

przypadku na podstawie jednych badań stwierdzimy, że robotnicy lubią chłopów i nie lubią urzędników, a na podstawie innych stan dokładnie odwrotny. Identyfikacja grupowa respondenta jest bowiem związana, co warto przypomnieć, z wymiarami oceny grup: przy danym ich zestawie przyjmie on taką identyfikację, która pozwoli mu na osiągnięcie najwyższej samooceny.

Ustalenie kategoryzacji i identyfikacji społecznej respondentów jest jednak, na co wskazują zawarte w niniejszym studium analizy, zadaniem bardzo uciążliwym. Ponadto mogą się one zmieniać przy udzielaniu odpowiedzi na poszczególne pytania. Jednakże nie jest tak, że możemy badać stereotypy tylko tych grup, które w danej sytuacji wyodrębnia respondent, analizując *ex post* jego kategoryzacje. Podejście takie nie jest jedynym możliwym. Należy wziąć bowiem pod uwagę, że, jak już wspominaliśmy, jednostka przyjmie każdą kategoryzację, nawet najbardziej „księżycową”, jaką był podział uczniów na grupę zwolenników Klee i grupę zwolenników Kandinsky'ego w wielokrotnie później powtarzanym eksperymencie H. Tajfela i współpracowników. Możliwe jest więc badanie funkcjonujących wśród robotników stereotypów chłopów, urzędników i robotników, ale zakładając, że zostaną spełnione wszystkie warunki, aby respondenci przyjęli tę właśnie kategoryzację (warunki te zostały przedstawione w paragrafie 2). Nie będzie to żadnym nadużyciem, tzn. narzuceniem respondentom wizji badacza, gdyż kategoryzacją tą robotnicy zapewne również posługują się w pewnych sytuacjach „naturalnych”. Przy takiej narzuconej, sztywnej kategoryzacji, ewaluację każdej z tych grup łatwo jest przewidzieć. Oczywiście jest bowiem, że robotnik nie będzie się wówczas identyfikował z chłopami lub urzędnikami, lecz z robotnikami, i tym samym ta grupa będzie podlegać nadocenieniu, a pozostałe dwie dyskryminacji. Analiza taka pozwoli jednak ustalić siłę dyskryminacji tych „obcych” grup, a więc również zakres występowania ich deprecjacji.

PAWEŁ DANIŁOWICZ

DWIE PROCEDURY BADANIA STEREOTYPU

1. Wprowadzenie

Gdy bada się pewne zjawiska społeczne, to na ogół czyni się to przez zastosowanie jakiejś metody badawczej. Stosując taką metodę musimy jednak zdawać sobie sprawę, że ogranicza ona możliwość rejestracji pewnej sfery faktów. Nie możemy więc traktować z takim samym zaufaniem rezultatów dotyczących wszystkich aspektów badanego zjawiska. Innymi słowy, należy być świadomym tego, że określona metoda w różnym natężeniu rozświetla poszczególne elementy badanego problemu. Część z nich może być penetrowana za jej pomocą dogłębnie, część zaś tylko powierzchownie. Związane to jest z założeniami, na których oparta jest dana metoda. Można to wyrazić jeszcze inaczej, tak choćby jak E. Paszkiewicz, gdy pisze: „zastosowanie każdej metody »wykrawa« z rzeczywistości jej fragment spełniający założenia, na których metoda ta się opiera”¹. Uwagi te w całej rozciągłości dotyczą także różnych procedur stosowanych w ramach jednej metody badawczej.

W tych rozważaniach staramy się pokazać, jak różne mogą być wyniki badań wówczas, gdy w obrębie jednej metody stosuje się różne procedury badawcze. Chcąc uzasadnić ten fakt porównujemy wyniki badań uzyskanych przez zastosowanie procedury otwartej z wynikami otrzymanymi za pomocą procedury zamkniętej. Obie te procedury były użyte do badania stereotypu chłopca, urzędnika i robotnika metodą wywiadu kwestionariuszowego przeprowadzonego wśród łódzkich robotników. Oczywiście wpływ na rezultaty tych porównań ma także sam przedmiot badania. Chcielibyśmy jednak,

¹ E. Paszkiewicz, *Metateoretyczne założenia teorii. Analiza na przykładzie teorii psychologicznych*, [w:] *Wizje człowieka i społeczeństwa w teoriach i badaniach naukowych*, red. S. Nowak, Warszawa 1984, s. 147.

aby omawiane rezultaty tych badań traktowane były jako ukazanie różnych stron badanego zjawiska, nie zaś tylko jako konfrontacja rezultatów uzyskanych dwoma sposobami. Nie jest to więc weryfikacja, czyli sprawdzenie informacji mniej pewnych przez bardziej pewne, chociaż, co należy wyraźnie podkreślić, informacje uzyskane w wyniku stosowania procedury otwartej były jakościowo inne od tych, które otrzymano przez zastosowanie procedury zamkniętej. W badaniu stereotypu bardziej trafnym narzędziem zdaje się być bowiem procedura otwarta, ponieważ za jej pomocą łatwiej jest wywoływać spontaniczne, niekontrolowane reakcje, charakterystyczne dla funkcjonowania stereotypu. W samych analizach staraliśmy się jednak tak interpretować uzyskane rezultaty porównań, aby wskazać możliwie szerokie spektrum przyczyn powodujących występowanie niezgodności, tzn. nie ograniczać ich występowania jedynie do różnicy wynikającej ze stosowanych procedur, ale ujawniać też inne przyczyny ich występowania.

2. Procedury w badaniu stereotypów

W badaniu stereotypu chłopca, urzędnika i robotnika zastosowano dwie procedury: interwencyjne — otwartą i zamkniętą. Pierwsza z nich nastawiona była na ustalenie treści i formy stereotypu. Za pomocą drugiej zamierzano przede wszystkim określić ich nasycenie emocjonalne. Mimo założonej komplementarności, obie te procedury — zarówno ze względu na swój charakter, jak i przyjęty sposób opracowania uzyskanych za ich pomocą informacji — stały się operacjonalizacją badania różnych warstw zjawiska, jakim jest stereotyp. Wyjaśnimy to bliżej omawiając zastosowane w badaniu procedury. Nie będzie to szczegółowa relacja, jako że takie opisy znaleźć można u autorów omawiających wyniki, będące rezultatem ich zastosowania². W swym opisie skupimy się jedynie na tych

² Szczegółowe omówienie procedury otwartej znajduje się w studium A. P. Wejlana. Por. A. P. Wejland, *Stereotyp grupy zawodowej. Analiza odpowiedzi na pytania otwarte o jej typowego przedstawiciela* (artykuł zamieszczony w niniejszym tomie). Opis procedury zamkniętej omawiają F. Sztabiński i P. B. Sztabiński. Por. F. Sztabiński, P. B. Sztabiński, „Społeczny obraz” i stereotyp chłopca, urzędnika i robotnika. *Analiza odpowiedzi na pytania zamknięte o typowego przedstawiciela grupy zawodowej* (w niniejszym tomie).

elementach obu procedur, które dają podstawę do porównywania uzyskanych z ich pomocą wyników.

Procedura otwarta zoperacjonalizowana była w formie otwartego pytania o cechy typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych (chłopca, urzędnika i robotnika)³. Typowość była w tych pytaniach kryterium rozstrzygającym o istnieniu (vs nieistnieniu) stereotypu. Jeżeli więc respondent akceptował założenie tych pytań, tzn. skłonny był mówić o typowym chłopcu, urzędniku czy robotniku, oznaczało to, zgodnie z przyjętą definicją, iż posiada on stereotyp tych grup zawodowych. Kryterium to stanowiło również rodzaj dodatkowego sita selekcyjnego. Pozwalało ono bowiem „odsiać”, tj. odrzucić z analizy tych respondentów, którzy nie posiadali stereotypu.

Procedura zamknięta opracowana była w formie skal bipolarnych⁴. Każdy z badanych miał za zadanie „opisać” na 30 skalach typowego przedstawiciela zarówno chłopców, urzędników, jak i robotników. Krańcami skal były cechy przeciwstawne (np. *bogaty — biedny*). Środek każdej z nich oznaczał w zasadzie nieadekwatność danej skali jako narzędzia oceny. Był bowiem — z założenia — odzwierciedleniem albo braku zdecydowania respondenta, albo jego niechęci czy nieumiejętności w posługiwaniu się takim narzędziem. W pierwszym przypadku oznaczał odpowiedzi typu „ani, ani”, w drugim zaś „nie wiem”, „trudno mi powiedzieć” i im równoważne. Zastosowane w procedurze zamkniętej skale bipolarne można zatem potraktować jako wymiary, na których respondenci dokonywali oceny typowych przedstawicieli grup zawodowych, czy to np. pod względem stosunku do pracy — na skali *pracowity — leniwy*, czy pod względem zamożności — na skali *bogaty — biedny*.

Opracowując wyniki badania postanowiono połączyć informacje uzyskane za pomocą procedury otwartej z tymi, które otrzymano przez zastosowanie procedury zamkniętej. Takiego połączenia dokonano w ten sposób, że odpowiedzi na pytanie otwarte o typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych opracowano odwołując się do cech zastosowanych na skalach bipolarnych. Wykorzystano te

³ Por. pytania otwarte o typowego chłopca, urzędnika, robotnika zamieszczone w Aneksie pt. „Kwestionariusz wywiadu”

⁴ Por. Aneks „Kwestionariusz wywiadu”.

cechy jako kategorie klucza kodowego, porządkując w ten sposób wypowiedzi respondentów dotyczące charakterystyk typowego X-a. Mając do dyspozycji zapisy swobodnych wypowiedzi respondentów na temat typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych analizowano je ze względu na podobieństwo znaczeniowe do 60 cech użytych na skalach. Niektóre z charakterystyk wypowiadanych przez badanych były równokształtne z tymi, które wystąpiły na skalach, inne były z nimi bliskoznaczne, jeszcze inne zaś stanowiły odrębne znaczeniowo jednostki. W tym ostatnim przypadku, tzn. wówczas, gdy wymieniona cecha typowego przedstawiciela jakiejś grupy nie była ani taka sama, ani nawet podobna do cech „z klucza”, tworzo-no nową kategorie znaczeniową (grupę cech o podobnym znaczeniu). Po zakodowaniu wszystkich odpowiedzi na pytania otwarte uzyskano w sumie 76 kategorii cech (charakterystyk) typowego X-a. Tak więc poza 60 cechami, które udało się — na zasadzie podobieństwa znaczeniowego — zakwalifikować zgodnie z kategoriami klucza kodowego (cech ze skal bipolarnych), wyróżniono dodatkowo 16 kategorii cech. Analizą nie zostali objęci ci respondenci, którzy odpowiadając na pytanie o typowego X-a wymieniali tylko cechy nie mające odpowiedników na skalach. W stosunku do poszczególnych grup zawodowych różna była liczba respondentów, którzy w opisie typowych ich przedstawicieli używali określeń nie dających się zaklasyfikować zgodnie z kategoryzacją klucza kodowego. W przypadku grupy prywatnych właścicieli gospodarstw rolnych (chłopów) 16 (13,8%) respondentów wymieniło takie cechy typowego jej przedstawiciela, które były niepodobne znaczeniowo do żadnej z 60 cech stanowiących podstawę kategoryzacji kodowej. W odniesieniu do grupy pracowników umysłowych (urzędników) było 7 (6,5%) takich przypadków, w grupie zaś pracowników fizycznych (robotników) tego rodzaju sytuacje wystąpiły u 21 (17,6%) respondentów. Rozstrzygnięcie to sprawiło, że bazą empiryczną dla grupy chłopów i urzędników jest liczba 100 przypadków, dla robotników zaś 98.

3. Założenia i cele porównywania wyników procedury otwartej i zamkniętej

Celem porównywania wyników uzyskanych za pomocą obu procedur badawczych było ustalenie zgodności (vs. niezgodności) ich rezultatów. Rezultat zastosowania dwu procedur nazywamy zgod-

nym wówczas, gdy dany respondent w odpowiedzi na pytanie zamknięte (ze skalą) określił takie natężenie cechy wymienionej wcześniej przez siebie w pytaniu otwartym, które nie zmieniło jej znaczenia. Jeżeli natomiast w odpowiedzi na pytanie ze skalą respondent ustalił takie natężenie cechy, wymienionej przez siebie w pytaniu otwartym, które bądź zmieniło jej znaczenie, bądź nadało jej charakteru ambiwalentnego, bądź też nie potrafił lub nie chciał w ogóle określić natężenia tej cechy, to taki rezultat porównania nazywamy niezgodnym. Dla bardziej obrazowego wyjaśnienia występowania zgodności i niezgodności posłużymy się następującym przykładem. Przypuśćmy zatem, że pewien respondent na pytanie, jaki jest typowy przedstawiciel grupy robotników, wymienił tylko jedną cechę, powiedzmy *pracowity*. Następnie mając do dyspozycji skalę, której bieguny zostały oznaczone przez badacza słowami *pracowity* i *leniwy*, ustalił wartość tej cechy w wymiarze *pracowitości*, tzn. określił stopień natężenia tej cechy jako *bardzo pracowity*, *pracowity* itp. Taką sytuację kwalifikujemy w tych analizach jako zgodność. Jeśli natomiast respondent w odpowiedzi na pytanie otwarte wymienił cechę *pracowity*, na skali zaś stopień natężenia tej cechy ustalił w ten sposób, że znalazła się ona w wymiarze „lenistwa”, tzn. określił typowego robotnika jako *raczej leniwego*, *leniwego* itp., bądź gdy wymienionej przez siebie częściej *pracowity* przypisał na skali wartość „0”, to taką sytuację nazywać będziemy dalej niezgodnością. Jak widać, w przypadku niezgodności mamy do czynienia z dwiema sytuacjami.

Pierwsza — to diametralna zmiana znaczenia pierwotnie wypowiedzianej charakterystyki typowego przedstawiciela grupy. Odwołujemy się do przedstawionego powyżej przykładu. Jeżeli więc w odpowiedzi na pytanie otwarte respondent stwierdził, że typowy X jest *pracowity*, na skali zaś oznaczył takie miejsce, które oznaczało którekolwiek z natężeń cechy *leniwy*, to ten rodzaj niezgodności będziemy dalej określali jako niezgodność typu sprzeczność albo po prostu „sprzeczność”⁵.

⁵ W niezgodnościach typu sprzeczność ograniczyliśmy się jedynie do rejestracji przypadków zmiany znaczeń. Nie uwzględniliśmy natomiast w ich ramach sytuacji związanych z różnymi natężeniami cech. Do kategorii tej należą więc zarówno przypadki, gdy respondent z cechy np. *bogaty* „przeszedł” w odpowiedzi na pytanie zamknięte na cechę *raczej biedny*, jak i te, gdy cechę *bogaty* zmienił na *bardzo biedny*. Zdajemy sobie sprawę z ewentualnych różnic jakościowych, jakie dzielą takie przypadki. Mimo to z uwagi na bardzo szczupłą bazę empiryczną zmuszeni byliśmy stworzyć z nich jedną wspólną kategorię.

Druga odmiana niezgodności jest kategorią o wiele bardziej złożoną. Jest to wynikiem możliwości wielorakiej interpretacji punktu zerowego na skali. Mógł on bowiem oznaczać, zgodnie z założeniem, odpowiedzi typu „ani, ani” — w przypadku naszego przykładu ani „pracowity, ani leniwy” — ale także odpowiedzi w rodzaju „nie wiem”, „trudno mi powiedzieć”, „nie mam zdania” itp. Odpowiedzi typu „ani, ani” w konfrontacji z pierwszą odpowiedzią respondenta, w której wymienił on charakterystykę typowego X-a, traktujemy jako „łagodniejszą”, w porównaniu z niezgodnościami typu sprzeczność, odmianę niezgodności. Oznaczają one bowiem sytuację, w której respondent wymieniając w odpowiedzi na pytanie otwarte np. cechę *bogaty* w odpowiedzi na pytanie ze skalą tylko z niej rezygnuje, nie zmieniając jednak jej znaczenia, tzn. nie podając w jej miejsce cechy przeciwstawnej — *biedny*. Inny status mają natomiast odpowiedzi w rodzaju „trudno powiedzieć”, „nie wiem” itp., które również kryły się w oznaczeniu środka skal. One także następowały po podaniu przez respondenta w odpowiedzi na pytanie otwarte jakiejś cechy typowego X-a. Wydaje nam się, że tego typu odpowiedzi są przede wszystkim oznaką niechęci respondenta do posługiwania się wymiarami. Niechęć ta może wynikać z traktowania podanych uprzednio cech (w odpowiedzi na pytanie otwarte) jako pojęć klasyfikujących, a nie porządkujących, jak sugerowały to skale określające ich natężenie. Respondent odmawiając ustalenia natężenia cechy, którą poprzednio wymienił, mógł w ten sposób wyrażać tylko swój stosunek do pytania (skali) traktując je jako nieadekwatne. Można powiedzieć, że w krótkim „nie wiem” kryła się odpowiedź w rodzaju: „nie wiem, w jakim stopniu X jest pracowity, jest po prostu pracowity”. Nie jest to jednak jedyne ze znaczeń, jakie mogło kryć się za tego typu odpowiedziami. Odpowiedzi w rodzaju „nie wiem”, „trudno mi powiedzieć” itp. mogły także oznaczać chęć wycofania się respondenta z poprzednio (na pytanie otwarte) wymienionej cechy typowego X-a. Byłoby tak wówczas, gdyby respondent uznał, że cecha, którą wymienił w odpowiedzi na pytanie otwarte w porównaniu z cechami wprowadzonymi (na skalach) przez badacza, a nie wymienionymi wcześniej przez respondenta, jest mniej ważna z punktu widzenia typowego X-a. Odpowiedzi tego typu oznaczałyby wówczas rezygnację z wypowiedzianej pierwotnie charakterystyki. W pewnym zakresie zarówno odpowiedzi typu „ani, ani”, jak i odpo-

wiedzi w rodzaju „nie wiem” są do siebie podobne. Rezygnacja z oceny czy opisu kogoś na danym wymiarze wyrażona odpowiedzią typu „nie wiem”, „trudno mi powiedzieć” itp., bądź też przypisanie wcześniej wymienionej cesze wartości „ani, ani” może być traktowane jako uznanie, że taki wymiar jest nieadekwatny z punktu widzenia postrzegającego. Objęcie tych dwu sytuacji łączną nazwą niezgodności możliwe było jedynie wówczas, gdy przez niezgodność rozumie się brak podobieństwa wyników dotyczących tej samej sprawy uzyskanych za pomocą dwu różnych procedur. W tym też sensie rezultat konfrontacji odpowiedzi na pytanie otwarte z odpowiedzią na pytanie zamknięte (ze skalą) czy to typu „ani, ani”, czy w rodzaju „nie wiem” jest niezgodnością wyników zastosowanych procedur. Tę złożoną odmianę niezgodności nazywać będziemy dalej umownie niezgodnością typu nieadekwatność albo po prostu „nieadekwatność”.

Typ relacji, a więc zgodność i niezgodność, w nadanym im sensie, określa sposób prowadzonych tu rozważań. Jednostką analiz staje się więc relacja zachodząca między parą cech (cecha wymieniona przez respondenta w odpowiedzi na pytanie otwarte — cecha ustalona na podstawie odpowiedzi na pytanie zamknięte). Z tego punktu widzenia rezultatem porównań może być bądź zgodność, bądź niezgodność (w wyróżnionych odmianach). Byłoby jednak zbyt dużym uproszczeniem, gdyby całość analiz ograniczyć tylko do tej płaszczyzny. To autonomiczne traktowanie cech pomijałoby rolę respondenta, jako faktycznego autora charakterystyk typowego X-a. Dlatego też typ relacji (zgodność — niezgodność) uczyniono narzędziem opracowania typologii respondentów. Ponieważ w większości przypadków relacje badanych o typowym X-ie były wieloelementowe (zawierały kilka cech), przeto mieliśmy zwykle do czynienia ze zbiorami kilku par cech dla danego respondenta. Pozwoliło to na ustalenie typologii respondentów ze względu na relacje między cechami. Ta płaszczyzna stanowi podstawę prowadzonych przez nas analiz.

Zdajemy sobie oczywiście sprawę, że przeprowadzenie tego rodzaju analizy możliwe jest przy przyjęciu określonych założeń. Różnią się jednak one od siebie poziomem ogólności. Część z nich jest charakterystyczna dla zastosowanego przez nas podejścia w badaniu stereotypu, część zaś wiąże się ze sposobem opracowania danych, który umożliwił porównanie wyników uzyskanych za pomocą dwu

odmiennych procedur badawczych. Staraliśmy się wydobyć te założenia, aby uprawomocnić prowadzone tu analizy.

Pierwsze z założeń dotyczy cech, które stanowiły przeciwstawne, w stosunku do wymienionych przez respondentów, krańce wymiarów. Obrazowo sens tego założenia można przedstawić następująco: powiedzmy, że respondent w odpowiedzi na pytanie, jaki jest typowy X, powiedział *pracowity*. Chcąc ustalić stopień natężenia tej cechy badacz przedstawił respondentowi wymiar, którego przeciwstawnym biegunem była cecha *leniwy*. Zakładamy więc, że właśnie ta cecha stanowi rzeczywistą opozycję w stosunku do wymienionej w odpowiedzi na pytanie otwarte, cechy *pracowity*. Gdyby tak nie było, można by wówczas domniemywać, że respondent określając natężenie wymienionej przez siebie cechy wykorzystał do tego celu tylko połowę skali, drugą traktując jako inny, niezależny, wymiar. Założenie to dotyczy więc w zasadzie treści wymiaru, a więc kryterium, pod względem którego podmiot wyróżnia spostrzeganych ludzi. W konsekwencji przyjmujemy więc, że treść wymiaru narzucona respondentowi procedurą zamkniętą pozostaje w zgodzie z kryterium, którym on się posługuje w postrzeganiu innych.

Drugie z założeń związane jest z problemem artykulacji (czułości) wymiarów zastosowanych do określania stopnia natężenia cech. Założyliśmy, że liczba stopni natężenia cechy wyróżniona na każdym z wprowadzonych przez badacza wymiarów pokrywa się z taką liczbą stopni natężenia tej cechy, jaką wyróżniał respondent.

Ostatnie z założeń, o których chcielibyśmy tu wspomnieć, wiąże się z przyjętym tu sposobem opracowania danych. Przyjeliśmy więc, że sposób kodowania odpowiedzi uzyskanych na pytanie otwarte o typowego X-a jest zgodny, a w każdym razie nie pozostaje w sprzeczności, z semantyką respondentów. W założeniu tym mowa jest zatem o trafnym odzwierciedlaniu znaczeń potocznych.

Zdajemy sobie oczywiście sprawę, że wiele z założeń leżących u podstaw przeprowadzanych analiz ma charakter idealizujący, co nie pozostaje bez wpływu na omawiane rezultaty. Chodziło nam jednak i o to, aby nie sprawiać wrażenia, że omawiane tu problemy pretendują do miana kategoriycznych rozstrzygnięć. Podkreślenie tego faktu wydaje nam się szczególnie istotne i pozostaje w zgodzie z eksploracyjnym charakterem badań, których wyniki stanowią dla nas przecież empiryczną bazę wstępnych konstatacji i hipotez.

4. Wynik porównania procedur

Analizy, których omówienie przedstawimy w tej części rozważań, składają się, co sygnalizowaliśmy już wcześniej, z trzech części. Pierwsza z nich odnosi się do typologii respondentów. Druga dotyczy typów relacji między cechami. Trzecia wreszcie, podobnie jak druga, poświęcona jest typom relacji, przy czym obejmuje ona niektóre tylko cechy. Kolejność przedstawiania wyników analiz przeprowadzanych na tych płaszczyznach nie jest oczywiście przypadkowa. Chodziło nam bowiem o taki sposób prowadzenia rozważań, w którym od ogólnego obrazu badanego zjawiska przechodziłoby się do odkrywania coraz to nowych jego szczegółów. Takie podejście jest, jak sądzimy, w przypadku tych analiz najwłaściwszym sposobem opisu.

4.1. Typy respondentów

Jak już wspominaliśmy, relacje między cechami umożliwiły ustalenie typologii respondentów. Zbiór par cech (cechy uzyskane w odpowiedzi na pytanie otwarte i cechy ze skal) dla danego respondenta można było bowiem rozpatrywać nie tylko z punktu widzenia występowania jednorodnych przypadków, a więc zgodności bądź niezgodności, ale także uwzględnić sytuacje mieszane, tzn. takie, w których poza niezgodnościami wystąpiły również zgodności. Typologia ta wzbogacona jest ponadto o uwzględnione w analizie odmian niezgodności (niezgodności typu sprzeczność i niezgodności typu nieadekwatność). Przyjeliśmy więc, że przez porównanie wyników zastosowanych procedur każdego respondenta można zaliczyć do kategorii: 1. pełnej zgodności; 2. pełnej niezgodności typu sprzeczność; 3. pełnej niezgodności typu nieadekwatność; 4. pełnej niezgodności mieszanej (niezgodności typu sprzeczność i niezgodności typu nieadekwatność); 5. częściowej zgodności i częściowej niezgodności typu sprzeczność; 6. częściowej zgodności i częściowej niezgodności typu nieadekwatność; 7. częściowej zgodności i częściowej niezgodności mieszanej (niezgodności typu sprzeczność i niezgodności typu nieadekwatność). Posługując się takim narzędziem uporządkowaliśmy zebrany materiał empiryczny. Efekt tego opracowania przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Relacje między odpowiedziami respondentów na pytanie otwarte a odpowiedziami na pytanie zamknięte dla typowego przedstawiciela trzech grup zawodowych

Typ respon- denta określony przez relację między odpowie- dzią na pyt. otwarte a odpowiedzią na pyt. zamknięte	Typowy przedsta- wiciel grupy	Chłopów	Urzędników	Robotników
	Pełna zgodność	61 (61 ⁰ /o)	39 (39 ⁰ /o)	63 (64,4 ⁰ /o)
Typy niezgodności	1. Pełna niezgodność typu sprzeczność	6 (6 ⁰ /o)	13 (13 ⁰ /o)	7 (7,1 ⁰ /o)
	2. Pełna niezgodność typu nieadekwatność	6 (6 ⁰ /o)	10 (10 ⁰ /o)	5 (5,1 ⁰ /o)
	3. Pełna niezgodność mieszana (niezgodność typu sprzeczność i niezgodność typu nieadekwatność)	—	2 (2 ⁰ /o)	—
	4. Częściowa zgodność i częściowa niezgodność typu sprzeczność	14 (14 ⁰ /o)	23 (23 ⁰ /o)	14 (14,3 ⁰ /o)
	5. Częściowa zgodność i częściowa niezgodność typu nieadekwatność	13 (13 ⁰ /o)	9 (9 ⁰ /o)	7 (7,1 ⁰ /o)
	6. Częściowa zgodność i częściowa niezgodność mieszana	—	4 (4 ⁰ /o)	2 (2 ⁰ /o)
Razem		100	100	98

Rozkłady zawarte w tabeli 1 można analizować pionowo, wówczas gdy chodzi o ustalenie typów relacji między odpowiedziami na pytanie zamknięte a odpowiedziami na pytanie otwarte dla poszczególnych typowych przedstawicieli grup zawodowych, i poziomo, jeśli dążymy do porównywania liczbowych udziałów poszczególnych typów relacji dla każdego z typowych X-ów. Te dwie perspektywy nie nakładają się wprawdzie na siebie, ale trudno byłoby zachować je w analizie rezultatów tego badania. Trudność utrzymywania pewnej przejrzystości omawianych wyników, a w konsekwencji zachowania

określonej elegancji wywodu wynika przede wszystkim z dość spektakularnego efektu, jaki udało nam się uzyskać. Już bowiem pobieżna analiza nieodparcie narzuca wniosków o podobieństwie typów relacji między odpowiedziami na zastosowane pytania dla chłopów i robotników. Sugestywność tego rezultatu podkreślana jest dodatkowo odrębnością, jaką można zaobserwować u trzeciej kategorii zawodowej — urzędników. Efekt tego międzygrupowego porównania sprawia, że traktowanie każdej z tych trzech grup osobno byłoby zbędnym powieleniem tych samych wniosków. Prowadząc dalsze analizy i wysuwając wstępne hipotezy na temat przyczyn występowania niezgodności (w różnych jej odmianach) obejmujemy nimi obie grupy (chłopów i robotników), jako że występujące tam typy niezgodności, w każdej ze swych odmian, są prawie równoliczne. Drobne różnice sięgają co najwyżej kilku punktów procentowych (z wyjątkiem jednego typu niezgodności).

Najbardziej liczną kategorią, co było zresztą zgodne z oczekiwaniami, jest typ określony jako pełna zgodność odpowiedzi. Przypominamy, że chodzi tu o sytuację, w których ustalone przez respondentów natężenie cech, uprzednio przez nich wymienionych na pytanie otwarte, nie zmieniło ich znaczenia. Takich przypadków dla typowego chłopca i robotnika mamy niewiele ponad 60⁰/o, podczas gdy u typowego urzędnika zaobserwowano ich niespełna 40⁰/o. Powstaje oczywiście pytanie, czy można wyjaśnić jednak niski, przynajmniej w stosunku do oczekiwań, odsetek przypadków pełnej zgodności. Można, jak się wydaje, sformułować tu dwie hipotezy wyjaśniające ten stan rzeczy. Nie należy przez to rozumieć, że traktujemy je jako wyjaśnienie wyczerpujące.

Obie hipotezy wyjaśniają stosunkowo dużą liczbę niezgodności przez odwołanie się do sytuacji, w jakich postawiony był respondent w tym badaniu. Różnią się jednak od siebie dodatkowymi założeniami.

W pierwszej z hipotez zakładamy, że respondenci nie mieli sprezyowanego stereotypu grupy zawodowej. Podawane przez respondentów — w odpowiedzi na pytania o typowego przedstawiciela danej grupy zawodowej — charakterystyki (cechy) mogły więc być w pewnym stopniu przypadkowe. Przypadkowość ta nie musiała wszakże oznaczać, że badani odpowiadali „byłe jak” — choć i takich sytuacji nie można wykluczyć — chodzi nam raczej o to, że zostali

zaskoczeni przez problemy, nad którymi zbytnio do tej pory się nie zastanawiali. Dlatego też podawali charakterystyki (cechy), które akurat w tym momencie wydawały im się najtrafniejszymi określeniami typowego X-a. Tak więc przyjmujemy tu dodatkowo, że pytanie otwarte w oficjalnej sytuacji wywiadu było w większym stopniu elementem zaskoczenia respondenta niż czynnikiem aktywizującym jego zastane, autentyczne struktury poznawcze. Dopiero pytanie zamknięte, trafiając na przygotowany już niejako „grunt”, sprawiało, że respondenci modyfikowali swoje pierwotne odpowiedzi. Konsekwencją rozumowania opartego na takich założeniach jest upatrywanie przyczyn niezgodności w niewyrzistości cech wymienianych przez respondentów w odpowiedzi na pytanie otwarte. Ponieważ były one niewyrziste, łatwiej poddawały się zmianom, a sprzyjała temu sugestia, jaką niosło z sobą pytanie zamknięte (pytania ze skalami), przez przedstawianie badanym cechy przeciwstawnej w stosunku do tej, którą wymienili już w odpowiedzi na pytanie otwarte.

W drugiej z hipotez nie zakłada się przypadkowości odpowiedzi na pytanie otwarte. Nie oznacza to oczywiście, że nie może ona również tłumaczyć i takich przypadków. Wiąże się z nią natomiast stwierdzenie akcentujące różnice tkwiące u podstaw zastosowanych procedur. Zgodnie z tą hipotezą stosunkowo liczne niezgodności można wyjaśnić tym, że respondenci, odpowiadając na pytanie otwarte o typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych, mieli na myśli pewną konstrukcję myślową odpowiadającą określeniu „typowy”. Przedmiotem artykułowanych charakterystyk mógł być zatem bądź idealny reprezentant danej grupy zawodowej, bądź „uśredniony” — na podstawie posiadanej wiedzy — przedstawiciel takiej grupy, bądź też wreszcie taki przedstawiciel, którego cechy zostały przez badanych wyabstrahowane z doświadczenia. Przyjmujemy tu zatem, że respondenci mówiąc o typowym X-ie „podkładali” w to miejsce pewną abstrakcję pojęciową, tzn. nie mówili wówczas o konkretnym chłopie, urzędniku czy robotniku, ale zgodnie z zadaniem postawionym w pytaniu, o średnim, idealnym reprezentancie tych grup. Natomiast gdy zostali „zmuszeni” do określenia natężenia cech, które wymienili mówiąc o typowym X-ie, to pomiaru tego dokonywali już nie w stosunku do abstrakcyjnej konstrukcji myślowej, lecz do jakiegoś konkretnego przedstawiciela grupy. W hipotezie

tej zakłada się więc, że operacja ustalania subiektywnego zróżnicowania cech dokonywana przez respondentów sterowana jest „mechanizmem” uokreślenia. Łatwiej jest bowiem niewątpliwie określić natężenie jakiejś cechy mając na myśli konkretną osobę, np. urzędnika Kowalskiego, niż przypisać pewną wartość tej cesze w stosunku do wyobraźalnej konstrukcji myślowej, takiej jak typowy przedstawiciel grupy. Jeżeli przyjąć tego rodzaju wyjaśnienie jako przekonujące, to niezgodności, które wystąpiły w naszych analizach, można by nazwać niezgodnościami „powierzchnowymi”. Z punktu widzenia respondentów mogą mieć one bowiem charakter pozornych sprzeczności, które są przez nich przewyżczone czy redukowane na poziomie uogólnienia, zgodnie z zasadą, że wyjątki potwierdzają regułę⁶.

Obie z tych hipotez pomijają w pewnym stopniu rolę pytań generujących charakterystyki typowego X-a. Dotyczy to zarówno tych pytań, których celem było wywołanie u respondentów spontanicznych opisów (pytań otwartych), jak i tych, które sterowały ich odpowiedziami (zamkniętych pytań ze skalami)⁷. W pytaniu otwartym użyto sformułowania, które miało w sposób możliwie najbardziej precyzyjny określić zadanie, jakie ma do wykonania respondent. Mowa w nim więc była między innymi o tym, że nie chodzi o to, jaki powinien być typowy X, ale o to, jaki jest naprawdę, określono także ogólne ramy takiej charakterystyki. W sumie sformułowanie to było bardzo długie, co mogło prowadzić do tego, że respondenci zapominali pewnych jego partii. Możliwe jest także, że sens, jaki pozostał im po jego wysłuchaniu, był sprzeczny z zamierzonym. Nie jest więc wykluczone, że niektórzy spośród respondentów wypowiadali normatywne charakterystyki typowego X-a. Mogło tak się zdarzyć, ponieważ zapamiętali oni z całego sformułowania tylko jego część, i to nie tę, która miała być przedmiotem rozmowy. Mówili więc, jaki powinien być typowy X — a nie, jaki jest. Ten

⁶ Takie postępowanie badanych nawiązuje, naszym zdaniem, do zasady mówiącej o przewyżczeniu sprzeczności na poziomie behawioralnym przez przyjmowanie założenia o „ukrytej zgodności” na poziomie cech. Pisze o tym N. Cantor i W. Mischel: Por. N. Cantor, W. Mischel, *Prototypy w postrzeganiu osób*, [w:] *Poznanie i zachowanie, wybór tekstów*, opracowany przez T. Maruszewskiego, Poznań 1986.

⁷ Sformułowania tych pytań znajdują się w Aneksie „Kwestionariusza wywiadu”.

problem błędnego odczytania intencji pytania nie występował natomiast przy pytaniu zamkniętym, którego jednozdaniowe sformułowanie wyraźnie określało, że chodzi o to, jaki jest faktycznie typowy X⁸. Niezgodności takie byłyby więc generowane przez nieporozumienie, wynikające z zastosowanych procedur.

Przedstawione hipotezy wyjaśniają, w naszym przekonaniu, przynajmniej w pewnym stopniu, występujące niezgodności. Nie dostarczają jednak argumentów, które uzasadniałyby dość znaczną, bo liczącą ponad 20 punktów procentowych, różnicę między typowym urzędnikiem a typowym chłopem czy robotnikiem. Wydaje nam się, że jedną z hipotez, która przynajmniej częściowo tłumaczy zaobserwowaną dysproporcję w występowaniu niezgodności, jest hipoteza czujności⁹. Mówi ona, że osoby negatywne, tzn. nie lubiane przez podmiot, spostrzegane są przezeń w sposób bardziej złożony niż pozytywne. Najogólniej rzecz ujmując, chodzi tu o to, że w stosunku do osób negatywnych postrzegający stara się gromadzić bardziej dokładne informacje, które przez to stają się mniej jednoznaczne. Ponieważ, jak wykazały rezultaty naszych badań, typowy urzędnik spostrzegany był negatywnie, a przynajmniej w sposób bardziej negatywny niż typowi przedstawiciele dwu pozostałych grup, respondenci mogli stosować w stosunku do niego inną „miarę dokładności”. Innymi słowy, ich oceny stawały się bardziej subtelne i wnikliwe, mniej jednoznaczne, a przez to bardziej podatne na zmiany. Przy tym należy wziąć dodatkowo pod uwagę fakt, iż taka forma rozmowy, jaką jest wywiad, mogła być przez respondentów identyfikowana jako rodzaj sytuacji oficjalnej, w której ankieter pełnił rolę urzędnika. Mogłoby to tłumaczyć częstsze niż w przypadku pozostałych typowych X-ów „wycofywanie się” z pierwszych, w większości negatywnych, charakterystyk, zawartych w odpowiedziach na pytanie otwarte, na rzecz bardziej stonowanych ocen. Uzasadniałoby to zatem większą liczbę niezgodności zarejestrowaną przy tej grupie zawodowej.

⁸ Uwagi do sformułowań pytań dotyczą wszystkich trzech pytań otwartych i wszystkich pytań zamkniętych.

⁹ Jest to hipoteza, którą sformułowali M. Miller i J. Beri. Szczegółowe jej omówienie znajduje się w pracy B. Wojciszke. Por. B. Wojciszke, *Psychologia społeczna. System poznawczy i procesy spostrzegania ludzi*, Gdańsk 1983.

Wyjaśnienia większej liczby niezgodności występujących u typowego przedstawiciela urzędników w porównaniu z typowymi przedstawicielami pozostałych grup można również poszukiwać odwołując się do stereotypów grup zawodowych. Chcielibyśmy w tym miejscu zwrócić uwagę na tę cechę stereotypu, która odróżnia go od innych schematów poznawczych¹⁰. Cechą ta to trwałość, odporność stereotypu na zmiany¹¹. Przyjmujemy tu, że trwałość jest właśnie tą cechą, która decyduje o występowaniu stereotypu. Zakładamy dalej, że o trwałości stereotypu świadczy między innymi odporność jego treści na zmiany wywołane sposobem pytania o nie. W konsekwencji liczbę niezgodności traktujemy jako rodzaj wskaźnika mówiącego o występowaniu stereotypu. Takie podejście do zagadnienia pozwala na stwierdzenie, że przyczyną występowania niezgodności w przypadku typowego urzędnika jest postrzeganie go w sposób mniej stereotypowy. Zdając sobie sprawę z hipotetyczności tego wyjaśnienia, warto poświęcić mu nieco więcej uwagi. Wiąże się ono bowiem z bardziej ogólnym problemem, jakim jest występowanie stereotypów, a w tym także stereotypów społecznych. Występowanie stereotypów grup społecznych (w tym i zawodowych) związane jest, jak sądziliśmy, z wyraźnym wyróżnieniem (wyodrębnieniem) się takich grup — wszystko jedno pod jakim względem — z ogólnego tła społecznego. Innymi słowy, stereotypy dotyczą przede wszystkim grup, które z jednej strony z jakichś względów są charakterystyczne, tzn. inne niż pozostałe grupy społeczne, z drugiej zaś są spójne, tzn. cechy, które je wyróżniają, w podobnym stopniu dotyczą wszystkich ich członków. Przyjęcie takiego punktu widzenia może stanowić wyjaśnienie stosunkowo mniej stereotypowego postrzegania urzędników przede wszystkim ze względu na dużą heterogeniczność tej grupy zawodowej. Członkowie tej grupy w stosunku do dwu pozostałych (chłopów i robotników) różnią się w większym stopniu między sobą podstawowymi wyznacznikami pozycji społecznej, takimi jak: prestiż, władza, wykształcenie itp.

Tę część rozważań należy uzupełnić dodatkowymi analizami.

¹⁰ Na możliwość traktowania stereotypu jako rodzaju schematu wskazuje B. Wojciszke. Por. B. Wojciszke, *Teoria schematów społecznych*, Wrocław 1986.

¹¹ Na „trwałość” jako szczególnie ważną cechę stereotypu wskazują w swych definicjach wszyscy autorzy zajmujący się pojęciem stereotypu.

Związane są one z teoretycznie przyjętym podziałem niezgodności na dwa typy: „sprzeczności” i „nieadekwatności”. W uzasadnieniu różnic między nimi posłużyliśmy się, co zrozumiale, argumentami o charakterze spekulacyjnym. Zebrany materiał dostarczył nam wszakże dodatkowych uzasadnień empirycznych. Rezultaty, które przedstawimy w tym miejscu, spełniają dwie funkcje. Po pierwsze więc, potwierdzają słuszność wyróżnienia dwu odmian niezgodności, po wtóre, stanowią podstawę do wysuwania dodatkowych hipotez wyjaśniających ich występowanie. Analizując niezgodności odwołaliśmy się do szerszej bazy empirycznej. Wzięliśmy więc pod uwagę nie tylko te cechy, które wymieniali respondenci w odpowiedzi na pytanie otwarte i natężenie których określali następnie na skalach, ale również dodatkowe wymiary zaproponowane przez badacza do oceny typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych. Te dodatkowe wymiary badane były z punktu widzenia występowania na nich pozycji środkowych (pozycji „0” na skalach) oznaczających, najogólniej biorąc, nieadekwatność danego wymiaru do oceny przedstawiciela danej grupy. Analizą tą objęte zostały 2 „czyste” typy niezgodności. Do pierwszego zaliczono niezgodności typu sprzeczność, do drugiego zaś niezgodności typu nieadekwatność. Dla każdego z tych typów sprawdzono następnie, na ilu spośród wszystkich skal pojawiły się pozycje zerowe. Analiza ta wykazała, że w typie reprezentowanym przez „sprzeczności” liczba „odrzuconych” wymiarów (spośród wszystkich 30) waha się od 3 (dla typowego chłopca) do 5 (dla typowego urzędnika). W typie „nieadekwatności” średnia liczba wymiarów „odrzuconych” waha się od 11 (dla typowego chłopca) do 13 (dla typowego robotnika). Wynik ten jest więc potwierdzeniem słuszności odróżniania dwu odmian niezgodności. Świadczy bowiem o tym, że respondenci należący do wyróżnionych typów reprezentują odmienne postawy w sytuacji wywiadu. W pierwszym przypadku (niezgodności typu sprzeczność) można domniemywać, że respondenci zaakceptowali sposób opisu typowego X-a, jaki został im zaproponowany w procedurze zamkniętej. Postąpili tak najprawdopodobniej na skutek sugestii badacza, w czym utwierdza nas fakt, że należeli do grupy, która zmieniła swoje pierwotne spontaniczne wypowiedzi pod wpływem pytań ze skalami. Innymi słowy, ich sposób widzenia typowego X-a został zdominowany przez ten, który wyznaczyła procedura zamknięta. Poddanie się takiej

dominacji nie musiało wszakże oznaczać faktycznej rezygnacji z własnej wizji typowego X-a, mogło być tylko chęcią przypodobania się badaczowi przez przyjęcie jego kategorii opisu. W drugim przypadku (niezgodności typu nieadekwatność) mamy do czynienia z sytuacją bardziej skomplikowaną. Gdyby bowiem respondenci, których odpowiedzi zaliczone zostały do typu niezgodności nieadekwatnych, „odrzucał”, poza swoimi, również wszystkie pozostałe wymiary, tzn. te, które zaproponował im badacz do oceny typowego X-a, wówczas ich postępowanie uznać by można za w pełni konsekwentne. Nasza sytuacja nie jest niestety tak klarowna. Jak bowiem wytłumaczyć postępowanie respondentów, którzy z nie znanych powodów odrzucają wprowadzone przez siebie wymiary posługując się w dalszym opisie tylko niektórymi spośród wprowadzonych przez badacza. Posługiwanie się skalami przez respondentów reprezentujących ten typ niezgodności można wyjaśnić albo przypadkowością w udzielaniu odpowiedzi na tego rodzaju pytania, albo przez odwołanie się do hipotezy o niewyraźności cech wymienianych przez nich na pytanie otwarte. W pierwszym z tych wyjaśnień przyjmujemy, że badani z różnych względów nie chcieli w ogóle odpowiadać na te pytania. Ponieważ jednak dążyli równocześnie do uniknięcia udzielania bezpośrednich odmów, to na niektórych skalach oznaczali pozycje w sposób przypadkowy. W drugim zakładamy, że to niewyraźność cech wymienionych przez respondentów na pytanie otwarte spowodowała, że poktraktowali oni wymiary wprowadzone przez badacza w sposób selekcyjny. Przyjmujemy zatem, że badani w sposób świadomy i krytyczny posługiwali się skalami wybierając jedynie te z nich, które ich zdaniem najtrafniej opisywały typowego X-a. Można domniemywać, że chociaż respondenci ci mieli słabo sprecyzowane wyobrażenie o typowym X-ie — skoro cechy wymieniane przez nich na pytanie otwarte były niewyraźne — to jednak w trakcie wywiadu stworzyli sobie w miarę ukształtowany stereotyp każdej z grup. Ten uformowany w kontakcie z ankierem stereotyp wypełniany był nie własną wprawdzie, ale możliwą do akceptacji treścią. Jeżeli natomiast wywiad nie był stymulatorem powstania takiego stereotypu, to dokonana przez respondenta selekcja wymiarów mogła polegać na wyborze tych tylko, które stosuje on do opisu czy oceny innych ludzi, niezależnie od ich przynależności zawodowej.

Podaliśmy wprawdzie liczby odrzuconych wymiarów dla każdego

z typowych X-ów, nie chcielibyśmy jednak ograniczyć się tylko do tego. Jak się bowiem okazało, istnieje równomierność w średniej liczbie odrzucanych wymiarów dla każdego z typowych przedstawicieli grup zawodowych zarówno w typie reprezentowanym przez „sprzeczności”, jak i „nieadekwatności”. Innymi słowy, w ramach tych typów nie występuje dalsze zróżnicowanie w odrzucanych wymiarach.

Kontynuując ten nurt analiz, tzn. skupiając nadal uwagę na niezgodnościach w wyróżnionych odmianach, spojrzeliśmy na nie z punktu widzenia wyboru ekstremalnych pozycji na skalach. Przyjęliśmy więc, że respondenci należący do kategorii niezgodności typu sprzeczność będą różnili się pod względem częstości wskazywania na skalach pozycji ekstremalnych (określających maksymalne natężenie cechy) od respondentów zaliczanych do kategorii niezgodności typu nieadekwatność. Są te analizy jakby uzupełnieniem poprzednich. Będziemy zatem znali nie tylko średnie liczby odrzuconych wymiarów w tych grupach, ale również średnie liczby wymiarów, na których pojawiły się pozycje określające maksymalne natężenie cech. (Przypominamy, że analizą objęte zostały dodatkowe skale, tzn. wszystkie te, które zawierała procedura zamknięta.) Informacje te będą więc dodatkowym uzupełnieniem obrazu zarówno grupy respondentów, u których stwierdzono niezgodności typu sprzeczność, jak i grupy tych, których niezgodności charakteryzowała „nieadekwatność”. Dane, będące rezultatem tych analiz, interpretujemy z punktu widzenia hipotezy, zgodnie z którą „ostre”, „czarno-białe” postrzeganie (tzn. takie, w którym przy opisie wykorzystywane były maksymalne natężenia cech) jest charakterystyczne dla widzenia stereotypowego. Stąd też częste występowanie na skalach pozycji określających takie natężenie cech traktowaliśmy jako rodzaj postrzegania o charakterze stereotypowym.

Analiza ta wykazała, że respondenci z kategorii niezgodności typu sprzeczność w swych ocenach typowego chłopca, urzędnika i robotnika częściej posługiwali się cechami o maksymalnym natężeniu niż respondenci z kategorii niezgodności typu nieadekwatność. Zgodnie więc z przyjętymi ustaleniami, tej właśnie grupie przysługuje walor bardziej stereotypowego postrzegania. Wyjaśnienia tej prawidłowości można poszukiwać w postawie czy nastawieniu tej kategorii respondentów do sytuacji wywiadu. Wydaje nam się bowiem, że to

ich właśnie można określić jako bardziej zdecydowanych, odważniejszych w swych wypowiedziach i to niezależnie od tego, czy posiadali już wyraźnie ukształtowany stereotyp poszczególnych grup zawodowych, czy też stereotyp taki stworzyli sobie w trakcie wywiadu.

Dotychczasowe rozważania koncentrowały się zasadniczo wokół dwu typów respondentów, tych mianowicie, którzy zostali określani przez relację niezgodności z uwzględnieniem dwu jej odmian — pełnej niezgodności typu sprzeczność i pełnej niezgodności typu nieadekwatność. Rezultaty zawarte w tabeli 1 wskazują jednak, że to nie typy „czyste” (typy reprezentowane przez pełne niezgodności), lecz typy „mieszane” skupiają największą (nie uwzględniając zgodności) liczbę przypadków. Dotyczy to przede wszystkim dwu typów — na których skupimy swą uwagę — w skład pierwszego z nich wchodzi zgodności i sprzeczności (4 wiersz tabeli 1), w skład drugiego zaś zgodności i nieadekwatności (5 wiersz tabeli 1). Zarejestrowane liczby przypadków występowania tych typów wskazują na pewne prawidłowości jeżeli analizować je z punktu widzenia ich występowania dla typowych przedstawicieli poszczególnych grup zawodowych. Potwierdzają więc w zasadzie dotychczasowe wnioski, jakie zostały sformułowane w stosunku do typowych X-ów. Ograniczenie analiz tylko do tego rodzaju porównań sprawiłoby jednak, że miałyby one powierzchowny charakter. Chcąc tego uniknąć dążyliśmy do ich pogłębienia. Polegało ono na zbadaniu konfiguracji cech występujących w ramach typów „mieszanych”. Tworząc owe konfiguracje wzięliśmy pod uwagę stosunek liczby cech zgodnych do niezgodnych dla całego zbioru cech, jakim posłużył się respondent w opisie typowego X-a. Na podstawie danych empirycznych ustaliliśmy 9 układów reprezentujących różne konfiguracje zgodności i niezgodności. Następnym krokiem było zbadanie zależności między tymi 9 układami a typami mieszanymi wyróżnionymi dla każdego z typowych X-ów. Efekty tych analiz przedstawia tabela 2.

Rozkłady tabeli 2 dają podstawę do formułowania szczegółowych wniosków dotyczących przewidywanych zależności. Nim jednak do nich przejdziemy, chcielibyśmy zatrzymać się nad pewną prawidłowością, która ma charakter ogólny. Jest to pewna regularność, która występuje przy wszystkich typach „mieszanych”. Polega ona na tym, że jeżeli respondent należy do któregoś z tych typów, to

Tabela 2. Układy cech a rodzaje typów mieszanych

Tabela 2. Układy cech a rodzaje typów mieszanych

Układy cech ustalone na podstawie stosunku cech zgodnych do niezgodnych	CHŁOP		URZĘDNIK		ROBOTNIK		RAZEM		
	Typ mieszany z niezgodnością typu nieadekwatność	Typ mieszany z niezgodnością typu nieadekwatność	Typ mieszany z niezgodnością typu nieadekwatność	Typ mieszany z niezgodnością typu nieadekwatność	Typ mieszany z niezgodnością typu nieadekwatność	Typ mieszany z niezgodnością typu nieadekwatność	Sprzeczność	Nieadekwatność	Razem
Wśród 2 cech 1 zgodna i 1 niezgodna	7 (50,0%)	10 (76,9%)	9 (39,3%)	3 (33,4%)	6 (42,9%)	6 (85,7%)	22 (53,7%)	19 (46,3%)	41 (100,0%)
	4 (28,7%)	3 (23,1%)	4 (17,4%)	2 (22,2%)	2 (14,3%)	—	10 (66,7%)	5 (33,7%)	15 (100,0%)
	—	—	2 (8,7%)	1 (11,1%)	3 (21,4%)	—	5 (83,3%)	1 (16,7%)	6 (100,0%)
	1 (7,1%)	—	1 (4,3%)	1 (11,1%)	2 (14,3%)	1 (14,3%)	4 (66,7%)	2 (33,3%)	6 (100,0%)
	1 (7,1%)	—	5 (21,7%)	—	1 (7,1%)	—	7 (100,0%)	—	7 (100,0%)
	1 (7,1%)	—	—	—	—	—	1 (100,0%)	—	1 (100,0%)
	—	—	—	1 (11,1%)	—	—	—	1 (100,0%)	1 (100,0%)
	—	—	1 (4,3%)	1 (11,1%)	—	—	1 (50,0%)	1 (50,0%)	2 (100,0%)
	—	—	1 (4,3%)	—	—	—	1 (100,0%)	—	1 (100,0%)
Razem	14 (100,0%)	13 (100,0%)	23 (100,0%)	9 (100,0%)	14 (100,0%)	7 (100,0%)	51 (78,8%)	29 (21,2%)	80 (100,0%)

niezależnie od tego, jak liczny zbiór cech typowego X-a wymienia, to w 78,8% przypadków wśród wymienionych przez niego cech tylko jedna (odsetki części występowania wszystkich układów z jedną cechą — 63 przypadki na ogólną liczbę 80) będzie cechą niezgodną. Przy czym prawie dwukrotnie częściej będzie to niezgodność typu sprzeczność niż niezgodność typu nieadekwatność. To drugie stwierdzenie jest szczególnie charakterystyczne dla typów „mieszanych”, jako że odróżnia je wyraźnie od typów „czystych” (pełnych niezgodności). W tych ostatnich bowiem mieliśmy sytuację, którą cechował stan bardziej zbliżony do równowagi między „sprzecznościami” a „nieadekwatnościami”. Pozostałe wnioski dotyczą porównań między typowymi przedstawicielami chłopów, urzędników i robotników z punktu widzenia zależności między wyróżnionymi układami a typami „mieszany”. Mają one jednak ograniczony charakter ze względu na niewielkie liczebności. Mimo tych ograniczeń należy jednak zwrócić uwagę na dwie rysujące się regularności. Pierwszą z nich odnosimy do sytuacji, w której respondenci wymieniali dwie cechy typowego X-a, przy czym jedna z nich była zgodna, druga zaś nie (pierwszy wiersz tabeli). Rozkład liczebności rozpatrywany w tym poziomym układzie potwierdza odnotowywane już przez nas wielokrotnie podobieństwo między typowym chłopem a typowym robotnikiem. Tym razem związane jest ono ze zbliżonym rozkładem typów „mieszanych”. W jednym i drugim przypadku daje się bowiem zauważyć zdecydowaną przewagę „nieadekwatności” nad „sprzecznościami” — podczas gdy u typowego urzędnika występuje zrównoważony udział tych dwu odmian niezgodności. Z przypadkiem takiego podobieństwa mamy do czynienia wówczas, gdy analizę prowadzi się pionowo, tzn. gdy rozpatruje się częstość występowania poszczególnych typów przy wyróżnionych 9 układach konfiguracji cech. Typ „mieszany” z niezgodnościami typu nieadekwatność u chłopów i robotników występuje dla dwu tylko — choć wprowadzie różnych — konfiguracji cech. U urzędnika zaś aż dla sześciu. Fakt ten poparty jest wprowadzie niewielkimi liczebnościami, niemniej przeto można przypuszczać, że w przypadku liczniejszej populacji ten typ „mieszany” mógłby wykazywać tendencję do określonych grupowań.

Wniosek, który zachowaliśmy na zakończenie tej sekwencji analiz, związany jest z rysującą się zależnością między układami cech a

odmianami niezgodności. Łatwo bowiem zauważyć, że dla układu dwuelementowego z jedną cechą niezgodną (kolumna „razem” pierwszy wiersz tabeli) występuje prawie równoliczny udział „sprzeczności” i „nieadekwatności”. Natomiast dla sytuacji, w której wymieniano trzy cechy przy jednej niezgodnej, występuje już dwukrotnie więcej „sprzeczności” niż „nieadekwatności”. Można by zatem przypuszczać, że wraz ze wzrostem deklarowanych przez respondenta cech typowego X-a maleje jego przekonanie co do wypowiedzianych charakterystyk, tzn. łatwiej godzi się on – przy innym sposobie pytania – na opisy zawierające cechy opozycyjne wobec wypowiedzianych pierwotnie. Jest to oczywiście hipoteza o dość słabym, ze względu na szczupłość posiadanych danych, uzasadnieniu empirycznym.

4.2. Typy relacji między cechami

Prowadzone do tej pory analizy wyolbrzymiają w pewnym stopniu rozpatrywany problem niezgodności. Ich punktem wyjścia była bowiem typologia respondentów. Stąd też znaczący liczbowo typ częściowych niezgodności (różnych odmian) deformuje w pewnym sensie obraz badanego zjawiska. Staraliśmy się go nieco rozjaśnić analizując typy „mieszane”. Mimo to respondentów, u których stwierdzono częściowe niezgodności, potraktowano w zasadzie na równi z tymi, u których zaobserwowano same niezgodności. Chcąc uzupełnić naszą analizę postanowiliśmy punktem wyjścia uczynić pojedyncze relacje między cechami niezależnie od typu respondenta. Taką właśnie sytuację przedstawia tabela 3, w której poza typami relacji, między odpowiedziami na dwa rodzaje pytań, uwzględniliśmy liczby wymienianych cech typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych. Jest to dodatkowa informacja, która wzbogaca dotychczasowe analizy o nowe, interesujące, jak się wydaje, elementy. Nim przystąpimy jednak do omawiania występujących zależności, chcielibyśmy wprowadzić jeszcze jedno wyjaśnienie. Otóż przyjmując podział respondentów ze względu na liczby wymienianych przez nich cech posłużyliśmy się w tym celu rozkładami empirycznymi. One to właśnie pozwoliły nam na wyróżnienie trzech kategorii respondentów. Takich, którzy wymieniali tylko jedną charakterystykę (ceche), takich, którzy swoją charakterystykę typowego X-a zawarli w dwu cechach, i wreszcie takich, których opisy były najbogatsze, bo trzy i

więcej elementowe. Należy tu wyraźnie podkreślić, na co wskazują rozkłady empiryczne, że udział tych kategorii w opisie typowych przedstawicieli każdej z grup zawodowych jest dla wszystkich tych grup prawie równoliczny.

Rozkłady tabeli 3 dostarczają nam sporo informacji zarówno tych, które potwierdzają wnioski formułowane na podstawie poprzedniego rozkładu (tabela 1), jak i tych, które wykraczają poza zakres poprzednich. Jest to zrozumiałe, gdyż jest to inne spojrzenie na uzyskane dane empiryczne. Wydaje nam się, że właśnie ono sprawiło, że wysunięte tu hipotezy są w znacznym stopniu zakotwiczone empirycznie. Ogólny wniosek, jaki można sformułować na podstawie rozkładów tabeli 3, jest zasadniczo zbieżny z tym, w którym akcentowaliśmy podobieństwo odsetek zgodności i niezgodności w przypadku typowych przedstawicieli grup chłopów i robotników (por. tabela 1).

Warto w tym miejscu zwrócić jednak uwagę na to, że dalsze wnioski wskazują już na pewne odmienności będące efektem różnic w opracowaniu materiału. Z taką właśnie sytuacją mamy do czynienia przy analizie zgodności. Okazuje się, że i przy tym ujęciu kategoria ta jest najliczniejsza, ale w odniesieniu do poprzednich analiz odsetki zgodności we wszystkich grupach są znacznie wyższe. Stało się tak oczywiście za sprawą typów mieszanych (częściowych zgodności i częściowych niezgodności). W skład tego typu, a precyzyjniej wszystkich jego odmian, wchodziły w większym stopniu zgodności, skoro przy tym podejściu ich ogólna liczba wzrosła. Jeżeli chodzi o przyrost zgodności w poszczególnych grupach, to warto odnotować fakt, że jest on nierównomierny. W przypadku chłopów równy jest on 17,0%, urzędników 21,2%, robotników 12,3%. Porównanie to świadczy z kolei o tym, jak różne w tych grupach – ze względu na udział zgodności i niezgodności – były kategorie mieszane. Na pewną charakterystyczną prawidłowość natrafimy i wówczas, gdy obserwujemy zmieniające się, wraz z liczbą wymienianych cech, odsetki zgodności. Okazuje się, że im więcej cech wymienia respondent w swoim opisie typowego X-a, tym więcej tych cech jest zgodnych. Dzieje się tak niezależnie od tego, o jakim z typowych X-ów mówi badany, a więc, czy o typowym chłopie, urzędniku czy robotniku. (Chociaż w przypadku tego ostatniego największy procent zgodności występuje u tych respondentów, którzy wymieniali

Tabela 3. Typy relacji między odpowiedziami na dwa rodzaje pytań a liczby wymie-

Typ relacji	Liczba cech wymienianych dla typowych przed. grup	CHŁOPÓW			
		wymienia 1 cechę	wymienia 2 cechy	wymienia 3 cechy i więcej	Razem
Zgodność		26 (72,2%)	60 (75,0%)	66 (83,5%)	152 (78,0%)
Typy niezgodności:	Niezgodność typu sprzeczność	4 (11,1%)	11 (13,8%)	10 (12,7%)	25 (12,8%)
	Niezgodność typu nieadekwatność	6 (16,7%)	9 (11,2%)	3 (3,8%)	18 (9,2%)
	Razem	36	80	79	195

dwie, a nie trzy i więcej cech.) Zbadanie związku między typem relacji a liczbą cech, który przedstawia tabela 3, miało na celu weryfikację hipotezy, zgodnie z którą oczekiwaliśmy, że im więcej cech typowego X-a będzie wymieniał respondent, tym więcej z nich okaże się niezgodnościami. Było kilka powodów, które zdecydowały o takim przewidywanym związku między liczbą cech a ich „odpornością” na zmiany. Pierwszy z nich związany jest z naturą stereotypu. Jest on, co podkreślają w zasadzie wszyscy zajmujący się nim badacze, strukturą opartą na emocjach, w której elementy wiedzy mają charakter głównie powierzchowny. Jeśli tak jest w istocie, to stereotyp powinien ujawniać się w skąpych opisach — ale za to trwałych i nieodpornych na zmiany sytuacyjne, wywołane — nawet jak w przypadku wywiadu — sugestią rozmowy. Drugi powód związany był z sytuacją, w której respondenci przekazywali swe opisy. Przyjęliśmy, że bogate opisy, tzn. takie, które zawierały kilka cech, mogą być efektem wpływu, jaki na respondenta wywierał ankieter. Mógł on bowiem zachęcać badanego do podawania większej liczby cech, czy to przez milczące oczekiwanie, tzn. niezadawanie następnych pytań, czy też przez zachęcanie wprost respondenta do wzbogacania swego opisu o dodatkowe elementy. Takie sytuacje sprawiałyby, że badani bądź nie przywiązywaliby specjalnej wagi do wymienionych przez siebie cech, bądź po prostu by o nich zapomi-

nionych cech typowego przedstawiciela każdej z grup zawodowych

URZĘDNIKÓW				ROBOTNIKÓW			
wymienia 1 cechę	wymienia 2 cechy	wymienia 3 cechy i więcej	Razem	wymienia 1 cechę	wymienia 2 cechy	wymienia 3 cechy i więcej	Razem
16 (53,3%)	43 (58,1%)	74 (63,2%)	133 (60,2%)	23 (71,9%)	57 (83,8%)	85 (73,8%)	165 (76,7%)
8 (26,7%)	20 (27,0%)	28 (23,9%)	56 (25,3%)	5 (15,6%)	6 (8,8%)	21 (18,3%)	32 (14,9%)
6 (20,0%)	11 (14,9%)	15 (12,8%)	32 (14,5%)	4 (12,5%)	5 (7,4%)	9 (7,8%)	18 (8,4%)
30	74	117	221	32	68	115	215

nali. W jednym i w drugim przypadku następne pytania nie stanowiłyby dla nich kontynuacji tego samego problemu. Jest jeszcze jeden powód, dla którego nasze przewidywania przybrały taki kształt. Przyjęliśmy bowiem, że przypadki wymieniania przez respondentów bogatych charakterystyk (zawierających kilka cech), jeśli nawet nie były rezultatem sugestii, a pochodziły wyłącznie od respondentów, to i tak mogły być bardziej podatne na zmiany. Przekonanie to uzasadniał, w naszym przekonaniu, fakt, różnego w sensie afektywnym podłoża takich opisów. Sądziliśmy, że opisy wieloelementowe, w przeciwieństwie do jednoelementowych, są w większym stopniu efektem zastanawiania się, przypominania sobie itp. Nie stanowią zatem automatycznego kojarzenia nazwy z charakterystyką. Dlatego też przyjęliśmy, że mają one w mniejszym stopniu charakter stereotypowy. W konsekwencji więc można uznać je za mniej trwałe. Wyniki naszego badania wykazały jednak tendencję przeciwną. Może to oznaczać, że jednoelementowe charakterystyki typowego X-a są albo mniej wyraziste (choćby dlatego, że respondenci posiadali słabo ukształtowany stereotyp grup zawodowych), albo jeżeli nawet taki stereotyp posiadali — to ich opisy były bardziej podatne na sugestie procedury zamkniętej. W tym drugim przypadku mogło tak być np. dlatego, że uznali oni swoje charakterystyki, w porównaniu z wprowadzonymi przez badacza, za bardzo ubogie, a przez to mało ważne.

Kontynuując tę analizę można, na podstawie rozkładów tabeli 3, dojść także do wniosku będącego dalszym uzupełnieniem zaobserwowanej tendencji. Okazuje się bowiem, że wzrost zgodności (następujący wraz ze wzrostem deklarowanych cech typowego X-a) odbywa się głównie kosztem jednego typu niezgodności, tego mianowicie, który określiliśmy jako „nieadekwatność” (podobną sytuację odnotowaliśmy przy analizie typów „mieszanych”). Odsetki niezgodności typu sprzeczność maleją wraz ze wzrostem liczby cech, co najwyżej o kilka punktów procentowych. Wyjątek stanowi tu jedynie przypadek, gdy dla typowego robotnika wymieniano dwie cechy. Inaczej rzecz się ma z niezgodnościami typu nieadekwatność. Tu procentowy spadek jest znaczący, osiągając np. w przypadku typowego chłopca ponad 10%. Ogólny wniosek dotyczący omawianej tu zależności musi zatem uwzględniać typ niezgodności, jako że on właśnie determinuje wspomnianą tendencję. Innymi słowy, zjawisko wzrostu liczby zgodności następujące wraz ze wzrostem liczby cech związane jest przede wszystkim z malejącą liczbą „nieadekwatności”. Jeżeli chodzi o niezgodności typu sprzeczność, to tendencja taka w ich przypadku nie występuje.

Wszystkie sformułowane do tej pory hipotezy, o czym już wielokrotnie wspominaliśmy, należy traktować jako rezultat wstępnej penetracji zjawiska. Są one bowiem wynikiem analiz opartych na hipotetycznych założeniach. Mimo to sformułowane wnioski wydają nam się godne odnotowania.

4.3. Typy relacji między cechami o różnej walencji

Analizy prowadzone na tej płaszczyźnie dotyczą, o czym już wspominaliśmy, ograniczonej liczby cech. Ograniczenie to wynika z faktu, że do dalszych analiz wybraliśmy jedynie te cechy, którym mogliśmy przypisać określoną walencję — pozytywną bądź negatywną. Walencje te zostały przypisane cechom przez sędziów. Spośród 30 skal dokonali oni wyboru tych, które miały „jasną walencję”, tzn. zidentyfikowali te, których krańce miały charakter jednoznacznie pozytywny lub negatywny. W ocenie ekspertów było ich 10¹². Nasza

¹² Szczegółowe omówienie ustalenia przez sędziów skal o „jasnej walencji” znajduje się w studium F. Sztabińskiego, P. B. Sztabińskiego, *op. cit.*

baza empiryczna została więc znacznie zmniejszona. Mogliśmy bowiem uwzględnić na tej płaszczyźnie analiz tylko pewną liczbę respondentów. Zmniejszenie tej liczby wynikało oczywiście ze sformułowań cech, jakimi posługiwali się respondenci w opisie typowego X-a. Do dalszych analiz można było zakwalifikować tylko tych respondentów, którzy użyli w takim opisie cech, podobnych do jakiegokolwiek ze znajdujących się na owych 10 skalach.

Informacja, mówiąca o walencji wskazywanych przez respondentów cech typowego X-a, wzbogaca te analizy o nowe możliwości interpretacji. Możemy bowiem do sformułowanych już wniosków o związkach między cechami a różnymi typami relacji dołączyć hipotezy łączące te relacje z walencją cech. Taką też sytuację ilustruje tabela 4.

Na cechy o określonej walencji warto, jak się wydaje, spojrzeć z punktu widzenia ich stabilności. Cechę nazywamy stabilną, jeżeli posiada ona wysoki procent zgodności między odpowiedziami na pierwszy (otwarty) i drugi (zamknięty) typ pytania. Tego rodzaju analiza pozwoli nam stwierdzić, które spośród cech, pozytywne czy negatywne, wykazują większą stabilność. Ponieważ jednak niektóre z cech nie były w ogóle wskazywane jako charakterystyki typowego X-a, tak jak np. cecha *skromny*, czy też wskazywała na nie tylko jedna osoba, jak w przypadku cech: *falszywy* i *hojny*, zmuszeni byliśmy wyłączyć je z dalszych analiz.

Jeżeli chodzi o cechy pozytywne, to aż 4 spośród 8 wykazało bardzo wysoki stopień stabilności (od 100% do 87,5% zgodności), są to cechy: *kulturalny*, *pracowity*, *uczynny* i *uczciwy*. Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, że przypadki niezgodności występujące przy tych cechach rozkładają się równomiernie na „sprzeczności” i „nieadekwatności” (z wyjątkiem cechy *uczciwy*). Wydaje nam się, że może to wskazywać na ingerencję przypadkowości w generowaniu niezgodności. Z odmienną sytuacją mamy do czynienia wśród cech negatywnych. Tylko 2 z nich, na 9 objętych analizą (*zarozumiały*, *chciwy*), wskazują poziom stabilności zbliżony do cech pozytywnych (odpowiednio 87,1% i 83,9%). Jednocześnie należy jednak zwrócić uwagę, że niezgodności występujące przy obu z tych cech wykazują wyraźnie na „wycofywanie się” z pierwotnych negatywnych ocen — są to bowiem niezgodności typu sprzeczność (wszystkie 4 przypadki — 12,9% w odniesieniu do cechy *zarozumiały* i prawie wszystkie —

Tabela 4. Walencja cech a typy relacji*

Tabela 4. Walencja cech a typy relacji

Lp. skal	Nazwy cech	Typ relacji				Razem
		Zgodna	Nie zgodna			
			„Sprzeczność”	„Nieadekwatność”		
1.	niekulturalny (-)	19 (47,5%)	19 (47,5%)	2 (5,0%)	40 (100,0%)	
	kulturalny (+)	10 (100,0%)	—	—	10 (100,0%)	
2.	pracowity (+)	97 (90,6%)	5 (4,7%)	5 (4,7%)	107 (100,0%)	
	leniwy (-)	10 (58,8%)	5 (29,4%)	2 (11,8%)	17 (100,0%)	
3.	nieużyty (-)	26 (60,5%)	7 (16,3%)	10 (23,2%)	43 (100,0%)	
	uczynny (+)	16 (88,8%)	1 (5,6%)	1 (5,6%)	18 (100,0%)	
4.	życzliwy (+)	11 (73,4%)	2 (13,3%)	2 (13,3%)	15 (100,0%)	
	zazdrosny (-)	4 (66,6%)	1 (16,7%)	1 (16,7%)	6 (100,0%)	
5.	zarozumiały (-)	27 (87,1%)	4 (12,9%)	—	31 (100,0%)	
	skromny (+)	—	—	—	—	
6.	partacz (-)	3 (37,5%)	3 (37,5%)	2 (25,0%)	8 (100,0%)	
	fachowiec (+)	6 (75,0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)	8 (100,0%)	
7.	bezduszny (-)	15 (57,7%)	6 (23,1%)	5 (19,2%)	26 (100,0%)	
	ludzki (+)	8 (57,1%)	4 (28,6%)	2 (14,3%)	14 (100,0%)	
8.	uczciwy (+)	28 (87,5%)	1 (3,1%)	3 (9,4%)	32 (100,0%)	
	nieuczciwy (-)	6 (37,5%)	8 (50,0%)	2 (12,5%)	16 (100,0%)	
9.	falszywy (-)	—	1 (100,0%)	—	1 (100,0%)	
	otwarty (+)	7 (70,0%)	1 (10,0%)	2 (20,0%)	10 (100,0%)	
10.	chciwy (-)	26 (83,9%)	4 (12,9%)	1 (3,2%)	31 (100,0%)	
	hojny (+)	—	1 (100,0%)	—	1 (100,0%)	

* Znak (+) przy danej cesze oznacza, że została ona uznana za pozytywną, znak (-) oznacza zaś, że cecha taka określona została jako negatywna.

4 na 5 — tj. też 12,9% w odniesieniu do cechy *chciwy*), co wskazuje na pogłębiające się różnice między cechami pozytywnymi i negatywnymi.

Przyjmując rozkłady zgodności i niezgodności za empiryczną bazę badanej zależności można stwierdzić, że cechy negatywne w

większym stopniu narażone są na zmiany niż pozytywne. Najbardziej przekonującym wyjaśnieniem tego faktu jest, w naszym przekonaniu, unikanie przez respondentów negatywnych ocen innych grup w sytuacjach, w których współrozmówca (ankieter) jest postrzegany jako osoba bądź o trudno identyfikowanej przynależności grupowej, bądź też o przynależności do jednej z ocenianych grup. Mówiąc prościej, jest to zgodne z ogólną zasadą, że w kontaktach z osobami nieznanymi rzadziej podaje się negatywne charakterystyki innych ludzi. Tak więc wstępne, spontaniczne opisy (cechy) o charakterze negatywnym zgodnie z tą zasadą są przez respondentów „wytłumione” bądź przez odrzucenie wymiaru, z którym związana była taka ocena (niezgodność typu nieadekwatność), bądź przez zmianę jej znaku — z negatywnego na pozytywny (niezgodność typu sprzeczność). Takie postępowanie badanych związane jest na ogół czy to z chęcią przypodobania się rozmówcy, czy to z dążenia do uniknięcia jego dezaprobaty. Obie te przyczyny, które — jak przyjęliśmy — mogą być powodem zmian dokonywanych przez respondentów w stosunku do wypowiadanych przez nich negatywnych cech typowego X-a, związane są z milcząco przyjmowanym założeniem o dominacji roli ankietera w sytuacji wywiadu. Jest to założenie przekonujące, mimo to nie ma ono zapewne waloru uniwersalności. Dlatego też warto zastanowić się nad sytuacją, w której respondent nie respektując dominacji ankietera, tzn. nie zmierzając do przypodobania mu się, dokonuje jednak zmian swych pierwotnych odpowiedzi. Wówczas, jak należałoby domniemywać, robi to powodowany jakąś potrzebą. Mogłaby ona oznaczać jedynie rodzaj poprawki do spontanicznie wypowiedzianych charakterystyk. Poprawkę wywołanej np. „efektem łagodności”, czyli prawidłowością — jak pisze T. Mądrzycki — „przejawiającą się w przypisywaniu ambiwalentnych cech osobie, o której mamy informacje, że posiada cechy negatywne, w większej powściągliwości inferencji, gdy chodzi o cechy negatywne itp.”¹³ W naszym przypadku polegałby on na modyfikacji pierwotnych, spontanicznych wypowiedzi o charakterze negatywnym.

Teza o większym nasileniu występowania niezgodności wśród cech negatywnych niż pozytywnych nie wyczerpuje możliwych in-

¹³ T. Mądrzycki, *Deformacje w postrzeganiu ludzi*, Warszawa 1986, s. 79.

interpretacji danych empirycznych zawartych w tabeli 3. Dość interesującego wniosku dostarcza bowiem analiza, w której uwzględniono stosunek niezgodności wyróżnionych typów („sprzeczności” i „nieadekwatności”) występujący wśród cech pozytywnych i negatywnych. Otóż okazało się, że stosunek niezgodności typu sprzeczność do niezgodności typu nieadekwatność jest przy cechach pozytywnych, w większości przypadków, zrównoważony. Znaczący to, że respondenci, którzy w odpowiedzi na pytanie o typowego X-a wymieniali jego cechy pozytywne w odpowiedzi na pytanie ze skalami w takim samym stopniu zmieniali zdanie — nie tyle wskazywali cechy przeciwstawne w stosunku do poprzednio wymienionych, co rezygnowali z wymiaru, z którego pochodziła pierwotna ocena — tzn. wymienionej na pytanie otwarte cesze przypisywali potem na skali wartości „0”. Z inną sytuacją mamy do czynienia w przypadku cech negatywnych. Tutaj bowiem, jeśli respondent wymienił cechę negatywną jako charakterystykę typowego X-a, to nie tylko, co stwierdziliśmy już wcześniej, zmieniał (w odpowiedzi na pytanie zamknięte) zdanie, ale, co symptomatyczne, zmiany te miały określony charakter. Polegały one bowiem przede wszystkim na wskazywaniu cech przeciwstawnej do poprzednio wymienionej, czyli w naszej terminologii na występowaniu niezgodności typu sprzeczność. Rezultat ten jest, w naszym przekonaniu, potwierdzeniem wysuniętej już hipotezy, która wyjaśniając liczne niezgodności występujące przy cechach negatywnych wskazywała jako główną przyczynę sytuację wywiadu. Potwierdza to, że zmiany znaczeń i co za tym idzie, wartości cech dokonywane przez respondentów w trakcie wywiadu można uznać za świadome postępowanie badanych.

Chcąc pogłębić tę analizę postanowiliśmy wprowadzić do niej dodatkowo informację dotyczącą typowych przedstawicieli poszczególnych grup zawodowych. Jednakże niewielkie liczebności z jednej strony, z drugiej zaś kontrastowo różne rozkłady przy poszczególnych cechach — praktycznie uniemożliwiały prowadzenie tego rodzaju analizy.

5. Zakończenie

Zawarte w tych rozważaniach analizy dotyczące przyczyn występowania niezgodności ujawniły pewne prawidłowości. Nie chcielibys-

my powtarzać tutaj sformułowanych wcześniej wniosków. Proponujemy w to miejsce zastanowić się nad perspektywami wykorzystania różnych procedur w badaniu stereotypu. Zastrzegamy sobie jednak, że jest to projekt o charakterze ogólnym, który należy traktować jako rodzaj podejścia do sposobu badania stereotypu, a nie jako ściśle zaprogramowaną procedurę jego badania. Realizując ten zamysł wyszliśmy z założenia, że stereotyp jest pewnym rodzajem struktury poznawczej. Charakteryzuje się on poza innymi cechami i tym, że wywołany jest automatycznie. Automatyzm ten polega na tym, że podmiot posługujący się w postrzeganiu stereotypem, wykorzystuje go do pewnego stopnia nawykowo i bezrefleksyjnie. Stereotyp jest więc takim schematem poznawczym, który ułatwia podmiotowi szybką orientację w otaczającej go rzeczywistości, podsuwając mu gotowe wzory zachowań. Zbadanie zarówno opisowej, jak i ewaluatywnej warstwy stereotypu jest do tej pory jednym z centralnych problemów związanych ze znalezieniem sposobu umożliwiającego rejestrację zarówno obu tych warstw, jak i zachodzących między nimi związków.

Propozycje, o których chcemy tu mówić, są efektem krytycznej refleksji nad stosowanymi w naszych badaniach procedurami. Są też one jednym z zaplanowanych efektów tych badań, ze względu na ich eksploracyjny charakter. Wykorzystane w badaniu procedury nie dawały, przynajmniej w takim stopniu, jak zakładano, możliwości łączenia treści stereotypu z jej nasyceniem emocjonalnym. Zastosowanie dwu różniących się założeniami procedur w badaniu dwu warstw stereotypu było, naszym zdaniem, jedyną z głównych przyczyn wystąpienia niezgodności. Z tego też punktu widzenia można traktować te niezgodności jako wskaźnik braku komplementarności użytych narzędzi badawczych. Ujednolicenie sytuacji badawczej, a więc zdobywanie danych dotyczących zarówno warstwy opisowej, jak i ewaluatywnej przez zastosowanie jednej procedury badawczej, pozwoliłoby uniknąć tak znacznych niezgodności. Uwalniałoby nadto badacza od wielu problemów związanych chociażby z opracowaniem zebranego materiału. Procedurą, która jest w stanie trafniej „oddać” złożoną strukturę stereotypu, jest procedura otwarta. Pozwala ona sięgać do głębszych, bardziej ukrytych pokładów świadomości badanych, chociażby w tym tylko sensie, że umożliwia ona artykulację ich własnych przemyśleń, dla których w zasadzie jedy-

nym ograniczeniem jest zakres wyznaczony przez samo pytanie. Mówiąc jeszcze inaczej, procedura otwarta tworzy bardziej współ-partnerską sytuację kontaktu z respondentem, ograniczając w niewielkim stopniu zarówno wyobrażenia, jakie posiadają respondenci o określonych fragmentach rzeczywistości, jak i językowe sposoby ich przekazywania. Procedura zamknięta zaś w każdym ze swych zastosowań jest sposobem narzucania respondentowi pewnej perspektywy poznawczej. Jest tak zarówno wtedy, gdy (jak w przypadku naszego badania) badacz przez wprowadzone wymiary narzuca swój punkt widzenia, jak i nawet wówczas, gdy takie narzucone wymiary są zakotwiczone społecznie. W tym drugim przypadku takie zakotwiczenie jest na ogół wynikiem wstępnego badania, którego jedynym celem jest ustalenie częstości występowania cech czy wymiarów, które dana grupa stosuje do oceny czy opisu innej grupy. Ustala wówczas jednak co najwyżej statystyczną frekwencję cech (wymiarów), która określa tylko pewien stopień prawdopodobieństwa statystycznej powtarzalności występowania tych cech. Nie gwarantuje wszakże dotarcia do indywidualnych preferencji respondentów w tym sensie, że odrywa poszczególne cechy od szerszego kontekstu. Kontekstem tym jest w takim przypadku określona konfiguracja cech, którymi posługują się respondenci przy ocenie czy opisie typowego X-a. Postępowanie badawcze wyznaczone taką procedurą sprawia więc jedynie wrażenie, że wszyscy badani posługują się w swych ocenach lub opisach takimi samymi wiązkami cech, gdy faktycznie jest to tylko konstrukcja badawcza. Może się zdarzyć, że nie wystąpi ona w żadnym konkretnym przypadku, tzn. żaden z badanych w swym opisie czy ocenie nie użyje takiej frekwencyjnie ustalonej wiązki cech. Nie chcemy przez to powiedzieć, że procedura otwarta pozbawiona jest jakichkolwiek wad. Jedną z nich, i chyba najważniejszą, są duże trudności związane z opracowywaniem uzyskiwanych za jej pomocą informacji stwarza jakościowo inną sytuację kontaktu między badaczem a respondentem. Wyraźnie akcentuje się w niej bowiem rolę badacza jako słuchacza, rolę zaś respondenta jako źródła poszukiwanych informacji. Należałoby więc dążyć do takiej sytuacji, w której respondent używając własnych pojęć dokonuje opisu typowego X-a i posługując się swoimi ocenami

określa nasilenie walencji cech, których użył do tego opisu. Innymi słowy, propozycja ta zmierza do tego, aby zarówno w warstwie opisowej, jak i ewaluatywnej skoncentrować uwagę tylko na tych cechach, które zostały wymienione przez badanych jako najbardziej charakterystyczne dla typowego X-a. Przy takim podejściu udział badacza sprowadza się w zasadzie do rejestracji faktów, ograniczając w znacznym stopniu ich sztuczne tworzenie.