wyszehradzkiej, możliwość porównania wobec kraju, który już wprowadził euro) – niniejsza praca w szczególności koncentruje się na państwach Grupy Wyszehradzkiej.

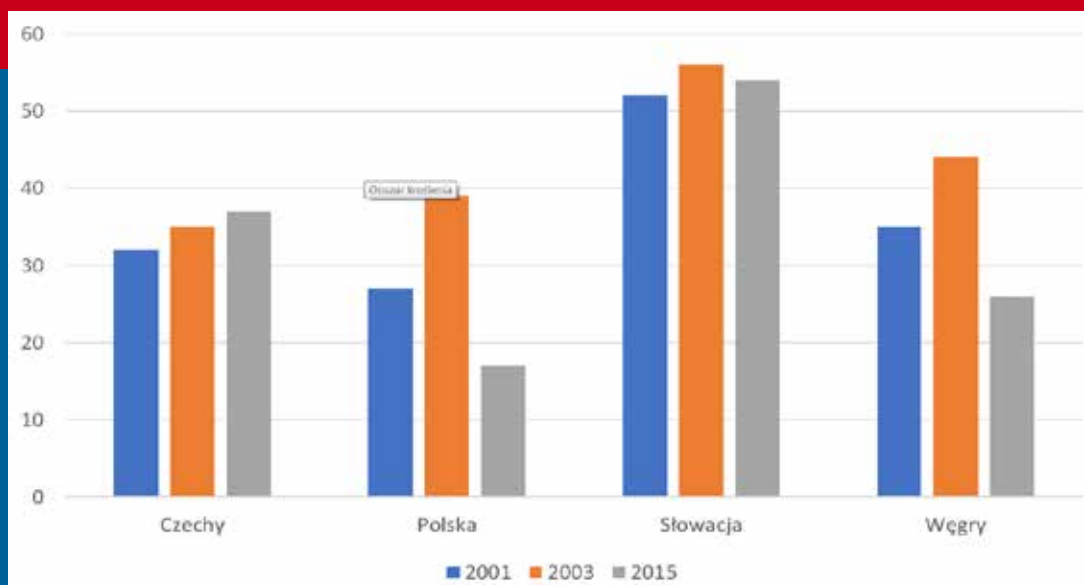
GRUPA WYSZEHRADZKA – INFORMACJE OGÓLNE

Grupa Wyszehradzka w 2016 roku obchodziła ćwierćwiecze istnienia – w tym okresie dochodziło do wielu wzlotów jak przyjęcie wszystkich krajów do UE, jak również do upadków – jak np. aktualny kryzys imigracyjny. Pomimo tak długiego czasu funkcjonowania, nie wszyscy obywatele państw przynależących mają świadomość jej istnienia, co obrazuje Rysunek 1.

W każdym z krajów członkowskich Grupy Wyszehradzkiej odnotowano inny trend na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat: w Czechach odnotowano bardzo powolny, lecz systematyczny wzrost liczby osób, które znają ideę Grupy Wyszehradzkiej; w Polsce po początkowym gwałtownym wzroście w 2003 roku odnotowano równie gwałtowny spadek w roku 2015, tym samym stając się krajem o najmniejszej świadomości istnienia Grupy Wyszehradzkiej; w Słowacji odnotowano stabilną, wysoką świadomość istnienia Grupy Wyszehradzkiej – w każdym pomiarze co drugi obywatel kraju wiedział czym jest Grupa Wyszehradzka; w Węgrzech – podobnie jak w Polsce odnotowano początkowy wzrost oraz późniejszy spadek – jednakże zarówno wzrost jak i spadek były stosunkowo mniejsze niż te odnotowane w Polsce. Malejący stopień świadomości istnienia państw zrzeszonych jako Grupa Wyszehradzka może sugerować jej malejące znaczenie na arenie międzynarodowej, jednak zdaniem respondentów (co przedstawiono na Rysunku 2), przekonanie, że współpraca między państwami Grupy Wyszehradzkiej wciąż jest istotna wygląda następująco.

Obywatele Słowacji są najbardziej przekonani o tym, że państwa Grupy Wyszehradzkiej mają ważną misję do spełnienia. W ostatnim badaniu pozostałe państwa osiągnęły zbliżone wyniki – niemal co druga osoba

RYS. 1

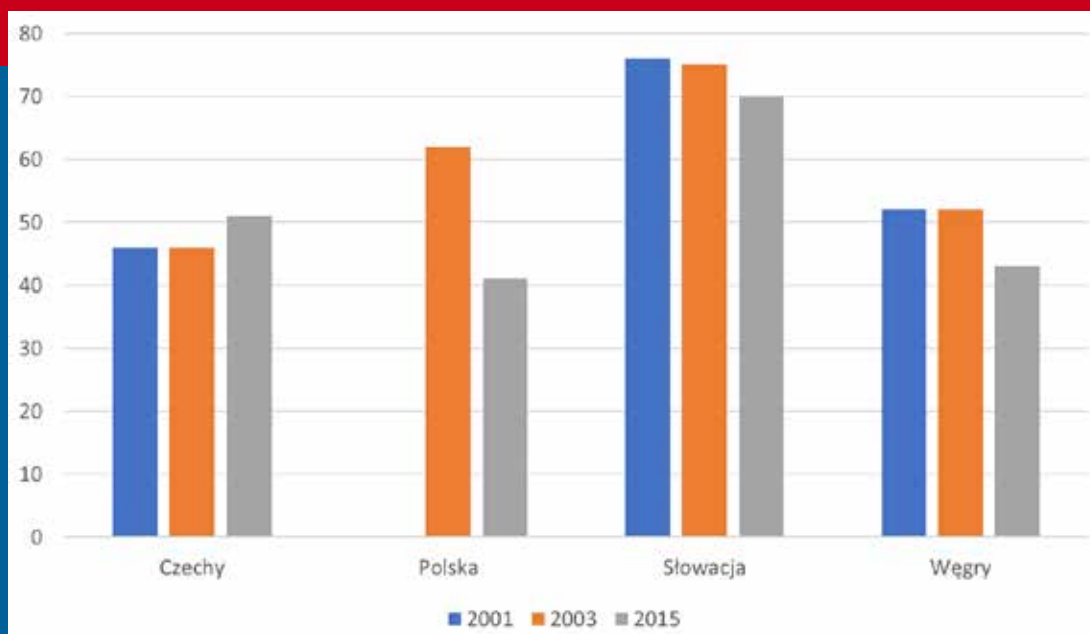


PROCENTOWY ROZKŁAD OSÓB, KTÓRE SŁYSZAŁY O GRUPIE WYSZEHRADZKIEJ W KRAJACH CZŁONKOWSKICH.

ŹRÓDŁA: GYARFASOVA, MESEZNIKOV (2016) I VACLAVIKOWA HELSUSOVA (2003).



RYS. 2



PROCENTOWY ROZKŁAD OSÓB, KTÓRE UWAŻAJĄ, ŻE WSPÓŁPRACA MIĘDZY PAŃSTWAMI GRUPY WYSZEHRADZKIEJ JEST WAŻNA.

ŹRÓDŁA: GYARFASOVA, MESEZNIKOV (2016) I VACLAVIKOVA HELSUSOVA (2003). NOTA. POWYŻSZEGO PYTANIA NIE ZADANO W POLSKIEJ PRÓBIE W 2001 ROKU.

była zdania, że współpraca między państwami Grupy Wyszehradzkiej jest ważna. W obrębie gotowości do współpracy, Gyarfasova i Meseznikov (2016) odnotowali jednak szereg rozbieżności: Czesi są najbardziej skłonni współpracować ze Słowakami, zaś najmniej z Węgrami; Polacy niezbyt chętnie podejmą współpracę z kimkolwiek – jednak najczęściej byli wskazywani Węgrzy; obywatele Słowacji najchętniej nawiązaliby współpracę z Czechami, zaś najmniej chętnie z Węgrami; oraz Węgrzy najchętniej rozpoczęliby współpracę z Polakami, zaś najmniej chętnie – ze Słowakami. Taki układ wskazuje na funkcjonowanie normy wzajemności (Cialdini, 2016), która mówi o tym, że chętniej zrewanżujemy się wobec tych, od których już coś otrzymaliśmy. Zarówno stosunki Czech i Słowacji jak i Polski i Węgier cechuje wielowiekowa tradycja charakteryzująca się w większości pozytywnymi relacjami, co może uzasadniać obserwowalne wyniki badań.

Zaufanie pomiędzy krajami Grupy Wyszehradzkiej również jest bardzo wysokie: większość Polaków ufa zarówno Czechom, Słowakom jak i Węgom; Czesi najbardziej ufają Słowakom oraz Polakom, Słowacy Czechom oraz Polakom, natomiast zaufanie do Węgier, które najwyżej oceniło Polskę – jest stosunkowo niskie zarówno wśród osób narodowości

czeskiej jak i słowackiej (Gyarfasova, Meseznikov, 2016). W odniesieniu do innych krajów, podczas gdy co drugi Polak ufa Amerykanowi, 41% Czechów, oraz jedynie co trzeci Węgier powiedział tak samo; zaś prawie co drugi Słowak nie ma w ogóle zaufania do Amerykanów. Narodami, wobec których przejawiana jest największa nieufność okazali się mieszkańcy Europy Wschodniej, tj., Ukrainy oraz Rosji (Gyarfasova, Meseznikov, 2016). Podsumowując, pomimo istniejących różnic historycznych, demograficznych, geograficznych, czy ekonomicznych – państwa Grupy Wyszehradzkiej prezentują w większości spójny wzorzec świadomości istnienia Grupy Wyszehradzkiej wśród obywateli, jak również poziom zaufania wobec pozostałych członków i innych krajów. Podobieństwa te uwiadcniają się również w postawie wobec adopcji euro jako waluty – jednakże przypadek Słowacji zdaje się przeczyć zaobserwowanemu wzorcowi zachowań.

STOSUNEK PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ WOBEC EURO

Stosunek wobec wprowadzenia euro w państwach Grupy Wyszehradzkiej jest niejednorodny – poza Słowacją, żaden z krajów nie podjął jednoznacznej decyzji o dostosowaniu waluty w stosunku do EMU. W Polsce, systematyczne badania stosunku



wobec wprowadzenia euro prowadzi Ministerstwo Finansów w Monitorze Opinii Publicznej (najnowszy numer: 2014). Wyniki najnowszego badania wskazują, że niemal jedna trzecia (32%) respondentów jest zwolennikiem wprowadzenia euro – jednakże większość Polaków (55%) jest temu przeciwna. Stosunek wobec waluty euro ma jednak charakter liniowy – na przestrzeni pięciu lat prowadzonych badań (lata 2009-2014) odnotowuje się systematyczny spadek poparcia, a ponadto coraz mniej ludzi jest zdania, że euro zostanie wprowadzone w ciągu kilku najbliższych lat. Odbywa się to przy jednoczesnych niewielkich wahaniach związanych z oceną korzyści oraz strat związanych z potencjalnym wprowadzeniem waluty (Ministerstwo Finansów, 2014). Zbliżonym przypadkiem w stosunku do Polski są Węgry, których znaczenie zarówno jako członka Grupy Wyszehradzkiej jak i UE wzrasta (Jóźwiak, 2016). Stosunek Węgrów jest jednak ostatecznie nieokreślony – prowadzona przezeń polityka jest ukierunkowana na pragmatykę w stosunku do UE, a zatem również w stosunku do EMU – Węgry zatem ani jednoznacznie nie zaprzeczają chęci przyjęcia euro jako waluty, ani też tego jednoznacznie nie potwierdzają (Jóźwiak, 2017). Czesi również nie są skory do gwałtownego wprowadzenia euro, wręcz przeciwnie – w badaniu Cabelkowej, Mitsche i Strielkowskiego (2015) wskazuje się, że Czesi postrzegają wprowadzenie euro jako rzecz zbędną, jeśli nie szkodliwą. Nie odnotowano zwiększonego poparcia wobec wprowadzenia waluty ani wśród osób starszych, ani wśród osób młodszych – za potencjalną przyczynę zastanego stanu rzeczy Cabelkowa i in. (2015) wskazują niedostateczny poziom poinformowania czeskiej społeczności na temat euro i zasad jego funkcjonowania. Pomimo faktu, że większość państw członkowskich Grupy Wyszehradzkiej jest przeciwko wprowadzeniu euro jako waluty – Słowacja dokonała tego już 8 lat temu, co pozwala porównać ją z pozostałymi krajami.

Zarówno w oczach Słowaków jak i Polaków, euro jest postrzegane jako waluta sensowna i kontrolowalna, jednakże Słowacy nieznacznie lepiej postrzegają euro jako walutę oraz są bardziej skłonni stwierdzić, że euro powinno być wprowadzone w kilku krajach UE (Biela, Surowiec, 2013). Istotne różnice w percepcji euro przez Polaków i Słowaków uwidoczniły się w odniesieniu do stabilności, władczości i oryginalności euro – we wszystkich z nich Słowacy traktowali euro jako walutę lepszą. Wyniki badania Bieli i Surowiec (2013) wykazały

również, że dla Słowaków (ale nie Polaków) wraz ze wzrostem postrzegania pieniądza jako szansy na wygodne i przyjemne życie – wzrasta również poziom postrzegania euro jako waluty sensownej, kontrolowalnej, stabilnej, atrakcyjnej i solidnej. Różnice pomiędzy Polakami i Słowakami mogą być uzasadniane wieloma przyczynami, jak chociażby różne historyczne doświadczenia obu narodów w trakcie komunizmu, czy też różnica w poziomie rozwoju gospodarczego. Jednakże porównania pomiędzy Czechami i Słowacją są znacznie trudniejsze w interpretacji, gdyż aż do rozpadu Czechosłowacji (tzw., Aksamitnego rozwoju) w 1993 roku – oba państwa współdzieliły władzę, ekonomię i doświadczenia, a mimo to, jedynie Słowacja zdecydowała się przyjąć euro jako walutę, a pomimo upływu niemal 10 lat od tego wydarzenia – niewiele wskazuje na to, iż miałyby dojść tutaj do istotnych zmian (Durcova, Raisova, 2013).

Do czasu Aksamitnego rozwoju Czesi postrzegali Słowację jako balast, który uniemożliwia im stać się Szwajcarią Europy Środkowej, podczas gdy Słowacy twierdzili, że polityka prowadzona w Pradze jest dla nich niekorzystna (Riedel, 2015) – podział kraju na dwa osobne byty różniące się strategią ekonomiczną i polityczną pozwolił, przynajmniej częściowo, odpowiedzieć na pytanie kto miał rację w tym sporze. Oba kraje wstąpiły do UE w tym samym czasie, jednak to rozwój ekonomii Słowacji okazał się od tego momentu jednym z najszybciej rozwijających się rynków, ze wzrostem PKB sięgającym niemal 50%, przy 28% wzroście Czech (Riedel, 2015). Porównując dynamikę rozwoju gospodarczego Czech i Słowacji można byłoby stwierdzić, że wprowadzenie euro jako waluty sprawiło, że rozwój ekonomii Słowacji było motorem napędowym tych pozytywnych zmian – jednakże porównując gospodarkę Słowacji do innych rozwijających się krajów, które nie wprowadziły euro jak np. Polska – taki wniosek wydaje się nieuzasadniony, a przyczyny dynamicznego rozwoju – są znacznie bardziej skomplikowane (Riedel, 2015).

Dandashly i Verdun (2015) postawili pięć hipotez mających wyjaśnić różnice w przystąpieniu do strefy euro przez Słowaków ale nie Czechów. Dotyczą one kolejno: (1) poczucia niższości Słowaków, które wyjaśniane jest gorszym rozwojem ekonomicznym Słowacji, która do lat 90' żyła w kompleksie niższości wobec prężnych Czech – adopcja euro jako waluty miała w tym wypadku służyć jego zwalczeniu; (2) tożsamość europejska oraz powrót do Europy,



która miała za zadanie uzupełnić lukę powstałą po rozpadzie Czechosłowacji oraz podnieść znaczenie Słowacji na arenie europejskiej; (3) symboliczne znaczenie waluty – po Aksamitnym rozwodzie zlikwidowana została korona czechosłowacka, a na jej miejsce wprowadzone zostały dwie waluty – korona czeska oraz słowacka. Podczas gdy stosunek Słowaków do korony słowackiej był obojętny – nie identyfikowali się z nią, gdyż traktowali ją jako nową walutę, zaś na pierwszym miejscu stawiali pragmatyzm (Riedel, 2015), Czesi są dumni z czeskiej korony (Dandashly, Verdun, 2015); (4) eurosceptycyzm – jednym z istotnych powodów rozpadu Czechosłowacji było skonfrontowanie dwóch różnych osobowości – Vaclava Klause oraz Vladimira Mečiara, którzy obaj byli eurosceptykami. Klaus (2003) wprost twierdził, że przyjęcie euro jako waluty niesie ze sobą więcej kosztów niż potencjalnych zysków; zaś rząd Mečiara opóźnił negocjacje dołączenia Słowacji do UE. Różnica między tymi krajami dotyczyła jednak uprawnień prezydenckich oraz pozycji banku centralnego – w przypadku Czech prezydent ma większe uprawnienia nadane przez konstytucją, zaś bank centralny znajduje się w strefie jego wpływów; z kolei rola prezydenta Słowacji ma mniejsze znaczenie, jest bardziej ceremonialna, zaś bank centralny nie jest bezpośrednio powoływany przez prezydenta. Ponieważ stosunek kierownictwa banku

centralnego Słowacji był za wprowadzeniem euro, przy jednoczesnej niewielkiej kontroli prezydenta, sytuacja ta mogła wpłynąć na adopcję euro. Ostatnia hipoteza dotyczyła (5) struktury ekonomii oraz relacji handlowych obu krajów – gospodarka Słowacji jest w bardzo dużym stopniu zależna od przemysłu motoryzacyjnego wzmocnianego przez koncerny zagraniczne (41% zatrudnienia w 2012 roku; Dandashly, Verdun, 2015), który wywierał naciski na adopcję euro, co miało na celu zwiększenie ich przychodów. Przemysł w Czechach również w dużej mierze polegał na motoryzacji, jednakże ogólny rynek był znacznie bardziej zróżnicowany, co ograniczyło jego wpływ na adopcję euro. Spośród tak sformułowanych hipotez – osoby badane nie zgadzały się jedynie co do znaczenia powrotu do Europy jako istotnego czynnika przyjęcia euro, co pozwala jedynie stwierdzić, że decyzja o przyjęciu euro jest wielowątkowa i nie można jej w prosty sposób wyjaśnić. A zatem nie jest możliwe, aby jasno ocenić obiektywne warunki, po których spełnieniu można uznać, że dany kraj powinien właśnie w tej chwili dokonać adopcji euro. Przeciwnie, taki stan rzeczy niejako wymusza więc konieczność prowadzenia badań stosunku wobec waluty euro w populacjach, które jej nie przyjęły, aby ocenić, czy społeczeństwo jako całość jest na to gotowe oraz, czy w jego oczach jest to w ogóle konieczne.





STOSUNEK DO WALUTY EURO MIESZKAŃCÓW CZECH, POLSKI, WĘGIER ORAZ SŁOWACJI – EUROBAROMETR

Na zlecenie Komisji Europejskiej prowadzone są dwa podstawowe rodzaje badań opinii publicznej państw członkowskich UE – Eurobarometr Standard, który jest badaniem podłużnym, z powtarzaniem pomiarów co pół roku, a prowadzony jest od 1973 roku, który dotyczy postaw wobec unifikacji europejskiej, jej instytucji oraz praw. Ponieważ jest to badanie o charakterze podłużnym – większość pytań pozostaje niezmiennie, aczkolwiek dodawane są pytania dotyczące specjalnych tematów. Drugi rodzajem badania jest Eurobarometr Flash, który jest mniejszym badaniem skoncentrowanym na konkretnym problemie, jak np. koniec opłat roamingowych w krajach UE, badanie jakości życia w europejskich miastach, badanie poświęcone młodym ludziom i zażywaniu narkotyków. Badania Eurobarometru dotyczyły również stosunku wobec euro krajów, które do tej pory nie wprowadziły waluty, co stwarza możliwość przeanalizowania postaw przed przeprowadzeniem badania.

Badania były prowadzone w kwietniu 2016 roku (Eurobarometr Flash 440) za pomocą metody CATI – ankieterzy kontaktowali się z osobami badanymi telefonicznie przeprowadzając ustrukturalizowany wywiad. Badanie było prowadzone na reprezentatywnych grupach zróżnicowanych ze względu na status społeczny i grupy demograficzne. Łącznie, w badaniu wzięło udział $N = 7015$ osób (ok. 1000 osób na badany kraj). Badanie było skoncentrowane na czterech problemach: (1) poziomie wiedzy oraz doświadczenia używania euro; (2) preferowanych kanałach pozyskiwania wiedzy o euro; (3) percepcji oraz wsparcia idei wprowadzenia wspólnej waluty; oraz (4) oczekiwań wobec wprowadzenia euro wraz z możliwymi korzyściami oraz konsekwencjami dla nich oraz dla kraju. Ponieważ tematyka kampanii edukacyjnych wykracza poza sam stosunek wobec euro – ta część raportu nie jest poddawana analizie.

Stosunek Czechów wobec euro. Niewiele ponad połowa Czechów ocenia, że jest dobrze poinformowana czym jest euro, jednakże około co trzeci respondent wie, w ilu krajach zostało wprowadzone euro, niemal co drugi Czech wie, że banknoty euro wyglądają tak samo we wszystkich krajach, a monety mogą się częściowo różnić.

Według danych Eurobarometru, około połowa Czechów we wprowadzeniu euro widzi raczej negatywne konsekwencje, zaś druga połowa widzi pozytywne następstwa. Czescy respondenci okazali się najbardziej eurosceptyczni – aż 70% badanych stwierdziło, że jest przeciwko wprowadzeniu euro jako waluty i chciałoby aby zostało wprowadzone tak późno jak to tylko możliwe lub nigdy, zaś liczba ta wzrosła do 80%, gdy zapytano o gotowość kraju do przyjęcia waluty. Wyniki te jasno wskazują, że naród czeski nie chce zastąpienia korony. Wraz ze wprowadzeniem euro większość Czechów spodziewa się manipulowania wysokością cen, a wprowadzenie euro sprawi, że kraj straci część swojej tożsamości narodowej. Około połowa obawia się, że może to spowodować utratę kontroli nad polityką ekonomiczną kraju, zaś jedynie co czwarta osoba badana określiła, że poradziłaby sobie z przystosowaniem wobec nowej waluty. Wszystkie te wyniki jednoznacznie pozwalają stwierdzić, że według danych Eurobarometru naród czeski nie jest gotowy do przyjęcia euro.

Stosunek Polaków wobec euro. Większa część Polaków w swojej subiektywnej opinii czuje się źle poinformowana na temat euro – co znajduje potwierdzenie w pytaniach dotyczących świadomości ilości krajów, które posługują się euro, jak również wiedzy o wyglądzie banknotów oraz monet – we wszystkich tych pytaniach Polacy osiągnęli najniższe wyniki z państw Grupy Wyszehradzkiej biorących udział w ankiecie. Brak wiedzy nie przeszkadza jednak w ocenie wpływu wprowadzenia euro jako negatywnego – jedynie co trzeci Polak jest przekonany o szkodliwości wprowadzenia euro, jednakże niemal 60% osób badanych z Polski jest przeciwko wprowadzeniu euro jako waluty. Spośród wszystkich porównywanych krajów, największa ilość Polaków (84%) wskazała, że ich kraj nie jest gotowy na wprowadzenie euro, co przekłada się na antycypowane przez większość Polaków negatywne konsekwencje wprowadzenia euro oraz ogólną niechęć wobec wprowadzenia euro w ogóle. Zdecydowana większość Polaków widzi w euro zagrożenie w postaci wzrostu cen produktów oraz obawia się nieuczciwego ustalania cen w okresie przejściowym między złotówką a euro. Polacy są mniej więcej równo podzieleni w opinii, że wprowadzenie euro spowodowałoby utratę kontroli nad polityką ekonomiczną, natomiast niewiele ponad połowa Polaków jest zdania, że przyjęcie euro nie sprawiłoby, że Polska straciłaby kawałek swojej

tożsamości. Podsumowując – stosunek Polski wobec euro według danych Eurobarometru jest trochę bardziej stonowany niż stosunek Czechów – jednakże nadal pozostaje raczej negatywny, co oznacza, że zastąpienie złotówki w tym momencie byłoby rozwiązaniem kontrowersyjnym.

Stosunek Węgrów wobec euro. Ostatnim z krajów Grupy Wyszehradzkiej, które wzięły udział w badaniu były Węgry, których obywatele ocenili swój poziom wiedzy o euro jako najniższy spośród wszystkich. Nisko oceniony subiektywny poziom wiedzy o euro nie do końca przełożył się jednak na odpowiedzi na obiektywne pytania – Węgrzy uzyskali taki sam wynik jak Czesi w przypadku wiedzy o liczbie krajów posługujących się euro, w stosunku do pozostałych państw biorących udział w badaniu mieli porównywalne problemy w określeniu, czy wszystkie banknoty euro wyglądają tak samo, za to Węgrzy spośród wszystkich krajów uzyskali najwięcej poprawnych odpowiedzi na pytanie o projekt monet. Najmniej Węgrów wskazało, że wprowadzenie euro w innych krajach miało zdecydowanie negatywny wpływ, co przekłada się na najwyższą przychylność wobec wprowadzenia euro przekraczającą 50% badanych osób. Nie mniej jednak – przychylność nie odnosi się do oceny gotowości do wprowadzenia euro – podobnie jak w przypadku Czech i Polski, zdecydowana większość Węgrów ocenia, że ich kraj nie jest gotowy na wprowadzenie takich zmian. Zdania na temat pozytywnych i negatywnych konsekwencji wprowadzenia euro są niemal równo podzielone – jednakże tylko co trzeci respondent ocenił, że wprowadzenie euro pozwoliłoby utrzymać dotychczasowe ceny, lecz większość osób obawiała się przy tym nadużyć w ustalaniu cen. Przy tych obawach, Węgrzy jednak raczej nie obawiają się, że wprowadzenie euro zabrałoby kawałek ich tożsamości narodowej, ani tego, że zastąpienie forinta spowodowałoby utratę kontroli nad politykę ekonomiczną kraju. Jednakże pomimo tego pozytywnych postaw w porównaniu do pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej, wprowadzenie euro według Węgrów nie powinno nastąpić w najbliższym czasie, a raczej w dłuższej perspektywie. Węgrzy okazali się krajem najbardziej pozytywnie nastawionym wobec pomysłu wprowadzenia euro – jednak dane według Eurobarometru nie wskazują jednoznacznie, że jest to coś, czego naród węgierski by oczekiwał. Ich postawa jest raczej ambiwalentna, nie determinująca ani odczuwanej chęci przyjęcia euro, ani preferencji utrzymania forinta.

Stosunek Słowaków wobec euro. Słowacja jako jedyna spośród państw Grupy Wyszehradzkiej przystąpiła do strefy euro, a co za tym idzie – nie wzięła udziału w badaniu dotyczącym postaw wobec euro państw, które posługują się walutami narodowymi. Jednakże stosunek Słowacji wobec euro został poddany analizie w badaniu prowadzonym w październiku 2016 roku (Eurobarometr Flash, 446), w którym to były porównywane kraje ze strefy euro. Większość Słowaków uważa, że wprowadzenie euro było czymś dobrym dla ich kraju oraz dla całej UE. Wprowadzenie euro nie wpłynęło na to, aby Słowacy postrzegali siebie jako Europejczyków bardziej niż przed adopcją euro. Mniej niż połowa Słowaków jest zdania, że wprowadzenie euro uczyniło podróżowanie łatwiejszym i tańszym, a jednocześnie tylko co trzeci obywatel Słowacji uznał, że wprowadzenie euro pomogło obniżyć opłaty transferowe dokonywane między krajami. Z kolei ponad połowa Słowaków przyznaje, że już w ogóle nie przelicza w głowie cen na starą walutę, Wyniki te wskazują, że Słowacja, niemal dziesięć lat po zastąpieniu korony euro traktuje tę walutę jako własną. Przy interpretacji tych wyników należy mieć jednak na uwadze fakt, że euro zostało wprowadzone na krótko po wprowadzeniu nowej waluty narodowej, co w przypadku walut obowiązujących od setek lat może nie mieć odniesienia. Ogólnie rzecz biorąc, Słowacy nie żałują wprowadzenia euro, potrafili się do tego przyzwyczaić i przystosować, co w porównaniu do pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej stanowi wyjątek.

PODSUMOWANIE – INTERPRETACJA I KRYTYCZNA ANALIZA

Porównywane kraje Grupy Wyszehradzkiej w stosunku wobec ich postaw do euro można uszeregować od najbardziej eurosceptycznych Czech, poprzez Polskę i Węgry do najbardziej euroentuzjastycznej Słowacji. Ogólny wniosek z danych pochodzących z Eurobarometru jest taki, że kraje, które już wprowadziły euro – zasadniczo tego nie żałują, lecz jeśli nie zostało to wykonane wcześniej – postawy wobec euro stają się coraz bardziej negatywne. Zmiana postaw ma prawdopodobnie związek z ogólnym ochłodzeniem entuzjazmu europejskiego wynikającego z kryzysu ekonomicznego, napływu uchodźców, jak również Brexitem. Wszystkie te wydarzenia osłabiają pozycję UE, a co za tym idzie – również euro. Od roku 2009 odnotowuje się systematyczny spadek postaw proeuropejskich w krajach, które nie wprowadziły euro do tej pory,



co może oznaczać, że przekroczono pewien punkt krytyczny, sprawiając, że wprowadzenie euro w tych krajach może być bardzo trudne, jeśli nie niemożliwe do przeprowadzenia.

Dane uzyskane dzięki Eurobarometrowi są bardzo wartościowe, jednakże ich analiza, również ta przedstawiona w powyższym opisie, obarczona jest błędem pomiaru, który nie jest w żaden sposób kontrolowany. Z tego powodu, wyciągane wnioski mogą w mniejszym lub większym stopniu odbiegać od rzeczywistych wyników – zwłaszcza w sytuacjach skrajnych (np., wnioskowanie, że większość ludzi uważa X, gdy ta większość przekracza o kilka punktów procentowych próg 50% może być nieuzasadnione). Zjawisko błędu pomiaru jest normalne i nieuniknione – w badaniach społecznych nie ma pomiaru idealnego, jednakże istnieją możliwości, aby ocenić jego wielkość, a w związku z tym – zwiększyć prawdopodobieństwo wyciąganych wniosków. Podstawowym zabiegiem jest analiza rzetelności pomiaru, która dostarcza informacji jak dobry jest pomiar i ile informacji pochodzi z jego błędu. Ocena rzetelności nie jest jednak możliwa, jeśli przedmiotem analizy są pojedyncze pytania – jakkolwiek takie porównania mogą być użyteczne i dawać ogólny pogląd na rozkład proporcji odpowiedzi, bardziej wskazane byłoby dokonywanie wnioskowania w oparciu o zbiór pytań, których struktura została empirycznie zweryfikowana.

Kolejnym ograniczeniem metodologicznym w interpretacji wyników badania jest konfrontowanie wyników różnych krajów oraz szeregowanie ich pod względem wysokości uzyskanego wyniku, porównania międzypłciowe, bądź też analiza trajektorii odpowiedzi na konkretne pytanie w obrębie jednego kraju w perspektywie upływającego czasu. Ocena, czy różnica w zakresie porównywanej charakterystyki nie ma zatem tutaj charakteru statystycznego, a jest jedynie uszeregowaniem – w związku z tym w interpretacji tych wyników nieuzasadnione jest porównywanie, czy wynik jednego kraju jest wyższy od drugiego, czy też stwierdzenie, że wynik dany kraj osiągnął wyższy wynik od ostatniego pomiaru. Aby takie porównania były bardziej uzasadnione, wskazane jest wykonanie porównania średnich wyników między grupami za pomocą statystycznych testów istotności różnic. Bez przeprowadzenia testów tego typu nie można być w pełni przekonanym, czy obserwowalna różnica jest rzeczywista, czy też wynika z błędu pomiaru.

Podsumowując, dane uzyskane dzięki badaniom Eurobarometru mają wielki potencjał, który do tej pory nie był dostatecznie wykorzystywany poprzez ograniczenia metodologiczne. W ramach niniejszej pracy zostanie zaprezentowana propozycja pokonania tych ograniczeń oraz zostanie wykonana analiza porównawcza w zakresie poinformowania na temat euro, postaw jak również oczekiwań wobec jego wprowadzenia.



4

METODOLOGIA BADAŃ

PROCEDURA

Badania prowadzone metodą CAWI (Computer-Assisted Web Interview) między 22 a 28 listopada 2017 roku. Łącznie w przeprowadzonym badaniu na ogólnopolskiej próbie wzięło udział $N = 1134$ dorosłych Polaków. Do badania były zaproszone osoby z ogólnej populacji, których charakterystyka w zakresie płci, wieku, miejsca zamieszkania i wykształcenia odpowiadała charakterystyce badanej populacji. Procedura badania została podzielona na cztery części: (1) analiza porównawcza danych uzyskanych w obrębie niniejszego badania z danymi pochodzącymi z Eurobarometru; (2) część wyjaśniająca stosunek Polaków wobec euro; (3) część jakościowa mająca na celu dokładne zidentyfikowanie co Polacy myślą o euro oraz wyróżnienie grup różniących się kierunkiem postaw wobec euro; oraz (4) część różnicową mającą na celu pogłębienie zrozumienia różnych postaw wobec euro Polaków poprzez porównanie grup wyłonionych w jakościowej analizie.

W pierwszym etapie dokonano szeregu porównań pomiędzy badaniami własnymi a danymi pochodzącymi z Eurobarometru. Analizie poddano przede wszystkim trzy zaproponowane skale: poziom wiedzy o euro, stosunek wobec wprowadzenia euro oraz oczekiwania wobec wprowadzenia euro. Każda ze skal została przeanalizowana pod kątem psychometrycznym, aby wykazać jej właściwości pomiarowe, tj. zweryfikowana została ich struktura jak również zbadano rzetelność ich pomiaru. Wyższość analiz dokonanych na skalach skonstruowanych w ten sposób polega na większej pewności

w wyciąganiu wniosków – wiedząc jak dobrze lub źle dana skala dokonuje pomiaru można odpowiednio wzmocnić siłę przekazu lub wzbudzić ostrożność przy interpretacji. Nie oznacza to, że porównania w zakresie pojedynczych pytań są pozbawione znaczenia, jednakże powinny one suplementować porównania na bardziej ogólnym poziomie. A zatem, w pierwszej części analiz w pierwszym kroku zostanie przedstawiona analiza porównawcza pomiędzy stosunkiem Polaków, Czechów oraz Węgrów w zakresie wiedzy o euro oraz postaw i oczekiwań wobec jego wprowadzenia, zaś w drugim kroku – analizy te zostaną pogłębione o szczegółowe porównania w zakresie poszczególnych pytań wchodzących w skład tychże skal.

W drugim etapie skupiono się na rozszerzeniu zrozumienia stosunku wobec waluty euro na przykładzie polskiej populacji. Jako potencjalne predyktory wiedzy, postaw oraz oczekiwań wobec euro zaproponowaliśmy trzy kategorie zmiennych: (1) postawy wobec polityk różnych państw oraz ich związków; (2) stosunek wobec uchodźców; oraz (3) kolektywny narcyzm. Specjalnie na potrzeby badania zaprojektowano eksperymentalne skale, które umożliwiły pomiar tychże zmiennych – a jednocześnie pokonywały istotne ograniczenia teoretyczne istniejących narzędzi. Wobec każdej ze skal oceniał się stosunek Polaków wobec waluty euro przeanalizowano krokowy model regresji liniowej, aby ocenić na ile każda z określonych postaw wyjaśnia stosunek wobec euro oraz jak ten wpływ się zmienia, gdy kontrolowany jest wpływ pozostałych zmiennych. Wyniki drugiej części analiz pozwolą lepiej zrozumieć co jest odpowiedzialne za bardziej pozytywny lub



negatywny stosunek wobec euro wśród mieszkańców Polski.

Aby lepiej zrozumieć poruszany w niniejszej pracy problem stosunku wobec waluty euro, zastosowano schemat metodologii badań mieszanych, tj., poprzedzające badania ilościowe są uzupełniane badaniami jakościowymi, które pozwalają rozszerzyć pracę ilościową w kolejnym kroku (Johnson, Onwuegbuzie, Turner, 2007). W tym celu, osobom badanym zostało zadane następujące pytanie: „*Jakie widzisz szanse, a jakie zagrożenia płynące z wprowadzenia Euro do Polski?*”. Odpowiedź na pytanie była nieobowiązkowa, nie wprowadzono limitu słów, ani w żaden inny sposób nie wpływano na treść odpowiedzi. Wszystkie uzyskane wypowiedzi zostały poddane analizie jakościowej, która polegała na zaklasyfikowaniu poszczególnych odpowiedzi do kategorii odzwierciedlającej (na poziomie ogólnym) stosunek Polaków wobec waluty euro do kategorii wyjaśniających dlaczego dana osoba jest pozytywnie bądź negatywnie nastawiona wobec euro. Dzięki tego typu podejściu możliwe okazało się udzielenie odpowiedzi na pytanie – co Polacy w ogóle myślą o euro?

Czwarty i ostatni etap badania jest bezpośrednim rezultatem etapu badań jakościowych. Kategorie, które wyróżniono w analizie jakościowej zostaną poddane analizie różnicowej w zakresie zarówno stosunku wobec waluty euro jak również postaw wobec polityk różnych państw i ich związków, stosunku wobec uchodźców oraz różnych form nacyzmu kolektywnego. Porównania te mają na celu odpowiedzieć na pytanie, czy różnice w stosunku wobec euro różnicują ludzi pod kątem innych zmiennych. A zatem, analizy prezentowane w ostatnim etapie badań stanowią pogłębienie, uzupełnienie i rozszerzenie dotychczas zgromadzonej wiedzy.

Podsumowując, procedura niniejszej pracy jest wieloetapowa – łączy różne podejścia do analizy danych (badania ilościowe vs jakościowe), jak również nie ogranicza się jedynie do porównań, zaś próbuje zarówno przewidywać oraz różnicować. Ponadto, w prezentowanej pracy empirycznej przedstawiono skale mające implikacje teoretyczne, które w przyszłości mogą umożliwić lepsze zrozumienie różnorodnych konstruktów psychologicznych. Niniejszej pracy przyświeca założenie, że zrozumienie problemu możliwe jest tylko wtedy, gdy perspektywa

jego poznania nie jest ograniczona do jednego punktu, zaś zastosowana procedura metodologiczna – pozwala pokonać to ograniczenie.

GRUPA BADANA

GRUPA BADANA – EUROBAROMETR

W badaniach przeprowadzonych na potrzeby Eurobarometru 440 brali udział respondenci z siedmiu krajów, które do tej pory nie wprowadziło euro jako waluty, jednakże na potrzeby niniejszej pracy analizowane będą wyłącznie dane pochodzące od obywateli Czech oraz Węgier. A więc, w badanej próbie znalazło się $N = 1000$ Czechów oraz $N = 1010$ Węgrów. Większość badanej próby w obu krajach stanowiły kobiety, kolejno 52.8% w Czechach oraz 62.5% na Węgrzech – badane próby istotnie statystycznie różniły się w zakresie proporcji płci w porównywanych zbiorach ($\chi^2 = 19.27$; $p < .001$). W obu krajach były badane osoby, które ukończyły 15 rok życia, górnej granicy wieku nie ustalono (dla Czech wyniosła ona 92 lata; dla Węgier – 86 lat). Średnia wieku w obu krajach była zbliżona ($M_{\text{Czechy}} = 53.72$; $SD_{\text{Czechy}} = 17.05$; $M_{\text{Węgry}} = 56.51$; $SD_{\text{Węgry}} = 15.74$), jednak próba węgierska okazała się istotnie starsza ($t_{(2008)} = -3.80$; $p < .001$). Dane porównawcze na temat Słowacji wykorzystano z Eurobarometru 446, w którym przebadano $N = 1000$ Słowaków w wieku od 15 do 88 lat ($M_{\text{Słowacja}} = 48.66$; $SD_{\text{Słowacja}} = 16.04$). Próba Słowacka okazała się istotnie młodsza niż próba czeska ($t_{(1998)} = 6.84$; $p < .001$) jak również i próba węgierska ($t_{(2008)} = 11.06$; $p < .001$). Większość badanej próby – 55.2% stanowiły kobiety – w porównaniu do Czech różnica w proporcji kobiet okazała się nieistotna statystycznie ($\chi^2 = 1.16$; $p = .282$), natomiast w stosunku do Węgier różnica ta była już istotna ($\chi^2 = 10.98$; $p < .001$). Badane grupy, które stanowią próbki całych populacji naturalnie różnią się między sobą, jednakże dzięki zastosowaniu kryteriów statystycznych możliwe jest stwierdzenie, że próby pochodzące z Czech oraz Słowacji są do siebie bardziej zbliżone w kategoriach demograficznych aniżeli próba węgierska.

GRUPA BADANA – BADANIA WŁASNE.

W badaniu wzięło udział $N = 1134$ osób w wieku od 18 do 78 lat ($M = 43.35$; $SD = 14.91$). Badana próba była zrównoważona ze względu na płeć, łącznie przedstawioną ankietę wypełniło $N = 595$ kobiet w wieku od 18 do 78 lat ($M = 44.08$; $SD = 15.16$) oraz N

TAB. 1

Wykształcenie	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
Podstawowe	33(2.9)	19(3.5)	14(2.4)
Zasadnicze	100(8.8)	59(10.9)	41(6.9)
Średnie	357(31.5)	174(32.3)	183(30.8)
Pomaturalne	156(13.8)	61(11.3)	95(16)
Licencjat	95(8.4)	39(7.2)	56(9.4)
Wyższe	393(34.7)	187(34.7)	206(34.6)

POZIOM WYKSZTAŁCENIA BADANEJ PRÓBY PODZIAŁEM NA PŁEĆ (W PROCENTACH)

= 539 mężczyzn w wieku od 18 do 75 lat ($M = 42.55$; $SD = 14.59$). Różnica w proporcji kobiet i mężczyzn okazała się nieistotna statystycznie w stosunku do grupy czeskiej ($\chi^2 = 0.02$; $p = .879$) oraz słowackiej ($\chi^2 = 1.59$; $p = .207$), zaś w porównaniu do próby węgierskiej różnice w proporcji kobiet i mężczyzn były istotne ($\chi^2 = 21.85$; $p < .001$). Deklarowany poziom wykształcenia osób badanych przedstawiono w Tabeli 1.

Najwięcej osób deklaroowało posiadanie wykształcenia wyższego, zaś najmniej – wykształcenia podstawowego – zarówno w przypadku kobiet jak i mężczyzn. W badanej próbie, niemalże tyle samo osób posiadało wykształcenie średnie co wyższe. Kobiety i mężczyźni nieznacznie różnili się w deklarowanym poziomie wykształcenia ($\chi^2 = 12.86$; $p = .025$) – więcej mężczyzn posiadało wykształcenie zasadnicze, zaś więcej kobiet ukończyło licencjat. W Tabeli 2 przedstawiono również liczebność badanej próby ze względu na miejsce zamieszkania.

Większość osób badanych deklaroowała, że mieszka na wsi, zaś najmniej osób wskazało, że mieszka w małym mieście do 20 tysięcy mieszkańców. Nie odnotowano

żadnych różnic statystycznych w różnicach proporcji międzyplciowych ($\chi^2 = 2.63$; $p = .622$), co oznacza, że w badanej próbie tyle samo mężczyzn co kobiet mieszka na wsi i w różnego rodzaju miastach.

Respondentom zostało również zadane pytanie na temat gotowości do pójścia na wybory, gdyby odbyły się one w najbliższą niedzielę – spośród badanej grupy niemal połowa (46.6%) zdecydowanie zadeklarowała chęć pójścia na wybory, 20.7% raczej tak, zaś jedynie 3.4% raczej nie i 4.4% zdecydowanie nie chciałoby pójść na wybory. Ponadto, niemal co piąta osoba badana nie była w stanie określić, czy pójdzie, czy nie pójdzie. Na koniec, osobom badanym zadano również zapytanie o to, na kogo by zagłosowali, gdyby wybory odbyły się w najbliższą niedzielę, na które odpowiedzi udzieliło 901 osób badanych. Procentowy rozkład odpowiedzi na to pytanie w podziale na pozostałe zmienne demograficzne zaprezentowano w Tabeli 3.

Ogółem, największym poparciem w badanej próbie charakteryzuje się Prawo i Sprawiedliwość – wyjątkiem od tej reguły okazały się jedynie osoby z ukończonym licencjatem, mieszkające w wielkim mieście oraz w wieku powyżej 55lat, które nieznacznie

TAB. 2

Miejsce zamieszkania	Ogółem(%)	Mężczyźni(%)	Kobiety (%)
Wieś	350(30.9)	178(33)	172(28.9)
Małe miasto (do 20 tys. mieszkańców)	148(13.1)	70(13)	78(13.1)
Średnie miasto (od 20 do 99 tys. mieszkańców)	239(21.1)	112(20.8)	127(21.3)
Duże miasto (od 100 do 500 tys. mieszkańców)	232(20.5)	106(19.7)	126(21.2)
Wielkie miasto (powyżej 500 tys. mieszkańców)	165(14.6)	73(13.5)	92(15.5)

LICZEBNOŚĆ BADANEJ PRÓBY ZE WZGLĘDU NA MIEJSCE ZAMIESZKANIA ORAZ PŁEĆ

TAB. 3

Partia	PiS	PO	Kukiz15	PSL	Nowoczesna	SLD	KORWIN	Razem	?	
Ogółem	25.3	19.5	12.3	3.3	10.1	6.2	3.7	4.8	14.9	
Płeć										
Kobieta	24.1	19.3	11	3.2	9.6	6.4	1.3	5.3	19.8	
Mężczyzna	26.4	19.7	13.6	3.3	10.5	5.9	5.9	4.4	9.2	
Wykształcenie										
Podstawowe	27.8	5.6	22.2	0	16.7	5.6	22.2	0	12.1	
Zasadnicze	35.2	13	7.4	11.1	7.4	3.7	3.7	0	18.5	
Średnie	25.1	20.1	9.2	2.9	9.6	8.4	4.2	5	10.4	
Pomaturalne	23.3	18.4	21.4	3.9	4.9	2.9	4.9	3.9	16.5	
Licencjat	19.7	24.6	18	1.6	8.2	4.9	4.9	0	18	
Wyższe	25.3	20.4	10.7	2.4	12.8	6.6	3.1	6.6	12.1	
Miejsce zamieszkania										
Wieś	27.8	15.7	10.2	6.9	10.2	5.1	4.2	2.8	10.6	
Małe miasto (do 20tys.)	24.2	15.2	17.2	1	5.1	7.1	6.1	7.1	17.2	
Średnie miasto (20- 99tys.)	27.1	22.9	12	3	10.2	4.8	3	3.6	13.3	
Duże miasto (100- 500tys.)	23.4	21.1	13.5	1.2	12.9	7	2.3	5.8	12.9	
Wielkie miasto (powyżej 500tys.)	21.4	23.2	10.7	1.8	9.8	8	3.6	7.1	14.3	
Wiek										
18-24	23	13.8	14.9	3.4	6.9	2.3	14.9	2.3	18.3	
25-34	27.1	12.9	21.3	1.9	8.4	0.6	6.5	3.9	17.4	
35-44	29.2	17.7	12.4	4.4	8.8	6.2	2.7	2.7	15.9	
45-54	26.6	23.4	9.1	1.9	10.4	7.8	0.6	5.2	14.9	
55+	22.4	23.9	7.8	4.3	12.5	9.8	0.4	7.1	11.8	

PROCENTOWY ROZKŁAD PREFERENCJI WYBORCZYCH OSÓB BADANYCH (W PROCENTACH)

wskazały na Platformę Obywatelską. Najmniejszym poparciem, nieprzekraczającym progu 5% w obecnym badaniu charakteryzują się: Polskie Stronnictwo Ludowe, KORWIN oraz Partia Razem.

NARZĘDZIA

POMIAR POSTAW WOBEC EURO

Obecne badanie ma na celu rozszerzenie analiz dokonanych w Eurobarometrze poprzez

uwzględnienie wpływu błędu pomiaru w porównaniach. W tym celu, na podstawie pytań pojawiających się w Eurobarometrze (co ma na celu stworzenie możliwości dokonania analiz porównawczych) opracowane zostały trzy wskaźniki informujące o: (1) poziomie wiedzy o euro; (2) stosunku wobec wprowadzenia euro; oraz (3) oczekiwań wobec wprowadzenia euro. Każdy z tych wskaźników składa się z kilku pozycji testowych, które zostały poddane ocenie struktury czynnikowej wnioskowanego pomiaru oraz jego rzetelności.

Wszystkie analizy struktury wskaźników zostały wykonane w programie Mplus (v. 7.2; Muthén, Muthén, 2012) za pomocą metody estymacji najmniejszych ważonych kwadratów (WLSMV). Ze względu na binarny lub porządkowy charakter danych – jako dane wejściowe stosowano odpowiednio macierz korelacji tetra – lub polychorycznych (Rhemtulla, Brosseau-Liard, Savalei, 2012). Analizowany model

można uznać za dobrze dopasowany do danych – a więc odzwierciedlający zakładaną teoretycznie strukturę, jeśli wartość wskaźnika CFI jest większa niż .90; zaś wartość współczynnika SRMR jest mniejsza niż .08 (Hu, Bentler, 1999; Marsh, Hau, Wen, 2004). Treść pozycji testowych wchodzących w skład poszczególnych wskaźników przedstawiono w Tabeli 4.

TAB. 4

Zakładany wskaźnik	Treść pozycji testowej	Możliwa skala odpowiedzi
Poziom wiedzy o euro	Jak myślisz, ile państw wspólnoty europejskiej wprowadziło już euro?	6 13 19 28
	Które stwierdzenie jest Twoim zdaniem prawdziwe?	Banknoty euro wyglądają dokładnie tak samo we wszystkich krajach, które je używają. Banknoty euro mają częściowo różny wygląd, w zależności od kraju.
	Które stwierdzenie jest Twoim zdaniem prawdziwe?	Monety euro wyglądają dokładnie tak samo we wszystkich krajach, które je używają. Monety euro mają częściowo różny wygląd, w zależności od kraju.
Stosunek wobec wprowadzenia euro	Jakie konsekwencje miało wprowadzenie euro w innych krajach?	Zdecydowanie negatywne Negatywne Pozytywne Zdecydowanie pozytywne
	Czy chciałbyś, żeby euro zostało wprowadzone w Polsce?	Zdecydowanie nie Nie Tak Zdecydowanie tak
	Czy uważasz, że Polska jest gotowa na to, aby wprowadzić euro?	Zdecydowanie nie Nie Tak Zdecydowanie tak
	Jakie konsekwencje mogłyby mieć wprowadzenie euro w Polsce?	Zdecydowanie negatywne Negatywne Pozytywne Zdecydowanie pozytywne
	Jakie konsekwencje dla Ciebie osobiście miałyby wprowadzenie euro?	Zdecydowanie negatywne Negatywne Pozytywne Zdecydowanie pozytywne

TREŚĆ POZYCJI TESTOWYCH WCHODZĄCYCH W SKŁAD WSKAŹNIKÓW DOTYCZĄCYCH POSTAW WOBEC EURONOTA.

(R) = PYTANIE ODWROTNIE KODOWANE.

TAB. 4 CD.	Zakładany wskaźnik	Treść pozycji testowej	Możliwa skala odpowiedzi
	Oczeki- wania wobec wprowa- dzenia euro	Jak uważasz, kiedy euro powinno być wprowadzone w Polsce?	Nigdy Tak późno, jak to tylko możliwe Po pewnym okresie czasu Tak szybko, jak to możliwe
		Jak myślisz, jak szybko euro zostanie wprowadzone w Polsce?	Nie wiem Nigdy W ciągu 10 lat W ciągu 5 lat
		Jak sądzisz, jak wprowadzenie euro wpłynie na ceny? (R)	Nie wiem Ceny się obniżą Ceny pozostaną stabilne Ceny się podwyższą
		Czy zgadzasz się ze stwierdzeniem, że podczas wprowadzania euro może dochodzić do nadużywania w ustalaniu cen różnych produktów? (R)	Zdecydowanie się nie zgadzam Nie zgadzam się Zgadzam się Zdecydowanie się zgadzam
		Czy uważasz, że przyzwyczałbyś się do zamienienia złotych na euro?	Zdecydowanie nie Raczej nie Raczej tak Zdecydowanie tak
		Czy zgadzasz się, że wprowadzenie euro będzie oznaczało, że Polska straci kontrolę nad własną ekonomią? (R)	Zdecydowanie się nie zgadzam Nie zgadzam się Zgadzam się Zdecydowanie się zgadzam
		Czy zgadzasz się, że wprowadzenie euro będzie oznaczało, że Polska straci kawałek swojej tożsamości? (R)	Zdecydowanie się nie zgadzam Nie zgadzam się Zgadzam się Zdecydowanie się zgadzam

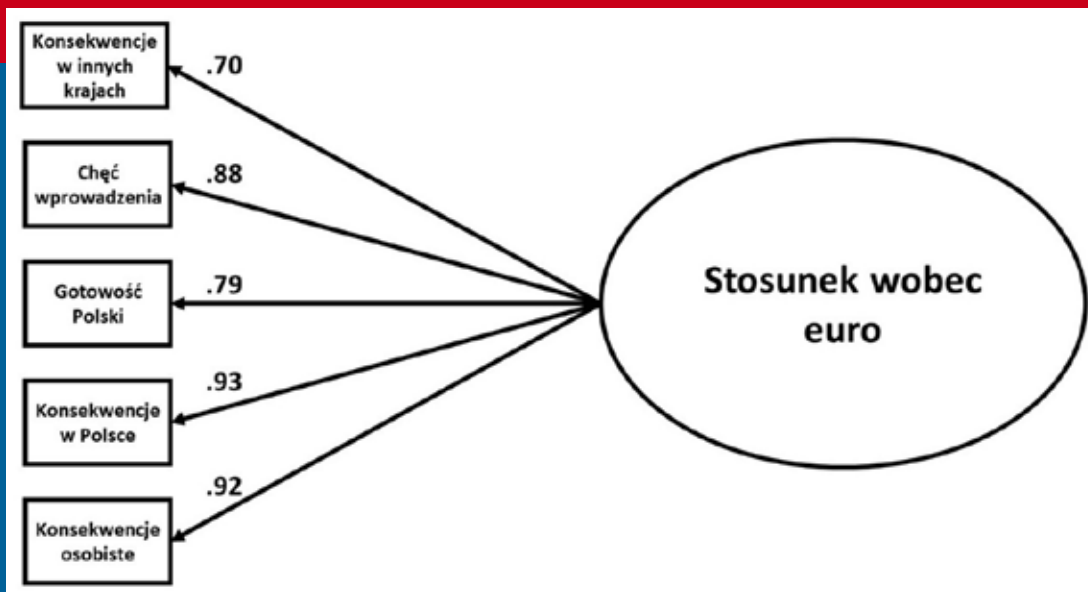
Poziom wiedzy o euro. Pytania o stan wiedzy o euro mają inny charakter niż pozostałe – nie dotyczą one oceny postaw, zaś realnej wiedzy, a zatem możliwe jest rozróżnienie odpowiedzi dobrych od złych. Za każdą poprawną odpowiedź przyznawano jeden punkt, zatem maksymalnie można było uzyskać trzy punkty. Im wyższy uzyskany wynik w zakresie tego wskaźnika, tym większy jest obiektywnie oceniony poziom wiedzy na temat waluty euro osoby badanej.

Stosunek wobec euro. Pomiar stosunku wobec euro został dokonany za pomocą pięciu pytań, wobec których osoby badane ustosunkowywały się za pomocą 4-punktowej skali odpowiedzi. Im wyższy

wynik w zakresie tego wskaźnika, tym bardziej jest pozytywny stosunek wobec wprowadzenia euro – taka osoba chciałaby, aby euro zostało wprowadzone do Polski oraz nie obawia się konsekwencji, jakie mogłoby to ze sobą nieść. Maksymalny wynik w zakresie tego wskaźnika wyniósł 20 punktów. Wyniki confirmacyjnej analizy czynnikowej przedstawiające strukturę skali przedstawiono na Rysunku 3.

Analizowany model okazał się dobrze dopasowany do danych ($\chi^2_{(5)} = 44.92$; $p < .001$; CFI = .982; SRMR = .017), co pozwala zastosować go w dalszych porównaniach. Dokonywane pomiar okazał się

RYS. 3



MODEL KONFIRMACYJNEJ ANALIZY CZYNNIKOWEJ STOSUNKU WOBEC WPROWADZENIA EURO.

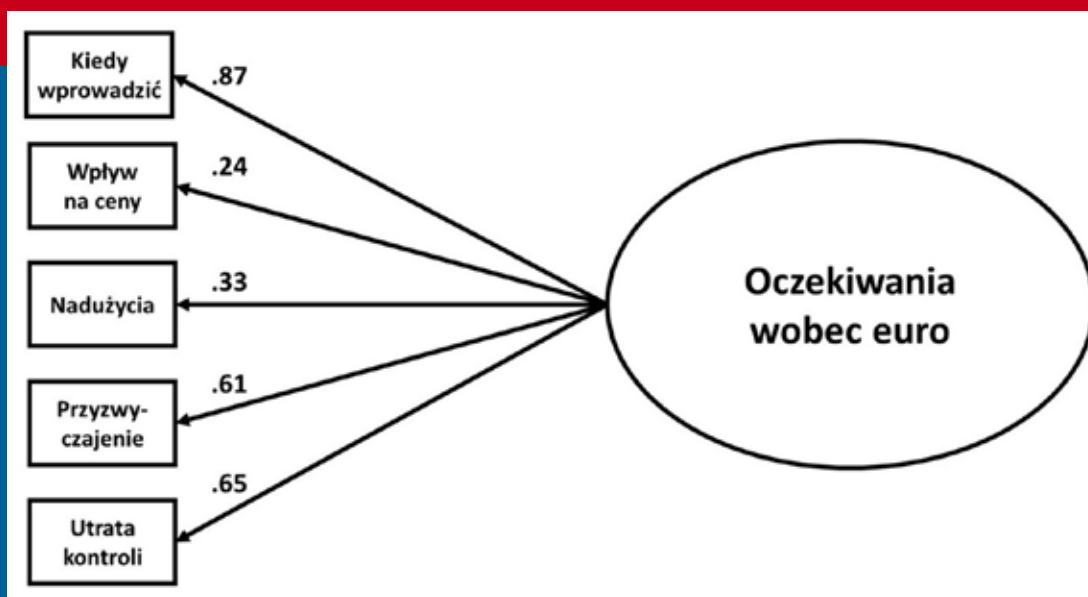
również bardzo rzetelny ($\alpha = .92$), a zatem tylko niewielka liczba (ok. 8%) uzyskanych informacji pochodzi z błędu pomiaru.

Oczekiwania wobec euro. Ostatni ze wskaźników opracowanych na podstawie pytań pojawiających się w Eurobarometrze składa się z siedmiu pozycji testowych, w stosunku do których respondenci odpowiadają za pomocą 4-punktowej skali odpowiedzi. Wysoki wynik w tej skali oznacza pozytywne oczekiwania wobec wprowadzenia euro – nie obawiają się, że wprowadzenie waluty może spowodować nadużywanie ustalania polityki cenowej ani tego, że Polska mogłaby stracić kawałek swojej tożsamości, za to uważają, że dobrze się przystosują do nowych warunków oraz oczekiwaliby, aby euro zostało wprowadzone w bliższej perspektywie czasu. W ocenie rzetelności pomiaru wiedzy o euro okazało się, że jest on nierzetelny – z błędu pomiaru pochodziło aż 50% informacji, a zatem – dokonuje on pomiaru oczekiwań wobec wprowadzenia euro równie skutecznie jak rzut monetą. Na podstawie analizy korelacji pozycji testowej z ogółem zidentyfikowano, że dwie pozycje, tj., pozycja druga oraz siódma są odpowiedzialne za spadek rzetelności pomiaru. Po ich usunięciu wskaźnik rzetelności pomiaru wzrósł do $\alpha = .69$, co jest akceptowalnym współczynnikiem. Nie mniej jednak – w przypadku analizy i interpretacji tejże skali wskazana jest ostrożność

w ocenie ze względu na umiarkowany współczynnik rzetelności (ok. jedna trzecia uzyskanych informacji pochodzi z błędu pomiaru). Tak wyróżniony model, podobnie jak w przypadku stosunku wobec euro – również i w tym przypadku struktura wskaźnika została oceniona za pomocą konfirmacyjnej analizy czynnikowej, której wyniki zaprezentowano na Rysunku 4. Model ten okazał się odzwierciedlać zakładaną teoretycznie strukturę i został dobrze dopasowany do danych ($\chi^2_{(4)} = 74.94$; $p < .001$; CFI = .924; SRMR = .050).

Podsumowując, dane, które pochodzą z Eurobarometru można analizować w sposób bardziej kompleksowy oraz metodologicznie trafniejszy. Wykorzystując podstawowe metody określenia trafności i rzetelności pomiaru, wyciągnięcie wniosków może okazać się pełniejsze i bliższe prawdy – wprowadzenie takiego sposobu kontroli chroni badacza przed pochopnym wyciągnięciem wniosków jak np., w przykładzie oczekiwań wobec wprowadzenia euro – dana skala może zostać wykorzystana w pracy badawczej, jednakże należy wykazać się większą ostrożnością przy interpretacji jej wyników, aniżeli w przypadku pomiaru stosunku wobec euro, który okazał się bardzo rzetelny. Prezentowane wskaźniki mogą zatem posłużyć jako inspiracja wobec przyszłych badań, która pozwoli korzystać z pełnego potencjału ukrytego w bazach danych.

RYS. 4



MODEL KONFIRMACYJNEJ ANALIZY CZYNNIKOWEJ OCZEKIWAŃ WOBEC WPROWADZENIA EURO.

POMIAR INNYCH POSTAW

Postawy wobec prowadzonych polityk. Na potrzeby obecnego badania w celu zbadania postaw osób badanych wobec polityk różnych państw oraz ich związków jak również postaw wobec uchodźców skonstruowano dwie skale eksperymentalne. Osoby uczestniczące w badaniu udzieliły również informacji jaki jest ich stosunek polityki prowadzonej przez różne kraje i ich związki: Grupę Wyszehradzką, Unię Europejską, Stany Zjednoczone, Rosję, Chiny oraz Koreę Północną. Każdemu respondentowi zadano trzy takie same pytania w odniesieniu do każdego z nich (łącznie 18 pytań), wobec których osoba ustosunkowywała się za pomocą 7-punktowej skali rozpoczynającej się od zdecydowanie się nie zgadzam do zdecydowanie się zgadzam. Wysoki wynik na każdej ze skal oznacza stopień wyrażanego poparcia wobec polityki prowadzonej przez różne kraje bądź

ich związki – taka osoba identyfikuje się z głośzonymi przezeń poglądami oraz jest w gotowości, aby ich w razie potrzeby bronić. Zaprezentowane pozycje testowe przedstawiono w Tabeli 5.

Pomiar okazał się doskonale rzetelny w zakresie każdej z sześciu skal ($\alpha_{\text{Grupa Wyszehradzka}} = .94$; $\alpha_{\text{Unia Europejska}} = .95$; $\alpha_{\text{Stany Zjednoczone}} = .93$; $\alpha_{\text{Rosja}} = .96$; $\alpha_{\text{Chiny}} = .95$; $\alpha_{\text{Korea Północna}} = .98$) – w żadnej ze skonstruowanych skal nie odnotowano wpływu błędu pomiaru przekraczającego 10%, tak więc wyciągane wnioski dotyczące wszystkich ze skal mogą być formułowane z większą pewnością. Ponieważ wyróżnione kraje i ich związki można podzielić na te kulturowo wartości zachodniej kultury (Grupa Wyszehradzka, Unia Europejska, USA) zaś pozostałe kraje reprezentują odmienne, często negatywnie postrzegane poglądy (Rosja, Chiny, Korea Północna) wykonano eksploracyjną analizę czynnikową na

TAB. 5

Pozycja testowa

Zasadniczo mówiąc, zgadzam się z polityką (...)

Uważam, że wartości propagowane przez (...) są godne naśladowania

Jestem skłonny bronić poglądów prezentowanych przez (...)

POZYCJE TESTOWE EKSPERYMENTALNEJ SKALI POSTAW WOBEC GRUPY WYSZEHRADZKIEJ, UNII EUROPEJSKIEJ, STANÓW ZJEDNOCZONYCH, ROSJI, CHIN ORAZ KOREI PÓŁNOCNEJ

TAB. 6

Postawa wobec...	Czynnik 1	Czynnik 2	Czynnik 3
Grupy Wyszehradzkiej	.10	.67	-.25
Unii Europejskiej	.05	-.01	.59
Stanów Zjednoczonych	.12	.58	.28
Rosji	.88	.08	.01
Chin	.71	.24	.10
Korei Północnej	.83	.03	.05

ROTOWANE ŁADUNKI CZYNNIKOWE UZYSKANE NA PODSTAWIE EKSPLOKACYJNEJ ANALIZY CZYNNIKOWEJ NA SKALACH POSTAW WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW

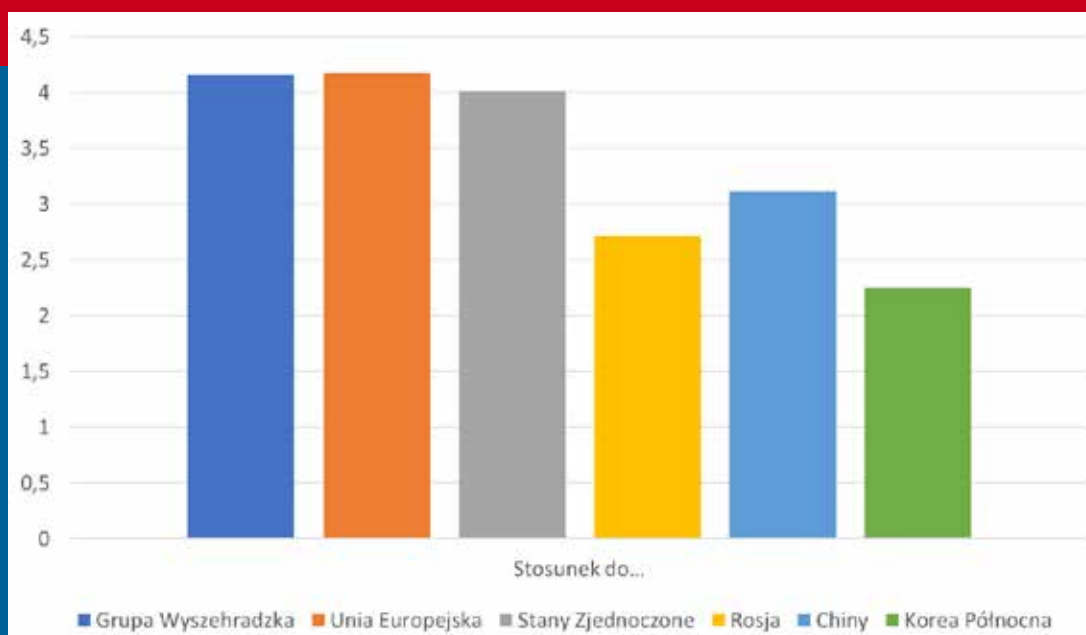
wyróżnionych skalach, aby potwierdzić, czy możliwe jest wyróżnienie ogólnych postaw reprezentujących odmienne poglądy. Wyniki eksploracyjnej analizy czynnikowej (metoda ekstrakcji: osi głównych; rotacja: varimax) przedstawiono w Tabeli 6.

Na podstawie analizy wykresu osypiska oraz kryterium Kaisera wyodrębniono trzy znaczące czynniki – pierwszy z nich odzwierciedlał stosunek wobec Rosji, Chin oraz Korei Północnej – krajów najczęściej postrzeganych przez negatywny pryzmat. W odniesieniu do pozostałych poglądów, kością niezgody okazał się stosunek wobec Unii Europejskiej – pozytywna wiara w politykę prowadzoną przez Grupę Wyszehradzką idzie w parze z pozytywnym

stosunkiem wobec polityki Stanów Zjednoczonych, jak również w mniejszym stopniu Chin; pozytywny stosunek wobec Unii Europejskiej utworzył osobny czynnik, który również był pozytywnie powiązany (jednakże wyraźnie słabiej) ze wsparciem wobec polityki Stanów Zjednoczonych, jednak był negatywnie związany ze wsparciem dla polityki Grupy Wyszehradzkiej. Oznacza to, że osoba, która ogólnie rzecz ujmując wspiera politykę UE, jest jednocześnie przeciwko poglądom głoszonym przez państwa Grupy Wyszehradzkiej.

Na Rysunku 5 przedstawiono średnie wyniki uzyskane przez badaną grupę w zakresie postaw wobec prowadzonej polityki różnych krajów.

RYS. 5



POSTAWY WOBEC POLITYK RÓŻNYCH PAŃSTW I ICH ZWIĄZKÓW W PODZIALE NA PŁEĆ.



Pomimo faktu, że wsparcie wobec polityki UE okazało się nie iść w parze z poparciem wobec polityki państw Grupy Wyszehradzkiej – średni wynik obu porównywanych państw jest bardzo zbliżony, zaś sama różnica – nieistotna statystycznie ($t = -0.18$; $p = .859$). Poparcie wobec polityki Rosji, Chin oraz Korei Północnej okazało się niższe niż wobec polityk zachodnich. Ponadto, istotność różnic międzypłciowych została oceniona szeregiem testów t . – wszystkie z nich wskazały na brak różnic w poglądach wobec polityk różnych państw i ich związków prezentowanych przez kobiety i mężczyzn.

Postawy wobec przyjmowania uchodźców. Na potrzeby badania skonstruowano również skalę postaw wobec uchodźców, aby ocenić w jaki sposób wiąże się ona z postawami wobec waluty euro.

W Tabeli 7 przedstawiono przykładowe pozycje testowe utworzonej skali.

Wysoki wynik na skali oznacza negatywną postawę wobec uchodźców, takie osoby postrzegają w przyjęciu uchodźców duże zagrożenie dla ich życia codziennego, kultury oraz ilości popełnianych przestępstw. Zaproponowany pomiar okazał się doskonale rzetelny ($\alpha = .94$) – jedynie kilka procent wyników pochodzi z błędów pomiaru. Nie odnotowano istotnych różnic międzypłciowych w zakresie postaw wobec uchodźców – zarówno mężczyźni jak i kobiety byli zdecydowanie negatywnie nastawieni wobec przyjmowania jakichkolwiek uchodźców do Polski. Szczegółowe różnice międzypłciowe w odpowiedzi na poszczególne pytania przedstawiono na Rysunku 6.

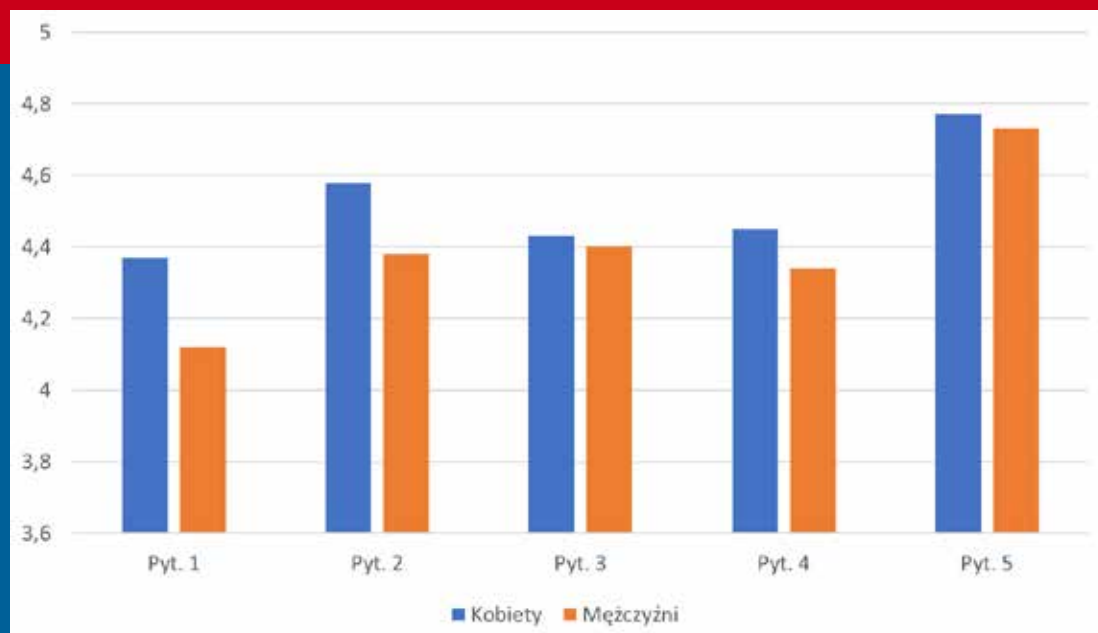
TAB. 7

Pozycja testowa

Jestem całkowicie przeciwko przyjmowaniu jakichkolwiek uchodźców.
Uchodźcy stanowią realne zagrożenie dla naszego codziennego życia.
Uchodźcy stanowią jedynie ekonomiczne obciążenie.
Boję się, że przyjęcie uchodźców może stanowić koniec naszej kultury.
Wpuszczenie uchodźców znacząco podniesie ilość popełnianych przestępstw

POZYCJE TESTOWE EKSPERYMENTALNEJ SKALI POSTAW WOBEC UCHODźCÓW

RYS. 6



RÓŻNICE MIĘDZYPŁCIOWE W ZAKRESIE POSTAW WOBEC UCHODźCÓW.



Zarówno kobiety jak i mężczyźni są zdecydowanie przekonani, że przyjęcie uchodźców przez Polskę wpłynęłoby istotnie na zwiększenie się liczby przestępstw. Nie odnotowano również różnic w opiniach, że przyjęcie uchodźców byłoby jedynie obciążeniem ekonomicznym oraz stanowiłoby koniec polskiej kultury – większość badanych, zarówno kobiet i mężczyzn zgadzało się z tymi stwierdzeniami. Podobnie – większość badanych twierdziła, że uchodźcy realnie zagrażają codziennemu życiu, jak również było zdania, że uchodźców nie powinno wpuszczać się pod żadnym pozorem – jednakże w odniesieniu do tych dwóch pytań, kobiety były istotnie bardziej przeciwne przyjmowaniu uchodźców ($t_{(1132)} = -2.36; p = .018$) oraz na granicy tendencji statystycznej bardziej obawiały się o swoje codzienne funkcjonowanie ($t_{(1132)} = -1.91; p = .056$). Wyniki te jednoznacznie wskazują, że Polacy są zdecydowanie przeciwko przyjmowaniu jakichkolwiek uchodźców do swojego kraju – postrzegają w nich zarówno obciążenie ekonomiczne, jak również realne zagrożenie wpływające na odczuwany poziom bezpieczeństwa.

Pomiar narcystycznej identyfikacji grupowej. Ogólnie rzecz biorąc, identyfikację grupową można podzielić na dojrzałą oraz narcystyczną (Golec de Zavala, Cichocka, Bilewicz, 2013) – dojrzała identyfikacja opiera się na stabilnych fundamentach i realnym obrazie grupy – osoba identyfikująca się w ten sposób z grupą nie jest wrażliwa na krytykę własnej grupy (szczególnie racjonalną i uzasadnioną) oraz reaguje odpowiednio wobec zaistniałej sytuacji, bez przesadnej obrony. Z kolei identyfikacja narcystyczna jest identyfikacją niedojrzałą – charakteryzuje się nadmiernym pozytywnym obrazem własnej grupy, połączonym z chorobliwą obawą, że inne osoby mogą nie postrzegać jej w taki sam sposób. W reakcji na krytykę własnej grupy, osoby o identyfikacji narcystycznej reagują agresją międzygrupową, która ma na celu przywrócenie pozytywnego obrazu grupy (Golec de Zavala, Cichocka, Eidelson, Jayawickreme, 2009). Idea identyfikacji narcystycznej, określanej również jako narcyzmu kolektywnego wychodzi z założenia, że ludzie mogą być narcystyczni wobec grupy w taki sam sposób, jak mogą być narcystyczni wobec siebie (Golec de Zavala i in., 2009). Kolektywny narcyzm wykazał swoją użyteczność w przewidywaniu różnych zmiennych, takich jak np. orientacja społecznej dominacji, autorytaryzm, ślepy patriotyzm, czy wrogość międzygrupowa (Golec de Zavala i in., 2009; Golec de Zavala, Cichocka, &

Iskra-Golec, 2013), jednakże biorąc pod uwagę jego definicyjne przeniesienie narcyzmu indywidualnego na poziom grupowy, a także pomiar utworzony na bazie tylko Narcystycznego Inwentarza Osobowości (Golec de Zavala i in., 2009; Raskin, Hall, 1979), można dojść do wniosku, że dotychczasowe badania nad kolektywnym narcyzmem są ograniczone tylko do jednego jego rodzaju – wielkościowego, podczas gdy literatura narcyzmu indywidualnego jest bogata w opisy innych jego charakterystyki. Istnieją bowiem trzy teoretyczne sposoby interpretacji narcyzmu wielkościowego – model narcystycznego podziwu i rywalizacji (Back i in., 2013), sprawczo-wspólnotowy model narcyzmu (Gebauer, Sedikides, Verplanken, Maio, 2012) oraz model narcyzmu patologicznego (Pincus i in., 2009).

Narcystyczny podziw i rywalizacja. Ta propozycja teoretyczna oddziela dwie narcystyczne wiązki, które mają różne społeczne konsekwencje – z jednej strony prezentują osobę narcystyczną jako kogoś pełnego uroku osobistego, pewnego siebie i dążącego do osiągania wyznaczonych celów; z drugiej zaś – jako kogoś, kto nie omieszka deprecjonować poczynań innych, oczerniać ludzi jak również aktywnie przeciwdziałać wszystkim, którzy tylko stanowią zagrożenie dla self (Back i in., 2013; Rogoza, Rogoza, Wyszyńska, 2016). Pierwsza ze strategii, określana mianem narcystycznego podziwu, może przynosić krótkoterminowe korzyści – wzbudzając zachwyty ze strony innych, szczególnie w sytuacji zerowej znajomości, co prowadzi do utworzenia społecznego potencjału, który w związku z drugą strategią – narcystyczną rywalizacją, nie dość, że nie jest wykorzystywany, to jeszcze pozytywne oceny szybko ulegają odwróceniu rodząc społeczny konflikt (Back i in., 2013; Leckelt, Küfner, Nestler, Back, 2015). Rozróżnienie tych dwóch strategii narcyzmu umożliwiło lepsze zrozumienie dynamiki behawioralnej narcyzmu, w większym stopniu wyjaśniło zachodzące intra i interpersonalne procesy oraz pozwoliło lepiej zidentyfikować korelaty narcyzmu (Back i in., 2013). Dwie istniejące wiązki – wielkościowy podziw i antagonistyczna rywalizacja stanowią zatem obiecujący model narcyzmu indywidualnego, który z powodzeniem może zostać zastosowany w badaniu narcyzmu kolektywnego.

Model sprawczo-wspólnotowy. Model ten nawiązuje do dwóch podstawowych wymiarów wpływających na relacje grupowe – sprawczości, która ujmowana jest jako koncentracja na sobie oraz na własnych

celach; oraz wspólnotowości, którą charakteryzuje koncentracja na innych ludziach i relacjach interpersonalnych (Abele, Wojciszke, 2007). Narcyzm – jako z definicji oznaczający przesadne skupienie na sobie (Czarna, 2008), a więc w związku z tym – powinien odzwierciedlać jedynie domenę sprawczości. W istocie – sprawczo-wspólnotowy model narcyzmu zakłada, że narcyzm jest cechą sprawczą, jednakże może być ona realizowana zarówno poprzez sprawcze, jak również i wspólnotowe środki. Oznacza to, że podczas gdy ogólne narcystyczne motywy (władza, roszczeniowość, samoocena) są takie same dla obu form narcyzm – osoby narcystyczne mogą opisywać siebie jako bardziej inteligentne, kreatywniejsze, czy o większych osiągnięciach (domena sprawcza), ale również – mogą opisywać siebie jako osoby o wyższej moralności, bardziej prospołeczne, czy posiadające lepsze zdolności interpersonalne (domena wspólnotowa; Gebauer i in., 2012; Żemojtel-Piotrowska, Czarna, Piotrowski, Baran, Maltby, 2016). Jednakże pomimo opisów, które mogą sugerować, że taka forma narcyzmu jest zdrowa i społecznie pożądana – jest ona bardzo powierzchowna, nieszczerza i fałszywa – służąca jedynie wzmocnieniu ego osoby narcystycznej (Fatfouta, Zeigler-Hill, Schröder-Abé, 2017).

Narcyzm patologiczny. Pojęcie narcyzmu patologicznego w sposób bezpośredni nawiązuje do psychologii klinicznej – oznacza on, że cechy narcystyczne opisywane powyżej są nasilone do tego stopnia, że w sposób istotny zaburzają codzienne funkcjonowanie, utrudniają kształtowanie się jakichkolwiek trwałych relacji oraz powiązane są z szeregiem objawów psychopatologicznych (Cain, Pincus, Ansell, 2008). Patologiczny narcyzm

ocenia więc te same charakterystyki co narcyzm indywidualny (np. roszczeniowość, wielkościowe fantazje, wykorzystywanie innych), jednakże w przeciwieństwie do niego, narcyzm patologiczny nie jest charakterystyczny dla ogólnej populacji, zaś jest bardziej skoncentrowany na klinicznych objawach przejawiających się u niektórych osób. W związku z tym, badanie patologicznych form kolektywnego narcyzmu może wskazać do tej pory pomijane w badaniach empirycznych aspekty wskazujące na duże zaburzenia identyfikacji grupowej oraz może rzucić nowe światło na funkcjonowanie relacji międzygrupowych osób charakteryzujących się skrajnymi poglądami.

Podsumowanie. W obecnym badaniu podjęto próbę wyjścia poza dotychczasowe ograniczenia pomiarowe narcyzmu kolektywnego poprzez stworzenie wielowymiarowej skali narcyzmu kolektywnego, która dokonuje pomiaru czterech rodzajów narcyzmu kolektywnego nawiązujących do istniejących modeli teoretycznych narcyzmu indywidualnego: antagonistycznego, wielkościowego, komunalnego oraz patologicznego. Skala ta może być stosowana w badaniach relacji międzygrupowych, jednakże możliwe jest dostosowanie jej wobec potrzeby każdego badania poprzez zmianę grupy odniesienia w obrębie wszystkich pozycji testowych. Ponieważ obecne badanie skoncentrowane jest na państwach należących do Grupy Wyszehradzkiej – została ona wybrana jako grupa odniesienia. Przykładowe pozycje testowe skali zaprezentowano w Tabeli 8.

Wysoki wynik w antagonistycznym narcyzmie świadczy o wrogim usposobieniu wobec krajów nie

TAB. 8

Kolektywny narcyzm...	Przykładowa pozycja testowa
Antagonistyczny	Państwa Grupy Wyszehradzkiej powinny otrzymywać więcej od Unii Europejskiej, ponieważ są tego warte
Wielkościowy	Państwa Grupy Wyszehradzkiej poprzez swoje działania pokazują, że są wyjątkowe
Komunalny	Kultura i tradycja państw z Grupy Wyszehradzkiej jest bogatsza niż ta w innych krajach europejskich
Patologiczny	Grupa Wyszehradzka powinna utworzyć własny rząd, który mógłby kwestionować decyzje Unii Europejskiej

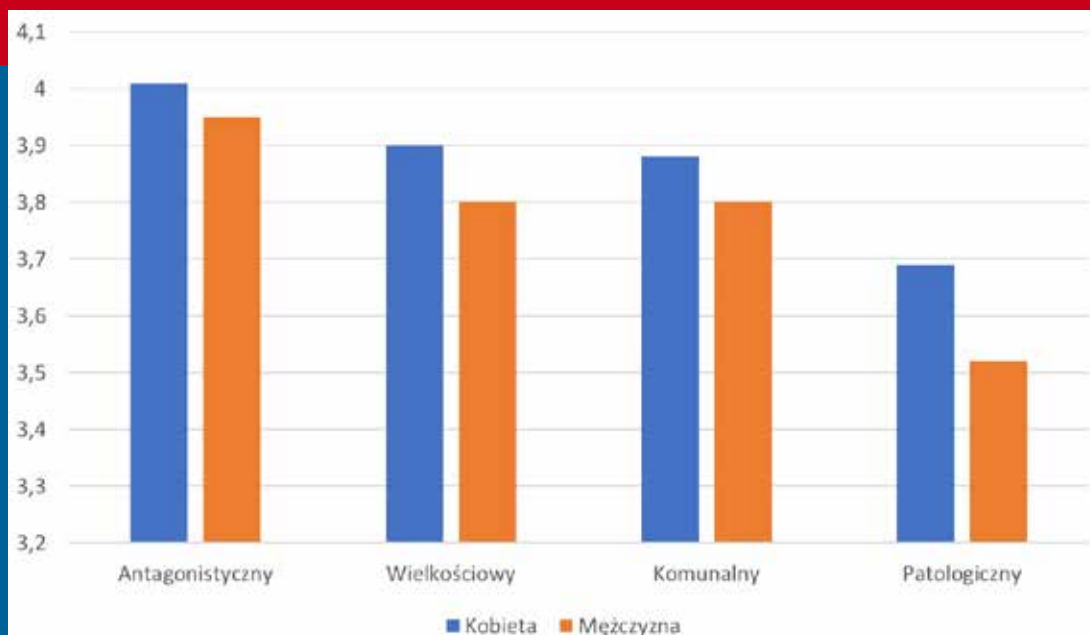
PRZYKŁADOWE POZYCJE TESTOWE WIELOWYMIAROWEJ SKALI KOLEKTYWNEGO NARCYZMU

wchodzących w skład Grupy Wyszehradzkiej przy jednoczesnym przekonaniu, że krajom należącym do Grupy Wyszehradzkiej należy się więcej niż innym krajom. Osoby uzyskujące wysokie wyniki w tej skali mogą aktywnie przeciwstawiać się mieszaniu się obcych państw (a więc również Unii Europejskiej) w ich politykę i tradycję, co pozwala przypuszczać, że takie osoby nie będą chciały zastąpienia narodowej waluty i wprowadzenia euro. Skala kolektywnego wielkościowego narcyzmu jest powiązana z bardziej konstruktywnymi elementami – obrazują one przekonanie, że państwa Grupy Wyszehradzkiej są wyjątkowe, ich działania zasługują na uznanie, zaś prezentowane postawy są godne podziwu. Osoby uzyskujące wysokie wyniki w tej skali również mogą być negatywnie nastawione wobec wprowadzenia euro, jednakże nie z powodu wrogości wobec innych narodów, a raczej z powodu dumy z własnego kraju, a zatem – oczekuje się podobnych rezultatów, u których podłoża leży jednak zupełnie inna mechanika. Kolektywny narcyzm komunalny wiąże się z przekonaniem o wyższości moralnej, kulturowej i tradycyjnej państw Grupy Wyszehradzkiej – osoba uzyskująca wysoki wynik w tej skali jest przekonana, że państwa Grupy Wyszehradzkiej są przyszłością Europy. Z jednej strony ponieważ waluta jest istotnym elementem kultury narodowej (Gilbert, Helleiner, 1999) można oczekiwać negatywnego związku z postawami wobec wprowadzenia euro, jednakże z drugiej strony – dla

części osób wyrażenie pozytywnego stosunku wobec waluty euro może być częścią fałszywej autoprezentacji. Ostatnia ze skal – patologiczny kolektywny narcyzm odzwierciedla skrajne przekonania, które są do tego stopnia przesiąknięte narcyzmem, że same w sobie mogą być szkodliwe. Osoby uzyskujące wysokie wyniki w tej skali uznają, że euro samo w sobie jest złe, zaś państwa Grupy Wyszehradzkiej mogłyby z powodzeniem wprowadzić własną wspólną walutę stanowiącą przeciwwagę dla euro – co pozwoliłoby zachować własną niezależność. Dla tych osób, znaczenie Grupy Wyszehradzkiej jest zawyżone – oczekivaliby oni, że utworzony zostanie alternatywny rząd, który mógłby kontrolować działania Unii Europejskiej i pomóc w samostanowieniu się narodów doń przynależących. Ze względu na skrajne poglądy – oczekuje się, że patologiczny narcyzm kolektywny będzie najsilniejszym ujemnym predyktorem różnych postaw wobec waluty euro spośród wszystkich wymienionych form narcyzmu kolektywnego.

Zaproponowane skale okazały się rzetelne w swoim pomiarze ($\alpha_{\text{antagonistyczny}} = .81$; $\alpha_{\text{wielkościowy}} = .93$; $\alpha_{\text{komunalny}} = .91$; $\alpha_{\text{patologiczny}} = .80$). Najwyższe wyniki respondenci uzyskiwali w zakresie kolektywnego narcyzmu antagonistycznego, zaś najniższe – patologicznego. Na Rysunku 7 przedstawiono średnie wyniki obrazujące różnice międzypłciowe w zakresie poszczególnych skal.

RYS. 7



RÓŻNICE MIĘDZYPŁCIOWE W ZAKRESIE RÓŻNYCH FORM KOLEKTYWNEGO NARCYZMU.



Kobiety osiągały wyższe wyniki na wszystkich skalach narcyzmu kolektywnego, jednakże różnica ta okazała się istotna jedynie w przypadku narcyzmu patologicznego ($t_{(1132)} = -2.16; p = .031$). Oznacza to, że kobiety istotnie bardziej chciałyby całkowitego oderwania państw Grupy Wyszehradzkiej od UE oraz utworzenia równoległego rządu, który stanowiłby przeciwagę wobec parlamentu europejskiego. Brak istotnych różnic w pozostałych formach

narcyzmu kolektywnego oznacza, że zarówno kobiety i mężczyźni chcieliby, aby rywale Grupy Wyszehradzkiej na własnej skórze przekonali się o swoich błędach, są tak samo przesadnie dumni z działalności Grupy Wyszehradzkiej oraz w podobny sposób wierzą, że Grupa Wyszehradzka potrafi zadbać o swoich obywateli znacznie lepiej niż zrobiłby to ktokolwiek inny a tradycja i kultura państw Grupy Wyszehradzkiej jest pełniejsza i bogatsza.

WYNIKI

CZĘŚĆ I

ANALIZA PORÓWNAWCZA STOSUNKU DO WALUTY OBYWATELI POLSKI, SŁOWACJI, CZECH I WĘGIER

STOSUNEK POLAKÓW, CZECHÓW ORAZ WĘGRÓW WOBEC WALUTY EURO

W pierwszym kroku analiz porównano jaka jest wiedza obywateli Polski, Czech i Węgier pod kątem ich wiedzy o euro jak również stosunku oraz oczekiwań wobec jego wprowadzenia. Dodatkowo, analizie poddano również stosunek Słowaków,

którzy ze względu na postępowanie się euro – nie brali udziału w badaniu postaw i oczekiwań wobec samego wprowadzenia. W Tabeli 9 przedstawiono wyniki jednoczynnikowej analizy wariancji (ANOVA) przedstawiającej różnice między Polakami, Czechami oraz Węgrami w odniesieniu do ogólnego poziomu wiedzy o euro.

Różnice pomiędzy porównywanymi krajami okazały się niestatystycznie – aczkolwiek jedynie w sytuacji, w której nie dokonano rozróżnienia ze względu na płeć. Średni poziom wiedzy o euro różnił się zarówno wśród kobiet jak i wśród mężczyzn. Aby wskazać, które z porównywanych średnich różniły się między sobą,

TAB. 9

Kraj	Średnia	F(df)	p
Polska	.37	1.28	.278
Czechy	.35		
Węgry	.36		
Mężczyźni			
Polska	.36	4.93	.007
Czechy	.42		
Węgry	.41		
Kobiety			
Polska	.31	12.30	.001
Czechy	.28		
Węgry	.32		

PORÓWNANIE ŚREDNIEGO POZIOMU WIEDZY O EURO OSÓB BADANYCH POCHODZĄCYCH Z POLSKI, CZECH ORAZ WĘGIER

wykonano konserwatywne testy post hoc Bonferroniego, na podstawie których stwierdzono, że Polscy mężczyźni osiągnęli istotnie niższe wyniki od Czechów, natomiast nie odnotowano różnic pomiędzy mężczyznami pochodzącymi z Polski oraz Czech, ani z tymi pochodzącymi z Czech oraz z Węgier. W odniesieniu do kobiet wykazano, że Polki osiągnęły istotnie wyższe wyniki niż Czeszki, ale jednocześnie niższe niż Węgierki.

Aby pogłębić zrozumienie zaobserwowanych różnic, ponownie wykonano ANOVĘ dla poszczególnych pozycji testowych składających się na ogólny poziom wiedzy o euro. Średnie wyniki w podziale na płeć przedstawiono na Rysunku 8.

Istotne różnice odnotowano we wszystkich trzech pytaniach, zarówno wśród kobiet jak i wśród mężczyzn. Największe różnice odnotowano w ocenie ilości krajów, które znajdują się w strefie euro (mężczyźni: $F_{(2,1387)} = 35.26; p < .001$; kobiety: $F_{(2,1387)} = 57.61; p < .001$). Polacy i Polki istotnie najczęściej prawidłowo typowali ile krajów znajduje się w strefie euro. W przypadku oceny wyglądu banknotów i monet euro, Polki i Węgierki nie różniły się między sobą, natomiast wykazano istotne różnice ($p < .001$) w zakresie oceny monet pomiędzy Polakami a Węgrami. Czesi nie różnili się ani od Polaków ani od Węgrów w zakresie rozpoznawania banknotów euro, natomiast Czeszki istotnie gorzej

rozpoznawały monety niż Węgierki. W przypadku rozpoznawania monet Czeszki radziły sobie najgorzej ze wszystkich porównywanych grup, zaś Czesi rozpoznawali banknoty równie dobrze jak Węgrzy i lepiej niż Polacy ($p < .036$).

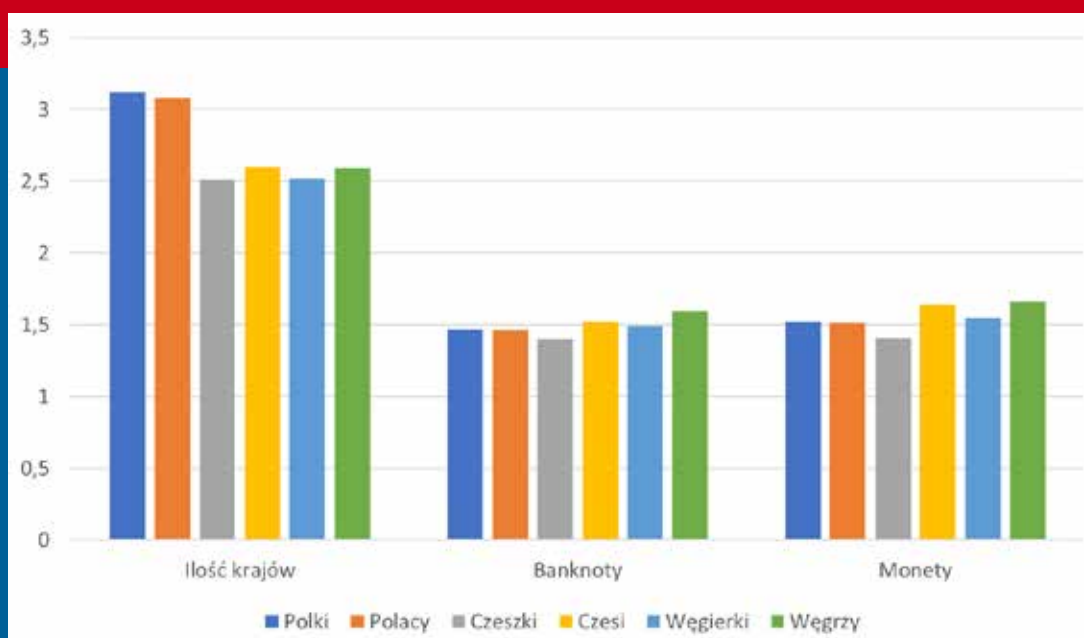
Rysunek 8.

W porównaniach stosunku wobec wprowadzenia euro w Polsce, Czechach i na Węgrzech ponownie zastosowano ANOVĘ, której wyniki przedstawiono w Tabeli 10.

Różnice między porównywanymi krajami okazały się istotne statystycznie zarówno dla całej próby jak również i w podziale na płeć. Zatem aby wskazać które z porównywanych par istotnie statystycznie się różnią, wykonano test post hoc Bonferroniego. Wyniki wskazują, że ogólnie rzecz biorąc, Czesi są najbardziej negatywnie nastawieni wobec wprowadzenia euro, zaś stosunek Polaków oraz Węgrów jest bardzo zbliżony. W rozdzieleniu na płeć taki wzorec utrzymuje się dla kobiet, lecz w grupie mężczyzn – Polacy osiągają istotnie niższe wyniki niż Węgrzy.

Następnie, porównano różnice w zakresie wszystkich pozycji testowych wchodzących w skład skali postaw wobec euro, które zobrazowano na Rysunku 9.

RYS. 8



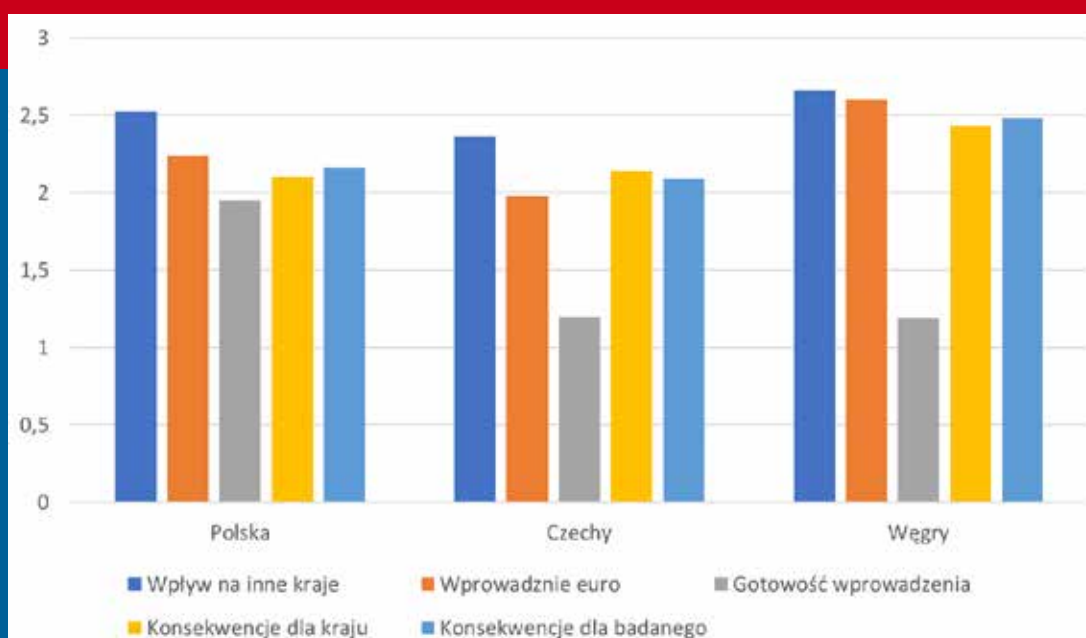
ŚREDNIE WYNIKI OBYWATELI POLSKI, CZECH ORAZ WĘGIER W ZAKRESIE POSZCZEGÓLNYCH PYTAŃ NA TEMAT WIEDZY O EURO.

TAB. 10

Kraj	Średnia	F(df)	p
Polska	2.19	62.63	.001
Czechy	1.95		
Węgry	2.24		
Mężczyźni			
Polska	2.17	13.03	.001
Czechy	2.06		
Węgry	2.28		
Kobiety			
Polska	2.22	63.68	.001
Czechy	1.86		
Węgry	2.22		

PORÓWNANIE ŚREDNIEGO POZIOMU STOSUNKU WOBEC WPROWADZENIA EURO OSÓB BADANYCH POCHODZĄCYCH Z POLSKI, CZECH ORAZ WĘGIER

RYS. 9



ŚREDNIE WYNIKI OBYWATELI POLSKI, CZECH ORAZ WĘGIER W ZAKRESIE POSZCZEGÓLNYCH PYTAŃ NA TEMAT ICH STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO.

Odnotowano istotne różnice we wszystkich porównywanych pytaniach, z czego największe w odniesieniu do gotowości do wprowadzenia euro ($F_{(2,3054)} = 634.35; p < .001$). Porównania post hoc testem Bonferroniego wykazały następujące zależności: (1) Czesi uważają, że wprowadzenie euro miało najbardziej negatywny wpływ, zaś Węgrzy uważają istotnie najbardziej, że euro wywarło

pozytywny wpływ w państwach, w których zostało wprowadzone; (2) Węgrzy najbardziej ze wszystkich porównywanych krajów oczekivaliby, aby euro zostało wprowadzone, zaś Czesi – są najmniej skorych wprowadzić euro; (3) pomimo istotnych różnic w pozostałych pytaniach – zarówno Czesi jak i Węgrzy uważają, że ich kraje nie są gotowe na wprowadzenie euro – w przeciwieństwie do Polaków, którzy uważają,

że Polska jako kraj byłaby gotowa na przyjęcie euro jako waluty; (4) jednakże Węgrzy uważają, że konsekwencje tego byłyby bardziej pozytywne dla ich kraju niż uważają Polacy, bądź Czesi, którzy nie różnią się między sobą w tym poglądzie; a ponadto (5) Węgrzy istotnie bardziej uważają, że wprowadzenie euro jako waluty miałyby pozytywne konsekwencje dla ludzi, zaś zarówno Czesi jak i Polacy są zdania, że wprowadzenie euro miałyby raczej negatywne konsekwencje dla obywateli ich krajów.

W porównaniach oczekiwań wobec wprowadzenia euro w Polsce, Czechach i na Węgrzech zastosowano tę samą procedurę analityczną, a więc posłużono się ANOVA. Średnie wyniki dla badanych krajów w podziale na płeć przedstawiono w Tabeli 11.

Wyniki ANOVA sugerują wystąpienie istotnych różnic w przypadku wszystkich porównywanych krajów, zarówno w porównaniach ogólnych jak i w rozbiciu ze względu na płeć. W przypadku wyników ogólnych okazało się, że Czesi mają istotnie najbardziej negatywne oczekiwania względem wprowadzenia euro w ich kraju, zaś Węgrzy – w stosunku zarówno do Czechów jak i Polaków, są najbardziej optymistycznie do tego nastawieni. W rozbiciu na płeć, w przypadku mężczyzn wykazano brak różnic pomiędzy Czechami a Polakami – są tak samo negatywnie nastawieni wobec wprowadzenia euro w ich krajach. Jednocześnie zaś Węgrzy istotnie bardziej cieszyliby się z wprowadzenia euro.

W przypadku kobiet zreplikowana wzorzec ogólny, a więc Węgierki ponownie okazali się najbardziej euroentuzjastyczni, Polki widzą umiarkowane konsekwencje wprowadzenia euro, zaś Czeszki najmniej oczekiwałyby wprowadzenia euro w ich kraju.

Porównania szczegółowe w zakresie poszczególnych pytań przedstawiono na Rysunku 10.

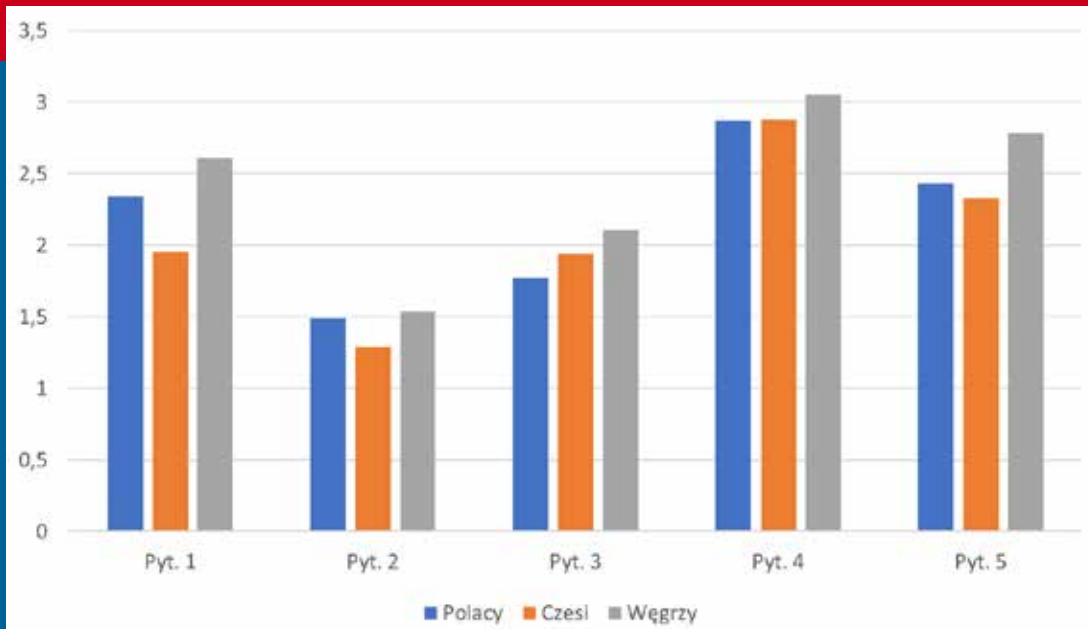
Największe różnice odnotowano pomiędzy w pytaniu dotyczącym terminu wprowadzenia euro w danym kraju ($F_{(2,3095)} = 109.07; p < .001$), zaś najmniejsze – w odniesieniu do przyzwyczajenia się do nowej waluty ($F_{(2,3095)} = 13.39; p < .001$). Porównania post hoc testem Bonferroniego wykazały, że: (1) Węgrzy oczekują, że euro zostanie wprowadzone tam szybciej niż w Czechach i w Polsce, zaś Czesi oczekiwali, że euro nigdy nie zostanie tam wprowadzone; (2) większość osób badanych we wszystkich krajach obawia się, że wprowadzenie euro wpłynie na podniesienie się cen – Węgrzy w swoich obawach nie różnią się od Polaków, jednakże obie grupy istotnie bardziej obawiają się wzrostu cen niż Czesi. Podobnie, Węgrzy istotnie najbardziej obawiają się, że wraz z wprowadzeniem euro może dochodzić do nadużyć w ustalaniu cen różnych produktów – Czesi ponownie okazali się charakteryzować najniższym wynikiem. Większość osób ze wszystkich analizowanych krajów uznała, że gdyby euro zostało wprowadzone – poradziliby sobie oni z jego wykorzystywaniem w życiu codziennym –

TAB. 11

Kraj	Średnia	F(df)	p
Polska	2.18	88.65	.001
Czechy	2.08		
Węgry	2.41		
Mężczyźni			
Polska	2.18	39.60	.001
Czechy	2.16		
Węgry	2.47		
Kobiety			
Polska	2.19	59.90	.001
Czechy	2.00		
Węgry	2.37		

PORÓWNANIE ŚREDNIEGO POZIOMU OCZEKIWAŃ WOBEC WPROWADZENIA EURO OSÓB BADANYCH POCODZĄCYCH Z POLSKI, CZECH ORAZ WĘGIER

RYS. 10



ŚREDNIE WYNIKI OBYWATELI POLSKI, CZECH ORAZ WĘGRZY W ZAKRESIE POSZCZEGÓLNYCH PYTAŃ NA TEMAT ICH OCZEKIWAŃ WOBEC WPROWADZENIA EURO.

nie wykazano istotnych różnic pomiędzy Czechami a Polakami, zaś Węgrzy subiektywnie najbardziej postrzegali, że będą w stanie sobie poradzić z taką zmianą. Na koniec, duża część badanych we wszystkich krajach uważała, że wprowadzenie euro może skutkować utratą kontroli nad własną gospodarką – najbardziej przejęci tym faktem byli Węgrzy, zaś najmniej – Czesi.

STOSUNEK SŁOWAKÓW WOBEC WALUTY EURO

Słowacja jako państwo, które wcześniej zdecydowało się na wprowadzenie waluty euro nie brała bezpośredniego udziału w badaniach na temat stosunku wobec euro, w których uczestniczyły pozostałe z opisywanych krajów, a zatem – dokonanie bezpośrednich porównań nie jest możliwe bez przeprowadzenia dodatkowych badań w populacji obywateli Słowacji. A zatem, aby ocenić jaki jest stosunek wobec waluty euro wśród Słowaków – porównano jak jest ona przez nich postrzegana na tle innych narodów strefy euro. Jako wskaźnik stosunku wobec euro wybrano dwa pytania z Eurobarometru 446 – „Czy posiadanie euro jest dobre, czy złe dla Twojego kraju?” oraz „Czy posiadanie euro jest dobre czy złe dla UE?”. W porównaniach Eurobarometru osoby badane ustosunkowywały się do tych pytań za pomocą czterech odpowiedzi, tzn., 1 = *dobre*; 2 = *złe*;

3 = *ani dobre ani złe*; oraz 4 = *nie wiem/nie dotyczy*.

Skala odpowiedzi w takiej formie nie umożliwia porównania średnich, ponieważ poziom pomiaru został wymuszony jako jakościowy, tzn., możliwe jest odróżnienie między sobą osób udzielających różnych odpowiedzi, ale nie jest możliwe uszeregowanie ich od najmniejszego (np., najbardziej pozytywny) do największego (najbardziej negatywny stosunek). Z tego powodu, w obecnych porównaniach zdecydowaliśmy się na procedurę rekodowania skali odpowiedzi, aby zamiast czterech opcji wyboru, uzyskać sensowną 3-punktową skalę, na której: 1 = *złe*; 2 = *ani dobre ani złe*; 3 = *dobre*. Zrezygnowanie z odpowiedzi *nie wiem/nie dotyczy* było zabiegiem celowym, ponieważ taka odpowiedź nic nie wnosi do porównania, dlatego w opisywanych porównaniach taka odpowiedź była interpretowana jako brak danych. Aby zachować spójność z poprzednimi wynikami analiz, dokonaliśmy również odwrócenia skali, tzn., uszeregowaliśmy odpowiedzi, dzięki czemu poziom pomiar można określić jako porządkowy, a zatem – możliwe jest dokonanie sensownego porównania średnich wyników.

Wyniki ANOVA wykazały, że porównywane kraje strefy euro istotnie różnią się między sobą zarówno w postrzeganiu waluty euro jako dobrej lub złej dla własnego kraju ($F_{(18,16767)} = 49.05; p < .001$) jak



i dla UE ($F_{(18,16307)} = 36.06; p < .001$). Na Rysunku 11 zaprezentowano, które kraje strefy euro osiągnęły wyniki istotnie wyższe, niższe oraz w przypadku których nie odnotowano różnic w zakresie postrzeganiu waluty euro jako dobrej lub złej dla własnego kraju.

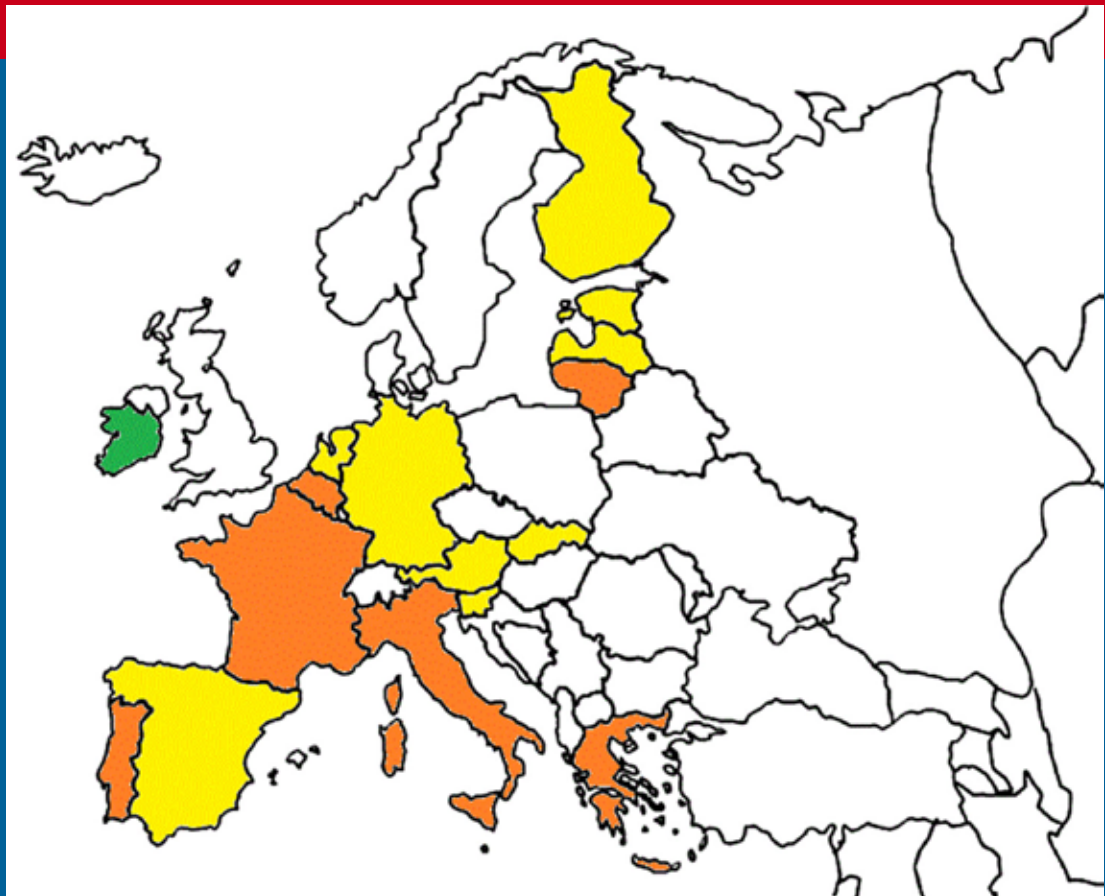
Porównania post hoc testem Bonferroniego wykazały szereg różnic między porównywanymi krajami. Słowacja w porównaniu do Portugalii, Francji, Belgii, Włoch, Grecji oraz Litwy osiągnęła istotnie wyższe wyniki – a zatem, obywatele Słowacji wyrażają większą aprobatę wobec euro aniżeli obywatele porównywanych państw. Podobną postawę wobec Słowacji przyjęły kraje niemieckojęzyczne, tj., Niemcy i Austria oraz większość państw nadbałtyckich – tj., Łotwa, Estonia i Finlandia, do którego grona dołączyła również Hiszpania. Wynik istotnie wyższy od Słowacji osiągnęła jedynie Irlandia, której obywatele wydają

się być najbardziej zadowoleni w stosunku do euro w ich kraju. Stosunek wobec euro państw strefy euro dzieli się niemal na połowę – 42% krajów jest mniej zadowolona z wprowadzenia euro niż 50% państw strefy euro, od których jedynie 8% jest jeszcze bardziej zadowolone. Ponadto, wśród obywateli Słowacji wykazano istotne różnice płciowe w postrzeganiu wpływu euro na ich kraj ($t_{(965)} = 2.67; p < .01$).

Nota. na Rysunku nie uwzględniono Cypru (wynik istotnie niższy) oraz Malty (brak różnic) oraz Luksemburgu (wynik istotnie niższy).

Dla krajów oznaczonych kolorem żółtym lub pomarańczowym – według odpowiedzi badanych, wprowadzenie euro dla ich kraju było dobrym rozwiązaniem. Jednakże ponieważ wszystkie kraje UE należą do jednej wspólnoty – przeanalizowano również, czy postawa ta utrzymuje się również

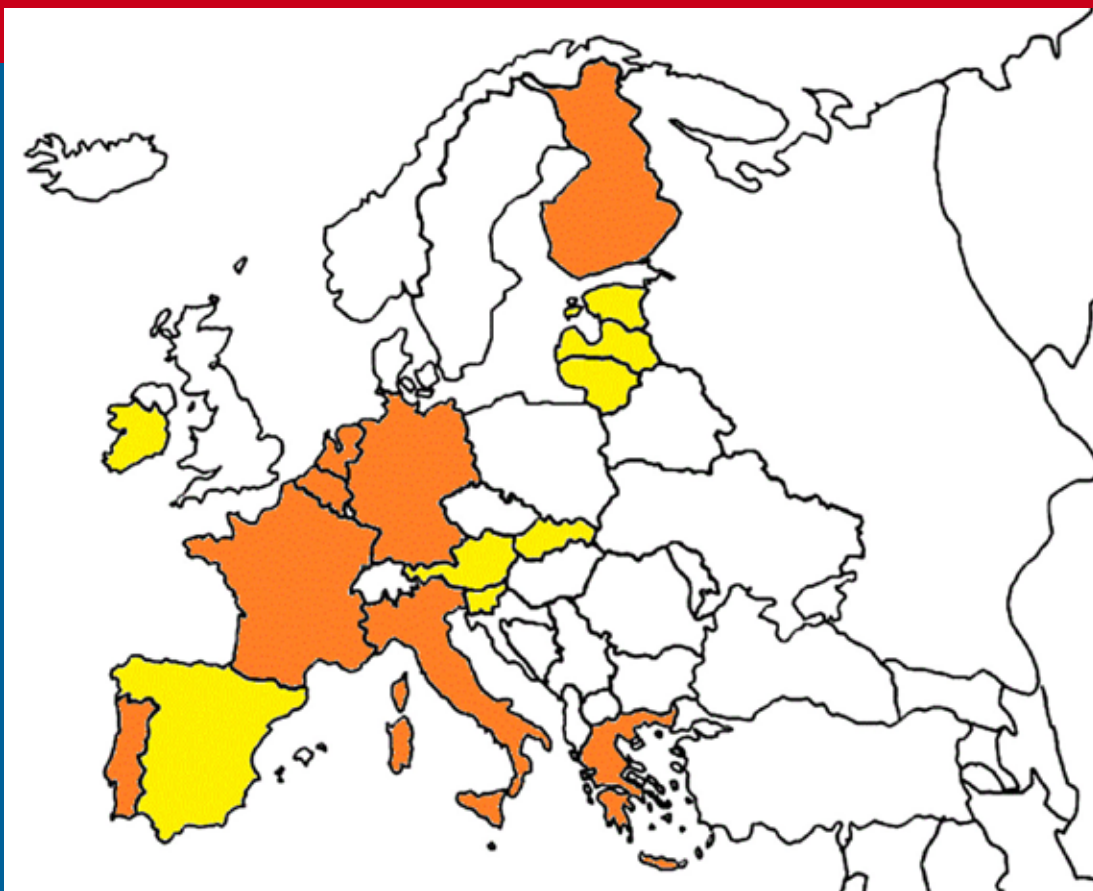
RYS. 11



ŚREDNIE WYNIKI KRAJÓW STREFY EURO PRZEDSTAWIAJĄCE STOSUNEK W ZAKRESIE POSTRZEGANIU WALUTY EURO JAKO DOBREJ LUB ZŁEJ DLA WŁASNEGO KRAJU W ODNIESIENIU DO SŁOWACJI (KOLOR ŻÓŁTY). KOLOR ZIELONY = WYNIK ISTOTNIE WYŻSZY (TEST BONFERRONIEGO) NIŻ SŁOWACJI; KOLOR ŻÓŁTY = BRAK RÓŻNIC Z SŁOWACJĄ; KOLOR POMARAŃCZOWY = WYNIK ISTOTNIE NIŻSZY NIŻ SŁOWACJI



RYS. 12



ŚREDNIE WYNIKI KRAJÓW STREFY EURO PRZEDSTAWIAJĄCE STOSUNEK W ZAKRESIE POSTRZEGANIU WALUTY EURO JAKO DOBREJ LUB ZŁEJ DLA UE W ODNIESIENIU DO SŁOWACJI (KOLOR ŻÓŁTY). KOLOR POMARAŃCZOWY = WYNIK ISTOTNIE NISZY NIŻ SŁOWACJI (TEST BONDEFFONIEGO); KOLOR ŻÓŁTY = BRAK RÓŻNIC Z SŁOWACJĄ.

w odniesieniu do wpływu na całą UE. Średnie wyniki krajów strefy euro na temat wpływu euro na całą UE w odniesieniu do Słowacji przedstawiono na Rysunku 12.

Nota. na Rysunku nie uwzględniono Cypru (wynik istotnie niższy), Malty (brak różnic) oraz Luksemburgu (brak różnic).

Porównania post hoc wykazały odmienny wzorzec różnic między porównywanymi krajami strefy euro w odniesieniu do postrzegania waluty nie dla własnego kraju lecz dla całej UE. Stosunek wszystkich krajów za wyjątkiem Cypru, które wprowadziły euro po jego pierwotnym ustanowieniu w 2002 roku (Słowenia, Malta, Estonia, Łotwa, Litwa) nie różniły się postrzeganiem waluty euro w kontekście UE. Wśród państw, które wprowadziły euro wcześniej znalazły się jedynie Austria, Irlandia oraz Hiszpania. Stosunek porównywanych krajów okazał się równomiernie

rozłożony – dokładnie połowa krajów postrzega euro jako dobre dla całej UE, zaś druga połowa jest innego zdania. Wśród obywateli Słowacji nie wykazano istotnych różnic płciowych w postrzeganiu wpływu euro na UE ($t_{(965)} = 0.29$; $p = .769$).

PODSUMOWANIE

Wyniki niniejszego badania dostarczają dowodów, że dokonywane pomiar może być dokładniejszy, trafniejszy i rzetelniejszy. Z tego powodu, wyróżnione skale są lepszym wskaźnikiem różnic między poszczególnymi krajami niż pojedyncze pytania, które również mogą dostarczyć cennych informacji – jednakże powinny one stanowić jedynie suplementację wobec analiz głównych. Prezentowane wyniki w stosunku do wyników referowanych w Eurobarometrze wprowadziły również element statystyczny – porównania wykonane w ten sposób umożliwiają odróżnienie niewielkich różnic, które



mogły wynikać z przypadku. Zastosowanie tych kryteriów umożliwiło dokładną ocenę różnic w poziomie wiedzy, stosunku wobec waluty euro oraz oczekiwań wobec ich wprowadzenia pomiędzy Polską, Czechami oraz Węgrami.

Wyniki przeprowadzonych analiz porównawczych wskazują, że Polska, Czechy oraz Węgry istotnie różnią się w zakresie wiedzy, stosunku oraz oczekiwań wobec euro. W przypadku wiedzy o euro – na poziomie ogólnym nie odnotowano istotnych różnic między porównywanymi próbami. Różnice ujawniły się dopiero w podziale na płeć, bowiem najwyższym poziomem wiedzy charakteryzowali się Czesi, zaś najniższym – Czeszki, co zaowocowało efektem supresji w porównaniach ogólnych. W przypadku mężczyzn dalszej kolejności poziomem wiedzy charakteryzowali się Węgrzy, zaś najniższym – Polacy, a w przypadku kobiet – najwyższym poziomem wiedzy cechowały się Węgierki, a następnie Polki. W ocenie stosunku oraz oczekiwań wobec euro odnotowano podobny wzorzec – Węgrzy najmniej obawiają się konsekwencji wprowadzenia euro, zarówno w odniesieniu do ustalania cen, gotowości i chęci wprowadzenia jak również sprawowania kontroli nad własną ekonomią.

Słowacja, w porównaniu do pozostałych państw strefy euro okazała się dość pozytywnie nastawiona – zarówno w postrzeganiu pozytywnego wpływu euro na rozwój ich kraju, jak również dla całej UE. Stosunek w odniesieniu do pozytywnego wpływu na kraj jest taki sam jak ten deklarowany między innymi przez obywateli Niemiec, Finlandii, Holandii czy Litwy. Kraje, które dołączyły do strefy euro po 2002 charakteryzują się specyficznym wzorcem postrzegania wpływu euro – deklarują, że wprowadzenie euro miało pozytywny wpływ na ich kraj, jak również wierzą, że ma to pozytywne znaczenie dla funkcjonowania całej UE. Wyjątkiem jest jedynie Litwa, która w euro widzi istotnie mniej pozytywów niż Słowacja, w stosunku do swojego kraju – jednakże nie odnotowano różnic w postrzeganym wpływie na całą UE. Państwa, które wprowadziły euro wcześniej można podzielić na trzy kategorie: (1) kraje, które są zarówno w mniejszym stopniu zadowolone z euro w swoim kraju jak również widzą mniej pozytywów dla UE niż Słowacja (Francja, Włochy, Belgia, Portugalia i Grecja); (2) na kraje, które dostrzegają zalety euro w swoim kraju, ale nie widzą też więcej wad w jego funkcjonowaniu w całej UE (Niemcy, Holandia, Finlandia); oraz (3) państwa, które dzielą entuzjazm Słowacji (Hiszpania i Austria).

Wyniki te świadczą o pozytywnym stosunku Słowacji wobec euro, jednakże uwypuklają one również pewną tendencję: kraje, które od dłuższego czasu stosują euro, w porównaniu do Słowacji uważają, że euro wnosi mniej dobrego dla nich samych jak również/bądź dla UE. Wyniki porównań w obecnym badaniu nie pozwalają na wyciągnięcie daleko idących wniosków z tych wyników z powodu szeregu ograniczeń (np., braku kontroli błędów pomiaru, dokonanych porównań na podstawie tylko jednego pytania, ograniczona skala odpowiedzi), jednakże problem ten powinien zostać poruszony w dalszych badaniach stosunku wobec waluty euro.

Podsumowując, porównywane kraje Europy Środkowo-Wschodniej można uszeregować pod kątem stosunku wobec waluty euro. Pomimo faktu, że bezpośrednie porównania z danymi pochodzącymi z próby ze Słowacji nie były możliwe, na podstawie analizy postawy Słowacji wobec pozostałych krajów strefy euro, możliwe jest oszacowanie stosunku Słowaków wobec euro. Spośród wszystkich krajów strefy euro – jedynie Irlandia okazała się istotnie lepiej postrzegać wpływ wprowadzenia euro dla ich kraju, zaś w ocenie wpływu euro na całą strefę – nie odnotowano ani jednego kraju o bardziej pozytywnym stosunku. Na tej podstawie można stwierdzić, że z perspektywy czasu – Słowacy nie żałują swojej decyzji i wciąż pozostają euroentuzjastami. W porównaniu do pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej, to Węgrzy charakteryzują się najbardziej pozytywnym stosunkiem wobec wprowadzenia euro – jednakże obecne badanie nie jest w stanie ocenić, czy poziom ten jest na tyle wysoki, aby stwierdzić, czy większość Węgrów chce wprowadzenia euro w ich kraju. Deklarowane wyniki istotnie niższe od Węgrów osiągnęli Polacy, zaś najniższe – Czesi. Pozwala to zaproponować kontinuum stosunku wobec euro, na początku którego znajduje się Słowacja, zaś na końcu – Czechy. Najbliższe Słowacji, która wprowadziła już Euro znajdują się Węgrzy, zaś Polska pozostaje bliżej eurosceptycznych Czech.



CZĘŚĆ II**WYJAŚNIENIE STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO NA PRZYKŁADZIE POLSKI**

W drugiej części badania skupiono się na próbie wyjaśnienia wiedzy, stosunku oraz oczekiwań wobec euro przez postawy wobec polityk różnych państw oraz ich związków, postawy wobec uchodźców oraz przez różne formy kolektywnego narcyzmu zilustrowanej na przykładzie Polaków. Wyjaśniając stosunek wobec waluty euro zastosowano krokowe modele liniowej regresji. W takim modelu, kolejno dodawane są następujące po sobie zmienne wyjaśniające – poprzez ich dodawanie możliwe staje się kontrolowanie wspólnie wyjaśnianej wariacji wszystkich zmiennych.

STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO A POSTAWY WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW

W pierwszym etapie oceniono jak postawy wobec polityk różnych krajów oraz ich związków przewidują wiedzę o euro. Wyniki regresji krokowej, w której postawy wobec polityk różnych krajów i ich związków przewidują poziom wiedzy o euro zaprezentowano w Tabeli 12.

Pierwsze trzy modele okazały się nieistotne statystycznie, co oznacza, że wyrażane poparcie wobec polityki Grupy Wyszehradzkiej, czy Stanów Zjednoczonych, ale również dla samej Unii Europejskiej – nie wpływa na poziom wiedzy osób

badanych o euro. Istotnymi predyktorami okazały się (1) postawy wobec Rosji (Model 4) – wraz ze wzrostem poparcia wobec działań i polityki Rosji, maleje ogólny poziom wiedzy o euro; oraz (2) postawy wobec Korei Północnej (Model 6), które również okazały się negatywnie wyjaśniać poziom wiedzy o euro. Po wprowadzeniu postaw wobec Korei Północnej, postawa wobec Rosji przestała być istotnym predyktorem, co może oznaczać, że niższy poziom wiedzy o euro jest wyjaśniany nie przez stosunek wobec konkretnego państwa, czy grupy państw, a raczej im dalej jest oddalony od europejskich wartości i tradycji, tym niższy jest ogólny poziom wiedzy o euro.

Następnie, za pomocą kolejnego modelu krokowej regresji sprawdzono jak postawy wobec polityk różnych krajów oraz ich związków przewidują stosunek wobec euro, której wyniki przedstawiono w Tabeli 13.

Wszystkie spośród analizowanych modeli okazały się istotne statystycznie, wyjaśniając niemal jedną trzecią zmienności wyników w zakresie stosunku wobec euro. Najsilniejszym predyktorem, na który żaden inny z analizowanych predyktorów nie miał wpływu to był stosunek wobec Unii Europejskiej. Im silniejsze jest deklarowane poparcie wobec UE, tym bardziej pozytywny stosunek wobec euro. Postawy wobec Rosji, Chin oraz Korei Północnej nie pomagały wyjaśniać wzrostu lub spadku w wynikach stosunku wobec euro. Poparcie wobec Grupy Wyszehradzkiej oraz Stanów Zjednoczonych miało istotny wpływ na pomoc w wyjaśnianiu stosunku wobec euro –

TAB. 12

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	F	p	R	R2
Grupa Wyszehradzka	-.03	-.03	-.03	-.02	-.01	-.02	1.09	.297	.03	.00
Unia Europejska		.01	.01	.02	.02	.02	0.66	.519	.03	.00
Stany Zjednoczone			.00	.02	.02	.02	0.44	.726	.03	.00
Rosja				-.13	-.12	-.01	5.23	.001	.14	.02
Chiny					.02	.02	4.26	.001	.14	.02
Korea Północna						-.19	6.47	.001	.18	.03

WYNIKI KROKOWEJ REGRESJI LINIOWEJ, W KTÓREJ POSTAWY WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW PRZEWIDUJĄ POZIOM WIEDZY O EURO

TAB. 13

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	F	P	R	R2
Grupa Wyszehradzka	-.11	-.04	-.06	-.05	-.06	-.06	14.90	.001	.01	.01
Unia Europejska		.53	.51	.51	.51	.51	222.99	.001	.53	.28
Stany Zjednoczone			.06	.06	.05	.05	150.37	.001	.53	.29
Rosja				-.01	-.03	-.03	112.73	.001	.53	.29
Chiny					.03	.03	90.31	.001	.54	.29
Korea Północna						.00	75.19	.001	.54	.29

WYNIKI KROKOWEJ REGRESJI LINIOWEJ, W KTÓREJ POSTAWY WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW PRZEWIDUJĄ STOSUNEK WOBEC EURO

TAB. 14

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	F	P	R	R2
Grupa Wyszehradzka	-.14	-.06	-.08	-.08	-.08	-.08	23.49	.001	.14	.02
Unia Europejska		.53	.52	.53	.53	.53	241.17	.001	.55	.30
Stany Zjednoczone			.05	.06	.06	.06	162.32	.001	.55	.30
Rosja				-.04	-.04	-.02	122.42	.001	.55	.30
Chiny					.00	.01	97.85	.001	.55	.30
Korea Północna						.02	81.64	.001	.55	.30

WYNIKI KROKOWEJ REGRESJI LINIOWEJ, W KTÓREJ POSTAWY WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW PRZEWIDUJĄ OCZEKIWANIA WOBEC WPROWADZENIA EURO

jednakże był on minimalny, deklarowane wsparcie dla polityki Grupy Wyszehradzkiej przewiduje negatywny stosunek wobec euro, zaś deklarowane poparcie dla polityki Stanów Zjednoczonych – przewiduje pozytywny stosunek. Siła jednak tych predykcji jest minimalna.

W Tabeli 14 przedstawiono wyniki ostatniej krokowej regresji, w której postawy wobec polityk różnych krajów oraz ich związków przewidują oczekiwania wobec wprowadzenia euro.

W przypadku oczekiwań wobec wprowadzenia euro odnotowano wzorzec analogiczny do przewidywania stosunku wobec euro – tzn., to

deklarowane poparcie wobec UE przewiduje pozytywny oczekiwania wobec wprowadzenia euro, zaś poparcie wobec polityk innych krajów i ich związków nie ma większego znaczenia – wykazano jedynie niewielkie w swojej sile istotne współczynniki regresji dla Grupy Wyszehradzkiej oraz Stanów Zjednoczonych – podobnie jak w przypadku przewidywania stosunku wobec euro, również i w tym przypadku deklarowane poparcie dla państw Grupy Wyszehradzkiej oznaczało bardziej negatywne oczekiwania związane z wprowadzeniem euro, zaś aproba postaw prezentowanych przez Stany Zjednoczone – wiązało się z minimalnie pozytywniejszymi oczekiwaniami z wprowadzeniem euro.

STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO A POSTAWY WOBEC PRZYJĘCIA UCHODŹCÓW

W kolejnym etapie porównań zweryfikowano jak stosunek do waluty euro przewiduje postawy wobec uchodźców. W ocenie relacji bez poprawki na kontrolę współzmienności stosunku do euro oraz postaw wobec uchodźców zastosowano współczynnik korelacji r Pearsona, które przedstawiono w Tabeli 15.

Wszystkie analizowane korelacje okazały się istotne statystycznie, najsilniejszy związek odnotowano pomiędzy stosunkiem a oczekiwaniami wobec euro – obie postawy są ze sobą blisko związane. Najślabsze związki odnotowano pomiędzy wiedzą o euro a pozostałymi zmiennymi – obiektywny poziom wiedzy o euro nie jest powiązany z bardziej pozytywnymi odczuciami wobec euro. Umiarkowane korelacje odnotowano pomiędzy postawami wobec uchodźców, a stosunkiem i oczekiwaniami wobec wprowadzenia euro – wraz ze wzrostem pozytywnego nastawienia wobec euro, mniejszej obawie o manipulacji cenami i brak obawy o utratę kontroli ekonomicznej powiązany

jest z większą chęcią przyjęcia uchodźców oraz mniejszą obawą przed tego konsekwencjami.

W kolejnym kroku, wzięto poprawkę na współzmiennosc skal mierzących stosunek wobec euro poprzez uwzględnienie ich jednocześnie w modelu regresji liniowej. Standaryzowane współczynniki analizowanego modelu regresji przedstawiono na Rysunku 13.

Analizowany model regresji okazał się istotny statystycznie ($F_{(3,1130)} = 74.32; p < .001$), wyjaśniając 17% wariacji postaw wobec uchodźców. Dzięki kontrolowaniu wzajemnej relacji stosunku i oczekiwań wobec euro udało się wykazać, że jedynie oczekiwania wobec euro pozwalają przewidzieć postawy wobec uchodźców.

STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO A NARCYZM KOLEKTYWNY

W ostatnim kroku drugiej części badania, przeanalizowano wpływ różnych form narcyzmu

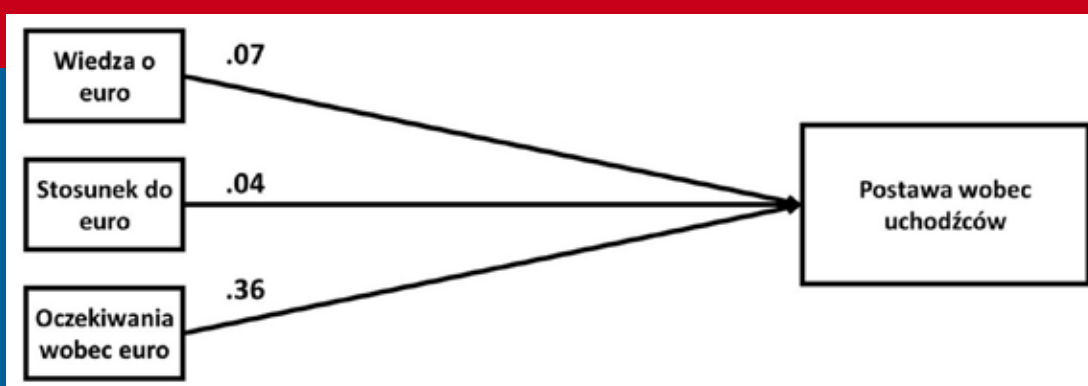
TAB. 15

	Wiedza o euro	Stosunek wobec euro	Oczekiwania wobec euro
Stosunek wobec euro	.09*		
Oczekiwania wobec euro	.12*	.77*	
Postawy wobec uchodźców	.12*	.32*	.40*

MACIERZ KORELACJI STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO ORAZ POSTAW WOBEC UCHODŹCÓW

* $P < .01$

RYS. 13



STANDARYZOWANE WSPÓŁCZYNNIKI MODELU REGRESJI, W KTÓRYM STOSUNEK WOBEC EURO PRZEWIDUJE POSTAWY WOBEC UCHODŹCÓW.

TAB. 16

Kolektywny narcyzm...	Wielkościowy	Antagonistyczny	Komunalny
Antagonistyczny	.79*		
Komunalny	.90*	.72*	
Patologiczny	.74*	.62*	.78*

MACIERZ KORELACJI RÓŻNYCH FORM NARCYZMU KOLEKTYWNEGO
* P < .01

TAB. 17

Kolektywny narcyzm...	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Wielkościowy	-.12	-.10	-.05	-.02
Komunalny		-.02	-.02	.12
Antagonistyczny			-.06	-.04
Patologiczny				-.24

STANDARYZOWANE WSPÓŁCZYNNIKI MODELI REGRESJI, W KTÓRYCH RÓŻNE FORMY KOLEKTYWNEGO NARCYZMU PRZEWIDUJĄ POZIOM WIEDZY O EURO

kolektywnego na stosunek Polaków wobec waluty euro. W Tabeli 16 przedstawiono jak poszczególne formy narcyzmu kolektywnego są ze sobą powiązane.

Wszystkie formy narcyzmu kolektywnego okazały się wzajemnie ze sobą powiązane, co oznacza, że narcystyczna identyfikacja z grupą może przybierać różne oblicza. Najsilniej związana była identyfikacja wielkościowa i komunalna, zaś najslabiej – antagonistyczna i patologiczna.

Analizując jak różne formy narcyzmu kolektywnego przewidują stosunek Polaków wobec waluty euro porównywano trzy modele – model skupiający bardziej adaptacyjne formy (wielkościowy oraz komunalny), model skupiający bardziej negatywne formy narcyzmu kolektywnego (antagonistyczny i patologiczny), jak również model analizujący wszystkie formy narcyzmu jednocześnie. W Tabeli 17 przedstawiono standaryzowane współczynniki regresji dokonanych porównań w zakresie wiedzy o euro.

Wszystkie analizowane modele okazały się istotne, zatem możliwa jest ich dalsza interpretacja. Ostatni model wyjaśnił jedynie niewielką część zmienności wiedzy o euro, jednakże odseparowanie patologicznego elementu identyfikacji grupowej rzuciło nowe światło na poprzednie modele – początkowo wielkościowe postrzeganie Grupy Wyszehradzkiej ujemnie przewidywało poziom

wiedzy o euro, jednakże ten ujemny wpływ został zniwelowany przez patologiczny aspekt identyfikacji z grupą. Podobny efekt uzyskano dla nadmiernej dumy z moralności i kultury państw Grupy Wyszehradzkiej – początkowo nie wykazano związku z wiedzą o euro, jednakże odseparowanie wpływu patologicznego aspektu wykazało, że wraz ze wzrostem znaczenia kultury i moralności państw Grupy Wyszehradzkiej, wzrasta również poziom wiedzy o euro. Nieistotnym predyktorem wiedzy o euro okazał się jedynie antagonistyczny aspekt narcyzmu kolektywnego, co oznacza, że wyrażana wrogość wobec innych krajów nie wpływa na poziom wiedzy o euro.

W Tabeli 18 zaprezentowano wyniki analogicznych przewidywań w odniesieniu do stosunku wobec euro.

Również i w przypadku modeli wyjaśniających stosunek wobec euro – wszystkie okazały się istotne, jednakże narcystyczna identyfikacja z grupą również nie wyjaśniała dużej zmienności wyników w stosunku wobec euro. Jedynym predyktorem okazał się narcyzm komunalny, co oznacza, że tylko troska o wartości wyznawane przez państwa należące do Grupy Wyszehradzkiej przewiduje bardziej negatywny stosunek do euro. W przypadku przesadnej dumy z Grupy Wyszehradzkiej, ale również i wrogości wobec innych krajów, czy też patologicznych elementów narcystycznej identyfikacji z grupą – nie odnotowano

TAB. 18

Kolektywny narcyzm...	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Wielkościowy	-.22	-.05	-.04	-.03
Komunalny		-.19	-.19	-.14
Antagonistyczny			-.02	-.01
Patologiczny				-.08

STANDARYZOWANE WSPÓŁCZYNNIKI MODELI REGRESJI, W KTÓRYCH RÓŻNE FORMY KOLEKTYWNEGO NARCYZMU PRZEWIDUJĄ STOSUNEK WOBEC EURO

TAB. 19

Kolektywny narcyzm...	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Wielkościowy	-.26	-.05	.03	.05
Komunalny		-.24	-.23	-.14
Antagonistyczny			-.10	-.09
Patologiczny				-.16

STANDARYZOWANE WSPÓŁCZYNNIKI MODELI REGRESJI, W KTÓRYCH RÓŻNE FORMY KOLEKTYWNEGO NARCYZMU PRZEWIDUJĄ OCZEKIWANIA WOBEC WPROWADZENIA EURO

istotnych współczynników, co oznacza, że nie pomagają one w lepszym wyjaśnieniu stosunku ludzi wobec euro.

W ostatnim etapie, przeanalizowano jak różne formy narcyzmu przewidują oczekiwania Polaków wobec wprowadzenia euro. Wyniki porównywanych modeli regresji przedstawiono w Tabeli 19.

Wszystkie analizowane modele regresji okazały się istotne statystycznie, wyjaśniając około 10% wariacji oczekiwań wobec wprowadzenia euro. Tak samo jak w przypadku wyjaśnienia stosunku do euro, również i w przypadku wyjaśnienia oczekiwań wobec wprowadzenia istotnym predyktorem okazała się troska o wartości prezentowane przez państwa Grupy Wyszehradzkiej, które niekoniecznie współgrają z ideą euro. Jednakże w przypadku oczekiwań wobec wprowadzenia euro – istotnym negatywnym predyktorem okazały się również patologiczne aspekty narcystycznej identyfikacji z grupą.

PODSUMOWANIE

Druga część badania miała na celu spróbować wyjaśnić dlaczego osoby badane różnią się poziomem wiedzy o euro, mają różny stosunek oraz inne oczekiwania. Prezentowane wyniki nie są w stanie

w pełni odpowiedzieć na te pytania, jednakże dostarczają pewnych wskazówek, które mogą przybliżyć ich zrozumienie.

W odniesieniu do deklarowanego poparcia wobec różnych polityk z jednej strony odnotowano dwie oczywiste zależności, mianowicie empirycznie potwierdzono, że im większe dana osoba deklaruje poparcie dla całej UE i jej polityki, tym mniej obawia się, że przy wprowadzeniu euro może dojść do nadużyć przy ustalaniu cen, a wręcz może dojść do ich obniżek, nie będą mieli problemów z przeliczaniem złotych na euro, zaś samo euro powinno według nich zostać wprowadzone możliwie szybko. Pozytywna postawa wobec polityki UE wiąże się również z postrzeganiem konsekwencji euro jako bardziej pozytywnych niż negatywnych, zarówno w innych krajach jak i w Polsce – euro jest postrzegane raczej jako szansa niż zagrożenie. Jednakże w przypadku obiektywnie mierzonej wiedzy o euro wykazano wnioski, które nie współgrają z takim opisem – pozytywny stosunek wobec polityki prowadzonej przez UE nie ma żadnego przełożenia na poziom wiedzy o euro – może to świadczyć o tym, że pozytywny stosunek i oczekiwania wobec euro mogą mieć bardziej charakter emocjonalny aniżeli być świadomą i przemyślaną postawą. O emocjonalnym charakterze takiej zależności świadczy również fakt,



że wiedzę o euro najsilniej przewidywała postawa wobec polityki Korei Północnej – a więc kraju, który postrzegany jest jako nieprzewidywalny, zaś jedyne informacje, które docierają do ludzi w Polsce dotyczą zagrożenia z jej strony, np., w postaci prowadzonych testów broni jądrowej. Stosunek do Korei Północnej ujemnie wyjaśnia wiedzę o euro, a zatem im bardziej ktoś identyfikuje się i byłby gotowy bronić wartości prezentowanych przez Koreę Północną, tym mniej wie o samym euro – jednak raczej należy interpretować tę relację w kategoriach emocjonalnych, gdyż stosunek wobec Korei Północnej jest podszyty lękiem, co znajduje potwierdzenie w tym, że dopóki Korea Północna nie została dodana do modelu regresji jako kolejny predyktor, dopóty to stosunek wobec polityki Rosji ujemnie przewidywał wiedzę o euro. Dodanie stosunku do polityki prowadzonej przez Koreę Północną sprawiło, że postawa wobec Rosji przestała być istotna, a wspólnym mianownikiem mogącym wytłumaczyć taki proces może być właśnie lęk.

Kolejną zmienną, która pozwoliła zrozumieć co leży u podłoża deklarowanych postaw wobec waluty euro jest stosunek do przyjmowania uchodźców. Zdecydowana większość osób badanych była przeciwko przyjmowaniu jakichkolwiek uchodźców do Polski, w opinii badanych stanowią oni realne zagrożenie dla codziennego życia i przyczynią się do upadku polskiej kultury i podniesie się ilość popełnianych przestępstw. Jednakże, odnotowano pozytywny związek z chęcią przyjęcia uchodźców do Polski a pozytywnym stosunkiem do euro i brakiem obaw odnośnie wprowadzenia euro. Wiedza o euro ponownie przedstawiła odrębny wzorzec relacji – była bardzo słabo pozytywnie związana ze stosunkiem i oczekiwaniami wobec euro jak i postawami wobec przyjęcia uchodźców. Wynik ten może oznaczać, że w wyjaśnianiu różnych postaw, nie jest tak naprawdę ważne to, ile osoby naprawdę wiedzą o euro, lecz istotny jest ich subiektywny i niepodparty faktami stosunek. W modelu regresji wykazano, że w wyjaśnianiu chęci przyjęcia uchodźców nie liczą się postrzegane konsekwencje wprowadzenia euro w Polsce i zagranicą, zaś istotne jest przekonanie, że wprowadzenie euro pomoże ustabilizować i być może obniżyć ceny, przy których ustalaniu nie będzie dochodziło do celowych nadużyć oraz nie spowodowałoby utraty kontroli nad ekonomią. Osoby, które mają takie poglądy – nie postrzegają uchodźców jako zagrożenia, nie boją się, że wzrośnie zagrożenie w życiu codziennym oraz są przekonani, że uchodźcy nie będą stanowili obciążenia ekonomicznego dla Polski.

Ostatnią z analizowanych zmiennych w kontekście przewidywania stosunku wobec waluty euro był kolektywny narcyzm. Ogólnie rzecz biorąc, postrzeganie państw Grupy Wyszehradzkiej jako wyjątkowych i wspaniałych jak również roszczeniowa postawa pełna wrogości wobec pozostałych państw – nie wyjaśniały stosunku wobec euro. Istotnymi predyktorami okazała się komunalna narcystyczna identyfikacja, a więc przekonanie, że kultura, tradycja i wartości państw Grupy Wyszehradzkiej są bogatsze i istotniejsze niż te prezentowane przez inne państwa oraz patologiczna identyfikacja, polegająca na przekonaniu, że państwa Grupy Wyszehradzkiej nie tylko powinny aktywnie przeciwstawiać się działaniom i naciskom ze strony UE, ale również powinny wprowadzić własną walutę będącą przeciwagą dla euro oraz powinny utworzyć rząd, który byłby w pełni autonomiczny wobec UE. Patologiczne aspekty w tym ujęciu oznaczają więc skrajnie negatywne nastawienie wobec UE, podszyte separatystycznymi tendencjami. W odniesieniu do wiedzy, wiara, że kultura i tradycja państw Grupy Wyszehradzkiej jest bogatsza, była ona pozytywnym predyktorem poziomu wiedzy o euro – a zatem, wraz ze wzrostem wiary i przekonania o znaczeniu tradycji państw Grupy Wyszehradzkiej, wzrastał również poziom wiedzy o euro. Osoby świadome znaczenia kultury i tradycji państw należących do Grupy Wyszehradzkiej posiadali obiektywnie większą wiedzę o samym euro. Z kolei te osoby, które mają skrajne poglądy na temat roli Grupy Wyszehradzkiej w UE, wykazywali się mniejszym poziomem wiedzy o euro. W odniesieniu do stosunku i oczekiwań wobec euro sytuacja ta uległa odwróceniu – wiara w znaczenie kultury i tradycji państw Grupy Wyszehradzkiej ujemnie wyjaśniała zarówno postrzegane konsekwencje dla Polski jak i innych krajów, gotowość do przyjęcia euro, jak również wyjaśniała wiarę, że wprowadzenie euro zakończyłoby się wzrostem cen, nadużyciami przy ustalaniu ich wysokości jak również utracie kontroli nad własną ekonomią. Skrajne nastawienie wobec znaczenia Grupy Wyszehradzkiej nie rzutowało na chęć i postrzeganą gotowość wprowadzenia euro, jednakże okazało się istotnie przewidywać oczekiwania dotyczące wzrostu cen i utraty kontroli nad ekonomią.

Wartości prezentowane przez Grupę Wyszehradzką faktycznie nie idą w parze, jednakże prezentowane wyniki nie świadczą o tym, że ta postawa jest niczym niepodparta – pomimo faktu, że wiara w bogactwo kultury i tradycji państw Grupy Wyszehradzkiej



przewiduje bardziej negatywne postawy wobec euro – jednocześnie przewiduje wyższy obiektywny poziom wiedzy o euro. A więc, za bardziej negatywnym stosunkiem wobec euro idzie również wyższy poziom wiedzy czym euro jest. Jest to postawa odmienna od tego, co zaobserwowano we wcześniejszych analizach, w których pozytywne nastawienie wobec polityki UE silnie przewidywało pozytywny stosunek i oczekiwania wobec euro, jednakże nie miało żadnego związku z obiektywnym poziomem wiedzy. Biorąc pod uwagę przesłanki świadczące o tym,

że postawa wobec UE oraz do euro ma bardziej charakter emocjonalny i subiektywny niż podparty faktami i obiektywny – można sformułować pytanie, czy wraz ze wzrostem poziomu wiedzy o euro i mechanizmach nim rządzących wzrasta negatywna postawa wobec jego wprowadzenia? Opisywane badanie nie jest w stanie udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie, stanowi raczej punkt wyjścia dla dalszych prac, które mogą w sposób bardziej dostosowany spróbować potwierdzić bądź odrzucić przedstawioną hipotezę.



**CZĘŚĆ III****JAKOŚCIOWA DIAGNOZA STOSUNKU WOBEC EURO – CO POLACY MYŚLĄ O EURO?****JAKOŚCIOWA ANALIZA POSTAW WOBEC WALUTY EURO**

W trzeciej części badań dokonano jakościowej analizy odpowiedzi na pytanie: „*Jakie widzisz szanse, a jakie zagrożenia płynące z wprowadzenia Euro do Polski?*”. Każda z tych odpowiedzi została indywidualnie

przyporządkowana wobec jednej z trzech nadrzędnych kategorii odzwierciedlających pozytywny, neutralny oraz negatywny stosunek wobec waluty euro. Odpowiedzi, których nie dało się zaklasyfikować do żadnej z kategorii (np., *brak, nie mam zdania, nie wiem*) nie były dalej analizowane (łączna liczba odpowiedzi tego typu $N = 295$), co zredukowało badaną próbę do $N = 839$ osób. Procentowy rozkład osób przypisanych do poszczególnych kategorii nadrzędnych oraz specyficznych oraz przykładowe odpowiedzi prototypowe wobec kategorii przedstawiono w Tabeli 20.

TAB. 20		Przykładowe odpowiedzi
Negatywny stosunek N = 440 (52.4%)		„Być może ulegną zrównoważeniu płace, aczkolwiek jest to raczej marzenie, ponieważ Polski nie stać na stałe podwyżki pensji oraz na rozdawanie pieniędzy przez rząd centralny. Ponieważ z roku na rok rośnie dług publiczny, ale również zadłużenie ZUS i przeciętnego Polaka. Zagrożeniem dla Polski, gdy zostanie wprowadzone Euro, może być zbyt wysoka podwyżka cen, co skutkowałoby pogorszeniem statusu materialnego całego społeczeństwa.”
		„Moim zdaniem, Polska podzieli się na 2 grupy – bogatych i biednych. Ceny będą kolosalne i ludzi nie będzie stać na życie na przyzwoitym poziomie.”
		„Nie widzę szans. Zagrożenia to utrata suwerenności Polski, utrata wpływu na gospodarkę, utrata wpływu na zabezpieczenie społeczne, znaczne zubożenie większej części społeczeństwa, nadużycia i oszustwa związane z przeliczaniem złotego na euro”
		„Polska, jak każdy inny kraj, powinna mieć własną walutę. Jest ona częścią naszej historii, naszego państwa, daje poczucie niezależności”
		„Utopia. Polska ma swoją walutę coraz bardziej cenioną i Polska nic na tym nie traci. Wręcz przeciwnie. Jesteśmy państwem liczącym się na arenie międzynarodowej, zmiana waluty byłaby między innymi zagrożeniem suwerenności Polski. Za kilka lat euro i tak zginie z obiegu. Najlepszym na to dowodem są Niemcy którzy już drukują markę niemiecką.”
		„Wszędzie gdzie wprowadzono euro pogorszył się status ekonomiczny obywateli. W Polsce wielu obywateli żyje poniżej średniej krajowej i dla tych ludzi będzie to wpełchnięcie ich w stan ubóstwa.”
		„Zdaniem zwolenników ceny w strefie euro wyrównają się. Pierwszym argumentem In plus jest teoria, że wspólna waluta pomoże konsumentom, ułatwi im dokonywanie zakupów. Konsumenti pełni są obaw, że przyjęcie euro może pociągnąć za sobą dodatkowe koszty, takie jak podwyżki. Wprowadzenie euro byłoby dla Polski nazbyt kosztowne. Bowiem wejście do strefy euro wiązałoby się z przestawieniem na euro całej gospodarki, w tym systemów informatycznych, odpowiedzialnych za obsługę r

PRZYKŁADOWE ODPOWIEDZI LUDZI PRZYPISANYCH DO RÓŻNYCH KATEGORII STOSUNKU WOBEC EURO



TAB. 20 CD.

Negatywny stosunek N = 440 (52.4%)	<p>„Zdecydowanie budżety rodzinne staną pod znakiem zapytania. Ceny produktów już idą w górę a jeśli wejdzie euro będą skandaliczne. Polska straci swoją tożsamość. Złotówki są Polskie i powinny na zawsze już w Polsce pozostać”</p>
	<p>„Złotówka zawsze była najsilniejsza w Europie Wschodniej i była mocna wobec krajów Układu Warszawskiego. Obecny przelicznik Euro jest zawyżony o 2,50 zł., moc euro się nie ma tak wysoko, jest ustawiony pod gospodarkę zachodnią.”</p>
Umiarkowany stosunek N = 244 (29.1%)	<p>Przykładowe odpowiedzi</p>
	<p>„Zagrożenia: podwyżki cen, duże zamieszanie podczas wprowadzania euro(dostosowanie bankomatów), możliwość wprowadzenia na rynek fałszywych pieniędzy z powodu braku wiedzy o wyglądzie euro, likwidacja kantorów, brak możliwości emisji własnej waluty. Szanse: zarobionymi w kraju pieniędzmi można płacić w innych państwach, ujednoczenie systemów podatkowych w państwach wspólnotowych, wyeliminowanie kosztów transakcyjnych wynikających przy przeliczaniu złotego na euro.”</p>
	<p>„Ułatwienie działalności gospodarczej (handlu, obrotów finansowych itd). Ułatwienie w podróżach i zakupach dla zwykłego obywatela. Ścisiejsza przynależność do europejskiej strefy gospodarczej, co wzmocni naszą konkurencyjność na świecie. Główne zagrożenie to niewprowadzenie przez Unię niezbędnych reform strefy euro. Dotychczasowy kształt nie sprawdził się wobec kryzysów finansowych i kontroli krajowych finansów.”</p>
	<p>„Myślę że było by dobrze wprowadzić euro w Polsce. Tylko należy dostosować ceny i zarobki. Nie może być sytuacji że przeciętna osoba będzie zarabiała 355-400 euro/miesiąc.”</p>
	<p>„Głównie zastanawiałam się nad możliwością wzrostu cen, a także wykorzystywaniem okresu przejściowego do manipulacji i wykorzystywaniu przy zamianie waluty ze złotówki na euro. Zapewne początki byłyby trudne, ale po pewnym czasie przyzwyczajenie wpłynęłoby pozytywnie, możliwość podróżowania bez wcześniej wymiany złotówki w kantorze lub banku. Miałabym również nadzieję na przybliżoną wysokość wynagrodzenia, jak również zrównania emerytur.”</p>
Pozytywny stosunek N = 155 (18.5%)	<p>„Dla firm import/eksport będzie tańszy, ale dla mnie osobiście nie widzę korzyści, zarabiam niewiele, nie podróżuje i nie skorzystam z udogodnień, a jedynie odczuje spadek wynagrodzenia i wzrost cen.”</p>
	<p>Przykładowe odpowiedzi</p>
	<p>„Łatwiej będzie się rozliczać, zarówno osobiście jak i w imieniu Polski. Wzmocni się nasza gospodarka, bo rozwój Polski będzie w interesie wszystkich krajów posiadających euro. Wzmocni się również obronność, bo wszystkie kraje będą bardziej zdeterminowane do wspólnej obrony interesów i granic. Wzmocni się znaczenie naszego kraju i nie będziemy mogli stać na uboczu, czy poszukiwać egzotycznych sojuszy. Nie widzę żadnych zagrożeń z wprowadzenia euro do Polski.”</p>
	<p>„Nie będzie spekulacji walutowych na walucie krajowej (złotówce), łatwiejsze rozliczenia export-import, większa stabilizacja ekonomiczna, większy szacunek do pieniądza”</p>
	<p>„Większe wpływy z turystyki nie ma konieczności wymiany pieniędzy czyli brak pośredników koniec ze stałą kontrolą kursu waluty itd.”</p>



TAB. 20 CD.	
Pozytywny stosunek N = 155 (18.5%)	„Wspólna polityka monetarna ustabilizuje rynek kredytów, wzmocni bezpieczeństwo Polski w sensie militarnym, zintegruje nas z w większym stopniu z unią europejską, zmniejszy ryzyka inwestycyjne. Zagrożeń nie widzę.”
	„Zero zagrożeń. Dużo pozytywnych aspektów: równoprawny członek UE, Polska nie będzie musiała się martwić ewentualnym podziałem UE na 2 prędkości, wyrównanie cen (wiele produktów wbrew obiegowej opinii jest u nas droższych niż w krajach zachodnich), łatwiejsze podróżowanie”

Stosunek ponad połowy Polaków został zaklasyfikowany jako negatywny – co trzeci Polak nie jest przekonany ani o zaletach ani o wadach wprowadzenia euro, zaś jedynie 18.5% osób badanych deklaruowało pozytywny stosunek wobec euro. Wśród osób o negatywnym stosunku pojawiały się problemy z obciążeniem ekonomicznym związanym z wprowadzeniem euro w postaci zawyżenia cen, manipulacji przy ich ustalaniu, czy brak dostosowanych podwyżek w zarobkach. Według badanych wprowadzenie euro może skutkować zdychotomizowaniem całego społeczeństwa – biedni staną się jeszcze biedniejsi, a bogaci jeszcze bogatsi, co negatywnie wpłynie na społeczeństwo jako całość. Dużą obawą jest również obawa o utratę suwerenności, która spowodowałaby, że Polska przestałaby być samostereowna. Ponadto – osoby badane są po prostu dumne ze złotówki jako wielowiekowej części polskiej tradycji i kultury.

Drugą co do liczebności osób grupą okazała się grupa o umiarkowanym stosunku wobec euro – dostrzegają oni w euro zarówno szanse jak i zagrożenie. Najczęściej poruszane kwestie w tej grupie traktowane jako szanse dla Polski i Polaków to ułatwienie podróżowania, brak konieczności wymieniać walut w kantorach skutkujące zniwelowaniem kosztów transakcyjnych. Jednocześnie, osoby zaklasyfikowane do tej kategorii wskazują na ryzyko wzrostu cen, trudny i kosztowny okres przejściowy, czy też na diametralnie niższą średnią pensję w porównaniu do państw Europy Zachodniej. Ich zdaniem wprowadzenie euro może mieć sporo korzyści, np. może ułatwić prowadzenie handlu, zwiększyć konkurencyjność Polski i potwierdzić jej przynależność do UE, jednakże są świadomi, że wiązałoby się to z bardzo dużym ryzykiem.

Najmniej liczna grupa charakteryzowała się pozytywnym stosunkiem wobec waluty euro. Ta

grupa zdaje się nie dostrzegać zagrożeń, które mogą być związane z wprowadzeniem euro w Polsce. Wśród najważniejszych korzyści wymieniane są mniejsze wahania na rynku walutowym, co mogłoby poskutkować poprawą sytuacji osób posiadających kredyty, uczynienie Polski pełnoprawnym członkiem UE, co miałyby zwiększyć znaczenie polskiego głosu na arenie europejskiej, ale również miałyby skutkować zwiększeniem obronności kraju, gdyż kraje strefy euro miałyby chętniej bronić wspólnych interesów. Ponadto, ze względu na wspólną politykę monetarną miałyby zostać ograniczone ryzyko, że Polska zostanie wypchnięta na ubocze UE. Do pomniejszych pozytywów w tej grupie zaliczane są również łatwiejsze i tańsze podróżowanie, obniżenie się cen, zwiększenie dochodów z turystyki, czy wzbogacenie handlu międzynarodowego.

PODSTAWOWA CHARAKTERYSTYKA WYRÓŻNIONYCH GRUP

W Tabeli 21 przedstawiono rozkład płci, wykształcenia oraz wieku wśród osób, które zostały zaklasyfikowane do grupy o negatywnym, umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec waluty euro.

Osoby o pozytywnym stosunku wobec euro okazały się istotnie starsze od osób o umiarkowanym ($t_{(397)} = -3.25; p < .001$) jak i negatywnym stosunku wobec euro ($t_{(593)} = -4.45; p < .001$). Procentowy rozkład płci okazał się bardzo zbliżony wśród osób o negatywnym i pozytywnym stosunku wobec euro – z wyraźną przewagą mężczyzn, natomiast w grupie o umiarkowanym stosunku – znalazło się niemalże tyle samo kobiet co mężczyzn. Najwięcej osób o negatywnym stosunku wobec euro posiadało wykształcenie średnie i wyższe, zaś w grupie o umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec waluty euro – widoczna była przewaga osób o wyższym wykształceniu. Najwięcej osób



TAB. 21

	Negatywny	Umiarkowany	Pozytywny
Płeć N (%)			
Kobieta	177(40.2)	119(48.8)	65(41.9)
Mężczyzna	263(59.8)	125(51.2)	90(58.1)
Wykształcenie N (%)			
Podstawowe	16(3.6)	1(0.4)	5(3.2)
Zasadnicze	36(8.2)	11(4.5)	17(11)
Średnie	149(33.9)	66(27)	37(23.9)
Pomaturalne	73(16.6)	25(10.2)	17(11)
Licencjat	35(8)	25(10.2)	11(7.1)
Wyższe	131(29.8)	116(47.5)	68(43.9)
Miejsce zamieszkania (%)			
Wieś	143(32.5)	75(30.7)	36(23.2)
Małe miasto	49(11.1)	33(13.5)	16(10.3)
Średnie miasto	94(21.4)	44(18)	45(29)
Duże miasto	92(20.9)	58(23.8)	32(20.6)
Wielkie miasto	62(14.1)	34(13.9)	26(16.8)
Wiek M (SD)	42.99(14.60)	43.97(15.62)	49.01(14.25)

ROZKŁAD PŁCI, WYKSZTAŁCENIA, MIEJSCA ZAMIESZKANIA ORAZ WIEKU WŚRÓD OSÓB O NEGATYWNYM, UMIARKOWANYM I POZYTYWNYM STOSUNKU DO WALUTY EURO

w grupie o negatywnym i umiarkowanym stosunku deklarowało, że mieszka na wsi, zaś w przypadku osób, które w euro widzą tylko szanse – najwięcej osób zamieszkiwało w średnich miastach. W Tabeli 22 przedstawiono poparcie wobec różnych partii politycznych wyrażane przez osoby o różnym stosunku do euro.

Najwyższym poparciem w grupie o negatywnym i umiarkowanym stosunku wobec waluty euro charakteryzowało się Prawo i Sprawiedliwość,

zaś najmniej liczna grupa o pozytywnym stosunku – preferowała Platformę Obywatelską. Najmniejszym poparciem we wszystkich grupach cechowało się Polskie Stronnictwo Ludowe; w odniesieniu do grupy o negatywnym stosunku, pięcioprocentowego progu nie przekroczyła również partia Razem oraz Sojusz Lewicy Demokratycznej. Wśród osób, których postawa była umiarkowana – progu wyborczego nie przekroczyła partia KORWIN oraz partia Razem, zaś w grupie o pozytywnym stosunku – progu

TAB. 22

Stosunek	PiS	PO	Kukiz15	PSL	Nowoczesna	SLD	KORWIN	Razem	?
Negatywny	24.5	12.5	16	3.7	7.1	2.8	6.6	3.7	23
Umiarkowany	27.5	24.2	10.7	3.3	11.1	7.8	1.6	4.9	9
Pozytywny	23.2	27.7	6.5	2.6	14.8	11.6	0.6	5.8	7.1

PROCENTOWY ROZKŁAD PREFERENCJI WYBORCZYCH OSÓB BADANYCH W PODZIALE NA ICH STOSUNEK WOBEC WALUTY EURO (W PROCENTACH)



nie przekroczyła jedynie partia KORWIN. Prawo i Sprawiedliwość charakteryzuje się wysokim poparciem niezmiennie od porównywanej grupy, zaś poparcie dla pozostałych partii ma charakter fluktuacyjny – poparcie dla Kukiz15 i KORWIN stopniowo maleje, zaś poparcie dla Platformy Obywatelskiej, Nowoczesnej, Sojuszu Lewicy Demokratycznej i partii Razem stopniowo rośnie.

PODSUMOWANIE

Niniejsza część badania pozwoliła odpowiedzieć na pytanie co tak naprawdę Polacy myślą o euro? Zastosowanie metodologii badań jakościowych

umożliwiło spojrzenie na analizowany problem z innej perspektywy – pojedynczej osoby opowiadającej o tym jakie widzi szanse i zagrożenia płynące z wprowadzenia euro w Polsce. Na podstawie udzielonych odpowiedzi udało się sklasyfikować trzy grupy o negatywnym, umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec waluty euro. Najważniejszy wniosek z tej części badań dotyczy faktu, że ponad połowa Polaków jest negatywnie nastawiona wobec euro, zaś jedynie co piąty Polak charakteryzuje się pozytywnym stosunkiem wobec waluty euro. Aby jeszcze pogłębić wykonane analizy, w ostatnim kroku porównano jak wyróżnione grupy różnią się między sobą w zakresie pozostałych zmiennych.



CZĘŚĆ IV**ANALIZA RÓŻNICOWA POLAKÓW O ODMIENNYM STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO**

W ostatniej części badania porównano jak wyróżnione w badaniu jakościowym grupy Polaków o różnym stosunku wobec waluty euro różnią się w zakresie deklarowanego w części samoopisowej badania stosunku wobec euro (wiedzy, stosunku oraz oczekiwaniach), jak również w zakresie postaw wobec polityk różnych państw i ich związków, uchodźców i kolektywnego narcyzmu.

RÓŻNICE W ZAKRESIE DEKLAROWANEGO STOSUNKU WOBEC WALUTY EURO

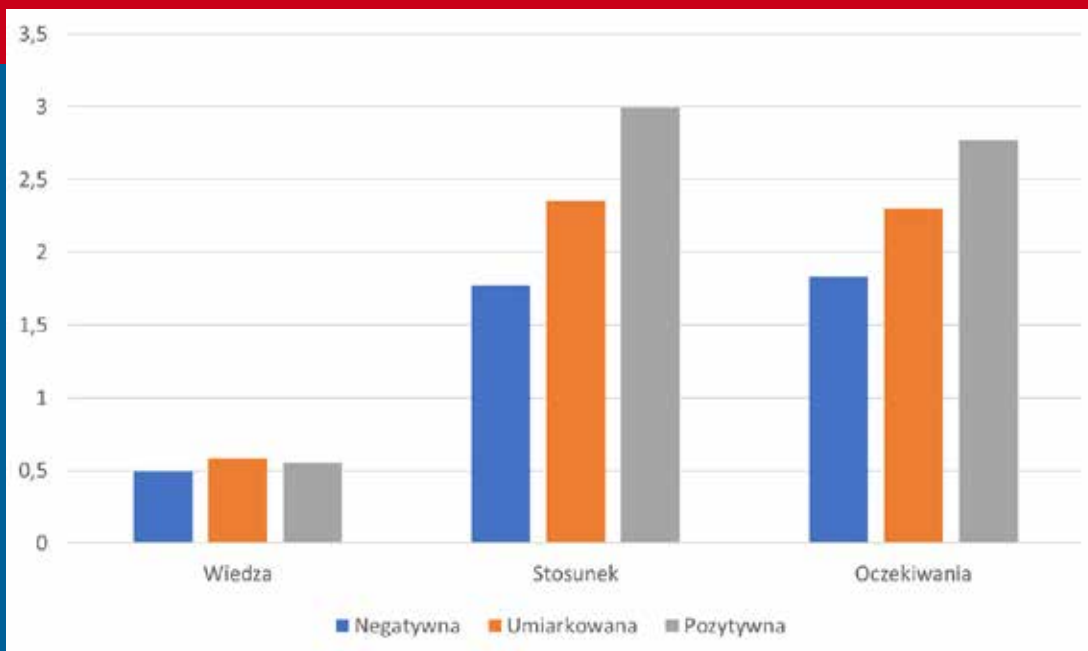
Na Rysunku 14 przedstawiono średnie wyniki w zakresie poziomu wiedzy o euro, stosunku wobec euro oraz oczekiwań wobec wprowadzenia euro grup wyróżnionych w badaniu jakościowym. Na podstawie jednoczynnikowej ANOVA wykazano istotne różnice pomiędzy porównywanymi grupami w zakresie wiedzy ($F_{(2,836)} = 6.91; p < .001$), stosunku ($F_{(2,836)} = 308.68; p < .001$) oraz oczekiwań wobec euro ($F_{(2,836)} = 274.20; p < .001$). Aby zweryfikować, które dokładnie grupy różnią się między sobą wykonano test post hoc Bonferroniego. W zakresie poziomu

wiedzy o euro wykazano różnice jedynie między grupą o negatywnym a umiarkowanym stosunku wobec euro ($p < .01$), natomiast nie odnotowano istotnych różnic między grupą o negatywnym i pozytywnym stosunku ($p = .068$) jak również między umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec waluty euro ($p = 1.00$). W przypadku stosunku oraz oczekiwań wobec wprowadzenia euro – wszystkie grupy istotnie różniły się między sobą, a więc grupa osób, którą charakteryzuje negatywny stosunek wobec euro osiąga istotnie najniższe wyniki, grupa o umiarkowanym stosunku osiąga wyniki przeciętne, zaś ci, których cechuje pozytywny stosunek wobec euro – osiągają istotnie najwyższe wyniki.

RÓŻNICE W ZAKRESIE PREZENTOWANYCH POSTAW

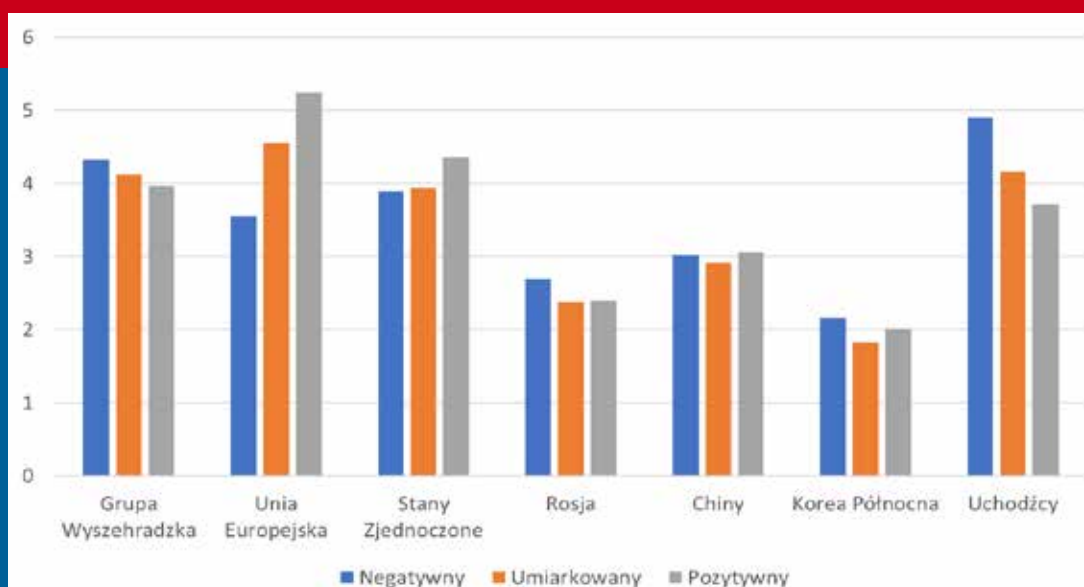
W tej części badania zweryfikowano, czy istnieją różnice pomiędzy grupami różniącymi się stosunkiem wobec euro w zakresie prezentowanych postaw wobec polityk różnych państw i ich związków oraz postaw wobec uchodźców. Średnie wyniki uzyskiwane przez osoby z różnych grup zaprezentowano na Rysunku 15.

Ponownie, na podstawie ANOVA sprawdzono, w zakresie których zmiennych porównywane grupy

RYS. 14

ŚREDNI POZIOM WIEDZY, STOSUNKU I OCZEKIWAŃ WOBEC WPROWADZENIA EURO W GRUPACH O NEGATYWNYM, UMIARKOWANYM I POZYTYWNYM STOSUNKU WOBEC WALUTY.

RYS. 15



ŚREDNI POZIOM POSTAW WOBEC POLITYK RÓŻNYCH KRAJÓW I ICH ZWIĄZKÓW ORAZ POSTAW WOBEC UCHODźCÓW W GRUPACH O NEGATYWNYM, UMIARKOWANYM I POZYTYWNYM STOSUNKU WOBEC WALUTY.

różnią się istotnie statystycznie. Istotne różnice wykazano w zakresie postaw wobec wszystkich porównywanych państw z wyjątkiem Chin. Na podstawie testu Bonferroniego, którego wyniki przedstawiono w Tabeli 23 zbadano, które grupy różniły się między sobą.

W zakresie postaw wobec polityk różnych państw i ich związków wykazano szereg istotnych

różnic między wyróżnionymi grupami. Osoby o negatywnym stosunku wobec euro wykazywały największe poparcie wobec polityki państw Grupy Wyszehradzkiej, co istotnie różnicowało ich od osób o pozytywnym stosunku wobec waluty euro. Osoby o pozytywnym stosunku zadeklarowały istotnie najwyższy ze wszystkich poziom wsparcia wobec wartości i polityki prowadzonej przez Unię Europejską oraz Stany Zjednoczone.

TAB. 23

Porównywana zmienna	Porównywane grupy	p
Grupa Wyszehradzka	N-P	.006
	N-U	.001
Unia Europejska	N-P	.001
	U-P	.001
Stany Zjednoczone	N-P	.001
	U-P	.002
Rosja	N-U	.016
Korea Północna	N-U	.009
Uchodźcy	N-U	.001
	N-P	.001
	U-P	.018

PORÓWNIANIA POST HOC TESTEM BONFERRONIEGO POMIĘDZY GRUPAMI O RÓŻNYM STOSUNKU WOBEC EURO W ZAKRESIE POSTAW WOBEC POLITYK RÓŻNYCH PAŃSTW I ICH ZWIĄZKÓW ORAZ POSTAW WOBEC UCHODźCÓW

NOTA. P = GRUPA O POZYTYWNYM STOSUNKU; U = GRUPA O UMIARKOWANYM STOSUNKU; N = GRUPA O NEGATYWNYM STOSUNKU WOBEC EURO. PRZEDSTAWIONO JEDYNIENIE WYNIKI ISTOTNE.

W przypadku Unii Europejskiej grupa osób, która była negatywnie nastawiona wobec euro – osiągała również istotnie niższe wyniki niż osoby o umiarkowanym stosunku. Najniższe deklarowane poparcie przez wszystkie grupy dotyczyło Rosji oraz Korei Północnej – w obu przypadkach nie odnotowano różnic pomiędzy grupą o negatywnym i pozytywnym stosunku wobec euro, natomiast w obu przypadkach wykazano różnice pomiędzy osobami o negatywnej i umiarkowanej postawie wobec waluty euro. W odniesieniu do deklarowanych postaw wobec uchodźców – wszystkie grupy istotnie różniły się między sobą. Grupa osób o negatywnym stosunku wobec euro osiągała najwyższe wyniki, a zatem – deklarowali najniższą chęć przyjęcia uchodźców do Polski, zaś wraz ze zmianą postawy wobec euro – chęć przyjęcia uchodźców stopniowo wzrasta.

RÓŻNICE W ZAKRESIE NARCYZMU KOLEKTYWNEGO

W ostatniej części porównań, zweryfikowano jakie są różnice w zakresie różnych form narcyzmu kolektywnego pomiędzy grupami o negatywnym, umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec euro. Średnie wyniki uzyskiwane w skalach narcyzmu kolektywnego przez osoby z poszczególnych grup zaprezentowano na Rysunku 16.

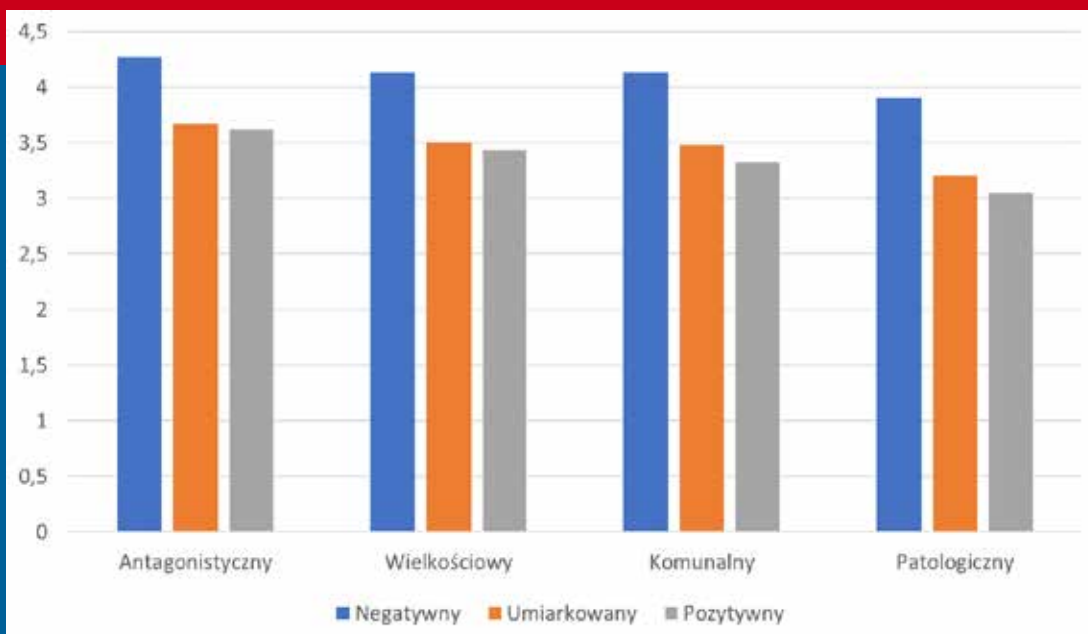
Wyniki jednoczynnikowej ANOVA wykazały istotne różnice pomiędzy grupami w zakresie wszystkich porównywanych form narcyzmu kolektywnego. Eksplorując, które z porównywanych grup różnią się między sobą, wykonano test post hoc Bonferroniego. Wykazał on istotne różnice pomiędzy grupą o negatywnym stosunku a grupą o umiarkowanym i pozytywnych postawach wobec euro w zakresie wszystkich form narcyzmu kolektywnego, natomiast nie wykazał różnic pomiędzy grupami o umiarkowanym i pozytywnym stosunku.

PODSUMOWANIE

Celem ostatniej części badania było lepsze zrozumienie w jakim zakresie ludzie o negatywnym, umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec waluty euro różnią się między sobą. W tym celu, sprawdzono różnice w zakresie deklarowanego stosunku wobec euro, postaw wobec polityk prowadzonych przez różne kraje i ich związki, postaw wobec przyjmowania uchodźców oraz różnych form narcyzmu kolektywnego.

W pierwszym etapie porównań wykazano, że osoby, które są pozytywnie nastawione wobec euro, istotnie mniej przejmują się konsekwencjami, które niesłoby za sobą wprowadzenie euro,

RYS. 16



ŚREDNI POZIOM NARCYZMU KOLEKTYWNEGO W GRUPACH O NEGATYWNYM, UMIARKOWANYM I POZYTYWNYM STOSUNKU WOBEC WALUTY.



również Polski – mało deklarowane poparcie wobec Unii Europejskiej (w tym również Polski). Wyniki te pozwalają zatem zidentyfikować dwa nurty poparcia w badanej grupie – Polacy, którzy bardziej identyfikują się z europejskimi wartościami (pozytywny stosunek wobec euro) oraz Polacy, którzy bardziej identyfikują się z regionalnymi wartościami (negatywny stosunek wobec euro). Z nich dwóch – to ta druga grupa jest kilkakrotnie liczniejsza, co oznacza, że większość Polaków prezentuje poglądy spójne z polityką państw Grupy Wyszehradzkiej, a jedynie niewielka część prezentuje odmienne poglądy. Różnica w poglądach rzutuje na preferowane konkretne działania – podczas gdy UE przez długi czas przyjmowała uchodźców, państwa z Grupy Wyszehradzkiej stanowczo się temu sprzeciwiały – różnica ta została uchwycona w wynikach niniejszego badania, które wykazało wyraźną rozbieżność pomiędzy porównywanymi grupami w zakresie chęci przyjmowania uchodźców. Większość Polaków jest zdecydowanie przeciwna takiemu działaniu, co potwierdza, że wartości i polityka prowadzona przez państwa Grupy Wyszehradzkiej są bliższe większości Polaków.

uważają, że Polska jest gotowa na jego przyjęcie i są przekonani, że nie wpłynęłoby to negatywnie na ekonomię i gospodarkę kraju, jak również nie dochodziłoby do nadużyć związanych z ustaleniem cen produktów. O tyle o ile porównywane grupy różnią się w zakresie subiektywnie deklarowanego poparcia – tak nie odnotowano istotnych różnic w obiektywnie mierzonym poziomie wiedzy o euro. Wynik ten sugeruje, że niezależnie, czy ludzie deklarują pozytywną, czy negatywną postawę wobec euro, wiedzą o nim tyle samo. Wynik ten umacnia twierdzenie, że postawa wobec euro ma w dużej mierze charakter emocjonalny, który nie opiera się na obiektywnej wiedzy o euro, aczkolwiek zebrane dowody są wciąż niedostatecznym argumentem pozwalającym ostatecznie rozstrzygnąć tę kwestię.

W drugim etapie przeanalizowano różnice w zakresie deklarowanego poparcia wobec różnych krajów i ich związków. Osoby o negatywnym stosunku deklarowały największe poparcie wobec polityki i wartości państw Grupy Wyszehradzkiej, zaś osoby o umiarkowanym i pozytywnym stosunku najczęściej identyfikowały się z polityką prowadzoną przez UE. Oznacza to, że wraz z większą identyfikacją z polityką państw Grupy Wyszehradzkiej, a więc

W trzecim i ostatnim etapie porównań zweryfikowano jakie są różnice w poziomie narcystycznej identyfikacji z grupą. Średnie wyniki były bardzo zbliżone wobec wszystkich skal, jednakże wszystkie grupy uzyskały najniższe wyniki w zakresie najbardziej dezadaptacyjnej strategii patologicznego narcyzmu kolektywnego. Identyfikacja z grupą może odnosić się do różnorodnych grup – do rodziny, klasy w szkole, szkoły, powiatu, województwa, narodu, grupy narodów – może to być dowolnie określona, lecz jasno określona grupa, z którą osoby badane mogą się zidentyfikować. W obecnym badaniu za grupę odniesienia wybrana została Grupa Wyszehradzka, a zatem wyższe wyniki w poszczególnych skalach oznaczają wyższy poziom identyfikacji przedstawiony w różnych odcieniach z wartościami, ideologią i polityką państw przynależących do Grupy Wyszehradzkiej. Jak wykazały wcześniejsze analizy – grupa osób o negatywnym stosunku wobec waluty euro jest najbardziej powiązana z poparciem wobec polityki państw Grupy Wyszehradzkiej. Wniosek ten zyskał potwierdzenie w ostatniej części analiz – ponieważ porównywane grupy różniły się istotnie statystycznie w zakresie wszystkich czterech form identyfikacji z Grupą Wyszehradzką, zaś grupa o negatywnym stosunku do waluty euro osiągała najwyższe wyniki – można potwierdzić, że wartości te najlepiej opisują większość Polaków z badanej próby.



6

WNIOSKI

Celem niniejszego badania było porównanie, wyjaśnienie, zbadanie oraz zróżnicowanie jaki jest stosunek wobec waluty euro. W realizacji tego celu, opisywane badanie podzielono na cztery integralne części. W pierwszej z nich, nadano szeroki kontekst interpretacyjny porównując uzyskane w badaniu dane na temat stosunku wobec euro Polaków z danymi pochodzącymi z badań Eurobarometru. Dokonano analizy jaki jest stosunek wobec waluty euro Polaków w odniesieniu do państw Europy Środkowo-Wschodniej – Czech, Węgier i Słowacji. W drugim etapie badań skoncentrowano się na próbie wyjaśnienia stosunku do waluty euro na przykładzie Polski – w tym celu stworzono nowe metody pomiaru przekraczające ograniczenia metodologiczne i teoretyczne istniejących narzędzi pomiarowych. W toku badań zaproponowano trzy zmienne, które okazały się dobrze wyjaśniać zaobserwowane zależności, tj.: postawy wobec polityk prowadzonych przez różne kraje i ich związki (tj., Grupę Wyszehradzką, Unię Europejską, Stany Zjednoczone, Rosję, Chiny oraz Koreę Północną), stosunek wobec przyjęcia uchodźców, a także zbadano różne teoretycznie uzasadnione formy narcystycznej identyfikacji z grupą. W trzeciej części badania skoncentrowano się na dokładniejszej próbie zrozumienia co tak naprawdę Polacy myślą o euro. W tej części badania posłużono się metodologią badań jakościowych, dzięki której zbadano jakie są obawy i oczekiwania pojedynczych osób – dzięki takiej perspektywie w skali mikro, możliwe okazało się określenie problemów w skali makro. Na podstawie analizy jakościowej wyróżniono trzy grupy o odmiennych stosunku wobec waluty euro, które następnie

w ostatniej części badania porównano pod kątem różnic w dotychczas analizowanych zmiennych. Podsumowując, opisywane badanie ma charakter wieloetapowy i wielopoziomowy – rozpoczynawszy od zbadania szerokiego kontekstu, w kolejnych krokach poruszany problem staje się coraz wyraźniejszy, co w efekcie przybliżyło do lepszego zrozumienia stosunku wobec waluty euro. Poniżej krótko scharakteryzowano najważniejsze wyniki płynące z przeprowadzonych badań.

Analiza porównawcza stosunku wobec euro państw Europy Środkowo-Wschodniej, ze szczególnym skupieniem na Polsce, Czechach, Węgrach i Słowacji wykazała istotne różnice w zakresie prezentowanych postaw wobec euro. Ponieważ Słowacja wprowadziła euro w 2009 roku, nie uczestniczyła w badaniach prowadzonych na potrzeby Eurobarometru poświęconego analizie postaw wobec euro państw, które jeszcze nie wprowadziły waluty w swoim kraju, analizowane dane nie umożliwiały dokonania bezpośrednich porównań. Z tego powodu, porównano stosunek wobec euro Słowaków w kontekście pozostałych państw w strefie euro. Wyniki porównań wykazały, że Słowacja po ośmiu latach od wprowadzenia euro jest wciąż wobec niego pozytywnie nastawiona – zarówno w ocenie wpływu euro dla rozwoju ich kraju jak i dla całej Unii Europejskiej. Bezpośrednia analiza porównawcza pozostałych krajów wchodzących w skład Grupy Wyszehradzkiej wykazała, że można je uszeregować od najbardziej pozytywnie nastawionych Węgier, poprzez nieprzekonaną Polskę aż po eurosceptyczne Czechy. Mapę podsumowującą deklarowane poparcie wobec euro przedstawiono na Rysunku 17.





RYS. 17



MAPA POPARCIA WOBEC EURO W PAŃSTWACH GRUPY WYSZEHRADZKIEJ. NOTA. KOLOR ZIELONY = NAJWYŻSZE POPARCIE; KOLOR ŻÓŁTY = WYSOKIE POPARCIE; KOLOR POMARAŃCZOWY = UMIARKOWANE POPARCIE; KOLOR CZERWONY = NISKIE POPARCIE.

W kolejnych etapach badań skoncentrowano się na przykładzie Polski. Wyniki części wyjaśniającej stosunek wobec waluty euro sugerują, że wiedza o euro nie idzie w parze z deklarowanym poziomem pozytywnego stosunku oraz oczekiwań wobec euro. Precyzyjniej mówiąc, nie odnotowano relacji pomiędzy poziomem wiedzy o euro a deklarowanymi postawami wspierającymi politykę prowadzoną przez Unię Europejską, zaś wykazano z nimi istotne związki pomiędzy stosunkiem i oczekiwaniami wobec wprowadzenia euro – wynik ten może oznaczać, że postawa wobec euro jest postawą subiektywną, pozbawioną elementu znajomości faktów na temat strefy euro. Obawa o konsekwencje wprowadzenia euro i ocena gotowości kraju do jego wprowadzenia okazała się nieistotnym predyktorem postaw wobec przyjęcia uchodźców, zaś wiara, że wprowadzenie euro będzie powiązane z uczciwym procesem zmian, który w żaden sposób nie będzie rzutował na jakość życia jednostki – okazał się istotnym predyktorem. Podobnie, w przypadku narcyzmu kolektywnego wykazano, że troska o kulturę i tradycję prezentowaną przez państwa Grupy Wyszehradzkiej wiąże się z wyższym poziomem wiedzy o euro, zaś

wsparcie dla polityki prowadzonej przez państwa Grupy Wyszehradzkiej wiąże się jednocześnie z niższym poziomem stosunku oraz oczekiwań wobec wprowadzenia euro w Polsce. Otrzymane wyniki sugerują, że wspierając działalność państw Grupy Wyszehradzkiej – nie sposób wspierać działania na rzecz wprowadzenia euro.

W trzecim kroku analiz wykonano szereg porównań jakościowych. Każdą odpowiedź osoby badanej przeanalizowano, a następnie zaklasyfikowano do jednej z trzech kategorii – osób o negatywnym, umiarkowanym i pozytywnym stosunku wobec euro. Główny wniosek płynący z tej części badań dotyczy rozkładu porównywanych grup – ponad połowa Polaków biorących udział w badaniu przedstawiła odpowiedź, która została zaklasyfikowana jako negatywny stosunek wobec euro. Około co trzecia badana osoba określiła swój stosunek jako umiarkowany, zaś co piąty Polak widział same zalety we wprowadzeniu euro. Wyniki porównań jakościowych jasno wskazują, że Polacy nie są gotowi oraz nie chcą wprowadzenia euro. Zdaniem większości, złotówka odzwierciedla kawałek





polskiej historii, zaś z perspektywy ekonomicznej – złotówka jest walutą, która stopniowo nabiera na sile i znaczeniu. Z tych powodów – w świetle oczu badanych nie warto zamieniać złotych na euro.

W ostatnim etapie porównań empirycznych dokonano analizy różnicowej wyróżnionych grup w zakresie stosunku wobec euro, postaw wobec różnych polityk różnych krajów oraz ich związków, postaw wobec uchodźców oraz różnych form narcystycznej identyfikacji z grupą. Wyniki tych porównań wspierają uzyskane wcześniej rezultaty – nie odnotowano istotnych różnic w poziomie wiedzy o euro, natomiast różnice grup o różnym stosunku wobec euro dotyczyły postrzeganych konsekwencji oraz oczekiwań związanych z nadziejami związanymi z wprowadzeniem euro. Poza odnotowanym brakiem różnic w zakresie obiektywnego poziomu wiedzy – wykazano subiektywnie deklarowane różnice w stopniu wsparcia wobec polityki prowadzonej przez Unię Europejską jak również inne kraje. Wyniki porównań świadczą również o tym, że większość Polaków nie życzyłaby sobie, aby ich kraj przyjmował jakichkolwiek uchodźców. Pozytywny stosunek wobec Polski, która pozostaje poza strefą euro może wyjaśniać zaobserwowane różnice.

Podsumowując, opisywane badanie w sposób całościowy przedstawia analizę stosunku wobec waluty euro mieszkańców Polski, ale również i Czech, Węgry i Słowacji. Przeprowadzone analizy wskazują, że możliwe jest ich uszeregowanie od najbardziej euroentuzjastycznej Słowacji, przez umiarkowane Węgry, nieprzekonaną Polskę i eurosceptyczne Czechy. W przekroju całego badania, najwięcej istotnych zależności i różnic odnotowywano

w zakresie postaw o charakterze subiektywnym takich jak np., stosunek i oczekiwania wobec euro, czy postawy wobec przyjmowania uchodźców, zaś najmniej różnic zidentyfikowano w zakresie bardziej obiektywnego pomiaru poziomu wiedzy o euro. W większości przypadków porównywane kraje nie różniły się między sobą, a zatem wiedza zdaje się nie być czymś, co determinuje postawę wobec waluty euro. Wyniki tego badania nie są jednak wystarczające, aby jednoznacznie potwierdzić bądź zaprzeczyć takiemu twierdzeniu, gdyż obarczone było szeregiem ograniczeń. Po pierwsze, badania porównawcze były prowadzone w odniesieniu do danych Eurobarometru – a zatem również i metody pomiaru były dostosowane pod tym kątem, aby umożliwić dokonanie jakichkolwiek porównań. Z tego względu obiektywny pomiar wiedzy ograniczony był zaledwie do trzech pytań – mogło to spowodować zaburzenie pomiaru wyników prawdziwych wiedzy o euro, stąd zasadne było by stworzenie utworzenie bardziej kompletnego testu oceniającego poziom wiedzy o euro. Wyniki analiz strukturalnych i rzetelności pomiaru wykazały, że o tyle o ile zaproponowana skala stosunku wobec euro jest trafna i rzetelna, tak pomiar oczekiwań wobec wprowadzenia euro obarczony był większym błędem i jego interpretacja powinna być okraszona większą dawką ostrożności. Przyszłe badania powinny poprawić dokonywany pomiar poprzez przygotowanie odpowiednio przetestowanych psychometrycznie skal, które będą mogły dokonać pełniejszego i bardziej szczegółowego pomiaru. Wyniki obecnego badania mają w związku z tym raczej wstępny charakter – pokazują pewną tendencję, jednakże istnieje potrzeba przeprowadzenia większej ilości badań, które mogłyby je potwierdzić.



BIBLIOGRAFIA

- Abele, A.E., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 751-863.
- Back, M.D., Küfner, A.C.P., Dufner, M., Gerlach, T.M., Rauthmann, J.F., Denissen, J.J.A. (2013). Narcissistic admiration and rivalry: disentangling the bright and dark sides of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105, 1013-1037.
- Białek, M., Zapadka, M., Przymus, Z. (2014). System wartości a spostrzeganie pieniądza. *Psychologia Ekonomiczna*, 6, 7-20.
- Biela, A., Surowiec, K. (2013). Związek postaw wobec pieniądza z postawą wobec euro. Przypadek Polski i Słowacji. *Przegląd Psychologiczny*, 56, 233-256.
- Boyce, C.J., Brown, G.D.A., Moore, S. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21, 471-475.
- Cabelkova, I., Mitsche, N., Strielkowski, W. (2015). Attitudes towards EU integration and euro adoption in the Czech Republic. *Economics and Sociology*, 8, 93-101.
- Cialdini, R.B. (2016). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Czarna, A. (2008). Narcyzm – z perspektywy 120 lat istnienia pojęcia. W: P. Winiecki, R. Grzybek (red.), *Wybrane problemy współczesnej psychologii* (s. 95-117). Wrocław: ATUT.
- Dandashly, A., Verdun, A. (2015). Boarding the euro plane: Euro adoption in the Czech Republic and Slovakia. *Review of European and Russian Affairs*, 9, 1-26.
- Durcova, J., Raisova, M. (2013). The demand and supply factors of economic growth in the Czech and Slovak Republic. *Journal of Advanced Studies in Finance*, 4, 91-98.
- Fatfouta, R., Zeigler-Hill, V., Schröder-Abé, M. (2017). I'm merciful, am I not? Facets of narcissism and forgiveness revisited. *Journal of Research in Personality*, 70, 166-173.
- Gąsiorowska, A. (2013). Skala Postaw Wobec Pieniądzy SPP. Konstrukcja i walidacja narzędzia pomiarowego. *Psychologia Ekonomiczna*, 3, 20-39.
- Gebauer, J.E., Sedikides, C., Verplanken, B., Maio, G.R. (2012). Communal narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103, 854-878
- Gilbert, E., Helleiner, E. (1999) Nations-states and money: The past. Present, and future of national currencies, London: Routledge.
- Golec de Zavala, A., Cichocka, A., Bilewicz, M. (2013). The paradox of in group love: Differentiating collective narcissism advances understanding of the relationship between in group and out group attitudes. *Journal of Personality*, 81, 16-28.

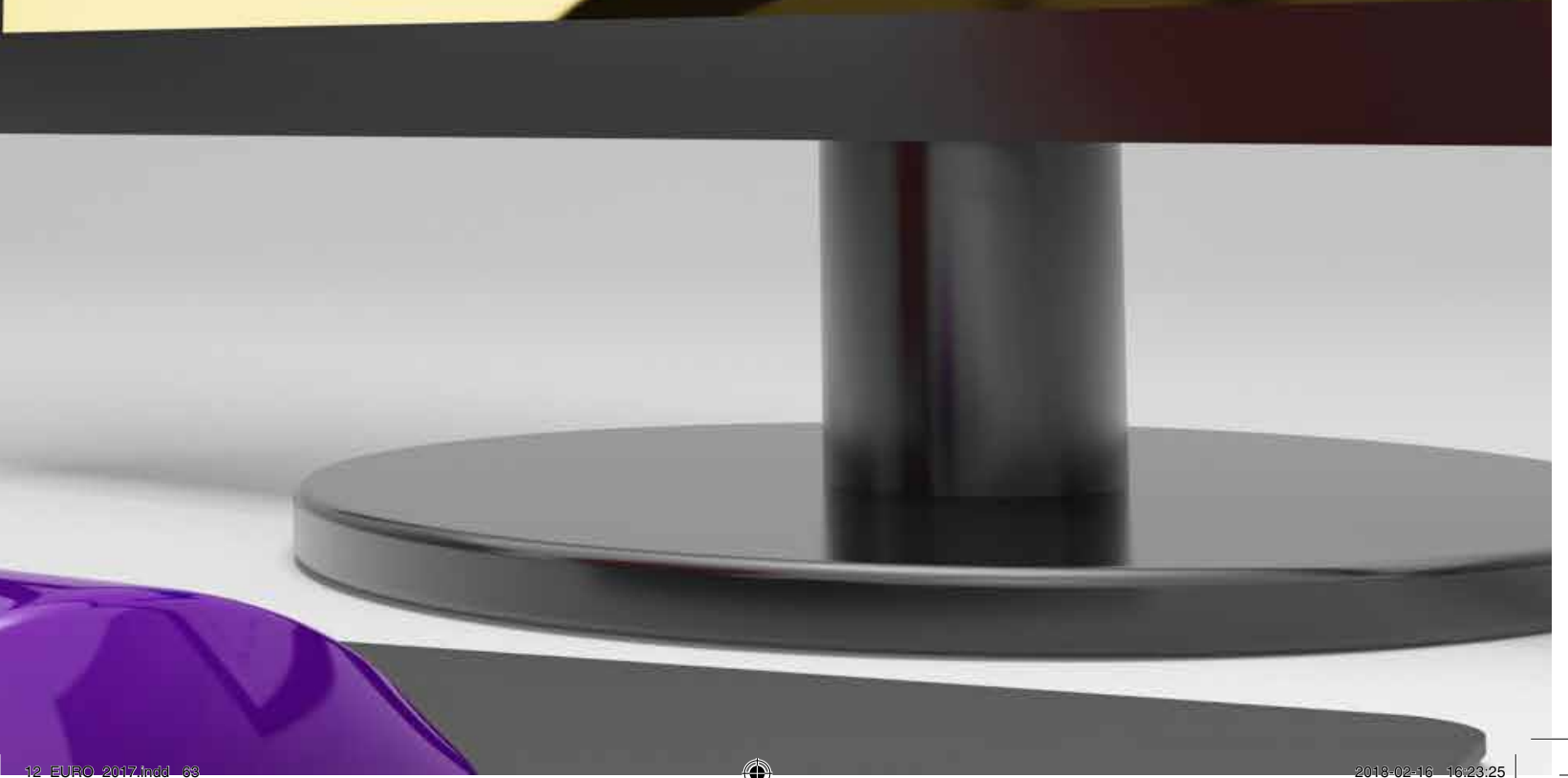
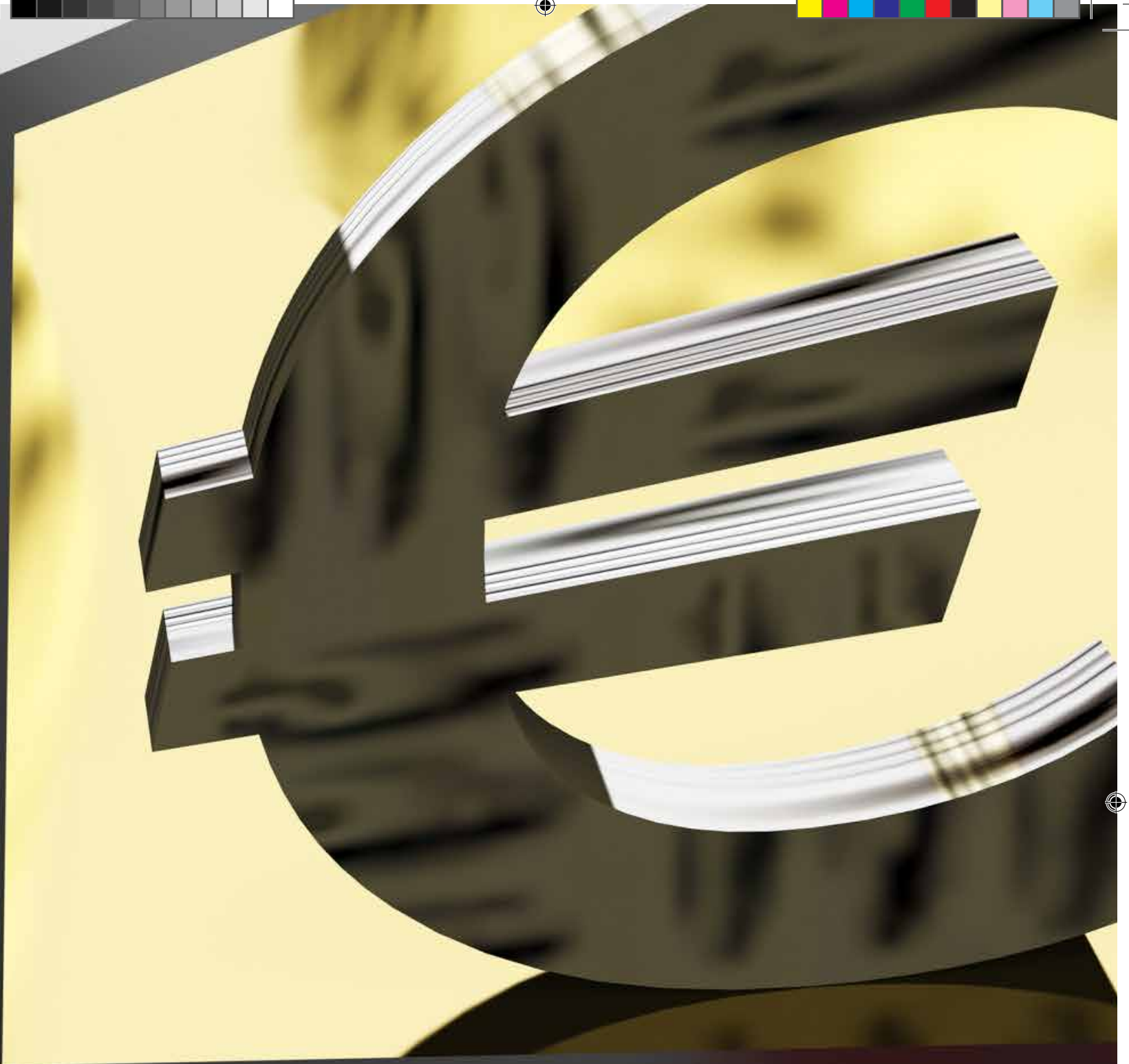


- Golec de Zavala, A., Cichočka, A., Eidelson, R., & Jayawickreme, N. (2009). Collective narcissism and its social consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 1074–1096.
- Golec de Zavala, A., Cichočka, A., Iskra-Golec, I. (2013). Collective narcissism moderates the effect of in-group image threat on outgroup hostility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 1019–1039.
- Gyarfasova, O., Meseznikov, G. (2016). *25 years of the V4 as seen by the public*. Bratislava: Institute of Public Affairs.
- Hanley, A., Wilhelm, M.S. (1992). Compulsive buying: an exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13, 5–18.
- Hirst, P., Thompson, G., & Bromley, S. (2015). *Globalization in question*. John Wiley & Sons.
- Hu, L., & Bentler, P.M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6, 1–55.
- Johnson, R.B., Onwuegbuzie, A.J., Turner, L.A. (2007). Toward a definition of a mixed methods research. *Journal of Mixed Methods Research*, 1, 112–133.
- Józwiak, V. (2016). The Visegrad Group from Hungary's perspective. *The Polish Institute of International Affairs Bulletin*, 86.
- Józwiak, V. (2017). Prospects of euro adoption in Hungary. *The Polish Institute of International Affairs Bulletin*, 97.
- Klaus, V. (2003). *The future of euro: A view of a concerned outsider*. Retrieved from: <http://www.klaus.cz/clanky/439>
- Leckelt, M., Küfner, A.C.P., Nestler, S., & Back, M.D. (2015). Behavioral processes underlying the decline of narcissists' popularity over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, 856–871.
- Marsh, H.W., Hau, K., & Wen, Z. (2004). In search of golden rules: Comment on hypothesis-testing approaches to setting cutoff values for fit indexes and dangers in overgeneralizing Hu and Bentler's (1999) findings. *Structural Equation Modeling*, 11, 320–341.
- Ministerstwo Finansów, (2010). *Bilans kosztów i korzyści wprowadzenia euro w Polsce w świetle najnowszych badań*. Pobrano z: http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1432744/5_ramy_dok_uzupelniajacy_bilans.pdf
- Ministerstwo Finansów (2014). *Monitor Opinii Publicznej 6*. Pobrano z: http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1002547/monitor_opinii_12_2014.pdf
- Muthén, L., Muthén, B. (2012). *Mplus user's guide (Sixth edition)*. Los Angeles, CA: Muthén & Muthén.
- Osińska, J. (2013). Postawy wobec euro i ich determinanty. *Gospodarka Narodowa*, 10, 39–67.
- Pincus, A.L., Ansell, E.B., Pimentel, C.A., Cain, N.M., Wright, A.G.C., Levy, K.N. (2009). Initial construction and validation of the Pathological Narcissism Inventory. *Psychological Assessment*, 21, 365–379.
- Raskin, R., Hall, C.S. (1979). The Narcissistic Personality Inventory. *Psychological Reports*, 45, 590.
- Rhemtulla, M., Brosseau-Liard, P. E., & Savalei, V. (2012). When can categorical variables be treated as continuous? A comparison of robust continuous and categorical SEM estimation methods under suboptimal conditions. *Psychological Methods*, 17, 354–373.
- Riedel, R. (2015). Czechs' and Slovaks' approaches to the Eurozone two decades after the Czechoslovakian divorce. *Yearbook of Polish European Studies*, 18, 193–210.
- Rogoza, R., Rogoza, M., Wyszyńska, P. (2016). Polska adaptacja modelu narcystycznego podziwu i rywalizacji. *Polskie Forum Psychologiczne*, 21, 410–431.
- Vaclavikova Helsusova, L. (2003). *Existence and signification of the Visegrad Group in the perspective of its citizens*. Bratislava: Institute of Public Affairs.
- Żemojtel-Piotrowska, M., Czarna, A.Z., Piotrowski, J., Baran, T., Maltby, J. (2016). Structural validity of the Communal Narcissism Inventory (CNI): The bifactor model. *Personality and Individual Differences*, 90, 315–320.



A series of horizontal lines for writing, starting below the lion logo and extending to the bottom of the page.







www.europeanreform.org
Follow us @europeanreform

