

**Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II**

**Wydział Nauk Społecznych**

**Instytut Psychologii**

Psychologia, studia stacjonarne doktoranckie

**Magda Tatara**

Nr albumu 135437

**Testowanie hipotezy leksykalnej  
na podstawie polskiego leksykonu osobowości**

Praca doktorska napisana pod kierunkiem

**dra hab. Olega Gorbaniuka**

**Lublin 2023**

## Spis treści

Abstrakt .....	5
Abstract .....	6
Poszerzony abstrakt .....	7
Wstęp .....	9
1. Podejście psycholeksykalne w taksonomii różnic indywidualnych .....	12
1.1 Badania psycholeksykalne a taksonomia różnic indywidualnych .....	12
1.1.1 Różnice indywidualne i ich systematyzacja .....	12
1.1.2 Trzy podejścia do cech osobowości z perspektywy teorii poznania .....	13
1.2 Hipoteza a założenie psycholeksykalne .....	14
1.2.1 Rozróżnienie hipotezy i założenia psycholeksykalnego .....	15
1.2.2 Charakterystyka i historia hipotezy psycholeksykalnej .....	17
1.2.3 Konsekwencje przyjęcia hipotezy psycholeksykalnej .....	19
1.3 Specyfika metodologii badań psycholeksykalnych .....	20
1.4 Leksykon języka naturalnego .....	21
1.5 Warianty badań psycholeksykalnych .....	24
1.5.1 Metody selekcji deskryptorów .....	24
1.5.1.1 Podejście restrykcyjne i nierestrykcyjne .....	24
1.5.1.2 Podejście wyczerpujące i niewyczerpujące .....	25
1.5.1.3 Badania oparte na deskryptorach o największej częstotliwości .....	26
1.5.2 Metody systematyzacji opisów różnic indywidualnych .....	27
1.5.2.1 Grupowanie synonimów .....	27
1.5.2.2 Analiza czynnikowa .....	28
1.6 Możliwości oraz ograniczenia badań psycholeksykalnych .....	29
2. Weryfikacja hipotezy psycholeksykalnej na podstawie angielskiego leksykonu osobowości – możliwości oraz ograniczenia .....	36
2.1 Podstawy teoretyczne testowania hipotezy leksykalnej .....	36
2.2 Wyodrębnienie części składowych hipotezy leksykalnej .....	37
2.3 Metoda badań testujących hipotezę leksykalną .....	40
2.4 Kluczowe wyniki oraz wnioski z testowania hipotezy leksykalnej na podstawie angielskiego leksykonu osobowości .....	44
3. Ważność cech oraz gęstość występowania cech w leksykonie .....	48
3.1 Ważność cech .....	48
3.1.1 Różne warianty postrzegania ważności społecznej cech .....	48
3.1.2 Ważność cech dla relacji .....	56
3.1.3 Pożądalność społeczna cech .....	60
3.1.4 Widzialność i obserwowalność cech .....	64
3.1.5 Ważność znajomości cech .....	67
3.2 Gęstość występowania cech w leksykonie i różne metody jej określania .....	69

3.2.1	Częstotliwość występowania cech .....	70
3.2.2	Liczba synonimów .....	71
3.2.3	Liczba kowariancji .....	71
4.	Struktura leksykonu osobowości .....	73
4.1	Wielka Jedyńka, Wielka Dwójka i Wielka Trójka .....	73
4.2	Wielka Piątka i Wielka Szóstka .....	75
4.3	Wielka Siódemka .....	78
4.4	Struktura polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości .....	79
5.	Cel badań .....	81
5.1	Pytania i hipotezy badawcze .....	82
5.2	Zmienne .....	86
6.	Metoda badań .....	87
6.1	Operacjonalizacja zmiennych .....	87
6.1.1	Polski leksykon osobowości .....	87
6.1.2	Ważność cech .....	90
6.1.2.1	Ważność dla relacji .....	90
6.1.2.2	Pożądalność .....	93
6.1.2.3	Obserwowalność .....	95
6.1.2.4	Ważność znajomości cech .....	97
6.1.3	Gęstość występowania deskryptorów cech w leksykonie .....	98
6.2	Próba .....	100
6.3	Procedura badań .....	102
6.4	Strategia analiz statystycznych .....	103
6.5	Znajomość deskryptorów cech w populacji .....	104
7.	Wyniki badań .....	105
7.1	Korelacje pomiędzy wskaźnikami zmiennych wyjaśnianych i wyjaśniających .....	105
7.1.1	Korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech .....	105
7.1.2	Korelacje pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie .....	107
7.2	Weryfikacja hipotezy leksykalnej na podstawie polskiego leksykonu osobowości .....	109
7.2.1	Korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie .....	110
7.2.2	Korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe .....	113
7.3	Eksploracyjna analiza czynnikowa struktury ważności cech .....	114
7.3.1	Struktura ważności cech dla utrzymania relacji .....	115
7.3.2	Struktura pożądalności społecznej cech .....	116
7.3.3	Struktura obserwowalności cech .....	118
7.3.4	Struktura ważności znajomości cech .....	120

8. Teoretyczne implikacje badań.....	123
8.1 Podsumowanie wyników badań .....	123
8.1.1 Ważność deskryptorów cech.....	123
8.1.2 Gęstość występowania deskryptorów cech w leksykonie .....	124
8.1.3 Ważność cech a gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie.....	125
8.1.4 Ważność deskryptorów cech a proporcja wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe .....	130
8.1.5 Struktura czynnikowa ważności cech .....	130
8.2 Weryfikacja hipotezy leksykalnej: analiza porównawcza badań języka polskiego i angielskiego .....	132
8.3 Struktura ważności cech a struktura leksykonu osobowości.....	135
8.3.1 Ważność cech dla utrzymania relacji.....	136
8.3.2 Pożądalność społeczna cech.....	137
8.3.3 Obserwowalność cech.....	138
8.3.4 Ważność znajomości cech .....	140
8.3.5 Podsumowanie porównań struktur czynnikowych .....	141
8.4 Znaczenie oraz konsekwencje badań własnych.....	143
8.5 Ograniczenia badań własnych oraz perspektywy badań przyszłych .....	145
Zakończenie .....	149
Bibliografia.....	152
Spis tabel .....	172
Spis rysunków .....	173
Załączniki .....	174

## Abstrakt

Podjęcie psycholeksykalne opiera się na przekonaniu, że najważniejsze różnice pomiędzy ludźmi zostały zakodowane w języku, a im ważniejsza jakaś cecha dla danego społeczeństwa/kultury/narodu, tym więcej w języku tej grupy społecznej określeń, które tę cechę opisują (Goldberg, 1981). Jednym z kluczowych problemów tego podejścia jest ustalenie, czy to twierdzenie traktować jako niepodważalne założenie czy też jako wymagającą weryfikacji hipotezę. Do tej pory badania weryfikujące hipotezę leksykalną zostały przeprowadzone wyłącznie na podstawie leksykonu języka angielskiego (Wood, 2015). Głównym celem przeprowadzonych badań była weryfikacja hipotezy leksykalnej na bazie pełnego leksykonu osobowości języka polskiego. Celem dodatkowym było ustalenie do tej pory niezbadanej struktury czynnikowej ważności społecznej cech. Postawiono trzy hipotezy: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki (H1), Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów (H2), Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami (H3), a także jedno eksploracyjne pytanie badawcze: Jaka jest struktura czynnikowa ważności społecznej cech? Przebadanych zostało 462 osoby listą 1 347 deskryptorów osobowości, wyczerpującą restrykcyjny leksykon osobowości języka polskiego. Hipotezy sprawdzano pod kątem: ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech. Przykładowo, nie znaleziono dowodów sugerujących, iż deskryptory ważniejsze dla utrzymania relacji są również częściej używane w języku. Niewielkie dowody znaleziono na to, iż mają więcej synonimów. Natomiast, terminy te silniej korelowały z innymi deskryptorami z listy. Przeprowadzone analizy korelacji wykazały, że potwierdzić można tylko niektóre twierdzenia zawarte w hipotezie leksykalnej, co pokazuje, że nie można jej ani jednoznacznie przyjąć, ani odrzucić – niezbędne są dalsze badania. Natomiast eksploracyjna analiza czynnikowa pozwoliła na wyodrębnienie optymalnych rozwiązań: czteroczynnikowego dla ważności cech dla utrzymania relacji oraz obserwowalności oraz pięcioczynnikowego dla pożądalności społecznej cech oraz postrzeganego znaczenia znajomości cech. Porównanie uzyskanych struktur ze strukturami polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości oraz wielkimi czynnikami (w tym Wielką Piątką i Wielką Szóstką) pokazuje, że mimo pewnych podobieństw są one odmienne, zatem struktura ważności społecznej cech różni się od struktury leksykonu osobowości. Uzyskane wyniki wnoszą wkład w rozwój teorii oraz mogą stać się podstawą przyszłych badań.

Słowa kluczowe: hipoteza leksykalna, cechy osobowości, ważność społeczna, struktura czynnikowa

## **Abstract**

The psycholexical approach is based on a belief that the most important differences between people are encoded in language, and the more important a trait is for a given society/culture/nation, the more terms there are in the language of that social group that describe that trait (Goldberg, 1981). One of the key problems with this approach is to determine whether the indicated phrase should be treated as an irrefutable assumption or as a hypothesis in need of verification. To this day, studies verifying the lexical hypothesis have been conducted solely on the basis of the English lexicon (Wood, 2015). The main objective of the research was to verify the lexical hypothesis based on the the complete personality lexicon of the Polish language. An additional goal was to establish the so far unexplored factor structure of the social importance of traits. Three hypotheses were posed: Trait descriptors that are more important are used more frequently to describe an individual (H1), Trait descriptors that are more important have a greater number of synonyms (H2), Trait descriptors that are more important are more strongly correlated with other terms (H3), and one exploratory question: What is the factor structure of the social importance of traits? 462 people were examined with a list of 1,347 personality descriptors - an exhaustive and restrictive personality lexicon in the Polish language. The hypotheses were tested in terms of: the importance of traits for maintaining relationships, the social desirability of traits, the observability of traits, and the importance of knowing the traits. For example, no evidence was found to suggest that descriptors that are more important for maintaining relationships are also more frequently used in language. Little evidence has been found that they have more synonyms. However, these terms correlated more strongly with other descriptors on the list. The correlation analyzes showed that only some of the statements contained in the lexical hypothesis can be confirmed, which means that it can neither be accepted nor rejected - further research is necessary. The exploratory factor analysis made it possible to extract optimal solutions: a four-factor solution for trait importance for relationship maintenance and observability, and a five-factor solution for trait social desirability and importance to know the characteristics of others. A comparison of the obtained structures with the structures of the Polish lexicon of perceived personality traits and the Big Factors (including the Big Five and the Big Six) shows that, despite some similarities, they are different. This confirms that the structure of social importance of traits is different from the structure of the personality lexicon. The obtained results contribute to the development of theory and may become the basis for future research.

Keywords: lexical hypothesis, personality traits, social importance, factor structure

## Poszerzony abstrakt

Weryfikacja hipotezy leksykalnej związana jest z badaniami psycholeksykalnymi. Są to badania podstawowe, których celem jest przede wszystkim systematyzacja różnic występujących między ludźmi oraz poszukiwanie ich uniwersalności kulturowej. Badania psycholeksykalne są badaniami deskryptywnymi: skupiają się na opisie różnic, a nie na wyjaśnieniu głębszych mechanizmów decydujących o ich występowaniu. Są także badaniami reprezentującymi perspektywę poznawczą (oparte na języku) oraz ich podstawą jest lista słów, wywodząca się z leksykonu języka naturalnego, to znaczy zamkniętego zbioru wszystkich słów służących ludziom do komunikacji. Punktem wyjścia podejścia psycholeksykalnego jest tak zwane założenie psycholeksykalne sformułowane przez Goldberga (1981). Twierdzi ono, że najważniejsze różnice pomiędzy ludźmi zostały zakodowane w języku. Im ważniejsza dana cecha dla danego społeczeństwa/kultury/narodu, tym więcej w języku tej grupy społecznej określeń ją opisujących.

W literaturze jednak pojawiają się nieścisłości terminologiczne, badacze spierają się czy należy mówić o założeniu, czyli czymś niepodważalnym, czy hipotezie, czyli czymś wymagającym weryfikacji empirycznej. Wynika to przede wszystkim ze specyfiki podejścia psycholeksykalnego, które uzależnia wynik analiz od tego, co jest dostępne obserwacji przeciętnego użytkownika języka i możliwości jego werbalizacji poczynionych obserwacji. To użytkownik języka decyduje, co jest ważne i to nazywa. Natomiast język cały czas się rozwija i zmienia. Nie ma także pewności czy słowa pokrywają wszystkie istotne obszary życia człowieka. Mogą istnieć ukryte aspekty, niewyrażone w języku. W tym kontekście weryfikacja hipotezy leksykalnej jest o tyle istotna, iż pozwala sprawdzić podstawy badań psycholeksykalnych. Na badaniach tych oparte są teorie, modele oraz narzędzia w psychologii. Gdyby okazało się, że istnieją jakieś wątpliwości co do prawdziwości hipotezy, to należałoby krytycznie odnieść się także do wszystkiego, co powstało na jej bazie. Dodatkowym, dotychczas niezrealizowanym celem badań własnych jest ustalenie struktur czynnikowych ważności społecznej cech (ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech i ważności znajomości cech).

Punktem odniesienia w projektowaniu metody badań własnych i interpretacji ich wyników stały się jedyne, jak do tej pory, badania amerykańskie (Wood, 2015) oparte na leksykonie osobowości języka angielskiego. Jednak warto podkreślić, że nie była to prosta replikacja. Badania własne oparte zostały na zupełnie innym języku – polskim, wprowadzono także szereg modyfikacji w celu udoskonalenia między innymi operacjonalizacji zmiennych: instrukcji, w tym długości listy deskryptorów osobowości, sposobów odpowiedzi. Dwa najważniejsze badane konstrukty hipotezy leksykalnej to: ważność społeczna cech oraz gęstość występowania cech w leksykonie. Ważność społeczną cech zoperacjonalizowano poprzez: ważność cech dla utrzymania relacji (5 relacji: z partnerem, z przyjacielem, z rodziną, z szefem, z współpracownikiem),

pożądalność społeczną cech, obserwowalność cech oraz ważność znajomości cech. Natomiast gęstość występowania cech w leksykonie zoperacjonalizowano poprzez: częstość występowania słów, liczbę synonimów i kowariancje pomiędzy deskryptorami.

Postawiono trzy hipotezy: H1: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki, H2: Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów, H3: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami oraz jedno eksploracyjne pytanie badawcze: Jaka jest struktura czynnikowa ważności społecznej cech? Zbadanych zostało 462 osoby, a narzędziem badawczym była *Lista deskryptorów osobowości języka polskiego*, stworzona na wcześniejszym etapie badań magisterskich, obejmująca pełny i zrozumiały dla przeciętnego użytkownika leksykon języka polskiego do opisu osobowości. Podczas badań lista pozostawała taka sama, zmieniały się jedynie instrukcje – dziewięć rodzajów, odpowiednio do badania każdego z konstruktów: ważności cech dla utrzymania relacji (5 relacji), pożądalności społecznej cech (dwie perspektywy: Ja i Inni), obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech innych. W celu weryfikacji hipotez przeprowadzono analizy korelacji, natomiast do ustalenia struktur czynnikowych przeprowadzono eksploracyjną analizę czynnikową (EFA).

Analiza korelacji wykazała, że nie można jednoznacznie ani potwierdzić, ani odrzucić hipotezy leksykalnej. Potwierdzić można tylko niektóre twierdzenia zawarte w hipotezie leksykalnej. Hipotezę pierwszą potwierdzono częściowo: istotne statystycznie korelacje uzyskano dla pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech. Hipotezę drugą udało się potwierdzić całkowicie: istotne statystycznie korelacje uzyskano ze wszystkimi wskaźnikami ważności (choć niektóre bardzo słabe). Hipotezę trzecią udało się potwierdzić częściowo: istotne statystycznie korelacje uzyskano dla wszystkich wskaźników ważności, ale nie dla każdego wariantu kowariancji. Przeprowadzona analiza czynnikowa pozwoliła na ustalenie optymalnych rozwiązań: czteroczynnikowej struktury ważności cech dla utrzymania relacji oraz obserwowalności cech, a także pięcioczynnikowej struktury pożądalności społecznej cech oraz ważności znajomości cech.

Uzyskane rezultaty potwierdziły, że weryfikacja hipotezy leksykalnej jest przedsięwzięciem trudnym, które wymaga współpracy pomiędzy badaczami z całego świata - na bazie różnych języków. Porównanie wyników badań dotyczących weryfikacji hipotezy leksykalnej na podstawie polskiego leksykonu osobowości versus angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015) wskazało, że różnią się one między sobą. W przypadku każdej ze sprawdzanych hipotez pojawiły się pewne rozbieżności. Natomiast porównania uzyskanych struktur ważności społecznej cech z polską strukturą postrzeganych cech osobowości oraz wielkimi czynnikami pokazały, że są one odmienne. Wnosi to zupełnie nowy wkład w wiedzę naukową i może stać się przyczynkiem do prowadzenia kolejnych bardziej szczegółowych badań.



## Wstęp

Badania psycholeksykalne to szczególny rodzaj badań, który umożliwia systematyzację różnic indywidualnych występujących pomiędzy ludźmi. Opierają się one na twierdzeniu, że najważniejsze różnice indywidualne są zakodowane w języku a ich podstawą jest tak zwana hipoteza leksykalna (psycholeksykalna) lub założenie leksykalne (psycholeksykalne), zgodnie z którym im ważniejsza konkretna cecha dla danej społeczności – użytkowników danego języka, tym więcej ma ona określeń w leksykonie tego języka (Goldberg, 1981). Badania te należą do nurtu poznawczego i są deskryptywne – stanowią podstawę empiryczną dla rozwoju teorii m.in. psychologii osobowości, psychologii różnic indywidualnych, psychologii społecznej, psychologii międzykulturowej. Są też źródłem dla metod psychometrycznych wykorzystywanych w praktyce psychologicznej i badaniach naukowych.

Mimo tak obszernego potencjału, badania psycholeksykalne stoją pod znakiem zapytania, odnośnie prawdziwości idei, która stanowi ich podstawę. Do tej pory przeprowadzono tylko jedno badanie weryfikujące hipotezę leksykalną – na bazie języka angielskiego (Wood, 2015). Natomiast w literaturze przedmiotu spotkać się można z burzliwą konwersacją na temat (nie)podważalności badań psycholeksykalnych, jak również z terminologicznym chaosem dotyczącym nazewnictwa. Wśród badaczy dominuje tendencja do różnorodności. Niektórzy traktują istotę badań psycholeksykalnych jako coś absolutnego – założenie. Inni uważają, że wymaga ona empirycznej weryfikacji jako hipoteza, a jeszcze inni wymiennie posługują się obydwoma terminami nie dostrzegając między nimi istotnej (z teoretycznego i metodologicznego punktu widzenia) różnicy.

Dlatego też, za kluczowy cel niniejszej pracy obrano próbę weryfikacji hipotezy leksykalnej na podstawie polskiego leksykonu osobowości. Pod względem teoretycznym ma to ogromne znaczenie, ponieważ, jeśli okazałoby się, że hipoteza nie jest prawdziwa, mogłoby to podważyć wszystkie teorie i narzędzia, które są pochodną badań w ramach podejścia leksykalnego. Punktem odniesienia w opracowaniu metody dla testowania hipotezy leksykalnej w przypadku języka polskiego stały się pionierskie badania Wooda (2015) w języku angielskim - odpowiednio przeanalizowane i zmodyfikowane w kierunku udoskonalenia i wzbogacenia zaplecza teoretycznego i metody badań. Za główne konstrukty badawcze posłużyły: ważność społeczna cech oraz gęstość występowania cech w leksykonie, co wynika wprost z treści hipotezy leksykalnej.

Ważność społeczna cech rozpatrywana była przez pryzmat: ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech. Relacje międzyludzkie stanowią jeden z najważniejszych aspektów życia człowieka. Związane są np. ze szczęściem (Czapiński, 1992, 2004), dobrostanem (Williams i Umberson, 2004), zdrowiem (House i in., 1988), adaptacją na stres (Cutrona i Russell, 1983), poczuciem sensu życia (Hartwell

i Benson, 2007). Stanowią istotny element wsparcia (Branje i in., 2004) i rozwoju (Umberson i in., 2010). Pożądalność społeczna cech uznawana jest za jedną z najważniejszych językowych własności osobowości (Peabody, 1967). Związana z aprobatą społeczną (Crowne i Marlowe, 1964), wskazywaną jako źródło uprzedzeń (Tan i Grace, 2008) – stanowi nieodłączny element codziennego społecznego życia człowieka (Borkeanu i Ostendorf, 1989). Jest konstruktem w szczególności sposób porządkującym zasady społecznych interakcji (Kurzman i Leary, 2001), poprzez odniesienia do m.in.: różnic międzypłciowych (Todosijević i in., 2003), adaptacji (McCord i in., 2014), wartości (Cottrell i in., 2007) czy samooceny (Alicke, 1985).

Obserwowalność cech rozumiana nie tylko jako widzialność, od dawna rozpatrywana jest jako źródło wiedzy o osobowości człowieka (Borkeanu i Liebler, 1995). Pojmowana jako baza informacji – wiedza (Colvin, 1993), jest użytecznym narzędziem umożliwiającym funkcjonowanie na różnorodnych płaszczyznach. Odnosi się bezpośrednio do hipotezy leksykalnej, ponieważ by ludzie mogli coś nazwać – muszą to najpierw zaobserwować. Ważność znajomości cech innej osoby to funkcjonalne źródło informacji o otaczającej nas rzeczywistości, które także pozwala na poznanie nas samych (Vazire i Carlson, 2011). Podporządkowana różnym zniekształceniom poznawczym (Fong i Markus, 1982) nie zawsze ukazuje prawdę o świecie, ale umożliwia dostosowanie własnych zachowań do zachowań innych osób (Abele i Wojciszke, 2007) i umożliwia ochronę posiadanych zasobów (Cottrell i in., 2007).

Następnie, gęstość występowania cech w leksykonie rozpatrywana była jako: częstotliwość występowania cech, liczba synonimów i liczba kowariancji. Częstotliwość występowania cech związana jest ze słowami najczęściej używanymi, które mają również pełnić ważniejszą funkcję w codziennym życiu, jako te połączone z istniejącym/rzeczywistym obiektem/przedmiotem ludzkiego doświadczenia (Saucier, 1997). Liczba synonimów odnosi się do zbiorów synonimów, czyli podobnych do siebie słów, które zestawione razem mogą stworzyć jeden wspólny semantyczny czynnik (Saucier i Goldberg, 1996). Istota wartości tego konstruktu widoczna jest chociażby w samych badaniach psycholeksykalnych, w których wyodrębniane są poszczególne czynniki i dzięki którym dzisiaj znane są m.in. Wielka Piątka czy Wielka Szóstka. Liczba kowariancji, inaczej liczba korelacji pomiędzy wszystkimi pozycjami z listy, bezpośrednio odnosi się do zasad panujących wśród narzędzi statystycznych. Stanowi ona pewną alternatywę dla liczby synonimów, ponieważ dotyczy korelacji pomiędzy słowami, które niekoniecznie oznaczają to samo, ale w jakiś sposób się ze sobą łączą (Wood, 2015). Mogą się za tym kryć związki przyczynowe występujące pomiędzy cechami psychicznymi i behawioralnymi.

Jako dodatkowy cel niniejszej pracy wyznaczono analizę czynnikową struktury ważności cech, a więc odpowiednio struktury: ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech i ważności znajomości cech. Zdecydowano się na ten specjalny krok, ponieważ nie znaleziono w literaturze informacji o tym, by kiedykolwiek

powyższe konstrukty testowano w podobny sposób. Wynik analizy czynnikowej ponadto pozwala wyciągnąć wnioski na temat trafności różnicowej operacjonalizacji zmiennych wyjaśniających. Od strony treściowej jest to interesujące i uzupełniające źródło informacji na temat sposobu ludzkiego postrzegania tych konstruktów, które jak wspomniano wcześniej, stanowią nieodłączny element codziennego funkcjonowania człowieka.

Rozdział pierwszy pracy dotyczy podejścia psycholeksykalnego: jego znaczenia dla psychologii różnic indywidualnych i osobowości, rozróżnienia pomiędzy hipotezą a założeniem leksykalnym, specyfiki metodologii badań psycholeksykalnych, zakresu pojęcia leksykonu języka naturalnego oraz zróżnicowania podejść w ramach badań psycholeksykalnych oraz możliwości i ograniczeń tychże badań. Rozdział drugi traktuje na temat dotychczasowych badań weryfikujących hipotezę leksykalną - badań Wooda (2015) na bazie języka angielskiego. Rozdział ten skupia się na: przedstawieniu i krytyce podstaw teoretycznych owych badań oraz na analizie i krytyce poszczególnych elementów badań, takich jak: hipotezy i ich operacjonalizacja, metoda badań oraz wyniki i wnioski. Analiza mocnych i słabych stron pozwala zrobić krok naprzód w stosunku do dotychczasowych badań, zaprojektować bardziej zaawansowaną i trafniejszą metodę, zamiast ograniczać się do prostej jej replikacji.

Rozdział trzeci dotyczy dwóch najważniejszych konstruktów związanych z testowaniem hipotezy leksykalnej, to jest: ważności cech i gęstości występowania cech w leksykonie. W przypadku ważności cech opisano: różne warianty postrzegania ważności społecznej cech: ważność cech dla relacji, pożądalność społeczną cech, rozróżnienie pomiędzy widzialnością a obserwowalnością cech oraz ważność znajomości cech. W przypadku gęstości występowania cech w leksykonie opisano: częstotliwość występowania cech, liczbę synonimów i liczbę kowariancji. W rozdziale czwartym przedstawiono pokrótce hierarchiczną strukturę leksykonu: Wielką Jedynekę, Wielką Dwójkę, Wielką Trójkę, Wielką Piątkę, Wielką Szóstkę, Wielką Siódmkę oraz strukturę polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości.

W rozdziale piątym opisano cel badań, ze zwróceniem uwagi na pytania i hipotezy badawcze oraz zmienne. Rozdział szósty przedstawia metodę badań: operacjonalizację zmiennych, opis próby, opis procedury badań oraz strategie analiz statystycznych. Rozdział siódmy traktuje o uzyskanych wynikach: korelacji zmiennych wyjaśnianych i wyjaśniających, weryfikacji hipotezy leksykalnej, eksploracyjnej analizie czynnikowej struktury ważności cech. Ostatni rozdział ósmy dotyczy dyskusji wyników: podsumowań poszczególnych części badań własnych oraz porównań wyników badań własnych do innych badań. Zawarto w nim również fragmenty odnośnie znaczenia oraz konsekwencji badań własnych, ograniczeń badań własnych, perspektyw badań przyszłych. Na końcu zamieszczono bibliografię, spis tabel oraz załączniki.

## **1. Podejście psycholeksykalne w taksonomii różnic indywidualnych**

Niniejszy rozdział skupia się na badaniach psycholeksykalnych w kontekście: różnic indywidualnych i osobowości, rozróżnienia pomiędzy hipotezą a założeniem psycholeksykalnym, specyfiki metodologii badań psycholeksykalnych. Omówione tutaj zostały także aspekty związane z leksykonem języka naturalnego, wariantami badań psycholeksykalnych oraz możliwościami i ograniczeniami tych badań.

### **1.1 Badania psycholeksykalne a taksonomia różnic indywidualnych**

Nurt badań psycholeksykalnych stanowi jedną z możliwości uporządkowania informacji na temat różnic, jakie występują pomiędzy ludźmi. Choć zastosowanie podejścia psycholeksykalnego jest dość szerokie, badania wykonywane w jego ramach często odnoszą się wprost do osobowości człowieka. Poniżej przedstawiono rolę tego konkretnego typu badań względem wymienionych konstruktów.

#### *1.1.1 Różnice indywidualne i ich systematyzacja*

Psychologia jest nauką, której centrum zainteresowania stanowi człowiek, jego zachowania, właściwości i różnice jakie istnieją pomiędzy nim i innymi przedstawicielami gatunku. Ludzie różnią się między sobą pod względem ogromnej ilości istotnych kwestii (Goldberg, 1982). Ważne jest więc, by na gruncie nauki starać się te różnice w spójny sposób usystematyzować. Odkryć porządek ich ważności – uniwersalny dla całego świata (Goldberg, 1981). Podejście psycholeksykalne jest jedną z takich możliwości. Pozwala bowiem ono na próbę stworzenia spójnej wizji, chociażby struktury osobowości, a jak podkreślał Goldberg (1981) odkrycia na płaszczyźnie leksykalnej mogą być jednymi z bardziej wartościowych dokonanych na przestrzeni lat w ramach nauk społecznych.

Jednym z kluczowych pojęć, które mieszczą się w zakresie zainteresowań tych szczególnych badań jest: osobowość oraz cecha. Saucier (2009) wspominał o dwóch kontrastowych sposobach definiowania osobowości. Pierwszy traktuje osobowość jako zestaw cech, które charakteryzują jednostkę, natomiast drugi – mówi o osobowości jako podstawowym systemie, który takie cechy generuje. Połączenie obu tych wersji zasugerował Funder (1997), definiując osobowość jako wzorce emocji, myślenia i zachowania charakterystyczne dla konkretnej osoby razem z mechanizmami psychologicznymi, będącymi podstawą tych wzorców (ukrytymi lub nie). Definicja ta najmocniej skupia się na wzorcach charakterystycznych dla jednostki, nie sięgając po szczegóły: gdzie znajdują się te wzorce czy gdzie występują mechanizmy (Saucier, 2009). Jednymi z innych podstawowych definicji są te, które zaproponowali np. Allport (1937), Pervin i John (2002) czy Saucier i Srivastava (2015).

Według Allporta (1937) osobowością jest dynamiczna organizacja, znajdujących się we wnętrzu osoby systemów, które mają wpływ na jej jedyny w swoim rodzaju sposób przystosowania do otoczenia. Autor nazwał swoją definicję - biofizyczną, ponieważ skupia się ona na tym, czym właściwie jest konkretna jednostka, bez względu na to, jak inni ludzie ją postrzegają oraz oceniają. Pervin i John (2002) skupili się bardziej na osobowości jako na zbiorze myśli, emocji czy zachowań czyli pewnym swoistym wzorze występującym w życiu człowieka. Saucier i Srivastava (2015) bardziej uwydatnili różnice między ludźmi, podkreślając, że osobowością można nazwać cały zestaw cech, atrybutów czy właściwości, które odróżniają osoby pod względem ich myśli, zachowań a nawet uczuć.

Szczegółową jednostkę osobowości nazwano cechą. Pierwszym autorem zajmującym się problematyką tego pojęcia był Allport (1937), który podkreślał, że cecha służy do opisu osobowości. Dzisiaj cecha jest kategorią podstawową, związaną z różnicami indywidualnymi występującymi między ludźmi, ma ona także szereg stworzonych przez lata definicji. Określa się ją jako zwykle dziedziczną i stałą predyspozycję do ukazywania szczególnych zachowań (Buss i Poley, 1976) lub też jako również względnie stałą i charakterystyczną tendencję człowieka do konkretnych zachowań (Strelau, 2000). Bez względu na różne wersje i autorstwa zawsze warto pamiętać, że cechę określa: jej względna trwałość, zainteresowanie sferą psychiczną człowieka oraz możliwość różnicowania ludzi między sobą (Saucier i Srivastava, 2015).

Przeglądając literaturę naukową spotkać można wiele różnych prób definiowania osobowości jak i cechy. Wybór definicji jest niezwykle istotnym i trudnym przedsięwzięciem, ponieważ z jednej strony stanowi bazę wyjściową badań a z drugiej łatwo przy nim o komplikacje. Nieostrożny dobór definicji może prowadzić do problemów i nieścisłości w dalszych krokach badań a wynikać może, chociażby z różnorodności dostępnych źródeł, jak i ze zbyt szerokiej definicji w stosunku do operacjonalizacji (Saucier, 2009).

### *1.1.2 Trzy podejścia do cech osobowości z perspektywy teorii poznania*

Saucier i Srivastava (2015) pokazali trzy główne podejścia do osobowości z perspektywy teorii poznania. Podejście realistyczne traktuje osobowość bardziej jako obejmującą pewne utajone dyspozycje. Zasadą jest więc to, że by określić czyjąś osobowość najpierw należy uzyskać dokładny opis, informacje odnośnie rzeczywistego bądź potencjalnego zachowania tej osoby. By tego dokonać niezbędne są dostępne do obserwacji wskaźniki, czyli obiektywne opisy zachowań lub też neuropsychicznych struktur, które można zmierzyć. Wskaźniki te, oprócz tego, że mają odnosić się do zwyczajowych cech danej osoby to także powinny być stabilne. Głównym wątkiem w tym podejściu jest istnienie obiektywnych różnic pomiędzy ludźmi.

Drugie, wymieniane przez autorów podejście nosi miano konstruktywistycznego. Ten

punkt widzenia, przede wszystkim krytykuje ścieżkę realistyczną. Zarzuca jej, iż podstawę dla niej stanowi percepcja, a więc zjawisko będące pod silnymi wpływami różnorodnych uprzedzeń i indywidualnych teorii, tworzonych przez jednostki. Co finalnie prowadzi do uzyskiwania opisów osobowości, które zgodnie z tym podejściem, są nietrafne, gdyż tak naprawdę odzwierciedlają perspektywę obserwatora.

Współcześnie wyróżnia się także formę pośrednią między tym co realistyczne i tym co konstruktywistyczne, to znaczy podejście funkcjonalistyczne. Funkcjonalisci zakładają, że dokonując opisu osobowości nie można zupełnie oddzielić tego od procesów percepcyjnych. Ludzie zwykle charakteryzują innych w kontekście podejmowania pewnych decyzji, co z jednej strony związane jest ze staraniem stworzenia jak najbardziej szczegółowego i obiektywnego opisu, a jednocześnie z drugiej strony nie jest pozbawione osądu wartościującego. Wnioski, bowiem na temat drugiej osoby kreowane są przez pryzmat wartości czy też użyteczności dla obranych celów np. społecznych.

Nie bez znaczenia w takiej sytuacji są także kwestie kulturowe. Warto jest jednak zastanawiać się dla kogo, to co jest uzyskiwane jest ważne i jaki ma to cel. Formy opisu osobowości, które odnajdujemy w języku również nie są pozbawione dozy wartościowania. Saucier (1994) stwierdził wręcz, że większość słów reprezentuje postawę bardziej wartościującą niż obojętną. Wśród funkcjonalistów także dokonał się podział na tych, którzy sprzeciwiają się tworzeniu uniwersalnego modelu struktury osobowości i na tych, którzy w jakiejś proporcji ten zamysł popierają (Saucier i Srivastava, 2015). Zatem podsumowując, pośrednie podejście zakłada, że wymiary osobowości dotyczą myślenia, uczuć oraz zachowań, ale jednocześnie dotyczą tego, co dla danego człowieka wartościowe lub użyteczne. Przy czym nie należy z góry zakładać, że dla wszystkich osób czy populacji będzie to, to samo.

Wszystkie wymienione podejścia skupiają się na osobowości, ale koncentrując się na innych wskaźnikach. Podejście realistyczne za punkt odniesienia przyjmuje obiektywność i możliwość obserwacji. Podejście konstruktywistyczne zajmuje się krytyką realistycznego, zarzucając mu zbyt silne przywiązanie do percepcji, która narażona jest na wiele zniekształceń i błędów. Dodatkowo pojawia się także droga funkcjonalistyczna, która poniekąd stanowi coś pośredniego między dwiema powyższymi.

## **1.2 Hipoteza a założenie psycholeksykalne**

Podstawę dla badań psycholeksykalnych stanowi założenie psycholeksykalne (leksykalne) sformułowane przez Goldberga (1981). Jest to zasadnicza baza dla tego podejścia, która wyjaśnia i uzasadnia cel prowadzenia badań w nurcie psycholeksykalnym. Między autorami nie ma jednak zgodności co do nazewnictwa i rangi danej podstawy, stąd też nieścisłości w terminologii. W

części tekstów odnaleźć można to samo sformułowanie pod szyldem „hipotezy” jak i „założenia”. Dlatego istotnym jest wyjaśnienie skąd wywodzą się dane niejednoznaczności i co tak naprawdę kryje się w samej definicji.

### *1.2.1 Rozróżnienie hipotezy i założenia psycholeksykalnego*

Kontrowersje wokół badań psycholeksykalnych rozpoczęły się już od kwestii najbardziej bazowych – to znaczy określenia czy podstawowe aspekty tychże badań to hipoteza wymagająca weryfikacji czy też niepodważalne założenie. Zanim jeszcze Goldberg (1981) sformułował swoje słynne stanowisko, inni badacze zastanawiali się nad istotnością różnic indywidualnych. W 1884 roku Galton (1884) przedstawił swój punkt widzenia – wskazując, że ważność cechy może być powiązana z częstotliwością występowania w słownikach słów, służących do jej ekspresji.

Rozmyślenia na temat ważności nazewnictwa cech pojawiły się w 1936 roku (Allport i Odbert, 1936) i traktowały o różnych podejściach do tego tematu. Przykładowo poruszały aspekty: nazewnictwa cech jako wątpliwego ze względu na niewiarygodność powstawania nazw, związaną ze zbyt dużą mieszanką motywów; problematyki luk – cech nie mających swojej nazwy ze względu na brak wymyślonego słowa, ale podkreślały też, że istnieje podejście bardziej realistyczne, które wskazuje na użyteczność symboliki języka – potwierdzoną na przestrzeni lat siłą do reprezentacji stabilnych faktów z doświadczenia. To właśnie to podejście wskazuje, że jeśli jakaś cecha jest dla ludzi ważna, to całkowicie naturalnym jest dla nich wymyślenie dla niej nazwy. Sam proces nazywania nie jest więc tylko hipotetycznym działaniem, a naturalnym stanem rzeczy, który ma większe szanse zaistnienia im dana charakterystyka napotykana jest częściej w populacji.

Cattell (1943) zastanawiając się nad pojęciem cechy oraz sfery cech podłożył podwaliny pod myśl Goldberga (1981) określając, że wszystkie aspekty osobowości człowieka, które są ważne, interesujące lub użyteczne zostały zakodowane w języku. Wiąże się to z problematyką kategorii werbalnych, które powinny mieć odpowiednie granice – być odpowiednio dostosowane do realnego zachowania, przy czym trzeba, by założyć, że słownictwo pokrywa wszystkie ważne obszary zachowania człowieka. Oczywiście autor podkreślił, że istnieją obiekty co do tego. Pierwsza warta wspomnienia odnosi się do rozwoju języka – określa, że język nadal ewoluuje i odkrywa adekwatną terminologię opisu, a więc wciąż nie jest kompletnym systemem do opisu osobowości.

Druga, wspomniana już w literaturze (Allport i Odbert, 1936) dotyczy osobliwości słów – trudności jakie pojawiają się wraz z tworzeniem słów w konkretnej kulturze i czasie. Dawniejsze nazwy mogą być niezrozumiałe współcześnie, natomiast nowo tworzone mogą nie pasować do dotychczasowych etykiet. Trzecia, także zauważona we wcześniejszej pracy (Allport i Odbert, 1936), dotyka tematyki braku nazw. Niektóre cechy mogły nigdy nie otrzymać słowa, które

miałoby je określać, nazywać – zwłaszcza, jak podkreślili badacze, że istnieją takie cechy, które opisywane są za pomocą zdania/wyrażenia a nie pojedynczego słowa. Idąc głębiej – kolejny poważny problem to trudności w porównaniach między różnymi językami. Zdarza się, że cecha nazwana w jednym języku nie ma swojego odzwierciedlenia w innym.

W późniejszych latach Cattell (1957) nadal oraz także Norman (1967) podkreślali znaczenie języka pod względem badania osobowości. Zwrócenie uwagi na istotność słów miało też miejsce w filozofii – Austin (1957) zaznaczył, że człowiek zauważa to co ważne i to nazywa, a wszystko to dzieje się w trakcie życia wielu pokoleń. Tworząc swoją psycholeksykalną myśl, Goldberg (1981) w pracy podkreślał, że formułowane przez niego oraz zapoczątkowane już wcześniej zdanie na temat ważności różnic indywidualnych w języku jest fundamentalnym aksjomatem, który niesie za sobą wysoko znaczące następstwa. Do tych następstw przede wszystkim należy zaliczyć poszukiwanie uniwersalnego porządku powstawania różnic indywidualnych zakodowanego w zestawie słów wszystkich języków świata. W 1994 roku pojawiła się kolejna praca podkreślająca wagę założenia psycholeksykalnego i zastanawiająca się nad tym co stanowi uniwersum cech (De Raad, 1994).

Natomiast w 1995 roku Block (1995) przemawiał za ignorowaniem naturalnych źródeł językowych, jako używanych przez nowicjuszy, laików – osoby, które opisują osobowość za pomocą potocznych słów, postulując, że niektóre aspekty związane z osobowością mogą być ukryte, a więc także nie być wyrażane w języku naturalnym. W dalszych latach dyskusję na temat badań psycholeksykalnych podjęli Saucier i Goldberg (1996). Część swojej pracy autorzy zatytułowali słowami „hipoteza leksykalna”, tym samym podkreślając niezbędną sprawdzalność podstaw psycholeksykalnych a nie ich niepodważalność. Nie oznacza to jednak, że autorzy byli przeciwni badaniom psycholeksykalnym, wręcz odwrotnie starali się wyjaśnić perspektywę tychże badań i próbowali udowodnić, że są one zgodne z kryteriami „dobrej nauki”. Co istotne badacze określili także, że perspektywa psycholeksykalna nie jest instancją teorii cech, ale może być użyteczna dla tych teorii.

Zwrócenie uwagi na podział terminologii dokonało się chociażby w pracy z 1998 roku (De Raad, 1998), w której autor wprost napisał, że uzasadnieniem dla prac w podejściu psycholeksykalnym jest tak zwane założenie leksykalne lub hipoteza leksykalna. Ten sam autor w pracy z 2000 roku (De Raad, 2000) cytując frazę Goldberga (1981) nazwał ją już hipotezą leksykalną, podkreślając, że istotnym jest sprawdzenie czy wysuwana hipoteza może być empirycznie testowana. W podsumowaniu części swojego tekstu De Raad (2000) przedstawił własne propozycje na bezpośrednie oraz pośrednie testowanie tejże hipotezy. W tym samym roku inni badacze zastanawiający się nad międzykulturowymi wymiarami osobowości w podejściu leksykalnym, już w abstrakcie własnego tekstu podali uzasadnienie badań psycholeksykalnych –



nadając mu rangę założenia (Saucier i in., 2000). Interesującym wyjaśnieniem posłużyli się De Raad i Barelds (2008) w pracy na temat taksonomii języka holenderskiego. Stwierdzili oni, że istotność wykorzystywania użytkowego języka wyrażona została w założeniu stworzonym przez Austina (1957). Natomiast to założenie w dalszym czasie zostało przedstawione jako hipoteza leksykalna, tworząc uzasadnienie dla prowadzenia badań psycholeksykalnych. Równie godnym uwagi jest przedstawienie tematu w pracy dotyczącej badań języka chińskiego (Zhou i in., 2009). Badacze w krótkim akapicie tekstu zrównali ze sobą terminy: założenie i hipoteza, co jedynie udowadnia jak łatwo o splątanie pojęć.

Współcześnie podkreśla się, że założenie leksykalne jest tak naprawdę pewną ideą, której nie da się empirycznie zweryfikować (Misiuro, 2017). Dlatego też stosowanie określenia – hipoteza leksykalna – z tego punktu widzenia wydaje się terminologicznie niewłaściwe. Z drugiej jednak strony trudno nie poddawać w wątpliwość podstaw badań psycholeksykalnych, kiedy istnieją na to argumenty. Nie ma pewności co do tego, że reprezentacja konkretnej cechy w języku jest zgodna z jej psychologicznym znaczeniem (Oleś, 2000).

Patrząc na wiele przeciwległych zdań na temat kwestii – hipotezy/założenia psycholeksykalnego wydaje się być uzasadnione używanie zarówno terminu założenie jak i hipoteza, w zależności od celu badań. W literaturze spotkać można zarówno prace, które używają obu terminów. Wybrany przegląd prac naukowych związanych z tą kwestią znalazł się w *Załączniku A*. W przypadku próby sprawdzenia, weryfikacji podstawowych zasad badań psycholeksykalnych – tak jak to ma miejsce w niniejszej pracy – bardziej odpowiednim do użytku terminem wydaje się być – hipoteza psycholeksykalna (leksykalna).

Warto również nadmienić, że prowadzone na bazie hipotezy leksykalnej badania przyjmują perspektywę odpowiednio: samoopisu (*self*) lub opisu innych (*peer*). Większość skupia się jednak na tej pierwszej, natomiast sama hipoteza w zasadzie dotyczy bardziej postrzeganych cech. Stąd też wypływają różne niekompatybilności wyników.

### *1.2.2 Charakterystyka i historia hipotezy psycholeksykalnej*

Pomiędzy ludźmi występuje niezliczona ilość różnic indywidualnych, jednak różnice te nie zawsze można określić jako jednakowo ważne dla funkcjonowania jednostki czy wręcz fundamentalne. Różnice w ważności danej cechy zauważył już Galton (1884), który położył podwaliny pod znane dzisiaj w nauce podejście psycholeksykalne. Wysnuł on wniosek, iż o istotności danej cechy może decydować częstotliwość występujących w słownikach słów, które służą do jej ekspresji.

Dzięki temu Goldberg (1981) sformułował twierdzenie, które nosi nazwę założenia psycholeksykalnego. Założenie to traktuje o tym, iż jeśli jakieś różnice indywidualne są

szczególnie ważne w kontaktach międzyludzkich, to w końcu zostają one zakodowane w używanym języku. Ludzie w trakcie codziennych procesów komunikacji nawiązują do tematów dla nich istotnych, do tego czym się zajmują, jakie są ich sukcesy a jakie porażki a nawet do tego jakie są ich reakcje emocjonalne (De Raad i Mlačić, 2017). Chętniej rozmawiają oni o tym co dla nich ma wyższą wartość, a jeśli tak się dzieje to kolejnym krokiem jest stworzenie słowa. Stąd wniosek, że jeśli pewna cecha jest z punktu widzenia społeczeństwa uważana za ważną, to w języku pojawi się wiele określeń z nią związanych.

Należy przy tym zwrócić uwagę, że dla różnych kultur istotne mogą być różne cechy, może to być spowodowane chociażby klimatem, tradycją, ukształtowaniem terenu, położeniem geograficznym czy historią. Dlatego też Goldberg (1981) uszczegółowił, że im ważniejsza różnica indywidualna w kontaktach między ludźmi, tym więcej języków będzie posiadało dla niej określenie. Dlatego też nauka powinna zadbać o to, by odkryć uniwersalny porządek ważności danych różnic indywidualnych, ukryty pośród wszystkich języków świata.

Nauka potrzebowała wiele czasu, by zrozumieć nieprzecenioną wartość języka dla psychologii osobowości (De Raad i Mlačić, 2017). Już od czasów antycznych – Platon był uważany za jednego z najstarszych myślicieli odpowiedzialnych za zauważenie tego, co dziś nazywamy cechą, dalszy swój wkład mieli Arystoteles oraz między innymi Tyrtamus (De Raad i Mlačić, 2017). Początek hipotezy psycholeksykalnej (leksykalnej) można wiązać z Galtonem (1884) i jego przypuszczeniem. Nawiązując do tego, Goldberg (1981) sformułował znane dzisiaj twierdzenie.

Kolejno poszukiwaniami w obszarze psycholeksykalnym zajęli się inni badacze. Przykładowo Allport oraz Odbert (1936), którzy skupili się na 400 000 haseł z języka angielskiego. Allport i Odbert (1936) uzyskawszy 17 953 słowa i dokonując procesu klasyfikacji ich w kategorie: osobowość, oceny społeczne, stany tymczasowe, cechy osobowe, słowa względnie nieużyteczne oraz metafory, doprowadzili do stworzenia specjalistycznej listy. Lista ta natomiast w późniejszym czasie, dzięki wykorzystaniu jej przez innych naukowców, pozwoliła na rozwój podejścia leksykalnego i samej teorii cech (Gorbaniuk, Szczepańska i in., 2014).

Eksploracją wspomnianej wyżej listy zajął się między innymi Cattell (1943), który finalnie uzyskał zbiór 35 cech, następnie identyfikując 16 podstawowych czynników osobowości. Zainteresował się tym także Norman (1967) uzyskując listę 2 797 określeń, a także Goldberg (1982) zawężając listę Normana (1967) do 1710 przymiotników. Wczesne badania Cattella (1943) stały się podłożem do kolejnych badań. McCrae i Costa (1985) wyodrębnili dzięki nim: Neurotyzm, Ekstrawersję i Otwartość na doświadczenie. Dodając do tego Ugodowość i Sumienność z innych badań, powstało narzędzie do badania osobowości.

Wszystkie wspomniane tutaj badania, a także inne nawiązujące do kwestii

psycholeksykalnych, przyczyniły się do rozwoju opisywanego w tej pracy podejścia i pozwoliły na szereg kolejnych badań, które dziś noszą nazwę taksonomii psycholeksykalnych. Dzięki tym początkom, współcześnie na coraz to innych językach dokonuje się specjalistycznych procedur, by móc zidentyfikować uniwersalne dla wszystkich ludzi wymiary osobowości.

### *1.2.3 Konsekwencje przyjęcia hipotezy psycholeksykalnej*

Zgłębiając tematykę badań psycholeksykalnych i samej hipotezy, która stoi u jego podstaw, warto się także zastanowić nad potencjalnymi konsekwencjami, jakie może za sobą nieść akceptacja tejże hipotezy. Jak wszystko w otaczającym nas wszechświecie także i ono ma swoje możliwości i swoje ograniczenia. Niewątpliwym ograniczeniem jest w tym przypadku oddanie użytkownikom języka odpowiedzialności za tworzenie teorii. Jak już wielokrotnie było to podkreślane, bazą dla podejścia psycholeksykalnego są słowa, a hipoteza mówi, że im cecha jest ważniejsza tym posiada więcej określeń – słów ją opisujących (Goldberg, 1981). Niebezpieczeństwo tkwi jednak w tym, że wspomniane tutaj słowa są wynalazkiem człowieka. To człowiek decyduje więc, co należy nazwać a czego nie, a więc też zgodnie z hipotezą – co jest cechą a co nią nie jest.

Warto się więc przyjrzeć z bliska kwestii – co w przypadku, gdy istnieje jakaś ważna cecha, ale nie jest ona nazwana. Wtedy trafiamy na pustkę, nie ma swojej nazwy, więc nie jest istotna i nie podlega analizom. Czy słusznie? Podchodząc do podejścia psycholeksykalnego z tej strony, ewidentnie widać, że nie potrafi ono wyjaśnić wszystkiego, są w nim pewne martwe punkty nie do przekroczenia, które mogą sprawić, że w nauce pominięte zostaną wartościowe informacje. Poza tym jak zauważyli Saucier i Goldberg (2001) podejście psycholeksykalne bardziej skupia się na tym co obserwowalne, z trudem odnosząc się do tego co w człowieku ukryte, co także może powodować uszczerbek w ważnych kwestiach.

Dalej, badania psycholeksykalne są badaniami deskryptywnymi, opisowymi – nie wyjaśniają, nie wyczerpują więc całej dostępnej problematyki. Pojawia się też kwestia tego jak konkretni badacze zawężają swoje badania, gdyż zupełnie inne wyniki można uzyskać korzystając z podejścia restrykcyjnego niż nierestrykcyjnego (wyjaśnienia obu podejść w dalszej części). Inaczej można wnioskować wykorzystując jedynie jedną część mowy a wykorzystując ich wiele, korzystając z pełnej listy dostępnych słów czy tylko ze słów najczęściej używanych. Nie bez znaczenia jest także sposób zawężenia listy, który głębiej omówiony zostanie w dalszej części pracy. Podsumowując, istotne jest przede wszystkim to, że badania psycholeksykalne dają wiele możliwości, ale przez to stwarzają też wiele problemów i pytań. Kłopotliwa może być nawet sama forma badań – lista słów, której zarzuca się, że nie jest w stanie sprostać stawianym wymaganiom. Według niektórych źródeł sam stopień pomiaru uzyskiwany przy jej pomocy pozostaje niepewny

(Gorbaniuk, Czarnecka i in., 2011).

Przedstawione wyżej argumenty mają na celu wzbudzić refleksję odnośnie ograniczeń podejścia psycholeksykalnego, nie oznacza to jednak, że ten rodzaj badań pozbawiony jest jakichkolwiek zalet. Wręcz przeciwnie – tak samo jak ograniczeniem jest to, iż słowa są tworzone przez ludzi, tak samo może być to jedna z możliwości. Koniec końców badanie bezpośrednio dotyczy tego, co istotne dla człowieka, nie musi tworzyć czegoś nowego i sprawdzać, jak zostanie przyjęte, tylko korzysta z czegoś, co już ma ustaloną własną wartość. Poza tym badania psycholeksykalne charakteryzuje dyscyplina oraz dokładność (Gorbaniuk, Czarnecka i in., 2011) a to, że są jedynie badaniami deskryptywnymi wcale nie pomniejsza ich znaczenia. Trudno jest bowiem stworzyć teorię, która wyjaśniałaby wszystko na temat wszystkiego, każda jest ostatecznie przecież ukształtowana przez człowieka a on, jak już wspomniano, ma swoje własne poznawcze ograniczenia. Można także uznać, iż podejście psycholeksykalne spełnia większość kryteriów dobrego modelu teoretycznego jakie analizowali w swojej pracy Saucier i Srivastava (2015), na podstawie wcześniejszych wniosków, które wyprowadzili: Eysenck (1991), Costa i McCrae (1992), Bouchard (1994) czy Terracciano i in. (2010). Nie należy również zapominać, że to właśnie dzięki podejściu psycholeksykalnemu udało się odkryć między innymi istotną współcześnie Wielką Piątkę i uruchomić próby systematyzacji cech na różnych poziomach ich organizacji. Stwarza ono także możliwość rozwoju w zakresie badań międzykulturowych (De Raad i Peabody, 2005).

Podsumowując, podejście psycholeksykalne ma zarówno szereg możliwości jak i ograniczeń, których każdy korzystający z niego badacz powinien być świadom. Wybierając je jako swój sposób uprawiania nauki, należy mieć na uwadze konsekwencje jakie ono niesie. Z drugiej strony nie należy zapominać także o jego potencjale i wszechstronności wykorzystywania uzyskiwanych w jego ramach danych.

### **1.3 Specyfika metodologii badań psycholeksykalnych**

Mówiąc o badaniach psycholeksykalnych należy zwrócić uwagę na kilka istotnych kwestii z nimi związanych. Po pierwsze podejście psycholeksykalne, jak podkreślał Saucier (2009), reprezentuje perspektywę poznawczą. Zaczynając już od samego początku i formułowania definicji osobowości, istotne jest to, że każdy badacz może przyjąć inną jej wersję. Niektóre z definicji dotyczą szerszego, inne węższego zakresu, czasami okazuje się też, że sama definicja jest szersza niż operacjonalizacja. Jest to aspekt ważny, ponieważ to jaka definicja zostanie przyjęta łączy się z tym, w jaki sposób będą dobierane wskaźniki i jak będzie wyglądało samo testowanie. Jak wspomniał autor, jednym ze sposobów doprecyzowania osobowości jest uznanie jej za zbiór stałych atrybutów, a w tym przypadku atrybuty oznaczają grupę twierdzeń stworzonych przez

osobę. Słowa same w sobie wiążą się z funkcją językową, a więc z procesami poznawczymi, stąd też umiejscowienie podejścia psycholeksykalnego w ujęciu poznawczym.

Po drugie, charakterystyczne dla tego rodzaju badań jest opieranie się na bazie listy słów. Bazę tą powinien stanowić leksykon języka naturalnego bądź jego reprezentatywna próbka (Gorbaniuk, Szczepańska i in., 2014). Po trzecie powinno zostać podkreślone, iż podejście psycholeksykalne jest podejściem deskryptywnym (Saucier i Goldberg, 2001). Ogólnie w psychologii istotne znaczenie mają dwa podejścia: przywołane wyżej – deskryptywne oraz dyspozycyjne. W przypadku wersji deskryptywnej, badania skupiają się tylko i wyłącznie na opisie zjawisk, a nie na ich wyjaśnianiu. Takie jest też działanie badań psycholeksykalnych, nie starają się one czegoś konkretnego wyjaśnić, przynajmniej nie bezpośrednio, za to koncentrują się na części opisowej. Próba wymagania od tego podejścia głębszych wyjaśnień może oznaczać jedynie brak zrozumienia ich istoty i wymuszanie odpowiedzi na pytania, które nie stoją w centrum jego zainteresowania.

Podejście psycholeksykalne pozwala na uzyskanie danych, które można wszechstronnie wykorzystywać, jednak należy pamiętać, że samo ono ma ściśle przyjęte zasady. Naukowiec, który wybierze to konkretne podejście do prowadzenia swoich badań, przede wszystkim nie może zapominać, że: 1) należy ono do perspektywy poznawczej, 2) bazuje ono na leksykonie języka naturalnego lub jego reprezentatywnej próbce oraz 3) reprezentuje ono podejście deskryptywne.

#### **1.4 Leksykon języka naturalnego**

Jedną z charakterystycznych cech podejścia psycholeksykalnego jest bazowanie na leksykonie języka naturalnego, czyli na zbiorze wszystkich słów, które służą ludziom do komunikacji. By skompletować listę słów niezbędnych do stworzenia narzędzia wykorzystywanego w badaniach, potrzeba więc odpowiedniego źródła – słownika. Słownik jednak nie jest tożsamy z leksykonem. Dlatego też poniżej przedstawiono różnice pomiędzy jednym a drugim, a także wyjaśnienie jakich słowników należy używać i na jakie jednostki leksykalne można się w nich natknąć.

Jedną z fundamentalnych cech podejścia psycholeksykalnego jest to, iż w jego obszarze dokonuje się analizy słów. Bazę przeznaczoną do takiej analizy stanowi leksykon języka naturalnego, czyli zbiór wszystkich słów, które ludzie wykorzystują w celach komunikacji (De Raad, 1998). Grupa ta jest tak ogromna, że do tej pory nikomu w pełni nie udało się jej zebrać, podobnie zresztą jak w przypadku leksykonu osobowości, czyli wszystkich słów, które dotyczą różnic indywidualnych pomiędzy ludźmi (De Raad i Ostendorf, 1996). Jest to jeden z powodów, dlaczego w ramach podejścia psycholeksykalnego korzysta się ze słowników.

By móc prowadzić badania psycholeksykalne należy mieć solidną bazę słów, niemożliwe

jest jednak posiadania jej pełnej wersji, ponieważ nie została ona całkowicie stworzona. W takim wypadku badacze sięgają po konkretne słowniki danych języków. Jednak pomiędzy leksykonem a słownikiem istnieje szereg różnic, z których najbardziej widoczna i istotna wydaje się być kwestia samej zawartości słownika. Liczba słów zawartych w słownikach jest tylko częścią tego, co powinno się w nich znajdować (De Raad i Ostendorf, 1996).

Jak zostało to wyżej podkreślone, istnieją definitywne różnice między leksykonem języka naturalnego a słownikiem. Stojąc jednak przed perspektywą eksplorowania nauki w ramach podejścia psycholeksykalnego badacze muszą zorganizować odpowiedni materiał, to znaczy bazę słów. Skoro pełna jej wersja nie jest dostępna (De Raad i Ostendorf, 1996), w takim razie pozostaje korzystać z możliwości jakie istnieją, a więc ze słowników. Należy jednak przy tym podkreślić, że wybór słownika do badań psycholeksykalnych nie jest rzeczą przypadkową i nieprzemyślaną. Wręcz przeciwnie, biorąc pod uwagę szereg dostępnych w dzisiejszych czasach wydawnictw, autorów i rodzajów słowników, by dokonać odpowiedzialnych decyzji, badacze powinni wszystko skrupulatnie analizować. Przede wszystkim należy się skupić na: typie słownika, ilości haseł jakie on zawiera oraz jego aktualności.

Istnieje wiele różnych typów słowników, od słowników ortograficznych począwszy, przez słowniki: synonimów, związków frazeologicznych, archaizmów, na słownikach wyrazów obcych kończąc. Poza tym słowniki można także podzielić na ich wersje jednojęzyczne oraz wielojęzyczne a także szczególną ich kategorię, którą stanowi najróżniejsza baza słowników specjalistycznych. Ilość haseł w słowniku również ma znaczenie, ponieważ im większy słownik tym więcej w nim słów mogących opisywać osobowość (De Raad i Ostendorf, 1996). Stąd wniosek, że w podejściu psycholeksykalnym im więcej słów tym lepiej, a więc adekwatnie bardziej odpowiadający badaniom słownik będzie również tym pełniejszym (Gorbaniuk, Szczepańska i in., 2014).

Śledząc dotychczasowe badania można dostrzec różnorodność wybieranych słowników np. 35 tysięcy haseł (Szarota, 1995) czy 450 tysięcy haseł (Norman, 1967). Niemniej ważna jest także aktualność danego słownika. Bazy takie tworzone są w konkretnym czasie, przez konkretnych autorów, a więc znajduje się w nich zbiór haseł używanych w danym okresie czasowym, w danym kraju. W takim razie im bardziej aktualny słownik, tym bardziej wiarygodna będzie jego przydatność w badaniach.

Badania psycholeksykalne opierają się na bazie stworzonej ze słów, jak jednak powszechnie wiadomo, słowa te mogą przyjmować bardzo różne formy. Znany jest szereg różnorodnych rodzajów jednostek leksykalnych, takich jak: przymiotniki, rzeczowniki, czasowniki, imiesłowy czy przysłowki. W przypadku badań psycholeksykalnych można wykorzystywać je wszystkie, jednak do tej pory badacze najczęściej korzystali z list opartych na

przymiotnikach (m.in. Hahn i in., 1999; Saucier i in., 2005). Powód takiego postępowania wyjaśnili Barelds i De Raad (2015), zwracając uwagę na to, iż przymiotniki charakteryzują możliwość opisu względnie stabilnych atrybutów zarówno obiektów, ludzi a nawet zdarzeń.

Dominacja przymiotników w badaniach psycholeksykalnych związana jest z pełnią przez nie funkcją. Przede wszystkim istotny jest tutaj aspekt związany z opisem tego co stabilne w ludzkim zachowaniu, ponieważ cecha także definiowana jest jako względnie stała (Strelau, 2000). Sens używania przymiotników więc, uzasadnia ich odpowiednie dopasowanie do kwestii definicyjnych. Inną stosowaną kategorią leksykalną są rzeczowniki (De Raad i Hoskens, 1990; Goldberg, 1981, 1982). W tym przypadku warto zwrócić uwagę na ich zasadniczy podział na rzeczowniki typologiczne oraz rzeczowniki atrybutywne. Rzeczowniki typologiczne określają typ osobowości np. pracuś, śmiałek. Poza tym są również częściej używane w przypadku sytuacji nieformalnych na przykład wypowiedzianych konwersacji (Saucier i Goldberg, 1996).

Rzeczowniki atrybutywne odnoszą się bardziej do atrybutów osoby niż do niej samej, dotyczą doświadczeń, zachowań i cech, jak np. pracowitość, śmiałość (Angleitner i in., 1990). Możliwe też, że są częściej stosowane w mowie niż w piśmie, dlatego też istnieje więcej przykładów kolokwializmów czy wyrazów slangowych ukazanych za ich pomocą (De Raad, 2000). W przypadku czasowników opis dotyczy czynności lub stanów (De Raad i in., 1988; Hřebíčková i in., 1999). Są one uważane za bardziej konkretne od przymiotników i rzeczowników, ale by w pełni wykorzystać ich potencjał zazwyczaj wymagają szerszego kontekstu (De Raad, 2000). Przysłowki są określeniami czasowników i również mogą nazywać cechy, a imiesłowy zachowują się jak czasowniki w formie przymiotników bądź przysłówków.

Jak zostało to wyartykułowane każda z części mowy jest nieco odmienna i także względnie odmienną pełni funkcję, dlatego tak ważne jest umiejętne operowanie jednostkami leksykalnymi w ramach badań psycholeksykalnych. Skupianie się tylko na jednej konkretnej formie może bowiem pomijać pewne bardzo ważne aspekty ukryte w języku. Przymiotniki uważane są za silniejsze w kwestii opisu atrybutów i predykcji, rzeczowniki lepiej sprawdzają się w przypadku identyfikowania i nazywania, a czasowniki sprawniej sobie radzą w przypadku opisu zdarzeń (De Raad, 1992). Kwestia użycia różnych jednostek leksykalnych nabiera swoistego znaczenia także w obszarze badań międzykulturowych.

Każda kultura ma swój odmienny system językowy, a co za tym idzie, inaczej może w różnych krajach wyglądać kwestia proporcjonalności użycia różnych jednostek leksykalnych. W pewnych językach wspomniane wcześniej i często wykorzystywane przymiotniki mogą być dominującą częścią mowy, ale w innych mogą być one praktycznie zupełnie pomijane lub wykorzystywane nielicznie (Saucier, 2003). W takim przypadku, kiedy badacze chcą uzyskać strukturę osobowości, korzystając z okrojonej do jednej formy bazy słów, istnieje ryzyko, iż

uzyskane wyniki mogą nie odzwierciedlać rzeczywistości.

Różnorodność słowników i jednostek leksykalnych sprawia, że naukowiec prowadzący badania w podejściu psycholeksykalnym powinien poważnie rozważyć wszystkie ograniczenia i możliwości swojego wyboru. Choć pełna baza w postaci leksykonu języka naturalnego fizycznie nie istnieje to, jednak by w ogóle móc prowadzić badania na materiale leksykalnym, należy skorzystać z danych, które są dostępne. Nie oznacza to, że można bezwarunkowo dobierać słowniki i selekcionowane z nich słowa a raczej powinno się to poddać dokładnym analizom i wyodrębnić potencjalne konsekwencje swych działań. Podobnie jak w przypadku decyzji o przyjęciu konkretnej definicji osobowości czy cechy, też jeśli chodzi o wybór bazy słów oraz wykorzystywane części mowy – wszystko to rzutuje na dalsze prowadzenie badań oraz otrzymywane wyniki.

## 1.5 Warianty badań psycholeksykalnych

Opisując podejście psycholeksykalne nie sposób nie zwrócić uwagi na jego dokładność oraz precyzję. Badania psycholeksykalne składają się bowiem z wielu konkretnie ustalonych i zaplanowanych kroków. Nie zmienia to jednak faktu, że nawet w tak ścisłym reżimie postępowania zdarzają się różne warianty. Istnieją różne metody selekcji deskryptorów jak i różne metody systematyzacji opisów cech.

### 1.5.1 Metody selekcji deskryptorów

Analizując metody selekcji deskryptorów w badaniach psycholeksykalnych należy bliżej przyjrzeć się kilku odmiennym wariantom. Do jednych z najpopularniejszych kategoryzacji należą: badania restrykcyjne (*restricted*) i nierestrykcyjne (*unrestricted*), badania prowadzone na pełnym leksykonie (wyczerpujące) (*comprehensive*) – to znaczy zawierające wszystkie części mowy oraz badania oparte jedynie na konkretnych częściach mowy (*noncomprehensive*), a także specyficzne badania oparte na deskryptorach o największej częstotliwości (*most frequently used descriptors*).

#### 1.5.1.1 Podejście restrykcyjne i nierestrykcyjne

Stojąc na granicy pomiędzy wyborem do badań podejścia restrykcyjnego bądź nierestrykcyjnego należy zdawać sobie sprawę zarówno z ich mocnych stron jak i z ograniczeń. Podejście wąskie kładzie nacisk na osobowość, a więc to co znajdzie się na liście zależne jest od przyjętej przez autora badań definicji zjawiska jakim jest osobowość. Wybierając tylko to, co zgodne z daną definicją istnieje ryzyko pominięcia innych, odrzucanych a być może bardzo istotnych naukowo informacji. Z drugiej strony, wybierając podejście inkluzywne, ważnym



aspektem jest ocena tego, jak bardzo szeroko traktowane będą różnice indywidualne. Związane jest to z tym, iż może się okazać, że wyniki jakie zostaną później uzyskane będą mało spójne i trudne do replikacji, będą stanowić niejednorodny zbiór, który trudno będzie zinterpretować.

Do tej pory większość badań opierała się na wykorzystaniu podejścia restrykcyjnego, jednakże znalazło się także kilka w podejściu nierestykcyjnym, między innymi w języku: hiszpańskim (np. Benet-Martinez i Waller, 1997), hebrajskim (np. Almagor i in., 1995) czy tureckim (np. Goldberg i Somer, 2000) i chińskim (np. Zhou i in., 2009). Każda forma badań, czy to restrykcyjna czy też nierestykcyjna ma swoje możliwości jak i ograniczenia. Od badacza zależy jak bardzo rygorystyczną listę deskryptorów pragnie uzyskać – czy ma ona skupiać się na jednym konkretnym zjawisku lub na czymś bardziej ogólnym. Z tym wyborem łączyć się będą w przyszłości także możliwości potencjalnego wykorzystywania listy.

#### *1.5.1.2 Podejście wyczerpujące i niewyczerpujące*

Badania psycholeksykalne można także szczegółowo rozróżnić pod względem tych, które prowadzone są na podstawie wszystkich części mowy (podejście wyczerpujące) i jedynie na wybranych częściach mowy (podejście niewyczerpujące). W przypadku pierwszym lista deskryptorów składa się z różnorodnych form np. przymiotników, czasowników czy rzeczowników (np. De Raad i Barelds, 2008) natomiast w drugim przypadku używa się jedynie jednej, na przykład przymiotników (np. Boies i in. 2001; De Raad i in., 1988; Hahn i in., 1999). Poszczególne części mowy to narzędzia za pomocą, których ludzie komunikują się między sobą (Barelds i De Raad, 2015). Niezwykle więc istotne może być to jak się tych charakterystycznych narzędzi używa i przede wszystkim czy się ich używa.

Jak wspomniano w podrozdziale dotyczącym leksykonu i różnorodności jednostek leksykalnych, każda konkretna jednostka niesie za sobą nieco inną informację poznawczą, może być inaczej odbierana – interpretowana przez użytkownika. Dlatego pozornie to samo pojęcie przedstawione za pomocą różnych form językowych może oznaczać coś znacząco innego. Dla przykładu inaczej osoba może zareagować, jeśli nazwiemy ją kanciarzem, a inaczej, kiedy powiemy, że jest kantująca czy, że potrafi kantować. Wybór jednostek leksykalnych do badań w podejściu psycholeksykalnym stanowi więc bardzo odpowiedzialną decyzję.

Po pierwsze wybór konkretnych słów może determinować ich postrzeganie przez badanych, po drugie wybór tylko jednej części mowy może zaburzać wyniki (pomijając te słowa, które są ważne, ale nie mają wybranej przez badaczy formy), po trzecie wybór tylko jednej części mowy może utrudniać potencjalne porównania między kulturami (języki komunikacji nie są proporcjonalne, w niektórych przeważają przymiotniki, w innych rzeczowniki itd.) i po czwarte wybór tylko jednej części mowy może nie odzwierciedlać faktycznej ważności pewnych cech

(może mieć to miejsce w przypadku, gdy pewne cechy są w większości określane za pomocą słów – rzeczowników, a badacze w swoich badaniach skupią się jedynie na przymiotnikach).

Dobór jednostek leksykalnych do badań nie jest nic nieznaczącym etapem. Wręcz przeciwnie determinuje on przyszłe wyniki badań i możliwości wykorzystywania listy słów. To jakie formy słów znajdują się w bazie deskryptorów nie powinno być podyktowane komfortem prowadzenia badań, ale brać pod uwagę aspekty związane z występowaniem i rozumieniem konkretnych słów w danym języku.

### *1.5.1.3 Badania oparte na deskrytorach o największej częstotliwości*

Współcześnie coraz większą popularność w ramach podejścia psycholeksykalnego zyskują badania oparte na deskrytorach o największej częstotliwości występowania. Specyfiką tego typu badań jest to, iż przeprowadzane są one nie na pełnym leksykonie osobowości, lecz na próbie słów, które uważane są za najczęściej używane. Do tej pory takich badań było niewiele (np. Hahn i in., 1999; Livaniene i De Raad, 2017; Szarota, 1996), a jedną z głównych przyczyn przemawiających za ich przeprowadzaniem jest ryzyko powstawania dysproporcji pomiędzy wielkimi czynnikami uzyskiwanymi w przypadku materiału pełnego (Szarota, 1996). Tworząc listę bazującą na pełnym leksykonie osobowości może się okazać, że znajdują się na niej słowa niezrozumiałe dla potencjalnego badanego. Głównie chodzi tutaj o słowa bardzo specyficzne – specjalistyczne, ale także o słowa, które wyszły z użycia, być może kiedyś popularne, natomiast w dzisiejszych realiach już zapomniane. W takim przypadku, czynniki uzyskiwane poprzez analizę mogą okazać się za mało reprezentatywne, by zyskać miano indywidualnego wymiaru.

Badania oparte na najczęściej używanych deskrytorach zostały przeprowadzone między innymi w Polsce (Szarota, 1996). Były to badania oparte na wcześniejszej liście przymiotników (Szarota, 1995), zawężonej do puli 93 deskryptorów. Wykorzystywano zarówno wersję samoopisową jak i opisy innych osób, w liczbie kolejno 347 osób i 369 osób. Wynikiem analizy czynnikowej była pięcioczynnikowa struktura, zawierająca w przypadku samoopisu takie składniki jak: Ugodowość, Sprawczość, Stabilność Emocjonalna, Intelpekt oraz Sumienność.

W badaniach języka koreańskiego (Hahn i in., 1999) także użyto wcześniejszej listy, powstałej z badań studentów oraz analizowanych źródeł pisanych i zawężonej do deskryptorów o największej częstotliwości. Ostateczna lista składała się z 406 określeń i posłużyła do badań samoopisowych dla 435 studentów. Wynikiem analizy czynnikowej było uzyskanie optymalnej struktury czteroczynnikowej, złożonej z: Ekstrawersji, Ugodowości, Męskości/Stabilności Emocjonalnej i Sumienności – Precyzji. W wyniku porównań tej struktury z otrzymanymi wcześniej markerami koreańskiej przymiotnikowej Wielkiej Piątki (Sumienność, Stabilność Emocjonalna, Ugodowość, Ekstrawersja, Intelpekt) zaobserwowano wysoką zbieżność.

Także w języku litewskim analizowano najczęściej używane deskryptory (Livaniene i De Raad, 2017). W tym przypadku użyto 194 deskryptorów o najwyższej częstotliwości, wyselekcjonowanych z większej puli, a analiza czynnikowa przy użyciu danych ipsatyzowanych wykazała dwa (Dynamizm i Przyzwoitość Społeczna) oraz trzy (Dynamizm, Obowiązkowość oraz Przynależność) najbardziej stabilne wymiary.

W 2013 roku (Roivainen, 2013) ukazały się także inne badania interesujące się tematyką najczęściej używanych deskryptorów osobowości, ale pod kątem ich implikacji dla teorii osobowości. Ich specyfika, wobec tego także była nieco inna, zakładała bowiem użycie przeglądarki Google oraz Google Ngram viewer w celu sprawdzenia częstotliwości użycia słów z wcześniej przygotowanej przez innych badaczy (Saucier i Goldberg, 1996) listy 432 angielskich przymiotników. Wynikiem tychże badań było stwierdzenie, że czynniki wchodzące w skład Wielkiej Piątki nie są jednakowo ważne w przypadku opisu osobowości tworzonego w trakcie codziennego życia. Podany był tam przykład Ugodowości, która zgodnie z tymi badaniami, jest znacznie bardziej rozpowszechniona, jeśli chodzi o użycie niż inne składowe Wielkiej Piątki. Mogłoby to wskazywać na pewne nieścisłości pomiędzy tym, co stosowane w praktyce – w życiu, a tym co tworzone w ramach modeli teoretycznych, przy czym, by można było wysuwać takie wnioski trzeba, by potwierdzić te badania w ramach innych języków.

Podsumowując, oprócz znanych w podejściu psycholeksykalnym badań restrykcyjnych versus nierestykcyjnych oraz wyczerpujących versus niewyczerpujących, coraz większą popularność zdobywają także badania oparte na deskryptorach o największej częstotliwości. Ich przeprowadzanie podyktowane jest możliwością uzyskania bardziej proporcjonalnych czynników niż ma to miejsce w przypadku pełnego leksykonu. Same badania wprowadzają też nowe narzędzia do selekcji najczęściej używanych deskryptorów, a listy dzięki nim powstałe są mniej obszerne.

### *1.5.2 Metody systematyzacji opisów różnic indywidualnych*

Metody systematyzacji opisów cech, jakie wyróżnić można w psychologii, podzielone zostały na: bezpośrednie oraz pośrednie. W przypadku metod bezpośrednich warto zwrócić uwagę na grupowanie synonimów (np. Shmelyov i Pokhil'ko, 1993), natomiast jeśli chodzi o metody pośrednie, to są one oparte na wielowymiarowych metodach analizy danych i w tej kategorii mieszczą się niemal wszystkie badania psycholeksykalne.

#### *1.5.2.1 Grupowanie synonimów*

Grupowanie synonimów stanowi bezpośrednią metodę używaną do systematyzacji opisów cech. Zanim popularność zdobyła analiza czynnikowa, to właśnie grupowanie było jednym z

najczęściej wykorzystywanych. Bezpośredniość tej metody objawia się w tym, iż osoba zajmująca się grupowaniem wprost zaznajomiona jest z celem procedury. Taka osoba – sędzia, ma za zadanie pogrupować słowa na zasadzie synonimów – szukając między nimi podobieństw zarówno pod względem np. znaczeniowym, jak i w kwestii stanowienia wskaźnika tej samej cechy. Sędzią może być zarówno specjalista z danej dziedziny, jak i osoba, która specjalistą nie jest. By szczegółowiej zobrazować procedurę tej metody warto przytoczyć badania Goldberga (1990). Autor na początku zebrał opinie sędziów – w tym przypadku specjalistów z dziedziny leksykografii – czy dane słowa można traktować jako synonimy. W następnym kroku ze słów stworzono grupy synonimów, które działały jako odrębne skale osobowości.

Do najbardziej krytycznych uwag i zarzutów wobec tej metody zalicza się oddanie badaczowi władzy do podjęcia decyzji na temat tego, które cechy ze sobą współwystępują. Biorąc pod uwagę, że sędzią może być osoba o konkretnym specjalistycznym wykształceniu – wyniki, które są otrzymywane mogą nie ukazywać rzeczywistości – to znaczy rzeczywistego współwystępowania deskryptorów cech, jakie ma miejsce wśród użytkowników języka, ale raczej pokazywać to, jak deskryptory powinny być właściwie rozumiane (normatywne podejście). Z drugiej jednak strony wybór sędziów – nieprofesjonalistów także może być problematyczny. Kiedy ma się do czynienia z sędziami nieznanymi się na dziedzinie, może być konieczne zwiększenie ich liczby. Poza tym człowiek, który zobligowany jest do wykonania zadania profesjonalnie, ale bez specjalistycznej wiedzy na ten temat, jest włączany w sytuację, w której poniekąd musi wejść w rolę specjalisty. Wtedy pojawić się mogą różne przekonania sędziów – nie będących specjalistami, na temat tego, jakie cechy ze sobą współwystępują – są to tak zwane ukryte teorie osobowości (Wojciszke, 2001). Wtedy też istnieje ryzyko, że wyniki również nie będą przedstawiać rzeczywistości a naiwne teorie.

Grupowanie synonimów jako metoda systematyzacji może nie jest tak bardzo znane jak analiza czynnikowa, jednak zanim się ona pojawiła, to właśnie ono było podejściem wykorzystywanym do próby poznania i uporządkowania różnic indywidualnych. Należy pamiętać, że grupowanie synonimów należy do metod bezpośrednich, inaczej niż analiza czynnikowa. Niebezpieczeństwo jakie z niej wynika to przede wszystkim zbyt duża zależność wyników od decyzji podejmowanych przez badacza – to on ma całą władzę nad stwierdzeniem, które cechy mają ze sobą współwystępować.

#### *1.5.2.2 Analiza czynnikowa*

W przypadku metod pośrednich można mieć do czynienia z eksploracyjną analizą czynnikową (EFA), której zadaniem jest wyodrębnienie czynników nieznanych na początku. Metoda ta jest nazywana pośrednią, ponieważ w tym przypadku nie informuje się respondenta

wprost o celu badania, ale prosi dane osoby o opisanie siebie bądź jakiegoś innego człowieka. Analiza samoopisów oraz opisów innych osób pozwala uzyskać dane na temat stopnia skorelowania cech, które stanowią bazę dla grupowania deskryptorów w czynniki.

Następnie powstałe czynniki są rozpatrywane z punktu widzenia teoretycznego i w przypadku potwierdzenia spójności nadawane są im nazwy. Jak wspomniano powyżej istnieją odmienne propozycje opisów – samoopis (*self-rating*) (np. Szirmák i De Raad, 1994) oraz opis innej osoby (*peer-rating*) (np. Somer i Goldberg, 1999). W zależności od wybranego trybu opisu można osiągnąć także częściowo różne wyniki. Początkowo często dokonywano łącznego przedstawiania wyników – zarówno *self* i *peer* (De Raad i Barelds, 2008), później sytuacja zmieniła się na rzecz odrębnych analiz struktur (Zhou i in., 2009).

Choć analiza czynnikowa poradziła sobie z problemem wtlaczania sędziów w rolę specjalistów, to nie uniknęła przy tym innych trudności. Opisy, jakich dokonują respondenci, mogą być fałszowane przez chociażby: ukryte teorie osobowości, aprobatę społeczną, heurystyki zgodności ewaluatywnej (kiedy jedna osoba postrzega drugą jako złą, to chętniej będzie przypisywać jej wszystkie złe cechy) (Wojciszke, 2001) czy nieznaną obiektem opisu.

Eksplozacyjna analiza czynnikowa wniosła do nauki nowe możliwości badania i porządkowania, dlatego też dziś jest wykorzystywaną metodą w badaniach psycholeksykalnych. Jako metoda pośrednia pozwala na uzyskanie konkretnych danych od respondentów, a później wyodrębnienie czynników. Ponieważ w tym przypadku cel badania pozostaje ukryty, badani mogą odpowiadać na różnorodne pytania: opisywać zarówno siebie, jak i innych, zastanawiać się nad cechami pożądanymi lub niepożądanymi społecznie, skupiać się na cechach idealnych bądź realnych itd.

## **1.6 Możliwości oraz ograniczenia badań psycholeksykalnych**

Badania psycholeksykalne wzbudzają wiele kontrowersji, dlatego tak ważna jest próba ich weryfikacji. Poczynając od możliwości, jakie niesie to podejście, warto podkreślić kilka istotnych aspektów. Badania psycholeksykalne spełniają większość głównych kryteriów określanych jako niezbędne dla dobrego modelu (Saucier i Srivastava, 2015). Dla wyjaśnienia, do kryteriów tych należą: społeczne znaczenie zmiennych bądź czynników, czyli odpowiednia interakcja tych zmiennych/czynników z ważnymi działaniami społecznymi. Następnie ważność zmiennych/czynników i moc przewidywania – chodzi tutaj o predykcyjną skuteczność, a także o ważność w aspekcie społecznym. Kolejne kryterium zakłada kompleksowość modelu – odpowiednio szerokiego zakresu, a jeszcze inne wiążą się z rzetelnością i stabilnością czasową. Oprócz tego należy podkreślić możliwości do uogólnienia różnorodnych typów danych (na przykład i samoopisów, i obserwacji) oraz uniwersalność, czyli możliwości generalizacji na różne

kultury i języki. Dobry model to taki, który ma określoną podstawową bazę przyczynową oraz oparcie na logicznej, zwartej i rzetelnej teorii.

Inną cechą charakterystyczną podejścia psycholeksykalnego jest jego dokładność (Gorbaniuk, Czarnecka i in., 2011). Badania te charakteryzują się konkretną procedurą, wieloma krokami sprawdzalności i eliminacji. Pewne ich aspekty weryfikowane są wielokrotnie i za pomocą różnorodnych kryteriów. Cierpliwości wymaga samo zbudowanie bazy słów – wszelkie kroki od wyboru podstawowego źródła, przez zawężanie listy aż do jej użyteczności przez docelowego użytkownika. Dokładnie opracowany zbiór pozycji często składa się z dużej ilości terminów, które mają za zadanie uzyskać jak najwięcej istotnych informacji od respondenta. By było to możliwe, zasadna jest wcześniejsza ocena znajomości wszystkich wyrazów. Także po otrzymaniu danych specyfika nie rozluźnia się. Analizy statystyczne, poszukiwanie najbardziej optymalnych rozwiązań i próby odkrycia użytecznych wskazówek oraz sposobów ich wykorzystania świadczą o wnikliwości i skrupulatności tychże badań. Prowadzenie badań psycholeksykalnych to przedsięwzięcie związane z wieloma godzinami pracy zarówno dla autorów, jak i potencjalnych badanych.

Tym co wyjątkowe – konkretnie dla tego pojęcia jest bazowanie na leksykonie języka (De Raad i Barelds, 2008). Podstawą badań psycholeksykalnych jest lista słów, a leksykon, z którego one pochodzą traktowany jest jako źródło cech. Leksykon jako zbiór wszelkich słów to bardzo specyficzna podstawa dla badań psychologicznych. Język jako element poznawczego funkcjonowania człowieka jest wykorzystywany w wielu metodach z tej dziedziny – chociażby w analizie wypowiedzi, analizie zdań niedokończonych, analizie opisów, ale na tak obszernej skali w jakiej potraktowane są słowa w podejściu psycholeksykalnym warto zwrócić szczególną uwagę. Ilość słów, które trafiają do listy deskryptorów ma wyjątkowe znaczenie, bowiem zgodnie z hipotezą leksykalną, o ważności cechy mówi liczba jej określeń. Każde ze słów jest więc odpowiednio selekcjonowane i analizowane, ponieważ każde może mieć swoją wartość.

Podejściu psycholeksykalnemu, które bazuje na języku zarzucić można, że operuje bardzo pracochłonną ilością pozycji, z którymi ma poradzić sobie respondent, po co więc je wykorzystywać, skoro istnieją już inne metody, podobne a krótsze jak chociażby *Lista Przymiotnikowa ACL*. Argumentem opozycyjnym, oprócz zwyczajnej innowacyjności i ciągłej próby poprawy narzędzi, jest w tym przypadku dążenie do pełni. Lista deskryptorów w badaniach psycholeksykalnych oparta jest na jak największej ilości pozycji nie po to, by zmęczyć badanego, ale by uzyskać jak najwięcej informacji. Inne metody mogą być niekompletne, zwłaszcza jeśli oparte są tylko na jednej formie mowy np. przymiotnikach. Bowiem każda część języka – przymiotnik, rzeczownik, czasownik itd. pełni inną funkcję i może dostarczać innego rodzaju danych – dostosowanych do badania innych konstruktów.

Podejście psycholeksykalne często kojarzone jest jedynie z psychologią osobowości. Niesłuszne jest jednak to zawężenie. Owszem, badania nad cechami osobowości spotykane są często, jeśli nie najczęściej, nie zmienia to jednak faktu, że podejście to posiada szersze horyzonty. Choć badania psycholeksykalne dotyczące osobowości wydają się być dominujące, nie umniejsza to możliwości wykorzystania podejścia psycholeksykalnego do innych aspektów. Jego procedura równie płynnie może nadawać się do analizy chociażby: cech fizycznych (Angleitner i in., 1990), emocji (Macheta i Gorbaniuk, 2020), cnót (De Raad i Van Oudenhoven, 2011), stanów, zachowań społecznych i tak dalej. Jest to metoda poznawania świata, która może być zastosowana i do różnic między ludźmi i do obiektów nieożywionych. Poza tym, podejściu psycholeksykalnemu, właściwie nawet bliżej jest do psychologii społecznej. Cechy, które ono bada, to tak naprawdę bardziej cechy postrzegane niż rzeczywiste, a postrzeganiem społecznym interesuje się właśnie psychologia społeczna.

Nie należy zapominać, że badania psycholeksykalne dają możliwość porównań międzykulturowych. Biorąc pod uwagę potencjalną uniwersalność wymiarów na przestrzeni różnych języków, po raz kolejny użyteczne staje się niniejsze podejście. Oczywistym aspektem jest, że poszczególne badania robione są na bazie słów konkretnego języka. W praktyce oznacza to, że badacze posługują się słowami znanymi dla respondentów, którzy te słowa oceniają. W rezultacie otrzymane wyniki pokazują analizy również na takich słowach. Za to stworzenie dużych wymiarów i przyporządkowanie im nazwy może mieć już odniesienie do innych międzynarodowych badań. Upraszczając, o wiele trudniej porównać ze sobą hierarchię słów z dwóch różnych języków (zwłaszcza, że pewne słowa nie mają swoich odpowiedników w innych językach), za to o wiele prościej przeanalizować czy w obu językach powtarza się jakiś konkretny wymiar np. Sumienność. Poza tym badając różne języki można otrzymać także dodatkowe informacje – chociażby w postaci stereotypów kulturowych.

Badania psycholeksykalne należą do nurtu badań deskryptywnych. Oznacza to, że skupiają swoje zainteresowanie wyłącznie na aspekcie opisowym, nie wyjaśniając głębszych mechanizmów i natury różnych zjawisk, tak jak podejście dyspozycyjne. Z jednej strony jest to pewne ograniczenie, zwłaszcza pod kątem poszukiwań właściwości aplikacyjnych – praktycznych, jednak ma to również swoje zalety. Koncentracja na kontekście opisowym to przede wszystkim potencjalna możliwość stworzenia bazy teoretycznej. Informacje zebrane w wyniku badań psycholeksykalnych to ogromna ilość danych, z których wysunąć można także wiele wniosków. Na ich podstawie zaś stworzyć można koncepcje, narzędzia, metody, programy, które użyteczne będą do zrozumienia funkcjonowania człowieka i podejmowania odpowiednich działań pomocowych, prewencyjnych i profilaktycznych, nie tylko w zakresie psychologii, ale także w obrębie innych dziedzin. Już dziś na gruncie nauki istnieją teorie i modele, które są wynikiem

podejścia psycholeksykalnego – dla przykładu: Pięcioczynnikowy Model Osobowości czy *Inwentarz do badania osobowości* – NEO.

Oprócz tego wspomniana teoria – rzetelna i logiczna teoria jest wymaganym składnikiem każdego nowego badania. By stworzyć odpowiedni model – uznawany za dobry, także należy mieć za bazę odpowiednią teorię (Saucier i Srivastava, 2015). Rozumiejąc to w ten sposób każde naukowe badania powinny być wypadkową wywodzącą się z dokładnej i innowacyjnej analizy pewnego teoretycznego źródła wiedzy, a badania psycholeksykalne takie źródła mogą dostarczyć. Poza tym nie zawsze należy oczekiwać, że badania tego typu przyniosą coś zupełnie nowego, ale mogą za to uporządkować już wcześniej zyskaną wiedzę. Mimo, że trudno powiedzieć czy przyjmowanie hipotezy psycholeksykalnej jest zasadne, to wiele badań już zostało wykonanych, co przełożyło się na rozwój psychologii w ogóle, a w szczególności psychologii osobowości i międzykulturowej. Natomiast powstające dzięki temu podejściu kwestionariusze to potencjalna kopalnia użytecznych kategorii do opisu, wyjaśnienia i przewidywania ludzkich zachowań.

Jednak oprócz wspomnianych możliwości podejście psycholeksykalne ma także swoje ograniczenia. Mimo, że spełnia ważne kryteria dobroci modelu (Saucier i Srivastava, 2015) to jego drobiazgowość może stanowić problem. Jak wcześniej wspomniano na całość podejścia składa się konkretnie opracowany zbiór poszczególnych kroków. Mimo to jednak kroki te nie zawsze są spójne, może brakować jednolitości pomiędzy badaniami na poszczególnych językach. Badacze z różnych krajów różnią się weryfikacją swoich list. Kierują się ogólnym schematem, lecz szczegóły dopracowują już indywidualnie. Jako przykład podać można chociażby kwestię redukcji listy czy sprawdzania znajomości terminów. Patrząc na to jednak z drugiej strony, istnieje pewien podstawowy schemat niezmienny dla badań w podejściu psycholeksykalnym. Jednak co, jeśli trzymanie się kurczowo tego schematu jest błędne? Może jest możliwość udoskonalenia i poprawy całego trybu, ale badacze wciąż powielają błędy swych poprzedników kurczowo trzymając się ustalonych zasad i nie próbując wyjść poza kanon czy to z obawy, ułatwienia czy po prostu przestrzegania reguł.

Sama długość procesu, nieustanne dopracowania i sprawdzania to proces często żmudny i długi. Tym bardziej, że ostateczna lista nie wychodzi idealna, ale po prostu jak najbardziej optymalna. Celowi przyświeca zebranie jak największej liczby słów, by zobaczyć co jest ważne – jednak listę należy odpowiednio pomniejszyć, by jej wypełnienie było w ogóle możliwe. Podejmowane są wybory, które kosztem pewnych celów spełniają inne. Samo tworzenie instrukcji do badań także może wprowadzać niepożądaną wariację w odpowiedzi respondentów: autorzy, którzy starają się jak najlepiej dotrzeć do respondentów, mogą w sposób niewystarczający wyjaśniać im to, co najważniejsze w zadaniu, z kolei respondenci mogą instrukcji nie czytać lub niedostatecznie zrozumieć. Na każdym etapie badań wszystko może mieć wpływ na końcowy



wynik badania – już od wyboru słownika na początku, przez niezrozumienie instrukcji przez badanych aż do interpretacji wyników.

Chociaż badacze starają się dopasować swoją metodę do celu i do respondenta trudno nie zauważyć, że badania tego typu są czasowo i uwagowo wymagające. Nawet po zredukowaniu list nadal są one dość obszerne, przez co mogą stanowić trudność dla badanych. Długie kwestionariusze wymagają skupienia i wyłączenia uwagi, stąd w zależności od procedury (złego zaplanowania procesu zbierania danych i jego realizacji) mogą czasem dawać wątpliwe efekty. Jeśli badacze pozwalają na rozłożenie wypełniania na kilka dni wysiłek nie jest skumulowany, za to może się to odbić na rzetelności odpowiedzi – zmiany punktu widzenia, uruchomieniu aprobaty społecznej, zapomnieniu i tak dalej. Natomiast wypełnianie wszystkiego za jednym razem także może powodować uchybienia w rzetelności ze względu na osłabienie koncentracji, zmęczenie czy poirytowanie. W obronie jednak należy podkreślić, że pod wymienionymi względami podejście psycholeksykalne nie różni się od innych. Każde z jakichkolwiek prowadzonych badań mogą być narażone na powyższe aspekty, szczególność zaś czasem jest zaletą a czasem charakteryzuje się sztywnością i barierami nie do pokonania.

Kolejne niebezpieczeństwo wynikać może z samego źródła – podstawy dla tego typu badań. Jak określono to powyżej badania psycholeksykalne oparte są na leksykonie języka. Problem jednak pojawia się w tym jak wyselekcjonować słowa do listy z tego leksykonu. Leksykon języka to zbiór, ale nie posiada on swojej całkowitej materialnej formy. Jego reprezentantami są słowniki, listy słów, bazy danych, teksty – pewne zapisy terminów, które są używane. Ale żadna z tych pomniejszych baz nie stanowi całości tego co ludzie wykorzystują. Drugi aspekt, który się z tym wiąże to więc świadomy wybór do badań takiego zbioru słów, który będzie najaktualniejszy i najpełniejszy, choć wiedząc, że i tak nie jest ostatecznie kompletny.

Wybór takiej bazy to kwestia bardzo trudna, ponieważ wszystkie one są tworzone przez konkretnych autorów, którzy wybierają do nich słowa na podstawie przyjętych przez siebie bądź innych kryteriów. Wszystko więc sprowadza się do subiektywnej oceny i podobnie umowny staje się wybór źródła słów do listy badań psycholeksykalnych. Zwłaszcza, że badacze operować mogą tylko na ograniczonej liczbie baz stworzonych w danym języku. Nawet jeśli spróbują stworzyć własne źródło, to nadal będzie ono wygenerowane przez ich własny punkt widzenia. Dodatkowo zauważyć należy, że kiedy badania psycholeksykalne prowadzone są na wielu różnych językach to nazywanie pewnych powstałych dzięki analizom wymiarów może być obarczone błędem.

Badacze starając się ukazać to, co najważniejsze w ich języku, kulturze każdemu wymiarowi, złożonemu z mniejszych charakterystyk starają się przypisać pewną uniwersalną nazwę. Często mogą przy tym sugerować się wcześniejszymi badaniami i nazywać wymiary na bazie skojarzeń z pomysłami poprzedników. Taki proces wzmacnia możliwość porównań, ale może

powodować zafałszowania. Każdy z autorów w sposób mniej bądź bardziej subiektywny może przypisywać nazwy dla grupy charakterystyk, w ten sposób może się okazać, że do wymiaru o takiej samej nazwie dla dwóch języków trafiły słowa przynajmniej częściowo ze sobą niepowiązane.

Samo nazewnictwo może powodować trudności – tym bardziej, jeśli otrzymany wymiar składa się z terminów, które ciężko jednoznacznie określić lub gdy na wymiar składają się częściowo terminy powiązane z kilkoma cechami. Wtedy ciężar wyboru spoczywa na badaczu, czego konsekwencją jest to, że może on sugerować się większością słów. A inny badacz innego języka tym samym słowem nazwie coś innego, sugerując się wynikami badań poprzedników. Oczywiście takie niuanse są w analizach znane nie od dziś i często należy dokonywać wyborów drogą mniejszego zła i umownie – jednak nie zmienia to faktu, że pewne aspekty mogą być mało precyzyjne.

Kolejny zarzut to aspekt deskryptywności. Od badań psycholeksykalnych często wymaga się praktycznego punktu widzenia, ukazywania głębszych mechanizmów, które są podłożem różnych zjawisk. Z tym, że podejście to nie może tych wymagań spełnić, ponieważ jest czysto opisowe. Nie zajmuje się wyjaśnianiem, tylko wyłącznie opisem. Dlatego czasem ciężko powiedzieć, czy oprócz wkładu do teorii nauki w postaci taksonomii naukowej pozwala na coś więcej. Na jego bazie można stworzyć koncepcje, ale na bazie podejść dyspozycyjnych również, a dodatkowo odkrywają one podłoża mechanizmów. Niewątpliwe podejście psycholeksykalne pełne jest ciekawych elementów, które można wykorzystać, ale trzeba je najpierw odpowiednio zmodyfikować, rozwinąć, zbadać głębiej. Aspekty opisowe można wykorzystać w teorii i praktyce, ale wprost nie ukazują one tego, co dzieje się w człowieku. Dostarczają informacji o tym co jest, ale nie o tym, dlaczego i po co.

Poza tym należy pamiętać, że dla tego podejścia można znaleźć praktyczne implikacje, ale nie grają one głównej roli tak, jak te teoretyczne. Pamiętać należy też, że podejście psycholeksykalne bazuje na opisach – na słowach tworzonych przez człowieka (użytkownika języka). Jeśli tak, to również pozwala temu użytkownikowi decydować, co jest ważne a co nie – oddaje mu władzę nad teorią, przez co tworzona teoria może być naiwna. Co dalej istotne podejście psycholeksykalne oparte jest na hipotezie leksykalnej. Jednak wciąż nie wiadomo, czy jest ona trafna. Efektem badań są wyodrębnione wymiary – badacze wybierają rozwiązanie optymalne i jego składowe uznawane są za ważne. Czy jednak daje nam to pewność, że wymiary, które się nie pojawiają albo pojawiają się, ale nie są ewidentnie klarowne czy są statystycznie mniej wartościowe, są jednocześnie nieważne?

Hipoteza głosi, że im więcej określeń, tym cecha jest ważniejsza (Goldberg, 1981), ale czy to oznacza, że cechy mające faktycznie mało określeń należy ostatecznie uznać za nic niewarte?

Takie skrajne podejście może pozbawić badaczy kluczowych informacji, pominać aspekty, które w życiu człowieka pojawiają się nie bez powodu. Nie chodzi o to, żeby wykluczyć hierarchizację cech, ale żeby wykorzystać także potencjał tego, co analizy traktują powierzchownie. Warto jest, być może skorzystać także z takich danych, które pokazują cechy mniej spójne i mniej optymalne rozwiązania – może z tego również da się wyciągnąć pewne wnioski. Analiza taka może sprawiać mnóstwo problemów, ale nie sposób uniknąć stwierdzenia, że pokazując tylko najlepsze wycinki całości można wiele skorzystać, ale też wiele stracić.

Jak można zauważyć podejście psycholeksykalne może nieść wiele możliwości jak i sporo zagrożeń. Wszystkie one jednak zasadne są tylko jeśli przyjmuje się prawdziwość hipotezy psycholeksykalnej, a nawet traktuje się ją jako założenie. Gdyby okazało się, że hipoteza nie jest prawdziwa, prowadzenie dalszych badań w tym podejściu stanęłoby pod wielkim znakiem zapytania, nie wspominając już o potencjalnym przekreśleniu poprawności wielu teorii na niej opartych.

## **2. Weryfikacja hipotezy psycholeksykalnej na podstawie angielskiego leksykonu osobowości – możliwości oraz ograniczenia**

Jednymi z ważniejszych badań, jakie należy przytoczyć w niniejszej pracy, są badania przeprowadzone przez Dustina Wooda (2015), dotyczące testowania hipotezy leksykalnej. Tym bardziej są one istotne, iż stały się punktem odniesienia dla problemu badawczego podjętego w tej pracy.

### **2.1 Podstawy teoretyczne testowania hipotezy leksykalnej**

Wood (2015) odniósł się do hipotezy psycholeksykalnej, która mówi o tym, że im ważniejsza jest cecha dla społeczeństwa tym więcej ma ona odzwierciedleń w języku (Goldberg, 1981) oraz do rozważań na temat atrybutów osobowości (Saucier i Goldberg, 1996). Autorzy ci wskazywali na to, że ważne atrybuty osobowości powinny posiadać gęste skupisko luźnych synonimów oraz przy wykorzystaniu badań samoopisowych, jak i opisów innych osób określenia te powinny posiadać wysokie interkorelacje. Co za tym idzie, wraz ze swoimi antonimami powinny stworzyć semantyczny czynnik. Wood (2015) zwrócił także uwagę na to, iż wiara w to, że ważność cechy jest analogiczna do jej reprezentacji w języku, sprawiła, że badania leksykalne zostały uznane za te, które identyfikują istotne wymiary. Najpierw poprzez wyodrębnienie określeń, które najczęściej są używane w danym języku/kulturze do opisu innych osób, potem poprzez przeprowadzenie badań z wykorzystaniem samoopisów/opisów innych osób, a następnie dzięki analizie odpowiedzi pochodzących z tych badań. Patrząc krytycznie na przedstawione powyżej badania i skupiając się na możliwościach podstaw teoretycznych wyróżnić należy następujące kwestie. Sam pomysł badań, testujących hipotezę leksykalną jest interesującym jak i innowacyjnym spojrzeniem na problematykę badań psycholeksykalnych. Jak podkreślił sam autor (Wood, 2015), w literaturze istnieje niewielka ilość przesłanek odnoszących się do bezpośredniego testowania hipotezy leksykalnej.

Należy jednak zdawać sobie sprawę, że analiza czynnikowa lub inne sposoby analizy danych wyodrębniają wymiary na podstawie tego, co jest najbardziej widoczne w zbiorze pozycji (Ashton i in., 2009), a więc tkwi w tym niebezpieczeństwo odkrycia czegoś zbyt trywialnego, nieistotnego. Oczywiście jest, jak postulowali Goldberg i Saucier (1995), że jeśli hipoteza leksykalna rzeczywiście jest prawidłowa, to powinno to zabezpieczać przed powyższym przedstawionym problemem. Badania psycholeksykalne przyczyniły się do odkrycia chociażby Wielkiej Piątki czy HEXACO, jednak Wood (2015) zastanawiał się również nad tym, dlaczego do tej pory nie oceniano ważności określeń o wysokich ładunkach w porównaniu do określeń o ładunkach niskich. Czy to znaczy, że charakterystyki, które mają niskie ładunki są same w sobie

mniej istotne niż te o ładunkach wysokich i skąd wywodzą się takie ustalenia? Jakim kryterium należy się kierować, próbując na to odpowiedzieć? Pytania te uzyskują później odzwierciedlenie w badaniach, a konkretnie w części dotyczącej kowariancji między poszczególnymi terminami z listy. Jest to tym bardziej interesujące, kiedy zwróci się uwagę, iż badania psycholeksykalne mocno przyczyniły się do rozwoju psychologii jako nauki oraz miały swój niebagatelny udział w teoriach/modelach psychologicznych.

## **2.2 Wyodrębnienie części składowych hipotezy leksykalnej**

Wood (2015) stwierdził, że hipoteza leksykalna jest tego typu hipotezą, którą można zbadać empirycznie, poprzez operacjonalizację zarówno gęstości występowania cech w leksykonie naturalnym oraz ich ważności i następnie sprawdzając jakie są powiązania między nimi. Autor ściśle korzystał z terminologii, używając wyrażenia – hipoteza leksykalna. Rozróżnienie pomiędzy hipotezą a założeniem leksykalnym omówione zostało w innej części niniejszej pracy. Podkreślając jednak stanowisko badacza, należy zwrócić uwagę, że on sam, mówiąc o hipotezie zaznaczał, że należy ją przetestować, sprawdzić i zweryfikować jej zasadność. A to znaczy, że w stosunku do niektórych innych autorów Wood (2015) nie traktował treści, będących bazą badań psycholeksykalnych jako pewnika. Dostrzegł niebezpieczeństwo traktowania hipotezy leksykalnej jako jedynego właściwego aksjomatu oraz zakładania z góry, że jest ona prawdziwa, zwracając uwagę na to, że tak naprawdę wartość czegoś zależna jest od wartościujących sądów. Całe badania oparte zostały więc na idei, że hipoteza leksykalna jest empirycznie sprawdzalną hipotezą i od wyników tychże badań zależą dalsze losy nurtu badań psycholeksykalnych.

Wood (2015) w swoich badaniach skupił się przede wszystkim na dwóch podstawowych kwestiach: gęstości występowania cech w leksykonie oraz na ważności cech. To one stają się bazą testowania. Wydaje się, że autor mówiąc o gęstości używał tego terminu za innymi badaczami (Saucier i Goldberg, 1996), którzy w swojej pracy podkreślili, iż jeśli jakieś fenotypowe cechy osobowości są ważne, to powinny one mieć też gęsty zbiór luźno powiązanych terminów – synonimów. Podobnie wydaje się, że Wood (2015) sięgnął po termin ważność, także odnosząc się do rozmyślań tychże autorów (Saucier i Goldberg, 1996), którzy zwrócili uwagę na to, że terminy te, używane zarówno do opisu siebie jak i do opisu innych osób, będą miały ze sobą wysokie korelacje, a to znaczy, że wraz ze swoimi antonimami będą tworzyć semantyczny czynnik. Nie będą to więc zbiory powtórzeń, ale zbiory pojęć powiązanych ze sobą na zasadzie pewnego podobieństwa rodzinnego. Stąd możliwa zgodność pomiędzy reprezentacją leksykalną a ważnością merytoryczną, a dalej równoległością między reprezentacją cechy w języku a jej ważnością.

Jeśli chodzi o ograniczenia, za brakujący element w całości uznać można kwestię definicji dwóch wyżej wyszczególnionych podstawowych pojęć. Chodzi tutaj o gęstość cech w leksykonie oraz ważność cechy. Wyżej wspomniane zostało, że wskazówki podsuwają myśl, iż autor zaczerpnął terminologię od innych badaczy. Sam jednak nie wyjaśnił odpowiednio jasno, jaką definicję zarówno gęstości cech w leksykonie jak i ważności cech przyjmuje. W tekście znaleźć można odnośniki do myśli innych autorów, nie ma tam jednak klarownego stanowiska samego autora badań. Wydaje się, że Wood (2015) nie zajął się w swojej pracy szczegółowymi kwestiami definicji a przeszedł do operacjonalizacji konstruktów. Poza tym wiele poczynionych przez autora myśli, sugestii i oczekiwań nie ma przypisanych odpowiednich podstaw w literaturze. Czasami więc trudno określić co jest pewnym domysłem badacza a co pochodzi z już wcześniej udokumentowanych przesłanek. Co zostało już sprawdzone na gruncie badań a co jedynie wynika z pomysłowości i rozmyślań autora.

Operacjonalizując gęstość cech w leksykonie autor wysnuł wniosek, iż cechy, które są gęściej odzwierciedlone w leksykonie to te, które: a) są częściej używane do opisu innych, b) mają większą liczbę synonimów oraz c) mają większą liczbę kowariancji, w związku z tym autor wysunął trzy hipotezy: 1) Deskrytory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki, 2) Deskrytory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów, 3) Deskrytory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę wysokich korelacji z innymi określeniami (Wood, 2015). Autor podkreślił, że dwie pierwsze hipotezy są przywoływane w raportach dosyć często, natomiast hipoteza trzecia ma tak naprawdę krytyczną ważność, ponieważ główne narzędzia statystyczne służące do identyfikacji wymiarów pracują na podstawie sumowania korelacji/kowariancji między pozycjami w zbiorze leksykalnym. Konsekwencją tego jest to, że wektory, które identyfikują wymiary cech będą umieszczone w przestrzeni wielowymiarowej, co najbardziej maksymalnie wyjaśni zaobserwowane korelacje między określeniami. Poza tym Wood (2015) podkreślił, że oczekuje się, iż trzy wytypowane przez niego wskaźniki gęstości cech w leksykonie będą ze sobą pozytywnie powiązane.

Przyglądając się operacjonalizacji warto zwrócić uwagę na pewne sugestie badacza. Pojęcia cechy, które są ważniejsze mogą posiadać określenia, które są używane częściej, ale jednocześnie mogą pobudzać inne, dodatkowe określenia do nabywania odmiennego stopnia znaczenia (Wood, 2015). Jak przykładowo podał autor, czasami nazywanie kogoś osobą uroczą, lepiej odzwierciedla wrażenie niż nazywanie jej osobą atrakcyjną. Podobnie wygląda to na zasadzie kowariancji: liczba określeń cech o wysokich korelacjach z innymi określeniami powinna korelować z ich liczbą synonimów, co może być wykorzystywane jako tak zwany wykrywacz synonimów (Wood i in. 2010). Czasami jednak określenia cech korelują ze sobą z innych powodów, na przykład zdarza się, że korelacje następują pomiędzy odmiennymi określeniami, nie

będącymi synonimami w wyniku przypadkowych relacji pomiędzy określeniami zachowania i określeniami psychologicznymi albo kiedy istnieją inne przyczyny wpływające na prawdopodobieństwo posiadania wszystkich tych charakterystyk (Wood i in., 2015).

Natomiast, jeśli chodzi o ważność cech, Wood (2015) podkreślał, że istnieje wiele różnych sposobów jej konceptualizacji, a potem operacjonalizacji. Autor skupił się na ważności społecznej, zwracając uwagę, że wielu autorów w swoich pracach odnosi się do stwierdzenia, iż poznanie cech drugiej osoby jest dla osoby postrzegającej o tyle ważne, gdyż pozwala to w pewien sposób skalibrować podejmowane wobec tej osoby działania (Abele i Wojciszke, 2007; Fiske, 1992; McArthur i Baron, 1983). Dlatego też Wood (2015) stworzył operacjonalizację polegającą na tym, by osoby badane zastanowiły się jak percepcja tego, że ktoś ma pewną konkretną cechę wpłynie na ich decyzję o wejściu w specyficzny rodzaj relacji z tą osobą. Wood (2015) zauważył również, że: istnieją przesłanki, iż czynniki z badań leksykalnych mają powiązania z tym jak istoty ludzkie ewoluowały w ocenie ludzi w ogóle (McAdams i Pals, 2006), że ważność odnieść można do adaptacji, współpracy itd., a brak uwzględniania różnic indywidualnych może się przyczyniać do zachowań negatywnych np. kradzieży (Buss, 2008).

Stąd powstała idea rozpatrywania cechy jako warunku „jeśli – to”, a dalej pomysł badań, czy warto wchodzić w interakcję z jakąś osobą i które z cech są w ogóle ważne by je znać/poznać u drugiej osoby. Co mogło stać się podstawą do badań relacji i badań ważności, by znać charakterystyki w jego pracy. Autor ujął także takie właściwości cech jak: frekwencja cech w populacji, pożądanie cech, obserwowalność cech oraz zakres cech. Związane jest to z tym, iż w literaturze znaleźć można nawiązania do połączeń pomiędzy wyżej wymienionymi właściwościami a gęstością cech w leksykonie (Funder i Colvin, 1997; John i in., 1991; Leising i in., 2014; Norman, 1967). W dalszej części niniejszej rozprawy przedstawione zostały rozwinięcia na temat wymienionych konstruktów, w tym także rozróżnienie na widzialność oraz obserwowalność. W artykule Wood (2015) jednak nie wyjaśnił w jaki sposób on sam rozumie obserwowalność, poza powołaniem się na jedną z prac innych autorów (Funder i Colvin, 1997). Przyglądając się dalej sposobom weryfikacji gęstości w leksykonie zaproponowanym przez autora, można zauważyć, że wykorzystano do tego kilka bardzo różnych narzędzi. Wood (2015) do zmierzenia częstotliwości słów zaproponował korpus języka (*Corpus of Contemporary American English frequency of use [COCA]*), który zbiera informacje zarówno z takich źródeł jak: telewizja, radio, literatura, prasa. Do opracowania liczby synonimów wykorzystanych zostało kilka narzędzi: *COCA*, *Encarta*, *Merriam-Webster*, *Roget's*. Natomiast do uzyskania liczby pozytywnych i negatywnych kowariancji – autor skorelował każdy termin z listy z każdym.

### 2.3 Metoda badań testujących hipotezę leksykalną

Metoda badania, jaką posłużył się Wood (2015), bazowała na wyodrębnionej wcześniej przez innego badacza (Saucier, 1997) puli przymiotnikowych deskryptorów osobowych (PDA – *personal-descriptor adjectives*). Saucier (1997) przebadął grupę 83 studentów (64 kobiety, 19 mężczyzn), których zadaniem była ocena podzbiorów liczącego 3446 terminów zbioru PDA pod kątem częstości używania danego określenia, na skali od 0 do 9 (przy czym 0 oznaczało nieznaną terminu a 9 używanie całkowicie częste). Po zsumowaniu punktów autor uzyskał 504 określenia o najwyższych wynikach, które następnie zostały włączone do głównej puli PDA, wykorzystanej w badaniu. Pula ta miała więc wedle oczekiwań zawierać terminy będące wśród najczęściej używanych przez osoby komunikujące się w języku angielskim. Ostatecznie po wyeliminowaniu błędów, końcowy zbiór przymiotników zawierał 498 określeń. Uwagę zwraca liczebność badanych, mianowicie aż 64 kobiety i tylko 19 mężczyzn. Autorska główna część badań Wooda (2015) została przeprowadzona już na bardziej równomiernej próbie pod względem płci, jednak była to grupa w większości jedynie studentów z Wake Forest University.

Autor pragnąc zbadać właściwości cechy skupił się na ocenie takich kwestii jak: wpływ cechy na relację, pożądalność cechy, ważność, by znać cechę dla osoby wypełniającej (*self*), ważność, by znać cechę dla innych osób (*peer*), obserwowalność, zakres. Większość ocen dokonywanych było przez studentów Wake Forest University (58% kobiet, 42% mężczyzn) o średniej wieku  $M = 19$ . Badani oceniali połowę pozycji i jeśli ich całkowita korelacja pomiędzy poprawnością pozycji (*item-corrected total correlation*) była mniejsza niż 0,10 byli wykluczani z badań. Precedens ten miał być potwierdzeniem zapewniającym o losowych odpowiedziach badanych. W ten sposób z całego zbioru danych usuniętych zostało: jedno badanie oceny wpływu na relację, sześć badań z oceny zakresu, jedno badanie z oceny obserwowalności, trzy badania z oceny ważności, by znać (*self*), siedem badań z oceny ważności, by znać dla innych (*peer*). Wszystkie odpowiedzi niezależnie od ocenianej właściwości zawarte były na skali od 1 do 7, która następnie została dostosowana do skali od -3 do 3, tak by wyśrodkować punkt 0.

Badanie wpływu cechy na relację przebiegało przy pomocy 152 osób badanych, którzy oceniali na skali pozycje pod kątem tego, która pozycja będzie miała wpływ na to, że badany będzie chciał wejść w jedną z możliwych pięciu rodzajów relacji z osobą posiadającą daną charakterystykę. Do pięciu rodzajów relacji zaliczone zostały: interakcja lub spędzanie z kimś czasu, relacja romantyczna, praca z kimś w grupie bądź w projekcie, przyjaźń, wsparcie kogoś, by był liderem w grupie, której osoby są członkami. Autor nie wyjaśnił, dlaczego wybrał akurat te konkretne relacje, nie podał argumentów jakimi się kierował. Badani mieli wyobrazić sobie, że rozważają wejście w tego typu relacje i następnie odpowiedzieć, używając skali: jak bardzo ich decyzja o wejściu w te relacje byłaby pod wpływem posiadania wiedzy, że ktoś ma lub nie ma



danej charakterystyki. Nasuwa się więc pytanie, dlaczego akurat badanie wejścia w relacje? Dlaczego nie – utrzymanie z kimś w relacji lub wyjście z relacji? Skala odpowiedzi była siedmiostopniowa, przy czym 1 – całkowicie obniża prawdopodobieństwo, 7 – całkowicie zwiększa prawdopodobieństwo. Instrukcja zakładała, by badani pomyśleli o swoich przeszłych decyzjach i tym jak cechy innych ludzi wpływały na ich działanie. Cała jej formuła wydaje się dość skomplikowana (zapytano o to: „How much would your decision be influenced by your determination of whether they have (or do not have) this characteristic?” [Wood, 2015 s. 320]). Natomiast skala nie do końca została dopasowana, gdyż mówi o zmniejszonym lub zwiększonym prawdopodobieństwie. Wszystkie korelacje parami pomiędzy każdą z pięciu podanych relacji wyniosły najniżej 0,93. W tym przypadku liczba badanych wyniosła 152 osoby, jednak pozostałe główne badania dotyczyły już znacznie mniejszej ilości osób, ponieważ były to grupy: 42, 26, 27, 27, 27 osób.

Inną badaną właściwością była ocena cechy pod kątem jej pożądania. Grupa 42 badanych dokonała tego, działając zgodnie z instrukcją, zakładającą, by badani do każdej pozycji przypisali stopień w jakim jest ona pożądana. Skala odpowiedzi siedmiostopniowa dawała możliwości oceny od 1 – całkowicie niepożądana do 7 – całkowicie pożądana. Dodatkowo autor wyodrębnił wartości wpływu na relację oraz pożądanie cechy podniesione do kwadratu (*squared relational impact and desirability*). Wysokie wyniki uzyskane w tym indeksie mają wskazywać na to, że dane określenie posiada wysoki wpływ na relację zarówno pozytywny lub negatywny lub wysoko oceniający a niskie wyniki mają wskazywać na niewielki wpływ na relację zarówno pozytywny lub negatywny lub jest mało oceniający.

Kolejną badaną właściwością była ocena ważności, by znać (*self*). W tym przypadku 26 osób oceniało poszczególne pozycje – charakterystyki pod względem tego, czy są one ważne, aby wiedzieć, że druga osoba je posiada. Instrukcja do tej części skupiała się na tym, że istnieje wiele charakterystyk, które ludzie uważają za ważne, by dowiedzieć się, że osoba, z którą wchodzi się w interakcję/relację je posiada, są też takie, które uważane są za mało istotne. Na tej podstawie badani mieli za zadanie odpowiedzieć na pytanie: jak myślą, jak bardzo ważne jest, by wiedzieć, czy ktoś ma daną charakterystykę. Skala odpowiedzi uwzględniała siedem stopni, w tym 1 – całkowicie nieważne, by wiedzieć to o kimś, 7 – całkowicie ważne, by wiedzieć to o kimś. Podobnie przebiegała ocena ważności, by znać dla innych (*peer*), w której uczestniczyło 27 osób. Instrukcja w tym przypadku zakładała odpowiedź na pytanie: jak myślisz jak bardzo ważne jest dla większości osób, by wiedzieć, że ktoś ma daną charakterystykę. Ciekawym rozwiązaniem było dodanie do instrukcji treści podkreślających i wyjaśniających, iż wśród charakterystyk znajdują się te ważniejsze i mniej ważne. Brakuje jednak zdania, które zaalarmowało, by badanych, że istotne mogą być zarówno charakterystyki pozytywne jak i negatywne.

Wood (2015) przeprowadził również ocenę obserwowalności. Grupa 27 osób oceniała pozycje pod kątem instrukcji zaczerpniętej z innych badań (John i Robins, 1993), mówiącej o tym, iż niektóre cechy odnoszą się do atrybutów, które są łatwiejsze do zaobserwowania przez zewnętrznego obserwatora, inne odnoszą się do trudniejszych w obserwacji atrybutów. Zadaniem badanych była ocena każdego określenia z listy pozycji pod kątem tego jak łatwo/trudno jest je zaobserwować na poziomie człowieka. Skala odpowiedzi była siedmiostopniowa (1 – całkowicie trudne do zaobserwowania przez zewnętrznego obserwatora, 7 – całkowicie łatwe do zaobserwowania przez zewnętrznego obserwatora). Badaną właściwością był także zakres, w którego przypadku instrukcja, zdecydowanie najdłuższa, opatrzona została przykładem, mającym pomóc badanym. Sformułowana ona została podkreślając, że słowa szersze to takie, które odnoszą się do wielu odrębnych atrybutów bądź aspektów osoby lub wielu odrębnych zachowań jednostki, wąskie słowa natomiast to takie, które odnoszą się do małej rangi atrybutów, aspektów osoby bądź jedynie kilku sposobów jej zachowania. W związku z tym 27 badanych miało oceniać pozycje z listy pod kątem tego jak bardzo są one szerokie. Odpowiedzi zaznaczane były na skali od 1 do 7, gdzie 1 – całkowicie specyficzne, odnoszące się do jedynie kilku aspektów, atrybutów, działań a 7 – całkowicie szerokie, odnoszące się do wielu aspektów, atrybutów, działań.

Co się tyczy badania zakresu, to znaczy oceny terminów pod względem tego czy są one szerokie czy wąskie, ogólne czy szczegółowe, samo w sobie jest dość trudną i skomplikowaną kwestią. Wood (2015) wspominał w swojej pracy jedynie o tym, że inni autorzy uznają zakres za istotny konstrukt powiązany z ważnością cech. Jednak, aby lepiej zrozumieć problematykę zakresu, u Wooda (2015) jedynie delikatnie zarysowaną, należy sięgnąć do innych prac. Przykładowo Hampson i inni (1986) zwrócili uwagę na to, że szerokość cech podobnie jak i ich hierarchiczność to jedna z głównych zasad istniejących w teoriach osobowości. Nie zmienia to jednak faktu, że wciąż istnieją spory co do tego, które cechy miałyby być ważne (Buss i Craik, 1983), te szerokie (McGowan i Gormly, 1976; Moskowitz, 1982) czy właśnie te wąskie (Mischel i Peake, 1982).

Sama terminologia, jak i możliwości badania są kontrowersyjne. Bowiem różni badacze posługują się odrębnymi nazwami: niektórzy używają terminów – abstrakcyjność i ogólność (Mischel i Peake, 1982), inni – specyficzność, konkretność i rozproszenie, abstrakcyjność (Allen i Ebbesen, 1981) lub – szerokość/objętość (Buss i Craik, 1983). Badania także są dość specyficzne, na przykład liczenie czynów, które są przykładem cechy w określonym czasie (Buss i Craik, 1983) czy sprawdzanie sensowności par zdań (Hampson i in., 1986). Cała kłopotliwość zakresu związana jest więc z tym – jak ciężko jednoznacznie sprecyzować naukowo czym jest zakres, a co za tym idzie, jak jeszcze trudniej wytłumaczyć to osobom badanym. Niesie to niebezpieczeństwo, że nie rozumieją oni o co chodzi, nawet jeśli poprze się instrukcją przykładem.

U Wooda (2015) tak było, trudno jednak ocenić czy dobrane przykłady realnie były pomocne dla badanych, ponieważ dotyczyły czynności życiowych np. sportu, niezwiązanych z tematyką osobowości. Trudno się dziwić, gdyż podanie przykładu właśnie z osobowości mogłoby za bardzo narzucić badanym, jak mają oceniać poszczególne terminy, jednak skorzystanie z innych niepowiązanych dziedzin życia też nie do końca może pokazać i ułatwić rozumienie. Stąd poważne zastanowienie czy badanie zakresu w takiej formie jest przydatne. Oczywiście można, by pomyśleć o zbadaniu na przykład wyszkolonych psychologów, którzy może lepiej poradziłiby sobie z zadaniem, jednak to także nastęcza kolejne problemy, ponieważ docelową grupą badań mają być nieprzeszkolone osoby i ich punkt widzenia.

Oprócz wyżej wymienionych właściwości Wood (2015) zaproponował także sprawdzenie kilku dodatkowych kwestii, mianowicie: przeciętnego samoopisu oraz korelacji między opisami innych osób. Zarówno pierwsze jak i drugie z nich przeprowadzone zostało na grupie członków Eugene-Springfield Community, wykorzystując badanie samoopisowe. Jak podał Saucier (1997) grupa osób oceniała 525 określeń na siedmiostopniowej skali. W wykorzystywanym w pracy Wooda (2015) badaniu wzięło udział 700 osób (wiek:  $M = 51,4$ ;  $SD = 12,9$ ; 56% kobiet, 44% mężczyzn), którzy oceniali każdą pozycję, określając jak bardzo jest ona charakterystyczna, codzienna czy typowa. Trzy lata później 484 osoby z puli 700 wspomnianych wyżej, wypełniło wersję do opisu innych osób.

Jeśli chodzi o ocenę gęstości w leksykonie, Wood (2015) zaproponował wykorzystanie korpusu (*Corpus of Contemporary American English frequency of use [COCA]*), w którym sprawdzono został każdy termin wykorzystany z puli PDA Sauciera (1997). Korpus ten skomponowany został z takich źródeł jak: telewizja, radio, prasa. By sprawdzić liczbę synonimów dla każdego wykorzystanego przymiotnika autor posłużył się: *COCA*, *Encarta*, *Merriam-Webster*, *Roget's thesaurus*. Na koniec, by uzyskać liczbę pozytywnych oraz negatywnych korelacji Wood (2015) na początku skorelował każdy przymiotnik z listy PDA z każdym, by potem osobno zliczyć liczbę innych określeń z puli PDA, które wykazywały pozytywne korelacje, najniżej 0,50, 0,40, 0,30. Następnie te trzy wartości zostały uśrednione, podobnie, jeśli chodzi o negatywne korelacje. Procedura wykorzystywała zarówno wyniki surowe jak i ipsatyzowane, co pozwoliło w dalszych krokach na wprowadzenie danych i dokonanie analizy czynnikowej.

Wszystkie te podstawy teoretyczne i przykłady tego jak inni badacze rozumieją i operacjonalizują pewne konstrukty stały się bardzo istotną bazą badań autora. Pokazały też jakie niektóre możliwe niebezpieczeństwa niesie za sobą zarówno traktowanie hipotezy jako założenia jak i niezwracanie uwagi na różnice, które istnieją między ludźmi. Dzięki temu Wood (2015) stworzył unikalny program swoich badań o równie unikalnej tematyce. Jak w każdych badaniach i jak w każdej teorii, także tutaj istnieją pewne ograniczenia. Pewne kwestie nie zostały

jednoznacznie opracowane bądź wyjaśnione, czasem brakuje jasnych przesłanek i rozwinięcia niektórych aspektów. Autor w niektórych miejscach nie do końca jasno wytłumaczył skąd wzięły się jego pomysły, a co ważniejsze, dlaczego dokonał takich a nie innych wyborów. Rodzi to szereg pytań, które jednak mogą stać się także przesłanką do dokładniejszych dociekań badawczych. Warto tutaj podkreślić, że badania Wooda (2015) zostały opisane w formie artykułu naukowego, który z założenia ma ograniczoną liczbę stron i wyselekcjonowaną ilość przytaczanych informacji.

#### **2.4 Kluczowe wyniki oraz wnioski z testowania hipotezy leksykalnej na podstawie angielskiego leksykonu osobowości**

Wyniki uzyskane przez Wooda (2015) bezpośrednio odnoszą się do trzech kwestii: relacji pomiędzy właściwościami cechy, relacji pomiędzy miernikami gęstości w leksykonie oraz relacji pomiędzy tymi dwiema sekcjami. Odnosząc się do relacji między poszczególnymi właściwościami cechy, autor podzielił je na trzy zespoły: wymiary pozytywnego wpływu społecznego, wymiary ważności, dodatkowe wymiary. W skład pierwszego zespołu weszły takie właściwości jak: wpływ na relację, pożądalność oraz korelacje między opisami innych osób (*peer-liking*). Wysokie wyniki w tych wymiarach mają ukazywać, że określenie cechy jest postrzegane jako mające pozytywny wpływ społeczny, natomiast niskie wyniki powinny mówić o negatywnym wpływie społecznym. Zespół drugi, to znaczy wymiary ważności zawiera właściwości takie jak: podniesiony do kwadratu wpływ na relację, podniesioną do kwadratu pożądalność, ważność by znać (*self*) oraz ważność, by znać dla innych (*peer*). Wysokie wyniki w tych wymiarach powinny wskazywać na to, że określenie cechy jest postrzegane jako ważne, niskie wyniki natomiast, jako nieważne. Ostatni zespół zawiera właściwości cechy, takie jak: zakres, obserwowalność oraz przeciętny opis samego siebie (*average self-rating*).

Analizując wymiary pozytywnego wpływu społecznego autor postawił szereg wniosków. Zauważył między innymi, że wysoka korelacja pomiędzy wpływem społecznym a pożądalnością (0,93) mówi o tym, że bardziej pożądane określenia mogą być też tymi o większym pozytywnym wpływie społecznym. Natomiast, jeśli chodzi o wymiary ważności, Wood (2015) podkreślił, iż wszystkie wchodzące w skład tego zespołu właściwości były ze sobą powiązane, natomiast w niewielkim stopniu powiązane były z wymiarami pozytywnego wpływu społecznego. Wymiary dodatkowe wykazały powiązania typu: zakres i obserwowalność uzyskały powiązania z przeciętnym samoopisem, natomiast nie wykazały powiązań ze sobą nawzajem. Poza tym autor zwrócił również uwagę na kilka innych interesujących wniosków, między innymi, że: określenia oceniane jako bardziej pożądane, mające bardziej pozytywny wpływ na relację i te, które były skorelowane z ocenami innych osób (*peer-liking*) wykazały tendencję do bycia w pewien sposób bardziej obserwowalnymi, szerszymi pod względem zakresu oraz mającymi wyższe wyniki w

samoopisie. Określenia oceniane jako ważniejsze wykazały niespójne relacje z zakresem i przeciętnym samoopisem, i dodatkowo okazały się być mniej obserwowalne.

Przechodząc do drugiej istotnej kwestii, czyli relacji pomiędzy miernikami gęstości leksykonu, autor zwrócił uwagę na występujące korelacje pomiędzy częstotliwością uzyskaną dzięki korpusowi (*Corpus of Contemporary American English frequency of use* [COCA]) oraz ocenami z badań Sauciera (1997). Również okazało się, że liczba pozytywnie korelujących określeń była wysoko powiązana wśród wyników zarówno surowych jak i ipsatyzowanych, podobnie jak liczba negatywnie korelujących. Poza tym określenia cechy, które miały większą liczbę pozytywnie korelujących określeń okazały się mieć tendencję do posiadania większej liczby negatywnie skorelowanych określeń, zarówno jeśli chodzi o wyniki surowe jak i po ipsatyzacji. Także zindeksowana liczba synonimów wykazała istotne powiązania zarówno z częstotliwością z korpusu COCA, jak i z częstotliwością postrzeganą przez badanych.

Analizując powiązania między właściwościami cech a miernikami gęstości w leksykonie, autor skorelował każdą z właściwości z każdym miernikiem gęstości leksykonu, dodatkowo w przypadku niektórych kwestii przeprowadzono także wielostopniową analizę regresji. Jeśli chodzi o liczbę synonimów okazało się, że jedynie zakres wykazał istotne powiązania, a także obserwowalność po przeprowadzeniu wielostopniowej i wielowymiarowej analizy regresji. Co za tym idzie wysunięto wniosek, iż szersze i bardziej obserwowalne określenia mają więcej synonimów. W przypadku częstotliwości przymiotniki z puli PDA, które były częściej używane w korpusie miały też tendencję do posiadania bardziej pozytywnego wpływu na relację, bycia bardziej pożądanymi, wykazywania wyższych wyników w samoopisie oraz bycia szerszymi i bardziej obserwowalnymi. Odwrotnie do hipotezy leksykalnej terminy oceniane jako częściej używane były też oceniane jako mniej istotne/ważne zarówno dla siebie, jak i pod kątem innych osób, miały one także niższy podniesiony do kwadratu wpływ na relację.

Poza tym autor zwrócił też uwagę, że określenia mogą być używane częściej, jeśli mają większy pozytywny wpływ na relację niż jeśli mają tylko większy wpływ na relację. Po wykorzystaniu wielowymiarowej analizy regresji wysunął się także wniosek, iż przewiduje się, że częściej używane określenia będą też szersze, będą mieć niższy podniesiony do kwadratu wpływ na relację, będą mieć większy pozytywny wpływ na relację oraz mieć niższe znaczenie samoopisu. Podobne wyniki uzyskano analizując dane z postrzeganej przez badanych częstotliwości. Określenia z większym pozytywnym wpływem na relację i pożądalnością i te, które były szersze, bardziej obserwowalne i mające wyższe wyniki w samoopisach wykazywały wyższą raportowaną częstotliwość używania. W wielostopniowej analizie regresji okazało się również, iż bardziej obserwowalne i szersze określenia, określenia z bardziej znaczącym samoopisem i podniesionym do kwadratu wpływem na relację były też częściej używane.

W przypadku liczby korelacji z innymi określeniami, wykazano, że określenia z tendencją do posiadania większej liczby pozytywnych korelacji z innymi określeniami z puli PDA, miały też tendencję do posiadania większego pozytywnego wpływu na relację, pożądalności, korelowały bardziej z opisami innych osób (*peer-liking*), wykazywały większe znaczenie w opisie siebie oraz dodatkowo były szersze, jeśli chodzi o zakres. Określenia te miały wyższy podniesiony do kwadratu wpływ na relację i wyniki w byciu pożądanym oraz były postrzegane jako ważniejsze zarówno dla siebie jak, i dla innych. W wyniku ipsatyżacji badań samoopisowych, określenia wykazujące bardziej pozytywne korelacje z innymi określeniami pokazały też podobne, choć niższe niż w przypadku wyników surowych, relacje z innymi właściwościami cech, jak np. były bardziej skorelowane z opisem innych osób, miały bardziej pozytywny wpływ na relację, większy odniesiony do kwadratu wpływ na relację oraz były oceniane jako szersze i ważniejsze, by znaczyć. Nowość jaka została zaobserwowana to to, że w wyniku ipsatyżacji udało się ukazać, że bardziej obserwowalne określenia miały większą liczbę pozytywnych korelacji w zbiorze wyników ipsatyżowanych.

Wood (2015) sprawdził również czy czynniki wyodrębnione w analizie czynnikowej mogą przewidzieć oceniany wpływ na relację konkretnego określenia. W tym celu autor powrócił do oryginalnej korelacji pomiędzy pulą PDA a pierwszą wyodrębnioną strukturą – siedmioczynnikową, używając metody głównych składowych i rotacji Varimax. W wyniku tego okazało się, iż w przypadku danych po ipsatyżacji wszystkie siedem czynników jest w stanie niezależnie przewidzieć oceniany wpływ na relację danego określenia, przy wykorzystaniu wielowymiarowej analizy regresji. Jeśli chodzi o surowe dane podobnie, praktycznie wszystkie z siedmiu czynników, z wyjątkiem Stabilności, wykazało istotne korelacje z wpływem na relację. W przypadku rozwiązania pięcioczynnikowego, uzyskanego w wyniku analizy czynnikowej przeprowadzonej na 169 określeniach zaprezentowanych przez Sauciera (1997) również uzyskano podobne konkluzje jak w przypadku struktury siedmioczynnikowej.

Podsumowując, autor starał się uzyskać odpowiedzi na trzy postawione przez siebie hipotezy: 1) Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki, 2) Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów, 3): Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę wysokich korelacji z innymi określeniami. Udało się ustalić, iż (niezgodnie z oczekiwaniami) liczba synonimów nie uzyskała powiązań z ważnością społeczną, jedynie zakres określeń wykazał jakiegokolwiek istotne wyniki. Częstość używania określenia również uzyskała niewielkie powiązania z ważnością społeczną, natomiast uzyskano silne argumenty za tym, że ważniejsze określenia posiadają większą liczbę innych określeń, z którymi korelują.

Wskazując na mocne strony badania autor podkreślił, że dane pochodziły z różnych,

niezależnych źródeł, a pomiar gęstości leksykonu dokonany został przy pomocy czterech narzędzi. Pojawiły się oczywiście także pewne ograniczenia, w postaci: wykorzystania tylko jednej z wielu możliwych operacjonalizacji ważności społecznej danego określenia, przebadanie jedynie studentów, badanie wyłącznie przy wykorzystaniu języka angielskiego, badanie jedynie najczęściej używanych deskryptorów. Jednak biorąc pod uwagę zaobserwowane zarówno mocne strony jak i ograniczenia, należy podkreślić, że badania te mogą stać się pierwowzorem podobnych badań w innych językach, poza tym pokazały one jak ważne jest rozumienie wartości informacji, jakie kryją się za poszczególnymi określeniami i jakie znaczenie ma teoria ważności społecznej czynników wyodrębnionych na podstawie hipotezy leksykalnej.

### 3. Ważność cech oraz gęstość występowania cech w leksykonie

Weryfikując hipotezę leksykalną należy wziąć pod uwagę dwa konstrukty wywodzące się z samej treści hipotezy. Dla przypomnienia, hipoteza głosi, że im ważniejsza cecha, tym więcej ma określeń, które ją opisują (Goldberg, 1981). Dlatego też, z jednej strony należy skupić się na ważności cechy, a z drugiej – na gęstości występowania cechy w leksykonie.

#### 3.1 Ważność cech

Ważność społeczna cech jest jednym z ciekawszych pojęć, które dotyczą obszaru psychologii. Od dawna ludzkość, a zwłaszcza nauki zainteresowane człowiekiem, zastanawiają się nad tym, które z cech są naprawdę istotne i pomagają lepiej poznać funkcjonowanie jednostki oraz grupy.

##### 3.1.1 Różne warianty postrzegania ważności społecznej cech

O ważności cech wspominali Galton (1884), potem Goldberg (1981) wskazując, że im bardziej jakaś różnica indywidualna jest ważna, tym więcej język ma na nią określeń. Koncepcja ważności pojawiła się także na gruncie językoznawstwa, podkreślając, iż im bardziej ważny jest jakiś atrybut, tym więcej synonimów i subtelnie wyróżniających się aspektów tego atrybutu można znaleźć w jakimkolwiek języku (Zipf, 1949). W językach, które mają bogaty zasób słów dotyczących osobowości atrybut ma wskazywać na dostrzegalną „konstelację skojarzeń” (Saussure, 1983; za: Saucier i Goldberg, 1996) czyli gęsty zbiór luźnych synonimów (Saucier i Goldberg, 1996). Użyte w ocenianiu siebie bądź innych osób terminy te będą wysoko ze sobą korelować i wraz z antonimami tworzyć semantyczny czynnik.

Pozostając wciąż w tematyce języka – to co ważne może być sugerowane przez liczbę słów powiązanych z danym atrybutem (Wiggins i in., 2003). Według niektórych badaczy (Cattell, 1943) wszystkie najważniejsze aspekty ludzkiej osobowości, które są istotne, interesujące i użyteczne zostały zakodowane w języku. Goldberg (1982) mówił o najważniejszych różnicach indywidualnych w codziennych transakcjach między ludźmi, zaznaczając, że najważniejsze to te, które ludzie zauważają i chcą o nich mówić – a więc wymyślają na nie słowo.

Czasem ważność idzie w parze z uniwersalnością (Saucier i Goldberg, 1996). Jeśli jakiś czynnik osobowości odnaleźć można tylko w konkretnej próbie (np. kobiet) czy szczególnych rodzajach opisów (np. samoopis) to wydaje się on mniej bazowy niż ten, który pojawia się bez względu na to z jakim aspektem mieliśmy do czynienia. Kwestia uniwersalności w przypadku badań leksykalnych zawiera się w dwóch założeniach. Jednym dotyczącym wielowymiarowej przestrzeni atrybutów osobowości i drugim odnoszącym się do dokładnego położenia osi czynników w tej przestrzeni. Zastanawiające jest więc to – czy ta lokalizacja jest taka sama w



przypadku różnych języków. Obok uniwersalności nie należy zapominać też o prototypowości (Rosch i Mervis, 1975). Uznaje się, że niektóre kategorie są bardziej prototypowe od innych i mogą mieć one więcej wspólnego z pozostałymi elementami kategorii, a mniej z odmiennymi kategoriami. Prototypowość więc może być swego rodzaju funkcją całkowitej ważności atrybutu.

Istotność cech może być także związana z ich funkcją, jaką jest różnicowanie ludzi między sobą. Przyglądając się ważności cech przez pryzmat różnic indywidualnych warto odnieść się do realizmu konstruktywnego, do którego w swoich pracach nawiązywali: Loevinger, Messick, Tellegen, Harkness i Hogan czy McCrae oraz Costa (Harkness i Lilienfeld, 1997). Podejście to prezentuje kilka interesujących elementów, które mogą być również podstawą dla określania ważności cech. Po pierwsze cechy uznawane są za realne, rzeczywiste, po drugie są oddzielne od konstruktów oraz miar, po trzecie choć cechy istnieją w indywidualnych jednostkach to związane są z populacją. Każda osoba ukazuje jakiś konkretny poziom danej cechy, ale oprócz skupienia się na tym jednostkowym poziomie można go także porównać do poziomu innych osób z populacji. W ten sposób poprzez analizę można ustalić główne wymiary jakie różnicują ludzi między sobą (Tellegen, 1988).

Pytanie o to, jakie cechy są istotne, związane jest również z aspektem pochodzenia cech. Choć w przypadku podejścia psycholeksykalnego odkrycie genezy cech nie jest celem samym w sobie, to jednak z punktu widzenia samej istotności cech tematyka ta staje się zdecydowanie bliższa. Warto więc tutaj wspomnieć o poszukiwaniach badawczych na gruncie genetyki oraz ciekawej próbie podziału skomplikowanych efektów środowiskowych na: współdzielone i niewspółdzielone (Harkness i Lilienfeld, 1997). Współdzielone, czyli takie czynniki środowiska, które zwiększają rodzinne prawdopodobieństwo dla danej cechy i niewspółdzielone, które tego nie robią.

Podobnie w dalszej kolejności ważność cech można rozpatrywać także przez pryzmat emocji oraz motywacji. Emocje mogą pełnić funkcję adaptacyjną, umożliwić przetrwanie człowiekowi (Smith i Lazarus, 1990). Są więc istotnym elementem ludzkiego funkcjonowania. Ludzie znajdujący się w tych samych sytuacjach mogą reagować na nie inaczej, ukazywać zupełnie inne emocje, co związane jest z relacyjną naturą tychże emocji. Emocje bowiem odnoszą się zarówno do uwarunkowań środowiskowych jak i cech osobowości, i właśnie te wszystkie elementy mają szczególne znaczenie dla samopoczucia jednostki. Różnice indywidualne w emocjach uznawane są za najstarszy system osobowości człowieka, uargumentowany chociażby przez podział na: choleryka, melancholika, sangwinika i flegmatyka (Montag i Panksepp, 2017).

Co jeszcze ważniejsze niektórzy autorzy zauważyli, że emocje mogą być rozpatrywane zarówno jako cecha osobowości jak i stan (Lazarus, 1995) lub też emocje mogą być rozumiane jako punkt wyjścia do zrozumienia osobowości (Funder, 2016). Powiązania między osobowością

a emocjami wyrażają się także w języku (Plutchik, 1980). Wiele słów określających cechy opisujące osobę odnosi się do charakterystycznych emocji np. radosny czy smutny. Emocje wydają się ważne także patrząc przez pryzmat Wielkiej Piątki – powiązania pomiędzy Wielką Piątką a emocjami podstawowymi w podejściu neurobiologicznym (Montag i Panksepp, 2017). Nie wspominając już o aspektach emocji, które łączy się ze zdrowiem człowieka lub też z chorobą i zaburzeniami (np. Consedine i Moskowitz, 2007; Hershfield i in., 2013; Karterud i in., 2016; Lahey, 2009).

Natomiast motywacje, które odnoszą się do działań i celów człowieka, nawiązują do pytań: jak, kiedy i dlaczego dany człowiek przeznaczają energię na konkretne działanie (Parks i Guay, 2009). Podobnie więc jak w przypadku ważności cech, również dla motywacji cele człowieka stanowią istotny odnośnik. Zwłaszcza pobudzenie, czyli zainteresowanie wybranym celem oraz ukierunkowanie, które stanowi faktyczny proces wyboru i decyzji o realizacji celu. Patrząc w ten sposób, motywacja by osiągnąć konkretny cel może być także motywacją powiązaną ze specyficznymi cechami – ważnymi przez wzgląd na odpowiednie zamierzenie. Poruszając się w kręgu relacji pomiędzy motywacją i osobowością warto nie zapominać także o badaniach, które wskazują na powiązania pomiędzy tymi konstruktami. Przykładowo odkryto, że: autonomiczne wyznaczanie celów oraz zaangażowanie w realizację celów (w mniejszym stopniu) są mediatorami pomiędzy sumiennością a miarami efektywności pracy: wielkością sprzedaży oraz oceną wydajności pracy dokonaną przez przełożonych (Barrick i in., 1993).

Istnieją różne koncepcje ważności, wśród nich te, które odnoszą się do psychologii poznawczej. Badacze zastanawiali się nad Wielką Piątką i tym, dlaczego akurat te pięć cech jest uznawanych za najważniejsze, i jakie behawioralne tendencje należy wybierać do pomiaru (Srivastava, 2010). W ramach tych rozważań zauważono, że nie bada się jednostek osobowości, które nie opierałyby się w istotny sposób na ludzkiej percepcji. Natomiast cechy osobowości i strukturę osobowości traktuje się jako obiekty tejże społecznej percepcji. Ludzie dzięki ewolucji posiadli pewne adaptacje, które pomagają wychwycić różnice indywidualne, tak aby te różnice dostrzegać i na nie reagować (Buss, 1996). Co za tym idzie ważność tłumaczy się także w kontekście ewolucyjnym a różnice indywidualne uznawane są za ważne ewolucyjnie (Buss, 2009), ponieważ stabilne różnice indywidualne mają istotne konsekwencje dla wyników ewolucyjnych, czyli np. dla: przetrwania, kojarzenia par, reprodukcji czy rodzicielstwa (np. Buss i Greiling, 1999; Nettle, 2006; Ozer i Benet-Martinez, 2006).

Poza tym różnice indywidualne są też ważne teoretycznie, gdyż ludzie nie zastanawiają się przykładowo nad atrakcyjnością partnera, zwracając uwagę na: posiadanie przez niego przeciwstawnego kciuka czy chodzenie na dwóch nogach (Buss, 2009). Skupiają się na „niewidocznych” charakterystykach, dlatego w badaniach podkreślone zostało, że ludzie dzięki

ewolucji posiadają mechanizmy adaptacji, które pozwalają na wychwytywanie różnic między nimi, kluczowych do przetrwania i rozmnażania. Cechy mogą też pomagać przewidywać ważne zdarzenia życiowe (Roberts i in., 2007).

Nie należy zapominać także o perspektywie społecznej. Znajomość cech drugiej osoby jest wartościowa, gdyż pozwala na skalibrowanie postrzegającemu swoich akcji wobec celu czy też drugiej osoby (Abele i Wojciszke, 2007). Stąd też waga Wspólnotowości jako wymiaru, który dotyczy bliskich i dających bezpieczeństwo relacji – obejmujących: zaufanie, życzliwość empatię czy pomoc, które niezbędne są w przetrwaniu. Istnienie „dużych” różnic indywidualnych definiuje większą część adaptacyjnego krajobrazu człowieka (Buss, 2008). Jeśli zwraca się uwagę na te różnice może to pomóc rozwiązać problemy adaptacyjne, jeśli natomiast się je ignoruje skutki mogą być negatywne – np. w postaci zachowań antyspołecznych.

Ważność cech odnosi się także do relacji międzyludzkich (Cottrell i in., 2007). Ludzie bowiem mogą chronić swoje zasoby poprzez identyfikację tego jacy są i co robią inni oraz poprzez odpowiedź na to. Autorzy wskazali na istotność współpracy i wiarygodności ze względu na społeczne funkcjonowanie człowieka oraz podkreślili, że różne grupy i społeczności mają także różne cele – zadania, a więc ważne cechy będą zależne właśnie od tych celów. Podobnie jak typy relacji, ponieważ wymagają one innych zachowań i zadań. Cechy osobowości mogą natomiast stanowić predyktory satysfakcji z relacji (Schaffhuser i in., 2014).

W kontekście perspektywy społecznej i relacji międzyludzkich znajduje się także element wsparcia społecznego (Lutz i Lakey, 2001), który również może wykazywać powiązania z cechami osobowości człowieka. Ocena wsparcia, jakiej dokonują konkretne osoby, może przebiegać bazując na dostrzeganiu u innych kluczowych cech osobowości. W zależności od tego kto dokonuje oceny i kogo ocenia, brane pod uwagę cechy mogą być inne jednak, jeśli istnieją różnice indywidualne pod tym względem, to wartościowe jest zidentyfikowanie tych charakterystyk.

W kontekście perspektywy społecznej istnieje także problematyka pojęcia dotyczącego ukrytych teorii osobowości (Wojciszke, 2001). Te naiwne teorie pokazują, jak ludzie w sposób subiektywny zestawiają cechy na zasadzie ich współwystępowania jednych z drugimi. To znaczy, w jaki sposób ludzie uzupełniają braki w informacjach na temat innych, korzystając z tych danych, które są im dostępne. Przykładowo wiedząc o tym, że ktoś ma konkretne atrybuty, np. jest życzliwy, przypisuje mu się też inne pozytywne charakterystyki. Choć istnieją spory co do możliwości wykorzystywania tych teorii i poziomu odzwierciedlenia przez nie rzeczywistości, to nie należy pochopnie wykluczać, że te ukryte teorie nie mogą mieć powiązań z ważnością cech. Skoro jednostki dostrzegają połączenia między charakterystykami i uzupełniają swoje wyobrażenia na temat jakiejś osoby korzystając ze swoich subiektywnych spostrzeżeń, to może

kierują się przy tym wyborem tego co ma dla nich jakieś znaczenie – jest w pewien sposób istotne w ich życiu.

Analizując kwestię ważności cech nie należy pomijać także tematyki wartości. Zwłaszcza, że wartości rozpatrywane mogą być jako zasady przewodnie dla zachowań jednostki (Parks i Guay, 2009). A także mogą być traktowane hierarchicznie – uporządkowane według ich ważności, w taki sposób, że osoba może mieć tendencję, by działać zgodnie z wartością uznawaną za ważniejszą. W kontekście kulturowym podkreśla się także, że wartości indywidualne mogą być kształtowane i zmieniać się pod wpływem kultury (Oishi i in., 1998), nowego środowiska (Cable i Parsons, 2001). Osobowość i wartości są zarówno od siebie odległe jak i do siebie zbliżone (Parks i Guay, 2009). Osobowość związana jest z tym co dla człowieka naturalne – do czego ma naturalną tendencję, wartości odnoszą się do tego co człowiek uważa, że powinien czynić. Osobowość mówi o tym, jaki człowiek jest, a wartości – co człowiek rozpatruje jako ważne (Roccas i in., 2002).

Jednak bywają przypadki, że charakterystyki cech osobowości i wartości są ze sobą mylone. Może to wynikać z tego, że ten sam termin – to samo słowo odnosi się zarówno do charakterystyki osobowości jak i wartości. Patrząc na to w ten sposób, trudno nie uwzględnić kontekstu wartości w poszukiwaniach dotyczących ważności cech. Tym bardziej, że osobowość może być istotnym punktem odniesienia dla kształtowania systemu wartości (Olver i Mooradian, 2003). Dla przykładu osoba ekstrawertyczna może cenić w życiu inne wartości niż osoba introwertyczna i tak dalej. Poszukiwanie relacji pomiędzy osobowością i wartościami przyczyniło się do odkryć znaczących oraz systematycznych powiązań między wartościami i osobowością, także w aspekcie struktury tych relacji (Bilsky i Schwartz, 1994). Pomiedzy cechą a wartością można dopatrywać się pewnych kwestii wspólnych: bazowych odniesień do temperamentu czy wpływów jakie oba konstrukty mogą mieć na siebie wzajemnie (Roccas i in., 2002).

Wartościowe w tym temacie mogą okazać się również preferencje. Być może większą uwagę człowiek przykładają do cech, które związane są z czymś co lubi, preferuje, co sprawia mu przyjemność a może także odwrotnie z tym co go niepokoi, denerwuje i czego woli unikać. Badania dotyczące preferencji wobec moralnych i niemoralnych charakterystyk u innych pokazują, że ocena ta jest uwarunkowana bieżącymi celami (Melnikoff i Bailey, 2018). Autorzy po wykonaniu czterech badań, używając zarówno metod jawnych jak i ukrytych, stwierdzili, że w przypadku, gdy moralność jest zgodna z celem – moralne charakterystyki są bardziej lubiane. Natomiast, gdy to niemoralność jest z nim zgodna to preferencja dla moralnych charakterystyk jest eliminowana bądź odwracana. To stawia te badania w opozycji do hipotezy o dominacji moralności i zgodnie z wnioskami badaczy może być zarówno informacją interesującą jak i niepokojącą.

Waga moralnych charakterystyk jak np. uczciwość, miłosierdzie, altruizm jak i

niemoralnych stanowi pewien fundament funkcjonowania społeczeństw (Melnikoff i Bailey, 2018). Przyczynia się do określania norm i zasad, a więc w dalszej konsekwencji do całokształtu funkcjonowania danej społeczności, w rezultacie jej rozwoju bądź upadku. Z innej strony badania te wnoszą element potencjalnego wyjaśnienia, dlaczego osoby niemoralne osiągają wysokie pozycje społeczne i zyskują władzę. Niekoniecznie może się tak dziać, dlatego, że osoby te udają, roztaczają iluzję moralności, ale podpierając się wynikami opisanych badań, można wnioskować, że władzę zyskują właśnie dlatego, że są niemoralne.

Aspekt powiązań między preferencjami a celami osoby znajduje także swoje podsumowanie w innej pracy (Warren i in., 2011). Autorzy analizując literaturę z danego tematu skonkludowali, iż preferencje są wrażliwe na kontekst oraz pozostają pod mocnym wpływem celów, a cele także same w sobie zmieniają się w czasie i w zależności od kontekstu. Łącząc preferencje z celami, które jak wyjaśniono powyżej w niniejszej pracy, mogą być związane z określaniem tego co ważne w życiu człowieka, zatacza się pewne koło, które sugeruje potencjalną istotność preferencji wobec oceniania cech jako ważne.

Nawiązując do celów warto podkreślić także miejsce cech w kontekście osiągnięcia sukcesu czy spotkania się z porażką, więc czymś co odpowiednio może ułatwić lub utrudnić życie człowieka. Różnicowanie zaczyna się już na poziomie charakterystyk liderów i osób, które nimi nie są, na co wskazuje teoria dotycząca cech oraz przywództwa (Colbert i in., 2012). Choć sama teoria traktowana jest sceptycznie to może być pewną interesującą bazą początkową dla innych badań o tej samej tematyce.

Powiązania pomiędzy przywództwem i cechami osobowości można odnaleźć w różnych badaniach. Przykładowo analiza Wielkiej Piątki w tym aspekcie wykazała, że Ekstrawersja (najsilniej), Sumienność, Neurotyzm i Otwartość na doświadczenie korelują z przywództwem, Ugodowość wykazała relatywnie słabe korelacje (Judge i in., 2002). Badania potwierdziły także, iż w przypadku Ekstrawersji – ma ona większe znaczenie w kwestii pojawienia się lidera, zaznaczenia jego obecności niż w kwestii jego skuteczności. Co podkreśla specyficzność powiązań i wagę cech w bardzo konkretnych aspektach. Podobne wyniki uzyskano także w przypadku Sumienności – co autorzy skomentowali stwierdzeniem, iż Sumienność może pozwolić na szybszy proces wyłonienia się lidera.

Inne badania wyróżniły osiem głównych wymiarów ukrytych teorii przywództwa jakie mają ludzie (Offermann i in., 1994). Do tych wymiarów należą: Wrażliwość, Poświęcenie, Tyrania, Charyzma, Atrakcyjność, Męskość, Inteligencja oraz Siła. W tym dodatkowo określono, że Charyzma, Poświęcenie, Wrażliwość i Inteligencja są najbardziej charakterystyczne dla osób przełożonych oraz skutecznych liderów, co wskazywać może na to, że te dwie role postrzegane są jako pozytywne i stawia się im wysokie wymagania. Generalnie wyróżnione wymiary wskazują

na aspekt zarówno wspierający oraz motywujący jak i manipulujący oraz dominujący, jeśli chodzi o charakterystyki przywódców i osób kierujących.

Cechy osobowości badano także pod kątem ich możliwego wpływu na sukces osoby w sytuacji rozmowy o pracę (Caldwell i Burger, 1998). Zastanawiano się nad udziałem społecznych i poza społecznych źródeł przygotowania do takiej rozmowy i określono, że społeczne są pozytywnie związane z otrzymaniem następnych opcji rozmów i ofert pracy. Niektóre z uzyskanych wyników pokazały, że w tym przypadku: Ekstrawersja, Sumiennosc i Otwartosc na doświadczenie były pozytywnie związane ze społecznymi źródłami, które osoby wykorzystywały, by przygotować się do rozmowy. Sumiennosc była związana także ze źródłami poza społecznymi. Ekstrawersja okazała się także najlepszym predyktorem w kontekście tego, czy osoba otrzyma czy nie otrzyma oferty pracy. Natomiast liczba ofert pracy wykazała pozytywne korelacje z: Ugodowością i Otwartością na doświadczenie i negatywne z Neurotyzmem. Autorzy podsumowali, iż sukces związany może być zarówno z działaniami jakie osoba podejmuje przed rozmową jak i z wnioskowaniem na temat osobowości kandydata jakiego dokonują osoby oceniające.

Jednak cechy nie są rozpatrywane jedynie przez pryzmat sukcesu, ale także poprzez porażki. Zaobserwować to można w badaniach skupiających się, chociażby na niekompetencjach menedżerów. Porównania różnorodnych odkryć z lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, podkreśliły, że do wymiarów porażki menedżerów należy przypisać: Problemy w relacjach interpersonalnych, Porażkę w realizacji celów biznesowych, Niezdolność do stworzenia i zarządzania zespołem oraz Niezdolność do zmiany lub adaptacji w okresie przejściowym (Leslie i Van Velsor, 1996). Każdy z tych wymiarów kryje w sobie pewne charakterystyki osobowości. Na przykład problemy w relacjach mogą dotyczyć nieczułości, krytykanctwa czy manipulowania natomiast porażka w osiaganiu celów może być związana z wygórowaną ambicją czy też niedotrzymywaniem obietnic. Trudności z zespołem mogą wynikać z podobnych cech jak w przypadku relacji, mogą łączyć się z brakiem zaufaniem czy indywidualnością, a trudności z adaptacją lub zmianą mogą iść w parze przykładowo z niską ugodowością.

W bardziej szczegółowym kontekście warto nadmienić, że zainteresowanie ważnością cech to także wspomniane zainteresowanie próbą uszeregowania poszczególnych cech pod względem tej ważności. W literaturze spotkać można szereg wniosków sugerujących, że niektóre cechy są bardziej diagnostyczne i ważniejsze niż inne (Williams i in., 2006). Cechy te mają dostarczać więcej informacji, być bardziej użyteczne do zrozumienia i przewidywania zachowań. Mają w bardziej dokładny sposób ukazywać jaka naprawdę jest osoba, która je posiada. O zróżnicowaniu cech w tym aspekcie wspominał już Allport (1937). Wyróżnił on cechy główne oraz drugorzędne czy też centralne i peryferyczne. Główne to te, które pełnią istotną funkcję w

ważnych dokumentach i rankingach – są wyróżniające się, rzucające się w oczy, drugorzędne jako mniej ważne nie są już tak jaskrawe, uogólnione i spójne.

Co ciekawe Asch (1946) dostrzegł, że sama obserwacja nasuwa wnioski, że nie wszystkie cechy są równorzędne przy próbie ustalenia obrazu osoby. Niektóre z nich są bardziej bazowe od innych. Według badacza znaczące atrybuty dotyczą rozróżnienia na podstawie oceny w kategorii ciepły/zimny. Wrażenie na temat osoby nie jest jedynie sumą części a pewną całością, dlatego też cechy, które formują to ogólne wrażenie występują jako cechy centralne. Matsumoto (1996, za: Williams i in., 2006) zwrócił uwagę także na jeszcze jeden kontekst – kulturowy, podkreślając, że każda kultura sama w sposób werbalny nadaje formę temu co istotne – uwydatniając konkretne elementy, a ukrywając inne. Co nie oznacza, że podobnie jak różnice nie istnieją także podobieństwa między kulturami.

Hierarchią cech zajmowali się także John i inni (1991). Ich badania zwróciły uwagę na różnorodne poziomy abstrakcji i określiły, jakie są charakterystyki cech uznawanych za ważniejsze od innych w życiu człowieka. Zdaniem autorów preferowany poziom abstrakcji danej cechy zależny może być od: znajomości oraz stosunku do osoby docelowej, wliczając w to także stosunek do samego siebie oraz innych osób. Wybór preferowanych charakterystyk skłania się ku tym, które dotyczą najwyższego poziomu abstrakcji, ale wciąż opisują przy tym zachowanie (np. miły). Taki system wygrywa z bardziej opisowymi, ale podrzędnymi charakterystykami (np. hojny) i z nawet szerszym poziomem, ale pozbawionym aspektu opisowego (np. dobry). Badacze wyjaśniają, że wskazany poziom jest podstawowy – bazowy, najbardziej optymalny.

Patrząc na cechy, ich ważność i potencjalną hierarchię przez pryzmat podstawowych założeń, warto odnieść się także do dwóch bazowych kryteriów mówiących o użyteczności jakichkolwiek kategorii. Należą do nich: osiągnięcie szerokiej przepustowości lub osiągnięcie wysokiej wierności (Cronbach i Gleser, 1957). Węższe kategorie mają wyższą wierność oraz większą wartość diagnostyczną dla specyficznych przypadków, ponieważ zawierają w sobie bardzo zbliżone do siebie przykłady (Murphy, 1982). Z drugiej strony mogą być one potrzebne, by odnosić się do konkretnej dziedziny. Natomiast kategorie mniej ekskluzywne zawierają szerszą gamę przykładów, ponieważ stosunkowo tylko kilka nadrzędnych kategorii jest wymaganych do reprezentowania dziedziny. W ten sposób nadrzędne kategorie zawierają niewiele przykładów prototypowych, dlatego tracą wysoką wierność na rzecz wysokiej przepustowości.

Nie oznacza to jednak, że nie jest poszukiwany kompromis pomiędzy tymi opozycyjnymi podejściami. Rosch i in. (1976) wskazali dla przykładu, że rozwiązanie może stanowić najbardziej podstawowy poziom, czyli także ten najbardziej szeroki, ale jego kategorie wciąż mają wysoki stopień wierności i wnoszą wiele informacji. Można to wyjaśnić tym, że członkowie kategorii bazowego poziomu mają wiele wspólnych atrybutów, są podobne w formie, są używane w taki

sam sposób oraz mogą być identyfikowane za pomocą słów o średniej/przeciętnej formie.

Na koniec nie należy zapominać, że cechy i teorie z nimi związane stanowią część szerszego konspektu osobowości. Współczesne dyskusje naukowe próbują odpowiedzieć na pytanie – o wagę osobowości w życiu człowieka. Znaczącą rolę odgrywa Wielka Piątka, jednak rozważania nie skupiają się jedynie na niej, próbując zweryfikować możliwy potencjał innych rozwiązań. Badania te mają charakter nie tylko narodowy, ale także międzykulturowy – mający na celu odkrycie uniwersalnych wymiarów osobowości. Jednak sama wartość cech i ich hierarchia czasem budzi wątpliwości. Zwłaszcza patrząc na argumenty podkreślające słabe strony tychże konstruktów.

Różnym teoriom cech i odkrytym konstruktom, w tym także Wielkiej Piątce, zarzuca się, że nie dostarcza ona wystarczających danych użytecznych do zrozumienia funkcjonowania człowieka (Epstein, 1994). Skierowane są one na określenie tego – jacy ludzie są a nie tego – jak działają. Ich funkcja jest bardziej deskryptywna niż wyjaśniająca ukryte mechanizmy. Z jednej strony jest to jeden z najbardziej burzliwych i wciąż powracających zarzutów, z drugiej nie pomniejsza innych innowacyjnych aspektów tych teorii. Dlatego też badacze wciąż zastanawiają się nad prawidłowością, użytecznością i konsekwencjami badań opartych na cechach. Dlatego też potrzeba badań weryfikujących pewne podstawowe założenia stanowiące trzon poszczególnych teorii.

Wnioskując z wyżej przytoczonych przykładów, wydaje się, że pojęcie ważności cech pojawia się w wielu różnych kontekstach. Odnieść je można zarówno do języka komunikacji międzyludzkiej, różnic indywidualnych, emocji i motywacji, stanów, genetyki i efektów środowiskowych, percepcji, relacji międzyludzkich, wartości, preferencji, celów, moralności, sukcesów i porażek, przywództwa, a także wielu innych. Toczące się dyskusje naukowe stale próbują odkryć rolę samej osobowości w życiu człowieka, bardziej szczegółowo zastanawiając się także na hierarchią, uniwersalnością i prototypowością cech. Przegląd wybranych przykładów prac naukowych dotyczących ważności społecznej cech znalazł się w *Załączniku B*.

### *3.1.2 Ważność cech dla relacji*

Pojęciem relacji społecznych w nauce zajmowali się między innymi: Kelley i współpracownicy (1983), Clark i Reis (1988), Sternberg i Barnes (1988). Relacje definiowano jako przyczynowo powiązane ze sobą zachowania, emocje i myśli dwójki osób (Kelley i in., 1983). Autorzy wyróżnili także bliskie relacje, wskazując, iż dotyczą one częstości, siły i różnorodności związków przyczynowych oraz długości ich trwania. Istotność relacji w życiu człowieka może być wyjaśniana szczęściem (Czapiński, 2004). Konkretnie tak zwanym ujęciem „dół-góra”, które wskazuje, że szczęście jest zbiorem różnych satysfakcji cząstkowych oraz przeżyć



emocjonalnych. Relacje z innymi są jedną ze składowych, a im lepiej dane relacje są oceniane, tym szczęśliwsza może być osoba, której dotyczą.

Czapiński (1992) wkład relacji w szczęście zawarł także w swojej cebulowej teorii szczęścia. Wyróżnił w niej trzy warstwy stanowiące dobrostan psychiczny i najgłębszy element – wolę życia. Relacje społeczne w badaniach uzyskały także powiązania z cechami osobowości (Asendorpf i Wilpers, 1998; McCrae, 1996). Sumienność okazała się być związana z relacjami z rodziną, Ekstrawersja z bliskimi relacjami romantycznymi, Otwartość na doświadczenie z wartościami i poglądami ludzi, więc także z wyborem znajomych oraz przyjaciół. Neurotyczność powiązana została z relacją klient-pracownik (Matzler i in., 2005) a Ugodowość z relacją w pracy (Furnham i in., 2005).

W niektórych tekstach naukowych natknąć się można także na inne wytłumaczenia powiązań między osobowością i relacjami społecznymi, które wskazują na ich wartość. Traktując Wielką Piątkę jako reprezentującą cechy będące rdzeniem – sednem, natomiast relacje jako pewną powierzchnię – warstwę tej głębi, można wysnuwać wnioski, iż Wielka Piątka powinna przewidywać zmiany w tychże relacjach społecznych (Asendorpf i Denissen, 2006; McCrae i in., 2000). Jednak w świetle literatury niektórzy autorzy wyraźnie zaznaczają, że osobowość ma wpływ na relacje, natomiast relacje nie mają wpływu na osobowość (Asendorpf i Wilpers, 1998).

Ekstrawersja wraz ze swoimi komponentami: Nieśmiałością i Towarzystwością podobnie jak Ugodowość oraz Sumienność mogą mieć wpływ na liczbę i jakość relacji społecznych (Asendorpf i Wilpers, 1998). Poza tym dowiedziono, iż Ugodowość może przewidywać późniejsze konflikty z rówieśnikami, a Sumienność późniejsze kontakty z członkami rodziny. Bardziej specyficznie, Ekstrawersja, a w tym wspomniane – Nieśmiałość oraz Towarzystwość mogą oddziaływać na ilość czasu spędzaną na interakcjach społecznych - szczególnie z rówieśnikami przeciwnej płci. Ugodowość może natomiast zapobiegać konfliktom z rówieśnikami przeciwnej płci. W tych badaniach kluczowe efekty uzyskano dla relacji osób o odmiennych płciach, włączając w to: miłość, wsparcie emocjonalne, konflikty interpersonalne, wszystkie aspekty dotyczące bliskich i intymnych relacji.

Inna perspektywa zwraca uwagę na obopólne oddziaływanie osobowości i relacji, podkreślając, że może być ono zależne od przemian życiowych (Mund i Neyer, 2014). Tak samo jak relacje społeczne mogą być tworzone na bazie ludzkiej osobowości, tak samo pod wpływem konkretnych relacji człowiek może w ciągu życia się zmieniać. W takim wypadku relacje mogą wywoływać efekty na osobowości w przypadku raczej normatywnych i oskryptowanych zmian życiowych, zaś osobowość na relacje, gdy przemiany są raczej nienormatywne i w mniejszym stopniu regulowane przez społeczne oczekiwania. Przy tym wszystkim należy też pamiętać, że różne rodzaje relacji mogą pełnić istotną rolę na innym etapie życia.

Na wagę relacji wskazują także liczne badania podkreślające jej wpływ na różne dziedziny życia człowieka oraz różnorodne aspekty jego rozwoju. Relacje mają swój udział w kwestii zdrowia (House i in., 1988). Osoby społecznie wyizolowane i mniej zintegrowane ze społecznością mogą mieć problemy ze zdrowiem, zarówno psychicznym jak i fizycznym oraz mieć wyższe prawdopodobieństwo wczesnej śmierci. Wymienić należy tutaj także takie trudne aspekty jak: samobójstwa i wypadki. Poza zdrowiem, ale jednak w bardzo bliskim sąsiedztwie odnaleźć można adaptację na stres (Cutrona i Russell, 1983). Wsparcie społeczne może stanowić wartościowy element w różnych sytuacjach stresowych. Relacje z rodzicami, nauczycielami oraz z rówieśnikami badano także pod względem motywacji w szkole (Wentzel, 1998). Wsparcie okazuje się więc także istotne w wymiarze edukacyjnym.

Szukając konkretnych powiązań pomiędzy relacjami społecznymi a cechami osobowości i osobowością generalnie, przytoczyć można badania dotyczące przywództwa (Solaja i in., 2016). Okazało się, iż pewne zachowania w organizacjach można zestawić z konstruktami osobowości. W przypadku liderów znaczenie może mieć poczucie kontroli – zewnętrzne może prowadzić do alienacji, niskiej satysfakcji z pracy i słabych wyników podwładnych, wysokie – może zwiększać satysfakcję, odpowiedzialność, zaangażowanie i wydajność. Zbyt wysoka autorytarność może powodować sztywność, a przez to również negatywnie wpływać na wydajność. Makiawelizm – pragmatyzm i celowość, może przydać się do działań negocjacyjnych, za to trudno przewidzieć zachowania takiego lidera.

Dalej – poczucie własnej wartości, wysokie może iść w parze z większą liczbą umiejętności, natomiast niskie jest bardziej skłonne do troski o zadowolenie innych, bardziej podatne na wpływy zewnętrzne (Solaja i in., 2016). W badaniach opisano także samokontrolę oraz podejmowanie ryzyka. Liderzy z wysoką samokontrolą mogą łatwiej odgraniczać swoje zachowania w zależności od pełnionej roli społecznej, np. publicznej i prywatnej. Natomiast liderzy z niską samokontrolą mogą ukazywać, bez względu na rolę, swoje prawdziwe „ja” – spójność między tym kim są i co robią. W przypadku podejmowania ryzyka – wydaje się być to istotne pod względem podejmowania decyzji i ilości wymaganych informacji do dokonania wyboru. Wysokie wartości mogą się łączyć z potrzebą mniejszej ilości informacji i szybszym podejmowaniem decyzji, niskie odwrotnie.

Obok relacji z liderami nie należy pomijać tych, które dotyczą współpracowników, chociażby dlatego, że ten typ zależności może przewidywać wydajność pracowniczą (np. Barrick i Mount, 1991; Tett i in., 1991). Poza tym prawdopodobnie jest to istotna wskazówka dla pracodawców jak należy dobierać zespół, by osiągnąć odpowiednie korzyści (Tett i Murphy, 2002). W badaniach dotyczących preferencji respondentów wobec cech potencjalnych współpracowników okazało się, że ludzie wolą pracować z osobami, które uzyskują wysokie

wyniki w Afiliacji oraz niskie w Obronie, Autonomii i Dominacji – testu PRF (Tett i Murphy, 2002).

Jak oczekiwano poziom cechy miał większe znaczenie w przypadku bliższej współpracy i dotyczyło to zwłaszcza Afiliacji (Tett i Murphy, 2002). Niskie wyniki w Afiliacji lub wysokie w Obronie nie były preferowane dla przełożonych a niskie w Dominacji i Autonomii były dla potencjalnych podwładnych. Poza tym osobowość może mieć znaczenie także w aspekcie pracy generalnie. Cechy Wielkiej Piątki badano uzyskując dane podkreślające, że Sumienność może mieć powiązania z wynikami w pracy, Ekstrawersja i Otwartość na doświadczenia z biegłością w treningu (Barrick i Mount, 1991).

Co się tyczy relacji romantycznych – pewne różnice dostrzec można już w samym akcie rozpoczęcia: miłość od pierwszego wejrzenia czy stopniowość relacji (Barelds i Barelds-Dijkstra, 2007). Badania sugerowały, iż partnerzy w związkach powstałych na skutek miłości od pierwszego wejrzenia szybciej angażowali się romantycznie i wykazywali więcej odmiennych cech osobowości niż ci zakochujący się stopniowo. Dotyczyło to zwłaszcza poziomu Ekstrawersji, Stabilności emocjonalnej oraz Autonomii. Podobieństwo między cechami osobowości partnerów powiązane zostało z jakością relacji jako funkcją na początku związku i specyficznymi cechami osobowości. Jednym z najważniejszych definiujących życie związków jest małżeństwo (Umberson i Karas Montez, 2010). Nie tylko może mieć ono powiązanie ze zdrowiem psychicznym i fizycznym (np. Carr i Springer, 2010; Umberson i in., 2013), dobrostanem (Williams i Umberson, 2004), ale też osobowością.

W małżeństwach osobowość a szczególnie niezgodności między partnerami stają się bardzo widoczne (Huston i Houts, 1998). Okazało się, iż w nieszczęśliwych małżeństwach odnaleźć można u partnerów cechę negatywnej afektywności, przedstawianej przez niespokojność i labilność emocjonalną. Zwrócono uwagę także na ekspresyjność, która wysoka u partnerów powiązana była z czułością, zaangażowaniem w utrzymanie związku, wyższą satysfakcją z relacji i niższym poziomem konfliktów małżeńskich. W innych badaniach stwierdzono negatywny wpływ Neurotyczności na jakość relacji małżeńskiej (Russell i Wells, 1994). Oprócz Neurotyczności stwierdzono także istotność Ugodowości na romantyczne więzi oraz przyjaźnie (Harris i Vazire, 2016). W tych samych badaniach ujawniono, że Sumienność, Otwartość na doświadczenie oraz Ekstrawersja także mają wpływ na tego typu relacje, lecz uzyskane efekty nie wykazały spójności.

Oprócz wspomnianej powyżej ugodowości, przyjaźń między ludźmi także może opierać się na innych cechach osobowości (Selfhout i in., 2009). Ekstrawersja u danej jednostki może łączyć się z większą liczbą osób, które wybiera się na przyjaciół, natomiast osoby ugodowe częściej na tych przyjaciół są dobierane. Cechy osobowości badano także w przypadku bardzo

bliskich przyjaźni (Laakasuo i in., 2017). Wykazano tam, iż Otwartość łączyła się z wyższą liczbą przyjaciół: innej płci i pochodzenia etnicznego oraz mieszkających dalej. Ugodowość zaś i do pewnego stopnia również Ekstrawersja z bardziej tradycyjnym modelem przyjaźni, a więc: dłuższym czasem znajomości, mniejszym dystansem i większą liczbą domowników oraz krewnych wśród przyjaciół.

Poza tym powyższe badania (Selfhout i in., 2009) ukazały, że respondenci mieli tendencje do wybierania na przyjaciół ludzi o podobnym poziomie Ekstrawersji, Ugodowości oraz Otwartości na doświadczenie. Samo podobieństwo cech w tej konkretnej relacji wydaje się dosyć ważne w przeglądzie literatury (np. Luo i Klohnen, 2005; McPherson i in., 2001). Tym bardziej, że jakość przyjaźni może także przewidywać szczęście, szczególnie takie charakterystyki tej relacji jak: towarzyskość oraz samowalidacja (Demir i Weitekamp, 2007).

Kolejną kluczową relacją wydaje się być ta zawiązana pomiędzy członkami rodziny. Badania pokazały, że osobowość i postrzegane wsparcie w rodzinie mogą iść ze sobą w parze (Branje i in., 2004). W tym przypadku największy wkład okazała się mieć Ugodowość. Relacje z rodziną badano także odnośnie dobrostanu człowieka w ciągu całego życia (Thomas i in., 2017). Jako najważniejsze relacje zaobserwowano te występujące pomiędzy: małżonkami (wspomniana w powyższej części tekstu), rodzicami i dziećmi, dziadkami oraz rodzeństwem.

Dlaczego więzi między członkami rodzin mogą być aż tak wartościowe? Ponieważ osoby są w nich powiązane ze sobą na każdym etapie życia a one same są ważnym źródłem społecznych więzi i wpływu społecznego (Umberson, Crosnoe i in., 2010). Poza tym relacje te mogą zapewnić cel oraz poczucie sensu życia (np. Hartwell i Benson, 2007; Kawachi i Berkman, 2001). Trwające przez całe życie relacje pomiędzy dziećmi i rodzicami mogą mieć wpływ na dobrostan obu tych grup (np. Merz i in., 2009; Polenick i in., 2016). Podobnie zresztą wartościowe okazały się związki między starzejącymi się dorosłymi i ich wnukami (Mahne i Huxhold, 2015), a także między rodzeństwem (Bedford i Avioli, 2001).

Podsumowując, relacje tworzone przez człowieka na przestrzeni całego życia stanowią jeden z najbardziej kluczowych elementów istnienia. Choć w literaturze naukowej pojawiają się niespójności co do połączeń między osobowością i relacjami, trudno nie zauważyć roli relacji w egzystencji człowieka, podobnie roli osobowości w relacjach. Różne relacje pełnią też rozmaite funkcje i wydają się istotne w przypadku odmiennych cech osobowości. Przegląd wybranych przykładów prac naukowych dotyczących ważności cech dla relacji znalazł się w *Załącznikach C, D*.

### 3.1.3 Pożądalność społeczna cech

Jednym z istotnych pojęć dotyczących ważności społecznej cech stanowi ich pożądanie

społeczne (Borkenau i Ostendorf, 1989). Rozumiane jest ono jako stopień pozytywnej ewaluacji bodźca (Hampson i in., 1987) i przytaczane w literaturze jako jedno z najważniejszych językowych własności opisujących osobowość (np. Edwards, 1957; Peabody, 1967). Pożądanie społeczne jako wartość pojawiło się, chociażby w stworzonej przez Normana (1967) puli 2800 terminów określających cechy, czy w badaniach Andersona (1968), dotyczących oceny stopnia lubienia.

W przypadku pracy Normana (1967) badanych pytano o ocenę jak ludzie generalnie uważają, która z charakterystyk z listy jest pożądana, by jednostka ją posiadała. Taką samą instrukcję użyto w badaniach z 1987 roku, które dotyczyły pożądania społecznego i zakresu (Hampson i in., 1987). Wyniki pokazały, iż obydwie konstrukty są ze sobą pozytywnie skorelowane, przy czym charakterystyki pożądane wydają się szersze zakresowo niż niepożądane. Pożądanie społeczne wykazało także wyjątkową stabilność ze względu na dwudziestoletnią przerwę między badaniami, a także międzykulturowy kontekst – brytyjski i amerykański.

Pożądanie społeczne cech w przypadku badań samoopisowych związane jest z aprobatą społeczną – tendencją do odpowiedzi respondentów w taki sposób, by ukazywać siebie w lepszym świetle, bardziej niż by pokazywać prawdę (Holtgraves, 2004). Mimo, iż w literaturze odnaleźć można krytyczne głosy uznające rolę pożądania społecznego w tym aspekcie jako wyolbrzymionego (Krosnick, 1999), bądź mającego niewielki wpływ na niektóre badania (McCrae, 1986) – pozostaje ono nadal konstruktem niezwykle interesującym i podstawowym w kontekście życia społecznego człowieka.

Nie zmienia to jednak faktu, iż jako takie trudno sprowadzić je do konkretnej konceptualizacji, a dotychczasowe dane w tym zakresie wydają się różnorodne i ściśle zależne od autorstwa (Holtgraves, 2004). Skomplikowaną kwestię stanowi także sam sposób i jednostka czasowa wspomnianego pojęcia. Jak również jego tryb: czy jest on świadomy i skalibrowany czy automatyczny. Aprobata społeczna i jej mechanizmy mogą występować w różnych fazach przetwarzania informacji: w fazie pobierania informacji, tak jakby respondent od razu nie zbierał informacji a wytwarzał odpowiedź na bazie społecznych implikacji, również w fazie pobierania, ale na zasadzie tendencyjnej, czyli tak jakby respondent selektywnie przyswajał tylko wybrane informacje oraz w fazie finalnej edycji odpowiedzi.

W zakresie samoopisu i wyboru przez respondenta, które z jego własnych charakterystyk mogą być uznawane za pożądane społecznie nie powinno pomijać się aprobaty społecznej rozumianej jako potrzeba potwierdzenia – pewnej akceptacji ze strony innych (Crowne i Marlowe, 1964). Tym bardziej, że wciąż istnieją pewne niuanse odnośnie traktowania jej jako z jednej strony osobowościowego korelatu zachowania, a z drugiej jako źródła uprzedzeń (Tan i Grace, 2008). Poza tym charakterystyki pożądane jak i niepożądane społecznie zostały wyodrębnione jako

komponent skali *MMPI* (*Minnesota Multiphasic Personality Inventory*) (Jackson i Messick, 1958). W literaturze wskazano także, iż ludzie mogą się uczyć zachowań pożądanых społecznie w codziennym życiu (Borkeanu i Ostendorf, 1989). Dlatego też charakterystyki pożądane mogą pojawiać się częściej niż te niepożądane, a niektórzy ludzie mogą opisywać siebie w sposób bardziej korzystny niż to stosowne. Dlaczego tak się dzieje? Być może dlatego, że samoocena tych osób jest korzystniejsza, jest to swego rodzaju samooszustwo lub próba zrobienia fałszywego wrażenia na innych.

Jednak badania nad cechami pożądanymi społecznie nie ograniczają się wyłącznie do samoopisów. Badaczy interesuje również to, jakie cechy ludzie uważają za pożądane u innych. Człowiek jest istotą społeczną, trudno więc, by żyjąc w grupie nie zastanawiał się on nad tym, co dotyczy podobnych jemu jednostek. Istnieje więc pytanie czy obserwując innych wokół można wyróżnić charakterystyki ważniejsze i te mniej ważne, a jeśli tak – to jakie one są? Żyjąc wśród tak wielu osób, zaistniała potrzeba wyboru, pewnej oceny – kogo wybrać, komu zaufać a kogo omijać (Kurzban i Leary, 2001; Kurzban i Neuberg, 2005). Dlatego w tej selekcji niezbędne jest głębsze zrozumienie istotnych cech (Cottrell i in., 2007). Cechy te mogą różnić się na przykład w zależności od charakteru relacji – inne w przypadku bliskich i dalekich. Mogą również różnicować się bardziej indywidualnie – przykładowo w zależności od osobowości respondenta czy jego postaw (Barry, 1970; Byrne, 1971; Neimeyer i Mitchell, 1988; Newcomb, 1961; Tharp, 1963).

Powiązany konceptem mogą też być wartości, które są w stanie wpływać na to czego dana osoba pożąda w trakcie życia (Cottrell i in., 2007). Za takie wartości uznać można: uczciwość, ambicję, odpowiedzialność a także przebaczenie oraz otwartość (Rokeach, 1973) czy generalnie – życzliwość (Schwartz, 1992). Krytyczny w tym aspekcie wydaje się być także Pięciodziesiętny Model Osobowości (Hogan, 1996; Buss, 1996; Cottrell i in., 2007). Zwłaszcza, że każda cecha to nośnik innej informacji użytecznej społecznie. Stąd też może być to wykorzystywane do przewidywania osiągnięcia potencjalnych celów społecznych, a więc także selekcji innych jako wartościowych sprzymierzeńców.

Pożądanie społeczne cech wydaje się także ważnym aspektem w kontekście dynamiki istniejącej na gruncie ewolucyjnym, na przykład dotyczy to różnic pomiędzy kobietami i mężczyznami w doborze partnera (Todosijević i in., 2003). We wspomnianych badaniach respondenci oceniali charakterystyki różnych cech pod względem ich pożądalności, która w instrukcji zrównana była z ważnością. Za najbardziej pożądane terminy uznano: szczerowość, wierność, czułość, pasję, rzetelność, dojrzałość i inteligencję, natomiast za najbardziej niepożądane: zarozumiałość, egoizm, niepewność, agresywność, lękliwość, introwersję. Pomiedzy płciami uzyskano względną zgodność, choć wystąpiły także pewne istotne różnice np. dla: celowości, agresywności, szczupłości, siły, użalania się nad sobą, lękliwości, kruchości i

piękna. Pożądane cechy odnaleźć można także w badaniach dotyczących samooceny (Alicke, 1985), samoświadomości (Meleddu i Guicciardi, 1998), diety (Hébert i in., 2001).

Podobnie, jeśli chodzi o tematykę dotyczącą liderów (Nichols i Cottrell, 2014). Pożądane cechy są w tym przypadku także bardzo istotnym aspektem. Badania pokazują, że warto zastanowić się czy w zależności od roli społecznej i pozycji w hierarchii danej organizacji - zmieniają się ludzkie perspektywy, i oceny respondentów odnośnie tego, co uznawane jest za pożądaną charakterystykę a co nie. Wiarygodność oraz inteligencja okazały się pożądane u wszystkich liderów, reszta atrybutów zależna była od poziomu przywództwa. Jest to więc przyczynkiem do myślenia o rozbieżnościach w ocenie pożądalności cech w zależności od szczegółowych danych, np. takich jak stanowisko w organizacji czy pracy.

Nie należy zapominać, że w zakresie pożądanych społecznie cech nie tylko te niepożądane mogą okazać się niebezpieczne. Okazuje się bowiem, iż czasem pożądane cechy stają nieprzystosowawcze (McCord i in., 2014). Warto wspomnieć, że chodzi o zarówno skrajnie negatywne jak i pozytywne krańce kontinuum. Autorzy podkreślają, że zauważyć można to w przypadku Wielkiej Piątki. Ugodowość, Sumiennosc, Ekstrawersja, Otwartość na doświadczenie i Stabilność Emocjonalna, a konkretnie wysokie ich wyniki oceniane są jako pożądane, lecz nie oznacza to, że nie mogą być także szkodliwe, jeśli znajdują się na poziomach ekstremalnych.

Przykładowo osoby bardzo sumienne mogą być mniej podatne na zmiany (Le i in., 2011), bardzo wysoka ugodowość może wiązać się z łatwowiernością i uległością (Samuel i Gore, 2012). Ekstremalna – ekstrawertyczność może być narażona na egoizm, a stabilność emocjonalna na postrzeganie osób jako zimnych i pozbawionych emocji (Coker i in., 2002). Podobnie skrajna otwartość na doświadczenie może iść w parze z buntowniczością (Hough, 1992).

Warto podkreślić, że nie zawsze jednak zrównanie pożądalności społecznej i ważności jest użyteczne. Okazuje się tak np. w badaniach zachowań konsumenckich dotyczących obrazu siebie i obrazu marki. Przegląd badań i modeli z zakresu psychologii społecznej, biorący pod uwagę: idealny obraz siebie, czyli cechy pożądane, realny obraz siebie, czyli cechy potwierdzone oraz wizerunek użytkownika marki, czyli cechy typowego konsumenta – pokazuje następujące wnioski (Sirgy i Danes, 1982). Modele kongruencji biorące pod uwagę ważność (w kontekście globalnym bez wyszczególniania cech) lepiej wyjaśniają uzyskane dane niż modele, które nie biorą jej pod uwagę. Dodatkowo włączenie do modelu obrazu siebie (odpowiedź na pytanie: jaki jestem/jaki chcę być) okazało się mniej predykcyjne w porównaniu z modelami postawy.

Pożądanie społeczne cech można rozpatrywać w różnoraki sposób – pytając osobę o to, jakie cechy ona uważa za pożądane lub o to, jakie cechy według niej inni za takie uważają. W skład tego konstruktów wchodzi także cechy uznawane za niepożądane. Badania zwracają uwagę na wartość pożądanego społecznego w kwestiach takich, jak chociażby: wartości, cele, różnice

między płciami, przywództwo. Nie należy jednak zapominać, że istnieją również pewne niebezpieczeństwa, jak np. aprobata społeczna, która może fałszować wyniki. Sytuacja nie jest zero-jedynkowa w przypadku cech pożądanых jak i niepożądanych społecznie. Czasami nawet cechy, które wydają się być akceptowane i preferowane społecznie, w zbyt skrajnym nasileniu mogą prowadzić do nieprzystosowania. Przegląd wybranych przykładów prac naukowych dotyczących pożądalności społecznej cech znalazł się w *Załączniku E*.

#### 3.1.4 Widzialność i obserwowalność cech

Ważność może być także powiązana z widzialnością bądź obserwowalnością. Aby coś miało znaczenie trzeba najpierw to dostrzec – dowiedzieć się o tym, a więc np. to zobaczyć. Widzialność oraz obserwowalność to dwa pojęcia, które są z tym związane. Z pozoru podobne i stosowane zamiennie, kryją jednak pewne odmienności. Widzialność odnosi się do tego co można zobaczyć za pomocą oka. Obserwowalność tłumaczona bywa jako aspekt tego jak widoczne, publiczne lub zewnętrzne zachowania bądź emocje odpowiadają specyficznym cechom (Miller i in., 2004).

Najpoważniejszy problem wynika z możliwości obserwacji, która nie zawsze ogranicza się tylko i wyłącznie do informacji zaczerpniętych przez ludzki wzrok. Połączenia pomiędzy osobowością a widzialnością czy obserwowalnością budzą kontrowersje już od czasów starożytności (Borkenau i Liebler, 1995). W późniejszych wiekach spekulowano nawet na temat zbieżności pomiędzy wyglądem czaszki człowieka a jego cechami, między charakterystyką twarzy a osobowością. W 1933 roku Allport i Vernon stwierdzili, że osobowość może przejawiać się za pomocą obserwowalnych wskazówek (Allport i Vernon, 1933).

Dalej Borkenau i Liebler (1995) wyróżnili cztery mechanizmy pojawiania się korelacji pomiędzy cechami osobowości a charakterystykami obserwowalnymi. Do tych obserwowanych wskazówek może należeć dla przykładu ekspresja twarzy czy jakość głosu (np. Scherer, 1978). W badaniach potwierdzono, że przez pryzmat głosu, można wnioskować o ekstrawersji. Kolejny wspomniany mechanizm (Borkenau i Liebler, 1995) może wiązać się z rozwojem osobowości. Autorzy zaznaczyli, że osoby atrakcyjne fizycznie mogą stawać się bardziej popularne i rozwijać bardziej pozytywne postawy wobec innych, osoby wyższe mogą być bardziej dominujące przez wzgląd na to, że bardziej wyróżniają się w grupie.

Trzeci zaznaczony aspekt dotyczy czynników biologicznych np. hormonów, które powodują powiązania między obserwowalnymi charakterystykami a reakcjami osoby – przykładowo większy procent osób hamujących swoje zachowania u posiadaczy niebieskiego koloru oczu niż ciemnych kolorów oczu (Rosenberg i Kagan, 1987). Na koniec mechanizm związany z wpływem uczenia (Borkenau i Liebler, 1995) – zarówno osobowość jak i wygląd mogą



być przez niego kształtowane.

Badania na temat powiązań pomiędzy zewnętrznymi wskazówkami a cechami osobowości zwróciły uwagę na kilka interesujących wniosków (Borkenau i Liebler, 1995). Badacze odkryli, że Ekstrawersja, Sumienność i Inteligencja są powiązane z wieloma zewnętrznymi atrybutami wizualnymi i akustycznymi. Najbardziej powiązanymi atrybutami okazały się wygląd twarzy, głos, strój, chód oraz całkowity wygląd. Ekstrawersja największe powiązania uzyskała z właściwościami głosowymi, Inteligencja z charakterystykami językowymi, a Sumienność ze schludnym wyglądem.

W literaturze osobowość człowieka była zestawiana z zachowaniami społecznymi (Snyder i Ickes, 1985). Okazuje się więc, że obserwowalne zachowania społeczne, spójne sytuacyjnie i występujące regularnie w czasie mogą świadczyć o istnieniu osobowości. Jednak należy pamiętać, że nie wszystkie cechy człowieka można w prosty sposób zaobserwować. Prawdopodobnie im pewna cecha jest bardziej widoczna, tym precyzyjniej można dokonać jej oceny (Funder i Dobroth, 1987; John i Robins, 1993; Paunonen, 1989). W badaniach wykazano, że Ekstrawersja uznawana jest za łatwiejszą do obserwacji a Neurotyzm za trudniejszy do zweryfikowania (Funder i Dobroth, 1987). Oprócz tego, bazując na Wielkiej Piątce, za najmniej obserwowalny wnioskowany jest Intelakt (John i Robins, 1993). Nie należy także zapominać o kwestii nasilenia poszczególnych cech, bowiem im jest ono wyższe, tym może też być bardziej widoczne (Paunonen, 1989). Przy czym kluczowa komplikacja tkwi w tzw. bipolarności – łatwiejszym zaobserwowaniu pewnych krańców kontinuum od innych.

W badaniach określono nawet kryteria łatwiejszego zaobserwowania cech (Funder i Dobroth, 1987). Należały do nich: 1) łatwość w wyobrażeniu zachowania związanego z daną cechą, 2) wielość okazji do przejawiania tego zachowania, 3) potrzeba niewielkiej liczby przykładów zachowań, by rozpoznać cechę oraz 4) subiektywne poczucie łatwości do oceny. Powyższe badania podkreśliły, że pewne z charakterystyk osobowości powiązane są z dokładnością osądu bądź oceny osobowości (Funder i Dobroth, 1987; John i Robins, 1993). Widzialność cechy zależna jest od dostępnych wskazówek, reprezentujących tę cechę, co dalej przenosi się na możliwość dokładnej oceny. Widzialności podlegają również same wartości, a nawet określono je jako bardziej dostrzegalne niż cechy (McDonald i Letzring, 2016). Pewien kłopot stanowią jednak informacje pochodzące z innych źródeł niż tych możliwych do dostrzeżenia za pomocą wzroku. Znajomość i wiedza na temat osób wynika z posiadanej ilości informacji (Colvin, 1993). Mając je i zdając sobie sprawę z funkcjonowania ludzi na wielu różnych płaszczyznach niekonieczna jest sama widzialność.

Widzialność jak wspomniano w badaniach łączona była z wydawaniem osądów/oceniem (Funder i Dobroth, 1987; Funder i Colvin, 1988). Autorzy podkreślili, że

cechy oceniane jako bardziej widoczne charakteryzowały się także lepszą zgodnością ocen między sędziami. Poza tym widzialność powiązano również z większą przychylnością, pozytywne korelacje zaobserwowano z Ekstrawersją a negatywne z Neurotyzmem. Wyniki niekoniecznie zaskakują, biorąc pod uwagę pomysł, że łatwiej oceniać coś, co się widzi niż coś, co jest ukryte (Funder, 1995). Tym bardziej, jeśli zastanowić się nad tym, czy łatwiej oceniać cechy bardziej dostępne poprzez interakcje społeczne czy te, które należy zaczerpnąć z niejednoznacznych sygnałów i wskazówek. Przy czym należy pamiętać, że widzialność to kwestia zależna od obserwatora, ale też od celu obserwacji. Każdy cel podobnie, jak różni się cechami, tak może różnić się ich odzwierciedleniem w widoczny sposób. Natomiast każdy obserwator może być wrażliwy na inne sygnały i różnić się funkcjonowaniem poznawczym czy subiektywnym podejściem do oceny.

Inne badania pokazały, że obserwowalność zachowania może być jednym z czterech czynników warunkujących zgodność między sędziami w przypadku ocen cech osobowości (John i Robins, 1993). Oprócz niej zwrócono uwagę także na: ewaluatywność cechy, treści jakie reprezentuje cecha odnośnie Wielkiej Piątki oraz czy sędzia opisuje siebie. Najwyższe porozumienie osiągnięto dla cech Ekstrawersji, najniższe dla cech Ugodowości. Cechy bardziej obserwowalne i mniej ewaluatywne uzyskały większą zgodność. Nie zawsze jednak obserwowalność uzyskiwała takie wyniki.

Na przestrzeni lat pojawiły się także badania podkreślające ważność obserwowalności, ale bez jej głównego wkładu w zgodność ocen (Paunonen, 1989). W badaniach tych ocen dokonywali rówieśnicy, a obserwowalność wchodziła w nich w interakcje ze znajomością. Bowiem publiczna widoczność domeny konkretnego zachowania była istotnym wyznacznikiem zgodności ocen, ale tylko w przypadku celów słabo bądź w ogóle nieznanymi. Sama obserwowalność nie wykazała głównego efektu dla zgodności ocen rówieśników. Co się tyczy oceny cech mniej bądź bardziej widzialnych pod względem ich chęci posiadania, w przypadku badań odnośnie partnerów w związkach romantycznych – wyniki uzyskano podobne (Campbell, 2005).

Widzialność cech może nieść za sobą konkretne konsekwencje. Odnotowano istnienie tak zwanego efektu widoczności cechy (Watson i in., 2000). Wskazał on na łatwo dostrzegalne cechy osobowości, czyli takie, które mają bardzo wyraźne behawioralne przejawy. Okazało się, że tym bardziej widocznym cechom przypisuje się też lepsze zgodności ocen i wyższe korelacje pomiędzy samoopisami i opisami innych niż cechom wewnętrznym (np. Funder i Colvin, 1988, 1997; John i Robins, 1993; Kenrick i Stringfield, 1980). Natomiast mniejsza widoczność może być bardziej powiązana z efektem znajomości (Watson i in., 2000).

Stąd wypływa cała problematyka tego - czy dostrzeganie cechy to jedynie kwestia jej widzialności czy też znajomości przedmiotu obserwacji (np. Funder i Colvin, 1988). Łatwiej

można ocenić, kiedy widzi się lub ma się pewną wiedzę, trudniej – gdy ma się zbyt mało informacji, a celu nie da się zobaczyć. Jak wspomniano powyżej poważną komplikację stanowi też sam cel obserwacji. Jeśli mamy do czynienia z człowiekiem, którego cechy uzyskują ekstremalnie niski bądź wysoki poziom, to może on także mniej/bardziej ekstremalnie wyrażać te cechy w swoim zachowaniu (Paunonen, 1989). Przez to zobaczenie u takiej osoby pewnych cech będzie trudniejsze/łatwiejsze niż zobaczenie ich u innej, która także je ma, ale w innym nasileniu. W człowieku tkwi tak wiele zagadek, iż trudno ocenić czy to co w nim widzimy zależy jedynie od samej widzialności (Human i Biesanz, 2011).

Jak opisano powyżej widzialność oraz obserwowalność mogą stanowić kolejny wartościowy aspekt ważności cech. Choć do siebie zbliżone i często stosowane zamiennie jako terminy, tak naprawdę oznaczają coś innego. Należy pamiętać, że nie wszystkie informacje, które da się zaobserwować wynikają z procesu widzenia. Istnieje wiele płaszczyzn, z których można czerpać dane, by się czegoś dowiedzieć – połączenia między nimi sprawiają, że człowiek tworzy pewien obraz oparty na wielu źródłach czy też na wielu zmysłach. Poza tym należy zwrócić uwagę na to, iż obserwowalność, jak i widzialność stanowią istotny aspekt w kontekście badań psycholeksykalnych. Hipoteza leksykalna podkreśla, że to co ważne zostało zakodowane w języku. Jednak, aby mogło zostać zakodowane, najpierw musiało zostać zauważone przez człowieka - to znaczy zaobserwowane lub zobaczone. Przegląd wybranych przykładów prac naukowych dotyczących obserwowalności cech znalazł się w *Załączniku F*.

### *3.1.5 Ważność znajomości cech*

Prowadząc rozważania na temat cech warto się zastanowić, dlaczego tak istotna może być ich znajomość? Konkretnie wiedza o tym, że ktoś posiada daną cech. Ludzie czasem wierzą w to, że nikt nie zna ich lepiej niż oni sami (Vazire i Carlson, 2011). Okazuje się jednak, że do pełnego poznania potrzebna jest perspektywa nie tylko własna, ale też perspektywa innych. Postrzeganie swej osobowości obarczone jest pewnymi pominięciami, wynikającymi z braków lub nadmiarów informacji, zniekształceń, kwestii społecznych kryteriów cech pożądanых itd. Człowiek postrzega siebie przez swe uprzedzenia, motywy, lęki czy życzenia. Stąd też zwrot ku nauce o sobie, przez pryzmat postrzegania innych.

Dotychczasowe badania pokazały, że człowiek sam jest w stanie lepiej ocenić swoje cechy wewnętrzne jak uczucia, myśli, natomiast inni lepiej radzą sobie z cechami dostrzegalnymi zewnętrznymi, powiązаныmi z zachowaniami (Vazire, 2010). Nie należy w tym procesie pomijać także kwestii samooceny, która może być bardzo wartościująca – przez to zniekształcenia sprawiają, że wysoko ewaluatywnych charakterystyk nie postrzega się w faktycznym stanie a bardziej jako różnice w samoocenie. Jednak, gdy postrzega się wysoko ewaluatywne

charakterystyki u innych i ma się wystarczającą ilość informacji, to ocena może być dokładna. Nie zawsze to oznacza, że inni są bardziej surowi oceniając nas. Jednakże my możemy posiadać pewną świadomość tego jak oceniają nas inni, choć nie zawsze to wykorzystujemy (Vazire i Carlson, 2011). Mimo wielu obiecujących aspektów nie należy zapominać, że zbieranie informacji na temat innych osób nadal podporządkowane jest schematom Ja, które wpływają na przetwarzanie informacji (Fong i Markus, 1982). Dlatego nasza percepcja innych również może być zniekształcona i selektywna.

Jakie więc mogą być najważniejsze różnice pomiędzy postrzeganiem wewnętrznym a tym zewnętrznym? Badania pokazują, że ludzie są bardziej skłonni, by samym sobie przypisywać większą neurotyczność i otwartość w porównaniu do tego jak oceniają ich inni (Allik i in., 2010). Dla odmiany inni bardziej przypisują osobie sumienność niż ona sama, by to zrobiła. Z zasady ludzie uważają, że są mniej asertywni, bardziej poszukujący ekscytacji oraz bardziej przepełnieni pozytywnymi emocjami niż wynika to z ocen zewnętrznych. Nie do końca wiadomo skąd różnice w tych opiniach, jednak podkreślono, że większa zgodność pomiędzy ocenami wewnętrznymi i zewnętrznymi dotyczy charakterystyk bardziej widzialnych, bądź bardziej dostępnych do oceny (Funder i Dobroth, 1987). Co interesujące przy całym tym procesie należy zwrócić też uwagę na stopień znajomości osób, które oceniają i są oceniane (Malle, 2006). Kiedy istnieje intymna więź między obserwowującym i obserwowanym dostrzegalna jest asymetria, natomiast nie pojawia się ona w przypadku nieznajomych. Relacje intymne charakteryzują się pozytywniejszym nastawieniem obserwowającego wobec osoby obserwowanej w przeciwieństwie do kontekstu osób zupełnie sobie obcych.

Cechy mogą być także ważnym nośnikiem informacji społecznej, ponieważ pozwalają osobie skalibrować jej zachowania wobec innych (Abele i Wojciszke, 2007), więc także w pewnym stopniu przewidywać. Mogą też pomagać w kwestii ochrony indywidualnych zasobów (Cottrell i in., 2007). Identyfikując pewną wiedzę o innych, można dostosować najlepsze strategie postępowania i zabezpieczenia, dzięki nim można podejmować decyzje komu zaufać a od kogo trzymać się z daleka (np. Freitag i Bauer, 2016). Można także dokonywać trafniejszej selekcji wybierając konkretnych członków do grupy swoich najbliższych: znajomych, ukochanych, przyjaciół, ale też współpracowników czy podwładnych. Każda relacja społeczna to pewna transakcja – znajomość drugiej osoby może przynosić korzyści i pozwolić lepiej odnaleźć się w istniejącej rzeczywistości, a więc przetrwać.

Ponieważ ludzie różnią się między sobą, stale są wystawieni na bliższe bądź dalsze kontakty z kimś zupełnie od nich odmiennym. Ma to niebywałe znaczenie, chociażby w przypadku liderów, którzy w dzisiejszej polityce pracy mają za zadania prowadzić i kierować niejednorodnym zespołem złożonym z wielu osób o różnych charakterystykach, poglądach, pochodzeniu itd.

(Hannum, 2011). Znajomość cech u innych można przyrównać do znajomości widowni w trakcie spektaklu czy wystąpienia (Honeycutt i in., 1983). Wiedza o tym z kim mówca ma do czynienia pozwala mu lepiej dopasować różne elementy swojego przedstawienia. Podobnie jest i poza sceną – wiedza o drugiej osobie może prowadzić do wspólnych doświadczeń. W końcu tożsamość społeczna może być rozumiana jako sposób myślenia o nas samych i innych, ukształtowany między innymi w oparciu o cechy osobowości i relacje społeczne. Nauka o cechach drugiej osoby, to także nauka o jej sposobie myślenia i odczuwania, a stąd także o empatii (np. Hassenstab i in., 2007).

Eksploatacja otoczenia, zbieranie i wykorzystywanie najróżniejszych informacji to także wkład w kształtowanie planów, osobowości czy organizacji poznawczej człowieka (Lewis, 2012). Dlatego też gromadzenie informacji na temat innych może się przyczynić do formowania nas samych, ale też poznania społecznego. Co za tym idzie – umożliwić nam porównywanie się między sobą i odróżnianie siebie od innych. Standardy innych, jakie tworzymy pozwalają nam także na odczuwanie konkretnych emocji. Natomiast badania zajmujące się rywalizacją i współpracą (Stapel i Koomen, 2005) przywodzą na myśl możliwe powiązania pomiędzy wiedzą o cechach jakiejś osoby a motywacją do działania. Znajomość cech może także prowadzić do lepszego odnalezienia się w grupie, do akceptacji (Branković i in., 2020). Wspólne charakterystyki pozwalają na postrzeganie kogoś jako członka grupy, co z kolei może prowadzić do bardziej pozytywnych postaw.

Znajomość cech innych osób z punktu widzenia powyższych argumentów może być bardzo użyteczna. Nie dość, że pozwala człowiekowi na samorozwój, to też przyczynia się do formowania lub unikania jego relacji z innymi. Wiedza o tym, jakie cechy ma druga osoba umożliwia dopasowanie zachowań, a więc może pełnić funkcję adaptacyjną. Daje możliwość na bardziej świadomy wybór komu zaufać a komu nie, ponieważ może stanowić niebezpieczeństwo (oczywiście w dużym uproszczeniu, ponieważ tego typu wybory kształtuje wiele mechanizmów). Przegląd wybranych przykładów prac naukowych dotyczących ważności znajomości cech znalazł się w *Załączniku G*.

### **3.2 Gęstość występowania cech w leksykonie i różne metody jej określania**

Druga część hipotezy psycholeksykalnej mówi o ilości określeń, które decydują o tym, że jakaś cecha jest uznawana za ważną. Dlatego też, oprócz wyżej wyjaśnionej ważności cech, przeanalizować należy także różne warianty pomiaru gęstości cech w leksykonie. Przegląd wybranych przykładów prac naukowych dotyczących gęstości występowania cech w leksykonie znalazł się w *Załączniku H*.

### 3.2.1 Częstotliwość występowania cech

Jednym z konceptów próbujących zbadać gęstość słów w leksykonie jest sprawdzenie ich częstości występowania (Wood, 2015). W literaturze naukowej dotyczącej badań psycholeksykalnych najczęściej używane terminy wykorzystywane są nie bez powodu. Gdy w wyniku analiz otrzymuje się wielkie czynniki nie zawsze okazują się one odpowiednio proporcjonalne pod względem ilości słów, które występują, by je opisywać (Szarota, 1996). Związane bywa to z elementarnym procesem tego typu badań – selekcją terminów. Czasem konkretni badacze biorą pod uwagę słowa już nieaktualne czy specyficzne i trudne, przez to obce przeciętnemu użytkownikowi języka. W wyniku tego ujawnione czynniki nie są reprezentatywne i problemowym jest traktowanie ich jako indywidualnego czynnika. Poza tym, warto także wspomnieć o tym, że słowa najczęściej używane i najbardziej znajome okazały się też bardziej istotne od tych mniej znajomych i używanych mniej często.

Słowa używane najczęściej uznawane bywają także za bardziej użyteczne, gdyż pełnią ważniejszą funkcję w codziennym życiu (Saucier, 1997). Jeśli znaczenie słowa powiązane jest z konkretnie istniejącym obiektem/przedmiotem naszego doświadczenia, to te słowa w częstym użyciu stają się częściej oceniane jako mające zastosowanie do rzeczywistych obiektów. Ujmując to bardziej bezpośrednio – zauważono korespondencję pomiędzy leksykalną reprezentacją a znaczeniem merytorycznym, biorąc pod uwagę, że relacja między leksykonem a rzeczywistością jest mediowana przez koncepty wyrażane za pomocą słów i zniekształcenia percepcyjne.

Wybór słów najczęściej używanych nie podlega przypadkowi. Aby uzyskać zbiór takich terminów do tej pory podejmowano pewne konkretne, choć różnorodne kroki. Chcąc dowiedzieć się jakie słowa są najczęściej używane w danym języku – najbardziej użyteczne do opisu drugiej osoby, badacze korzystali między innymi z wiedzy ludzi (Hahn, 1992 za: Hahn i in., 1999). Dokonano tego poprzez zbiór opisów osobowości wygenerowanych przez respondentów i późniejszą selekcję przeprowadzoną na ich podstawie. Poza tym w tych samych badaniach korzystano również z puli najczęściej używanych słów bazujących na mediach drukowanych jak: czasopisma, podręczniki, gazety. Po eliminacji przeprowadzono także subiektywną ocenę częstości.

Podobna subiektywna ocena uczyniona została w badaniach języka litewskiego (Livaniene i De Raad, 2017). Tam sędziowie oceniali każde słowo z listy na pięciostopniowej skali, od 1 – słowo nigdy nie jest używane do opisu osoby do 5 – ekstremalnie często używane do opisu osobowości. Natomiast w 1996 roku w przypadku kompletowania listy języka polskiego (Szarota, 1996) do wyboru słów najczęściej używanych skorzystano ze słownika frekwencyjnego. Zaś w badaniach, stanowiących punkt odniesienia dla niniejszej pracy, użyteczny okazał się być korpus językowy, czyli zbiór transkrypcji tekstów z takich źródeł jak: radio, telewizja, czasopisma

naukowe i nienaukowe, gazety czy beletrystyka (Wood, 2015).

Sprawdzenie częstotliwości jest więc jedną z możliwości pomiarowych gęstości występowania cech w leksykonie. Jej użyteczność zaobserwowano w przypadku wyodrębniania czynników, które uzyskiwane z pełnej puli deskryptorów mogą okazać się mniej proporcjonalne i reprezentatywne. Wykorzystywanie tylko słów najczęściej używanych może temu zapobiec, ponieważ pomija terminy nieaktualne i zbyt specyficzne, skupiając się jedynie na tych najbardziej stosowanych w codziennym życiu.

### 3.2.2 Liczba synonimów

Innym sposobem przedstawienia gęstości cech w leksykonie może być zliczenie liczby synonimów (Wood, 2015). Jak wskazano powyżej zbiory synonimów to pewne konstelacje, w których skład wchodzi podobne do siebie w jakiś sposób słowa (Saucier i Goldberg, 1996). Używając metod samoopisu lub opisu innych otrzymują one między sobą wysokie korelacje, przez co razem ze swoimi antonimami mogą utworzyć semantyczny czynnik. Działa to na czymś w rodzaju zasady podobieństwa, przynależności do jednej rodziny.

Warto się tutaj odwołać do koncepcji prototypów (Rosch i Mervis, 1975). Członkowie kategorii najbardziej prototypowych mogą mieć najwięcej wspólnych atrybutów z członkami kategorii, a najmniej wspólnego z innymi kategoriami. Przy czym należy zaznaczyć, że prototypowość może być także wskazówką ważności. Skompletowania synonimów można dokonać dzięki narzędziom pozwalającym na uzyskanie informacji odnośnie tego, ile synonimów posiada każde wykorzystywane słowo. Należą do nich słowniki synonimów – zarówno te tradycyjne drukowane jak i elektroniczne, także w wersji online.

Zliczanie synonimów jako kolejny sposób pomiaru gęstości występowania słów w leksykonie, łączy się z samym procesem powstawania czynników. Często wyodrębnione czynniki działają na zasadzie podobieństwa – zawierając w sobie słowa będące synonimami i antonimami. Dlatego też celem procesu liczenia synonimów i w ogóle zainteresowanie tym tematem jest możliwość poznania sposobu grupowania się słów, zauważenia znaczeniowych związków między nimi.

### 3.2.3 Liczba kowariancji

Kolejną próbą może być także zliczenie kowariancji(korelacji) występujących pomiędzy poszczególnymi pozycjami z listy (Wood, 2015). Taki sposób może być o tyle ciekawy i innowacyjny, ze względu na interesujące odniesienie statystyczne. Wynika to z samego działania narzędzi statystycznych, które identyfikując wymiary podsumowują korelacje między pozycjami w zbiorze leksykalnym. W efekcie wektory identyfikujące lokalizowane są w przestrzeni

składającej się z wielu wymiarów, a więc takiej, która w maksymalny sposób ma wyjaśniać obserwowane korelacje. Oczywiście powody korelowania ze sobą poszczególnych pozycji z listy mogą być różne.

Oprócz podobieństwa – kwestii synonimów, słowa w ten sposób niepowiązane też mogą ze sobą korelować, także pozytywnie (Wood, 2015). Chodzi tutaj o odmienne – odrębne, nie stanowiące synonimów terminy. Motyw może tkwić w związkach przyczynowych występujących między cechami behawioralnymi czy psychicznymi, których dotyczą terminy. Za następną pobudkę można też uznać inne przyczyny, które wpływają na prawdopodobieństwo współwystępowania tych cech. Z perspektywy podejścia funkcjonalistycznego i opartego na procesie na uwagę zasługują także: oczekiwania, cele i wartości oraz poczucie własnej skuteczności (Wood i in., 2015). Natomiast patrząc przez pryzmat adaptacyjnej teorii kowariancji cech - ważna staje się wspólna funkcja przynoszenia korzyści bądź krzywdy innym (Lukaszewski, 2013).

Ustalanie liczby występujących kowariancji/korelacji między wszystkimi słowami z listy przynosi też interesujące wnioski, jeśli chodzi o możliwe kwestie problemowe. Nie do końca wiadomo jakie mogą być przyczyny korelacji jednego słowa z drugim, nie zawsze jest to, to czego oczekuje badacz. Czasami chodzi o ukryte związki przyczynowe, wartości, cele osoby badanej itd.



## 4. Struktura leksykonu osobowości

Przeprowadzanie analizy czynnikowej w ramach podejścia psycholeksykalnego skutkuje odkryciem konkretnych czynników – tak zwanych wielkich czynników, uporządkowanych hierarchicznie. Dyskusja między badaczami – Costa, McCrae, Eysenck – spowodowała określenie pięciu kryteriów, jakie powinny być spełnione, by można było mówić o podstawowym wymiarze osobowości (Oleś, 2000). Te kryteria to: powtarzalność w badaniach, stabilność, możliwość ujmowania w różnych teoriach, ujawnianie się w różnorodnych kulturach oraz posiadanie podstaw biologicznych, inaczej mówiąc stopnia dziedziczności (Costa i McCrae, 1992). Nie zawsze jednak wymienione kryteria wydają się wystarczające – Eysenck podkreślał, że należy wyjść od teorii i weryfikować hipotezy, natomiast nie powinno się tworzyć koncepcji naukowej jedynie na podstawie syntezy z badań (Eysenck, 1992). Dlatego też do powyższych warunków należałoby dodać: podstawy teoretyczne, wskaźniki fizjologiczne oraz spełnienie kryteriów psychometrycznych.

Natomiast Zuckerman (1992) podkreślał: umiarkowany stopień dziedziczności, możliwość powtarzalności oraz stabilność, biologiczne wskaźniki i możliwość identyfikacji danych cech, także u odmiennych gatunków. Na przestrzeni lat różni autorzy wykazali, że względnie częściej powtarzającymi się w różnych językach są następujące struktury leksykalne: Wielka Jedyńka, Wielka Dwójka, Wielka Trójka, Wielka Piątka, Wielka Szóstka oraz Wielka Siódemka. Każda ze struktur znajduje się na innym poziomie abstrakcji – im ten poziom jest ogólniejszy, tym łatwiej jest go uzyskać/zreplikować w większej liczbie języków. Inaczej mówiąc, im z mniejszą ilością czynników mamy do czynienia, tym większe prawdopodobieństwo, że uda się je odkryć w innych językach. Poniżej znajdują się bardziej szczegółowe opisy każdej ze struktur.

Warto podkreślić, że w przypadku wielkich czynników, biorą one pod uwagę bardziej perspektywę samoopisową niż perspektywę postrzeganych cech, choć sama hipoteza leksykalna właściwie odnosi się do tych drugich. Dlatego też w niniejszym akapicie opisane zostały także badania na gruncie języka polskiego – na bazie pełnego leksykonu osobowości (wszystkich części mowy), z szczególnym zwróceniem uwagi na strukturę postrzeganych cech.

### 4.1 Wielka Jedyńka, Wielka Dwójka i Wielka Trójka

Wielka Jedyńka, czyli rozwiązanie składające się z tylko z jednego czynnika, opisuje wymiar zwany Ewaluacją (De Raad, 2000; De Raad i in., 2010). Związany jest on z oceną na zasadzie: pozytywne/negatywne, pożądane/niepożądane, lubiane/nielubiane. Odnosi się więc do najbardziej ogólnego rozróżnienia jakiego dokonuje człowiek – dotyczącego oceny w kategoriach: dobry/zły (Osgood i in., 1975; Saucier i in., 2005). Wymiar ten pojawia się w każdym badaniu

leksykalnym (np. Boies i in., 2001; Di Blas i Forzi, 1999; Goldberg i Somer, 2000; Saucier, 1997). Nie zawsze jednak w badaniach tych autorzy posługiwali się nazwą oznaczającą aspekt ewaluacyjny. Przykładowo w badaniach z 2008 roku (De Raad i Barelds, 2008) wyodrębniony jeden najbardziej abstrakcyjny wymiar nazwano Cnotą.

Wielką Jedynekę skonfrontowano także z Wielką Piątką (Musek, 2007), pokazując, że Wielka Piątka łączy w sobie tak naprawdę różne wymiary wyższego rzędu: Wielką Piątkę, Wielką Dwójkę oraz Wielką Jedynekę. W ten sposób Wielka Jedyńska staje się kombinacją wysokiej versus niskiej: Ugodowości, Sumiennosci, Otwartości na doświadczenie, Ekstrawersji i Stabilności Emocjonalnej. Reprezentuje więc ona z jednej strony charakterystyki zachowania jednostki stabilnej emocjonalnie, ekstrawertycznej, ugodowej, sumiennej i intelektualnie otwartej a z drugiej neurotycznej, introwertycznej, niesumiennej, niezgodnej i zamkniętej na doświadczenia. Z punktu widzenia Wielkiej Dwójki natomiast – Wielka Jedyńska byłaby kombinacją Stabilności i Plastyczności. W przypadku polskiego leksykonu osobowości rozwiązanie jednoczynnikowe przedstawiono jako terminy pożądane versus niepożądane (Gorbaniuk i in., 2013). Do pożądanych zaliczyć można takie jak np. *zrównoważony, wytrwały*, natomiast do niepożądanych np. *zgrzybliwy, zawistny*.

W różnych badaniach uzyskano także rozwiązanie składające się z dwóch czynników (np. Digman, 1997; Somer i Goldberg, 1999; De Raad i in., 2010). Wielką Dwójkę tworzą: czynnik związany z dynamicznością, energią i dominacją oraz czynnik wskazujący na solidarność, socjalizację, przyjazność i cechy z tym związane (Saucier i in., 2005). Dlatego też nazywa się je odpowiednio: Dynamizmem i Uspołecznieniem lub z punktu widzenia psychologii społecznej: Sprawczością i Wspólnotowością. Podobieństwo tych czynników można odnaleźć także w konstrukcjach dotyczących: dążenia do przodu oraz dogadywania się czy też inaczej orientacjach dotyczących dążenia do mocy i kontroli oraz akceptacji, i aprobaty (Hogan, 1982; Wolfe i in., 1986).

Dokonując porównań obu wymiarów odnosi się je także odpowiednio: wymiar bardziej skoncentrowany na społeczności do Kolektywizmu, Moralności i Kobiecości a wymiar skupiony na niezależności do Indywidualizmu, Kompetencji i Męskości (Abele i Wojciszke, 2007). Przykładowe szczegółowe określenia reprezentujące Wielką Dwójkę to dla wymiaru związanego z przyzwoitością społeczną – *dobry, wiarygodny, zrównoważony, porządny*, a dla wymiaru związanego z dynamizmem – *energia, determinacja, wigor, żywotność* (De Raad i Barelds, 2008). W polskich badaniach z 2013 roku (Gorbaniuk i in., 2013) rozwiązanie składające się z dwóch czynników zawierało w sobie: wymiar atrybutów związanych z socjalizacją, solidnością np. *skromny, zgodny* versus *gwałtowny, kłótniwy* oraz wymiar atrybutów związanych z dynamicznością, działaniem jak np. *przebojowy, przedsiębiorczy* versus *powolny, naiwny*.

Jeśli chodzi o Wielką Trójkę, to jej wyodrębnienie łączy się z badaniami nad Wielką Piątką i propozycją podziału struktury na czynniki mniejsze oraz większe (Peabody i Goldberg, 1989). W skład Wielkiej Trójki wchodzi: Ekstrawersja, Ugodowość oraz Sumienność – czyli trzy większe czynniki, które odnaleźć można także w bardziej szczegółowych strukturach. Co więcej badania na jej temat wskazują, że jest ona strukturą uniwersalną w przypadku różnych kultur oraz języków (De Raad i in., 2010). Analiza czternastu taksonomii: angielskich, niemieckiej, włoskich, węgierskiej, polskiej, czeskiej, filipińskiej, koreańskiej, francuskiej, greckiej, chorwackiej i holenderskiej zasugerowała istotną uniwersalność Wielkiej Trójki. Rozwiązanie trzyczynnikowe można odnaleźć w konkretnych badaniach (np. Di Blas i Forzi, 1999; Hahn i in., 1999). W ich kontekście Ekstrawersję reprezentują takie terminy jak np. *asertywność* i *towarzystwo* versus *niepewność* i *negatywne emocje*, Sumienność np. *odpowiedzialność* i *racjonalność* versus *pochopność* i *nieporządek*, Ugodowość np. *rozumienie* i *życzliwość* versus *chłód* i *egoizm*. Pochodną Wielkiej Trójki stanowi rozwiązanie czteroczynnikowe, w którym dodatkowo pojawia się Emocjonalność.

Polski leksykon w przypadku rozwiązania trzyczynnikowego prezentuje takie wymiary jak: charakterystyki prospołeczne versus antyspołeczne np. *łagodny*, *współczujący* versus *zawzięty*, *kłótniwy*, charakterystyki związane z socjalizacją, odwagą, żywiołowością np. *towarzystwo*, *energiczny* versus *cichy*, *nieśmiały* oraz trzeci wymiar – charakterystyki jak np. *uporządkowany*, *dokładny* versus *roztargniony*, *niezorganizowany* (Gorbaniuk i in., 2013). Odpowiednio powyższe wymiary można powiązać z Ugodowością, Ekstrawersją i Sumiennością. Jeśli chodzi o rozwiązanie czteroczynnikowe w polskich badaniach także pojawia się wymiar związany z emocjonalnością reprezentowany przez takie charakterystyki jak np. *nerwowy*, *panikarski* versus *opanowany*, *zrównoważony*.

Wielka Jedyńka, Wielka Dwójka i Wielka Trójka to struktury bardziej ogólne, dzielące cechy na mniejszą ilość kategorii. Wielka Jedyńka to przede wszystkim wymiar ewaluacyjny, Wielka Dwójka skupia się z jednej strony na aspektach dynamiczności człowieka a z drugiej na kontekście uspołecznienia. Natomiast Wielka Trójka zawiera trzy składowe powtarzające się także w kolejnych strukturach: Ekstrawersję, Sumienność oraz Ugodowość.

#### **4.2 Wielka Piątka i Wielka Szóstka**

Wielka Piątka, przypuszczalnie najbardziej znana struktura spośród wszystkich uzyskiwanych w badaniach psycholeksykalnych, niesłusznie czasem uważana jest za Pięcoczynnikowy Model Osobowości, który stworzono dopiero po niej. Geneza Wielkiej Piątki pełna jest rozbieżności, trudno więc dokładnie stwierdzić kto był jej pomysłodawcą (Szarota, 2008). Szarota (2008) wymienił w swojej pracy kilka nazwisk. Na początek – Thurstone, który w

latach trzydziestych XX wieku wprowadził do świata nauki wielowymiarową analizę czynnikową, sprawdzając ją na materiale leksykalnym. Niestety, skutkiem tego, choć było wytypowanie pięciu czynników, to okazały się one inne od Wielkiej Piątki. Następnie na liście pojawia się Fiske w latach czterdziestych – ponowne przeanalizowanie materiałów zgromadzonych przez Cattella, ze stwierdzeniem, że zamiast kilkunastu czynników należałoby przyjąć pięć. Także w latach sześćdziesiątych kolejni badacze – Tupes i Christal potwierdzili strukturę pięcioczynnikową, spójną z poprzednim osiągnięciem (ale z inną interpretacją).

Odkrycia te zapoczątkowały kolejne badania, w tym także warte wspomnienia badania Normana (1963). Korzystając z czynników wcześniej wyróżnionych, Norman przetestował zmienne i wykonał analizę czynnikową, której wyniki ukazały niezwykłą zgodność. Skutkiem tego było czasowe przypisanie Wielkiej Piątki nazwy Piątka Normana. Jedną z najważniejszych postaci nie tylko dla Wielkiej Piątki, ale dla całego podejścia psycholeksykalnego jest Goldberg. Jego badania nad opisami siebie (*self-rating*) i opisami innych (*peer-rating*) (Goldberg, 1990) wykazały, że obie struktury są tożsame pod względem ilości czynników oraz ich treści (Gorbaniuk, Czarnecka i in., 2011). Czynniki te to: Ekstrawersja, Ugodowość, Stabilność Emocjonalna, Intelpekt i Sumiennność. Wnioski te stały się kolejną motywacją do następnych poszukiwań i prób mających na celu sprawdzenie Wielkiej Piątki pod względem uniwersalności kulturowej.

Z punktu widzenia psycholeksykalnego Wielką Piątkę można spotkać jako wynik wielu badań (np. Caprara i Perugini, 1994; Goldberg, 1981; Saucier i Goldberg, 1996). Terminy określające poszczególne czynniki i występujące w badaniach na wielu językach to odpowiednio dla: Ekstrawersji np. *rozmowny, spontaniczny, impulsywny, temperamentny* versus *nieśmiały, cichy, skryty, nierozmowny*; dla Ugodowości np. *współpracujący, tolerancyjny, chętny, życzliwy* versus *szorstki, dominujący, egoistyczny, agresywny*; Sumienności np. *zorganizowany, uporządkowany, sumienny, staranny* versus *niedbały, leniwy, lekkomyślny, niesystematyczny*; dla Stabilności Emocjonalnej np. *zrelaksowany, stabilny, stały, mający nerwy ze stali* versus *nastrojowy, panikujący, wrażliwy, niespokojny*; Intelpektu np. *kreatywny, niekonwencjonalny, inteligentny, pomysłowy* versus *plytki, konwencjonalny, nieutalentowany, nieintelektualny* (De Raad i in., 1998). W polskich badaniach pojawiły się wymiary związane z Sumiennnością, Ekstrawersją, Ugodowością, Emocjonalnością oraz Uczciwością/Pokorą (Gorbaniuk i in., 2013). W przypadku tego ostatniego przykładowe charakterystyki to: *etyczny, uczciwy* versus *podstępny, cwany*.

Kolejna propozycja – Wielka Szóstka to: Ekstrawersja, Sumiennność, Intelpekt, Emocjonalność, Ugodowość oraz Uczciwość (Ashton i in., 2004). Najbardziej charakterystycznym wymiarem tej struktury jest Uczciwość, ponieważ reszta składników

przypomina Wielką Piątkę (Gorbaniuk i Włodarska, 2015). Ponadto Ugodowość i Stabilność emocjonalna stanowią zrotowaną wersję swoich odpowiedników w Wielkiej Piątce. Na podstawie Wielkiej Szóstki, podobnie jak w przypadku Wielkiej Piątki, powstał model teoretyczny – HEXACO (Ashton i Lee, 2008). W jego przypadku wyróżniano takie składowe jak: Ekstrawersja, Otwartość na doświadczenie, Ugodowość, Uczciwość – Pokora, Sumienność oraz Emocjonalność. Ekstrawersję opisują takie charakterystyki jak np. *towarzyskość* i *żywiolowość*, Intelpekt np. *niekonwencjonalność* czy *wyobraźnia*, Emocjonalność np. *sentymentalizm* i *wrażliwość*, Ugodowość np. *cierpliwość* czy *delikatność*, a Uczciwość np. *skromność* i *wiarygodność*.

W przypadku polskich badań wyróżniono Ugodowość – a w niej charakterystyki związane z: Przebaczeniem (reprezentowane przez np. *wielkoduszny*, *wyrozumiały*), Łagodnością (reprezentowane przez np. *ciepły*, *łagodny*), Gotowością do kompromisu i współpracy (reprezentowane przez np. *zgodny*, *ustępliwy*), Cierpliwością (reprezentowane przez np. *cierpliwy*, *agresywny*), Pokorą (reprezentowane przez np. *pokorny*, *władczy*), Empatią i Troską (reprezentowane przez np. *współczujący*, *czuły*), Pomocą (reprezentowane przez np. *pomocny*, *szczodroblivy*) (Gorbaniuk i in., 2013). Następnie wyodrębniono wymiar – Ekstrawersję, w tym: Żywiolowość (reprezentowane przez np. *energiczny*, *żwawy*), Towarzyskość (reprezentowane przez np. *towarzyski*, *zamknięty w sobie*), Śmiałość społeczna i Przywództwo (reprezentowane przez np. *przebojowy*, *waleczny*), Rozmowność (reprezentowane przez np. *rozmowny*, *małomówny*) oraz Przedsiębiorczość (reprezentowane przez np. *obrotny*, *przedsiębiorczy*). Kolejno wyróżniono Sumienność, w tym: Organizację (reprezentowane przez np. *uporządkowany*, *zorganizowany*), Staranność (reprezentowane przez np. *dbały*, *pilny*), Odpowiedzialność (reprezentowane przez np. *obowiązkowy*, *solidny*), Perfekcjonizm (reprezentowane przez np. *skrupulatny*, *pedantyczny*), Ostrożność (reprezentowane przez np. *przezorny*, *nierozsądny*), Gospodarność (reprezentowane przez np. *gospodarny*, *oszczędny*) i Wytrwałość (reprezentowane przez np. *chwiejny*, *wytrwały*).

Czwarty wymiar najbliższy Stabilności Emocjonalnej zawiera: Impulsywność (reprezentowane przez np. *raptowny*, *gwałtowny*), Lękliwość (reprezentowane przez np. *nerwowy*, *niespokojny*), Przewrażliwienie (reprezentowane przez np. *przewrażliwiony*, *przezulony*), Drażliwość (reprezentowane przez np. *drażliwy*, *humorzasty*) a piąty najbliższy Uczciwości: Uczciwość (reprezentowane przez np. *prawy*, *uczciwy*), Motywację własną (reprezentowane przez np. *beziinteresowny*, *przekupny*), Przyzwoitość (reprezentowane przez np. *rozwiązły*, *bezwstydy*) oraz charakterystyki związane z tendencją do wykorzystywania innych w nieuczciwy sposób (reprezentowane przez np. *wyrachowany*, *przebiegły*). Na końcu ostatni wymiar – Intelpekt, w którym wyróżnić można: Kreatywność (reprezentowane przez np. *nowatorski*, *pomysłowy*), Dociekliwość (reprezentowane przez np. *analityczny*, *badawczy*), Niekonwencjonalność

(reprezentowane przez np. *marzycielski, idealistyczny*) oraz Talent (reprezentowane przez np. *utalentowany, uzdolniony*).

Podsumowując, Wielka Piątka jako struktura cech osobowości jest dziś jedną z najbardziej rozpoznawalnych, jeśli nie najbardziej rozpoznawalną strukturą na świecie. Jej popularność powiązana jest również z kwestiami teoretycznymi – teoriami, modelami i narzędziami, które powstały na jej bazie. Wiele badań potwierdza jej znaczenie, choć nie brak też takich, które zwracają uwagę na wartość innych. W tym także Wielkiej Szóstki, która w ostatnich latach staje się coraz bardziej zauważalna.

#### 4.3 Wielka Siódemka

W przypadku Wielkiej Siódemki należy podkreślić, że jest ona wynikiem badań nierestrykcyjnych, to znaczy takich, które skupiają się na cechach różnicujących ludzi między sobą w obszarze dotyczącym nie tylko osobowości. Badania w przypadku języka angielskiego wyłoniły takie czynniki jak: Ekstrawersja, Ugodowość, Sumienność, Otwartość na doświadczenie, Neurotyzm oraz Pozytywna Wartościowość i Negatywna Wartościowość (Tellegen i Waller, 1987; za: Saucier i in., 2005). Większość czynników pokrywa się z opisywaną wcześniej Wielką Piątką, natomiast najbardziej charakterystyczne i nowe dla tej struktury są – Wartościowości: Pozytywna i Negatywna. W przypadku Pozytywnej Wartościowości mówić można o takich deskryptorach jak np. *imponujący, wybitny*, a jeśli chodzi o Negatywną Wartościowość np. *straszny, okropny*. Pojawienie się tych dwóch ostatnich czynników jest skutkiem obecności na liście dużej liczby słów o wysokim wysyceniu ewaluacją.

Bardzo podobne wyniki uzyskano także w późniejszych badaniach języka hebrajskiego (Almagor i in., 1995), hiszpańskiego (Benet-Martinez i Waller, 1997) oraz tureckiego (Somer i Goldberg, 1999), także cechujących się nierestrykcyjnym doбором słów. W języku tureckim dwa dodatkowe czynniki prócz Wielkiej Piątki nazwano – Negatywną Wartościowością i Atrakcyjnością. Jednak podstawy dla Wielkiej Siódemki nie dotyczą jedynie Wielkiej Piątki, ale też np. Wielkiej Szóstki. Saucier (2003) w swoich badaniach zaobserwował czynnik Uczciwości/Pokory (znany z Wielkiej Szóstki) reprezentowany pod postacią Negatywnej Wartościowości oraz Troski o innych. W przypadku badań polskich – nowy siódmy wyodrębniony czynnik zawarł w sobie jedynie trzy charakterystyki: *mądry, myślący* i *inteligentny* (Gorbaniuk i in., 2013).

W badaniach, w których oprócz podejścia nierestrykcyjnego zastosowano też wyczerpujący dobór leksykonu osobowości (De Raad i Barelds, 2008) pojawiła się także struktura ośmioczynnikowa. Ponieważ jak na razie tego typu badania nie były opublikowane na bazie badań innych języków (aktualnie dopiero jest w toku analiza danych z badań języka polskiego), ta

struktura nie ma statusu „wielkiej”. Rozwiązanie ośmioczynnikowe w badaniach języka holenderskiego reprezentują: Ugodowość, Sumiennność, Hedonizm, Cnota, Stabilność Emocjonalna, Kompetencja, Konwencjonalność i Ekstrawersja. Dla Ugodowości wyróżniono takie deskryptory jak np. *cierpliwość, elastyczność* versus *dominacja, władczość*, dla Sumiennności np. *dokładność, pracowitość* versus *niedokładność, niedbałość*, dla Hedonizmu np. *poszukiwanie wrażeń, impulsywność* versus *bezinteresowność, nieprzekupność*. Jeśli chodzi o Cnotę to wyszczególniono deskryptory takie jak np. *sympatyczność, rzetelność* versus *obcesowość, nieprzyzwoitość*, w przypadku Stabilności Emocjonalnej np.  *pewność siebie, odporność na stres* versus *niepewność, depresyjność*. Kompetencja opisywana jest przez takie słowa jak np. *pomocniczość, inwencja* versus *pasywność, unikanie trudności*, Konwencjonalność przez np. *poslušność, potulność* versus *złożoność, kreatywność*, Ekstrawersja przez np. *spontaniczność, rozmowność* versus *zamkniętość, cichość*.

Na koniec opisu hierarchii wielkich czynników warto wspomnieć, że nie należy zapominać o Wielkiej Siódemce, która jako jedyna jest efektem podejścia nierestrykcyjnego i składa się z: Ekstrawersji, Sumiennności, Ugodowości, Neurotyzmu, Otwartości na doświadczenie oraz Pozytywnej Wartościowości i Negatywnej Wartościowości. Dodatkowo w ramach badań wyodrębniono także strukturę ośmioczynnikową, która jak na razie nie nosi miana Wielkiej Ósemki, ponieważ potrzebuje potwierdzenia.

#### **4.4 Struktura polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości**

Na gruncie języka polskiego przeprowadzono badania oparte na przymiotnikach oraz na pełnym leksykonie osobowości (wszystkie części mowy), identyfikujące najważniejsze struktury cech zarówno dla perspektywy samoopisu cech, jak i perspektywy cech postrzeganych (Gorbaniuk i in., 2018). We wszystkich tych badaniach uzyskano pewne zbieżności, podobnie jak w niepublikowanych badaniach przeprowadzonych w ramach pracy magisterskiej autorki niniejszej rozprawy. Ponieważ hipoteza leksykalna w swojej istocie bardziej odnosi się do cech postrzeganych, w dalszej części tego podrozdziału skupiono się właśnie na tej perspektywie. Stała się ona także bazą teoretyczną dla analizowanych później wyników własnych. Warto również nadmienić, że zwykle w przypadku badań cech postrzeganych celem badanych jest opis innej osoby – co w rezultacie często prowadzi do opisu osoby lubianej. Natomiast, dla przykładu w badaniach magisterskich autorki – kontrolowane były trzy zmienne: płeć osoby badanej, płeć osoby opisywanej oraz stosunek do osoby opisywanej (lubiana, nielubiana, neutralna).

W przypadku struktury postrzeganych cech osobowości na podstawie danych ipsatyzowanych – badania polskie w oparciu o kryterium osypiska wyodrębniły optymalną liczbę sześciu czynników, wyjaśniających 41,70% wariacji. Poszczególne rozwiązania czynnikowe

wyglądały następująco: rozwiązanie jednoczynnikowe – Ewaluacja, dwuczynnikowe – Sprawczość i Wspólnotowość, trzyczynnikowe – Ugodowość, Kompetencja, Ekstrawersja, czteroczynnikowe - Ugodowość, Kompetencja, Ekstrawersja, Emocjonalność, pięcioczynnikowe – Ugodowość, Kompetencja, Ekstrawersja, Impulsywność, Stabilność Emocjonalna, sześcioczynnikowe – Ugodowość, Kompetencja, Ekstrawersja, Impulsywność, Stabilność Emocjonalna, Intelkt. Ciekawostką może być to, iż podobieństwo pomiędzy strukturą postrzeganych cech osobowości a strukturą cech samoopisu utrzymywało się do czterech czynników.

W przypadku struktur na podstawie danych surowych (które opisywane są rzadko a kluczowe dla niniejszej rozprawy) – badania polskie w oparciu o kryterium osypiska wyodrębniły optymalną liczbę sześciu czynników. Jednak indywidualna analiza wskazała pięć czynników, ponieważ szósty czynnik okazał się być bardzo ubogi (5 słów). Poszczególne rozwiązania czynnikowe wyglądały następująco: rozwiązanie jednoczynnikowe – Ewaluacja, dwuczynnikowe – Sprawczość i Wspólnotowość, trzyczynnikowe – Ugodowość, Sumienność, Ekstrawersja, czteroczynnikowe – Ugodowość, Sumienność, Neurotyzm, Ekstrawersja, natomiast pięcioczynnikowe – Ugodowość, Sumienność, Ekstrawersja, Neurotyzm oraz Buntowniczość/Niekonwencjonalność.



## 5. Cel badań

Opierając się na literaturze naukowej oraz znajdujących się w niej sugestjach odnośnie potrzeby sprawdzenia hipotezy leksykalnej, za główny cel niniejszej pracy obrano weryfikację hipotezy leksykalnej na bazie pełnego polskiego leksykonu osobowości, czyli próba weryfikacji sformułowania czy ważność cechy dla konkretnego społeczeństwa/narodu (w tym przypadku dla Polaków), wyraża się w większej liczbie słów opisujących tę cechę w języku tego społeczeństwa/narodu (Goldberg, 1981). Idea tego przedsięwzięcia wydaje się być kluczowym składnikiem dla rozwoju teorii naukowych, ponieważ odnosi się do najbardziej podstawowego elementu badań psycholeksykalnych.

Badania psycholeksykalne stanowią bazę dla wielu teorii, modeli oraz narzędzi w psychologii (m.in. Pięcioczynnikowego Modelu Osobowości i jego operacjonalizacji – Inwentarza do badania osobowości – NEO lub NEO-PI-R). Gdyby okazało się, że ich najbardziej fundamentalne ogniwo (hipoteza leksykalna) jest wątpliwe, podobnie w wątpliwość poddanoby znaczną część tego, co do tej pory zostało na tym koncepcie zbudowane. Choć same badania psycholeksykalne są badaniami typowo podstawowymi, eksploracyjnymi i deskryptywnymi – ich celem nie jest aplikacyjność – to trudno nie zauważyć, że podważenie ich fundamentów przeniosłoby się także na praktykę psychologiczną. Wszędzie tam, gdzie używane były narzędzia oparte w jakiejś mierze na badaniach psycholeksykalnych, pojawiłaby się nieufność.

Badanie pojedynczego języka w podejściu psycholeksykalnym nie jest rozstrzygające. Aby sprawdzić uniwersalność stwierdzanych prawidłowości konieczne jest badanie wielu różnych języków. Na dzień dzisiejszy wykonano tylko jedno badanie weryfikujące hipotezę leksykalną na podstawie angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015). Badania te stały się punktem odniesienia dla niniejszej pracy, ale bez zamiaru jedynie czystej ich replikacji. Po pierwsze weryfikacja hipotezy leksykalnej na podstawie języka polskiego będzie dotyczyć zupełnie innego języka niż w przypadku badań Wooda (2015). Przez co stanie się ona nie tylko drugą na świecie próbą sprawdzenia hipotezy leksykalnej, ale także pierwszą na bazie języka polskiego.

Po drugie każdą metodę badań należy udoskonalać – na tym polega postęp w nauce. Podobnie należy uczynić w ramach niniejszej pracy. Badania na podstawie języka angielskiego nie były wykonane na wyczerpującym leksykonie osobowości (wszystkie części mowy), a jedynie na przymiotnikach. Wśród badań psycholeksykalnych generalnie popularne było prowadzenie ich na bazie wyłącznie jednej części mowy np. przymiotników (np. Angleitner i in., 1990; Boies i in., 2001; Caprara i Perugini, 1994; De Raad i Barelds, 2008; Hahn i in., 1999), jednak konsekwencją tego może być zdobycie informacji niekompletnych, ograniczonych, a w rezultacie zagraża to

redukcjonizmem: tylko to, co jest wyrażone przymiotnikiem, może być określone jako cecha osobowości. Ponieważ każda część mowy jest specyficzna na swój sposób i pełni inne funkcje, zawężenie listy tylko do jednego obszaru stanowi niebezpieczeństwo pominięcia istotnych atrybutów (Gorbaniuk i in., 2018). W związku z tym właściwą podstawą powinien być kompletny leksykon osobowości, zawierający różne części mowy, dobierane przez wzgląd na najlepszego reprezentanta w ramach tej samej podstawy słowotwórczej (wspólnej części dla wszystkich słów o podobnym znaczeniu). Tak też lista powinna być oparta na wyczerpującym leksykonie języka polskiego – wszystkich częściach mowy.

W porównaniu do angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015), w przypadku leksykonu języka polskiego należy udoskonalić metodę, operacjonalizację tak by jak najlepiej dostosować całość zarówno pod względem sprawdzenia poszczególnych konstruktów, jak i pod względem możliwości wypełniania przez potencjalnych badanych. Należy zatem, bazując na pracy Wooda (2015), przeanalizować treść poszczególnych instrukcji – odpowiednio je zmodyfikować (zarówno pod względem: używanego słownictwa, zadawanych pytań/zadań, dodatkowych przykładów wyjaśnień mających pomóc badanym), w niektórych przypadkach uprościć zbyt skomplikowane formy. Co niezwykle istotne, w instrukcjach do badań leksykonu języka angielskiego (Wood, 2015) nie wzięto pod uwagę, że zarówno cechy pozytywne, jak i negatywne mogą być uznawane za ważne, o co należy zadbać w przypadku instrukcji w języku polskim. Należy również zmodyfikować odpowiednio skale odpowiedzi, tak by pozostawały spójne z całością.

Wood (2015) w swoich badaniach nie wykorzystał w pełni potencjału swoich danych, a mianowicie nie ustalił struktury czynnikowej ważności społecznej cech. To znaczy nie ustalił struktur czynnikowych poszczególnych badanych konstruktów: ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech. Jest to zupełnie nowy, oryginalny pomysł, którego nikt jeszcze nie sprawdził.

Warto podkreślić, że niniejsza praca ma na celu stać się wartościowym źródłem wiedzy odnośnie badań psycholeksykalnych – zarówno pod względem teorii, jak i systematyzacji oraz poszukiwań uniwersalności.

## **5.1 Pytania i hipotezy badawcze**

W celu testowania hipotezy leksykalnej należy skupić się na dwóch konstruktach: gęstości występowania cech w leksykonie oraz ważności społecznej cech. Zarówno gęstość występowania cech w leksykonie, jak i ważność społeczna cech wynikają bezpośrednio z głównej myśli badań psycholeksykalnych. Dla przypomnienia, mówi ona o tym, że ważniejsze dla społeczeństwa cechy

mają w języku więcej opisujących je określeń (Goldberg, 1981). Stąd też z jednej strony zainteresowanie samym pojęciem ważności cech, w kontekście społecznym, a z drugiej odzwierciedleniem tej ważności w języku – w postaci różnych mierzalnych form gęstości.

Analizując treść hipotezy leksykalnej pod względem zagadnienia gęstości występowania cech w leksykonie wprost pojawia się pytanie: Czy ważniejsze deskryptory cech są używane częściej do opisu jednostki? (P1). Częstość czy też częstotliwość cech to termin generalnie pojawiający się w badaniach psycholeksykalnych, a konkretniej w tych, które dotyczą najczęściej używanych deskryptorów osobowości (np. Szarota, 1996; Livaniene i De Raad, 2017). Badania tego typu mają na celu otrzymanie czynników, które będą bardziej proporcjonalne (Szarota, 1996). Literatura naukowa zwraca uwagę, że słowa, których używa się częściej to takie, które są istotniejsze w codziennym życiu – codziennym funkcjonowaniu oraz takie, które odnoszą się do rzeczywistych obiektów (Saucier, 1997). Mimo to w badaniach na podstawie leksykonu języka angielskiego nie odnotowano zbyt wielu dowodów na to, by ważniejsze deskryptory cech były częściej używane do opisu jednostki (Wood, 2015). Na podstawie tych przesłanek z literatury postawiono następującą hipotezę:

H1: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki.

Jednak gęstość występowania słów w leksykonie nie ogranicza się wyłącznie do częstotliwości słów. Może być ona również powiązana z ilością synonimów, dlatego należy zastanowić się: (P2) Czy ważniejsze deskryptory cech posiadają większą liczbę synonimów? Zbiory synonimów, czyli podobnych do siebie słów w analizach statystycznych korelują ze sobą i wraz z antonimami tworzą semantyczne czynniki (Saucier i Goldberg, 1996). Ma to bezpośrednie nawiązanie do hipotezy psycholeksykalnej, ponieważ większa liczba określeń dla ważniejszych cech może w rezultacie oznaczać np. synonimy. Jednak w badaniach na podstawie leksykonu języka angielskiego nie odnotowano zbyt wielu dowodów na to, by ważniejsze deskryptory cech miały więcej synonimów (Wood, 2015). Na podstawie tych wszystkich przesłanek sformułowano kolejną hipotezę:

H2: Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów.

Nie należy jednak przy tym zapominać, że określenia mogą ze sobą korelować nie tylko przez pryzmat bycia synonimem lub antonimem. Czasem chodzi o innego rodzaju związki przyczynowe między cechami psychicznymi oraz behawioralnymi. Stąd też gęstość można również rozpatrywać poprzez tzw. kowariancje, a więc korelacje pomiędzy wszystkimi deskryptorami. Dlatego warto zapytać również o to: (P3) Czy deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami? Korelacje, które nie wynikają z

synonimów mogą dotyczyć np. korzyści versus krzywdy (Lukaszewski, 2013), wartości, oczekiwań czy celów (Wood i in., 2015). Poza tym kowariancje te wydają się kluczowym aspektem odnośnie sprawdzenia hipotezy leksykalnej, ponieważ odnoszą się do działania narzędzi statystycznych za pomocą, których identyfikuje się poszczególne wymiary (Wood, 2015). W badaniach na podstawie leksykonu języka angielskiego odnotowano mocne dowody na to, że deskryptory cech, które są ważniejsze, silniej korelują z innymi określeniami (Wood, 2015). Dlatego też postawiono kolejną hipotezę:

H3: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami.

Analizując dalszą część hipotezy leksykalnej należy zastanowić się także nad tym, jak można rozumieć ważność społeczną cech. Istnieją bardzo różne sposoby jej rozpatrywania. Można przyrównać ją do istotności poznania cech drugiej osoby oraz informacji, której zadaniem jest pomoc w podejmowaniu działań wobec tej osoby (Abele i Wojciszke, 2007; Fiske, 1992; McArthur i Baron, 1983). W ramach podejścia psycholeksykalnego uwagę na nią zwrócili już Galton (1884) oraz Goldberg (1981), budując fundamenty dla swoich rozważań. Cattell (1943) podkreślał, że to co ważne jest zakodowane w języku, Goldberg (1981) ważność odniósł do istotności w codziennych transakcjach między ludźmi, a Wiggins i inni (2003) łączyli ją z liczbą powiązanych słów. Zajmowało się nią także językoznawstwo, na łamach, którego powstało sformułowanie – im ważniejszy atrybut, tym więcej synonimów tego atrybutu i aspektów z nim związanych w języku (Zipf, 1949).

Na tym jednak nie koniec. To co ważne może być również rozpatrywane jako prototypowe (Rosch i Mervis, 1975) czy uniwersalne (Saucier i Goldberg, 1996). Może pełnić funkcję różnicującą ludzi między sobą (Harkness i Lilienfeld, 1997), pomagać skalibrować swoje działania wobec innych (Abele i Wojciszke, 2007). Może odnosić się do pochodzenia cech – genetyki (Harkness i Lilienfeld, 1997), funkcjonowania poznawczego (Buss, 2009; Srivastava, 2010), preferencji (Melnikoff i Bailey, 2018), wartości i zasad (Bilsky i Schwartz, 1994; Olver i Mooradian, 2003; Parks i Guay, 2009).

Ważność społeczną cech można połączyć z tematyką relacji międzyludzkich. Odmienne rodzaje relacji mogą pełnić inne funkcje w życiu człowieka. Relacje romantyczne, przyjacielskie, rodzinne oraz pomiędzy ludźmi długą ze sobą pracującymi uznawane są za ważne w życiu człowieka (Simpson i Campbell, 2013). W długotrwałych relacjach ludzie dzielą się między sobą informacjami i uczuciami (Kelley, 2013). Waga relacji łączy się z komfortem i przewidywalnością (Duck, 1998). Choć każda relacja przechodzi etap początku, trwania oraz końca, to trwanie czy utrzymanie relacji wydaje się stanowić szczególne miejsce w życiu człowieka (Kelley, 2013).

Powiązane może być to z potrzebą bycia kochanym oraz potrzebą bycia szanowanym (Foa i Foa, 1974). Relacje i wymiana informacji, która w nich zachodzi są społecznie oczekiwane (Duck, 1998). Im bliższa relacja, tym większy potencjał na taką wymianę (Kelley, 2013). Im lepsza ocena relacji, tym większa możliwość poczucia szczęścia (Czapiński, 1992).

Innym znaczącym aspektem ważności jest pożądalność społeczna cech (Locke, 2009). Badaczy interesowały cechy zarówno pożądane, jak i niepożądane społecznie, u siebie oraz u innych osób (Hampson i in., 1987; Jackson i Messick, 1958; Norman, 1967). Istotność tego konstruktu wynika z jego powiązań z np. wartościami (Schwartz, 1992), aprobatą społeczną (Holtgraves, 2004), zaufaniem (Cottrell i in., 2007). Dalej, samą istotą podejścia psycholesykonalnego jest łączenie ważności z obserwowalnością. Jeśli to co ważne ma zostać odzwierciedlone w języku, najpierw musi zostać nazwane. By jednak mogło zostać nazwane, najpierw musi zostać zauważone – zaobserwowane. Wnioskowanie o innych to nie wyłącznie widzialność, ale także inne obserwowalne wskazówki (np. Borkenau i Liebler, 1995; Funder i Dobroth, 1987; John i Robins, 1993; McDonald i Letzring, 2016; Paunonen, 1989; Scherer, 1978). Bardzo istotnym aspektem jest także wiedza jaką obserwator ma na temat drugiej osoby, jego stosunek do niej (Colvin, 1993; Funder i Colvin, 1988). Kolejną kwestią jest także wiedza o cechach innych osób – znajomość cech innych. Do głębszego poznania samego siebie potrzebna jest też perspektywa zewnętrznego obserwatora (Vazire, 2010; Vazire i Carlson, 2011). Wiedza o cechach innych stanowi przydatną informację, pomagającą przewidywać zachowania drugiej osoby oraz dostosować własne (Abele i Wojciszke, 2007), w tym także ochraniać swoje zasoby (Cottrell i in., 2007).

Na podstawie powyższych przesłanek na temat ważności społecznej cech warto zastanowić się głębiej jaka może być jej struktura i zadać pytanie eksploracyjne: Jaka jest struktura czynnikowa ważności społecznej cech? (P4). To ogólniejsze pytanie można sprecyzować w postaci następujących pytań szczegółowych:

P4.1. Jaka jest struktura czynnikowa ważności cech dla utrzymania relacji?

P4.2. Jaka jest struktura czynnikowa pożądalności społecznej cech?

P4.3. Jaka jest struktura czynnikowa obserwowalności cech?

P4.4. Jaka jest struktura czynnikowa ważności znajomości cech?

Do tej pory nie znalazłam opublikowanych badań, które by to sprawdzały, dlatego istotnym przedsięwzięciem byłoby uzupełnienie tych luk w wiedzy. Badania nad strukturą cech skupiały się przede wszystkim na pojęciu osobowości, stąd też wartościowym pomysłem będzie

opracowanie zagadnienia dotyczącego struktury ważności społecznej cech i skonfrontowanie go z wiedzą na temat struktury osobowości.

## **5.2 Zmienne**

W przypadku weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej na bazie polskiego leksykonu osobowości za zmienną wyjaśnianą należy uznać ważność cech w postaci: ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech. Natomiast zmienną wyjaśniającą stanowi gęstość występowania cech w leksykonie w postaci: częstotliwości słów, liczby synonimów, kowariancji pomiędzy deskryptorami oraz proporcja wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe.

W przypadku eksploracyjnej analizy czynnikowej struktury ważności cech to znaczy struktury odpowiednio (zmienne wielowymiarowe): ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech zmiennymi wyjaśnianymi są poszczególne czynniki wyłonione w trakcie analizy czynnikowej.

Zmienne, które należy kontrolować, to płeć i poziom wykształcenia. W przypadku pożądalności społecznej cech konieczne jest kontrolowanie perspektywy (Ja vs. Inni).

## 6. Metoda badań

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie własnej metody badań, która jest udoskonaloną wersją metody badań użytej przez Wooda (2015) w celu weryfikacji hipotezy leksykalnej na podstawie angielskiego leksykonu osobowości.

### 6.1 Operacjonalizacja zmiennych

W celu przeprowadzenia badań weryfikujących hipotezę leksykalną każdy z konstruktów należało odpowiednio zoperacjonalizować. Badania miały zostać przeprowadzone na podstawie polskiego leksykonu osobowości, dlatego też należało ustalić odpowiednią listę słów - w tym przypadku skorzystano z *Listy deskryptorów osobowości języka polskiego*. Bezpośrednio z hipotezą łączy się pojęcie ważności społecznej cech oraz gęstości występowania cech w leksykonie. Tym teoretycznym pojęciom należało nadać empiryczną formę.

#### 6.1.1 Polski leksykon osobowości

Polski leksykon osobowości to zbiór wszystkich słów języka polskiego jakie wykorzystywane są do opisu osobowości. Jak zostało to już podkreślone we fragmencie dotyczącym różnic pomiędzy leksykonem języka a słownikiem, nie istnieje materialna forma, która odzwierciedlałaby leksykon w całkowity sposób. Jednak by przeprowadzić badania należy stworzyć listę, która jak najpełniej i jak najdokładniej, by ten cel realizowała. Jednocześnie będąc optymalną, pod względem długości dla badanych. Ponadto lista taka powinna zawierać słowa aktualne, odnoszące się wyłącznie do osobowości oraz wykluczyć słowa zbyt trudne, specjalistyczne, skrajnie nacechowane emocjonalnie itp.

W przypadku niniejszych badań korzystano z *Listy deskryptorów języka polskiego*, która stworzona została przez autorkę pracy oraz innych badaczy na etapie pracy magisterskiej w latach 2017-2018. Poszczególne etapy powstawania listy wyglądały następująco. Na początku ośmiu niezależnych sędziów dokonało przyporządkowania słów, bez użycia słownika i na podstawie wcześniejszej klasyfikacji przeprowadzonej przez Angleitnera i współpracowników (1990). Każde ze słów podlegało analizie oraz ocenie pod względem: znajomości słowa, możliwej ilości znaczeń danego słowa, dopasowania do kryterium opisu osoby, stopnia ewaluacji, możliwych znaczeń metaforycznych, a także w odniesieniu do ewentualnych problemów przy klasyfikowaniu. Oprócz tych podstawowych aspektów dokonano także bardziej szczegółowego przyporządkowania każdego słowa do potencjalnych pasujących kategorii. Należały do nich: temperament oraz charakter, stany fizjologiczne, stany emocjonalne oraz poznawcze, aktywność widoczna, wygląd zewnętrzny, anatomia oraz morfologia, zdolności oraz ich brak, zdolności poza psychiczne oraz poza umysłowe i ich brak, choroby psychiczne i zaburzenia oraz związane z nimi

terminy specjalistyczne, poza psychiczne choroby przewlekłe i zaburzenia, światopogląd, role oraz relacje, reakcje społeczne, ocena społeczna, a także hobby oraz zainteresowania.

Kolejnym krokiem była ocena przez dziewięciu sędziów listy imiesłowów. Ponieważ w języku polskim istnieje niewielka liczba imiesłowów i są to głównie imiesłowy przymiotnikowe, należało stworzyć bardziej kompletną ich liczbę. Utworzono więc 6876 imiesłowów w oparciu o 8201 czasowników, a zadaniem sędziów była ocena tych imiesłowów ze względu na to: czy są one sensowne oraz użyteczne i czy można je przyporządkować jako słowa opisujące właściwości ludzi. Każdy z imiesłowów miał być także zaklasyfikowany do jednej z trzech kategorii: dyspozycje, stany emocjonalne, reakcje społeczne. Ostatecznie przy zgodności sędziów alfa = 0,76 5 438 imiesłowów zostało uznanych za logiczne i możliwe do użytku, 1984 z nich potraktowano jako osobowe, a 187 jako dyspozycyjne.

W dalszej części wszystkie słowa zostały ocenione przez sędziów pod względem takich kryteriów jak: znajomość, możliwe trudności w zrozumieniu, przynależność do slangu, sztuczność konstrukcyjna, techniczność, wieloznaczność, metaforyczność, ekstremalność, skierowanie do wąskiej grupy społecznej lub tylko jednej płci. W ocenie wzięto także pod uwagę to czy dane słowo wymaga dodatkowego kontekstu dla jego zrozumienia oraz to czy dyspozycyjne znaczenie słowa jest dominujące czy też na pierwszy plan wybija się coś innego. Kwestia znaczenia dyspozycyjnego była o tyle ważna, że dodatkowo każde słowo sprawdzano także pod kątem tego: czy należy ono do kategorii dyspozycji. Dokonywano tego zarówno z pomocą słownika jak i bez, w zależności od znajomości znaczenia słowa. Krańcowym etapem tej części był wybór najlepszego deskryptora spośród tych o tym samym morfemie, to znaczy wspólnej części dla wszystkich słów o podobnym znaczeniu.

Następnie sprawdzono częstotliwość występowania danego słowa w *Korpusie Języka Polskiego*. Precedens ten miał na celu zdobycie informacji na temat tego, jak często każde ze słów jest aktualnie używane. Analiza odbyła się z wykorzystaniem strony internetowej korpusu, poszukiwania zawężono natomiast do lat 1991-2017. Sprawdzeniu podlegały takie kwestie jak: frekwencja podstawowa i częstość występowania słowa w różnorodnych źródłach, frekwencja dla formy żeńskiej, frekwencja dla formy męskiej, frekwencja imiesłowów, frekwencja występowania jedynie w źródłach internetowych, częstotliwość występowania morfemu w korpusie.

Tak powstały zbiór słów, kolejno dziewięciu sędziów przeanalizowało – najpierw indywidualnie, potem w dyskusji grupowej. Tym razem celem było ustalenie – ponownie kwestii związanych ze znajomością słów, wybrania właściwych form gramatycznych po to, by mogła powstać rzetelna i przejrzysta ostateczna lista deskryptorów. Zadaniem w tej części było także samodzielne wypełnienie kwestionariusza, po czym wszelkie rezultaty i opinie z tym związane przedyskutowane zostały wspólnie. Terminy najbardziej sporne, sprawiające najwięcej trudności



umieszczone zostały w specjalnie na ten cel przygotowanej ankiecie internetowej. Celem osób wypełniających było w zależności od grupy albo zaznaczenie w ankiecie tych słów, których znajomości osoba jest pewna albo też zaznaczenie tych, których nie jest pewna. W ten sposób przez jedenastu ankierów przebadanych zostało 248 osób, 117 zaznaczających słowa pewne i 131 – niepewne. Po zredukowaniu wyników poprzez pozbycie się tych nierzetelnych, ostatecznie otrzymano sumę 111 osób z grupy pierwszej (50 mężczyzn, 61 kobiet) i 111 z grupy drugiej (45 mężczyzn, 65 kobiet). Na koniec jeszcze raz słowa te zostały poddane ocenie przez grupę osób pod względem znajomości.

Ostateczna lista deskryptorów, powstała poprzez ustawienie wszystkich zaklasyfikowanych na poszczególnych etapach słów w kolejności losowej. Warunkiem było także to by słowa – synonimy, antonimy, słowa o takim samym znaku ewaluacji i te dotyczące tego samego wymiaru osobowości nie znajdowały się zbyt blisko siebie. Powstały kwestionariusz po raz kolejny został wypełniony przez twórców, tak by pozbyć się pozostałych trudności i błędów. W wyniku tego końcowa lista deskryptorów stworzona została z 1347 wyselekcjonowanych słów, plus z dodanych na końcu listy deskryptorów związanych z poziomem ewaluacji (w celu porównań).

Powstało dziewięć różnych instrukcji dla każdej formy badania ważności cechy: pięciu relacji, dwóch pożądalności, obserwowalności oraz ważności znajomości charakterystyk u innych. Każda instrukcja była wielokrotnie opracowywana i doskonalona przez pięć zaangażowanych osób. Początkowo sprawdzano różne warianty instrukcji, rozmyślano i analizowano poziom trudności słownictwa, poziom zrozumienia instrukcji przez badanych, właściwe oddanie badanego konstruktów bez zbyt wyraźnych podpowiedzi. Tam, gdzie uznano za niezbędne dodano wskazówki, które miały ułatwić respondentom lepsze rozeznanie się w pytaniach. Następnie ustalono skalę odpowiedzi, należało bowiem oprócz ilości możliwości do wyboru, odpowiednio dopasować także rodzaje sformułowań. Każdy z badanych konstruktów opracować można było na kilka sposobów, poniżej zamieszczono wyjaśnienia, dlaczego ostatecznie wybrano takie a nie inne warianty.

Wszystkie podjęte i opisane powyżej kroki doprowadziły do powstania listy, a następnie kwestionariusza w różnych wariantach, w zależności od celu badania. Sam proces tworzenia listy słów jest jednym z podstawowych etapów w badaniach psycholeksykalnych, jednak zastosowane rodzaje instrukcji, badające: ważność cech dla utrzymania relacji, pożądalność społeczną cech, ważność znajomości konkretnych cech u innej osoby oraz obserwowalność cech, są już pewną innowacją. Choć badania psycholeksykalne można prowadzić na różne sposoby, zwykle pytania dotyczą wyboru cech, które osoba uważa, że sama posiada lub które uważa, że posiadają inni. Natomiast w przypadku przedstawionych tutaj badań pytania są bardziej skonkretyzowane -

opierają się na opinii respondenta na temat danego wskaźnika.

Warto podkreślić, że opisywana *Lista deskryptorów osobowości języka polskiego* znacząco różni się w porównaniu do listy wykorzystywanej w badaniach amerykańskich na podstawie angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015). Przede wszystkim jest to lista wyczerpująca, to znaczy wykorzystująca różne części mowy. A więc uwzględnia różne funkcje jakie pełnią poszczególne części mowy. Choć większość badań psycholeksykalnych oparta jest na przymiotnikach, podobnie jak lista z badań amerykańskich (Wood, 2015), to ograniczenie badań wyłącznie do jednej części mowy może skutkować istotnymi pominięciami. Ponadto lista języka polskiego jest obszerniejsza niż lista języka angielskiego (1347 versus 498). W języku angielskim jest dostępna pełniejsza lista reprezentująca pełny przymiotnikowy leksykon osobowości języka angielskiego (Ashton i in., 2004). Co z jednej strony wymaga większego nakładu pracy od badanych (choć nadal pozostaje optymalne/możliwe do wypełnienia przy odpowiednim zmotywowaniu respondentów), ale jednocześnie bezpośrednio odwołuje się do samej hipotezy leksykalnej. Hipoteza zwraca uwagę na ilość, stąd też im więcej słów, tym lepiej – z zastrzeżeniem, by badany był w stanie wykonać zadanie.

### 6.1.2 *Ważność cech*

Jak wielokrotnie podkreślano hipoteza leksykalna związana jest z pojęciem ważności społecznej cech. W celu jej operacjonalizacji stworzono dziewięć rodzajów instrukcji - odpowiednio dla każdego wskaźnika ważności.

#### 6.1.2.1 *Ważność dla relacji*

W przypadku ważności cech dla utrzymania relacji badanych pytano o wpływ cech osobowości na utrzymanie relacji. Wybrano pięć rodzajów relacji: przyjacielską, z partnerem, z rodziną, z szefem, z współpracownikiem. Instrukcje wyglądały następująco.

Dla relacji przyjacielskiej:

*„Pomiędzy ludźmi istnieją różnego rodzaju relacje, na przykład: relacje z partnerem życiowym, relacje między przyjaciółmi, relacje z rodziną, relacje między współpracownikami, relacje z szefem. By dana relacja trwała, ważne są pewne cechy u osób, które tę relację tworzą. **Dla każdej cechy poniżej, zastanów się i określ, w jakim stopniu wpływa ona na trwanie i utrzymanie relacji PRZYJACIELSKIEJ.** Istotne mogą być zarówno charakterystyki pozytywne jak i negatywne. Proszę ocenić cechy na skali od 1 do 7, gdzie 1 – oznacza, że cecha w ogóle nie wpływa, a 7 – bardzo wpływa na utrzymanie relacji. Oceny proszę wpisać w zacięniowanych polach. Jeżeli znaczenie słowa nie jest znane, wpisz „X”.*

Dla relacji z partnerem:

„Pomiędzy ludźmi istnieją różnego rodzaju relacje, na przykład: relacje z partnerem życiowym, relacje między przyjaciółmi, relacje z rodziną, relacje między współpracownikami, relacje z szefem. By dana relacja trwała, ważne są pewne cechy u osób, które tę relację tworzą. **Dla każdej cechy poniżej, zastanów się i określ, w jakim stopniu wpływa ona na trwanie i utrzymanie relacji z PARTNEREM życiowym.** Istotne mogą być zarówno charakterystyki pozytywne jak i negatywne. Proszę ocenić każdą cechę na skali od 1 do 7, gdzie 1 – oznacza, że cecha w ogóle nie wpływa, a 7 – bardzo wpływa na utrzymanie relacji. Oceny wpisywać w zacięniowanych polach. Jeżeli znaczenie słowa nie jest znane, wpisz „X”.

Dla relacji z rodziną:

„Pomiędzy ludźmi istnieją różnego rodzaju relacje, na przykład: relacje z partnerem życiowym, relacje między przyjaciółmi, relacje z rodziną, relacje między współpracownikami, relacje z szefem. By dana relacja trwała, ważne są pewne cechy u osób, które tę relację tworzą. **Dla każdej cechy poniżej, zastanów się i określ, w jakim stopniu wpływa ona na trwanie i utrzymanie relacji z RODZINĄ.** Istotne mogą być zarówno charakterystyki pozytywne jak i negatywne. Proszę ocenić swoje odpowiedzi na skali od 1 do 7, gdzie 1 – oznacza, że cecha w ogóle nie wpływa, a 7 – bardzo wpływa na utrzymanie relacji. Proszę wpisać odpowiedź w zacięniowanym polu. Jeżeli znaczenie słowa nie jest znane, wpisz „X”.

Dla relacji z szefem:

„Pomiędzy ludźmi istnieją różnego rodzaju relacje, na przykład: relacje z partnerem życiowym, relacje między przyjaciółmi, relacje z rodziną, relacje między współpracownikami, relacje z szefem. By dana relacja trwała, ważne są pewne cechy u osób, które tę relację tworzą. **Dla każdej cechy poniżej, zastanów się i określ, w jakim stopniu wpływa ona na trwanie i utrzymanie relacji z SZEFEM.** Istotne mogą być zarówno charakterystyki pozytywne jak i negatywne. Oceń swoje odpowiedzi na skali od 1 do 7, gdzie 1 – oznacza, że cecha w ogóle nie wpływa, a 7 – bardzo wpływa na utrzymanie relacji. Proszę wpisywać odpowiedzi w zacięniowanych polach. Jeżeli znaczenie słowa nie jest znane, wpisz „X”.

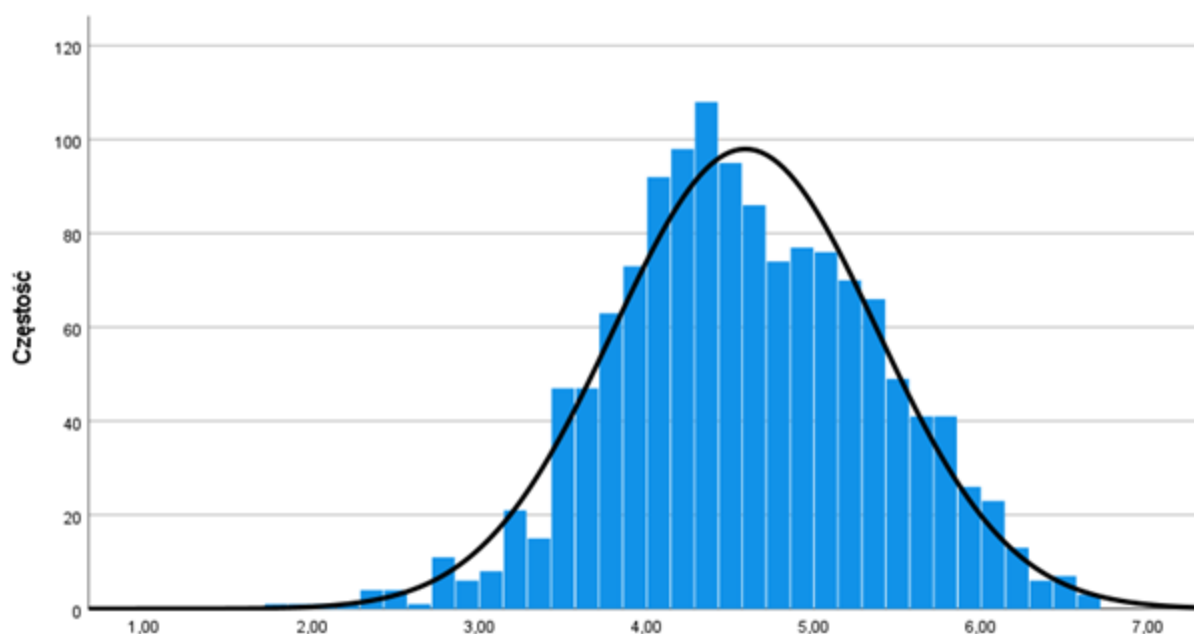
Dla relacji z współpracownikiem:

„Pomiędzy ludźmi istnieją różnego rodzaju relacje, na przykład: relacje z partnerem życiowym, relacje między przyjaciółmi, relacje z rodziną, relacje między współpracownikami, relacje z szefem. By dana relacja trwała, ważne są pewne cechy u osób, które tę relację tworzą. **Dla każdej cechy poniżej, zastanów się i określ, w jakim stopniu wpływa ona na trwanie i utrzymanie relacji z WSPÓŁPRACOWNIKIEM.** Istotne mogą być zarówno charakterystyki pozytywne jak i negatywne. Proszę ocenić każdą cechę na skali od 1 do 7, gdzie 1 – oznacza, że cecha w ogóle nie wpływa, a 7 – bardzo wpływa na utrzymanie relacji. Oceny wpisać w zacięniowanych polach. Jeżeli znaczenie słowa nie jest znane, wpisz „X”.

Na poniższym rysunku 1 przedstawiono rozkład wskaźnika ważność dla relacji dla wszystkich 1347 deskryptorów. Jest to rozkład jednomodalny pokazujący, które wartości występują najczęściej. Wskaźnik dotyczy oceny stopnia wpływu poszczególnych deskryptorów cech na utrzymanie relacji. Najrzadziej występują wartości skrajne, mówiące, że dana cecha w ogóle nie wpływa na utrzymanie relacji albo bardzo na nią wpływa.

## Rysunek 1

*Rozkład wskaźnika ważność dla relacji dla 1347 deskryptorów*



Wybrany sposób operacjonalizacji opierał się na sposobie operacjonalizacji z badań angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015), ale z wprowadzonymi modyfikacjami. Zmienione zostało brzmienie instrukcji oraz skala odpowiedzi. Ponadto wybrano inne rodzaje relacji oraz inny aspekt relacji – utrzymanie relacji. Zmiany tej dokonano pod wpływem analizy literatury odnośnie istotności różnych rodzajów relacji w życiu człowieka oraz wartości bliskich relacji (*Załącznik C, D*). Więcej na ten temat zostało opisane w części teoretycznej, w rozdziałach: *Ważność cech oraz gęstość występowania cech w leksykonie oraz Cel badań*.

Wskaźnikiem rzetelności pomiaru dla ważności cech dla utrzymania relacji jest błąd standardowy estymacji, który przedstawiono na podstawie 1347 deskryptorów osobowości w tabeli 1 (więcej na temat wyboru wartości błędu standardowego estymacji jako wskaźnika rzetelności można przeczytać w podrozdziale *Próba*). Zakładając dopuszczalny błąd pomiaru 0,20 można zobaczyć, że w przypadku wskaźnika ważność dla relacji wielkość błędu standardowego estymacji jest mniejsza. W *Załączniku J* przedstawiono fragment listy wraz ze średnimi i

odchyleniami standardowymi dla różnych wskaźników ważności.

**Tabela 1**

*Rzetelność pomiaru: wielkość błędu standardowego estymacji dla 1347 deskryptorów osobowości*

	Wskaźniki ważności	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Q1</i>	<i>Me</i>	<i>Q3</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
1	Ważność dla relacji	0,12	0,02	0,11	0,13	0,13	0,05	0,18
2	Pożądalność	0,07	0,01	0,06	0,07	0,08	0,03	0,13
3	Obserwowalność	0,16	0,02	0,15	0,16	0,17	0,09	0,22
4	Ważność znajomości	0,18	0,02	0,17	0,18	0,19	0,11	0,26

Przypis. *M* – średnia arytmetyczna błędu estymacji, *SD* – odchylenie standardowe błędu estymacji, *Q1* – pierwszy kwartył, *Me* – mediana, *Q3* – trzeci kwartył, *Min* – wartość minimalna, *Max* – wartość maksymalna

Trafność wskaźnika ważności dla relacji wyznaczono na podstawie korelacji pomiędzy liczbą 152 par antonimów (tabela 2). Pokazanie korelacji pomiędzy parami poszczególnych antonimów pozwala na określenie, czy badani w odpowiedni sposób oceniali deskryptory z listy, a więc też czy odpowiednio zrozumieli instrukcję, a co za tym idzie, czy instrukcja była sformułowana w taki sposób, by badać ważność cech dla utrzymania relacji. Mediana ( $Me = 0,63$ ) jako wysoka wartość przyjmująca znak dodatni potwierdziła, że badani właściwie zrozumieli instrukcję – odpowiednio oceniając jako ważne dla utrzymania relacji zarówno cechy pozytywne, jak i negatywne (np. *leniwy*, *pracowity*).

**Tabela 2**

*Trafność pomiaru dla 152 par antonimów: współczynniki korelacji w ramach pary antonimów*

	Wskaźniki ważności	<i>Q1</i>	<i>Me</i>	<i>Q3</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
1	Ważność dla relacji	0,56	0,63	0,70	0,18	0,89
2	Pożądalność	-0,36	-0,30	-0,17	-0,66	0,17
3	Obserwowalność	0,35	0,47	0,58	-0,03	0,78
4	Ważność znajomości	0,28	0,35	0,50	0,00	0,68

Przypis. *Q1* – pierwszy kwartył, *Me* – mediana, *Q3* – trzeci kwartył, *Min* – wartość minimalna, *Max* – wartość maksymalna

#### 6.1.2.2 Pożądalność

Pożądalność cech osobowości przedstawiono w instrukcji w postaci cech osobowości poświadczanych przez mnie oraz cech osobowości poświadczanych przez innych. Instrukcje wyglądały następująco.

Dla cech osobowości poświadczanych przez mnie:

*„Dla każdej cechy poniżej zastanów się i określ, w jakim stopniu jest ona przez Ciebie pożądana, to znaczy, w jakim stopniu chciałbyś słyszeć od innych osób/otoczenia, że taki jesteś. Wypełniając kwestionariusz odnoś się proszę do własnej opinii, zaznaczając odpowiedzi w zacięzionym polu na skali od 1 do 7, gdzie 1 – całkowicie niepożądana, 4 – jednakowo niepożądana/pożądana 7 – całkowicie pożądana. Jeśli znaczenie danego słowa nie jest Ci znane, wpisz „X”.*

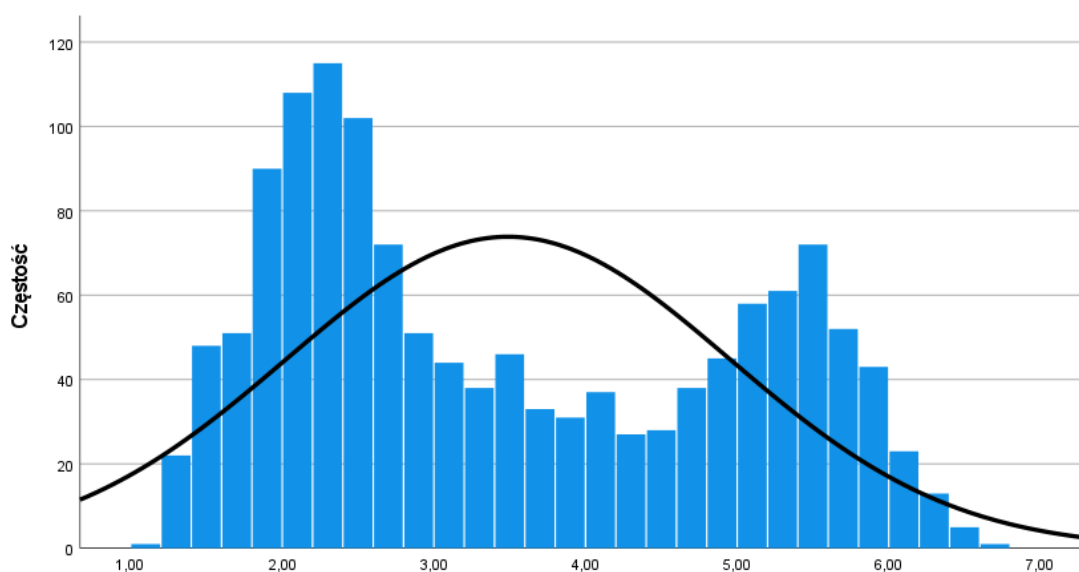
Dla cech osobowości pożądanymi przez innych:

*„Dla każdej cechy poniżej zastanów się i określ, w jakim stopniu jest ona **POŻĄDANA** przez **INNYCH** ludzi, to znaczy, w jakim stopniu chcieliby **ONI** słyszeć od innych osób/otoczenia, że **tacy są**. Wypełniając kwestionariusz odnoś się proszę do własnej opinii, zaznaczając w zacięzionym polu odpowiedzi na skali od 1 do 7, gdzie 1 – całkowicie niepożądana, 7 – całkowicie pożądana. Jeśli znaczenie danego słowa nie jest Ci znane, wpisz „X”.*

Rozkład wskaźnika pożądalności dla 1347 deskryptorów przedstawiono na rysunku 2. Jest to rozkład dwumodalny pokazujący, które wartości występują najczęściej. W porównaniu do pozostałych wskaźników ważności, wskaźnik pożądalności charakteryzuje się specyficznym rozkładem. W jego przypadku najczęściej występujące wartości znajdują się na dwóch biegunkach (w badaniu chodziło o rozróżnienie pomiędzy deskryptorami pożądanymi i niepożądanymi). Przy czym po lewej stronie częstotliwość jest większa. Związane jest to z charakterystycznym aspektem słów – w języku więcej jest słów o negatywnym wartościowaniu.

## Rysunek 2

Rozkład wskaźnika pożądalności dla 1347 deskryptorów



Wybrany sposób operacjonalizacji opierał się na operacjonalizacji zastosowanej w badaniach angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015) z pewnymi modyfikacjami. Dodano fragment wyjaśniający oraz ujednolicono skalę odpowiedzi. Dodatkowym elementem w porównaniu do badań leksykonu języka angielskiego było zbadanie perspektywy innych. Miało to na celu sprawdzenie potencjalnych różnic pomiędzy postrzeganiem cech pożądanых społecznie z perspektywy samoopisu i z perspektywy opisu innych. Ponadto sugerowano się informacjami dotyczącymi pożądanых cech, jakie istnieją w literaturze naukowej (*Załącznik E*). Odmienne od pozostałych instrukcji zadaniem badanych była ocena deskryptorów pod względem różnicowania: pożądaný vs. niepożądaný. Tu ponownie należy podkreślić, że z punktu widzenia ważności społecznej zarówno cechy pożądanе, jak i niepożądanе uznawane są za ważne (Hampson i in., 1987; Jackson i Messick, 1958; Todosijević i in., 2003), ale było to przedmiotem pomiaru odrębnego wskaźnika, który został opisany w poprzednim punkcie.

Rzetelność pomiaru: wielkość błędu standardowego estymacji dla wskaźnika pożądanosc na podstawie 1347 deskryptorów osobowości przedstawiono w tabeli 1. Zakładając dopuszczalny błąd pomiaru 0,20 można zobaczyć, że dla wskaźnika pożądanosc wielkość błędu standardowego estymacji jest mniejsza. W *Załączniku J* przedstawiono fragment listy wraz ze średnimi i odchyleniami standardowymi dla różnych wskaźników ważności.

Trafność wskaźnika wyznaczono na podstawie korelacji pomiędzy liczbą 152 par antonimów (tabela 2). Mediana ( $Me=-0,30$ ) jako wartość przyjmująca znak ujemny potwierdziła, że badani właściwie zrozumieli instrukcję – odpowiednio oceniając cechy na kontinuum: pożądanе vs. niepożądanе. Czyli odmiennie powinny być oceniane np. *spokojny, niespokojny*. Są one antonimiczne i w ramach każdej pary jeden deskryptor jest bardziej pożądaný, a drugi – mniej pożądaný, a więc w ocenie stopnia pożądanosci powinny one korelować ujemnie, co zostało potwierdzone na podstawie zebranych danych.

### 6.1.2.3 Obserwowalność

Obserwowalność cech osobowości przedstawiono w instrukcji jako stopień możliwości zaobserwowania poszczególnych cech. Instrukcja wyglądała następująco:

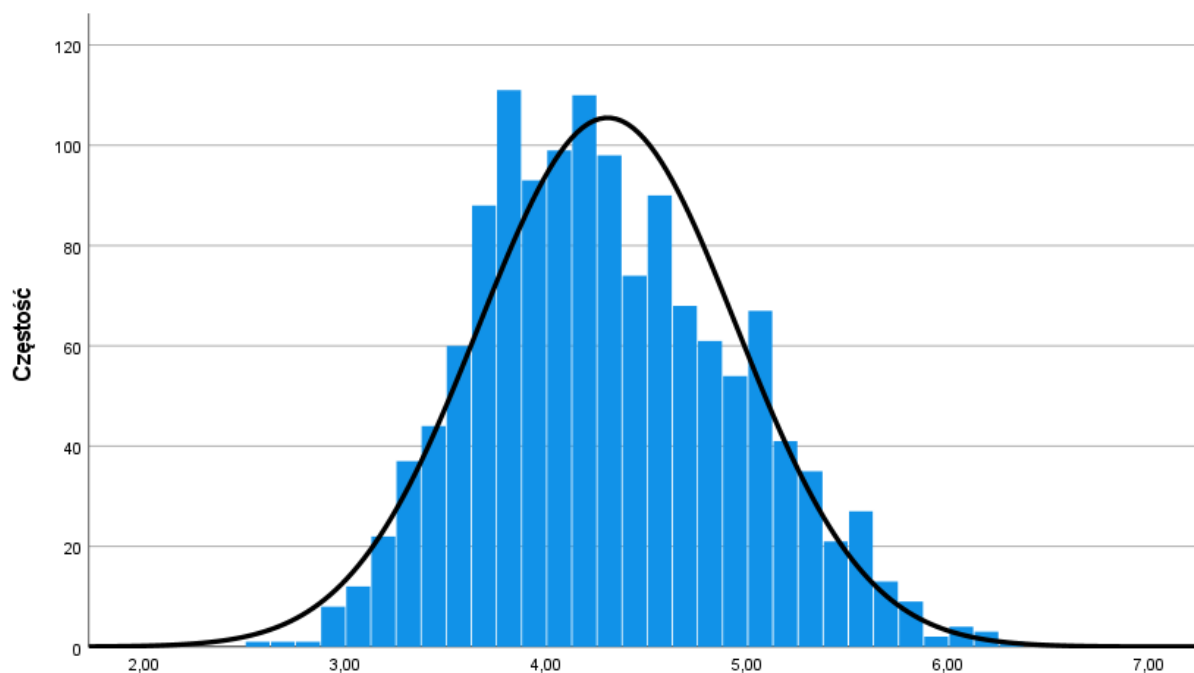
„Ludzie posiadają różne cechy. Niektóre cechy mogą być zaobserwowane przez osobę z zewnątrz. Innych cech nie jest w stanie zaobserwować osoba z zewnątrz. **Dla każdej cechy poniżej zastanów się i określ, w jakim stopniu osoba z zewnątrz jest w stanie zaobserwować, czy ktoś ma poniższe cechy?** Wskazówka: Zastanów się, w jakim stopniu można byłoby uchwycić przejawy każdej z poniższych cech za pomocą kamery. Proszę to ocenić na skali od 1 do 7, gdzie 1 – oznacza całkowicie nie jestem w stanie zaobserwować, 7 – całkowicie jestem w stanie zaobserwować. Proszę wpisać odpowiedź w zaciemnionym polu. Jeżeli znaczenie danego słowa

nie jest znane, proszę wpisać „X”.

Rozkład wskaźnika obserwowalność dla 1347 deskryptorów przedstawiono na rysunku 3. Jest to rozkład jednomodalny, zbliżony do rozkładu normalnego. Wskaźnik dotyczy oceny stopnia obserwowalności deskryptorów cech. Najrzadziej występują wartości skrajne oznaczające, że czegoś nie można/można całkowicie zaobserwować.

### Rysunek 3

*Rozkład wskaźnika obserwowalność dla 1347 deskryptorów*



Wybrany sposób operacjonalizacji opierał się na sposobie operacjonalizacji wykorzystanym przez Wooda (2015), a zaczerpniętym z wcześniejszej pracy (John i Robins, 1993), ale z modyfikacjami. Dodano wskazówkę by pomóc badanym lepiej nakreślić cel, spytano o stopień (zamiast określania łatwości i trudności) oraz dopasowano skalę odpowiedzi. Ponadto sugerowano się informacjami dotyczącymi obserwowalności cech, jakie istnieją w literaturze naukowej (*Załącznik F*).

Rzetelność pomiaru: wielkość błędu standardowego estymacji dla wskaźnika obserwowalność na podstawie 1347 deskryptorów osobowości przedstawiono w tabeli 1. Można zobaczyć, że wielkość błędu standardowego estymacji jest mniejsza, niż dopuszczalny błąd pomiaru 0,20. W *Załączniku J* przedstawiono fragment listy wraz ze średnimi i odchyleniami standardowymi dla różnych wskaźników ważności.

Trafność wskaźnika wyznaczono na podstawie korelacji pomiędzy liczbą 152 par antonimów (tabela 2). Mediana ( $Me=0,47$ ) jako wartość przyjmująca znak dodatni potwierdziła, że badani właściwie zrozumieli instrukcję - odpowiednio oceniając jako obserwowalne zarówno



cechy pozytywne, jak i negatywne. Antonimiczne względem siebie deskryptory np. *cichy*, *hałaśliwy*. powinien cechować zbliżony poziom obserwowalności. Dlatego powinny one ze sobą korelować dodatnio – tak też się stało.

#### 6.1.2.4 Ważność znajomości cech

Ważność znajomości cech przedstawiono w instrukcji jako postrzegany stopień ważności wiedzy o cechach innych osób – wiedzy o tym jaki ktoś jest. Instrukcja wyglądała następująco:

*„Istnieje wiele cech, które są przez ludzi uważane za ważne i w związku z tym chcą dowiedzieć się, czy ktoś je ma. Istnieją także takie cechy, które są mniej ważne i wówczas wiedza o nich jest mniej istotna. Ważne mogą być zarówno cechy pozytywne, jak i negatywne. To znaczy, że gdy kogoś poznajemy, istotne może być zarówno to, czy ktoś jest uprzejmy, jak i to, czy jest skąpy. **Dla każdej cechy poniżej zastanów się i określ, w jakim stopniu – na podstawie Twoich obserwacji – dla INNYCH ludzi jest ważne to, by dowiedzieć się, że ktoś ma daną cechę/ktoś taki jest. Udzielaj odpowiedzi w zacieniowanych polach na skali od 1 do 7. Jeśli znaczenie słowa nie jest Ci znane, wpisz „X”.**”*

Skala odpowiedzi była siedmiostopniowa, gdzie 1 – całkowicie nieważna, by dowiedzieć się, że ktoś taki jest do 7 – całkowicie ważna, by dowiedzieć się, że ktoś taki jest.

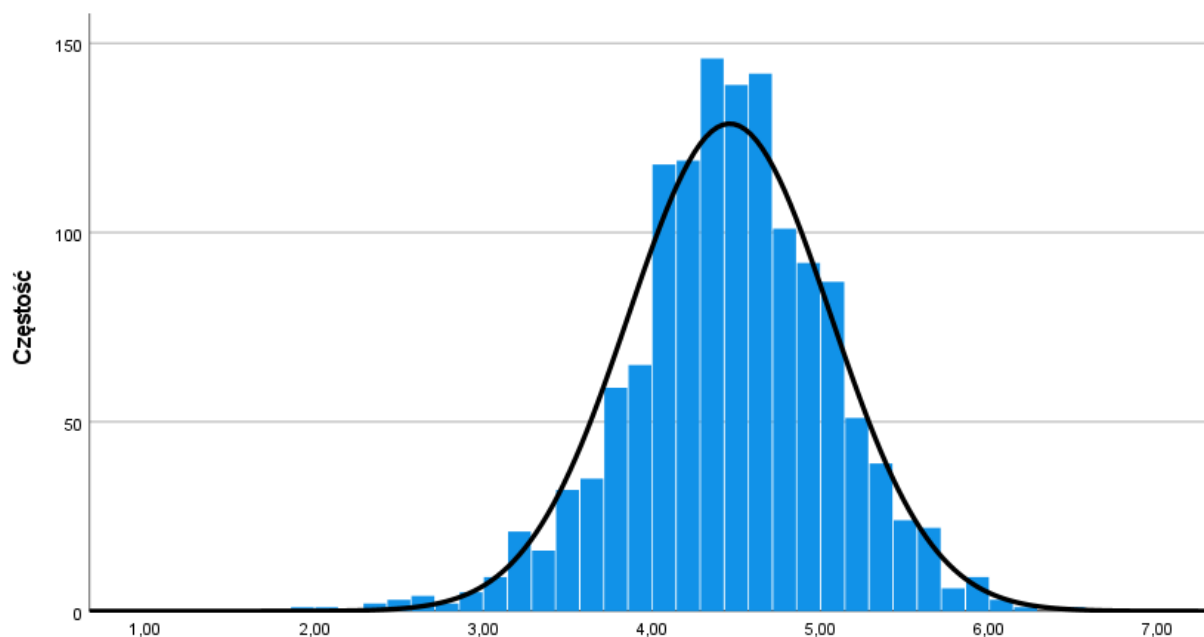
Rozkład wskaźnika ważności znajomości dla 1347 deskryptorów przedstawiono na rysunku 4. Jest to rozkład jednomodalny zbliżony do rozkładu normalnego. Wskaźnik dotyczy oceny stopnia ważności znajomości deskryptorów cech z perspektywy innych. Najrzadziej występują wartości skrajne, oznaczające, że całkowicie nieważne/ważne jest, by dowiedzieć się, że ktoś jakiś jest.

Wybrany sposób operacjonalizacji opierał się na sposobie operacjonalizacji z badań angielskiego leksykonu osobowości (Wood, 2015), z pewnymi modyfikacjami treści instrukcji. Ponadto sugerowano się informacjami dotyczącymi wiedzy o cechach innych/znaczenia cech innych osób, jakie istnieją w literaturze naukowej (*Załącznik G*).

Rzetelność pomiaru: wielkość błędu standardowego estymacji dla wskaźnika ważność znajomości na podstawie 1347 deskryptorów osobowości przedstawiono w tabeli 1. Zakładając dopuszczalny błąd pomiaru 0,20 można zobaczyć, że wielkość błędu standardowego estymacji dla wskaźnika ważność znajomości jest mniejsza. W *Załączniku J* przedstawiono fragment listy wraz ze średnimi i odchyleniami standardowymi dla różnych wskaźników ważności.

## Rysunek 4

Rozkład wskaźnika ważność znajomości dla 1347 deskryptorów



Trafność wskaźnika wyznaczono na podstawie korelacji pomiędzy liczbą 152 par antonimów (tabela 2). Mediana ( $Me=0,35$ ) jako wartość przyjmująca znak dodatni potwierdziła, że badani właściwie zrozumieli instrukcję, odpowiednio oceniając jako ważne, by znać u innych cechy pozytywne, jak i negatywne. To znaczy, że zarówno cechy negatywne np. *hałaśliwy*, jak i pozytywne np. *cichy* powinny uzyskać podobny poziom ważności znajomości. Powinny korelować ze sobą dodatnio i tak się stało.

Wzorem dla niniejszej pracy był pionierski artykuł Wooda (2015) dotyczący weryfikacji hipotezy leksykalnej, ale nie wszystko zostało tak samo potraktowane, głównie ze względu na pewne nieścisłości i braki w wyjaśnieniach. Ostateczny kształt badań podyktowany więc został dodatkowymi poszukiwaniami w literaturze, które pozwoliły na głębsze zrozumienie oraz różnymi modyfikacjami w instrukcjach, w celu lepszego przygotowania narzędzia dla badanych.

### 6.1.3 Gęstość występowania deskryptorów cech w leksykonie

W przypadku operacjonalizacji gęstości występowania cech skorzystano z *Narodowego Korpusu języka polskiego* ([www.nkjp.pl](http://www.nkjp.pl)) oraz słownika synonimów ([www.synonim.net](http://www.synonim.net)). Ich wybór podyktowany był dokładnymi analizami oraz konsultacjami ze specjalistami językoznawcami z kilku uniwersytetów w Polsce. Pierwszy z aspektów to rozpatrywanie gęstości jako częstości występowania słowa w języku. Polega to na określeniu – jak często dane słowo reprezentujące konkretną charakterystykę, występuje w języku. Do sprecyzowania tej liczby skorzystano z bazy

*Narodowego Korpusu Języka Polskiego*. Najważniejsza w tym przypadku była wartość mówiąca o generalnej częstotliwości występowania słowa w korpusie, natomiast dzięki wcześniejszym przedsięwzięciom, opisanym wyżej, udało się uzyskać także dane na temat: częstości występowania słów w różnych źródłach, frekwencji osobno dla formy żeńskiej i męskiej, frekwencji imiesłowów, frekwencji występowania słów – ograniczonej do źródeł internetowych i częstotliwości morfemu.

Druga istotna kwestia to aspekt synonimów. Do każdego słowa z listy odpowiednio wyszukano synonimy, z wykorzystaniem strony internetowej: [www.synonim.net](http://www.synonim.net). Dzięki temu policzono osobną liczbę synonimów, a także określono liczbę potencjalnych grup znaczeniowych tychże synonimów. Na końcu pozostała także kwestia podejścia do gęstości jako do kowariancji pomiędzy wszystkimi słowami z listy – to znaczy policzeniem korelacji w programie statystycznym pomiędzy każdą pozycją z listy z każdą pozostałą pozycją z listy. Jest to o tyle ważne, iż nie zawsze korelacje pojawiają się tylko pomiędzy charakterystykami, które są do siebie podobne. Czasami spowodowane są innymi mechanizmami. Oznacza to, że mimo tego, że słowa grupują się ramach poszczególnych czynników, to wszędzie można odnaleźć pewne odcienie znaczeniowe. W modelowych badaniach Wooda (2015) sprawdzono kowariancje jedynie negatywne i pozytywne, w wersji surowej oraz ipsatyzowanej. W ramach niniejszych badań poszerzono pulę opcji. Oprócz kowariancji negatywnych i pozytywnych sprawdzono także sumę kowariancji. Dodatkowo poszczególne kowariancje sprawdzono odpowiednio dla różnych wariantów badań: samoopisu, opisu innych oraz łącznej wersji samoopisu i opisu innych. Badania psycholeksykalne prowadzone są zarówno jako badania samoopisowe, jak i badania dotyczące opisów innych, dlatego mając taką możliwość, ważnym aspektem wydaje się sprawdzenie kowariancji pod względem wszystkich tych opcji. Natomiast suma kowariancji jest ciekawym składnikiem do porównań, ponieważ pozwala zobaczyć różnice pomiędzy negatywnymi i pozytywnymi kowariancjami – przewagę jednych nad drugimi.

Warto podkreślić, że częstość oraz liczba synonimów stanowiły zewnętrzne źródło do analiz (ich źródłem nie byli respondenci). Do każdego słowa z listy sprawdzono odpowiednio – częstość występowania w *Korpusie Języka Polskiego* oraz liczbę synonimów ze strony [www.synonim.net](http://www.synonim.net). Dobór narzędzi zarówno do wyszukania częstości jak i synonimów został dokładnie przemyślany i przedyskutowany z różnymi specjalistami językoznawstwa w Polsce. *Korpus Języka Polskiego* oraz strona internetowa [www.synonim.net](http://www.synonim.net) zostały wybrane ze względu na użyteczne aspekty informacyjne, których dostarczają. Korpus – stanowi największe źródło współczesnej polszczyzny (ponad 1,5 miliarda słów), jest zbiorem tekstów pozwalającym na wyszukiwanie słów języka polskiego pod kątem ich: użycia, konstrukcji, znaczenia czy funkcji. Stanowi bazę dla słowników, podręczników i badań naukowych. Umożliwia poznanie różnych

aspektów słów np. ich odmiany, budowy itd. Natomiast strona [www.synonim.net](http://www.synonim.net) – jest największym słownikiem synonimów języka polskiego w wersji online. Zawiera zbiór ponad 600 tysięcy synonimów, utworzonych od liczby prawie 150 tysięcy słów lub wyrażań. Pozwala na sprawdzenie każdego słowa nie tylko pod kątem dostępnych synonimów, ale także pod względem grup znaczeniowych. Oba narzędzia zostały polecane przez różnych specjalistów zajmujących się językiem w Polsce oraz zostały sprawdzone przez autorkę przy okazji wcześniejszych badań (magisterskich).

## 6.2 Próba

Jako populację użytkowników języka wytypowano osoby o ponadprzeciętnym wykształceniu: czyli studentów oraz osoby po studiach. Wybór takiej populacji był podyktowany specyfiką badań, w których przedmiotem badań jest język, a dokładniej leksykon osobowości. Użytkownicy języka są natomiast nosicielami znaczeń. Reprezentatywność badań z tej perspektywy jest uzależniona od tego, w jakim stopniu lista deskryptorów osobowości użyta w badaniach wyczerpuje populację tych deskryptorów w języku polskim. A to wprost jest uzależnione od tego, na ile respondenci rozumieją słowa, które im są przedstawiane do oceny. Stąd badania leksykalne w zdecydowanej większości przypadków są oparte na populacjach studentów i osób z wyższym wykształceniem. U podstaw kryje się z reguły niewerbalizowane założenie, że sposób rozumienia znaczenia słów w zakresie leksykonu przeciętnego użytkownika języka przez osoby o różnym poziomie wykształcenia jest zbliżony. Zatem wykorzystanie prób studentów podyktowane jest nie tylko łatwością dostępu do tej kategorii osób, ale przede wszystkim względami merytorycznymi z uwagi na specyfikę przedmiotu badań.

Wtórą z metodologicznego punktu widzenia była tu kwestia kompatybilności z badaniami Wooda (2015), które także przeprowadzono na studentach. Studenci pochodzili z różnych uczelni wyższych m.in. Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II, Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Akademii Górniczo-Hutniczej, Szkoły Głównej Handlowej, Uniwersytetu Jagiellońskiego, Politechniki Lubelskiej, Politechniki Rzeszowskiej, Uniwersytetu Przyrodniczego, Uniwersytetu Medycznego, Akademii Morskiej i różnych kierunków studiów – zarówno z kategorii nauk np. humanistycznych, społecznych, medycznych, przyrodniczych, matematycznych, informatycznych, mechanicznych. Badania przeprowadzone zostały w różnych miastach, m.in. w Lublinie, Rzeszowie, Goraju, Warszawie, Szczecinie, Wrocławiu. Kontakt z każdym respondentem był indywidualny. Dodatkowo kontrolowano takie zmienne, jak: płeć, wiek, miejsce zameldowania, rok studiów, kierunek studiów.

Odrębną kwestią jest ustalenie odpowiedniej do zbadania liczby przypadków. Z uwagi na to, że ściśle rzecz biorąc przedmiotem badań jest leksykon języka, kwestię mocy testu,

błędu/precyzji pomiaru i odpowiedniej do nich liczby przypadków należy osobno rozpatrzeć w stosunku do populacji deskryptorów osobowości i populacji użytkowników języka jako nosicieli znaczeń leksykonu.

W przypadku populacji deskryptorów osobowości zrozumiałych dla przeciętnego użytkownika w świetle podejścia restrykcyjnego jej liczebność ustalono na  $N = 1347$ . Ponieważ w badaniach postanowiono wykorzystać całą listę (pełny leksykon osobowości), a każdy deskryptor w procesie weryfikacji hipotez H1-H3 jest traktowany jako kolejny przypadek (element populacji), wówczas do weryfikacji tych hipotez nie jest konieczna statystyka indukcyjna, ponieważ dysponujemy całą populacją i nie ma konieczności uogólniania wyników z próby na populacji z powodu narażenia na błąd losowy. Możliwe jest co najmniej trzy inne spojrzenia na kwestię próby-populacji. W szczególności, jeżeli przyjąć założenie, że słownik, który został wykorzystany jako podstawa wyodrębnienia listy, jest reprezentatywny dla języka polskiego, ale nie jest wyczerpujący, wówczas listę 1347 deskryptorów należy potraktować jako próbę i uzupełnić analizę korelacji o informację odnośnie przedziałów ufności (z tego powodu są one na wszelki wypadek dołączane przy raportowaniu współczynnika korelacji). Jeszcze inaczej kwestia populacji-próby wyglądałaby z perspektywy zwolenników nierestykcyjnego podejścia do selekcji deskryptorów osobowości (jednym z możliwych wariantów tej perspektywy byłoby uznanie listy 1347 deskryptorów jako reprezentatywnej dla leksykonu osobowości z uwagi na najwyższe wysycenie ładunkiem osobowościowym). Wreszcie wyizolowana populacja lub próba słów reprezentuje słownictwo zrozumiałe dla przeciętnego użytkownika języka, to z perspektywy pełnego leksykonu osobowości wyodrębniona lista także stanowi próbę z populacji (zakładamy wówczas jej reprezentatywność w zakresie stopnia wysycenia ładunkiem osobowościowym na tle pełnego polskiego leksykonu osobowości). Ostatecznie przyjęto bezpieczniejszy z punktu widzenia interesu nauki wariant, przyjmując ze statystycznego punktu widzenia, że mamy do czynienia z próbą z populacji możliwego leksykonu osobowości z koniecznością uwzględnienia błędu w procesie estymacji parametrów w populacji. Przy założeniu mocy testu 95% próba  $N = 1347$  pozwala wykryć korelację w populacji o wartości co najmniej 0,10 z prawdopodobieństwem błędu I rodzaju 0,05 dla testu dwustronnego. W przypadku testu jednostronnego ta moc wzrasta do  $1 - \beta = 0,98$ .

Ponieważ część wskaźników wymaga zaangażowania do badań użytkowników języka (nosicieli znaczeń), w tym przypadku mamy do czynienia z klasycznym przypadkiem pobierania próby z populacji. Z kolei przy szacowaniu parametrów w populacji (średnich arytmetycznych) dla tych wskaźników popełniamy błąd losowy, który odpowiednio będzie raportowany w analizach statystycznych. Zakładając dopuszczalny błąd pomiaru 0,20 i odchylenie standardowe 1,00 (typowy dla skali 7-stopniowej) minimalną liczebność próby dla osiągnięcia z ufnością 95%

takiej precyzji szacowania parametrów w populacji ustalono na 100 osób. Ponieważ nie ma ustalonych standardów w psychologii dla szacowania średniej populacji i odpowiednio dopuszczalnego błędu pomiaru (w psychologii najczęściej skupiamy się na ustaleniu związków pomiędzy zmiennymi (lub różnic pomiędzy grupami), gdzie mamy wypracowane standardy wielkości oczekiwanych efektów) oraz w obliczu braku wiedzy na temat faktycznego odchylenia standardowego badanych zmiennych (ważność, obserwowalność i pożądalność nie są przedmiotem pomiaru) zmierzano do tego, aby zbadać większą próbę od 100 osób. Ostateczne liczebności prób i ich charakterystyka demograficzna została podana niżej.

Próba osób badanych dla wskaźnika ważność dla relacji wyniosła 157 (w sumie dla pięciu rodzajów relacji), w tym 49,7% kobiet i 50,3% mężczyzn. Wiek badanych wynosił od 19 do 36 lat ( $M = 24,5$ ;  $SD = 3,20$ ). 59,2% badanych jako miejsce zameldowania podało miasto, a 40,8% wieś.

Próba osób badanych dla wskaźnika pożądalność wyniosła 156 (w sumie dla dwóch rodzajów Pożądalności – Ja, Inni), w tym 50,6% kobiet i 49,4% mężczyzn. Wiek badanych wynosił od 19 do 36 lat ( $M=25,5$ ;  $SD=3,80$ ). 62,8% badanych jako miejsce zameldowania podało miasto, a 37,2% wieś.

Próba osób badanych dla wskaźnika obserwowalność wyniosła 78, w tym 52,6% kobiet i 47,4% mężczyzn. Wiek badanych wynosił od 19 do 36 lat ( $M = 25,5$ ;  $SD = 6,81$ ). 61,5% badanych jako miejsce zameldowania podało miasto, a 38,5% wieś.

Próba osób badanych dla wskaźnika ważności znajomości cech wyniosła 70, w tym 48,6% kobiet i 51,4% mężczyzn. Wiek badanych wynosił od 19 do 36 lat ( $M = 25,9$ ;  $SD = 6,8$ ). 62,9% badanych jako miejsce zameldowania podało miasto, a 35,7% wieś.

### **6.3 Procedura badań**

Badania przeprowadzono w dwóch formach. Początkowa z nich składała się z kwestionariuszy w wersji papierowej. Ponieważ jednak w trakcie prowadzenia badań nastąpiła pandemia Covid-19 przygotowana została także wersja do wypełniania komputerowego. Wersja ta była identyczna jak papierowa, a respondenci wypełniali ją w programie komputerowym Word/Libre Office z opcją zablokowanych pól – tak, by respondent mógł wpisywać swoje odpowiedzi jedynie w wyznaczonych polach, nie modyfikując reszty dokumentu. W zasadzie, więc w wersji elektronicznej badany dostawał takie samo zadanie jak w wersji papierowej – ocena wszystkich słów z listy, tyle tylko, że zamiast wypełniać poszczególne pola długopisem – wypełniał je naciskając przyciski na klawiaturze. Warto zwrócić uwagę, że zastosowana metoda

zbierania danych jest wolna od większości wad specyficznych dla ankiety internetowej. Badanie za pośrednictwem Internetu i bez pośrednictwa (ankieta roznoszona) różniły się jedynie sposobem komunikacji (za pośrednictwem Internetu: dostarczenie i zwrot kwestionariusza). Kwestionariusze przekazywane były osobiście przez autora podczas spotkania oraz poprzez media elektroniczne: mail, urządzenia przenośne, komunikatory lub za pośrednictwem i dzięki uprzejmości innych osób. Kwestionariusze były dostarczane/wysyłane indywidualnie, nie „masowo” – każdorazowo nawiązywano indywidualny kontakt z respondentem odpowiednio go motywując np. podkreślając cel badań, wkład w naukę, pomoc w pracy naukowej, możliwość samorozwoju, możliwość poznania 100% słownictwa języka polskiego do opisu osobowości, występowanie respondenta w roli eksperta (respondent nie opisywał cech osobowości własnej osoby, lecz oceniał słowo z uwagi na podane kryterium) etc. Dzięki temu uzyskano wysoki stopień realizacji próby (około 90%). Badani mieli możliwość wypełniania kwestionariusza w dłuższym czasie – kilku dni (ze względu na jego wymagającą objętość). Sprawdzało się to zarówno w wersji papierowej, jak i elektronicznej wersji Word/Libre, pracując w trybie off-line, w której badany w każdej chwili i na każdym etapie wypełnienia mógł zapisać dokument i do niego wrócić w późniejszym czasie bez konieczności łączenia się z Internetem.

Dołączona do kwestionariuszy „metryczka” pozwoliła także na zebranie informacji na temat: wieku, płci, miejsca zameldowania, roku studiów i kierunku studiów osób badanych. Skala odpowiedzi w kwestionariuszu była siedmiostopniowa, z możliwością zaznaczenia braku znajomości słów (N lub X). Dobór osób do badań każdą z dziewięciu wersji instrukcji odbywał się zgodnie z II zasadą randomizacji (losowanie systematyczne) w celu osiągnięcia porównywalności prób respondentów wypełniających kwestionariuszy z odmienną instrukcją.

#### **6.4 Strategia analiz statystycznych**

W analizach wykorzystano wskaźniki w formie zagregowanej. Specyfiką wskaźników zagregowanych jest brak wariacji wynikającej z różnic indywidualnych (jako efekt uśrednienia wyników uzyskanych na podstawie badania grupy osób). Korelacje obliczone pomiędzy tymi zmiennymi, a będącymi pochodną pomiarów zaczerpniętych od ludzi, będą z reguły wyższe niż uzyskuje się w typowych badaniach psychologicznych nie uwzględniających wskaźników zagregowanych (a więc obciążonych wariacją błędów). Należy też zwrócić uwagę, że każdy wskaźnik był obliczony na bazie innej próby respondentów (choć zdarzyły się pojedyncze przypadki, kiedy jeden badany wypełnił więcej niż jeden rodzaj kwestionariusza), ale wszystkie one są zagnieżdżone przez deskryptor osobowości, czyli odnoszą się do tej samej listy deskryptorów osobowości.

Ponieważ głównym celem badań było obliczenie korelacji pomiędzy poszczególnymi

zmiennymi, jako współczynnik korelacji zastosowano  $\rho$  Spearmana, ponieważ jest on nieparametryczną miarą zależności statystycznej odporną na naruszenie skośności i kurtozy, co jest istotne w przypadku wskaźników częstości słów i synonimów, gdzie zdarzają się przypadki skrajne. Natomiast do określenia struktur czynnikowych poszczególnych konstruktów zastosowano eksploracyjną analizę czynnikową (EFA; ściślej rzecz biorąc analizę głównych składowych) z uwagi na eksploracyjny cel badań w tym zakresie.

### 6.5 Znajomość deskryptorów cech w populacji

Dodatkowo w ramach pracy sprawdzono znajomość deskryptorów cech w populacji. Dzięki wcześniej prowadzonym badaniom w ramach pracy magisterskiej w latach 2017-2018 udało się zweryfikować znajomość na bazie danych pochodzących od 1102 osób badanych. Poniżej zamieszczona tabela 3 pokazuje korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a znajomością znaczenia tych deskryptorów w populacji

W każdym przypadku obliczono współczynniki korelacji  $\rho$  Spearmana i uzyskano następujące wyniki. Wszystkie wskaźniki ważności uzyskały istotne statystycznie korelacje ze wskaźnikiem znajomości słowa. Najsilniejsze korelacje uzyskała ważność znajomości (0,38), następnie ważność dla relacji (0,22), obserwowalność (0,21) i pożądalność (0,08).

**Tabela 3**

*Macierz korelacji  $\rho$  Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a znajomością znaczenia tych deskryptorów w populacji*

Wskaźnik	1	1a	1b	1c	1d	1e	2	3	4
Znajomość słowa	0,22*	0,18*	0,26*	0,20*	0,19*	0,20*	0,08*	0,21*	0,38**
95% CI	(0,17; 0,27)	(0,13; 0,23)	(0,21; 0,31)	(0,15; 0,25)	(0,14; 0,24)	(0,15; 0,25)	(0,03; 0,13)	(0,16; 0,26)	(0,33; 0,43)

Przypis. 1 – Ważność dla relacji, 1a – Relacja przyjacielska, 1b – Relacja z partnerem, 1c – Relacja z rodziną, 1d – Relacja z szefem, 1e – Relacja z współpracownikiem, 2 – Pożądalność, 3 – Obserwowalność, 4 – Ważność znajomości

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$



## 7. Wyniki badań

Poniższa część pracy poświęcona została zaprezentowaniu uzyskanych wyników badań. Po kolei przedstawiono w niej poszczególne wyniki analiz: korelacje między wskaźnikami ważności deskryptorów cech, korelacje między wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, korelacje między wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe.

### 7.1 Korelacje pomiędzy wskaźnikami zmiennych wyjaśnianych i wyjaśniających

Celem tej części pracy było ustalenie stopnia powiązania między wskaźnikami zmiennych wyjaśnianych, w szczególności ustalenia stopnia ich redundancji oraz zmiennych wyjaśniających między sobą.

#### 7.1.1 Korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech

Kluczowym elementem badań były szczególnie sformułowane instrukcje, wedle których zadaniem badanych była ocena kolejnych słów z listy. Należy zwrócić uwagę, iż w przypadku konstruktów takich jak – ważność cech dla relacji, badani mieli oceniać każde słowo jako ważne lub nieważne, skupiając się na treści, a nie komponencie ewaluatywnym. Oznacza to, że jednakowo ważne mogły być deskryptory cech znajdujące się na różnych biegunach np. sumienny i leniwy. Zupełnie inaczej, natomiast rzecz się miała z konstruktami – pożądalność. Instrukcja wymagała od badanych oceny słów wedle tego, które są społecznie pożądane, a które nie. Zgodnie z tym rozumowaniem, słowa oznaczające cechy odbierane negatywnie powinny znaleźć się po jednej stronie, a te odbierane pozytywnie, po drugiej stronie kontinuum.

W każdym przypadku obliczono współczynniki korelacji  $\rho$  Spearmana. Wskaźnik – ważność dla relacji to zagregowany wskaźnik wszystkich poszczególnych relacji. Wszystkie z pięciu badanych rodzajów relacji istotnie ze sobą korelowały ( $\rho > 0,55$ ), jak również istotnie korelowały z zagregowanym wskaźnikiem – ważnością dla relacji ( $\rho > 0,81$ ) (tabela 4). Siła tych korelacji może wskazywać, iż relacje będące przedmiotem pomiaru są przynajmniej częściowo niezależne, czyli mierzą trochę inny aspekt, co było samo w sobie dopracowaniem metody badań (w szczególności instrukcji) z uwzględnieniem doświadczeń badań Wooda (2015). W badaniach własnych silniej korelowały ze sobą: relacja przyjacielska, z rodziną i z partnerem ( $\rho > 0,85$ ) oraz relacja z szefem i z współpracownikiem (0,89). Natomiast między obiema grupami wskaźników korelacje były już słabsze ( $\rho < 0,70$ ), co może oznaczać, że istnieją specyficzne konfiguracje cech ważnych w tych relacjach.

Uzyskano istotne statystycznie korelacje pomiędzy wskaźnikiem ważności dla relacji a ważnością znajomości i pożądalnością (tabela 4). Z ważnością znajomości - otrzymano bardzo silną korelację (0,86), natomiast z pożądalnością otrzymana korelacja była już umiarkowana (-0,36). Pewne podobieństwa widać w przypadku poszczególnych rodzajów relacji, wszystkie otrzymały bardzo silne korelacje z ważnością znajomości (pomiędzy 0,72 a 0,79) i umiarkowane/słabe korelacje z pożądalnością (pomiędzy -0,38 a -0,25). Relacja z szefem jako jedyna uzyskała istotną korelację z obserwowalnością (-0,08).

**Tabela 4**

*Korelacje rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech*

Wskaźniki ważności	1	1a	1b	1c	1d	1e	2	3
<b>1</b> Ważność dla relacji	-							
1a ● Relacja przyjacielska	0,92**	-						
95%CI	0,91;0,93							
1b ● Relacja z partnerem	0,88**	0,86**	-					
95%CI	0,87;0,89	0,85;0,87						
1c ● Relacja z rodziną	0,91**	0,90**	0,90**	-				
95%CI	0,90;0,92	0,89; 0,91	0,89;0,91					
1d ● Relacja z szefem	0,88**	0,69**	0,64**	0,68**	-			
95%CI	0,87;0,89	0,66;0,72	0,61;0,67	0,65;0,71				
1e ● Relacja z współpracown.	0,82**	0,62**	0,56**	0,59**	0,89**	-		
95%CI	0,80;0,84	0,59;0,66	0,52;0,60	0,56;0,62	0,88;0,90			
<b>2</b> Pożądalność	-0,36*	-0,38*	-0,38*	-0,37*	-0,25*	-0,27*	-	
95%CI	-0,41;-0,31	-0,43;-0,33	-0,43;-0,33	-0,42;-0,32	-0,30;-0,20	-0,32;-0,22		
<b>3</b> Obserwowalność	-0,01	0,02	0,00	0,03	-0,08*	-0,01	-0,06*	-
95%CI	-0,06;0,04	-0,03;0,07	-0,05;0,05	-0,02;0,08	-0,13;-0,03	-0,06;0,04	-0,11;-0,01	
<b>4</b> Ważność znajomości	0,86**	0,78**	0,78**	0,79**	0,77**	0,72**	-0,12*	0,03
95%CI	0,85;0,87	0,76;0,80	0,76;0,80	0,77;0,81	0,75;0,79	0,69;0,74	-0,17;-0,07	0,02;0,08

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,001$

Wskaźnik – pożądalność to zagregowany wskaźnik dwóch wersji pożądalności – Ja oraz Inni. Oprócz wyżej wspomnianych korelacji z ważnością dla relacji, pożądalność uzyskał istotne korelacje także z obserwowalnością (-0,06) i ważnością znajomości (-0,12). Każda z uzyskanych korelacji pokazała, że wszystkie badane konstrukty są od siebie w pewien sposób niezależne. Może to oznaczać, że każdy z zaproponowanych wskaźników bada trochę inny aspekt ważności cech, co samo w sobie było zamierzeniem badań.

### 7.1.2 Korelacje pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie

W każdym przypadku obliczono współczynniki korelacji  $\rho$  Spearmana. Liczba synonimów uzyskała istotne korelacje z frekwencją podstawową, będącą główną miarą częstości występowania (0,42) (tabela 5) oraz ze wszystkimi wyliczonymi wariantami kowariancji na podstawie danych ipsatyzowanych i surowych (tabela 6 i 7). W przypadku wyników na bazie danych ipsatyzowanych uzyskane korelacje były niższe (pomiędzy 0,10 a 0,19) niż te w przypadku wyników na bazie danych surowych (pomiędzy 0,16 a 0,25). Dodatkowo liczba synonimów uzyskała istotne korelacje z pobocznym wskaźnikiem, to znaczy z liczbą kategorii znaczeń (0,92), poza tym z pobocznym wskaźnikiem częstości – frekwencją ze źródeł internetowych (0,38).

**Tabela 5**

*Macierz korelacji  $\rho$  Spearmana pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część I*

Wskaźniki gęstości	A	B	C	D
A Liczba synonimów	-			
B Liczba kategorii znaczeń	0,92**	-		
95%CI	(0,91; 0,92)	-		
C Frekwencja podstawowa	0,42*	0,48*	-	
95%CI	(0,38; 0,47)	(0,44; 0,52)		
D Frekwencja internetowa	0,38*	0,42*	0,87**	-
95%CI	(0,33; 0,42)	(0,37; 0,46)	(0,86; 0,88)	

\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,001$

Następnie, główna miara częstości występowania słów w leksykonie – frekwencja podstawowa uzyskała istotne korelacje ze wszystkimi wariantami kowariancji na podstawie danych ipsatyzowanych (pomiędzy 0,12 a 0,27) i z niektórymi na podstawie danych surowych. Przede wszystkim, z negatywnymi kowariancjami. Dodatkowo frekwencja podstawowa okazała się mieć istotne statystycznie umiarkowane korelacje z liczbą kategorii znaczeń (0,48) a także bardzo silne korelacje z frekwencją internetową (0,87) (tabela 5, 6, 7).

Co się tyczy wskaźników uzupełniających, to liczba kategorii znaczeń uzyskała istotne statystycznie korelacje z frekwencją internetową (0,42), wszystkimi wariantami kowariancji na bazie danych ipsatyzowanych (pomiędzy 0,10 a 0,29) i surowych (pomiędzy 0,16 a 0,20) (tabela 5, 6, 7). Frekwencja internetowa okazała się mieć istotne korelacje z wszystkimi wariantami kowariancji na bazie danych ipsatyzowanych (pomiędzy 0,11 a 0,28) i z większością na bazie danych surowych.

**Tabela 6**

*Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część II*

Kowariancje (dane ipsatyzowane)	Synonimy		Częstość	
	Liczba synonimów	Liczba kategorii znaczeń	Frekwencja podstawowa	Frekwencja internetowa
<b>Self + Peer:</b>				
• Pozytywne kowariancje 95% CI	0,17* (0,12; 0,22)	0,18* (0,13; 0,23)	0,26* (0,21; 0,31)	0,26* (0,21; 0,31)
• Negatywne kowariancje 95% CI	0,19* (0,14; 0,24)	0,19* (0,14; 0,24)	0,19* (0,14; 0,24)	0,26* (0,21; 0,31)
• Suma kowariancji 95% CI	0,18* (0,13; 0,23)	0,19* (0,14; 0,24)	0,23* (0,18; 0,28)	0,24* (0,19; 0,29)
<b>Self:</b>				
• Pozytywne kowariancje 95% CI	0,12* (0,07; 0,17)	0,13* (0,08; 0,18)	0,21* (0,16; 0,26)	0,17* (0,12; 0,22)
• Negatywne kowariancje 95% CI	0,10* (0,05; 0,15)	0,10* (0,05; 0,15)	0,12* (0,07; 0,17)	0,11* (0,06; 0,16)
• Suma kowariancji 95% CI	0,11* (0,06; 0,16)	0,13* (0,08; 0,18)	0,20* (0,15; 0,25)	0,16* (0,11; 0,21)
<b>Peer:</b>				
• Pozytywne kowariancje 95% CI	0,17* (0,12; 0,22)	0,18* (0,13; 0,23)	0,27* (0,22; 0,32)	0,28* (0,23; 0,33)
• Negatywne kowariancje 95% CI	0,19* (0,14; 0,24)	0,19* (0,14; 0,24)	0,21* (0,16; 0,26)	0,23* (0,18; 0,28)
• Suma kowariancji 95% CI	0,18* (0,13; 0,23)	0,19* (0,14; 0,24)	0,25* (0,20; 0,30)	0,26* (0,21; 0,31)
<b>Test z Fishera (self vs. peer)</b>				
• Pozytywne kowariancje	1,33	1,3	1,66	3,04**
• Negatywne kowariancje	2,55**	2,44**	2,19*	3,29**
• Suma kowariancji	1,78*	1,6	1,34	2,74**

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$

**Tabela 7**

*Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część III*

Kowariancje (dane surowe)	Synonimy		Częstość	
	Liczba synonimów	Liczba kategorii znień	Frekwencja podstawowa	Frekwencja internetowa
<b>Self + Peer:</b>				
Pozytywne kowariancje	0,23*	0,18*	0,03	0,08*
95%CI	(0,18; 0,28)	(0,13; 0,23)	(-0,02; 0,08)	(0,03; 0,13)
Negatywne kowariancje	0,21*	0,20*	0,16*	0,19*
95%CI	(0,16; 0,26)	(0,15; 0,25)	(0,11; 0,21)	(0,14; 0,24)
Suma kowariancji	0,24*	0,20*	0,08*	0,13*
95%CI	(0,19; 0,29)	(0,15; 0,25)	(0,03; 0,13)	(0,08; 0,18)
<b>Self:</b>				
Pozytywne kowariancje	0,25*	0,19*	0,01	0,04
95%CI	(0,20; 0,30)	(0,14; 0,24)	(-0,04; 0,06)	(-0,01; 0,09)
Negatywne kowariancje	0,16*	0,16*	0,17*	0,18*
95%CI	(0,11; 0,21)	(0,11; 0,21)	(0,12; 0,22)	(0,13; 0,23)
Suma kowariancji	0,25*	0,20*	0,04	0,07*
95%CI	(0,20; 0,30)	(0,15; 0,25)	(-0,01; 0,09)	(0,02; 0,12)
<b>Peer:</b>				
Pozytywne kowariancje	0,22*	0,17*	0,01	0,07*
95%CI	(0,17; 0,27)	(0,12; 0,22)	(-0,04; 0,06)	(0,02; 0,12)
Negatywne kowariancje	0,21*	0,20*	0,18*	0,21*
95%CI	(0,16; 0,26)	(0,15; 0,25)	(0,13; 0,23)	(0,16; 0,26)
Suma kowariancji	0,23*	0,20*	0,09*	0,14*
95%CI	(0,18; 0,28)	(0,15; 0,25)	(0,04; 0,14)	(0,09; 0,19)
<b>Test z Fishera (self vs. peer)</b>				
Pozytywne kowariancje	0,74	0,43	0,08	0,63
Negatywne kowariancje	1,29	1,15	0,30	0,89
Suma kowariancji	0,47	0,08	1,36	1,84*

\*  $p < 0,05$

Ogólnie, w przypadku wskaźników gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, podobnie jak w przypadku wskaźników ważności, zauważyć można, że są one w pewnym stopniu od siebie niezależne – badają inny aspekt gęstości, co było zamiarem badań.

## 7.2 Weryfikacja hipotezy leksykalnej na podstawie polskiego leksykonu osobowości

Poniżej zaprezentowano wyniki dotyczące głównych analiz – korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie (hipotezy) oraz dodatkowym wskaźnikiem – korelacje z proporcją wyjaśnionej wariancji.

### 7.2.1 Korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie

Niniejsza część przygotowana została pod kątem postawionych hipotez. W każdym przypadku obliczono współczynniki korelacji  $\rho$  Spearmana. Pierwsza z hipotez brzmiała: (H1) Deskrytory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki. Dlatego, też na początku należało przeanalizować korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a frekwencją podstawową (tabela 8). W przypadku relacji, jedyne istotne korelacje z frekwencją podstawową, uzyskano dla relacji z partnerem (0,05) i relacji z szefem (0,08). Pożądalność uzyskała istotne korelacje z frekwencją podstawową (0,35). Także obserwowalność (0,07) oraz ważność znajomości (0,24) okazały się istotnie statystycznie korelować z frekwencją podstawową.

**Tabela 8**

*Macierz korelacji  $\rho$  Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część I*

	Wskaźniki ważności	Wskaźniki gęstości			
		Liczba synonimów	Liczba kategorii znaczeń	Frekwencja podstawowa	Frekwencja internetowa
1	Ważność dla relacji	0,15*	0,13*	0,04	0,08*
	95%CI	(0,10; 0,20)	(0,08; 0,18)	(-0,01; 0,09)	(0,03; 0,13)
1a	● Relacja przyjacielska	0,11*	0,10*	0,01	0,04
	95%CI	(0,06; 0,16)	(0,05; 0,15)	(-0,04; 0,06)	(-0,01; 0,09)
1b	● Relacja z partnerem	0,17*	0,15*	0,05*	0,07*
	95%CI	(0,12; 0,22)	(0,10; 0,20)	(0,00; 0,10)	(0,02; 0,12)
1c	● Relacja z rodziną	0,12*	0,12*	0,03	0,04
	95%CI	(0,07; 0,17)	(0,07; 0,17)	(-0,02; 0,08)	(-0,01; 0,09)
1d	● Relacja z szefem	0,14*	0,13*	0,08*	0,12*
	95%CI	(0,09; 0,19)	(0,08; 0,18)	(0,03; 0,13)	(0,07; 0,17)
1e	● Relacja z współpracownikiem	0,13*	0,12*	0,03	0,09*
	95%CI	(0,08; 0,18)	(0,07; 0,17)	(-0,02; 0,08)	(0,04; 0,14)
2	Pożądalność	-0,06*	0,03	0,35*	0,28*
	95%CI	(-0,11; -0,01)	(-0,02; 0,08)	(0,30; 0,40)	(0,23; 0,33)
3	Obserwowalność	0,19*	0,17*	0,07*	0,00
	95%CI	(0,14; 0,24)	(0,12; 0,22)	(0,02; 0,12)	(-0,05; 0,05)
4	Ważność znajomości	0,23*	0,23*	0,24*	0,24*
	95%CI	(0,18; 0,28)	(0,18; 0,28)	(0,19; 0,29)	(0,19; 0,29)

\*  $p < 0,05$

Hipoteza druga brzmiała: (H2) Deskrytory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów. Dlatego, następnie przeanalizowano korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a liczbą synonimów (tabela 8). Wszystkie wskaźniki relacji okazały się istotnie statystycznie korelować z liczbą synonimów, przede wszystkim ważność dla relacji (0,15). Dalej,

pożądalność (-0,06) także uzyskała istotne statystycznie korelacje z liczbą synonimów oraz obserwowalność (0,19) i ważność znajomości (0,23).

**Tabela 9**

*Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część II*

Kowariancje (dane ipsatyzowane)	Wskaźniki ważności								
	1	1a	1b	1c	1d	1e	2	3	4
<b>Self + Peer:</b>									
Pozytywne kowariancje	0,42*	0,37*	0,36*	0,34*	0,41*	0,42*	0,18*	0,01	0,54**
95%CI	0,38; 0,46	0,32; 0,42	0,31; 0,41	0,29; 0,39	0,37; 0,45	0,38; 0,46	0,13; 0,23	-0,04; 0,06	0,50; 0,58
Negatywne kowariancje	0,57**	0,52**	0,51**	0,49**	0,50**	0,51**	-0,01	0,00	0,63**
95%CI	0,53; 0,61	0,48; 0,56	0,47; 0,55	0,45; 0,53	0,46; 0,54	0,47; 0,55	-0,06; 0,04	-0,05; 0,05	0,60; 0,66
Suma kowariancji	0,49**	0,44*	0,43*	0,41*	0,45*	0,47*	0,10*	0,08	0,59**
95%CI	0,45; 0,53	0,40; 0,48	0,39; 0,47	0,37; 0,45	0,41; 0,49	0,43; 0,51	0,05; 0,15	0,03; 0,13	0,56; 0,62
<b>Self:</b>									
Pozytywne kowariancje	-0,02	-0,05*	0,02	-0,02	-0,03	0,02	0,22*	0,37*	0,14*
95%CI	-0,07; 0,03	-0,10; 0,00	-0,03; 0,07	-0,07; 0,03	-0,08; 0,20	-0,03; 0,07	0,17; 0,27	0,32; 0,42	0,09; 0,19
Negatywne kowariancje	-0,04	-0,07*	0,04	-0,02	-0,05	-0,03	0,04	0,34*	0,06*
95%CI	-0,09; 0,01	-0,12; 0,02	-0,01; 0,09	-0,07; 0,03	-0,10; 0,00	-0,08; 0,02	-0,01; 0,09	0,29; 0,39	0,01; 0,11
Suma kowariancji	-0,03	-0,06*	0,03	-0,03	-0,04	0,01	0,20**	0,37*	0,13*
95%CI	-0,08; 0,02	-0,11; 0,01	-0,02; 0,08	-0,08; 0,02	-0,09; 0,01	-0,04; 0,06	0,15; 0,25	0,32; 0,42	0,08; 0,18
<b>Peer:</b>									
Pozytywne kowariancje	0,45*	0,39*	0,38*	0,35*	0,45*	0,46*	0,21*	-0,04	0,57**
95%CI	0,41; 0,49	0,34; 0,44	0,33; 0,43	0,30; 0,40	0,41; 0,49	0,42; 0,51	0,16; 0,26	-0,09; 0,01	0,53; 0,61
Negatywne kowariancje	0,57**	0,52**	0,50**	0,48*	0,53**	0,53**	0,02	-0,04	0,64**
95%CI	0,53; 0,61	0,48; 0,56	0,46; 0,54	0,44; 0,52	0,49; 0,57	0,49; 0,57	-0,03; 0,07	-0,09; 0,01	0,61; 0,67
Suma kowariancji	0,51**	0,45*	0,43*	0,42*	0,49**	0,50**	0,12*	-0,04	0,60**
95%CI	0,47; 0,55	0,41; 0,49	0,39; 0,47	0,38; 0,46	0,45; 0,53	0,46; 0,54	0,07; 0,17	-0,09; 0,01	0,57; 0,63
<b>Test z Fishera (self vs. peer):</b>									
Pozytywne kowariancje	-13,09**	-11,98**	9,60**	-10,20**	13,34**	12,20**	0,30	11,01**	13,06**
Negatywne kowariancje	-17,88**	-16,75**	-13,04**	14,08**	16,56**	16,21**	0,52	10,16**	18,00**
Suma kowariancji	-15,32**	-14,24**	-11,36**	14,90**	14,90**	13,80**	2,05**	11,09**	14,86**

Przypis. 1 - Ważność dla relacji, 1a - Relacja przyjacielska, 1b - Relacja z partnerem, 1c - Relacja z rodziną, 1d - Relacja z szefem, 1e - Relacja z współpracownikiem, 2 - Pożądalność, 3 - Obserwowalność, 4 - Ważność znajomości  
\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,001$

Hipoteza trzecia brzmiała: (H3) Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami. Dlatego, kolejno przeanalizowano korelacje poszczególnych wskaźników ważności z różnymi wariantami kowariancji. Zarówno na bazie danych ipsatyzowanych, jak i surowych wskaźniki kowariancji przetestowane zostały w trzech wariantach: łącznie *self* i *peer*, *self*, *peer*. Generalnie, silniejsze korelacje uzyskano na podstawie danych surowych niż ipsatyzowanych, z wyjątkiem wskaźnika – obserwowalność, który silniejsze istotne statystycznie korelacje uzyskał dla wariantu *self* na bazie danych ipsatyzowanych (pomiędzy 0,34 a 37) niż surowych (pomiędzy 0,19 a 0,27). W przypadku danych ipsatyzowanych,

w zależności od wariantu, każdy główny wskaźnik ważności uzyskał istotne statystycznie korelacje (tabela 9). Więcej istotnych korelacji uzyskano dla wariantu *peer*, były też one istotnie silniejsze, co potwierdził Test z Fishera. Wyjątek stanowiła obserwowalność, dla której silniejsze (gdyż w ogóle istotne statystycznie) korelacje uzyskano w wariancie *self* (pomiędzy 0,34 a 0,37) oraz pożądalność, która w wariancie *self* także uzyskała silniejsze istotne statystycznie korelacje (pomiędzy 0,20 a 0,22), jednak w jej przypadku różnice nie były tak istotne. Najsilniejsze korelacje dla wariantu *peer* uzyskała ważność znajomości (pomiędzy 0,57 a 0,64), następnie ważność dla relacji (pomiędzy 0,45 a 0,57).

**Tabela 10**

*Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część III*

Kowariancje (dane surowe)	Wskaźniki ważności								
	1	1a	1b	1c	1d	1e	2	3	4
<b>Self + Peer:</b>									
Pozytywne kowariancje	0,67**	0,62**	0,60**	0,59**	0,59**	0,62**	-0,44*	0,03	0,62**
95%CI	0,64;0,70	0,59;0,65	0,57;0,63	0,56;0,62	0,56;0,62	0,59;0,65	-0,48;-0,40	-0,02;0,08	0,59;0,65
Negatywne kowariancje	0,59**	0,53**	0,53**	0,48*	0,53**	0,54**	-0,10*	-0,03	0,63**
95%CI	0,56;0,62	0,49;0,57	0,49;0,57	0,44;0,52	0,49;0,57	0,50;0,58	-0,15;-0,05	-0,08;0,03	0,60;0,66
Suma kowariancji	0,68**	0,62**	0,61**	0,59**	0,60**	0,62**	-0,32*	0,01	0,66**
95%CI	0,65;0,71	0,59;0,65	0,58;0,64	0,56;0,62	0,57;0,63	0,59;0,65	-0,37;-0,27	-0,04;0,06	0,63;0,69
<b>Self:</b>									
Pozytywne kowariancje	0,38*	0,34*	0,35*	0,32*	0,32*	0,40*	-0,43*	0,25*	0,37*
95%CI	0,33;0,43	0,29;0,39	0,30;0,40	0,27;0,37	0,27;0,37	0,36;0,45	-0,47;-0,39	0,20;0,30	0,32;0,42
Negatywne kowariancje	0,14*	0,08*	0,16*	0,07*	0,15*	0,18*	0,01	0,19*	0,25*
95%CI	0,09;0,19	0,03;0,13	0,11;0,21	0,02;0,12	0,10;0,20	0,13;0,23	-0,04;0,06	0,14;0,24	0,20;0,30
Suma kowariancji	0,36*	0,33*	0,34*	0,30*	0,31*	0,39*	-0,38*	0,27*	0,37*
95%CI	0,31;0,41	0,28;0,38	0,29;0,39	0,25;0,35	0,26;0,36	0,34;0,44	-0,43;-0,33	0,22;0,32	0,32;0,42
<b>Peer:</b>									
Pozytywne kowariancje	0,70**	0,63**	0,62**	0,61**	0,62**	0,65**	-0,47*	0,02	0,63**
95%CI	0,67;0,73	0,60;0,66	0,59;0,65	0,58;0,64	0,59;0,65	0,62;0,68	-0,51;-0,43	-0,03;0,07	0,60;0,66
Negatywne kowariancje	0,60**	0,53**	0,54**	0,50**	0,55**	0,56**	-0,07*	-0,06*	0,65**
95%CI	0,57;0,63	0,49;0,57	0,50;0,58	0,46;0,54	0,51;0,59	0,52;0,60	-0,12;-0,02	-0,11;-0,01	0,62;0,68
Suma kowariancji	0,71**	0,65**	0,63**	0,62**	0,63**	0,64**	-0,31*	-0,01	0,69**
95%CI	0,68;0,74	0,62;0,68	0,60;0,66	0,59;0,65	0,60;0,66	0,61;0,67	-0,3;-0,26	-0,06;0,04	0,66;0,72
<b>Test z Fishera (self vs. peer):</b>									
Pozytywne kowariancje	12,21**	10,14**	9,08**	9,94**	10,15**	9,03	1,30	6,27**	9,45**
Negatywne kowariancje	14,55**	13,46*	11,39**	12,34**	12,37**	11,50**	2,31*	6,71**	13,24**
Suma kowariancji	13,12**	11,19**	10,08**	10,67**	10,88**	9,11**	1,92**	7,39**	11,65**

Przypis. 1 – Ważność dla relacji, 1a – Relacja przyjacielska, 1b – Relacja z partnerem, 1c – Relacja z rodziną, 1d – Relacja z szefem, 1e – Relacja z współpracownikiem, 2 – Pożądalność, 3 – Obserwowalność, 4 – Ważność znajomości  
\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,001$

W wersji surowej, w zależności od wariantu, każdy główny wskaźnik ważności uzyskał istotne statystycznie korelacje ze wskaźnikami kowariancji (tabela 10). Test z Fishera potwierdził,



że wariant *peer* w większości przypadków uzyskał silniejsze korelacje niż wariant *self*. Wyjątek stanowiła obserwowalność, która silniejsze korelacje uzyskała w wariacie *self* (pomiędzy 0,19 a 0,27). Najsilniejsze korelacje dla wariantu *peer* uzyskała ważność dla relacji (pomiędzy 0,60 a 0,71), następnie ważność znajomości (pomiędzy 0,63 a 0,69).

### 7.2.2 Korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe

W każdym przypadku obliczono współczynniki korelacji *rho* Spearmana. Z wyników na bazie danych ipsatyzowanych wysunąć można następujące wnioski (tabela 11). Więcej istotnych statystycznie korelacji uzyskano w strukturach dla wersji *peer* niż dla wersji *self* – w wersji *peer* wszystkie wskaźniki ważności uzyskały istotne korelacje ze wszystkimi wariantami struktur czynnikowych. Poza tym w wersji *peer* – otrzymane korelacje okazały się być silniejsze (pomiędzy 0,09 a 0,56) niż w wersji *self* (pomiędzy -0,05 a 0,35). Najsilniejsze korelacje w wersji *peer* uzyskano dla wskaźnika ważność znajomości natomiast w wersji *self* dla wskaźnika – obserwowalność. Przy czym warto podkreślić, że obserwowalność uzyskała silniejsze korelacje w wersji *self* (pomiędzy 0,27 a 0,35) niż *peer* (pomiędzy 0,11 a 0,20), podobnie jak pożądalność (*self*: pomiędzy 0,13 a 0,21 versus *peer*: pomiędzy 0,09 a 0,17).

**Tabela 11**

*Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe – część I*

Wskaźnik proporcji wyjaśnionej wariancji (dane ipsatyzowane)	Wskaźniki ważności								
	1	1a	1b	1c	1d	1e	2	3	4
<b>Self:</b>									
5-czynnikowy	0,02	-0,04	0,06*	0,00	0,03	0,06*	0,20*	0,32*	0,16*
95%CI	-0,03;0,07	-0,09;0,01	0,01;0,11	-0,05;0,05	-0,02;0,08	0,01;0,11	0,15;0,25	0,27;0,37	0,11;0,21
6-czynnikowy	0,00	-0,04	0,04	-0,01	0,01	0,05*	0,20*	0,35*	0,14*
95%CI	-0,05;0,05	-0,09;0,01	-0,01;0,09	-0,06;0,04	-0,04;0,06	0,00;0,10	0,15;0,25	0,30;0,40	0,09;0,19
10-czynnikowy	-0,02	-0,05*	0,03	-0,03	-0,02	0,02	0,21*	0,35*	0,12*
95%CI	-0,07;0,03	-0,10;0,00	-0,02;0,08	-0,08;0,02	-0,07;0,03	-0,03;0,07	0,16;0,26	0,30;0,40	0,07;0,17
100-czynnikowy	0,04	0,01	0,09*	0,02	0,03	0,08*	0,13*	0,27*	0,18*
95%CI	-0,01;0,09	-0,04;0,06	0,04;0,14	-0,03;0,07	-0,02;0,08	0,03;0,13	0,08;0,18	0,22;0,32	0,13;0,23
<b>Peer:</b>									
5-czynnikowy	0,43*	0,39*	0,38*	0,36*	0,40*	0,42*	0,14*	0,12*	0,56**
95%CI	0,39;0,47	0,34;0,44	0,33;0,43	0,31;0,41	0,36;0,44	0,38;0,46	0,09;0,19	0,07;0,17	0,52;0,60
6-czynnikowy	0,39*	0,35*	0,35*	0,31*	0,37*	0,39*	0,17*	0,11*	0,52**
95%CI	0,34;0,44	0,30;0,40	0,30;0,40	0,26;0,36	0,32;0,42	0,34;0,44	0,12;0,22	0,06;0,16	0,48;0,56
10-czynnikowy	0,40*	0,37*	0,36*	0,32*	0,38*	0,41*	0,13*	0,14*	0,53**
95%CI	0,36;0,44	0,32;0,42	0,31;0,41	0,27;0,37	0,33;0,43	0,37;0,45	0,08;0,18	0,09;0,19	0,49;0,57
100-czynnikowy	0,26*	0,33*	0,35*	0,29*	0,32*	0,37*	0,09*	0,20*	0,48*
95%CI	0,21;0,31	0,28;0,38	0,30;0,40	0,24;0,34	0,27;0,37	0,32;0,42	0,04;0,14	0,15;0,25	0,44;0,42

Przypis. 1 - Ważność dla relacji, 1a - Relacja przyjacielska, 1b - Relacja z partnerem, 1c - Relacja z rodziną, 1d - Relacja z szefem, 1e - Relacja z współpracownikiem, 2 - Pożądalność, 3 - Obserwowalność, 4 - Ważność znajomości. \*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,001$

W przypadku wskaźnika proporcji wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości, na bazie danych surowych, wersje *self* i *peer* uzyskały taką samą ilość istotnych statystycznie korelacji (tabela 12). Wszystkie wskaźniki ważności korelowały ze wszystkimi wskaźnikami proporcji wyjaśnionej wariancji. Podobnie jak w przypadku danych ipsatyzowanych, silniejsze korelacje uzyskano dla wariantu *peer* (pomiędzy -0,28 a 0,64) niż *self* (pomiędzy -0,25 a 0,35), z wyjątkiem wskaźnika – obserwowalność (*self*: pomiędzy 0,29 a 0,35 versus *peer*: pomiędzy 0,15 a 0,22).

**Tabela 12**

*Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe – część II*

Wskaźnik proporcji wyjaśnionej wariancji dane surowe	Wskaźniki ważności								
	1	1a	1b	1c	1d	1e	2	3	4
<b>Self:</b>									
5-czynnikowy	0,29*	0,26*	0,29*	0,25*	0,24*	0,28*	-0,25*	0,33*	0,32*
95%CI	0,24;0,34	0,21;0,31	0,24;0,34	0,20;0,30	0,19;0,29	0,23;0,33	-0,30;-0,20	0,28;0,38	0,27;0,37
6-czynnikowy	0,27*	0,22*	0,26*	0,22*	0,23*	0,30*	-0,25*	0,33*	0,29*
95%CI	0,22;0,32	0,17;0,27	0,21;0,31	0,17;0,27	0,18;0,28	0,25;0,35	-0,30;-0,20	0,28;0,38	0,24;0,34
10-czynnikowa	0,23*	0,20*	0,23*	0,19*	0,18*	0,25*	-0,21*	0,35*	0,27*
95%CI	0,18;0,28	0,15;0,25	0,18;0,28	0,14;0,24	0,13;0,23	0,20;0,30	-0,26;-0,16	0,30;0,40	0,22;0,32
100-czynnikowy	0,13*	0,11*	0,16*	0,10*	0,10*	0,16*	-0,10*	0,29*	0,21*
95%CI	0,08;0,18	0,06;0,16	0,11;0,21	0,05;0,15	0,05;0,15	0,11;0,21	-0,15;-0,05	0,24;0,34	0,16; 0,26
<b>Peer:</b>									
5-czynnikowy	0,60**	0,56**	0,53**	0,52**	0,53**	0,57**	-0,25*	0,15*	0,62**
95%CI	0,57;0,63	0,52;0,60	0,49;0,57	0,48;0,56	0,49;0,57	0,53;0,61	-0,30;-0,20	0,10;0,20	0,59;0,65
6-czynnikowa	0,63**	0,58**	0,56**	0,55**	0,54**	0,57**	-0,28*	0,16*	0,64**
95%CI	0,60;0,66	0,54;0,62	0,52;0,60	0,51;0,59	0,50;0,58	0,53;0,61	-0,33; -0,23	0,10;0,21	0,61;0,67
10-czynnikowy	0,59**	0,54**	0,54**	0,51**	0,51**	0,55**	-0,26*	0,17*	0,61**
95%CI	0,56;0,62	0,50;0,58	0,50;0,58	0,47;0,55	0,47;0,55	0,51;0,59	-0,31;-0,21	0,12;0,22	0,58;0,64
100-czynnikowy	0,51**	0,46*	0,47*	0,44*	0,45*	0,50**	-0,24*	0,22*	0,55**
95%CI	0,47;0,55	0,42;0,50	0,43;0,51	0,40;0,48	0,41;0,49	0,46;0,54	-0,29;-0,19	0,17;0,27	0,51;0,59

Przypis. 1 - Ważność dla relacji, 1a - Relacja przyjacielska, 1b - Relacja z partnerem, 1c - Relacja z rodziną, 1d - Relacja z szefem, 1e - Relacja z współpracownikiem, 2 - Pożądalność, 3 - Obserwowalność, 4 - Ważność znajomości  
\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,001$

### 7.3 Eksploracyjna analiza czynnikowa struktury ważności cech

Odpowiadając na następujące pytania badawcze – P4: Jaka jest struktura czynnikowa ważności społecznej cech? To znaczy szczegółowiej: jaka jest struktura czynnikowa ważności cech dla utrzymania relacji, jaka jest struktura czynnikowa pożądalności społecznej cech, jaka jest

struktura czynnikowa obserwowalności cech, jaka jest struktura czynnikowa ważności znajomości cech – sprawdzono, jaką strukturę czynnikową ma każdy z konstruktów ważności: ważność cech dla relacji, pożądalność społeczna cech, obserwowalność cech oraz ważność znajomości cech. Zebrane informacje zostały przedstawione poniżej. Wyniki dotyczą wyłącznie danych surowych, ponieważ ipsatyżacja, jako standaryzacja wyników w ramach osoby, w przypadku analizy czynnikowej eliminuje kluczowe aspekty badanych konstruktów (np. wpływ aprobaty społecznej, która stanowi przedmiot badań). Poniżej opisane zostały zidentyfikowane struktury począwszy od rozwiązań jednoczynnikowych a kończąc na rozwiązaniach optymalnych. Struktury optymalne zostały przedstawione bardziej szczegółowo, natomiast struktury pośrednie – jedynie pokrótce. Do wszystkich analiz użyto rotacji Varimax, a struktury optymalne wybrano na podstawie kryterium osypiska.

### 7.3.1 Struktura ważności cech dla utrzymania relacji

W przypadku ważności cech dla utrzymania relacji na podstawie kryterium osypiska - za strukturę optymalną wybrano czteroczynnikową, wyjaśniającą 55,74% całkowitej wariancji. Warto podkreślić, że w skład każdego czynnika we wszystkich analizowanych rozwiązaniach weszły deskryptory przeciwstawne, a posiadające takie same znaki. Związane jest to ze specyfiką instrukcji, gdzie celem badanych było wybranie deskryptorów ważnych dla utrzymania relacji – zarówno pozytywnych jak i negatywnych. Wyniki potwierdzają, że badani odpowiednio zrozumieli zadanie.

Analizując struktury pośrednie – rozwiązania jednoczynnikowego nie można nazwać Ewaluacją, ponieważ inna była specyfika badania. Zadaniem badanych było określenie ważności, przez co też wszystkie charakterystyki uzyskały ten sam znak. W rezultacie jeden otrzymany czynnik skupił w sobie wszystkie charakterystyki, uporządkowane wedle ważności dla utrzymania relacji. Do przykładowych deskryptorów tego rozwiązania zaliczyć można: *pochopny, baczny, strachliwy, nieporadny, nieostrożny, cwany, nieopatrzny, bojaźliwy, niepewny, niecierpliwy*. Jeśli chodzi o rozwiązanie dwuczynnikowe to okazało się być ono podobne do Wielkiej Dwójki – Sprawczość i Wspólnotowość. W skład Sprawczości weszły takie deskryptory jak: *systematyczny, obeznany, niezorganizowany, kompetentny*, a Wspólnotowości: *samolubny, przebaczący, bezinteresowny, niedelikatny*. Rozwiązanie składające się z trzech czynników można nazwać odpowiednio: Kompetencją, Bliskością emocjonalną i Wrogością. W przypadku Kompetencji przykładowe deskryptory to: *kompetentny, systematyczny, fachowy, niezorganizowany*, w przypadku Bliskości emocjonalnej: *adorujący, rozczulający się, pieśczocho, emocjonalny*, a dla Nikczemności: *nikczemny, znieważa innych, wrogi, gnębiciel*.

W optymalnym rozwiązaniu wyodrębniły się czynniki takie jak:

Sumienność/Kompetencja, Bliskość emocjonalna/Towarzyskość, Wrogość/Bezwzględność oraz Niepohamowanie/Nieumiarkowanie. Poniżej przedstawiono tabelę (tabela 13). Największy procent wariacji wyjaśnia czynnik Sumienność/Kompetencja (20,60%), na który składają się takie deskryptory jak np.: *kompetentny, fachowy, produktywny, nowatorski*. Bliskość emocjonalna/Towarzyskość (15,70% wyjaśnionej wariacji) opisywana jest przez np. *przyłepa, nieukazujący emocji, zamknięty w sobie, radosny*. Przykładami deskryptorów Wrogości/Bezwzględności (14,55% wyjaśnionej wariacji) są np. *nikczemny, pogardliwy, gnębiciel, wysługujący się*. Natomiast w skład Niepohamowania/Nieumiarkowania (4,89% wyjaśnionej wariacji) weszły np. *hultaj, rozpustny, spartanin, wybredny*.

**Tabela 13**

*Struktura czteroczynnikowa ważności cech dla utrzymania relacji*

1		2		3		4	
Sumienność / Kompetencja (20,60%)		Bliskość emocjonalna / Towarzyskość (15,70%)		Wrogość / Bezwzględność (14,55%)		Niepohamowanie / Nieumiarkowanie (4,89%)	
Deskryptor	<i>r</i>	Deskryptor	<i>r</i>	Deskryptor	<i>r</i>	Deskryptor	<i>r</i>
kompetentny	0,885	zamknięty w sobie	0,811	nikczemny	0,790	hultaj	0,717
fachowy	0,862	emocjonalny	0,800	znieważa innych	0,784	hulaka	0,717
systematyczny	0,862	adorujący	0,796	śluchający	0,769	gwałtowny	0,775
niezorganizowany	0,856	skryty	0,794	wrogi	0,765	hulajdusza	0,693
dokładny	0,855	rozczulający się	0,772	gnębiciel	0,762	czort	0,636
nieprecyzyjny	0,848	wylewny	0,768	łgarz	0,760	gruboskórny	0,634
precyzyjny	0,847	pieszczoch	0,766	drwiący	0,735	spartanin	0,622
produktywny	0,845	depresyjny	0,758	szydzący	0,734	wiarołomny	0,621
obeznany	0,836	przyłepa	0,754	wymuszający	0,733	nastrojowiec	0,589
nowatorski	0,834	nieukazujący emocji	0,753	kpiący z innych	0,730	wstrzemięźliwy	0,586
niedokładny	0,834	zadręczający się	0,753	bezwzględny	0,725	wulgarny	0,573
sumienny	0,833	zmysłowy	0,752	szujowaty	0,723	hazardzista	0,557
pomysłowy	0,831	uczuciowy	0,748	łajdacki	0,721	ordynarny	0,551
efektywny	0,829	domator	0,742	oskarżycielski	0,717	rygorystyczny	0,543
operatywny	0,828	dowcipny	0,741	wysługujący się	0,715	rozpustny	0,542
pilny	0,828	figlarny	0,730	jędzowaty	0,713	radikalny	0,527
innowacyjny	0,828	nieromantyczny	0,729	intrygant	0,712	niepohamowany	0,518
ma rozeznanie	0,825	tkliwy	0,723	pogardliwy	0,712	bezpieczny	0,517
skuteczny	0,825	radosny	0,721	wyrachowany	0,708	wybredny	0,517
ukierunkowany na cel	0,824	lubi dogadywać	0,721	krzywdzący	0,707	wszechstronny	0,439
...	...	...	...	...	...	...	...

### 7.3.2 Struktura pożądalności społecznej cech

W przypadku pożądalności społecznej cech na podstawie kryterium osypiska – za strukturę optymalną wybrano pięcioczynnikową, wyjaśniającą 33,26% całkowitej wariacji. Jeśli chodzi o rozwiązania pośrednie to – rozwiązanie jednoczynnikowe skupiło się na dwóch krańcach

kontinuum: cechach niepożądanych z jednej strony i cechach pożądanym z drugiej (odmiennie do specyfiki ważności cech dla utrzymania relacji opisanej powyżej – co zwraca uwagę na to, iż badani odpowiednio zrozumieli instrukcję). Generalnie, na pierwszy plan wybijają się cechy negatywne, co związane jest ze specyfiką języka, w którym jest ich więcej w porównaniu do pozytywnych. W skład cech niepożądanych weszły takie deskryptory jak: *próżny, niekulturalny, niekomunikatywny, pyszniący się, nadęty*, a pożądanym: *spozstrzegawczy, kompetentny, rozumny, taktowny, konkretny*.

W rozwiązaniu dwuczynnikowym wyodrębniły się: Niesolidarność (bliska Wspólnotowości z Wielkiej Dwójki, ale z przewagą charakterystyk, które przeszkadzają innym): *pyszniący się, nadęty, bałamuci innych, próżny* versus *spozstrzegawczy, solidarny, taktowny, zrównoważony* oraz Sprawczość/Przedsiębiorczość (z dużym udziałem Intelaktu): *udoskonalający się, innowator, prekursor, samodoskonalący się* versus *krępujący się, wstydlivy, omylny, nielotny*. Rozwiązanie trzyczynnikowe nazwać można odpowiednio: Marudnością, Przedsiębiorczością oraz Występnnością. Marudność reprezentowana jest przez takie deskryptory jak np. *rozpuszczony, biadolący, lamentujący, pyszniący się* versus *aktywny, konkretny, czujny, rozmowny*, Przedsiębiorczość przez: *ma potencjał, prekursorski, udoskonalający się, światły* versus *omylny, krępujący się, niepojętny, łatwowierny*, a Występnność przez: *hulaka, hulajdusza, wyuzdany, występny* versus *rozsądny, miły, bezpieczny, bezkonfliktowy*.

Natomiast w rozwiązaniu czteroczynnikowym wyodrębniły się: Marudność, Przedsiębiorczość, Występnność i Ugodowość. Przykładowe deskryptory dla Marudności to: *lamentujący, biadolący, rozpuszczony, jęczydusza* versus *czujny, terminowy, z poczuciem humoru, twardy*, dla Przedsiębiorczości: *udoskonalający się, światły, prekursor, ma potencjał* versus *omylny, wstydlivy, cechuje go destrukcyjność, łatwowierny*. Występnność reprezentują takie charakterystyki jak np. *występny, gwałtowny, maniak, bezlitosny* versus *nierygorystyczny, rozsądny, miły, bezproblemowy*, natomiast Ugodowość: *ugodowy, potulny, radosny, łagodny* versus *ironiczny, nieokielznany, samowolny, nieposłuszny*.

W optymalnym rozwiązaniu wyodrębniają się czynniki takie jak: Marudność/Labilność, Obrotność/Przedsiębiorczość, Buntowniczość/Niekonwencjonalność, Wyrachowanie/Niegodziwość, Emocjonalność/Wrażliwość. Powyżej przedstawiono tabelę (tabela 14). Największy procent wariancji wyjaśnia czynnik Marudność/Labilność (13,21%), na który składają się takie deskryptory jak np. *męczydusza, ślamazarny, cechuje go niespójność, wykrętny*. W przypadku Obrotności/Przedsiębiorczości (7,18% wyjaśnionej wariancji) wyróżnić można np.: *ma rozeznanie, wszechstronny, światły, skuteczny* a w przypadku Buntowniczości/Niekonwencjonalności (5,09% wyjaśnionej wariancji) np. *nieposłuszny, nieujarzmiony, ironiczny, nieracjonalny*. Wyrachowanie/Niegodziwość (4,89% wyjaśnionej wariancji) opisują takie

deskrytory jak np. *obludny, wykorzystuje innych, występny, despotyczny*. Natomiast Emocjonalność/Wrażliwość (2,88% wyjaśnionej wariancji) wyróżniają np. *wzruszający się, panikarz, delikatny, pocieszyciel*.

### 7.3.3 Struktura obserwowalności cech

W przypadku obserwowalności cech za strukturę optymalną, na podstawie kryterium osypiska, wybrano czteroczynnikową, wyjaśniającą 44,57% całkowitej wariancji. Warto podkreślić, że w skład każdego czynnika weszły deskrytory przeciwstawne a posiadające takie same znaki. Podobnie jak w przypadku ważności dla cech dla utrzymania relacji – związane jest to ze specyfiką instrukcji, gdzie celem badanych było wybranie deskrytorów obserwowanych – zarówno pozytywnych jak i negatywnych. Wyniki potwierdzają, że badani odpowiednio zrozumieli zadanie.

W przypadku struktur pośrednich – rozwiązanie jednoczynnikowe, podobnie jak w przypadku ważności cech dla utrzymania relacji – skupia w sobie wszystkie charakterystyki (o tym samym znaku), uporządkowane wedle kryterium obserwowalności. Do przykładowych deskrytorów tego rozwiązania zaliczyć można: *bezwzględny, braterski, przewrażliwiony, niedowiarek, miłościwy, aprobujący, cierpliwy, zapobiegliwy, konsekwentny, zespołowy*. Na rozwiązanie dwuczynnikowe składają się: Dojrzałość reprezentowana przez np. *ufny, dojrzały problemowy, niedobry* i Marudność/Arogancja reprezentowana przez: *ociągający się, wysługujący się, biadolący, męczdusza*. Natomiast rozwiązanie składające się z trzech czynników można nazwać odpowiednio: Dojrzałość, Zorganizowanie oraz Marudność/Arogancja. W skład Dojrzałości wchodzi takie charakterystyki jak np. *dojrzały, bystry, problemowy, cnotliwy*, w skład Zorganizowania np. *marnotrawca, niestrudzony, dusigrosz, spartanin*, a w skład Marudności/Arogancji np. *grymaśny, powolny, krzykliwy, biadolący*.



**Tabela 15***Struktura czteroczynnikowa obserwowalności cech*

1		2		3		4	
Dojrzałość / Intelpekt (15,28%)		Kontrola / Zorganizowanie (12,83%)		Marudność / Arogancja (9,50%)		Wrogość / Niepokorność (6,96%)	
Deskryptor	<i>r</i>	Deskryptor	<i>r</i>	Deskryptor	<i>r</i>	Deskryptor	<i>r</i>
dojrzały	0,838	niestrudzony	0,712	krzykliwy	0,783	konfliktotwórczy	0,701
cnotliwy	0,786	dusigrosz	0,693	powolny	0,759	dyskryminujący	0,682
bystry	0,781	spartanin	0,691	narzekający	0,734	lis	0,678
problemowy	0,762	marnotrawca	0,685	pajacowaty	0,723	bezczelny	0,672
dobry	0,762	cechuje nieregularność	0,677	mrukliwy	0,716	pogardliwy	0,668
kumaty	0,760	nieumiarkowany	0,672	biadolący	0,710	cackający się	0,667
cechuje go wiedza	0,755	gospodarny	0,671	pośpieszny	0,700	konfliktowy	0,650
empatyczny	0,754	schematyczny	0,669	burkliwy	0,699	wredny	0,645
ufny	0,754	selektywny	0,655	grymaśny	0,695	przechwalający się	0,627
prawdziwy	0,754	rutyniarz	0,647	wrzaskliwy	0,695	gnębiciel	0,620
serdeczny	0,752	konsekwentny	0,642	nonszalancki	0,669	gderliwy	0,620
życzliwy	0,751	zażarty	0,641	niemiły	0,664	obelżywy	0,618
domyślny	0,745	chwiejny	0,641	ociągający się	0,654	lamentujący	0,613
rozsądny	0,745	aferzysta	0,639	irytujący się	0,654	dręczyciel	0,613
niedobry	0,745	niezawisły	0,638	taktowny	0,645	wyszczekany	0,612
inteligentny	0,744	ascetyczny	0,636	marudny	0,638	zwariowany	0,608
przemysłny	0,739	wspólnotowy	0,635	hałaśliwy	0,636	integrujący się	0,607
mądry	0,739	efektywny	0,630	wylewny	0,634	złośnik	0,602
wydukowany	0,736	poświęcający się	0,629	narzucający się	0,634	bezradny	0,600
cechuje samowiedza	0,734	strateg	0,628	nieuprzejmy	0,633	zachowuje karkołomnie	0,600
...	...	...	...	...	...	...	...

W optymalnym rozwiązaniu wyodrębniają się czynniki takie jak: Dojrzałość/ Intelpekt, Kontrola/Zorganizowanie, Marudność/Arogancja i Wrogość/Niepokorność. Poniżej przedstawiono tabelę (tabela 15). Największy procent wariacji wyjaśnia czynnik Dojrzałość/Intelpekt (15,28%), którego przykładowe deskryptory to np. *dojrzały*, *rozsądny*, *bystry*, *cechuje go wiedza*. Kontrolę/Zorganizowanie (12,83% wyjaśnionej wariacji) reprezentują np. *rutyniarz*, *spartanin*, *gospodarny*, *efektywny*. W skład Marudności/Arogancji (9,50% wyjaśnionej wariacji) wchodzi np. *narzekający*, *burkliwy*, *nonszalancki*, *nieuprzejmy* a w skład Wrogości/Niepokorności (6,96% wyjaśnionej wariacji) np. *konfliktotwórczy*, *gnębiciel*, *bezczelny*, *wyszczekany*.

### 7.3.4 Struktura ważności znajomości cech

W przypadku ważności znajomości cech (ważności, by znać dane cechy) za strukturę optymalną wybrano, na podstawie kryterium osypiska – pięcioczynnikową, wyjaśniającą 52,97% całkowitej wariacji. Poniżej przedstawiono tabelę (tabela 16). Warto podkreślić, że w skład



każdego czynnika weszły deskryptory przeciwstawne (antonimy) a posiadające takie same znaki. Podobnie jak w przypadku ważności dla relacji i obserwowalności cechy – związane jest to ze specyfiką instrukcji, gdzie celem badanych było wybranie deskryptorów ważnych, by je znać u drugiej osoby – zarówno pozytywnych jak i negatywnych. Wyniki potwierdzają, że badani odpowiednio zrozumieli zadanie.

W przypadku struktur pośrednich – rozwiązanie jednoczynnikowe, podobnie jak w przypadku ważności cech dla utrzymania relacji i obserwowalności cech – skupia w sobie wszystkie charakterystyki (o tym samym znaku), uporządkowane wedle kryterium ważności znajomości danych cech u innych osób. Deskryptory reprezentujące to rozwiązanie to m.in. *męczydusza, olewający, grymaśny, rozbestwiony, gnuśny, małoduszny, wykrętny, niegospodarny, zażarty, hultaj*, ale też *baczny, szczodry*. Jeśli chodzi o rozwiązanie składające się z dwóch czynników – wyodrębnione zostały: Niesolidarność i Sprawczość (podobnie jak w Wielkiej Dwójce). Niesolidarność reprezentują takie charakterystyki jak np. *oszukujący, łgarz, konfliktotwórczy, fałszywy*. Natomiast Sprawczość reprezentują np. *rozwija się, sprawny, wzruszający się, analizujący*.

W rozwiązaniu trzyczynnikowym wyodrębnione zostały: Konfliktowość, Sumienność/Rzetelność, Energiczność (z poczuciem humoru). W przypadku Konfliktowości przykładowe deskryptory to: *oszukujący, fałszywy, konfliktotwórczy, łgarz*, w przypadku Przedsiębiorczości: *rozwija się, systematyczny, pilny, udoskonalający się*, a w przypadku Energiczności (z poczuciem humoru): *komiczny, z werwą, żartowniś, optymista*. Natomiast rozwiązanie czteroczynnikowe można nazwać odpowiednio: Konfliktowość, Sumienność/Rzetelność, Powaga/Dojrzałość, Energiczność/Nieschematyczność. Przykładowe deskryptory opisujące Konfliktowość to: *konfliktotwórczy, oszukujący, fałszywy, perfidny*, opisujące Sumienność/Rzetelność to: *rozwija się, obowiązkowy, udoskonalający się, systematyczny*. Powagę/Dojrzałość reprezentują natomiast np. *kawalarz, poważny, separujący się dowcipny*, a Energiczność/Niekonwencjonalność: *z werwą, komiczny, finezyjny, encyklopedysta*.

W optymalnym rozwiązaniu wyodrębiają się czynniki takie jak: Konfliktowość/Agresja, Sumienność/Rzetelność, Powaga/Dojrzałość, Ekstrawersja/Optymizm oraz Nieschematyczność/Innowacyjność. Największy procent wariancji wyjaśnia czynnik Konfliktowość/Agresja (27,02%), którego deskryptory to np. *awanturnik, kłóliwy, dręczyciel, bezlitosny*. W przypadku Sumienności/Rzetelności (10,56% wyjaśnionej wariancji) np. *obowiązkowy, systematyczny, solidny, wspomaga innych*. Powaga/Dojrzałość (6,10% wyjaśnionej wariancji) reprezentowana jest przez np. *poważny, wyważony, wyglupiający się, cechuje go godność* a Ekstrawersja/Optymizm (5,46% wyjaśnionej wariancji) przez np. *głośny, nieśmiały, żartowniś, smętny*. Natomiast w skład Nieschematyczności/Innowacyjności (3,84% wyjaśnionej wariancji) wchodzi np. *strateg, jasnowidzący, tendencyjny, liryczny*.



## 8. Teoretyczne implikacje badań

W rozdziale zaprezentowane zostały: wnioski podsumowujące badania własne, ich porównanie z dotychczasowymi badaniami, znaczenie zrealizowanych badań, a także ograniczenia i perspektywy badań przyszłych.

### 8.1 Podsumowanie wyników badań

Poniżej przedstawiono wnioski podsumowujące badania własne. Wskazano najważniejsze konkluzje odnośnie poszczególnych wskaźników, ze zwróceniem uwagi na każdy wskaźnik indywidualnie oraz zestawiając wybrane wskaźniki względem siebie.

#### 8.1.1 Ważność deskryptorów cech

Patrząc całościowo na otrzymane wyniki, należy zwrócić uwagę na kilka kwestii. Po pierwsze, analizując korelacje między wskaźnikami ważności deskryptorów cech, jak już wspomniano w opisie wyników, istotnym jest, że poszczególne relacje korelowały ze sobą oraz z uśrednionym wskaźnikiem ważności dla relacji na różnych poziomach, co zgodnie z zamierzeniem badań może oznaczać, że dobranie do badań właśnie takich a nie innych rodzajów relacji było właściwym posunięciem. Podobnie jak pytanie badanych o trwałość relacji - ich utrzymanie. Dzięki temu te poszczególne konstrukty wydają się wyczerpywać w pewnym stopniu pojęcie ważności dla relacji i badać trochę inne aspekty ważności ogółem. Dodatkowo interesującym aspektem okazało się pogrupowanie poszczególnych relacji – silniejsze korelacje pomiędzy relacją z przyjacielem, partnerem i rodziną oraz silniejsze korelacje pomiędzy relacją z szefem i współpracownikiem. Co także może sugerować odrębności i różnorodność zaproponowanych rodzajów relacji w kontekście postawionego przed badanymi zadania. Dodatkowo potwierdzając, że różne rodzaje relacji pełnią różnorodne funkcje w życiu człowieka (Asendorpf i Wilpers, 1998; McCrae, 1996; Mund i Neyer, 2014).

Następnie zagregowany wskaźnik ważności dla relacji korelował istotnie statystycznie ze wszystkimi wskaźnikami ważności deskryptorów cech, oprócz obserwowalności. Najsilniejsze korelacje uzyskano z ważnością znajomości (0,86), co może oznaczać, że im ważniejszy dany deskryptor cechy dla utrzymania ogólnie relacji, tym jest on także ważniejszy, by go poznać – wiedzieć, że dana osoba ma taką charakterystykę. Co zgadzałoby się z literaturą naukową zwracającą uwagę na wartość bliskich relacji w życiu człowieka (np. Duck, 1998; Foa i Foa, 1974; Gaines, 2014; Kelley, 2013) oraz na potrzebę gromadzenia informacji o ludziach, z którymi takie relacje chcemy utrzymywać (np. Abele i Wojciszke, 2007; Freitag i Bauer, 2016; Hassenstab i in.,

2007; Malle, 2006). Istotną statystycznie korelację otrzymano także między tym wskaźnikiem a zagregowanym wskaźnikiem pożądalności, ale była ona umiarkowana i ujemna (-0,36). Może być to związane z opisanymi wcześniej specyfikami poszczególnych instrukcji i zadań postawionych przed badanymi. Relacja z szefem jako jedyna uzyskała istotną statystycznie korelację z obserwowalnością, bardzo słabą (-0,08). Zagregowany wskaźnik pożądalności uzyskał istotne korelacje z ważnością znajomości – słabe (-0,12) oraz obserwowalnością – przy czym jeszcze słabsze (0,06).

### *8.1.2 Gęstość występowania deskryptorów cech w leksykonie*

Dalej, analizując korelacje pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, należy zwrócić uwagę na następujące kwestie. Liczba synonimów korelowała istotnie statystycznie z liczbą kategorii znaczeń (0,92), co może oznaczać, że im dany deskryptor ma więcej synonimów, tym można go przypisać do większej ilości kategorii znaczeń. Co poniekąd może odnosić się do koncepcji prototypów (Rosch i Mervis, 1975). Uzyskano także umiarkowaną istotną statystycznie korelację między liczbą synonimów i frekwencją podstawową (0,42). Co może oznaczać, że im dany deskryptor ma więcej synonimów, tym częściej występuje w leksykonie języka. Co natomiast może odnosić się do zauważonych w literaturze naukowej zbieżności pomiędzy częstotliwością występowania słów w języku a ich użytecznością w codziennym życiu (Saucier, 1997). Poza tym istotną statystycznie umiarkowaną korelację uzyskano z frekwencją internetową (0,38). Natomiast liczba kategorii znaczeń uzyskała istotną statystycznie umiarkowaną korelację z frekwencją podstawową (0,48). Może to oznaczać, że im do większej kategorii znaczeń można przypisać dany deskryptor cechy, tym częściej występuje on w leksykonie języka – ogólne oraz w poszczególnych jego wariantach, co także odnieść można zarówno do koncepcji prototypów, jak i użyteczności (Rosch i Mervis, 1975; Saucier, 1997).

W przypadku kowariancji na podstawie danych ipsatyzowanych, liczba synonimów korelowała istotnie statystycznie ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji, choć słabo (pomiędzy 0,10 a 0,19). Podobnie korelowała liczba kategorii znaczeń (pomiędzy 0,10 a 0,19). Frekwencja podstawowa istotnie statystycznie korelowała także ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji (pomiędzy 0,12 a 0,27) – nadal słabo, choć trochę silniej. W przypadku kowariancji na podstawie danych surowych, liczba synonimów korelowała istotnie statystycznie ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji, choć słabo (pomiędzy 0,16 a 0,25) - niemniej trochę silniej, niż w przypadku danych ipsatyzowanych. Podobnie korelowała liczba kategorii znaczeń (pomiędzy 0,16 a 0,20). Frekwencja podstawowa uzyskała słabe i bardzo słabe istotne statystycznie korelacje (pomiędzy 0,08 a 0,18), i nie ze wszystkimi wariantami kowariancji.

### *8.1.3 Ważność cech a gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie*

Następnie, co się tyczy w szczególności weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej, to znaczącej korelacji pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, wnioski mogą być następujące. Hipotezę pierwszą (H1: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki) udało się potwierdzić częściowo. Najsilniejsze korelacje uzyskano między frekwencją podstawową a zagregowanym wskaźnikiem pożądalności (0,35), była to korelacja umiarkowana. Kolejno, frekwencja podstawowa okazała się też korelować z ważnością znajomości cech (0,24), korelacja słaba. Jeszcze słabsze korelacje uzyskano między tym wskaźnikiem a obserwowalnością (0,07). Zagregowany wskaźnik ważności dla relacji nie uzyskał istotnych korelacji, jedynie relacja z partnerem (0,05) i relacja z szefem (0,08), ale były to korelacje bardzo słabe. Zagregowany wskaźnik relacji uzyskał istotną korelację z frekwencją internetową, ale także bardzo słabą (0,08).

Patrząc na uzyskane wyniki, większość badanych wskaźników ważności (pożądalność społeczna, ważność znajomości cech, obserwowalność) istotnie statystycznie koreluje z częstością używania słów do opisu jednostki (frekwencja podstawowa). Najsilniejsze korelacje z frekwencją podstawową uzyskała pożądalność – korelacja umiarkowana. Może to odpowiednio oznaczać, że im bardziej pożądanym społecznie jakiś deskryptor cechy, tym częściej jest używany do opisu jednostki. Posiłkując się teorią dotyczącą pożądalności społecznej cech warto podkreślić, iż takie wyniki mogą potwierdzać, że pożądalność społeczna cech jest konstruktem ważnym w życiu człowieka (Borkenau i Ostendorf, 1989). Nieodłącznie związana jest również ze zjawiskiem aprobaty społecznej (Crowne i Marlowe, 1964). Mogłoby to tłumaczyć, dlaczego to charakterystyki pożądane a nie niepożądane częściej wykorzystywane są do opisów zarówno siebie, jak i innych. Ponieważ chodzi np. o zaspokojenie potrzeby akceptacji ze strony innych.

Dalej, badania nad cechami pożądanymi społecznie to badania zarówno samoopisowe, jak i badania pytające o cechy pożądane u innych. Jak wspomniano we wcześniejszych częściach niniejszej pracy – w ramach badań sprawdzono zarówno pożądalność społeczną w wersji Ja, jak i w wersji Inni. Uzyskane dane okazały się być bardzo do siebie podobne, dlatego do dalszych analiz zastosowano zagregowany wskaźnik pożądalności. Jest to bardzo istotna kwestia w omawianym tutaj kontekście, ponieważ może oznaczać, że te same charakterystyki są pożądane, kiedy badani myślą o sobie i kiedy myślą o innych. Co przekładać się może na sposób funkcjonowania w społeczeństwie np. na tworzenie relacji – sojuszy (Kurzban i Leary, 2001; Kurzban i Neuberg, 2005). Pożądalność społeczna może być związana także z np. wartościami (Cottrell i in., 2007; Rokeach, 1973; Schwartz, 1992), samooceną (Alicke, 1985), samoświadomością (Meleddu i Guicciardi, 1998), przystosowaniem (McCord i in., 2014) czy przywództwem (Nichols i Cottrell,

2014), a więc ze zjawiskami, które stale są obecne w życiu człowieka. Stąd też nie powinno dziwić, że to co bardziej pożądane – częściej powtarza się w życiu człowieka, a więc też częściej się o tym mówi, częściej zwraca się na to uwagę.

Druga w kolejności najsilniejsza istotna statystycznie korelacja zaistniała pomiędzy frekwencją podstawową a ważnością znajomości cech – korelacja słaba. Może to oznaczać, że im ważniejszy jakiś deskryptor, by go poznać, tym częściej używany jest on do opisu jednostki. Co też pokazuje, że ważność znajomości cech innych osób zajmuje istotne miejsce w życiu człowieka i co potwierdzałyby, że zbieranie tego typu informacji może być użyteczne (Fong i Markus, 1982; Vazire, 2010; Vazire i Carlson, 2011). Może pozwalać przewidywać zachowania innych i dopasowywać/planować zachowania własne (Abele i Wojciszke, 2007), co za tym idzie także zabezpieczać własne zasoby (Cottrell i in., 2007) i rozwijać się (Lewis, 2012). Wszystko to sugerowałoby, dlaczego ważne, by znać charakterystyki częściej pojawiają się w opisach – m.in. dlatego, że są pewnym gwarantem adaptacji i bezpieczeństwa. Również, ponieważ mogą pomagać w komunikacji i współpracy różnorodnej grupie osób (Hannum, 2011; Stapel i Koomen, 2005).

Obserwowalność uzyskała bardzo słabą istotną statystycznie korelację z frekwencją podstawową a zagregowany wskaźnik ważności dla relacji wcale jej nie uzyskał. W porównaniu do wyżej opisanych konstruktów, może być to wynikiem tego, iż pożądalność społeczna cech oraz ważność znajomości cech innych wydają się być bardziej uniwersalne i mieć większe zastosowanie w życiu człowieka. Bardziej uniwersalne, czyli także ważniejsze w większej ilości działań człowieka i większej ilości sfer funkcjonowania człowieka. W takim wypadku łatwiej o ich dostępność i częstość występowania, co przekładać się może także na język.

Hipotezę drugą (H2: Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów) udało się potwierdzić całkowicie, choć uzyskane korelacje były bardzo słabe lub słabe. Najsilniej liczba synonimów korelowała z ważnością znajomości cech (0,23), następnie z obserwowalnością (0,19), zagregowanym wskaźnikiem ważności dla relacji (0,15) i pozostałymi relacjami (pomiędzy 0,11 a 0,17 (relacja z partnerem). Z zagregowanym wskaźnikiem pożądalności korelacje były jeszcze słabsze (-0,06). Powyższe wyniki mogą wskazywać, że im dany deskryptor ważniejszy, by go znać, tym więcej ma on synonimów. Mogłoby to również sugerować, że im dana charakterystyka (deskryptor) stanowi ważniejszą informację społeczną o innych ludziach, tym więcej w języku określeń z nią powiązanych. Odnosiłoby się to do konceptu prototypów (Rosch i Mervis, 1975), jak i kwestii adaptacji (Branković i in., 2020) czy poznania społecznego – porównań międzyludzkich (Lewis, 2012). Komunikacja z innymi jako kluczowa część codziennego życia człowieka bazuje na informacjach jakie posiadamy na temat innych w naszym bliższym i dalszym otoczeniu. Im ważniejsza ta informacja, tym wyższa jej pozycja w

systemie poznawczym - stąd też większa ilość myśli o niej i większa ilość słów ją nazywających/opisujących.

Następnie obserwowalność – im bardziej obserwowalny dany deskryptor, tym ma on więcej synonimów. Można to wyjaśnić tym, że charakterystyki bardziej obserwowalne, są też łatwiej dostępne. W gruncie rzeczy, więc powinny być szybciej zauważalne i wbudowywane do systemu poznawczego człowieka, a więc także języka. To, z czym człowiek ma do czynienia na co dzień – co na co dzień obserwuje, sprowadza się do tego o czym chce także mówić. Obserwowalność rozumiana jako to, jak widoczne, publiczne lub zewnętrzne zachowania bądź emocje odpowiadają specyficznym cechom (Miller i in., 2004), nie są to wyłącznie informacje zdobywane dzięki zmysłowi wzroku. To również zmysł słuchu (Scherer, 1978), ale też węch czy ogólna atmosfera w danej sytuacji.

Istotne są także informacje, jakie dany człowiek ma o świecie oraz ich ilość (Colvin, 1993) – użyteczność tych informacji w kontekście przetrwania, a także godnego życia. Istotna statystycznie korelacja między liczbą synonimów a ważnością dla relacji (zagregowany wskaźnik) może natomiast wskazywać na to, że im ważniejszy dany deskryptor w kontekście utrzymania danej relacji, tym więcej ma on synonimów. Tutaj warto przytoczyć wątek generalnej ważności relacji w życiu człowieka, który od razu sugeruje skąd uzyskane wyniki. Na przestrzeni lat badania łączyły relacje ze szczęściem (Czapiński, 2004), poczuciem celu i sensu życia (Hartwell i Benson, 2007; Kawachi i Berkman, 2001), dobrostanem (Thomas i in., 2017), zdrowiem (House i in., 1988), adaptacją na stres (Cutrona i Russell, 1983) - a więc zjawiskami niezwykle istotnymi dla przetrwania i satysfakcjonującego życia. Skoro więc relacje są tak kluczowe, nie dziwi fakt, że ludzie chcą o nich rozmawiać, a więc stworzyli wiele słów do ich opisu. Pożądalność jako zagregowany wskaźnik uzyskała bardzo słabe korelacje. Choć wedle literatury zarówno cechy pożądane, jak i niepożądane należy rozpatrywać jako ważne (Hampson i in., 1987; Jackson i Messick, 1958; Todosijević i in., 2003), to w kontekście liczby synonimów uzyskane wyniki wskazują, że aspekt ten nie wydaje się tak kluczowy jak inne opisane powyżej.

W przypadku hipotezy trzeciej (H3: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami) udało się ją potwierdzić w pewnym stopniu – korelacje różniły się od siebie częściowo, w zależności od wariantów. Nie było takiego przypadku, żeby jakiś wskaźnik ważności zupełnie nie korelował z kowariancjami, zarówno na podstawie danych ipsatyzowanych jak i surowych. Ogólnie korelacje ze wskaźnikami kowariancji na podstawie danych surowych były silniejsze. W przypadku danych w wersji ipsatyzowanej, najsilniejsze istotne statystycznie korelacje uzyskała ważność znajomości (pomiędzy 0,06 a 0,64), następnie zagregowany wskaźnik relacji (pomiędzy 0,42 a 0,57) i podobnie pozostałe relacje oraz

zagregowany wskaźnik pożądalności (pomiędzy 0,10 a 0,22). Najmniej istotnych statystycznie korelacji uzyskała obserwowalność, przy czym uzyskała najsilniejsze korelacje dla wariantu *self* (pomiędzy 0,34 a 0,37) pośród wszystkich wskaźników ważności – choć nadal umiarkowane. Pozostałe wskaźniki miały więcej korelacji z wariantami: łącznym dla *self* i *peer* oraz *peer*, natomiast obserwowalność odwrotnie. Patrząc całościowo korelacje ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji udało się uzyskać tylko dla ważności znajomości cech – od bardzo słabych po silne, jeśli chodzi o główne wskaźniki ważności. Ze wskaźników dodatkowych ważności, z wszystkimi wskaźnikami kowariancji istotne statystycznie korelacje uzyskała także relacja przyjacielska.

Natomiast, w przypadku kowariancji a podstawie danych surowych. Tak jak wspomniano, ogólnie okazały się one silniejsze. Najsilniejsze istotne statystycznie korelacje uzyskał zagregowany wskaźnik ważności dla relacji (pomiędzy 0,14 a 0,71) i poszczególne relacje oraz ważność znajomości cech (pomiędzy 0,25 a 0,69). Zagregowany wskaźnik pożądalności okazał się korelować słabiej (pomiędzy -0,47 a -0,07) – choć i tak silniej niż na podstawie danych ipsatyzowanych. Co się tyczy obserwowalności, uzyskała one jedynie istotne statystycznie i słabe korelacje dla wariantu *self* (pomiędzy 0,19 a 0,27) i negatywnych kowariancji wariantu *peer* (-0,06). Podobnie więc, jak w przypadku wyników na podstawie danych ipsatyzowanych – obserwowalność uzyskała najmniej istotnych statystycznie korelacji. Patrząc całościowo korelacje ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji udało się uzyskać dla: zagregowanego wskaźnika ważności dla relacji i wszystkich poszczególnych relacji – od słabych po bardzo silne, ważności znajomości cech – od słabych po silne. Zagregowany wskaźnik pożądalności – nie uzyskał jedynie korelacji dla negatywnych kowariancji w wariantie *self*, pozostałe – od słabych po umiarkowane.

Podsumowując, jak wspomniano powyżej, każdy z konstruktów ważności uzyskał istotnie statystycznie korelacje ze wskaźnikami kowariancji. Jednak nie każdy konstrukt z każdym wskaźnikiem kowariancji. W zależności od przyjętej zasady, można wnioskować o potwierdzeniu hipotezy wyłącznie na bazie konstruktów, które uzyskały korelacje ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji lub też na bazie nawet pojedynczych przypadków. W pierwszej z omawianych wersji byłyby to ważność znajomości cech w przypadku wyników na podstawie danych ipsatyzowanych (także relacja przyjacielska) oraz zagregowany wskaźnik ważności dla relacji (i pozostałe relacje) i ważność znajomości cech w przypadku wyników na podstawie danych surowych. Odpowiednio mogłoby to oznaczać w przypadku danych ipsatyzowanych, że im ważniejszy dany deskryptor, by go znać, tym silniej jest on skorelowany z innymi określeniami. Podobnie w przypadku danych surowych – im ważniejszy dany deskryptor dla utrzymania relacji oraz im ważniejszy dany deskryptor, by go znać tym jest silniej skorelowany z innymi określeniami.



Mogłoby to pokazywać, że im ważniejsza konkretna informacja społeczna, czyli znajomość charakterystyki innej osoby, tym wyższa liczba korelacji pomiędzy deskryptorem tej charakterystyki a innymi deskryptorami. Co natomiast można by przełożyć na to, że im ważniejsza konkretna informacja społeczna, czyli znajomość charakterystyki innej osoby, tym więcej ma ona wspólnego z innymi charakterystykami. To samo dotyczy zagregowanego wskaźnika ważności dla relacji. W ten sposób tworzy się zbiór połączonych ze sobą słów – charakterystyk, które niekoniecznie muszą być wyłącznie synonimami (Wood, 2015). Może być to wynik różnych związków przyczynowych – relacji między cechami psychicznymi i behawioralnymi, które w jakiś sposób wpływają na prawdopodobieństwo współwystępowania. W wyszczególnionych przypadkach czynnikiem spajającym to prawdopodobieństwo byłyby konkretnie: ważność znajomości jakiejś charakterystyki innej osoby oraz ważność danej charakterystyki dla utrzymania relacji.

Natomiast, jeśli przyjąć zasadę, że konstrukt ważności nie musi korelować ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji, to powyższe rozumowanie można, by zastosować do każdego z poszczególnych konstruktów ważności. Za wyjątkiem korelacji ujemnych, w których przypadku prawdopodobieństwo współwystępowania byłoby mniejsze.

Uznając za podstawę wyżej wymienione i przeanalizowane informacje, można wysnuć następujące wnioski odnośnie weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej. Hipoteza pierwsza (H1: Deskrytory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki) – została potwierdzona częściowo. Hipotezę drugą (H2: Deskrytory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów) potwierdzono całkowicie. Hipoteza trzecia (H3: Deskrytory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami) – została potwierdzona częściowo.

Wyniki te pokazują, że nie można jednoznacznie potwierdzić, iż deskrytory ważniejsze są też gęściej odzwierciedlone w leksykonie języka naturalnego. Oznacza to, że nie można również jednoznacznie potwierdzić, że deskrytory ważniejsze: są częściej wykorzystywane do opisu jednostki, są silniej skorelowane z innymi określeniami. Jednocześnie nie można tego jednoznacznie odrzucić. Przynajmniej, nie można tego zrobić na podstawie niniejszych badań ani na podstawie badań Wooda (2015). Sugerowałoby to, że nadal należy mieć wątpliwość co do prawdziwości hipotezy psycholeksykalnej i potrzeba większej ilości badań, na bazie większej ilości języków, by tą problematykę rozwinąć i opracować dodatkowe wskaźniki, operacjonalizujące główne twierdzenie hipotezy leksykalnej.

#### 8.1.4 Ważność deskryptorów cech a proporcja wyjaśnionej wariancji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe

W przypadku korelacji pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a proporcją wyjaśnionej wariancji, warto zwrócić uwagę na następujące kwestie. W przypadku wyników opartych zarówno na podstawie danych ipsatyzowanych, jak i surowych, można zauważyć, że nie zdarzyła się taka sytuacja, by któryś ze wskaźników ważności w ogóle nie korelował ze wskaźnikami proporcji wyjaśnionej wariancji. Przy czym korelacji istotnych statystycznie było więcej wśród wyników na podstawie danych surowych, jak i były one silniejsze. Ogólnie, na podstawie danych ipsatyzowanych, widać, że silniejsze istotne statystycznie korelacje pojawiły się z modelami o mniejszej ilości czynników, z pewnymi wyjątkami. Najsilniejsze i występujące we wszystkich wariantach korelacje, uzyskała ważność znajomości (pomiędzy 0,12 a 0,56), następnie zagregowany wskaźnik relacji (pomiędzy 0,26 a 0,43) i poszczególne relacje, ale z mniejszą ilością korelacji dla wariantu *self*. Obserwowalność (pomiędzy 0,11 a 0,35) uzyskała słabsze korelacje, ale ze wszystkimi wariantami i najsilniej korelowała z wariantem *self*. Podobnie zagregowany wskaźnik pożądalności (pomiędzy 0,09 a 0,21) uzyskał korelacje ze wszystkimi wariantami wskaźników wariancji, ale jeszcze słabsze. Generalnie najsilniejsze korelacje zaobserwowano dla wariantu *peer*.

Natomiast na podstawie danych surowych – uzyskano istotne statystycznie korelacje pomiędzy wszystkimi wskaźnikami ważności i wszystkimi wskaźnikami proporcji wyjaśnionej wariancji, we wszystkich wariantach. Zauważyć można, że silniejsze korelacje pojawiły się z modelami o mniejszej ilości czynników, z pewnymi wyjątkami – w tym dla obserwowalności. Najsilniejsze korelacje uzyskała także – ważność znajomości (pomiędzy 0,21 a 0,64), zagregowany wskaźnik ważności dla relacji (pomiędzy 0,13 a 0,63) i poszczególne relacje. Słabsze korelacje uzyskała obserwowalność (pomiędzy 0,16 a 0,35). Także słabiej korelował zagregowany wskaźnik pożądalności (pomiędzy -0,28 a -0,10). Generalnie, ponownie najsilniejsze korelacje zaobserwowano dla wariantu *peer*.

#### 8.1.5 Struktura czynnikowa ważności cech

W poszczególnych analizach czynnikowych warto zwrócić uwagę na wagę konkretnych cech w zależności od badanego konstruktów. W przypadku struktury ważności cech dla utrzymania relacji za optymalne rozwiązanie przyjęto czteroczynnikowe, skupiające się na cechach związanych z sumiennością i kompetencją, bliskością emocjonalną i towarzyskością, wrogością i bezwzględnością oraz niepohamowaniem i nieumiarkowaniem. W przypadku struktury pożądalności społecznej cech wybrano rozwiązanie pięcioczynnikowe, skupiające na cechach

związanych z marudnością i labilnością, obrotnością i przedsiębiorczością, buntowniczością i niekonwencjonalnością oraz wyrachowaniem i niegodziwością, i emocjonalnością, wrażliwością. Optymalne rozwiązanie struktury obserwowalności cech składa się z czterech czynników i koncentruje na cechach związanych z: dojrzałością i intelektem, kontrolą i zorganizowaniem, marudnością i arogancją oraz wrogością i niepokornością. Natomiast struktura ważności znajomości cech – pięcioczynnikowa obejmuje cechy związane z: konfliktowością i agresją, sumiennością i rzetelnością, powagą i dojrzałością, ekstrawersją i optymizmem oraz nieschematycznością i innowacyjnością.

Patrząc całościowo zauważyć można, że struktury poszczególnych konstruktów, choć pod pewnymi względami podobne, różnią się od siebie. W przypadku ważności dla utrzymania relacji okazało się, że największą wartość dla badanych mają cechy związane z kompetencją, dokładnością i ogólnym obeznaniem. Dalej z towarzyskością, ale nakierowaną na emocje – ich uzewnętrznianie bądź nie w relacjach. Następnie istotna była wrogość, wykorzystywanie innych i bezwzględność a na końcu - kwestia kontroli samego siebie, zarówno pod względem komunikacji, emocji, jak i rozrywki. Te konkretne cechy mogą kojarzyć się z bezpieczeństwem, planowaniem przyszłości, komunikacją – istotnymi aspektami z perspektywy budowania relacji (Asendorpf i Wilpers, 1998; Furnham i in., 2005; Matzler i in., 2005; McCrae, 1996). W strukturze pożądalności społecznej cech badani jako za najważniejsze uznali cechy związane z marudzeniem, zmiennością, pychą, kręctwem, także z wiedzą, wszechstronnością, rzetelnością. Dalej jako ważne okazały się być także cechy związane z buntem, nieokiełznaniem, nieposłuszeństwem i obłudą, intrygą, krzywdą. Na końcu pojawiły się także kwestie emocji i etyki – wrażliwości, uczuciowości. Zauważyć można, że wybrane cechy skupiają się na pożądalności w kontekście społecznym – na tym czy mamy ochotę z kimś przebywać czy nie. Czy jesteśmy w stanie tolerować pewne zachowania czy też są one zbyt oburzające (Barry, 1970; Byrne, 1971; Cottrell i in., 2007; Kurzban i Leary, 2001; Kurzban i Neuberg, 2005; Neimeyer i Mitchell, 1988; Newcomb, 1961; Tharp, 1963).

Struktura obserwowalności koncentruje się na cechach związanych z dojrzałością, wiedzą, rozsądkiem, także z regularnością, gospodarnością. Z drugiej strony skupia się też na cechach związanych z narzekaniem, ociąganiem się oraz pogardą, złością i bezczelnością. Jest to, więc zbiór cech mówiących trochę o kompetencjach osoby, jej zorganizowaniu – radzeniu sobie, ale też o jej sposobie bycia – głośności, szybkości, agresji (Borkenau i Liebler, 1995; Miller i in., 2004; Scherer, 1978). Za to struktura dotycząca ważności znajomości cech związana jest z fałszywością, perfidią, także z zaangażowaniem, dbałością, wytrzymałością. Ważna wydaje się być w niej także powaga i wyważenie, ale również kwestia emocji, humoru, i racjonalizmu versus idealizmu –

innowacyjności. Jest to spojrzenie, które zastanawia się nad tym - czy na drugą osobę można liczyć, czy jest solidna i rzetelna (Abele i Wojciszke, 2007; Cottrell i in., 2007; Freitag i Bauer, 2016). Czy buja w obłokach czy raczej twardo stąpa po ziemi?

Podsumowując, odmiennosc uzyskanych struktur czynnikowych sugeruje, że osoby zachowały się zgodnie z instrukcją (pośredni wskaźnik trafności operacjonalizacji), ale jednocześnie podkreśla, że znaczenie osobowościowe nie jest dominujące i w różnych kontekstach to samo słowo może nabierać innego znaczenia/ważności.

## **8.2 Weryfikacja hipotezy leksykalnej: analiza porównawcza badań języka polskiego i angielskiego**

Głównym punktem odniesienia dla opisywanych tutaj porównań są badania Wooda (2015) – jedyna do tej pory próba weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej. Porównując wyniki obu badań (własne versus Wood, 2015) należy zwrócić uwagę na kilka bardzo ważnych aspektów. Jeśli chodzi o korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech, to w badaniach własnych, podobnie jak u Wooda (2015), uzyskano istotne korelacje pomiędzy wskaźnikiem wpływu relacyjnego (*Relational Impact*) a wszystkimi rodzajami relacji. Jednak korelacje te były słabsze – badania własne (powyżej 0,81) versus badania Wooda (2015) (powyżej 0,93). Może to oznaczać, że w przypadku badań amerykańskich wszystkie relacje były rozpatrywane w bardzo podobny sposób, badały praktycznie to samo (respondenci nie różnicowali tych relacji - korelacje między poszczególnymi relacjami były bardzo silne). Natomiast niniejsze badania badały w pewnym stopniu inne aspekty relacji. Podkreślać to może także to, iż pomiędzy poszczególnymi relacjami korelacje nie były jedynie bardzo silne (od 0,56). Można zaproponować ich pogrupowanie. Silniej korelowały – 1) relacja przyjacielska z relacją z partnerem i z relacją z rodziną oraz 2) relacja z szefem z relacją z współpracownikiem.

Dalej, Wood (2015) uzyskał istotną statystycznie korelację między wskaźnikiem wpływu relacyjnego a obserwowalnością (0,23), czego nie uzyskano w przypadku języka polskiego (jedynie relacja z szefem uzyskała istotną statystycznie korelację z obserwowalnością (-0,08). Za to w przeciwieństwie do leksykonu języka angielskiego, Wood (2015) nie otrzymał istotnej statystycznie korelacji tego konstrukt z ważnością znajomości (w wersji Inni) – w przypadku języka polskiego bardzo silna korelacja (0,86). Podział pożądalności na wersję Ja i Inni wykonano w ramach jedynie języka polskiego, w pracy Wooda (2015) była tylko jeden wskaźnik – pożądalność. Celem podziału było sprawdzenie ewentualnych rozbieżności między różnymi perspektywami. Okazało się, że niezależnie od badanej perspektywy wygląda to podobnie, dlatego też ostatecznie do analiz wykorzystano zagregowany wskaźnik. Ponadto u Wooda (2015)

korelacja pożądalności i wpływu relacyjnego była bardzo silna (0,98) i nazwano ją wymiarem wpływu społecznego (wysokie wyniki to pozytywny wpływ, niskie to negatywny wpływ). Natomiast w niniejszych badaniach – zagregowane wskaźniki relacji i pożądalności uzyskały umiarkowaną i ujemną korelację (-0,36), więc wedle kryterium Wooda oznaczałyby negatywny wpływ społeczny – bardziej pożądane cechy jako uznawane za bardziej negatywne w kontekście utrzymywania relacji. Podobnie z resztą relacji. Jednak, jak już opisano wcześniej, ta ujemna korelacja powinna wynikać ze specyfiki poszczególnych instrukcji, oznaczania zarówno właściwości pozytywnych jak i negatywnych jako ważne, w przypadku ważności dla utrzymania relacji. W badaniach Wooda (2015) skala odpowiedzi była inna – skupiała się na danych charakterystykach jako zmniejszających lub zwiększających prawdopodobieństwo wejścia w relację, stąd pozytywna korelacja. W niniejszych badaniach badano ważność cech nie w przypadku wejścia a utrzymania relacji. W badaniach amerykańskich nie analizowano wyników dla poszczególnych relacji. W obu badaniach wskaźnik pożądalności uzyskał istotne korelacje z obserwowalnością i ważnością znajomości – przy czym w badaniach własnych wyniki były ujemne, słabsze dla obserwowalności (badania własne: -0,06 versus u Wooda, 2015: 0,24) i odrobinę silniejsze dla ważności znajomości (badania własne: -0,12 versus u Wooda, 2015: 0,09).

W przypadku korelacji pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, można zauważyć następujące podobieństwa i różnice. W obu badaniach uzyskano zbliżone istotne statystycznie korelacje pomiędzy liczbą synonimów oraz wskaźnikiem częstości – w badaniach polskich z frekwencją podstawową (0,42) versus u Wooda (2015) z frekwencją na podstawie *Corpus of Contemporary American English (COCA) frequency of use* (0,39). W ramach niniejszych badań, liczba synonimów uzyskała istotne statystycznie korelacje z wszystkimi wskaźnikami kowariancji, jednak, co warto podkreślić, dostępność wariantów była rozleglejsza niż w przypadku badań amerykańskich, w których sprawdzono tylko pozytywne i negatywne kowariancje w wersji ipsatyzowanej i surowej. Tak też, w badaniach amerykańskich uzyskano istotną statystycznie korelację jedynie dla liczby synonimów i pozytywnych kowariancji w wersji surowej (0,15). Dla porównania w niniejszej pracy wszystkie pozytywne kowariancje w wersji surowej były silniejsze (powyżej 0,21). Natomiast, w badaniach amerykańskich nie uzyskano żadnych istotnych statystycznie korelacji pomiędzy wskaźnikiem częstości - frekwencją na podstawie *Corpus of Contemporary American English (COCA) frequency of use* a wskaźnikami kowariancji. Dla porównania w niniejszych badaniach uzyskano istotne statystycznie korelacje ze wszystkimi wskaźnikami kowariancji na podstawie danych ipsatyzowanych i z niektórymi w wersji surowej. W badaniach amerykańskich nie sprawdzano innych rodzajów częstości w ramach korpusu.

Jeśli chodzi o korelacje pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie, to porównania okazały się następujące. W przypadku pierwszej z hipotez (H1: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki), w niniejszych badaniach uzyskano istotne statystycznie korelacje między frekwencją podstawową a pożądalnością (0,35), obserwowalnością (0,07) i ważnością znajomości (0,24). Nie uzyskano istotnej statystycznie korelacji z ważnością dla relacji, jedynie z dwiema konkretnymi relacjami (relacją z partnerem i z szefem). Natomiast w badaniach amerykańskich, istotne statystycznie korelacje uzyskano między frekwencją na podstawie COCA a pożądalnością (0,25), obserwowalnością (0,12), ważnością znajomości (Inni) (-0,09) oraz wpływem relacyjnym (0,23). Można więc zaobserwować, że wyniki różnią się w aspekcie konstruktów ważności dla relacji. Poza tym w tej pracy, w porównaniu do badań Wooda (2015): korelacja ze wskaźnikiem pożądalności okazała się silniejsza, obserwowalności słabsza i ważności znajomości – silniejsza i dodatnia. W przypadku hipotezy drugiej (H2: Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów), różnice między badaniami pogłębiły się. W badaniach Wooda (2015) jedynie obserwowalność (0,39) uzyskała istotną statystycznie korelację z liczbą synonimów. Natomiast w badaniach własnych, uzyskano istotne statystycznie korelacje pomiędzy liczbą synonimów i wszystkimi wskaźnikami ważności, choć słabe i bardzo słabe.

Co się tyczy hipotezy trzeciej (H3: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami), zauważono następujące porównania. W przypadku kowariancji na podstawie danych ipsatyzowanych pozytywnych, w badaniach amerykańskich uzyskano istotne statystycznie korelacje dla wszystkich wskaźników ważności (pomiędzy 0,10 a 0,16). Podobnie, dla negatywnych (pomiędzy -0,22 a 0,17). W badaniach własnych, sprawdzono więcej wariantów kowariancji. Dla danych ipsatyzowanych – pozytywnych kowariancji, uzyskano korelacje dla wszystkich wariantów z: ważności dla relacji, oprócz wariantu *self* (pomiędzy 0,42 a 0,45), pożądalności (pomiędzy 0,18 a 0,22) i ważności znajomości (pomiędzy 0,14 a 0,57). Obserwowalność okazała się również istotnie statystycznie korelować jedynie dla wariantu *self* (0,37). W przypadku kowariancji na podstawie danych ipsatyzowanych – negatywnych dla: ważności dla relacji, oprócz wariantu *self* (0,57) i ważności znajomości (pomiędzy 0,06 a 0,64). Obserwowalność okazała się również istotnie statystycznie korelować jedynie dla wariantu *self* (0,34). Nie uzyskano istotnych korelacji dla pożądalności. W przypadku wyników na podstawie danych ipsatyzowanych rozbieżności okazały się większe. Uzyskano silniejsze korelacje dla wskaźników kowariancji pozytywnych dla badań polskich. Jednak w przypadku negatywnych kowariancji, nie pojawiła się korelacja ze wskaźnikiem pożądalności.

W badaniach amerykańskich, w przypadku kowariancji na podstawie danych surowych pozytywnych uzyskano korelacje ze wszystkimi konstruktami (pomiędzy 0,23 a 0,38), oprócz obserwowalności. W przypadku kowariancji na podstawie danych surowych negatywnych – podobnie, przy czym korelacje były słabsze (pomiędzy -0,11 a 0,12). W badaniach własnych, sprawdzono więcej wariantów kowariancji. Dla porównania, w przypadku kowariancji na podstawie danych surowych pozytywnych uzyskano istotne statystycznie korelacje dla wszystkich wariantów, dla: ważności dla relacji (pomiędzy 0,38 a 0,70), pożądalności (pomiędzy -0,47 a -0,43) i ważności znajomości (pomiędzy 0,37 a 0,63). Obserwowalność okazała się również istotnie statystycznie korelować, ale tylko dla wariantu *self* (0,25). W przypadku kowariancji na podstawie danych surowych negatywnych – podobnie, dla: ważności dla relacji (pomiędzy 0,14 a 0,60), pożądalności oprócz wariantu *self* (pomiędzy -0,10 a -0,07) i ważności znajomości (pomiędzy 0,25 a 0,65). Obserwowalność okazała się również istotnie statystycznie korelować dla wariantów *self* i *peer* (pomiędzy -0,06 a 0,19). Poza tym korelacje z kowariancjami pozytywnymi w niniejszych badaniach okazały się silniejsze a negatywnymi – podobne, ale silniejsze dla ważności znajomości.

Podsumowując, badania własne wykazały pewne podobieństwa, jak i różnice wobec dotychczasowych badań amerykańskich. Oprócz większej ilości wziętych pod uwagę wszystkich wskaźników, inną siłą korelacji uzyskano pomiędzy wskaźnikami relacji. Co jest ważnym aspektem pod kątem prowadzenia wyczerpujących badań. Korelacje między poszczególnymi wskaźnikami ważności i gęstości w różnym stopniu okazały się być do siebie podobne lub odmienne. Najważniejsze, jednak, jeśli chodzi o hipotezy – w przypadku pierwszej z nich – różnica dotyczyła ważności dla relacji. W przypadku hipotezy drugiej, zaobserwowano korelacje w przypadku większej ilości wskaźników niż w badaniach amerykańskich. Natomiast, jeśli chodzi o hipotezę trzecią, w niniejszych badaniach przeanalizowano większą ilość wariantów wskaźników kowariancji, dzięki czemu zaobserwowano korelacje także dla konstruktów obserwowalności na podstawie danych surowych, odmiennie do badań Wooda.

### **8.3 Struktura ważności cech a struktura leksykonu osobowości**

W niniejszej części wyodrębnione w badaniach własnych struktury czynnikowe poszczególnych aspektów ważności (ważność dla utrzymania relacji, pożądalność, obserwowalność, ważność znajomości) porównane zostały ze strukturą leksykonu osobowości (wielkie czynniki oraz struktura polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości). Na wstępie warto zaznaczyć, że wielkie czynniki oraz struktura polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości dotyczą osobowości człowieka, natomiast w ramach niniejszej pracy badano inne

konstrukty. Należy pamiętać, że wielkie czynniki odzwierciedlają przede wszystkim perspektywę *self* oraz zostały wyodrębnione na podstawie analizy danych ipsatygowanych. Warto jednak przeanalizować podobieństwa pomiędzy nimi a wyodrębnionymi strukturami ważności. Natomiast porównanie do struktury polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości wyodrębnionej na bazie danych surowych wybrano ze względu na największą kompatybilność. Perspektywa postrzeganych cech jest dominującą dla przyjętych wskaźników ważności (nie zapominając o tym, że generalnie jest to perspektywa akcentowana w kontekście założenia leksykalnego). Wybór struktur opartych na danych surowych podyktowany jest analizami w badaniach własnych.

### *8.3.1 Ważność cech dla utrzymania relacji*

Za optymalną strukturę ważności cech dla utrzymania relacji wybrano czteroczynnikową: Sumienność/Kompetencja, Bliskość emocjonalna/Towarzyskość, Wrogość/Bezwzględność oraz Niepohamowanie/Nieumiarkowanie. Czteroczynnikowa struktura polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości to natomiast: Ugodowość, Sumienność, Neurotyzm, Ekstrawersja (Gorbaniuk i in., 2018). Porównując obie te struktury zauważyć można pewne zbieżności, choć wyodrębnione czynniki nie pokrywają się całkowicie z czynnikami polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości. Czynniki Sumienność/Kompetencja wykazuje podobieństwo do Sumienności, skupiając się na cechach związanych z kompetencją i zorganizowaniem. Czynniki Bliskość emocjonalna/Towarzyskość nawiązuje do Ekstrawersji oraz Neurotyzmu, zarazem skupiając charakterystyki dotyczące relacji z innymi oraz ujawniania emocji w tych relacjach. Wrogość/Bezwzględność odnosi się do Ugodowości oraz działań wrogich, krzywdzących. Natomiast Niepohamowanie/Nieumiarkowanie nawiązuje do wszystkich wymienionych czynników struktury czteroczynnikowej polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości, ściśle wiążąc się z charakterystykami dotyczącymi ogólnie pojętego braku kontroli.

Analizując pokrótce pośrednie struktury czynnikowe z badań własnych w odniesieniu do wielkich czynników, należy zwrócić uwagę na kilka kwestii (De Raad i Peabody, 2005; De Raad i in., 2010; De Raad i Mlačić, 2017). Po pierwsze struktura jednoczynnikowa ważności cech dla utrzymania relacji nie jest tożsama z Wielką Jedyneką (Ewaluacja), ponieważ wyodrębniony czynnik skupia w sobie wszystkie charakterystyki, nie różnicując ich na podstawie znaku (co zgodne jest z założeniem badań, o czym wspomiano wcześniej). Czynniki ten nie pokazuje więc podziału na cechy np. lubiane i nie lubiane, lecz ogólnie porządkuje cechy ważne w kwestii utrzymania relacji. Struktura dwuczynnikowa (Sprawczość i Wspólnotowość) wykazuje podobieństwo do Wielkiej Dwójki. Struktura trzyczynnikowa (Kompetencja, Bliskość emocjonalna, Wrogość) nie jest zbieżna z Wielką Trójką, ale pośrednio do niej nawiązuje



(Ekstrawersja, Ugodowość, Sumienność). W tym przypadku Kompetencja odnosi się do Sumienności, Bliskość emocjonalna do Ekstrawersji, a Wrogość do Ugodowości.

Najbardziej kompatybilną strukturą wielkich czynników względem omawianej struktury byłaby czteroczynnikowa, ale Wielka Czwórka jako taka nie istnieje. W porównaniu względem Wielkiej Piątki (Ekstrawersja, Ugodowość, Stabilność Emocjonalna, Intelkt i Sumienność) zauważyć można, że nie pojawia się Intelkt jako odrębny czynnik (De Raad, 1998; De Raad, 2000; De Raad i in., 1998; De Raad i Mlačić, 2017). Struktury nie są całkowicie zbieżne, można zobaczyć jedynie pewne podobieństwa. Czynnik Sumienność/Kompetencja wykazuje podobieństwo do Sumienności z elementami Intelktu. Łączy w sobie deskryptory związane z szeroko pojętą organizacją, dotyczące możliwości radzenia sobie w różnych sytuacjach. Czynnik Bliskość emocjonalna/Towarzyskość nawiązuje do Ekstrawersji oraz Stabilności emocjonalnej. Skupia się na funkcjonowaniu człowieka w relacjach – w aspekcie bliskości/otwartości emocjonalnej względem drugiej osoby oraz na towarzyskości. Czynnik Wrogość/Bezwzględność ma swoje odniesienie do Ugodowości. Deskryptory wchodzące w jego skład nawiązują do wrogiego zachowania wobec innych - raczej aktywnych działań mających na celu skrzywdzenie drugiej osoby. Natomiast Niepohamowanie/Nieumiarkowanie skupia deskryptory z różnych czynników, które nawiązują do kontroli (zarówno jej braku, jak i bardzo silnego jej poziomu). W porównaniu do Wielkiej Szóstki wnioski wyglądają podobnie, nie pojawia się jako odrębny czynnik Intelkt oraz Uczciwość (Ashton i in., 2004).

### *8.3.2 Pożądalność społeczna cech*

Optymalna struktura pożądalności społecznej cech składa się z pięciu czynników: Marudność/Labilność, Obrotność/Przedsiębiorczość, Buntowniczość/Niekonwencjonalność, Wyrachowanie/Niegodziwość, Emocjonalność/Wrażliwość. Porównując tę strukturę do struktury pięcioczynnikowej polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości (Ugodowość, Sumienność, Ekstrawersja, Neurotyzm oraz Buntowniczość/ Niekonwencjonalność), można wysnuć następujące wnioski. Czynniki obu struktur wykazują pewne podobieństwa między sobą, ale nie można mówić o całkowitej zbieżności. Czynnik Marudność/Labilność łączy deskryptory nawiązujące do wszystkich czynników pięcioczynnikowej struktury polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości, ze zwróceniem uwagi na rozkapryślenie i zmienność/niespójność (Gorbaniuk i in., 2018). Obrotność/Przedsiębiorczość koncentrując się na samodoskonaleniu i zorganizowaniu przypomina Sumienność, a Buntowniczość/Niekonwencjonalność nawiązuje do Buntowniczości/Niekonwencjonalności oraz także do Ugodowości i Neurotyzmu. Wyrachowanie/Niegodziwość może nawiązywać do

Ugodowości i zachowań bezwzględnych, intryg, natomiast Emocjonalność/Wrażliwość do Neurotyzmu z przewagą wzruszeń i przejmowania się.

Analizując pokrótce pośrednie struktury czynnikowe z badań własnych w odniesieniu do wielkich czynników, należy zwrócić uwagę na istotne aspekty (De Raad i Peabody, 2005; De Raad i in., 2010; De Raad i Mlačić, 2017). Po pierwsze struktura jednoczynnikowa skupiająca dwa krańce kontinuum: cechy niepożądane i pożądane nawiązuje w swojej istocie do czynnika Ewaluacji. Struktura dwuczynnikowa (Niesolidarność i Sprawczość/Przedsiębiorczość) nawiązuje do Wielkiej Dwójki (Sprawczość, Wspólnotowość). Niesolidarność bowiem bliska jest Wspólnotowości, ale z przewagą cech, które mogą denerwować/przeszkadzać innym. W przypadku rozwiązania trzyczynnikowego (Marudność, Przedsiębiorczość oraz Występność) nie odzwierciedla ono bezpośrednio Wielkiej Trójki, ale wydaje się jednak, że Marudność oraz Występność mogą nawiązywać do Ugodowości a Przedsiębiorczość do Sumienności.

Porównując uzyskaną optymalną strukturę do najbardziej kompatybilnej z wielkich czynników – Wielkiej Piątki (Sumienność, Ugodowość, Ekstrawersja, Intelpekt, Stabilność Emocjonalna) można zauważyć co następuje. Czynniki Wielkiej Piątki nie wyodrębniają się bezpośrednio, można natomiast zauważyć pewne cechy wspólne (e Raad, 1998; De Raad, 2000; De Raad i in., 1998; De Raad i Mlačić, 2017). Marudność/Labilność łączy deskryptory nawiązujące do wszystkich czynników Wielkiej Piątki, ukierunkowane na rozkapryszenie i niestałość. Obrotność/Przedsiębiorczość przypomina Sumienność z elementami Intelpektu, nakierowane na rozwój, innowacyjność. Buntowniczość/Niekonwencjonalność nawiązuje do Ugodowości, Intelpektu, Stabilności Emocjonalnej, ale w kierunku buntu, niepokorności wraz z ekscentrycznością, nieschematycznością. Wyrachowanie/Niegodziwość zdaje się łączyć z Ugodowością, a raczej jej brakiem. Natomiast Emocjonalność/Wrażliwość nawiązuje do Emocjonalności z elementami Ugodowości Wielkiej Szóstki (Ashton i in., 2004). Łączy cechy z tych wymiarów w kontekście relacji z innymi. Wyrachowanie/Niegodziwość natomiast zdaje się odnosić do Uczciwości.

### 8.3.3 *Obserwowalność cech*

Optymalna struktura obserwowalności cech składa się z czterech czynników: Dojrzałość/Intelpekt, Kontrola/Zorganizowanie, Marudność/Arogancja oraz Wrogość/Niepokorność. Porównując strukturę optymalną do struktury czteroczynnikowej z badań na gruncie języka polskiego – struktury polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości (Ugodowość, Sumienność, Neurotyzm, Ekstrawersja), można wysnuć następujące wnioski (Gorbaniuk i in., 2018). Wyodrębnione czynniki nie są ze sobą całkowicie zbieżne, można

zauważyć jedynie pewne powiązania między nimi. Czynniki Dojrzałość/Intelekt wykazuje podobieństwo do różnych czynników, skupiając się na cechach związanych zarówno z dojrzałością, inteligencją, wyrażaniem emocji i funkcjonowaniem w relacjach z drugim człowiekiem. Kontrola/Zorganizowanie odnosi się do Sumienności z elementami Intelaktu oraz Ugodowości. Marudność/Arogancja odnosi się do różnych czynników, łącząc w sobie charakterystyki związane z narzekaniem, narzucaniem się. Natomiast Wrogość/Niepokorność nawiązuje przede wszystkim do Ugodowości, wiążąc się z deskryptorami dotyczącymi konfliktowości, bezczelności.

Analizując pokrótce pośrednie struktury czynnikowe z badań własnych w odniesieniu do wielkich czynników, należy zwrócić uwagę na kilka kwestii (De Raad i Peabody, 2005; De Raad i in., 2010; De Raad i Mlačić, 2017). Po pierwsze struktura jednoczynnikowa obserwowalności nie jest tożsama z Wielką Jedyneką (Ewaluacja), ponieważ wyodrębniony czynnik skupia w sobie wszystkie charakterystyki, nie różnicując ich na podstawie znaku (co zgodne jest z założeniem badań, o czym wspomniano wcześniej). Podobnie, jak ma to miejsce w przypadku struktury ważności cech dla utrzymania relacji. Czynniki te ogólnie porządkuje cechy obserwowalne. Struktura dwuczynnikowa (Dojrzałość, Marudność/Arogancja) nawiązuje do Wielkiej Dwójki, ale raczej w sposób przemieszany. Struktura trzyczynnikowa (Dojrzałość, Zorganizowanie, Marudność/Arogancja) pośrednio nawiązuje do Wielkiej Trójki (Ekstrawersja, Ugodowość, Sumienność). Dojrzałość do wszystkich czynników, Marudność/Arogancja do Ugodowości, Zorganizowanie do Sumienności.

Najbardziej kompatybilną strukturą wielkich czynników względem omawianej struktury byłaby czteroczynnikowa, ale Wielka Czwórka jako taka nie istnieje. W porównaniu do Wielkiej Piątki, można zauważyć, że nie wyodrębnia się ona bezpośrednio w omawianej strukturze (De Raad, 1998; De Raad, 2000; De Raad i in., 1998; De Raad i Mlačić, 2017). Natomiast istnieją pewne podobieństwa. Dojrzałość/Intelekt nawiązuje do różnych czynników wielkiej struktury, odnosząc się do dojrzałości emocjonalnej, moralności, kultury oraz intelektu, doświadczenia a nawet mądrości. Kontrola/Zorganizowanie odnosi się do Sumienności z elementami Intelaktu, Ugodowości. Łączy deskryptory opisujące brak lub zbyt dużą kontrolę, ale też umiejętności potrzebne w przetrwaniu. Marudność/Arogancja łączy deskryptory opisujące różne cechy Wielkiej Piątki, ukierunkowane na kwestie kapryśności, arogancji w kontekście zachowania wobec innych ludzi. Wrogość/Niepokorność za to odnosi się do Ugodowości, łącząc wrogość, niegodziwość, nieobliczalność. Wydaje się ona także podobna do Uczciwości z Wielkiej Szóstki (Ashton i in., 2004).

### 8.3.4 *Ważność znajomości cech*

Na optymalną strukturę ważności znajomości cech wybrano pięcioczynnikową: Konfliktowość/Agresja, Sumienność/Rzetelność, Powaga/Dojrzałość, Ekstrawersja/Optymizm, Nieschematyczność/Innowacyjność. Porównując strukturę optymalną do polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości (Ugodowość, Sumienność, Ekstrawersja, Neurotyzm oraz Buntowniczość/Niekonwencjonalność), można wysunąć poniższe wnioski (Gorbaniuk i in., 2018). Jedynie Sumienność i Ekstrawersja wyodrębniają się jako osobne czynniki, choć nie do końca w takiej samej formie. Pozostałe czynniki są odmienne, choć zauważyć można następujące podobieństwa. Czynniki Konfliktowość/Agresja wykazuje podobieństwo przede wszystkim do Buntowniczości/Niekonwencjonalności oraz Ugodowości, skupiając się na charakterystykach związanych z kłótnością, perfidią, agresją. Sumienność/Rzetelność odnosi się do Sumienności (z charakterystykami nawiązującymi do uczciwości). Powaga/Dojrzałość nawiązuje do różnych czynników struktury polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości, Ekstrawersja/Optymizm najbardziej odnosi się do czynnika Ekstrawersji, natomiast Nieschematyczność/Innowacyjność także zawiera w sobie charakterystyki różnych czynników skoncentrowane na systemie działania danej osoby, nawiązujące do sfery intelektualnej.

Analizując pokrótce pośrednie struktury czynnikowe z badań własnych w odniesieniu do wielkich czynników, należy zwrócić uwagę na kilka kwestii (De Raad i Peabody, 2005; De Raad i in., 2010; De Raad i Mlačić, 2017). Po raz kolejny struktura jednoczynnikowa ważności znajomości cech nie jest tożsama z Wielką Jedyneką (Ewaluacja). Podobnie, jak ma to miejsce w przypadku struktury ważności cech dla utrzymania relacji i struktury obserwowalności cech. Czynniki te porządkuje cechy ważne pod względem ich znajomości (wiedzy, że ktoś ma daną cechę). Struktura dwuczynnikowa (Niesolidarność, Sprawczość) nawiązuje do Wielkiej Dwójki (Niesolidarność jako podobna do Wspólnotowości, ale z naciskiem na cechy negatywne). Struktura trzyczynnikowa (Konfliktowość, Sumienność/Rzetelność, Energiczność [z poczuciem humoru]) nie są tożsame z Wielką Trójką, ale nawiązują do niej. Konfliktowość do Ugodowości, Sumienność/Rzetelność do Sumienności oraz Energiczność (z poczuciem humoru) do Ekstrawersji.

Najbliższą kompatybilną strukturą wielkich czynników dla omawianej jest Wielka Piątka. Podobnie jak wyżej, jedynie Sumienność i Ekstrawersja wyodrębniają się jako osobne czynniki, choć nie do końca w takiej samej formie. W przypadku pozostałych można zauważyć pewne podobieństwa. Konfliktowość/Agresja łączy w sobie deskryptory nawiązujące do Ugodowości (De Raad, 1998; De Raad, 2000; De Raad i in., 1998; De Raad i Mlačić, 2017). Skupiają się one na charakterystykach związanych z agresją, ale odnoszą się również do oszustwa i łajdactwa.

Sumienność/Rzetelność nawiązuje do Sumienności. W skład czynnika chodzą deskryptory odnoszące się zarówno do obowiązkowości, jak i do niezawodności. Powaga/Dojrzałość, odnosi się różnych czynników Wielkiej Piątki – do charakterystyk związanych z powagą, wyważeniem, ale też z żartem, ekscentrycznością. Ekstrawersja/Optymizm przypomina Ekstrawersję z ukierunkowaniem na humor, żywiołowość, towarzyskość. Natomiast Nieschematyczność/Innowacyjność najbardziej czerpie z Intelaktu. Łączy deskryptory związane z wiedzą, odnajdywaniem się w otaczającej w rzeczywistości oraz innowacyjnością. Dodatkowo Konfliktowość/Agresja odnosi do Wielkiej Szóstki – Uczciwości (w kierunku oszustwa, łajdactwa) (Ashton i in., 2004), podobnie Sumienność/Rzetelność.

### *8.3.5 Podsumowanie porównań struktur czynnikowych*

Podsumowując, uzyskane w wyniku analizy czynnikowej struktury poszczególnych konstruktów ważności są odmienne zarówno do wielkich czynników, jak i od struktury polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości. W niektórych przypadkach deskryptory zgromadzone w ramach konkretnego czynnika wydają się ściślej korespondować z wybranym czynnikiem wielkiej struktury lub struktury polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości. W innych przypadkach deskryptory w ramach konkretnego czynnika skupiają charakterystyki będące mieszanką różnych czynników. Zauważyć można pewne podobieństwa, ale nie jest to dokładne odbicie. Nie potwierdzają się ani Wielka Piątka, ani Wielka Szóstka, co wskazuje na odmienność ważności społecznej cech od osobowości.

Optymalna struktura ważności cech dla utrzymania relacji wydaje się skupiać na cechach związanych z funkcjonowaniem w relacjach. Pokazuje, że w przypadku wszystkich badanych relacji, to co istotne w ich utrzymaniu, to cechy z jednej strony związane z sumiennością, zorganizowaniem, ale też z bliskością psychiczną i fizyczną (otwartością) do drugiego człowieka (Asendorpf i Wilpers, 1998; Furnham i in., 2005; Matzler i in., 2005; McCrae, 1996). To co ważne w tym przypadku to również kwestia wrogości wobec innych - zwłaszcza tej czynnej, związanej z gnębieniem, znieważeniem, krzywdzeniem (Laakasuo i in., 2017; Selfhout i in., 2009). Na koniec pojawia się dodatkowo brak zahamowań i zbyt silna kontrola (Solaja i in., 2016). Wszystkie te cechy wydają się ukierunkowane na aspekt bezpieczeństwa. Pytają o to – czy w relacji można na kogoś liczyć, ufać, czy można być otwartym, czy można spodziewać się opieki, miłości/wsparcia, przywiązania, szacunku, bezpieczeństwa. Stawiają też akcent na przewidywalność zachowań innej osoby – jej obliczalność. Co w kontekście teorii (Abele i Wojciszke, 2007) może łączyć się z tezą o kalibracji ludzkich zachowań wobec innych.

Optymalna struktura pożądalności społecznej cech akcentuje, iż dla badanych ważne są zarówno cechy pożądane, jak i niepożądane społecznie (Borkeanu i Ostendorf, 1989; Hampson i in., 1987; Jackson i Messick, 1958). Zwraca uwagę, że istotna jest ogólnie pojęta kwestia marudzenia, gderliwości, pychy i zmienności. Dalej nieposłuszeństwo, bunt, brak pokory oraz bezwzględność, bezlitosność, barbarzyństwo także uznawane są za ważne (McCord i in., 2014; Hough, 1992). Z drugiej strony dla badanych liczy się przedsiębiorczość, rozeznanie, rozwój, ale też wrażliwość, delikatność, etyka (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992). W tym zestawieniu zauważyć można cechy, które odpowiadają za adaptację, funkcjonowanie w życiu społecznym, radzenie sobie w świecie i umiejętność współpracy z innymi (Cottrell i in., 2007; Kurzban i Leary, 2001; Kurzban i Neuberg, 2005; Todosijević i in., 2003).

Struktura obserwowalności cech zwraca uwagę na cechy, które według badanych najłatwiej można zaobserwować (Funder i Dobroth, 1987; Snyder i Ickes, 1985). Jest to odpowiednio dojrzałość, cnota wraz z wiedzą, bystrością, nawet mądrością, a więc z pewnymi przejawami intelektu. Co tym bardziej ciekawe w kontekście niektórych badań sugerujących, że cechy intelektu należą do jednych z trudniejszych do zaobserwowania (John i Robins, 1993). Dalej pojawiają się charakterystyki zachowań związanych z organizacją, kontrolą, regularnością, schematami oraz podobnie jak w przypadku struktury pożądalności społecznej cech: marudzenie, narzekanie, ale tutaj w zestawieniu z charakterystykami rzucającymi się w oczy – hałasem, irytacją, błazenadą (Borkenau i Liebler, 1995; Scherer, 1978). Na koniec pojawia się wrogość – podobnie, jak w strukturze ważności cech dla relacji, ale tutaj nie tyle związana bezpośrednio z krzywdą, ile z konfliktowością, bezczelnością, wyszczekaniem. Wszystkie te cechy wydają się być w miarę łatwo dostrzegalne, zauważalne, ponieważ związane są z konkretnymi zachowaniami – zwracającymi uwagę czy regularnymi (zarówno godnymi podziwu, jak i budzącymi oburzenie) (Funder i Dobroth, 1987).

Struktura ważności znajomości cech pokazuje o jakich cechach badani chcieliby wiedzieć, że inni je mają. Które cechy innych osób są ważne pod względem informacyjnym (Abele i Wojciszke, 2007; Branković i in., 2020; Freitag i Bauer, 2016; Lewis, 2012). Według badań należą do nich np. konfliktowość, sumiennosc ukierunkowana na rozwój własny i wsparcie innych, dojrzałość podobnie jak w strukturze obserwowalności, ale tutaj nie tyle połączona z intelektem co z powagą, wyważeniem, godnością. Pojawia się także ekstrawertyczność, ale z przewagą optymizmu – humoru, radości, żywiołowości. Ostatni czynnik to charakterystyki związane z jednej strony z logiką, realistycznym podejściem do życia, ale też z fantazją, lirycznością – czyli oderwaniem od rzeczywistości. Całość podkreśla, że według badanych to, o czym warto wiedzieć odnośnie innych ludzi koncentruje się na ogólnym podejściu do świata (Hassenstab i in., 2007;

Lewis, 2012). Czy inne osoby mogą stanowić zagrożenie, czy są dojrzałe i odpowiedzialne a może raczej bujają w obłokach i wygłupiają się na każdym kroku (Cottrell i in., 2007). Czy można na nich liczyć, czy można im zaufać i czy są silne - potrafią z nadzieją patrzeć w przyszłość (Abele i Wojciszke, 2007; Freitag i Bauer, 2016)?

#### **8.4 Znaczenie oraz konsekwencje badań własnych**

W przypadku weryfikacji hipotezy leksykalnej – biorąc pod uwagę zarówno rozbieżności badań własnych względem pierwowzoru, jak i generalnie ich wyniki – można wysunąć następujące wnioski. Poszczególne hipotezy udało się potwierdzić częściowo. Co mogłoby skłaniać do stwierdzenia, że w swej istocie hipoteza psycholeksykalna może być uznana za prawdziwą. Jednak wnioski te byłyby aktualnie zbyt pochopne. Po pierwsze ze względu na częściowość potwierdzonych hipotez, po drugie z powodu siły poszczególnych korelacji. Niektóre z nich okazały się być silne, ale wiele jest również słabych oraz bardzo słabych. W przypadku tych ostatnich zdarzają się korelacje mniejsze od 0,2, a nawet od 0,1. Ponieważ w artykule Wooda (2015) analizowano także tak słabe korelacje, to samo uczyniono w ramach tej pracy.

Po trzecie, oczywistym jest, że w badaniach pojawić się mogą rozbieżności z powodu pracy na bazie innego języka – innej specyfiki kulturowej jego użytkowników. Dlatego, też nie dziwią różnice pomiędzy pracą własną a pracą Wooda (2015). Jednakże należy pamiętać, że w badaniach własnych udoskonalono instrukcje w kierunku większej trafności pomiaru biorąc pod uwagę niedoskonałości dostrzeżone w badaniach Wooda (2015), aby operacjonalizacja zmiennych pozostawała w zgodzie z operacjonalizowanym konstruktem. Inne były pytania i cele badanych w przypadku niektórych konstruktów oraz inny sposób odpowiedzi. Ważne były zarówno charakterystyki pozytywne, jak i negatywne. Po czwarte – istotna jest również kwestia innych badań. Aspekt ten został podkreślony już na etapie projektu pracy. Dlatego też warto po raz kolejny przypomnieć, iż to co tak naprawdę można zrobić – to porównać istniejące badania i ich wyniki oraz przekonywać badaczy innych języków, by podjęli się weryfikacji hipotezy na gruncie rodzimym. Zwłaszcza, że dotychczasowe wyniki Wooda (2015) oraz własne nie są jednoznaczne.

Przeprowadzone w ramach niniejszej pracy badania uznać można za bardzo ważne i znaczące w kontekście przyszłych rozważań teoretycznych i projektów. Uzyskane wyniki potwierdzają, że weryfikacja hipotezy psycholeksykalnej nie jest prosta – wymaga wiele wysiłku, przemyśleń i współpracy na gruncie wielu dyscyplin i języków. Wszystkie opisane w pracy kwestie teoretyczne, procedury, wyniki oraz ich interpretacje mogą służyć jako baza dla innych badaczy. Pokazują co i jak do tej pory udało się zrobić, ale też zaznaczają co należy ponownie

rozważyć i poddać analizie. Jak do tej pory żadne z dwóch badań weryfikujących hipotezę psycholeksykalną (badania własne i badania Wooda (2015) nie zdołało ani jednoznacznie potwierdzić, ani odrzucić jej prawdziwości. Częściowe potwierdzenie hipotez w badaniach własnych, jak już wcześniej podkreślono, mogłoby sugerować, że badania są na dobrej drodze, by uznać hipotezę psycholeksykalną za prawdziwą. Jednak na stan dzisiejszy, wyniki nie są jednoznaczne, co równie dobrze można uznać za kierunek zmierzający ku odrzuceniu prawdziwości hipotezy psycholeksykalnej. Bazując na tych przesłankach, dlatego aktualnie tak ważne jest, by prowadzić dalsze badania w tej kwestii, rozszerzać zakres badanych języków i doskonalić kolejne projekty. Jest to tym bardziej kluczowe, ponieważ hipoteza psycholeksykalna stanowi podstawę badań psycholeksykalnych, które cały czas są prowadzone. Podobnie – cały czas wykorzystywane są teorie i używane są metody na niej oparte. Warto, więc zagłębić się w odpowiedź na pytanie – czy mają one sens, czy są bezpieczne i czy mówią prawdę o funkcjonowaniu człowieka?

Dodatkowo w niniejszych badaniach podjęto się pierwszej do tej pory próba poznania struktur czynnikowych takich konstruktów, jak: ważność cech dla utrzymania relacji, pożądalność społeczna cech, obserwowalność cech oraz ważność znajomości cech. Uzyskane wyniki pokazują, że każde z badanych i analizowanych zjawisk ma swoją własną i uporządkowaną formę. Choć czynniki poszczególnych aspektów ważności pod pewnymi względami wydają się zbieżne, to nadal wykazują swoją odrębność. Inna jest ich waga oraz wewnętrzne zestawienia charakterystyk. Z jednej strony pokazuje to, że to co ważne – niezależnie pod jakim kątem – jest do siebie podobne. Z drugiej jednak, że na głębszym poziomie analiz pojawiają się szczegółowe rozróżnienia. Dla przykładu w strukturze każdego konstruktu pojawił się aspekt powiązany z wrogością, ale w jednym przypadku była to bardziej bezwzględność – aktywna wrogość mająca na celu krzywdę, w innym – buntowniczość, bardziej kojarzona z brakiem pokory i niekonwencjonalnością oraz wyrachowanie i niegodziwość – bardziej związane z kontekstem moralności, następnie – wrogość bliższa bezczelności i konfliktowości a na końcu – konfliktowość, ale wraz z agresją. Podobnie we wszystkich strukturach można było zaobserwować aspekty sumienności, ale też o innych typach ukierunkowania: czasem bliższą kompetencji czy obrotności, czasem zorganizowaniu czy rzetelności. W całości można odnaleźć charakterystyki odpowiadające także Ekstrawersji, Intelktowi, Uczciwości, ale raczej mieszają się one w ramach poszczególnych czynników. Uzyskanie powyżej opisanych struktur jest interesującym i innowacyjnym aspektem pracy. Pozwala na poznanie hierarchii ważności cech do tej pory niezbadanej, pokazując jej odmienność od znanych struktur osobowości. Ma także znaczenie dla przyszłych badań, które głębiej mogą przeanalizować problem.



## 8.5 Ograniczenia badań własnych oraz perspektywy badań przyszłych

Patrząc całościowo na projekt badawczy oraz jego realizację, należy podkreślić kilka istotnych aspektów. Wiele elementów udało się zrealizować i osiągnąć oczekiwane rezultaty, jednak są także pewne ograniczenia, które należałoby poprawić w przyszłości.

Na wstępie warto jednak podkreślić, że jedną z silnych stron całego przedsięwzięcia jest wykorzystanie niezależnych źródeł do zbadania poszczególnych wskaźników. W większości przypadków respondenci wypełniali tylko jeden rodzaj instrukcji (czyli oceniali tylko jeden ze wskaźników ważności). Częstość występowania słów została oparta na *Narodowym Korpusie Języka Polskiego*, a liczba synonimów na zestawieniu ze strony internetowej: *www.synonim.net* – czyli dwóch niezależnych źródłach, których rzetelność potwierdziło grono specjalistów językoznawców. Cały program badań jest innowacyjny i bardzo istotny pod względem wkładu w rozwój teorii naukowej. Może stać się przyczynkiem do przyszłych, bardziej szczegółowych badań. Tyczy się to zarówno części weryfikującej hipotezę leksykalną, która choć oparta na badaniach Wooda (2015) – to nie jest prostą replikacją a badaniem zupełnie innego języka i poszukiwaniem uniwersalności. Natomiast część dotycząca ustalenia struktury czynnikowej ważności cech - to przedsięwzięcie zupełnie nowe, zainteresowane konstruktami, których do tej pory nie badano pod takim kątem. Całość dopełniają także porównania uzyskanych wyników z badaniami Wooda (2015) czyli jedynym punktem odniesienia oraz z ogólnie przyjętą i znaną strukturą leksykonu osobowości.

Pierwszym ograniczeniem jest próba badanych (studenci i osoby po studiach), którą można rozszerzyć. Zdecydowana większość badań psycholeksykalnych, wykonywanych do tej pory, przeprowadzano na studentach. Wynika to ze specyfiki badań, dla których podstawą jest leksykon języka naturalnego, a więc najpełniejszy i najbardziej aktualny zbiór słów, które służą ludziom do komunikacji. Jednak należy pamiętać, że studenci to zawężona grupa i w związku z tym wyników nie da się całkowicie przenieść na całą populację (mimo, iż próbę poszerzono o osoby po studiach). W przypadku niniejszej pracy doktorskiej wybór studentów i osób po studiach był dokładnie przemyślany zabiegiem. Z jednej strony jako osoby wykształcone, powinny one mieć większą znajomość terminologiczną, tak potrzebną w przypadku badań psycholeksykalnych. Z drugiej strony badania Wooda (2015), będące pierwowzorem niniejszych, także przeprowadzono na studentach, więc było to niezbędne w kontekście porównań. W przyszłości warto byłoby poszerzyć grupę badanych o inne kategorie wiekowe, jednak niosłoby to za sobą odmienne trudności. Prawdopodobnie należałoby zawęzić listę słów z powodu niższego progu znajomości u

osób w różnym wieku i z różnym wykształceniem. Inną propozycją może być zwiększenie liczebności próby, tak by móc dokonać porównań wewnętrznych.

Następnym ograniczeniem badań, związanym także z grupą badawczą, jest aspekt językowy. Z założenia praca miała na celu weryfikację hipotezy leksykalnej na bazie polskiego leksykonu osobowości, a więc języka polskiego. Daje to możliwość szczegółowego poznania prawideł tego konkretnego języka, ale jednocześnie mocno zawęża obszar badań. Podobnie grupa badanych, którą stanowili Polacy. W przyszłości, tak jak wielokrotnie zostało to podkreślone, należy poszerzyć zakres badań o inne języki. Na tym jednak nie koniec. Wartym uwagi działaniem mogłoby być również zbadanie leksykonu języka polskiego wśród osób, które mieszkają w Polsce – znają w pewnym stopniu język, ale nie są Polakami. Innym pomysłem jest także badanie w Polsce leksykonów innych języków i/lub badanie za granicą leksykonu języka polskiego. Wszystkie te inicjatywy wymagałyby bardzo dogłębnych analiz przygotowawczych. Na obecną chwilę mogą się one wydawać czasem wręcz niemożliwe do przeprowadzenia. Nie zmienia to jednak faktu, że w przyszłości dzięki odpowiednim narzędziom mogą stać się ogromnym źródłem informacji, mogącym potwierdzić lub zaprzeczyć prawdziwości hipotezy psycholeksykalnej. Bowiem, jeśli miałyby być ona prawdziwa to względem wszystkich języków.

Za kolejne ograniczenie uznać można przyjęty punkt odniesienia – badania Wooda (2015). Niewątpliwie są one interesujące i mimo upływu czasu, wciąż traktować je można jako pionierskie względem weryfikacji hipotezy leksykalnej. Mimo, to mają one swoje mankamenty. Choć na poczet niniejszej pracy zmodyfikowano niektóre elementy i skrupulatniej starano się wyjaśnić wszelkie aspekty definicyjne, to nadal można się zastanawiać nad ideą samej koncepcji. Hipotezy postawione w pracy opierają się na tych z pracy Wooda (2015). Choć wyniki różnią się, to wciąż pozostaje pytanie czy kierunek badań był właściwy? Czy skupienie się na aspekcie ważności i gęstości występowania słów w leksykonie, w takich a nie innych formach, naprawdę jest użyteczne? W przyszłości również można, by o tym pomyśleć i poszerzyć/zmienić pulę hipotez o nowe pomysły. Być może nie umożliwiłoby to porównań, ale byłoby czymś innowacyjnym, może nawet odpowiedniejszym. Warto byłoby chociażby zastanowić się nad wyjściem poza sferę synonimów i np. zainteresowanie antonimami. W niniejszej pracy jako dodatkowy aspekt sprawdzano kategorie znaczeniowe. Można także rozwinąć ten wątek. W przypadku poszczególnych operacjonalizacji także można coś dodać/zmienić, zbadać ważność – szerzej niż tylko poprzez: ważność dla utrzymania relacji, pożądalność, obserwowalność, ważność znajomości.

Następnie, przeprowadzone w ramach niniejszej pracy badania dotyczyły ważności społecznej cech, która zoperacjonalizowana została przez ważność cech dla utrzymania relacji (5 relacji), pożądalność społeczną cech, obserwowalność cech oraz ważność znajomości danych cech. Te konkretne przykłady są tylko kilkoma z wielu możliwości jakimi można się posłużyć do operacjonalizacji konstruktów ważności społecznej. Uzyskane wyniki odpowiadają tym operacjonalizacjom, co oznacza również, iż w przypadku wyboru innych opcji – wyniki mogą się różnić, mogą pojawić się relacje pomiędzy wskaźnikami, których tutaj nie uzyskano. Warto podkreślić jednak, że ważność cech dla utrzymania relacji wydaje się odpowiadać cechom, które generalnie badanym jawią się jako ważniejsze od innych. Pokazuje to bardzo silna korelacja pomiędzy tym wskaźnikiem a wskaźnikiem ważności znajomości.

Dalej, co się tyczy wymienionych wyżej konstruktów – konkretnie dotyczących ważności dla relacji, ograniczeniem badań może być także mała pula rodzajów relacji (5) czy też wybór samego aspektu – utrzymania/trwania relacji. W poprzednich częściach tekstu uargumentowano te wybory, jednak w przyszłości można by zaplanować badania oparte na większej ilości relacji. Może nawet takie, które skupiłyby się wyłącznie na ważności cech dla wielu różnorodnych relacji. Dodatkowo można by też zbadać i przeanalizować ważność cech dla relacji pod kątem: rozpoczynania/tworzenia się relacji czy też ich końca – a nawet pewnych procesów pomiędzy. Byłaby to jedna z odrębnych gałęzi badań.

Pod względem ograniczeń warto przyjrzeć się także powstałym instrukcjom do poszczególnych badań. Choć pracowano nad nimi długo i wielokrotnie dokładnie je analizowano – modyfikując pierwowzory, to nadal można stworzyć wersje, które będą jeszcze przystępniejsze dla respondentów i będą dokładniej realizować obrane cele. W niektórych instrukcjach wykorzystano dodatkowe zdania – naprowadzające, typu “wyobraź sobie”. W przyszłości można się zastanowić nad innymi sposobami tłumaczeń np. wprowadzeniem elementów multimedialnych. Przy czym zawsze należy pamiętać, by nie były to zbyt oczywiste podpowiedzi, które zbyt mocno wpłyną na badanego.

Co się dalej tyczy kwestii instrukcji, w stosunku do badań Wooda (2015) w niniejszym projekcie nie zrealizowano badań dotyczących zakresu. Brane były one pod uwagę, przygotowano operacjonalizację (stworzono do nich m.in. instrukcję), jednak ostatecznie zostały wycofane z całości. Największy problem polegał na tym, iż pojęcie “zakres” jest pojęciem bardzo abstrakcyjnym. Poprzez to, wytłumaczenie osobom badanym kwestii dotyczących słów wąskich i szerokich, także staje się skomplikowane i narażone jest na niezrozumienie – respondenci nie są ekspertami i nie mają wystarczającej motywacji, aby podołać tak abstrakcyjnemu zadaniu z zachowaniem trafności i rzetelności pomiaru na odpowiednim poziomie. Potrzeba więcej czasu, może nawet innej metody by naprawdę mieć poczucie, że czytający instrukcję choć w pewnym

stopniu rozumie jej cel. W tym przypadku instrukcja Wooda (2015) także budzi wątpliwości. Po dokładniejszych analizach, warto byłoby takie badania przeprowadzić – zwłaszcza, że zakres jest pojęciem, które w literaturze również łączone jest z ważnością cech. Być może ciekawszym i trafniejszym sposobem na jego zbadanie jest przeprowadzenie eksperymentu. Z pewnością wymaga to głębszych przemyśleń.

Bardzo istotne wydaje się również przemyślenie, dotyczące wskaźników gęstości występowania słów w leksykonie. Sprowadzenie konstruktów ważności do częstości używania słów w celu opisu jednostki może być ograniczające. W praktyce, bowiem oznacza, że ważność zawężana zostaje do słów najczęściej używanych. Nawet, jeśli bezpośrednio odnosi się to do istoty hipotezy psycholeksykalnej i polecane jest jako odpowiedni precedens w przypadku identyfikacji struktur cech (Saucier i Goldberg, 2001), to nadal kwestią pozostaje wartościowość słów, które nie klasyfikują się jako często używane. Następnie, liczba synonimów, która wcale nie musi być odpowiednikiem ważności. W końcu nawet w składzie poszczególnych czynników np. Wielkiej Piątki czy Wielkiej Szóstki nie odnajdziemy wyłącznie synonimów i antonimów (Wood, 2015).

Dlatego może bardziej wartościowe jest nie samo szukanie synonimów a raczej wysokich korelacji między poszczególnymi deskryptorami (liczba kowariancji). To one mówią o pewnych zależnościach między deskryptorami, ale zależnościach, które nie polegają jedynie na bliskoźnaczności. Kowariancje skupiają się na tym, jak osoba zachowuje się w wielu różnych sytuacjach. Synonimy za to skupiają się na tym, by opisać jedno zachowanie osoby, ale za pomocą wielu podobnych słów. Wnioski te mają swoje odniesienie chociażby w przypadku analizy czynnikowej, której zarzuca się, że pomija wiele istotnych aspektów – dokonując uogólnień (Block, 1995). Z drugiej jednak strony te uogólnienia identyfikują to co najważniejsze.

Co się tyczy uzyskanych struktur czynnikowych ważności społecznej cech, w ramach niniejszej pracy zostały one potraktowane jako cel dodatkowy, niemniej bardzo wartościowy. W przyszłości należałoby przyjrzeć się dokładniej poszczególnym strukturom. Tutaj zaprezentowano szczegółowej jedynie optymalne rozwiązania, ale powinno to zostać rozszerzone – o większą ilość rozwiązań i bardziej dogłębne analizy. Można nawet spróbować stworzyć prototyp narzędzia badawczego.

## Zakończenie

Badania psycholeksykalne są jednym z coraz częściej wykorzystywanych sposobów do próby uporządkowania wiedzy na temat różnic indywidualnych, występujących pomiędzy ludźmi. W swojej historii przyczyniły się do wielu kluczowych odkryć, które wniosły wkład do rozwoju teorii, w szczególności poprzez osiągnięcie zgodności taksonomicznej wśród badaczy i wzrostu kompatybilności wyników badań bazujących na tych samych modelach i strukturach. Między innymi, to dzięki nim powstała Wielka Piątka i inne wielkie czynniki, a dalej koncepty oraz narzędzia na nich oparte. Trudno nie zwrócić uwagi na niebezpieczeństwo, które mogłoby poddać w wątpliwość te tak dobrze znane i stosowane w teorii, jak i praktyce konstrukty – gdyby okazało się, że podejście psycholeksykalne oparte jest na fałszywej podstawie. Mowa o tzw. hipotezie psycholeksykalnej (leksykalnej), która głosi, że im ważniejsza jest jakaś cecha dla danej społeczności, tym więcej w leksykonie języka tej społeczności słów opisujących tę cechę (Goldberg, 1981).

Myśl Goldberga (1981) z zasady miała być niepodważalna, jednak w literaturze naukowej badacze stale spierają się, czy rzeczywiście być taka powinna? Czy bazą dla podejścia psycholeksykalnego jest coś absolutnego czy coś, co należy zweryfikować? A więc założenie czy hipoteza? Rozwinięciem tej dyskusji jest niniejsza praca doktorska, która sama w sobie jest próbą weryfikacji prawdziwości hipotezy psycholeksykalnej na gruncie leksykonu osobowości języka polskiego. Za cel dodatkowy obrano – odkrycie struktury ważności społecznej cech, a więc odpowiednio struktury: ważności cech dla utrzymania relacji, pożądalności społecznej cech, obserwowalności cech oraz ważności znajomości cech.

Mimo tak poważnych kwestii, niniejsze badania są dopiero drugą próbą testowania hipotezy leksykalnej na świecie. Pierwsza pionierska praca przeprowadzona została na bazie języka angielskiego (Wood, 2015) i to ona (z modyfikacjami) stała się punktem odniesienia w ramach obecnego przedsięwzięcia. Cel dodatkowy pracy w postaci wykrycia struktury ważności społecznej cech, także nigdy wcześniej nie został udokumentowany. Stanowi on potencjalne wartościowe źródło informacji o sposobie postrzegania przez człowieka cech, pod kątem: ich ważności dla utrzymania konkretnej relacji, ich pożądalności społecznej, ich obserwowalności oraz ważności znajomości danych cech u innych osób.

W pracy postawiono następujące hipotezy badawcze: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki (H1), Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów (H2), Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami (H3). Sformułowano także ogólne pytanie eksploracyjne i pytania szczegółowe: Jaka jest struktura czynnikowa ważności cech? (jaka jest struktura czynnikowa ważności cech dla utrzymania relacji; jaka jest struktura czynnikowa pożądalności

społecznej cech; jaka jest struktura czynnikowa obserwowalności cech; jaka jest struktura czynnikowa ważności znajomości cech?).

W celu weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej na bazie języka polskiego skupiono się na dwóch konstruktach: ważności społecznej cech oraz gęstości występowania cech w leksykonie. Ważność rozumiana jako: ważność cech dla utrzymania relacji (5 relacji), pożądalność społeczną cech (perspektywa Ja oraz perspektywa Inni), obserwowalność cech oraz ważność znajomości danych cech (perspektywa Inni), natomiast gęstość występowania cech w leksykonie zmierzona została za pomocą: częstotliwości występowania cech w postaci frekwencji podstawowej z *Narodowego Korpusu Języka Polskiego*, liczby synonimów i kowariancji (korelacji pomiędzy wszystkimi pozycjami z listy). Do badań wykorzystano kompletną i wyczerpującą listę deskryptorów osobowości języka polskiego, do której utworzono odpowiednie instrukcje (w sumie dziewięć).

Dane z kwestionariuszy, zebrane od osób badanych zostały poddane analizom w programie statystycznym. Odpowiednio, w celu weryfikacji hipotezy leksykalnej – przeprowadzono poszczególne korelacje, natomiast w celu uzyskania struktur czynnikowych – przeprowadzono eksploracyjną analizę czynnikową (EFA).

Wyniki części dotyczącej weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej można podsumować następująco. Postawione hipotezy udało się potwierdzić częściowo. W przypadku hipotezy pierwszej (H1: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są używane częściej do opisu jednostki) udało się uzyskać istotne statystycznie korelacje pomiędzy frekwencją podstawową a wskaźnikiem: pożądalności, ważnością znajomości i obserwowalnością, natomiast nie uzyskano istotnej statystycznie korelacji z wskaźnikiem ważności dla relacji.

W przypadku hipotezy drugiej (H2: Deskryptory cech, które są ważniejsze, posiadają większą liczbę synonimów) udało się uzyskać istotne statystycznie korelacje pomiędzy liczbą synonimów a wszystkimi wskaźnikami ważności cech (choć niektóre bardzo słabe).

W przypadku hipotezy trzeciej (H3: Deskryptory cech, które są ważniejsze, są silniej skorelowane z innymi określeniami) udało się uzyskać istotne statystycznie korelacje pomiędzy wszystkimi wariantami kowariancji a: ważnością znajomości i relacją przyjacielską oraz ważnością dla relacji i wszystkimi poszczególnymi relacjami, a także ważnością znajomości. Generalnie, każdy ze wskaźników ważności uzyskał istotne statystycznie korelacje z poszczególnymi wariantami kowariancji, ale nie każdy ze wszystkimi wariantami.

Wyniki badań własnych, jak i wyniki badań stanowiących punkt odniesienia (Wood, 2015) pokazały, że kwestia weryfikacji hipotezy psycholeksykalnej nie jest łatwym procesem. Wymaga dużo pracy, a uzyskane informacje nadal pozostawiają wiele niewiadomych. W przypadku obu badań potwierdzono tylko niektóre stwierdzenia zawarte w hipotezie leksykalnej. Nie można więc

jednoznacznie ani potwierdzić, ani odrzucić jej prawdziwości. Wskazuje to na niezbędność wykonania dalszych kroków – przeprowadzenia badań na bazie innych języków itd.

Wyniki części dotyczącej struktur czynnikowych można podsumować następująco. Za optymalną strukturę ważności cech dla utrzymania relacji oraz obserwowalności cech wybrano czteroczynnikową. Za optymalną strukturę pożądalności społecznej cech oraz ważności znajomości cech wybrano pięcioczynnikową. Wstępne porównania uzyskanych struktur z wielkimi czynnikami oraz strukturą polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości, choć wskazały na pewne podobieństwa między nimi, to nie uzyskały całkowitej zbieżności. Nie potwierdziła się ani Wielka Piątka, ani Wielka Szóstka cech osobowości, co pokazuje, że struktura ważności społecznej cech jest odmienna od struktury osobowości.

Całość badań można uznać za innowacyjne i istotne przedsięwzięcie. Weryfikacja hipotezy psycholeksykalnej na bazie języka polskiego to drugie na świecie tego typu badania (pierwsze w języku polskim), które nie są jedynie replikacją dotychczasowego pomysłu Wooda (2015) a wnoszą swój indywidualny wkład w teorię badań, systematyzację oraz poszukiwania uniwersalności. Od pierwowzoru różnią się: wyczerpującym leksykonem osobowości, udoskonaloną metodą, szerszym zapleczem teoretycznym oraz zupełnie nową próbą ustalenia struktur niebadanych do tej pory konstruktów ważności cech.

Przyszłe potencjalne badania weryfikujące hipotezę leksykalną powinny skupić się przede wszystkim na: jeszcze dokładniejszym przeanalizowaniu i doborze zarówno wskaźników, jak i instrukcji do ich badania. Chodzi tutaj zarówno o możliwe operacjonalizacje konstruktów ważności cech, jak i sposoby mierzenia gęstości cech w leksykonie. Badania te powinny także: poszerzyć próbę badanych o inne kategorie wiekowe i wziąć pod uwagę inne języki oraz inne konfiguracje ich badania (np. badanie języka polskiego za granicą itd.). Natomiast przyszłe badania struktur czynnikowych ważności społecznej cech powinny zostać poszerzone o dokładniejsze analizy rozwiązań czynnikowych i wypływające z nich bardziej szczegółowe wnioski.

## Bibliografia

- Abele, A. E., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 751–763. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.751>
- Alicke, M. D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(6), 1621–1630. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.6.1621>
- Allen, R. B., Ebbesen, E. B. (1981). Cognitive processes in person perception: Retrieval of personality trait and behavioral information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17(2), 119–141. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(81\)90010-X](https://doi.org/10.1016/0022-1031(81)90010-X)
- Allik, J., Realo, A., Mõttus, R., Borkenau, P., Kuppens, P., Hřebíčková, M. (2010). How people see others is different from how people see themselves: A replicable pattern across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 870–882. <https://doi.org/10.1037/a0020963>
- Allport, G. W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. Holt.
- Allport, G. W., Vernon, P. E. (1933). *Studies in Expressive Movement*. Macmillan Company.
- Allport, G. W., Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1), 1–171. <https://doi.org/10.1037/h0093360>
- Almagor, M., Tellegen, A., Waller, N. G. (1995). The Big Seven model: A cross-cultural replication and further exploration of the basic dimensions of natural language trait descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(2), 300–307. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.2.300>
- Anderson, N. H. (1968). Likableness ratings of 555 personality-trait words. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(3), 272–279. <https://doi.org/10.1037/h0025907>
- Angleitner, A., Ostendorf, F., John, O. P. (1990). Towards a taxonomy of personality descriptors in German: a psycholexical study. *European Journal of Personality*, 4(2), 89–118. <https://doi.org/10.1002/per.2410040204>
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41(3), 258–290. <https://doi.org/10.1037/h0055756>
- Asendorpf, J. B., Wilpers, S. (1998). Personality effects on social relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1531–1544. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1531>
- Asendorpf, J. B., Denissen, J. J. A. (2006). Predictive validity of personality types versus personality dimensions from early childhood to adulthood: Implications for the distinction between core and surface traits. *Merrill-Palmer Quarterly*, 52(3), 486–513.



- Ashton, M. C., Lee, K., Goldberg, L. R. (2004). A Hierarchical Analysis of 1,710 English Personality-Descriptive Adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(5), 707–721. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.5.707>
- Ashton, M. V., Lee, K. (2008). The HEXACO model of personality structure and the importance of the H factor. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(5), 1952–1962. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2008.00134.x>
- Ashton, M. C., Lee, K., Goldberg, L. R., de Vries, R. E. (2009). Higher order factors of personality: Do they exist?. *Personality and Social Psychology Review*, 13(2), 79–91. <https://doi.org/10.1177/1088868309338467>
- Austin, J. L. (1957). A plea for excuses. *Proceedings of the Aristotelian Society*, 57, 1–30. DOI: 10.1093/aristotelian/57.1.1
- Barelds, D. P. H., Barelds-Dijkstra, P. (2007). Love at first sight or friends first? Ties among partner personality trait similarity, relationship onset, relationship quality, and love. *Journal of Social and Personal Relationships*, 24(4), 479–496. <https://doi.org/10.1177/0265407507079235>
- Barelds, D. P., De Raad, B. (2015). The role of word-categories in trait-taxonomy: evidence from the Dutch personality taxonomy. *International Journal of Personality Psychology*, 1, 15–25.
- Barrick, M. R., Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44(1), 1–26. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x>
- Barrick, M. R., Mount, M. K., Strauss, J. P. (1993). Conscientiousness and performance of sales representatives: Test of the mediating effects of goal setting. *Journal of Applied Psychology*, 78(5), 715–722. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.78.5.715>
- Barry, W. A. (1970). Marriage research and conflict: An integrative review. *Psychological Bulletin*, 73(1), 41–54. <https://doi.org/10.1037/h0028474>
- Bedford, V. H., Avioli, P. S. (2001). Variations on sibling intimacy in old age. *Generations*, 25(2), 34–40.
- Benet-Martínez, V., Waller, N. G. (1997). Further Evidence for the Cross-Cultural Generality of the Big Seven Factor Model: Indigenous and Imported Spanish Personality Constructs. *Journal of Personality*, 65(3), 567–598. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1997.tb00327.x>
- Bilsky, W., Schwartz, S. H. (1994). Values and personality. *European Journal of Personality*, 8(3), 163–181. <https://doi.org/10.1002/per.2410080303>

- Block, J. (1995). A contrarian view of the five-factor approach to personality description. *Psychological Bulletin*, 117(2), 187–215. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.2.187>
- Boies, K., Lee, K., Ashton, M. C., Pascal, S., Nicol, A. A. M. (2001). The structure of the French Personality Lexicon. *European Journal of Personality*, 15(4), 277–295. <https://doi.org/10.1002/per.411>
- Borkenau, P., Ostendorf, F. (1989). Descriptive consistency and social desirability in self-and peer reports. *European Journal of Personality*, 3(1), 31–45. <https://doi.org/10.1002/per.2410030105>
- Borkenau, P., Liebler, A. (1995). Observable Attributes as Manifestations and Cues of Personality and Intelligence. *Journal of Personality*, 63(1), 1–25. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1995.tb00799.x>
- Bouchard, T. J. (1994). Genes, environment, and personality. *Science*, 264(5166), 1700–1701. <https://doi.org/10.1126/science.8209250>
- Branje, S. J. T., van Lieshout, C. F. M., van Aken, M. A. G. (2004). Relations Between Big Five Personality Characteristics and Perceived Support in Adolescents' Families. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(4), 615–628. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.4.615>
- Branković, M., Žeželj, I., Turjačanin, V. (2020). How knowing others makes us more inclusive: Social identity inclusiveness mediates the effects of contact on out-group acceptance. *Journal of Theoretical Social Psychology*, 4(3), 95–106. <https://doi.org/10.1002/jts5.60>
- Buss, A. R., Poley, W. (1976). *Individual differences: Traits and factors*. Gardner Press.
- Buss, D. M. (1996). Social adaptation and five major factors of personality. W: J. S. Wiggins (red.), *The five-factor model of personality: Theoretical perspectives* (s. 180–207). Guilford Press.
- Buss, D. M. (2008). Human nature and individual differences: Evolution of human personality. W: O. P. John, R. W. Robins, L. A. Pervin (red.), *Handbook of Personality: Theory and research* (s. 31–56). Guilford Press.
- Buss, D. M. (2009). How can evolutionary psychology successfully explain personality and individual differences? *Perspectives on Psychological Science*, 4(4), 359–366. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2009.01138.x>
- Buss, D. M., Craik, K. H. (1983). The act frequency approach to personality. *Psychological Review*, 90(2), 105–126. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.90.2.105>
- Buss, D. M., Greiling, H. (1999). Adaptive individual differences. *Journal of Personality*, 67(2), 209–243. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00053>
- Byrne, D. E. (1971). *The attraction paradigm*. Academic Press.

- Cable, D. M., Parsons, C. K. (2001). Socialization tactics and person-organization fit. *Personnel Psychology*, 54(1), 1–23. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2001.tb00083.x>
- Caldwell, D. F., Burger, J. M. (1998). Personality characteristics of job applicants and success in screening interviews. *Personnel Psychology*, 51(1), 119–136. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1998.tb00718.x>
- Campbell, L. (2005). Responses to verifying and enhancing appraisals from romantic partners: The role of trait importance and trait visibility. *European Journal of Social Psychology*, 35(5), 663–675. <https://doi.org/10.1002/ejsp.288>
- Caprara, G. V., Perugini, M. (1994). Personality described by adjectives: The generalizability of the Big Five to the Italian lexical context. *European Journal of Personality*, 8(5), 357–369. <https://doi.org/10.1002/per.2410080502>
- Carr, D., Springer, K. W. (2010). Advances in families and health research in the 21st century. *Journal of Marriage and Family*, 72(3), 743–761. doi:10.1111/j.1741-3737.2010.00728.x
- Cattell, R. B. (1943). The description of personality: basic traits resolved into clusters. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 38(4), 476–506. <https://doi.org/10.1037/h0054116>
- Cattell, R. B. (1957). *Personality and motivation structure and measurement*. World Book Co.
- Clark, M. S., Reis, H. T. (1988). Interpersonal processes in close relationships. *Annual Review of Psychology*, 39(1), 609–672. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.39.020188.003141>
- Coker, L. A., Samuel, D. B., Widiger, T. A. (2002). Maladaptive personality functioning within the big five and the five-factor model. *Journal of Personality Disorders*, 16(5), 385–401. <https://doi.org/10.1521/pedi.16.5.385.22125>
- Colbert, A. E., Judge, T. A., Choi, D., Wang, G. (2012). Assessing the trait theory of leadership using self and observer ratings of personality: The mediating role of contributions to group success. *The Leadership Quarterly*, 23(4), 670–685. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2012.03.004>
- Colvin, C. R. (1993). "Judgable" people: Personality, behavior, and competing explanations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 861–873. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.861>
- Consedine, N. S., Moskowitz, J. T. (2007). The role of discrete emotions in health outcomes: A critical review. *Applied and Preventive Psychology*, 12(2), 59–75. <https://doi.org/10.1016/j.appsy.2007.09.001>
- Costa Jr, P. T., McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653–665. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90236-I](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90236-I)
- Cottrell, C. A., Neuberg, S. L., Li, N. P. (2007). What do people desire in others? A sociofunctional perspective on the importance of different valued characteristics. *Journal of Personality*

- and Social Psychology*, 92(2), 208–231. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.208>
- Cronbach, L. J., Gleser, G. C. (1957). *Psychological tests and personnel decisions*. University of Illinois Press.
- Crowne, D. P., Marlowe, D. (1964). *The approval motive: Studies in evaluative dependence*. Wiley.
- Cutrona, C. E., Russell, D. W. (1983). The provisions of social relationships and adaptation to stress. W: W. H. Jones, D. Perlman (red.), *Advances in Personal Relationships* (s. 37–67). JAI Press.
- Czapiński J. (1992). *Psychologia szczęścia. Przegląd badań i zarys teorii cebulowej*. Akademos.
- Czapiński, J., Wydawnictwo Naukowe, P. W. N. (red.). (2004). *Psychologia pozytywna: nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Demir, M., Weitekamp, L. A. (2007). I am so happy'cause today I found my friend: Friendship and personality as predictors of happiness. *Journal of Happiness Studies*, 8(2), 181–211.
- De Raad, B. (1992). The replicability of the Big Five personality dimensions in three word-classes of the Dutch language. *European Journal of Personality*, 6(1), 15–29. <https://doi.org/10.1002/per.2410060103>
- De Raad, B. (1994). An expedition in search of a fifth universal factor: Key issues in the lexical approach. *European Journal of Personality*, 8(4), 229–250. <https://doi.org/10.1002/per.2410080403>
- De Raad, B. (1998). Five big, big five issues: Rationale, content, structure, status, and crosscultural assessment. *European Psychologist*, 3(2), 113–124. <https://doi.org/10.1027/1016-9040.3.2.113>
- De Raad, B. (2000). *The Big Five Personality Factors: The psycholexical approach to personality*. Hogrefe & Huber Publishers.
- De Raad, B., Mulder, E., Kloosterman, K., Hofstee, W. K. (1988). Personality-descriptive verbs. *European Journal of Personality*, 2(2), 81–96. <https://doi.org/10.1002/per.2410020204>
- De Raad, B., Hoskens, M. (1990). Personality-descriptive nouns. *European Journal of Personality*, 4(2), 131–146. <https://doi.org/10.1002/per.2410040206>
- De Raad, B., Ostendorf, F. (1996). Quantity and quality of trait-descriptive type nouns. *European Journal of Personality*, 10(1), 45–56. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0984\(199603\)10:1<45::AID-PER245>3.0.CO;2-6](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(199603)10:1<45::AID-PER245>3.0.CO;2-6)
- De Raad, B. D., Perugini, M., Hřebícková, M., Szarota, P. (1998). Lingua franca of personality: Taxonomies and structures based on the psycholexical approach. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(1), 212–232. <https://doi.org/10.1177/0022022198291011>

- De Raad, B., Peabody, D. (2005). Cross-culturally recurrent personality factors: analyses of three factors. *European Journal of Personality: Published for the European Association of Personality Psychology*, 19(6), 451–474. <https://doi.org/10.1002/per.550>
- De Raad, B., Barelds, D. P. H. (2008). A new taxonomy of Dutch personality traits based on a comprehensive and unrestricted list of descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(2), 347–364. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.2.347>
- De Raad, B., Barelds, D. P. H., Levert, E., Ostendorf, F., Mlačić, B., Blas, L. D., Hřebíčková, M., Szirmák, Z., Szarota, P., Perugini, M., Church, A. T., Katigbak, M. S. (2010). Only three factors of personality description are fully replicable across languages: A comparison of 14 trait taxonomies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(1), 160–173. <https://doi.org/10.1037/a0017184>
- De Raad, B., Van Oudenhoven, J. P. (2011). A psycholexical study of virtues in the Dutch language, and relations between virtues and personality. *European Journal of Personality*, 25(1), 43–52. <https://doi.org/10.1002/per.777>
- De Raad, B., Mlačić, B. (2017). The lexical foundation of the big five factor model. W: T. A. Widiger (red.), *The Oxford Handbook of The Five Factor Model* (s. 191–216). Oxford University Press.
- Di Blas, L., Forzi, M. (1999). Refining a descriptive structure of personality attributes in the Italian language: The abridged Big Three circumplex structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(3), 451–481. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.3.451>
- Digman, J. M. (1997). Higher-order factors of the Big Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(6), 1246–1256. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.6.1246>
- Duck, S. (1998). *Human relationships*. Sage.
- Edwards, A. L. (1957). *The social desirability variable in personality assessment and research*. Dryden Press.
- Epstein, S. (1994). Trait theory as personality theory: Can a part be as great as the whole?. *Psychological Inquiry*, 5(2), 120–122. [https://doi.org/10.1207/s15327965pli0502\\_4](https://doi.org/10.1207/s15327965pli0502_4)
- Eysenck, H. J. (1991). Dimensions of personality: 16, 5, or 3? Criteria for a taxonomic paradigm. *Personality and Individual Differences*, 12(8), 773–790. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90144-Z](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90144-Z)
- Eysenck, H. J. (1992). Four ways five factors are not basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 667–673. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90237-J](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90237-J)
- Fiske, S. T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from Daguerreotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(6), 877–889. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.6.877>

- Foa, U. G., Foa, E. B. (1974). *Societal structures of the mind*. Charles C Thomas.
- Fong, G. T., Markus, H. (1982). Self-schemas and judgments about others. *Social Cognition*, 1(3), 191–204. <https://doi.org/10.1521/soco.1982.1.3.191>
- Freitag, M., Bauer, P. C. (2016). Personality traits and the propensity to trust friends and strangers. *The Social Science Journal*, 53(4), 467–476. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2015.12.002>
- Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgment: A realistic approach. *Psychological Review*, 102(4), 652–670. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.102.4.652>
- Funder, D. C. (1997). *The personality puzzle*. W W Norton & Co.
- Funder, D. C. (2016). *The Personality Puzzle. Seventh Edition*. New York: W.W. Norton & Company.
- Funder, D. C., Dobroth, K. M. (1987). Differences between traits: Properties associated with interjudge agreement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(2), 409–418. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.2.409>
- Funder, D. C., Colvin, C. R. (1988). Friends and strangers: Acquaintanceship, agreement, and the accuracy of personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(1), 149–158. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.55.1.149>
- Funder, D. C., Colvin, C. R. (1997). Congruence of others' and self-judgments of personality. W: R. Hogan, J. Johnson, S. Briggs (red.), *Handbook of Personality Psychology* (s.617–647). Academic Press.
- Furnham, A., Petrides, K. V., Tsaousis, I., Pappas, K., Garrod, D. (2005). A cross-cultural investigation into the relationships between personality traits and work values. *The Journal of Psychology*, 139(1), 5–32. <https://doi.org/10.3200/JRLP.139.1.5-32>
- Gaines Jr., S. O. (2014). *Culture, ethnicity, and personal relationship processes*. Routledge.
- Galton, F. (1884). Measurement of character. *Fortnightly*, 36(212), 179–185.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. *Review of Personality and Social Psychology*, 2(1), 141–165.
- Goldberg, L. R. (1982). From ace to zombie: Some explorations in the language of personality. W: C. D. Spielberger, J. N. Butcher (red.), *Advances in personality assessment* (s. 203–234). Lawrence Erlbaum.
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), 1216–1229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.6.1216>
- Goldberg, L. R., Saucier, G. (1995). So what do you propose we use instead? A reply to Block. *Psychological Bulletin*, 117(2), 221–225. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.2.221>
- Goldberg, L. R., Somer, O. (2000). The hierarchical structure of common Turkish person-

- descriptive adjectives. *European Journal of Personality*, 14(6), 497–531. [https://doi.org/10.1002/1099-0984\(200011/12\)14:6<497::AID-PER379>3.0.CO;2-R](https://doi.org/10.1002/1099-0984(200011/12)14:6<497::AID-PER379>3.0.CO;2-R)
- Gorbaniuk, O., Czarnecka, E., Chmurzyńska, M. (2011). Taxonomy of person-descriptive terms in polish: A psycho-lexical study. *Current Problems of Psychiatry*, 12(1), 100–106.
- Gorbaniuk, O., Budzińska, A., Owczarek, M., Bożek, E., Juros, K. (2013). The factor structure of Polish personality-descriptive adjectives: An alternative psycho-lexical study. *European Journal of Personality*, 27(3), 304–318. <https://doi.org/10.1002/per.1921>
- Gorbaniuk, O., Szczepańska, N., Ivanova, A., Zygnerska, M. (2014). Markery Wielkiej Szóstki polskiego leksykonu postrzeganych cech osobowości innych osób. *Roczniki Psychologiczne*, 17(2), 291–308.
- Gorbaniuk, O., Włodarska, E. (2015). Markery Wielkiej Szóstki polskiego leksykonu osobowości w badaniach samoopisowych. *Psychologia Społeczna*, 3(34), 266–282. DOI:10.7366/1896180020153402
- Gorbaniuk, O., Korczak, A., Ivanova, A., Czarnejko, A., Toruj, N., (2018). *What is beyond of adjective personality lexicon? Evidence from the Polish personality taxonomy*. 19th European Conference on Personality, University of Zadar, Zadar, Chorwacja, 17-21.07.2018.
- Hahn, D. W., Lee, K., Ashton, M. C. (1999). A factor analysis of the most frequently used Korean personality trait adjectives. *European Journal of Personality*, 13(4), 261–282. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0984\(199907/08\)13:4<261::AID-PER340>3.0.CO;2-B](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(199907/08)13:4<261::AID-PER340>3.0.CO;2-B)
- Hampson, S. E., John, O. P., Goldberg, L. R. (1986). Category breadth and hierarchical structure in personality: Studies of asymmetries in judgments of trait implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(1), 37–54. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.1.37>
- Hampson S. E., Goldberg L. R., John O. P. (1987). Category-breadth and social-desirability values for 573 personality terms. *European Journal of Personality*, 1(4), 241–258. <https://doi.org/10.1002/per.2410010405>
- Hannum, K. (2011). *Social identity: Knowing yourself, knowing others*. John Wiley & Sons.
- Harkness, A. R., Lilienfeld, S. O. (1997). Individual differences science for treatment planning: Personality traits. *Psychological Assessment*, 9(4), 349–360. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.9.4.349>
- Harris, K., Vazire, S. (2016). On friendship development and the Big Five personality traits. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(11), 647–667.

<https://doi.org/10.1111/spc3.12287>

- Hartwell, S. W., Benson, P. R. (2007). Social integration: A conceptual overview and two case studies. W: W. R. Avison, J. D. McLeod, B. Pescosolido (red.), *Mental health, social mirror* (s. 329–353). Springer.
- Hassenstab, J., Dziobek, I., Rogers, K., Wolf, O. T., Convit, A. (2007). Knowing what others know, feeling what others feel: A controlled study of empathy in psychotherapists. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 195(4), 277–281. DOI: 10.1097/01.nmd.0000253794.74540.2d
- Hershfield, H. E., Scheibe, S., Sims, T. L., Carstensen, L. L. (2013). When Feeling Bad Can Be Good: Mixed Emotions Benefit Physical Health Across Adulthood. *Social Psychological and Personality Science*, 4(1), 54–61. <https://doi.org/10.1177/1948550612444616>
- Hébert, J. R., Peterson, K. E., Hurley, T. G., Stoddard, A. M., Cohen, N., Field, A. E., Sorensen, G. (2001). The effect of social desirability trait on self-reported dietary measures among multi-ethnic female health center employees. *Annals of Epidemiology*, 11(6), 417–427. [https://doi.org/10.1016/S1047-2797\(01\)00212-5](https://doi.org/10.1016/S1047-2797(01)00212-5)
- Hogan, R. (1982). A socioanalytic theory of personality. *Nebraska Symposium on Motivation*, 55–89.
- Hogan, R. (1996). A socioanalytic perspective on the five-factor model. W: J. S. Wiggins (red.), *The five-factor model of personality: Theoretical perspectives* (s. 163–179). Guilford Press.
- Holtgraves, T. (2004). Social desirability and self-reports: Testing models of socially desirable responding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(2), 161–172. <https://doi.org/10.1177/0146167203259930>
- Honeycutt, J. M., Knapp, M. L., Powers, W. G. (1983). On knowing others and predicting what they say. *Western Journal of Communication (includes Communication Reports)*, 47(2), 157–174. <https://doi.org/10.1080/10570318309374113>
- Hough, L. M. (1992). The “big five” personality variables-construct confusion: Description versus prediction. *Human Performance*, 5(1-2), 139–155. <https://doi.org/10.1080/08959285.1992.9667929>
- House, J. S., Landis, K. R., Umberson, D. (1988). Social relationships and health. *Science*, 241(4865), 540–545. <https://doi.org/10.1126/science.3399889>
- Hřebícková, M., Ostendorf, F., Osecká, L., Cermák, I. (1999). Taxonomy and structure of Czech personality-relevant verbs. *Personality Psychology in Europe*, 7, 51–65.
- Human, L. J., Biesanz, J. C. (2011). Target adjustment and self-other agreement: Utilizing trait observability to disentangle judgeability and self-knowledge. *Journal of Personality and*



- Social Psychology*, 101(1), 202–216. <https://doi.org/10.1037/a0023782>
- Huston, T. L., Houts, R. M. (1998). The psychological infrastructure of courtship and marriage: The role of personality and compatibility in romantic relationships. W: T. N. Bradbury (red.), *The developmental course of marital dysfunction* (s. 114–151). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511527814.006>
- Jackson, D. N., Messick, S. (1958). Content and style in personality assessment. *Psychological Bulletin*, 55(4), 243–252. <https://doi.org/10.1037/h0045996>
- John, O. P., Hampson, S. E., Goldberg, L. R. (1991). The basic level in personality-trait hierarchies: Studies of trait use and accessibility in different contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(3), 348–361. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.60.3.348>
- John, O. P., Robins, R. W. (1993). Determinants of interjudge agreement on personality traits: The Big Five domains, observability, evaluativeness, and the unique perspective of the self. *Journal of Personality*, 61(4), 521–551. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1993.tb00781.x>
- Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R., Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: a qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 765–780.
- Karterud, S., Pedersen, G., Johansen, M., Wilberg, T., Davis, K., Panksepp, J. (2016). Primary emotional traits in patients with personality disorders. *Personality and Mental Health*, 10(4), 261–273. <https://doi.org/10.1002/pmh.1345>
- Kawachi, I., Berkman, L. F. (2001). Social ties and mental health. *Journal of Urban Health Bulletin of the New York Academy of Medicine*, 78, 458–467. doi: 10.1093/jurban/78.3.458
- Kelley, H. H. (2013). *Personal relationships: Their structures and processes*. Psychology Press.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L.A, Peterson, D. R. (red.) (1983). *Close relationships*. Freeman.
- Kenrick, D. T., Stringfield, D. O. (1980). Personality traits and the eye of the beholder: Crossing some traditional philosophical boundaries in the search for consistency in all of the people. *Psychological Review*, 87(1), 88–104. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.87.1.88>
- Krosnick, J. A. (1999). Survey research. *Annual Review of Psychology*, 50, 537–567. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.537>
- Kurzban, R., Leary, M. R. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: The functions of social exclusion. *Psychological Bulletin*, 127(2), 187–208. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.187>
- Kurzban, R., Neuberg, S. L. (2005). Managing ingroup and outgroup relationships. W: D. M. Buss (red.), *Handbook of evolutionary psychology* (s. 653–675). Wiley.

<https://doi.org/10.1002/9780470939376.ch22>

- Laakasuo, M., Rotkirch, A., Berg, V., Jokela, M. (2017). The company you keep: Personality and friendship characteristics. *Social Psychological and Personality Science*, 8(1), 66–73. <https://doi.org/10.1177/1948550616662126>
- Lahey, B. B. (2009). Public health significance of neuroticism. *American Psychologist*, 64(4), 241–256. <https://doi.org/10.1037/a0015309>
- Lazarus, R. S. (1995). Cognition and emotion from the RET viewpoint. *Journal of Rational-Emotive and Cognitive-Behavior Therapy*, 13, 29–54.
- Le, H., Oh, I.-S., Robbins, S. B., Ilies, R., Holland, E., Westrick, P. (2011). Too much of a good thing: Curvilinear relationships between personality traits and job performance. *Journal of Applied Psychology*, 96(1), 113–133. <https://doi.org/10.1037/a0021016>
- Leising, D., Scharloth, J., Lohse, O., Wood, D. (2014). What types of terms do people use when describing an individual's personality? *Psychological science*, 25(9), 1787–1794. <https://doi.org/10.1177/0956797614541285>
- Leslie, J. B., Van Velsor, E. (1996). *A look at derailment today: North America and Europe*. Center for Creative Leadership.
- Lewis, M. (2012). *Social cognition and the acquisition of self*. Springer Science & Business Media.
- Livaniene, V., De Raad, B. (2017). The factor structure of Lithuanian personality-descriptive adjectives of the highest frequency of use. *International Journal of Psychology*, 52(6), 453–462. <https://doi.org/10.1002/ijop.12247>
- Locke, K. D. (2009). Aggression, narcissism, self-esteem, and the attribution of desirable and humanizing traits to self versus others. *Journal of Research in Personality*, 43(1), 99–102. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.10.003>
- Lukaszewski, A. W. (2013). Testing an adaptationist theory of trait covariation: Relative bargaining power as a common calibrator of an interpersonal syndrome. *European Journal of Personality*, 27(4), 328–345. <https://doi.org/10.1002/per.1908>
- Luo, S., Klohnen, E. C. (2005). Assortative Mating and Marital Quality in Newlyweds: A Couple-Centered Approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(2), 304–326. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.2.304>
- Lutz, C. J., Lakey, B. (2001). How people make support judgments: Individual differences in the traits used to infer supportiveness in others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1070–1079. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1070>
- Macheta, K., Gorbaniuk, O. (2020). Podejście leksykalne w taksonomii emocji. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio J–Paedagogia-Psychologia*, 33(3), 21–32.
- Mahne, K., Huxhold, O. (2015). Grandparenthood and subjective well-being: Moderating

- effects of educational level. *The Journals of Gerontology, Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 70(5), 782–792. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbu147>
- Malle, B. F. (2006). The actor-observer asymmetry in attribution: A (surprising) meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 132(6), 895–919. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.6.895>
- Matzler, K., Faullant, R., Renzl, B., Leiter, V. (2005). The relationship between personality traits (extraversion and neuroticism), emotions and customer self-satisfaction. *Innovative Marketing*, 1(2), 32–39.
- McAdams, D. P., Pals, J. L. (2006). A new Big Five: Fundamental principles for an integrative science of personality. *American Psychologist*, 61(3), 204–217. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.61.3.204>
- McArthur, L. Z., Baron, R. M. (1983). Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review*, 90(3), 215–238. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.90.3.215>
- McCord, M. A., Joseph, D. L., Grijalva, E. (2014). Blinded by the light: The dark side of traditionally desirable personality traits. *Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice*, 7(1), 130–137. <https://doi.org/10.1111/iops.12121>
- McCrae, R. R. (1986). Well being scales do not measure social desirability. *Journal of Gerontology*, 41(3), 390–392. <https://doi.org/10.1093/geronj/41.3.390>
- McCrae, R. R. (1996). Social consequences of experiential openness. *Psychological Bulletin*, 120(3), 323–337. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.120.3.323>
- McCrae, R. R., Costa, P. T. (1985). Updating Norman's "adequacy taxonomy": Intelligence and personality dimensions in natural language and in questionnaires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(3), 710–721.
- McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr., Ostendorf, F., Angleitner, A., Hřebíčková, M., Avia, M. D., Sanz, J., Sánchez-Bernardos, M. L., Kusdil, M. E., Woodfield, R., Saunders, P. R., Smith, P. B. (2000). Nature over nurture: Temperament, personality, and life span development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 173–186. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.173>
- McDonald, J. S., Letzring, T. D. (2016). Judging personal values and personality traits: Accuracy and its relation to visibility. *Journal of Research in Personality*, 65, 140–151. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2016.10.009>
- McGowan, J., Gormly, J. (1976). Validation of personality traits: A multicriteria approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(5), 791–795. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.34.5.791>
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., Cook, J. M. (2001). Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27(1), 415–444.

<https://doi.org/10.1146/annurev.soc.27.1.415>

- Meleddu, M., Guicciardi, M. (1998). Self-knowledge and social desirability of personality traits. *European Journal of Personality*, 12(3), 151–168.  
[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0984\(199805/06\)12:3%3C151::AID-PER296%33.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(199805/06)12:3%3C151::AID-PER296%33.0.CO;2-C)
- Melnikoff, D. E., Bailey, A. H. (2018). Preferences for moral vs. immoral traits in others are conditional. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 115(4), E592–E600.  
<https://doi.org/10.1073/pnas.1714945115>
- Merz, E.-M., Schuengel, C., Schulze, H.-J. (2009). Intergenerational relations across 4 years: Well-being is affected by quality, not by support exchange. *The Gerontologist*, 49(4), 536–548. <https://doi.org/10.1093/geront/gnp043>
- Miller, J. D., Pilkonis, P. A., Morse, J. Q. (2004). Five-factor model prototypes for personality disorders: The utility of self-reports and observer ratings. *Assessment*, 11(2), 127–138.  
<https://doi.org/10.1177/1073191104264962>
- Mischel, W., Peake, P. K. (1982). Beyond déjà vu in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review*, 89(6), 730–755. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.89.6.730>
- Misiuro, T. (2017). Modele selekcji deskryptorów osobowych w badaniach psycholeksykalnych – podejście klasyczne i nierestrykcyjne. *Psychologiczne Zeszyty Naukowe*, 2, 163–178.
- Montag, C., Panksepp, J. (2017). Primary emotional systems and personality: An evolutionary perspective. *Frontiers in Psychology*, 8, 464. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00464>
- Moskowitz, D. S. (1982). Coherence and cross-situational generality in personality: A new analysis of old problems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(4), 754–768.  
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.43.4.754>
- Mund, M., Neyer, F. J. (2014). Treating personality-relationship transactions with respect: Narrow facets, advanced models, and extended time frames. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(2), 352–368. <https://doi.org/10.1037/a0036719>
- Murphy, G. L. (1982). Cue validity and levels of categorization. *Psychological Bulletin*, 91(1), 174–177. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.91.1.174>
- Musek, J. (2007). A general factor of personality: Evidence for the Big One in the five-factor model. *Journal of Research in Personality*, 41(6), 1213–1233.  
<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.02.003>
- Neimeyer, R. A., Mitchell, K. A. (1988). Similarity and attraction: A longitudinal study. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5(2), 131–148.  
<https://doi.org/10.1177/026540758800500201>
- Nettle, D. (2006). The evolution of personality variation in humans and other animals. *American*

- Psychologist*, 61(6), 622–631.
- Newcomb, T. M. (1961). The acquaintance process as a prototype of human interaction. W: T. M. Newcomb (red.), *The acquaintance process* (s. 259–261). Holt, Rinehart & Winston. <https://doi.org/10.1037/13156-015>
- Nichols, A. L., Cottrell, C. A. (2014). What do people desire in their leaders? The role of leadership level on trait desirability. *The Leadership Quarterly*, 25(4), 711–729. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2014.04.001>
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 574–583. <https://doi.org/10.1037/h0040291>
- Norman, W. T. (1967). *2800 Personality trait descriptors: normative operating characteristics for a university population*. Department of Psychology, University of Michigan; Ann Arbor Research Rep. Nr 08310-1-T.
- Offermann, L. R., Kennedy Jr, J. K., Wirtz, P. W. (1994). Implicit leadership theories: Content, structure, and generalizability. *The Leadership Quarterly*, 5(1), 43–58. [https://doi.org/10.1016/1048-9843\(94\)90005-1](https://doi.org/10.1016/1048-9843(94)90005-1)
- Oishi, S., Schimmack, U., Diener, E., Suh, E. M. (1998). The measurement of values and individualism-collectivism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(11), 1177–1189. <https://doi.org/10.1177/01461672982411005>
- Oleś, P. (2000). Kontrowersje wokół „Wielkiej Piątki”. *Czasopismo Psychologiczne*, 6(1-2), 7-18.
- Olver, J. M., Mooradian, T. A. (2003). Personality traits and personal values: A conceptual and empirical integration. *Personality and Individual Differences*, 35(1), 109–125. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00145-9](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00145-9)
- Osgood, C. E., May, W., Miron, M. (1975). *Cross-cultural universals of affective meaning*. University of Illinois Press.
- Ozer, D. J., Benet-Martinez, V. (2006). Personality and the prediction of consequential outcomes. *Annual Review Psychology*, 57, 401–421. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190127>
- Parks, L., Guay, R. P. (2009). Personality, values, and motivation. *Personality and Individual Differences*, 47(7), 675–684. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.06.002>
- Paunonen, S. V. (1989). Consensus in personality judgments: Moderating effects of target-rater acquaintanceship and behavior observability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(5), 823–833. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.5.823>
- Peabody, D. (1967). Trait inferences: Evaluative and descriptive aspects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(4, 2), 1–18. <https://doi.org/10.1037/h0025230>

- Peabody, D., Goldberg, L. R. (1989). Some determinants of factor structures from personality-trait descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(3), 552–567. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.3.552>
- Pervin, L. A., John, O. P. (2002). *Osobowość. Teoria i badania*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Plutchik, R. (1980). A general psychoevolutionary theory of emotion. W: R. Plutchik, H. Kellerman (red.), *Theories of emotion* (s. 3–33). Academic press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-558701-3.50007-7>
- Polenick, C. A., DePasquale, N., Eggebeen, D. J., Zarit, S. H., Fingerman, K. L. (2016). Relationship quality between older fathers and middle-aged children: Associations with both parties' subjective well-being. *The Journals of Gerontology, Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 73(7), 1203–1213. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbw094>
- Roberts, B. W., Kuncel, N. R., Shiner, R., Caspi, A., Goldberg, L. R. (2007) The Power of Personality: The Comparative Validity of Personality Traits, Socioeconomic Status, and Cognitive Ability for Predicting Important Life Outcomes. *Perspectives on Psychological Science*, 2(4), 313–345. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00047.x>
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. H., Knafo, A. (2002). The big five personality factors and personal values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 789–801. <https://doi.org/10.1177/0146167202289008>
- Roivainen, E. (2013). Frequency of the use of English personality adjectives: Implications for personality theory. *Journal of Research in Personality*, 47(4), 417–420. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.04.004>
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. Free Press.
- Rosch, E., Mervis, C. B. (1975). Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology*, 7(4), 573–605. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(75\)90024-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(75)90024-9)
- Rosch, E., Mervis, C. B., Gray, W. D., Johnson, D., Boyes-Braem, E. (1976). Basic objects in natural categories. *Cognitive Psychology*, 8(3), 382–439. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(76\)90013-X](https://doi.org/10.1016/0010-0285(76)90013-X)
- Rosenberg, A., Kagan, J. (1987). Iris pigmentation and behavioral inhibition. *Developmental Psychobiology: The Journal of the International Society for Developmental Psychobiology*, 20(4), 377–392. <https://doi.org/10.1002/dev.420200403>
- Russell, R. J., Wells, P. A. (1994). Personality and quality of marriage. *British Journal of Psychology*, 85(2), 161–168. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1994.tb02516.x>

- Samuel, D. B., Gore, W. L. (2012). Maladaptive variants of conscientiousness and agreeableness. *Journal of Personality*, 80(6), 1669–1696. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2012.00770.x>
- Saucier, G. (1994). Mini-Markers: A brief version of Goldberg's unipolar Big-Five markers. *Journal of personality assessment*, 63(3), 506–516. [https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6303\\_8](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6303_8)
- Saucier, G. (1997). Effects of variable selection on the factor structure of person descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(6), 1296–1312. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.6.1296>
- Saucier, G. (2003). Factor structure of English-language personality type-nouns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(4), 695–708. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.4.695>
- Saucier, G. (2009). Semantic and linguistic aspects of personality. W: P. J. Corr, G. Matthews (red.), *The Cambridge Handbook of Personality Psychology* (s. 379–399). Cambridge University Press.
- Saucier, G., Goldberg, L. R. (1996). The language of personality: Lexical perspectives on the five-factor model. W: J. S. Wiggins (red.), *The five-factor model of personality: Theoretical perspectives* (s. 21–50). Guilford Press.
- Saucier, G., Goldberg, L. R. (2001). Lexical studies of indigenous personality factors: Premises, products, and prospects. *Journal of Personality*, 69(6), 847–879. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.696167>
- Saucier, G., Hampson, S. E., Goldberg, L. R. (2000). Cross-language studies of lexical personality factors. W: S. E. Hampson (red.) *Advances in Personality Psychology*, 1, (1–36). Psychology Press.
- Saucier, G., Georgiades, S., Tsaousis, I., Goldberg, L. R. (2005). The Factor Structure of Greek Personality Adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(5), 856–875. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.5.856>
- Saucier, G., Srivastava, S. (2015). What makes a good structural model of personality? Evaluating the big five and alternatives. W: M. Mikulincer, P. R. Shaver, M. L. Cooper, R. J. Larsen (red.), *APA handbook of personality and social psychology, Vol. 4. Personality processes and individual differences* (s. 283–305). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14343-013>
- Schaffhuser, K., Allemand, M., Martin, M. (2014) Personality Traits and Relationship Satisfaction in Intimate Couples: Three Perspectives on Personality. *European Journal of Personality*, 28(2), 120–133. <https://doi.org/10.1002/per.1948>

- Scherer, K. R. (1978). Personality inference from voice quality: The loud voice of extroversion. *European Journal of Social Psychology*, 8(4), 467–487. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420080405>
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1–65. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6)
- Selfhout, M. H., Branje, S. J., Delsing, M., ter Bogt, T. F., Meeus, W. H. (2009). Different types of Internet use, depression, and social anxiety: The role of perceived friendship quality. *Journal of Adolescence*, 32(4), 819–833. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2008.10.011>
- Shmelyov, A. G., Pokhil'ko, V. I. (1993). A taxonomy-oriented study of Russian personality-trait names. *European Journal of Personality*, 7(1), 1–17. <https://doi.org/10.1002/per.2410070102>
- Simpson, J. A., Campbell, L. (2013). The waving of the relationship flag. W: Simpson, J. A., Campbell, L. (red.), *The Oxford Handbook of Close Relationships* (s. 826–829). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195398694.013.0037>
- Sirgy, M. J., Danes, J. E. (1982). Self-image/product-image congruence models: Testing selected models. W: A. Mitchell, A. Abor (red.), *ACR North American Advances*, 9, (s. 556–561). MI: Association for Consumer Research.
- Smith, C. A., Lazarus, R. S. (1990). Emotion and adaptation. W: L.A. Pervin (red.), *Handbook of Personality Theory and Research* (s. 609–637), Oxford University Press.
- Snyder, M., Ickes, W. (1985). Personality and social behavior. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *Handbook of Social Psychology* (s. 883–948). Random House.
- Solaja, M. O., Idowu, E. F., James, E. A. (2016). Exploring the relationship between leadership communication style, personality trait and organizational productivity. *Serbian Journal of Management*, 11(1), 99–117. DOI: 10.5937/sjm11-8480
- Somer, O., Goldberg, L. R. (1999). The structure of Turkish trait-descriptive adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(3), 431–450. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.3.431>
- Srivastava, S. (2010). The five-factor model describes the structure of social perceptions. *Psychological Inquiry*, 21, 69–75. <https://doi.org/10.1080/10478401003648815>
- Stapel, D. A., Koomen, W. (2005). Competition, Cooperation, and the Effects of Others on Me. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(6), 1029–1038. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.6.1029>
- Sternberg, R. J., Barnes, M. L. (red.). (1988). *The psychology of love*. Yale University Press.



- Strelau, J. (2000). Różnice indywidualne: opis, determinanty i aspekt społeczny. W: J. Strelau (red.), *Psychologia: Podręcznik akademicki. Psychologia ogólna* (s. 653–681). Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Szarota, P. (1995). Polska Lista Przymiotnikowa (PLP): Narzędzie do diagnozy Pięciu Wielkich czynników osobowości. *Studia Psychologiczne*, 33(1-2), 227–256.
- Szarota, P. (1996). Taxonomy of the Polish personality-descriptive adjectives of the highest frequency of use. *Polish Psychological Bulletin*, 27, 343–352.
- Szarota, P. (2008). Wielka Piątka-stare problemy, nowe wątpliwości. *Annals of psychology*, 11(1), 127–138.
- Szirmák, Z., De Raad, B. (1994). Taxonomy and structure of Hungarian personality traits. *European Journal of Personality*, 8(2), 95–117. <https://doi.org/10.1002/per.2410080203>
- Tan, L., Grace, R. C. (2008). Social Desirability and Sexual Offenders: A Review. *Sexual Abuse*, 20(1), 61–87. <https://doi.org/10.1177/1079063208314820>
- Tellegen, A. (1988). The analysis of consistency in personality assessment. *Journal of Personality*, 56(3), 621–663. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1988.tb00905.x>
- Terracciano, A., Sanna, S., Uda, M., Deiana, B., Usala, G., Busonero, F., Maschio A., Scally M., Patriciu N., Chen W-M., Distel M. A., Slagboom E. P., Boomsma D. I., Villafuerte S., Śliwerska E., Burmeister M., Amin N., Janssen A. C. J. W., van Duijn C. M., Schlessinger D., Abecasis G. R., Costa Jr., P. T. (2010). Genome-wide association scan for five major dimensions of personality. *Molecular Psychiatry*, 15, 647–656. doi:10.1038/mp.2008.113
- Tett, R.P., Jackson, D.N., Rothstein M. (1991). Personality measures as predictors of job performance: A meta-analytic review. *Personnel Psychology*, 44, 703–742. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00696.x>
- Tett, R. P., Murphy, P. J. (2002). Personality and situations in co-worker preference: Similarity and complementarity in worker compatibility. *Journal of Business and Psychology*, 17(2), 223–243.
- Tharp, R. G. (1963). Psychological patterning in marriage. *Psychological Bulletin*, 60(2), 97–117. <https://doi.org/10.1037/h0046726>
- Thomas, P. A., Liu, H., Umberson, D. (2017). Family relationships and well-being. *Innovation in Aging*, 1(3), 1 -11. <https://doi.org/10.1093/geroni/igx025>
- Todosijević, B., Ljubinković, S., Arančić, A. (2003). Mate selection criteria: A trait desirability assessment study of sex differences in Serbia. *Evolutionary Psychology*, 1, 116–126. <https://doi.org/10.1177/147470490300100108>
- Umberson, D., Crosnoe, R., Reczek, C. (2010). Social relationships and health behavior across the life course. *Annual Review of Sociology*, 36, 139–157.

<https://doi.org/10.1146/annurev-soc-070308-120011>

- Umberson, D., Karas Montez, J. (2010). Social Relationships and Health: A Flashpoint for Health Policy. *Journal of Health and Social Behavior*, 51(1\_suppl), S54–S66. <https://doi.org/10.1177/0022146510383501>
- Umberson, D., Williams, K., Thomeer, M. B. (2013). Family status and mental health: Recent advances and future directions. W: C. S. Aneshensel, J. C. Phelan (red.), *Handbook of The Sociology of Mental Health* (s. 405–431). Springer Publishing. Doi:10.1007/978-94-007-4276-5\_20
- Vazire, S. (2010). Who knows what about a person? The self–other knowledge asymmetry (SOKA) model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(2), 281–300. <https://doi.org/10.1037/a0017908>
- Vazire, S., Carlson, E. N. (2011). Others sometimes know us better than we know ourselves. *Current Directions in Psychological Science*, 20(2), 104–108. <https://doi.org/10.1177/0963721411402478>
- Warren, C., McGraw, A. P., Van Boven, L. (2011). Values and preferences: defining preference construction. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, 2(2), 193–205. <https://doi.org/10.1002/wcs.98>
- Watson, D., Hubbard, B., Wiese, D. (2000). Self–other agreement in personality and affectivity: The role of acquaintanceship, trait visibility, and assumed similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(3), 546–558. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.3.546>
- Wentzel, K. R. (1998). Social relationships and motivation in middle school: The role of parents, teachers, and peers. *Journal of Educational Psychology*, 90(2), 202–209. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.90.2.202>
- Wiggins, J. S., Behrends, R. S., Ben-Porath, Y. S., Blatt, S. J., Costa, P. T., Jr., Gurtman, M. B., McAdams, D. P., Piedmont, R. L., Pincus, A. L., Trobst, K. K. (2003). *Paradigms of personality assessment*. Guilford Press.
- Williams, K., Umberson, D. (2004). Marital status, marital transitions, and health: A gendered life course perspective. *Journal of Health and Social Behavior*, 45(1), 81–98. <https://doi.org/10.1177/002214650404500106>
- Williams, J. E., Satterwhite, R. C., Saiz, J. L. (2006). *The importance of psychological traits: A cross-cultural study*. Springer Science & Business Media.
- Wojciszke, B. (2001). Dane i pseudodane w procesie spostrzegania ludzi W: M. Kofta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć* (s. 65–89). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wolfe, R. N., Lennox, R. D., Cutler, B. L. (1986). Getting along and getting ahead: Empirical

- support for a theory of protective and acquisitive self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(2), 356–361. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.2.356>
- Wood, D. (2015). Testing the lexical hypothesis: Are socially important traits more densely reflected in the English lexicon? *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(2), 317–335. <https://doi.org/10.1037/a0038343>
- Wood, D., Nye, C. D., Saucier, G. (2010). Identification and measurement of a more comprehensive set of person-descriptive trait markers from the English lexicon. *Journal of Research in Personality*, 44(2), 258–272. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2010.02.003>
- Wood, D., Gardner, M. H., Harms, P. D. (2015). How functionalist and process approaches to behavior can explain trait covariation. *Psychological Review*, 122(1), 84-111. <https://doi.org/10.1037/a0038423>
- Zhou, X., Saucier, G., Gao, D., Liu, J. (2009). The factor structure of Chinese personality terms. *Journal of Personality*, 77(2), 363-400. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00551.x>
- Zipf, G. K. (1949). *Human behavior and the principle of least effort*. Addison-Wesley Press.
- Zuckerman, M. (1992). What is a basic factor and which factors are basic? Turtles all the way down. *Personality and individual differences*, 13(6), 675–681. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90238-K](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90238-K)

## Spis tabel

- Tabela 1 *Rzetelność pomiaru: wielkość błędu standardowego estymacji dla 1347 deskryptorów osobowości*
- Tabela 2 *Trafność pomiaru dla 152 par antonimów: współczynniki korelacji w ramach pary antonimów*
- Tabela 3 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a znajomością znaczenia tych deskryptorów w populacji*
- Tabela 4 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech*
- Tabela 5 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część I*
- Tabela 6 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część II*
- Tabela 7 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część III*
- Tabela 8 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część I*
- Tabela 9 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część II*
- Tabela 10 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności deskryptorów cech a wskaźnikami gęstości występowania deskryptorów cech w leksykonie – część III*
- Tabela 11 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariacji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe – część I*
- Tabela 12 *Macierz korelacji rho Spearmana pomiędzy wskaźnikami ważności a proporcją wyjaśnionej wariacji deskryptorów cech osobowości przez struktury czynnikowe – część II*
- Tabela 13 *Struktura czteroczynnikowa ważności cech dla utrzymania relacji*
- Tabela 14 *Struktura pięcioczynnikowa pożądalności społecznej cech*
- Tabela 15 *Struktura czteroczynnikowa obserwowalności cech*
- Tabela 16 *Struktura pięcioczynnikowa ważności znajomości cech*

## **Spis rysunków**

Rysunek 1 *Rozkład wskaźnika ważność dla relacji dla 1347 deskryptorów*

Rysunek 2 *Rozkład wskaźnika pożądalność dla 1347 deskryptorów*

Rysunek 3 *Rozkład wskaźnika obserwowalność dla 1347 deskryptorów*

Rysunek 4 *Rozkład wskaźnika ważność znajomości dla 1347 deskryptorów*

## Załączniki

### Załącznik A Przykłady artykułów z użyciem terminów: hipoteza i założenie

Hipoteza	Założenie
Somer, O., Goldberg, L. R. (1999). The structure of Turkish trait-descriptive adjectives. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 76(3), 431-450.	Hřebíčková, M. (2007). The lexical approach to personality description in the Czech context. <i>Ceskoslovenská Psychologie</i> , 51, 50-61.
Saucier, G., Georgiades, S., Tsaousis, I., Goldberg, L. R. (2005). The factor structure of Greek personality adjectives. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 88(5), 856-875.	Singh, J. K., Misra, G., De Raad, B. (2013). Personality structure in the trait lexicon of Hindi, a major language spoken in India. <i>European Journal of Personality</i> , 27(6), 605-620.
Gorbaniuk, O., Czarnecka, E., Chmurzyńska, M. (2011). Taxonomy of person-descriptive terms in Polish: A psycho-lexical study. <i>Current Problems of Psychiatry</i> , 12(1), 100-106.	Gorbaniuk, O., Kulewicz, P., Gorbaniuk, J., Kordon, A., Leoszko, W., Ivanova, A., Suchomska, M. (2014). Taksonomia psycholeksykalna języka białoruskiego. <i>Current Problems of Psychiatry</i> , 15(2), 89 - 95.
Gorbaniuk, O., Budzińska, A., Owczarek, M., Bożek, E., Juros, K. (2013). The factor structure of Polish personality-descriptive adjectives: An alternative psycho-lexical study. <i>European Journal of Personality</i> , 27(3), 304-318.	Gorbaniuk, O., Mirowich, A., Leoszko, W., Gorbaniuk, J., Kordon, A., Świdorska, M., Kuts, O., Korczak, A. (2018). A psycholexical classification of Ukrainian descriptors of individual differences. <i>Current Problems of Psychiatry</i> , 19(2), 71-78.
Livaniene, V., De Raad, B. (2017). The factor structure of Lithuanian personality-descriptive adjectives of the highest frequency of use. <i>International Journal of Psychology</i> , 52(6), 453-462.	Ivanova, A., Gorbaniuk, O., Blėkaitytė, D., Dovydaitytė, E., Austėja A. Čepulienė, Mastauskaitė, G., Ramanauskas, R., Jurgelytė, U., Slapšinskaitė, R. (2018). Do adjectives exhaust the personality lexicon? A psycholexical study of the Lithuanian language. <i>Current Issues in Personality Psychology</i> , 6(3), 171-180.
	Burtăverde, V., De Raad, B. (2019). Taxonomy and structure of the Romanian personality lexicon. <i>International Journal of Psychology</i> , 54(3), 377-387.
	Gorbaniuk, O., Korczak, A., Toruj, N., Czarnejko, A., Macheta, K., Jałoszewska, M., Charęzińska-Nowocień, M., Karpiński, R., Garwoliński, Ł., Misiuro, T., Zygnerska, M., Bojan, I., Rykowska, K., Wawrzaszek, P., Jeliński, J., Hawryluk, M. (2019). Comprehensive psycholexical classification of Polish person-descriptive terms. <i>Current Issues in Personality Psychology</i> , 7(2), 142–154.

## Załącznik B Podstawy teoretyczne - ważność społeczna cech

Cattell, 1943	ważne → zakodowane w języku
Zipf, 1949	ważne → więcej synonimów i aspektów w języku (językoznawstwo)
Rosch i Mervis, 1975	ważne → prototypowe
Goldberg, 1982	ważne → istotne w codziennych transakcjach międzyludzkich
Saucier i Goldberg, 1986	ważne → uniwersalne
Harkness i Lilienfeld, 1997	ważne → różnicujące ludzi między sobą; istotne z punktu widzenia pochodzenia cech - genetyki
Lutz i Lakey, 2001	ważne → związane ze wsparciem społecznym
Wiggins, 2003	ważne → związane z liczbą powiązanych słów
Abele i Wojciszke, 2007	ważne → pozwalające na skalibrowanie swoich działań
Buss, 2009	ważne → istotne ewolucyjnie
Parks i Guay, 2009	ważne → związane z wartościami i zasadami przewodnimi w życiu człowieka
Srivastava, 2010	ważne → istotne dla funkcjonowania poznawczego człowieka
Schaffhuser i in., 2014	ważne → istotne dla relacji międzyludzkich
Montag i Panksepp, 2017	ważne → jako funkcja adaptacyjna
Melnikoff i Bailey, 2018	ważne → związane z preferencjami

### Załącznik C Podstawy teoretyczne - ważność relacji

House i in., 1988	ważne → wpływ na rozwój, zdrowie i różne dziedziny życia
Czapiński, 1992, 2004	ważne → szczęście
Solaja i in., 2016	ważne → osobowość
Williams i Umberson, 2004	relacje romantyczne → ważne → dobrostan
Barelds i Barelds-Dijkstra, 2007	relacje romantyczne → ważne → budowanie relacji
Umberson i in., 2010	relacje romantyczne → ważne → wpływ na całokształt życia
Umberson i in., 2013	relacje romantyczne → ważne → zdrowie
Harris i Vazire, 2016	relacje romantyczne → ważne → osobowość
Luo i Klohnen, 2005	relacje przyjacielskie → ważne → podobieństwo cech między ludźmi w relacjach
Demir i Weitekamp, 2007	relacje przyjacielskie → ważne → szczęście
Selfhout i in., 2009	relacje przyjacielskie → ważne → preferencje wyboru konkretnych ludzi na przyjaciół
Laakasuo i in., 2017	relacje przyjacielskie → ważne → utrzymywanie bliskich relacji
Branje i in., 2004	relacje rodzinne → ważne → wsparcie
Hartwell i Benson, 2007	relacje rodzinne → ważne → poczucie sensu życia
Umberson i in., 2010	relacje rodzinne → ważne → źródło więzi społecznych
Thomas i in., 2017	relacje rodzinne → ważne → dobrostan
Barrick i Mount, 1991	relacje w pracy → ważne → wydajność pracownika
Tett i Murphy, 2002	relacje w pracy → ważne → organizacja pracy
Solaja i in., 2016	relacje w pracy → ważne → przywództwo; poczucie własnej wartości



### Załącznik D Podstawy teoretyczne - ważność utrzymania relacji

Foa i Foa, 1974	ważne → potrzeba bycia kochanym i szacunku
Czapiński, 1992	ważne → szczęście
Duck, 1998	ważne → komfort i przewidywalność; społeczne oczekiwania
Kelley, 2013	ważne → wymiana informacji, uczuć itd.

### Załącznik E Podstawy teoretyczne - pożądalność społeczna cech

Alicke, 1985	ważne → samoocena
Borkeanu i Ostendorf, 1989	ważne → uczenie się przez ludzi zachowań pożądanym
Schwartz, 1992	ważne → wartości
Meleddu i Guicciardi, 1998	ważne → samoświadomość
Todosijevic i in., 2003	ważne → kwestie ewolucyjne
Holtgraves, 2004	ważne → aprobata społeczna
Cottrell i in., 2007	ważne → zaufanie
McCord i in., 2014	ważne → adaptacja

### Załącznik F Podstawy teoretyczne - obserwowalność cech

Snyder i Ickes, 1985	ważne → wskazówka na istnienie osobowości
Funder i Dobroth, 1987	ważne → kryteria zaobserwowania cechy
John i Robins, 1993	ważne → ocena cech
Borkenau i Liebler, 1995	ważne → informacje na temat innych (kto jaki jest) - nie tylko cechy, również wygląd zewnętrzny
McDonald i Letzring, 2016	ważne → wartości

### Załącznik G Podstawy teoretyczne - ważność znajomości cech

Stapel i Koomen, 2005	ważne → współpraca
Abele i Wojciszke, 2007	ważne → przewidywanie zachowań innych oraz dopasowanie własnych
Cottrell i in., 2007	ważne → ochrona zasobów
Hassenstab i in., 2007	ważne → empatia
Vazire, 2010; Vazire i Carlson, 2011	ważne → znajomość siebie i innych
Hannum, 2011	ważne → przywództwo
Lewis, 2012	ważne → funkcjonowanie poznawcze
Branković i in., 2020	ważne → adaptacja

### Załącznik H Podstawy teoretyczne - gęstość

Szarota, 1996	częstość występowania cechy → bardziej proporcjonalne czynniki w analizach statystycznych
Saucier, 1997	częstość występowania cechy → odniesienie do codziennego życia i rzeczywistych obiektów
Saucier i Goldberg, 1996	liczba synonimów → semantyczne czynniki
Wood, 2015	liczba kowariancji → odniesienie do statystyki

### Załącznik I Porównanie badań: własne vs Wood (2015)

lista 1347 słów	lista 498 słów
lista oparta na wszystkich częściach mowy	lista oparta na przymiotnikach
język polski	język angielski
badani: studenci i osoby po studiach	badani: studenci
cel główny: weryfikacja hipotezy psycholeksykalnej	cel główny: weryfikacja hipotezy psycholeksykalnej
cel dodatkowy: ustalenie struktury czynnikowej ważności cech	
dokładne zaplecze teoretyczne: definicje i wyjaśnienia	oszczędne zaplecze teoretyczne: mała ilość definicji i wyjaśnień
dokładne zaplecze teoretyczne: uzasadnienia podjętych wyborów odnośnie operacjonalizacji	
dopasowanie instrukcji - podkreślenie ważności cech pozytywnych, jak i negatywnych	

## Załącznik J Fragment listy (*M*, *SD*)

Deskryptor	Rodzaj wskaźnika							
	Ważność dla relacji		Pożądalność		Obserwowalność		Ważność znajomości	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
pracowity	5,38	1,45	6,33	0,80	5,37	1,50	5,64	1,14
waleczny	4,55	1,43	5,23	1,15	4,71	1,31	4,43	1,44
pyskaty	5,77	1,10	2,15	0,89	5,78	1,06	4,96	1,47
oryginalny	3,34	1,91	5,16	1,17	5,64	1,40	4,19	1,52
lekkomyślny	5,30	1,27	1,76	0,80	4,22	1,55	5,00	1,60
małomówny	4,23	1,75	3,42	0,99	6,23	1,10	3,60	1,45
krytykancki	6,10	1,06	2,21	1,00	5,18	1,28	5,16	1,41
posłuszny	4,61	1,37	3,83	1,25	4,54	1,29	4,44	1,29
światowy	3,13	1,79	5,03	1,14	3,58	1,73	3,26	1,42
ostry	5,43	1,22	2,97	0,97	4,82	1,50	4,71	1,31
niedorajda	4,69	1,67	1,28	0,53	4,55	1,34	4,40	1,56
poliglota	2,52	1,64	4,99	1,22	4,31	1,72	2,71	1,45
podły	6,58	0,89	1,23	0,48	4,19	1,55	5,69	1,56
empatyczny	6,00	1,06	5,75	1,12	4,04	1,81	5,56	1,16
nieokiełznany	4,61	1,39	3,31	1,27	3,83	1,47	4,47	1,63
kantujący	5,90	1,29	1,68	0,84	3,45	1,50	5,51	1,72
bezkonfliktowy	5,94	1,07	5,47	1,04	4,08	1,64	5,56	1,03
fajtlapa	4,20	1,72	1,50	0,62	5,01	1,11	4,03	1,58
honorowy	5,05	1,54	5,91	1,04	3,96	1,38	4,93	1,28
mściwy	6,01	1,12	1,93	0,94	3,71	1,60	5,23	1,67
zorganizowany	4,95	1,75	5,83	0,85	5,24	1,21	5,06	1,41
niewrażliwy	5,05	1,41	2,40	0,91	3,67	1,62	4,71	1,48
cykor	3,76	1,70	1,79	0,93	4,45	1,45	3,93	1,54
cehuje mnie samoakceptacja	3,94	1,79	5,38	1,05	3,23	1,90	3,50	1,62
huraganowy	5,17	1,28	2,55	0,91	4,54	1,52	4,54	1,66
dwulicowy	6,46	0,92	1,22	0,54	3,21	1,61	5,93	1,57
pustelnik	4,21	1,85	2,72	1,01	4,74	1,58	3,76	1,69
bezproblemowy	5,43	1,41	5,46	1,08	3,65	1,76	5,49	1,26
przewrotny	5,09	1,47	2,84	1,07	3,57	1,39	4,74	1,36
nierzeczowy	4,31	1,79	2,27	0,86	3,99	1,58	3,43	1,78
ciepły	5,56	1,27	5,82	0,99	5,18	1,30	5,40	1,24
godny zaufania	6,66	0,61	6,75	0,53	3,81	1,67	6,57	0,91
rygorystyczny	5,24	1,34	3,01	1,16	4,50	1,24	4,84	1,54
kablujący	5,78	1,17	1,44	0,59	3,56	1,68	5,36	1,67
niedyplomacyjny	4,05	1,83	2,63	0,94	3,87	1,50	3,16	1,57
odpowiedzialny	5,92	1,14	6,38	0,95	4,14	1,49	6,17	1,05
gniewny	5,59	1,09	2,39	0,85	5,09	1,22	5,04	1,52
kapuś	5,71	1,31	1,30	0,58	3,33	1,59	5,24	1,75
uczony	3,62	1,69	5,47	0,93	4,22	1,38	4,29	1,42
niebezpośredni	4,17	1,65	3,42	0,85	4,14	1,47	3,29	1,63
pokorny	4,27	1,45	4,49	1,15	4,22	1,33	4,09	1,56
niemobilny	3,47	1,79	2,85	0,88	4,04	1,64	3,54	1,53
lamus	3,97	1,74	1,67	0,73	3,97	1,43	3,76	1,41
stateczny	4,07	1,65	4,60	1,04	4,04	1,25	4,16	1,35
podjudzacz	5,35	1,37	1,93	0,84	4,26	1,38	4,77	1,55
przewidywalny	4,00	1,66	3,83	1,03	3,27	1,67	4,17	1,62
dokuczliwy	5,68	1,11	2,39	0,91	5,06	1,53	4,89	1,62
zahartowany	3,63	1,66	5,41	0,89	3,78	1,51	3,67	1,42
zwariony	4,08	1,49	3,81	1,17	5,32	1,18	4,63	1,43
potrafię puentować	3,03	1,60	4,98	0,94	4,50	1,82	2,53	1,50
urągłiwy	5,51	1,18	2,10	0,79	4,52	1,34	4,39	1,63
gawędziarz	3,65	1,82	4,42	0,98	5,69	1,28	3,43	1,53
dostosowujący się	4,66	1,39	4,24	0,84	4,29	1,36	4,53	1,33
żartowniś	4,02	1,68	4,67	0,93	5,53	1,14	4,30	1,42
charakterny	5,07	1,18	4,62	1,09	5,06	1,21	5,00	1,20
praworządny	4,64	1,45	5,23	1,02	3,77	1,46	5,03	1,18
wybuchowy	5,69	1,18	2,40	0,83	5,60	1,25	5,40	1,40
żarłoczny	2,47	1,55	2,37	0,96	5,17	1,57	3,14	1,46

Deskryptor	Rodzaj wskaźnika							
	Ważność dla relacji		Pożądalność		Obserwowalność		Ważność znajomości	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
matołkowaty	4,76	1,56	1,50	0,71	4,37	1,28	4,03	1,61
hojny	4,65	1,56	5,58	0,83	4,18	1,47	4,47	1,40
nierygorystyczny	4,50	1,58	3,99	1,15	3,97	1,38	4,20	1,49
nieobyty	4,43	1,66	2,12	0,79	4,86	1,29	4,53	1,27
robotny	5,03	1,51	5,29	0,98	4,78	1,35	5,03	1,47
"żyd"	5,12	1,42	1,54	0,72	4,03	1,51	4,58	1,61
konwencjonalny	3,45	1,50	3,56	1,00	4,05	1,32	3,72	1,46
niepowściągliwy	4,43	1,49	2,88	0,96	4,42	1,16	4,25	1,34
niebaczny	4,25	1,54	2,58	0,78	3,77	1,27	3,97	1,42
prostacki	5,74	1,21	1,28	0,55	5,51	1,14	5,16	1,48
śmiały	4,12	1,77	5,35	0,88	5,56	1,01	4,67	1,40
niepoważny	4,53	1,48	2,71	0,80	4,82	1,16	4,84	1,30
odwetowiec	5,49	1,21	2,42	0,89	3,76	1,56	4,91	1,66
grzeczny	4,73	1,44	5,11	1,06	5,24	1,27	5,11	1,35
satyryczny	3,28	1,78	4,16	1,04	4,58	1,41	3,21	1,79
nieobojętny	5,29	1,23	5,12	1,05	4,14	1,61	4,78	1,37
przeklinający	4,09	1,90	2,56	1,05	5,92	1,33	4,16	1,59
ściśły	3,09	1,76	4,33	1,03	3,69	1,49	3,04	1,42
snob	4,78	1,53	1,74	0,79	4,91	1,30	4,53	1,50
lubi węszyć	5,20	1,28	2,48	0,96	3,79	1,72	4,77	1,51
fachowy	4,41	2,01	5,79	0,79	4,44	1,39	4,69	1,56
kapryśny	5,24	1,23	2,43	0,93	4,68	1,32	4,83	1,37
doskonalący się	4,35	1,71	5,76	0,81	3,31	1,54	4,10	1,53
generalizujący	4,66	1,43	2,91	0,91	3,90	1,46	4,30	1,69
zacny	4,03	1,78	5,48	1,21	3,49	1,71	3,94	1,57
swawolny	3,81	1,56	3,23	1,00	4,46	1,29	3,79	1,51
asekurujący się	3,90	1,54	3,77	0,93	3,92	1,48	3,84	1,26
nieustępliwy	5,29	1,44	3,72	1,23	4,62	1,51	4,61	1,43
wszechwiedzący	4,22	1,82	3,90	1,38	4,36	1,61	3,79	1,41
zrędlivy	5,61	0,98	1,99	0,73	5,62	1,14	4,80	1,48
zalotny	3,21	1,97	3,86	1,14	5,28	1,13	3,43	1,57
praktyczny	4,43	1,74	5,26	0,81	4,42	1,40	4,69	1,29
nieodporny	4,01	1,71	2,48	0,85	3,54	1,43	4,20	1,55
niegrzeczny	5,25	1,52	2,26	0,80	5,71	1,08	5,14	1,53
myślący	5,29	1,47	6,13	0,84	4,40	1,72	5,29	1,16
pozer	5,00	1,55	1,97	0,89	4,41	1,69	4,94	1,38
regulaminowy	4,33	1,72	4,26	1,01	4,46	1,32	4,51	1,35
wzgardliwy	5,62	1,19	2,03	0,70	4,36	1,33	4,80	1,46
gorączkowy	4,88	1,37	2,63	0,76	4,95	1,38	4,80	1,43
niewybredny	4,01	1,52	4,03	1,23	4,05	1,54	4,00	1,43
dzielny	3,92	1,82	5,85	0,89	4,10	1,41	4,69	1,25
napastliwy	5,76	1,08	1,98	0,82	5,09	1,17	5,19	1,55
pewny siebie	4,29	1,76	5,58	1,19	5,65	1,04	4,67	1,40
...	...	...	...	...	...	...	...	...