



New  
Direction

**Dr hab. Radosław Rogoza, prof. AEH**

# **CZY PIENIĄDZE Z KPO TO SZANSĄ NA ROZWÓJ CZY PUŁAPKA**

**Jak narcyzm jest powiązany  
z postawami wobec KPO?**



Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservatism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.

[newdirection.online](http://newdirection.online) @europeanreform

New Direction is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament.

REGISTERED OFFICE: Rue du Trône, 4, 1000 Brussels, Belgium. EXECUTIVE DIRECTOR: Witold de Chevilly.

The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.

	<b>Najważniejsze wnioski</b>	<b>5</b>
	<b>Streszczenie</b>	<b>5</b>
<b>1</b>	<b>Czy pieniądze z KPO to szansa na rozwój czy pułapka - Jak narcyzm jest powiązany z postawami wobec KPO?</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Metoda</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>Wyniki</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>Omówienie wyników</b>	<b>19</b>
	<b>Bibliografia</b>	<b>21</b>

## NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- Osoby deklarujące minimalną wiedzę czym jest KPO postrzegają te środki jako szansę na rozwój oraz są najbardziej ukierunkowane na konsumpcję tych środków
- Kobiety bardziej niż mężczyźni oczekują, że Polska powinna otrzymać więcej z KPO, zaś mężczyźni są bardziej niż kobiety ukierunkowani na konsumpcję środków z KPO
- Osoby z wyższym podstawowym i średnim bardziej kwestionują założenia KPO, jednocześnie twierdząc, że należy korzystać z tych środków
- Nie odnotowano różnic w zakresie pragmatycznej postawy wobec wykorzystania środków z KPO ze względu na preferencje polityczne
- Osoby deklarujące poparcie dla Zjednoczonej Prawicy i Konfederacji postrzegają KPO jako pułapkę, zaś wyborcy Koalicji Obywatelskiej, Lewicy i Trzeciej Drogi – jako szansę

## STRESZCZENIE

Gospodarki państw europejskich, w tym Polski, znacząco ucierpiały w trakcie pandemii COVID-19. Aby przeciwdziałać jej długotrwałym skutkom z jednej strony jak również wzmocnić gospodarki na przyszłe kryzysy, UE zatwierdziła wielomiliardowy plan Next Generation EU. W ramach tego programu, państwa członkowskie, w tym Polska, przedstawiły Krajowe Plany Odbudowy, które zawierały plan działania związany z wydatkowaniem tych środków. Niniejsze badanie koncentruje się na ocenie opinii publicznej związanej z postawami wobec Krajowego Planu Odbudowy. Badanie wykonane na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków ( $N = 253$ ; 53.8% kobiet) wykazało szereg istotnych różnic. Wykazano, że KPO cieszy się większym poparciem wśród

osób, które deklarują niższy poziom wiedzy na temat jego funkcjonowania. Wykazano istotne różnice międzypłciowe, związane z poziomem wykształcenia jak również preferencjami politycznymi. Wyniki te wskazują na polaryzację polskiego społeczeństwa, w którym osoby oddające głos na Koalicję Obywatelską oraz Lewicę postrzegają KPO jako szansę, zaś wyborcy deklarujący głos na Zjednoczoną Prawicę i Konfederację – postrzegają KPO jako pułapkę. Brakiem polaryzacji okazała się natomiast postawa pragmatyczna, w której nawet jeśli ktoś się nie zgadzał z założeniami KPO – uważał, że należy te środki wykorzystać.

*Słowa kluczowe:* KPO, narcyzm, wiedza



# 1

## CZY PIENIĄDZE Z KPO TO SZANSA NA ROZWÓJ CZY PUŁAPKA - JAK NARCYZM JEST POWIĄZANY Z POSTAWAMI WOBEC KPO?

W grudniu 2019 roku, w Wuhan zaraportowano nadzwyczajnie wysoką liczbę zapaleń płuc niewiadomego pochodzenia. Wyniki późniejszych badań zidentyfikowały, że źródłem okazał się nieznan dotąd koronawirus (nazwany SARS-CoV-2), który w krótkim czasie rozprzestrzenił się na cały świat (Ciotti i in., 2020). W obliczu narastającej liczby zakażeń sięgającej 125 000 przypadków odnotowanych w 188 krajach, Światowa Organizacja Zdrowia 12 marca 2020 roku ogłosiła stan pandemii (World Health Organization, 2020). Nieustannie postępująca liczba zakażeń oraz liczba zgonów przy jednoczesnym braku skutecznego programu szczepień i niepewności odnośnie do dalszego rozwoju pandemii, doprowadziła większość gospodarek świata do niespotykanego załamania (przykładowo, w drugim kwartale 2020 roku PKB zmalał o 8,2 procent rok do roku; Główny Urząd Statystyczny, 2022). Spowodowane było to wprowadzeniem lockdownu na terenie całego kraju, który polegał między innymi na ograniczeniu przemieszczania się, obowiązku kwarantanny, zawieszeniu zajęć w szkołach, działalności galerii handlowych, zakładów fryzjerskich, wprowadzenie ograniczeń dotyczących liczby osób w sklepach, odwołania organizacji imprez masowych, czy zamknięcie ruchu lotniczego i kolejowego (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2020). Wszystkie ograniczenia miały na celu zredukowanie rozprzestrzeniania się koronawirusa, co odbyło się kosztem funkcjonowania całej gospodarki. Pandemia COVID-19 obnażyła słabości europejskiej gospodarki, która – podobnie jak większość gospodarek świata, okazała się nieodporna na tego typu wyzwania, które w efekcie doprowadziły do największego kryzysu gospodarczego w historii UE. Pomimo faktu, że UE podjęła działania antykryzysowe od początku trwania pandemii, które pochłonęły 540 miliardów euro, w lipcu 2020 uzgodniono wieloletnie ramy finansowe na lata 2021-2027 o wartości 1824,3 miliard euro oraz plan odbudowy

Next Generation EU o wartości 750 miliardów euro (Rada Europejska, 2024).

Państwa EU, przedstawiając Krajowe Plany Odbudowy i Zwiększania Odporności (zwane dalej jako KPO) określały planowane programy reform i inwestycji planowanych do 2026 roku, które powinny odnosić się do następujących filarów tematycznych: transformacji ekologicznej i cyfrowej, inteligentnego, zrównoważonego i inkluzywnego wzrostu i zatrudnienia, spójności społecznej i terytorialnej, zdrowia i odporności oraz polityki na rzecz następnego pokolenia, w tym edukacji i umiejętności (Rada Europejska, 2024). Wszystkie KPO przedstawione przez państwa członkowskie były oceniane przez Komisję Europejską i w przypadku zatwierdzenia, były akceptowane w ciągu miesiąca przez Radę Europy. W czerwcu 2022 polski KPO został zatwierdzony w drodze decyzji wykonawczej, jednak został w pełni zatwierdzony w grudniu 2023 (Rada Unii Europejskiej, 2023). Zgodnie z tą decyzją, na polski KPO, który składa się z 55 inwestycji oraz reform, przeznaczono 59,8 miliarda euro, z czego 25,27 miliarda w postaci bezzwrotnych dotacji a 34,54 miliarda euro w postaci pożyczek. Istotnym aspektem pożyczek są ich preferencyjne warunki, które sprawiają, że są to najtańsze możliwe pieniądze na rynku. Wynika to z faktu, że środki te pochodzą z długu zaciągniętego przez Komisję Europejską w imieniu krajów członkowskich – a zatem, gwarantem spłaty jest cała Wspólnota Europejska, zaś dług jest oparty na niższe stopy procentowe w strefie euro niż w Polsce, co sprawia, że środki te są znacznie tańsze niż jakiegokolwiek inne rynkowo dostępne opcje (Arak, 2022). Zgodnie z filarami programu, środki te nie mogą zostać wydatkowane wedle własnych ustaleń, lecz muszą odnosić się do celów wyznaczonych przez EU. Tym samym, najwięcej, bo aż 46,6% środków z KPO zaplanowano na zieloną transformację, a 21,36% na cyfryzację.

### Cecha Narcyzmu

Narcyzm bardzo często utożsamiany jest z narcystycznym zaburzeniem osobowości, charakteryzującym się nadmierną wielkością oraz poszukiwaniem i domaganiem się uwagi (Ackerman i in., 2019), jednakże we współczesnej literaturze najczęściej interpretowany jest jako cecha osobowości, którą każda w mniejszym lub większym stopniu

posiada (Back, 2018). W takim ujęciu, narcyzm może być najogólniej zdefiniowany jako poczucie bycia lepszym niż inni (Krizan, Herlache, 2018), które, jednakże może objawiać się w różny, czasami nawet sprzeczny sposób. Począwszy od wczesnych prac prowadzonych w nurcie psychoanalitycznym, poprzez prace w nurcie psychologii społecznej i osobowości

– zwyczajowo wyróżniano dwie, fenotypowe formy narcyzmu: narcyzm wielkościowy (zwany również jawnym) oraz narcyzm nadwrażliwy (określany jako ukryty; Hendin, Cheek, 1997; Miller i in., 2021; Morf, Rhodewalt, 2001; Wink, 1991). Narcyzm wielkościowy zbliżony jest do prototypowego stereotypu osoby narcystycznej – charakteryzuje się nadmierną pewnością siebie, umiejętnością do zdobywania podziwu i uwagi ze strony innych jak również do powierzchownego i przedmiotowego traktowania innych, którzy służą wyłącznie do realizowania własnego celu jakim jest utrzymanie wielkościowego obrazu siebie (Back i in., 2013; Geukes i in., 2017). Tymczasem, narcyzm nadwrażliwy charakteryzuje się przewrażliwieniem na własnym punkcie, nieustannym, wręcz paranoicznym doszukiwaniu się zagrożeń oraz przeżywaniem intensywnych uczuć wstydu i poczucia winy, skutkujących wycofaniem społecznym (Miller i in., 2017; Pincus i in., 2009; Rogoza i in., 2022). Pomimo faktu, że te dwie formy fenotypowe dzielą nazwę „narcyzm” – więcej wydaje się je dzielić niż łączyć. Przykładowo, z perspektywy Pięcioczynnikowego

Modelu Osobowości, narcyzm wielkościowy wiąże się przede wszystkim z wysoką ekstrawersją, zaś narcyzm nadwrażliwy – z niską ekstrawersją oraz wysoką neurotycznością (Rogoza i in., 2018, 2019). Niemniej jednak, empiryczne badania wykazały, że posiadają część wspólną, która charakteryzuje się pozytywną relacją do niskiej ugodowości a odnosi się do niechęci wobec innych ludzi (Miller, Campbell, 2008; Paulhus, 2001; Rogoza i in., 2019). Bazując na tych odkryciach, współcześnie przyjmuje się, że narcyzm posiada hierarchiczną strukturę, która może być precyzyjnie opisana dzięki wyróżnieniu trzech aspektów: narcyzmu sprawczego – który dąży do autopromocji i wzmacniania ego, narcyzmu antagonistycznego – który jest strategią reaktywną mającą za zadanie oddalać wszelkie zagrożenia, które mogłyby zachwiać poczuciem własnej wartości, oraz narcyzmu neurotycznego – który dąży do wycofania przed nieuchronną możliwością doznania niesprawiedliwej krzywdy (Ackerman i in., 2019; Krizan, Herlache, 2018; Rogoza i in., 2019; 2022; Wright, Edershile, 2019).

2

## METODA

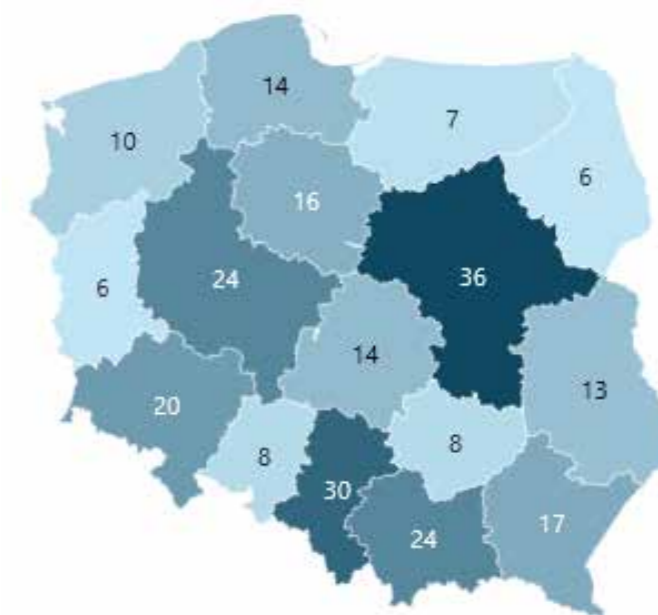
### Osoby badane i procedura

Badanie zostało przeprowadzone metodą CAWI na próbie  $N = 253$  dorosłych Polaków. Badana próba była reprezentatywna dla populacji dorosłych Polaków w odniesieniu do kwot na płeć, wiek oraz miejsce zamieszkania. W badaniu wzięło udział 136 kobiet (53.8%) oraz 117 mężczyzn (46.2%) w wieku od 19 do 87 lat ( $M = 48.76$ ;  $SD = 16.14$ ). Większość próby posiadała wykształcenie podstawowe (36%) lub średnie (36.4%). Około co piąta osoba badana posiadała ukończone studia wyższe (27.7%). Większość osób badanych pochodziła z terenów wiejskich (38.3%) lub z małych miast do 100 000 mieszkańców (31.2%). Pozostała część osób badanych pochodziła z miast dużych (między 100 000 a 500 000 mieszkańców; 17.4%) lub bardzo dużych (powyżej 500 000 mieszkańców; 13%). Najwięcej osób badanych pochodziło z województwa mazowieckiego, śląskiego oraz małopolskiego i wielkopolskiego zaś najmniej – z lubuskiego, podlaskiego i warmińsko-mazurskiego. Na

Rysunku 1 przedstawiono dokładne liczebności w podziale na województwa. Preferencje polityczne osób badanych zmierzono zadając następujące pytanie: „Na kandydata/kandydatkę, której partii oddałbyś/oddalabyś swój głos, gdyby wybory parlamentarne odbyły się w najbliższą niedzielę?”. Większość osób badanych zadeklarowało oddanie głosu na Koalicję Obywatelską (35.2%) lub na Zjednoczoną Prawicę (20.6%). Pozostała część osób zadeklarowała swoje poparcia dla Trzeciej Drogi (13%), Lewicy (8.7%) oraz Konfederacji (8.3%). Jedna osoba wskazała, że zagłosowałaby na inną partię niż wymienione powyżej, odmowy odpowiedzi udzieliło jedynie 4.3% osób badanych, zaś około co dziesiąta osoba zadeklarowała, że nie uczestniczyłaby w takich wyborach (9.5%). Osoby te zostały wykluczone z analiz badających różnice ze względu na preferencje polityczne.

#### RYSUNEK 1.

#### Liczebność osób badanych w podziale na województwa.



### Sposób pomiaru

**Narcyzm.** W celu zbadania cech osobowości narcystycznej, wykorzystano trzy psychometrycznie opracowane przymiotnikowe skale: Narcissistic Grandiosity Scale (Crowe i in., 2016; Rosenthal i in., 2019) – do pomiaru narcyzmu

sprawczego, Narcissistic Antagonism Scale (Rogoza i in., 2024) – do pomiaru narcyzmu antagonistycznego, oraz Narcissistic Vulnerability Scale (Crowe i in., 2018) – do pomiaru narcyzmu neurotycznego. Każda z tych skal składa się z czterech pozycji

testowych, w stosunku do których osoby badane oceniały jak dobrze ich opisują poniższe przymiotniki stosując skalę odpowiedzi od 1 (*W ogóle*) do 7 (*Doskonale*). Współczynniki spójności wewnętrznej okazały się bardzo dobre dla wszystkich skal ( $\alpha_{\text{sprawczy}} = .85$ ;  $\alpha_{\text{antagonistyczny}} = .74$ ; oraz  $\alpha_{\text{neurotyczny}} = .81$ ).

**Wiedza o KPO.** Aby ocenić deklarowany poziom wiedzy o KPO, osobom badanym zadano jedno pytanie: „*Jak oceniasz swoją wiedzę o Krajowym Planie Odbudowy (KPO)? Czy znasz jego założenia i rozumiesz jakimi będzie kierował się zasadami?*”, na które odpowiadali za pomocą 11-punktowej skali odpowiedzi od 0 (*Bardzo nisko, nigdy o tym nie słyszałem*) do 10 (*Bardzo wysoko, doskonale rozumiem kluczowe założenia*).

**Postawy wobec KPO.** W opisywanym badaniu wyróżniono trzy różnorodne postawy wobec środków z KPO, które mogą być postrzegane jako: szansa, pułapka, lub pragmatycznie. W tym celu, opracowano dziewięć pozycji testowych (po trzy na każdą skalę), których pełna treść (wraz z informacją o ładunkach czynnikowych) zaprezentowana jest w Tabeli 1. Osoby badane zostały poproszone o ocenienie swojej zgody

lub niezgody z każdym z przedstawionych stwierdzeń stosując pięciostopniową skalę odpowiedzi sięgającą od 1 (*Zdecydowanie się nie zgadzam*) do 5 (*Zdecydowanie się zgadzam*). Zakładaną strukturę skali zweryfikowano za pomocą eksploracyjnej analizy czynnikowej (metoda ekstrakcji: osi głównych, metoda rotacji: oblimin). Wykres osypiska potwierdził zakładaną trójczynnikową strukturę skali, która łącznie wyjaśniała 77.22% wariancji. Siła ładunków czynnikowych (Tabela 1) okazała się wystarczająca oraz odpowiednio przypisana do zakładanych czynników, zaś wielkość ładunków krzyżowych nie przekraczała .30 (z wyjątkiem pozycji 8, która okazała się w sposób zbliżony łączyć KPO jako szansę oraz pragmatyzm). Podczas gdy postrzeganie środków z KPO jako szansy lub pułapki było silnie i ujemnie powiązane ( $r = -.73$ ;  $p < .001$ ), pragmatyzm okazał się jakościowo odrębną postawą, która nie była skorelowana ani z postrzeganiem jako szansy ( $r = .06$ ;  $p = .327$ ) ani jako pułapki ( $r = .09$ ;  $p = .165$ ). Wskaźniki spójności wewnętrznej utworzonych skal okazały się bardzo dobre dla postrzegania KPO jako szansy ( $\alpha = .87$ ) i pułapki ( $\alpha = .91$ ) oraz akceptowalne dla skali pragmatyzmu ( $\alpha = .58$ ).

TABELA 1.

**Treść pozycji testowych, statystyki opisowe oraz ładunki czynnikowe skali postaw wobec KPO**

TREŚĆ POZYCJI TESTOWYCH	M	SD	SZANSA	PUŁAPKA	PRAGMATYZM
1. Pieniądze z KPO to ogromna szansa dla polskich przedsiębiorców	3.60	1.18	.94	.05	.05
2. Dzięki środkom z KPO Polska dostanie szansę na gospodarcze zrównanie się z Zachodem	3.47	1.15	.83	-.03	-.02
3. KPO zapewni Polsce sprawną „zieloną” transformację	3.04	1.20	.62	-.18	-.17
4. KPO to pułapka wprowadzająca Polaków w dług, które będą spłacały nasze dzieci i wnuki	2.75	1.42	-.15	.76	.07
5. Pieniądze z KPO nie są nam potrzebne, bo trzeba będzie je wydać na to, co każe Bruksela, a nie na to, co potrzebne	2.53	1.40	-.22	.65	.01
6. Prawdziwym celem KPO jest uzależnienie Polski od Brukseli	2.73	1.43	.12	1.00	-.01
7. Nie jestem zwolennikiem/zwolenniczką KPO, ale skoro mamy już te pieniądze, to trzeba z nich korzystać	3.18	1.28	-.11	-.21	.71
8. Nie zgadzam się z niektórymi założeniami KPO, ale jestem przekonany, że pozytywnie wpłynie na Polską gospodarkę	3.31	1.08	.35	-.17	.43
9. Nie proszę/prosiłam o środki z KPO, ale jeśli coś dadzą, to należy już to brać	3.23	1.27	.02	-.04	.66

**Motywacje do korzystania z KPO.** Kwestionariusz postaw wobec KPO został rozwinięty poprzez uwzględnienie dodatkowych dziewięciu pytań odnoszących się do motywacji do korzystania z tych środków. Tworząc narzędzie, zaplanowano wyodrębnienie trzech skal odnoszących się do motywacji opartej na: chęci konsumpcji, obawy przed oceną oraz poczucia wyjątkowości i zasługiwania na więcej. Dla każdej ze skal opracowano trzy pozycje testowe, których pełna treść jest przedstawiona w Tabeli 2, a wobec których osoby badane ustosunkowywały się oceniając swoją zgodę lub niezgodę z każdym z nich, posługując się pięciostopniową skalą odpowiedzi od 1 (*Zdecydowanie się nie zgadzam*) do 5 (*Zdecydowanie się zgadzam*). Utworzone narzędzie przeanalizowano pod kątem trafności struktury ponownie

wykorzystując eksploracyjną analizę czynnikową (stosując metodę osi głównych oraz rotację oblimin). Wykres osypiska potwierdził istnienie trzech czynników, jednakże wielkość ładunków czynnikowych odbiegała od założeń. Dokładniej, jedynie czynnik chęci konsumpcji odtworzył się w pełni zgodnie z oczekiwaniami, podczas gdy w przypadku czynnika obawy przed oceną oraz roszczeniowości – jedna spośród trzech pozycji dla każdego z nich (tj., 5 i 8) okazały się jednocześnie być wskaźnikami czynnika konsumpcji. Z tego względu, wykluczono te pozycje z dalszych analiz. Analiza spójności wewnętrznej potwierdziła, że czynnik konsumpcji ( $\alpha = .84$ ) oraz obawy przed oceną ( $\alpha = .73$ ) są wysoce powiązane, zaś w przypadku roszczeniowości – wartość ta okazała się akceptowalna ( $\alpha = .57$ ).

TABELA 2.

**Treść pozycji testowych, statystyki opisowe oraz ładunki czynnikowe skali postaw wobec KPO**

TREŚĆ POZYCJI TESTOWYCH	M	SD	KONSUMPCJA	OBAWA PRZED OCENĄ	ROSZCZENIOWOŚĆ
1. Czy tego chcemy czy nie, przyjęcie środków z KPO po prostu się opłaca	3.66	1.16	.78	.00	-.25
2. Po prostu głupio byłoby nie przyjąć pieniędzy z KPO	3.44	1.33	.66	.21	-.07
3. Skoro pieniądze z KPO już są na stole, to trzeba je wydawać	3.73	1.13	.85	-.08	.09
4. Powinniśmy korzystać ze środków KPO, bo moglibyśmy zostać źle odebrani przez państwa UE	2.98	1.19	.22	.60	-.20
5. Boję się, że jeśli nie zaczniemy korzystać z KPO, te środki zostaną nam zabrane	3.30	1.25	.40	.15	-.09
6. Polska musi przyjąć środki z KPO, bo inaczej czekają nas nieprzyjemne konsekwencje	2.60	1.78	-.10	.71	.08
7. Polacy powinni pokazowo odrzucić środki z KPO, żeby pokazać innym, gdzie jest ich miejsce	2.30	1.33	-.31	.14	.57
8. Z KPO powinniśmy wziąć tylko dotacje, a kredyty niech zabierają z powrotem do siebie	3.15	1.38	.05	-.01	.83
9. Polacy zasługują na specjalne traktowanie i powinniśmy otrzymać więcej środków z KPO	2.84	1.25	.21	.33	.14

## 3

## WYNIKI

## Relacja narcyzmu wobec postaw i motywacji wobec korzystania ze środków KPO

W pierwszym etapie analiz, zweryfikowano czy cechy osobowości narcystycznej będą wiązały się z różnorodnymi postawami oraz motywacjami wobec korzystania ze środków KPO. W tym celu posłużono się analizą korelacji (wykorzystując współczynnik  $r$  Pearsona). Macierz korelacji przedstawiająca uzyskane wyniki znajduje się w Tabeli 3. Uzyskane wyniki wskazały, że aspekty narcyzmu nie są powiązane ani z postrzeganiem KPO jako szansy na rozwój ani z motywacją do korzystania z tych środków. W przypadku pozostałych zmiennych, odnotowano szereg, słabych zależności. Dokładniej,

TABELA 3.

## Macierz korelacji pomiędzy aspektami narcyzmu a postawami i motywacjami wobec korzystania ze środków KPO

Postawa	Sprawczy	Antagonistyczny	Neurotyczny
Szansa	-.02	-.02	-.02
Pułapka	.14*	.16*	.14*
Pragmatyzm	-.02	.12*	.11
Motywacja	Sprawczy	Antagonistyczny	Neurotyczny
Konsumpcja	-.09	.01	.06
Obawa przed oceną	.17**	.16**	.08
Roszczeniowość	.21**	.14*	.10

Aby pogłębić możliwość wyciągania wniosków, dodatkowo sprawdzono, czy wyodrębnienie współdzielonej wariancji pomiędzy poszczególnymi aspektami narcyzmu wpływa na uzyskiwane wyniki – co zostało przetestowane w serii modeli regresji liniowej. W każdym z testowanych sześciu modeli, aspekty narcyzmu zostały wprowadzone jako zmienne niezależne, zaś postawa oraz motywacja – jako zmienne zależne. Wyniki analiz przedstawiono w Tabeli 4. W wyniku kontrolowania wspólnej zmienności aspektów narcyzmu

wraz ze wzrostem wyników na skali sprawczego narcyzmu, wzrastały również wyniki w postrzeganiu KPO jako pułapki oraz wzrastała motywacja oparta na lęku przed oceną oraz poczucie zasługiwania na więcej. Zbliżony wzorzec wyników otrzymano również dla narcyzmu antagonistycznego, który w dodatku do opisanych zależności – wiązał się również ze wzrostem w chęci do pragmatycznego korzystania ze środków KPO. W przypadku neurotycznego narcyzmu – odnotowano jedynie jedną zależność – im wyższe wyniki w jego zakresie, tym wzrastała również percepcja KPO jako pułapki.

odnotowano kilka istotnych zmian względem analizy korelacji. Dokładniej, podczas gdy wszystkie efekty narcyzmu sprawczego pozostały niezmiennione, efekty narcyzmu antagonistycznego oraz neurotycznego stały się nieistotne. Wyniki te oznaczają, że jedynie narcyzm sprawczy wyjaśnia unikalną część zmienności postaw oraz motywacji wobec korzystania ze środków KPO, podczas gdy narcyzm relacja narcyzmu antagonistycznego i neurotycznego jest wyjaśniana przez ich wspólną wariancję.

TABELA 4.

## Analiza regresji pomiędzy aspektami narcyzmu a postawami i motywacjami wobec korzystania ze środków KPO

Postawa	Sprawczy	Antagonistyczny	Neurotyczny
Szansa	-.02	-.01	-.01
Pułapka	.13*	.09	.12
Pragmatyzm	-.03	.10	.07
Motywacja	Sprawczy	Antagonistyczny	Neurotyczny
Konsumpcja	-.09	.01	.05
Obawa przed oceną	.16*	.11	.06
Roszczeniowość	.20**	.06	.10

Adnotacja. Tabela prezentuje standaryzowane współczynniki regresji ( $\beta$ ).

## Analiza segmentacji – ile wiem tak się czuję?

Aby zweryfikować, czy deklarowany poziom wiedzy o KPO wpływa na postawy oraz motywacje, wykonano analizę segmentacji posługując się hierarchiczną analizą skupień metodą Warda. Jedyną zmienną, na podstawie której wyłoniono segmenty był deklarowany poziom wiedzy o KPO. Na podstawie interpretacji dendrogramu ustalono, że optymalnym rozwiązaniem jest wyróżnienie trzech segmentów. Jednoczynnikowa analiza wariancji (ANOVA) wykazała, że z powodzeniem udało się wyróżnić trzy jakościowo różne segmenty ( $F_{(2, 250)} = 669.05; p < .001$ ), które charakteryzowały się brakiem jakiegokolwiek wiedzy ( $N = 80; M = 0.83; SD = 0.84$ ), przeciętnym ( $N = 150; M = 4.84; SD = 1.24$ ) oraz bardzo wysokim poziomem wiedzy o KPO ( $N = 23; M = 9.43; SD = 0.79$ ). Następnie, wybierając wyróżnione segmenty jako zmienną zależną,

wykonano ponownie ANOVA w celu zbadania różnic w zakresie postaw i motywacji względem KPO. W Tabeli 5 przedstawiono współczynniki istotności poszczególnych testowanych modeli. Poziom wiedzy okazał się różnicować w zakresie postrzegania KPO jako szansy na rozwój oraz jako pułapki jak również wskazał na różnice w motywacji zorientowanej na konsumpcji tych środków oraz postawy zasługiwania na więcej. Nie odnotowano różnic w zakresie pragmatycznej postawy jak również w zakresie obawy przed oceną. Siła zaobserwowanych efektów okazała się najsilniejsza (tj., umiarkowana) dla postaw i motywacji zorientowanych na możliwość wykorzystania środków – szansy i konsumpcji, zaś w przypadku pozostałych efektów – były one słabe.

TABELA 5.

## Statystyka (F) oraz istotność ANOVA w zakresie postaw i motywacjami wobec korzystania ze środków KPO ze względu na poziom wiedzy

Postawa	F	p	$\eta^2$
Szansa	11.81	< .001	.09
Pułapka	3.96	.020	.03
Pragmatyzm	0.63	.532	.01
Motywacja	F	p	$\eta^2$
Konsumpcja	8.56	< .001	.06
Obawa przed oceną	0.76	.470	.01
Roszczeniowość	3.22	0.42	.03

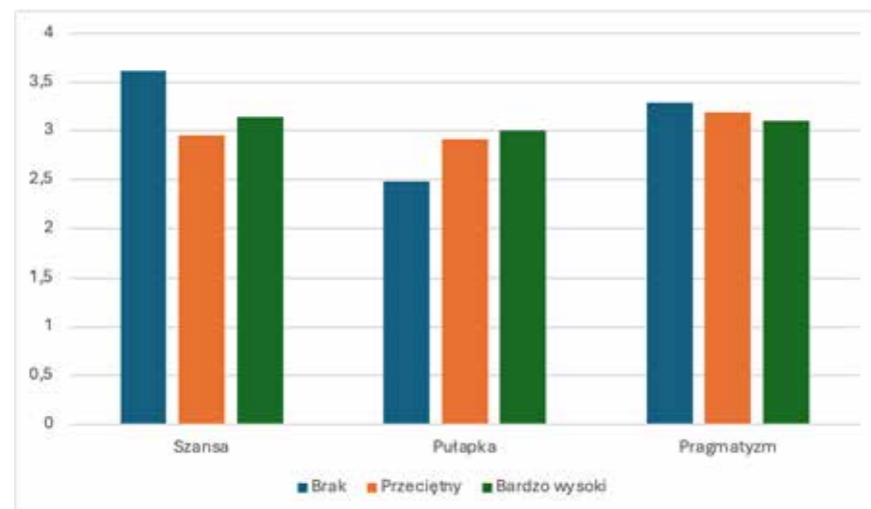
Aby zweryfikować, które dokładnie pary różniły się od siebie w zakresie zidentyfikowanych zmiennych, wykonano test post-hoc Bonferroni. Średnie wyniki w zakresie postaw i motywacji w podziale na poziom wiedzy o KPO przedstawiono na Rysunkach 2 i 3. Wyniki przeprowadzonych analiz wskazały, że osoby, które deklarowały brak wiedzy o KPO, osiągały najwyższe wyniki w postrzeganiu środków z KPO jako szansy na rozwój oraz najniższe w zakresie postrzegania

KPO jako pułapki. Wyniki te okazały się istotnie różne od tych osiągniętych przez osoby o przeciętnym poziomie wiedzy ( $p < .001$ ) ale nie odnotowano różnic w stosunku do osób, które deklarowały bardzo wysoki poziom wiedzy ( $p > .173$ ). W odniesieniu do motywacji wobec korzystania środków z KPO, odnotowano bardzo zbliżony wzorzec wyników – ponownie, grupą osób najbardziej nastawioną na konsumpcję okazały się osoby o najniższym deklarowanym poziomie wiedzy o

KPO. Ponadto, grupę tę charakteryzował również najniższy poziom roszczeniowości. Zaobserwowane różnice okazały się istotne ponownie jedynie w odniesieniu do osób osiągających przeciętne wyniki ( $p < .036$ ), nie wykryto różnic w odniesieniu do osób deklarujących bardzo wysoką wiedzę o KPO ( $p = 1.00$ ).

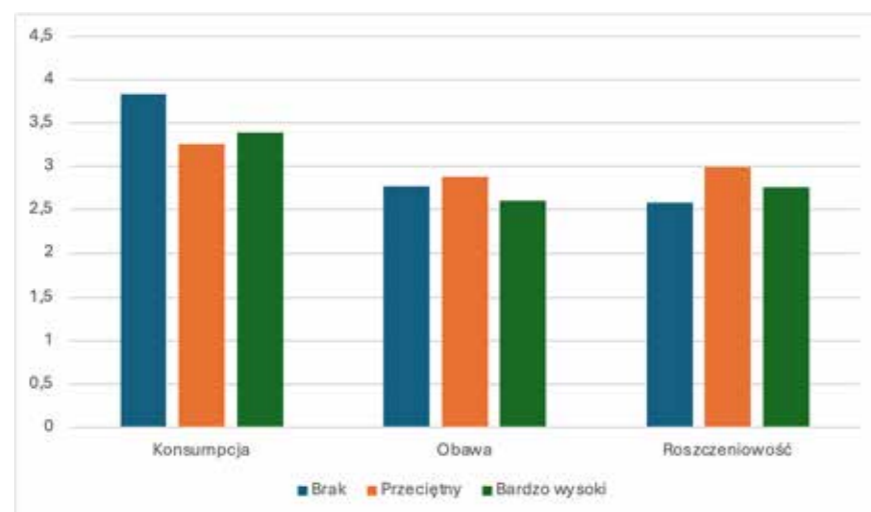
RYSUNEK 2.

Średnie wyniki na skali postaw wobec KPO w podziale ze względu na deklarowany poziom wiedzy o KPO.



RYSUNEK 3.

Średnie wyniki na skali motywacji wobec KPO w podziale ze względu na deklarowany poziom wiedzy o KPO.



## Postawy i motywacje do KPO w podziale na płeć

Aby zbadać, czy występują różnice międzypłciowe w średnim poziomie różnych postaw oraz motywacji wobec korzystania ze środków z KPO, wykonano serię testów  $t$  dla prób niezależnych. Wyniki przeprowadzonych analiz przedstawiono w Tabeli 6. W odniesieniu do postaw wobec KPO – nie odnotowano żadnych różnic międzypłciowych. Kobiety i mężczyźni uzyskali bardzo zbliżone wyniki w zakresie postrzegania KPO jako szansy, pułapki, czy też nie różnili się w pragmatyzmie. W odniesieniu

do motywacji, kobiety i mężczyźni charakteryzowali się zbliżonym poziomem obawy przed oceną, natomiast wykazano istotne różnice w podejściu do konsumpcji oraz poczucia zasługiwania na więcej – siła obu tych efektów okazała się umiarkowana. Mężczyźni byli bardziej skłonni korzystać ze środków, które są dostępne w ramach KPO niż kobiety, natomiast kobiety okazały się bardziej skłonne do prezentowania roszczeniowej postawy.

TABELA 6.

Porównania międzypłciowe w zakresie postaw oraz motywacji wobec KPO

Postawa	Kobiety		Mężczyźni		t	p	d
	M	SD	M	SD			
Szansa	3.30	0.93	3.44	1.17	1.07	.288	.13
Pułapka	2.79	1.18	2.54	1.42	1.52	.135	.19
Pragmatyzm	3.23	0.87	3.25	0.92	0.13	.895	.02
Motywacja							
Konsumpcja	3.46	0.92	3.78	1.17	2.45	.015	.31
Obawa przed oceną	2.83	0.88	2.75	1.10	0.64	.533	.08
Roszczeniowość	2.89	1.16	2.53	1.22	2.37	.019	.30

## Postawy i motywacje do KPO w podziale na edukację

W celu zmierzenia różnic w zakresie postaw i motywacji wobec KPO w podziale na poziom edukacji, wykonano jednoczynnikową ANOVA. Średnie wyniki w takim podziale przedstawiono na Rysunku 4 dla postaw oraz na Rysunku 5 dla motywacji, zaś w Tabeli 7 przedstawiono statystykę testu wraz z poziomem istotności oraz wielkością efektu dla testowanych modeli ANOVA. Wyniki testu wskazały na istotne różnice w zakresie pragmatycznej postawy oraz motywacji opartej na obawie przed oceną. W obu przypadkach, wielkość efektu okazała się jednak nieznaczna. W przypadku pozostałych zmiennych – nie odnotowano różnic, co oznacza, że badani bez

względnie na posiadany poziom wykształcenia – osiągnęli zbliżone wyniki. Test post-hoc Bonferroni wykazał, że w przypadku pragmatyzmu – osoby o wyższym wykształceniu osiągały istotnie niższe wyniki niż osoby deklarujące podstawowe ( $p = .005$ ) oraz średnie wykształcenie ( $p = .037$ ). W odniesieniu do obawy przed oceną, odnotowano jedynie wynik na granicy tendencji, sugerujący możliwość osiągnięcia wyższego wyniku przez osoby z podstawowym wykształceniem od tego osiąganego przez osoby deklarujące średnie ( $p = .063$ ) oraz wyższe wykształcenie ( $p = .134$ ).

TABELA 7.

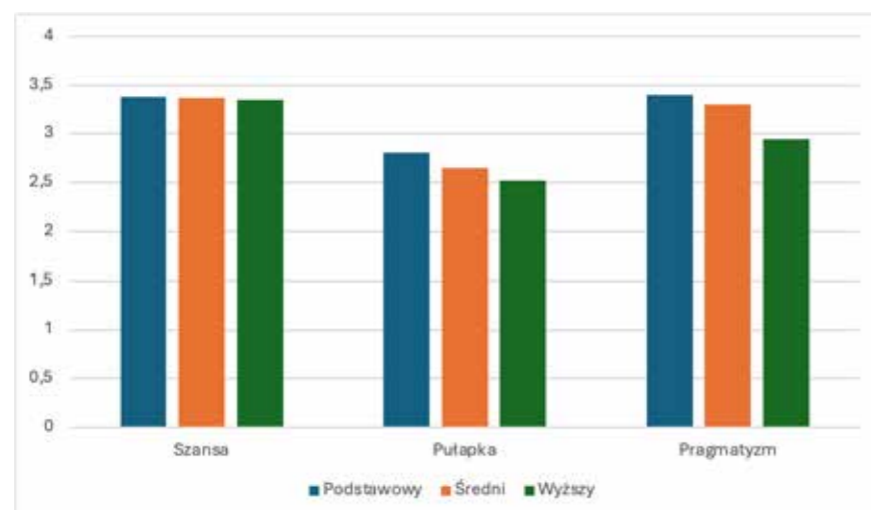
Statystyka (F) oraz istotność ANOVA w zakresie postaw i motywacjami wobec korzystania ze środków KPO ze względu na poziom wykształcenia

Postawa	F	p	$\eta^2$
Szansa	0.02	.985	.00
Pułapka	0.98	.376	.01
Pragmatyzm	5.40	.005	.04
Motywacja	F	p	$\eta^2$
Konsumpcja	0.16	.855	.00
Obawa przed oceną	3.26	.040	.03
Roszczeniowość	2.19	.114	.02



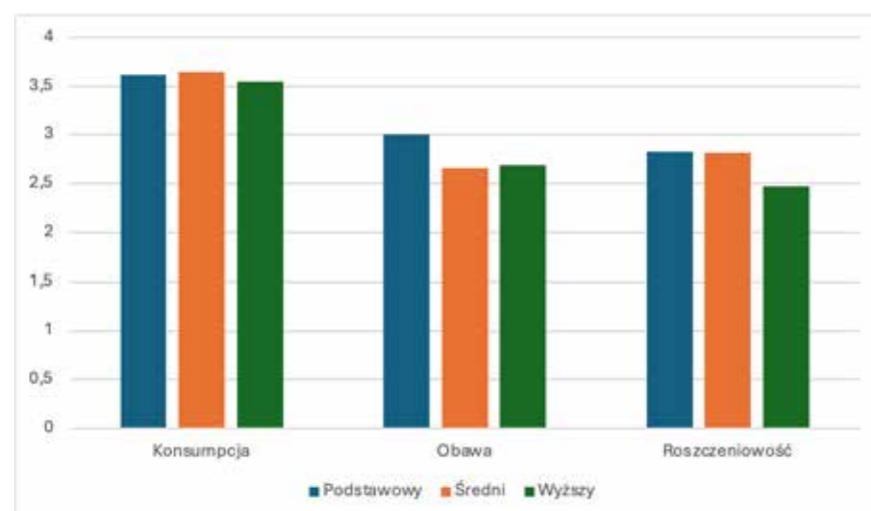
## RYSUNEK 4.

## Średnie wyniki na skali postaw wobec KPO w podziale ze względu na poziom edukacji.



## RYSUNEK 5.

## Średnie wyniki na skali motywacji wobec KPO w podziale ze względu na poziom edukacji.



## Postawy i motywacje do KPO w podziale na preferencje polityczne

Podobnie jak w poprzednich przypadkach, ze względu, że wyróżniono pięć grup osób o różnych preferencjach politycznych, w celu zbadania różnic pomiędzy nimi w zakresie postaw oraz motywacji do KPO, zastosowano jednoczynnikową ANOVA, której wyniki przedstawiono w Tabeli 8, zaś średnie poziomy w zakresie analizowanych zmiennych na Rysunku 6 oraz 7. Wyniki testu wykazały, że bez względu na posiadane preferencje polityczne – osoby badane uzyskiwały zbliżone wyniki w zakresie pragmatycznego podejścia do wykorzystania środków z KPO jak również odczuwały zbliżony poziom obawy związany z obawami przed oceną. W przypadku wszystkich pozostałych zmiennych – wykazano istotne różnice, a wielkość tych efektów – była duża, co wskazuje na silne zróżnicowanie pomiędzy osobami badanymi. Wykorzystując test Bonferroniego zweryfikowano, które konkretnie pary się różnią. W odniesieniu do postrzegania KPO jako szansy,

najwyższe wyniki osiągnęły osoby deklarujące swoje poparcie dla Koalicji Obywatelskiej. Ich wynik okazał się zbliżony do tego wyborców Lewicy ( $p = .719$ ) ale wyższy od tego osiąganego przez wyborców Trzeciej Drogi ( $p = .016$ ) jak również Zjednoczonej Prawicy i Konfederacji ( $p < .001$ ). Wyniki osiągnięte przez osoby deklarujące poparcie dla Lewicy oraz Trzeciej Drogi okazały się zbliżone do siebie ( $p = 1.00$ ) ale jednocześnie były istotnie wyższe od tych osiągniętych przez wyborców Zjednoczonej Prawicy i Konfederacji ( $p < .008$ ). Diametralnie różne wyniki odnotowano w ocenie badanych, którzy postrzegali KPO jako pułapkę – najwyższe wyniki osiągnęli w tym przypadku osoby deklarujące poparcie dla Konfederacji oraz Zjednoczonej Prawicy ( $p = 1.00$ ) – wyniki te były wyższe aniżeli te, które zostały osiągnięte przez wyborców pozostałych partii ( $p < .003$ ). Najniższe wyniki w tej skali osiągnęli wyborcy Koalicji Obywatelskiej, których wynik okazał się również niższy od tego,

raportowanego przez zwolenników Trzeciej Drogi ( $p = .002$ ) oraz Lewicy ( $p = .048$ ).

W stosunku do motywacji wobec korzystania ze środków z KPO zaobserwowano zbliżony wzorzec wyników. Wyborcami, którym najmniej zależało na konsumowaniu środków z KPO były osoby deklarujące swoje poparcie dla Zjednoczonej Prawicy oraz Konfederacji ( $p = 1.00$ ). Ich wyniki były istotnie niższe niż te osiągnięte przez wyborców pozostałych trzech partii ( $p < .012$ ). Wyniki osiągnięte przez osoby deklarujące poparcie dla Koalicji Obywatelskiej, Lewicy oraz Trzeciej

Drogi – okazały się pod tym względem bardzo zbliżone ( $p > .455$ ). Osoby deklarujące poparcie dla Zjednoczonej Prawicy oraz Konfederacji mieli ponadto odczucie, że Polska powinna otrzymać więcej środków w ramach KPO, przede wszystkim unikając środków oferowanych w kredytach – osiągając niższe wyniki niż wyborcy Koalicji Obywatelskiej, Lewicy oraz Trzeciej Drogi ( $p < .004$ ). Najniższe wyniki w tej skali, z kolei osiągnęli wyborcy deklarujący oddanie głosu na Koalicję Obywatelską, których wynik okazał się zbliżony do wyborców Lewicy ( $p = 1.00$ ) ale niższy od tego osiąganego przez wyborców Trzeciej Drogi ( $p = .007$ ).

## TABELA 8.

## Statystyka (F) oraz istotność ANOVA w zakresie postaw i motywacji wobec korzystania ze środków KPO ze względu na preferencje polityczne

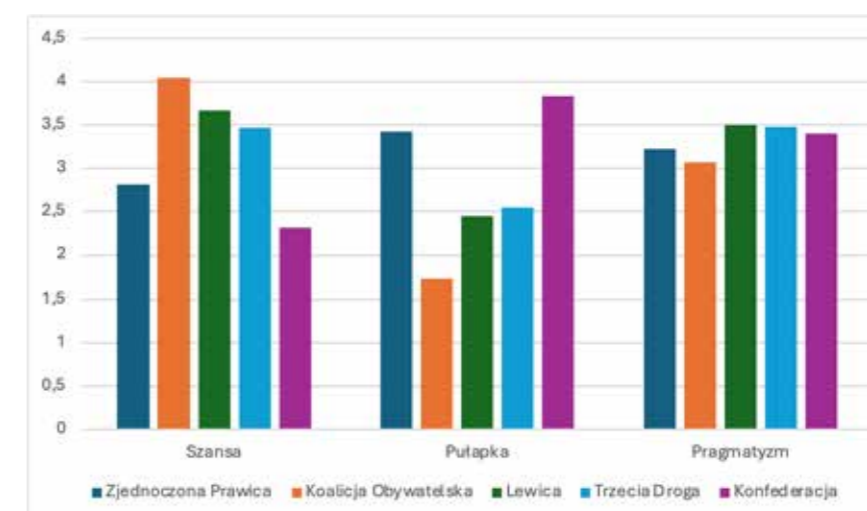
Postawa	F	p	$\eta^2$
Szansa	26.47	< .001	.33
Pułapka	30.03	< .001	.36
Pragmatyzm	2.12	.080	.04

Motywacja	F	p	$\eta^2$
Konsumpcja	14.16	< .001	.21
Obawa przed oceną	1.35	.254	.03
Roszczeniowość	25.48	< .001	.33

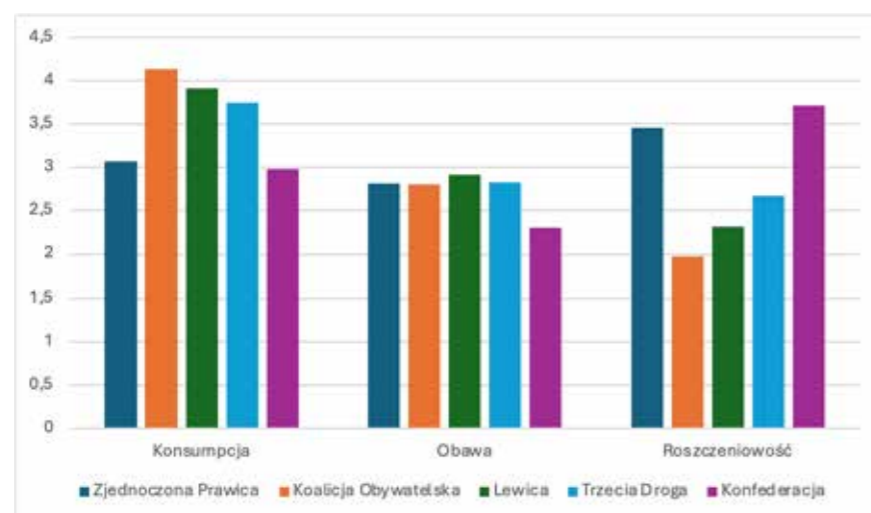
## RYSUNEK 6.

## Średnie wyniki na skali postaw wobec KPO w podziale ze względu na poziom edukacji.



## RYSUNEK 7.

Średnie wyniki na skali motywacji wobec KPO w podziale ze względu na poziom edukacji.



## 4

## OMÓWIENIE WYNIKÓW

Opisywany raport odnosił się do różnych postaw i motywacji związanych z KPO wśród dorosłych obywateli Polski oraz próby zbadania, czy różne aspekty cechy narcyzmu wiążą się z tymi postawami i motywacjami. W tym celu, struktura raportu została podzielona na trzy części: 1) w pierwszej kolejności przeanalizowano związki aspektów narcyzmu z postawami i motywacjami wobec KPO; w 2) części dokonano analizy segmentacji, na podstawie której wyróżniono trzy grupy osób o różnym deklarowanym poziomie wiedzy o KPO, zaś w 3) części przeanalizowano różnice w postawach i motywacjach wobec KPO ze względu na takie zmienne demograficzne jak płeć, poziom wykształcenia oraz preferencje polityczne.

W odniesieniu do cechy narcyzmu – odnotowano szereg istotnych związków, jednakże ich siła w okazała się niewielka, co można interpretować w taki sposób, że sprawy, które bezpośrednio nie dotyczą ich samych lub nie stwarzają możliwości do wzmocnienia obrazu siebie nie są postrzegane jako odpowiednio atrakcyjne (Grapsas i in., 2020; Rogoza i in., 2022). Analiza korelacji oraz regresji wykazała, że aspektem, który wiązał się z postawami i motywacjami wobec KPO był narcyzm sprawczy. Aspekt ten jest ukierunkowany na zdobywanie uwagi. Uwaga ta może być zdobywana jednak w różny sposób, niekoniecznie pożądaną przez innych. Przykładowo, korelacja pomiędzy tym aspektem narcyzmu a roszczeniową postawą wobec KPO może być postrzegane jako przejaw traktowania własnego narodu jako lepszego i zasługującego na więcej niż inni (Golec de Zavala i in., 2009). Narcyzm, który charakteryzuje również wybujała chociaż niestabilna samoocena (Geukes et al., 2017) okazał się również wiązać z wyższymi wynikami w zakresie postrzegania KPO jako pułapki oraz odczuwanym lękiem przed oceną ze strony innych. Uzyskane relacje były stabilne w analizie korelacji i regresji, co może wskazywać na pewną rolę narcyzmu sprawczego w wyjaśnianiu postaw i leżących u podłoża motywacji, niemniej jednak, ze względu na fakt, że wielkość zaobserwowanych efektów była niska, co zaleca wstrzeźliwość w generalizacji tych wniosków poza badaną próbę.

Analiza segmentacji wyłoniła trzy różnorodne segmenty – najliczniejszą grupę osób, która zadeklarowała przeciętny poziom wiedzy o KPO, liczną grupę osób, która otwarcie przyznała do braku jakiegokolwiek wiedzy o KPO oraz najmniej liczną grupę osób deklarującą bardzo wysoki poziom wiedzy o KPO. Analiza segmentacji jest przykładem analiz opartych na osobach (w przeciwieństwie do analiz opartych na zmiennych; por. Wetzel i in., 2016). W tego typu analizach, wskazane jest przebadanie dużej ilości osób, w celu uniknięcia sytuacji zaobserwowanej w obecnym badaniu, w której to wielkość jednej z grup (tj.,

osób o bardzo wysokich wynikach) była zbyt mała, aby wykryć umiarkowanie silne efekty. Mając na uwadze to ograniczenie, przyszłe badania powinny powtórzyć zaproponowaną procedurę na większej ilości osób badanych. Pomimo tego ograniczenia, wyniki analizy segmentacji dostarczyły interesujących wniosków. Co do zasady, posiadana wiedza o KPO wpływała na postawy oraz motywacje – im mniejsza wiedza, tym bardziej KPO było postrzegane jako szansa na rozwój motywowana chęcią konsumpcji dostępnych środków. Osoby te również charakteryzowały się wysokim poziomem zaufania do KPO, nie postrzegając tego programu jako pułapki. Ze względu na niską liczebność próby osób o bardzo wysokim poziomie wiedzy, testy statystyczne nie wykryły różnicy, pomiędzy nimi a osobami o bardzo niskim poziomie, jednak zastane dane pozwalają przewidywać, że wyższy poziom wiedzy może prowadzić do większej wstrzeźliwości. Przyszłe badania, w dodatku do próby odtworzenia zaraportowanych wyników, powinny opracować pomiar obiektywnej wiedzy o założeniach KPO. Ograniczeniem bieżącego projektu jest fakt, że odnosił się on wyłącznie do deklarowanego poziomu wiedzy, który niekoniecznie musi odnaleźć pokrycie w tym rzeczywistości.

W ostatniej części raportu skoncentrowana się na zmiennych demograficznych. W odniesieniu do płci osób biorących udział w badaniu, wykazano, że co do zasady – kobiety i mężczyźni nie różnią się w postawach wobec KPO. Różnice natomiast uwidoczniły się w stosunku do leżących u podłoża motywacji. Mężczyźni osiągnęli wyższe wyniki w zakresie konsumpcji dostępnych środków. Bardziej niż kobiety zgadzają się z tym, że skoro jakieś środki zostały w jakichś celach przeznaczone – to tylko z tego powodu po prostu należy z nich korzystać. Tymczasem, kobiety – okazały się odczuwać większy niedosyt niż mężczyźni. Wskazywały one na fakt, że Polacy, ze względu na swoje specjalne zasługi powinni otrzymać więcej środków, zaś w przypadku braku spełnienia tego żądania – wręcz odrzucić obecne. Taką postawę można scharakteryzować jako roszczeniowość (Campbell i in., 2004), która w meta-analizach zwykle okazuje się cechą bardziej typową dla mężczyzn (Gijalva i in., 2015). Dzielić badaną próbę ze względu na posiadane wykształcenie, odnotowano jedną różnicę o umiarkowanie silnym efekcie – odnosząc się do pragmatycznej postawie wobec KPO. Wśród osób o wyższym wykształceniu (zwłaszcza w przeciwieństwie do osób o wykształceniu podstawowym), znacząco mniejszy był odsetek osób, które odczuwały dysonans związany z akceptowaniem założeń KPO przy jednoczesnym wskazaniu, że należy korzystać z tych środków. Osoby, o podstawowych i średnim poziomie wykształcenia z jednej strony wykazywały większą niechęć, z drugiej zaś – zgadzały się, że te środki, skoro już są dostępne – należy wykorzystać.

W ostatniej części analiz porównano preferencje polityczne, które udzieliły odpowiedzi na pytanie, czy KPO to szansa, czy pułapka, a prawidłowa odpowiedź zabrzmiiała – to zależy. Jako szansę na rozwój gospodarczy, zieloną transformację czy możliwością realizacji wielkich inwestycji – KPO oceniali najmocniej wyborcy deklarujący poparcie dla Koalicji Obywatelskiej oraz Lewicy. Wyborcy ci, również najmniej obawiali się możliwych negatywnych skutków pozyskania pieniędzy z KPO (np. powstania wieloletnich długów). Jednocześnie, wyborcy deklarujący poparcie dla Zjednoczonej Prawicy oraz Konfederacji, charakteryzowali się zdecydowanie

wyższym poziomem wstrzemięźliwości w ocenie swojego stosunku wobec pieniędzy z KPO. Dominowały wśród nich bardziej negatywne emocje, które skutkowały postrzeganiem KPO jako zagrożenia niż jako szansy na rozwój. Tymczasem, wyborcy Trzeciej Drogi, różnili się od obu stron, jednak wyniki sugerują, że w ich oczach KPO należy postrzegać bardziej jako szansę niż jako zagrożenie. Uzyskane wyniki wskazują na wyraźne spolaryzowanie opinii publicznej na podstawie posiadanych preferencji politycznych – w zależności, od których, KPO może być postrzegane jako szansa lub jako pułapka.

## BIBLIOGRAFIA

- Ackerman, R. A., Donnellan, M. B., & Wright, A. G. C. (2019). Current conceptualizations of narcissism. *Current Opinion in Psychiatry*, 32, 32–37. <https://doi/10.1097/YCO/0000000000000463>
- Arak, P. (2022). Nie możemy zaciągnąć długu taniej niż UE. Pobrano z: <https://pie.net.pl/piotr-arak-nie-mozemy-zaciagac-dlugu-taniej-niz-ue/#>
- Back, M. D., & Morf, C. C. (2018). Narcissism. In V. Zeigler-Hill & T. K. Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of personality and individual differences*. Springer.
- Back, M. D., Küfner, A. C., Dufner, M., Gerlach, T. M., Rauthmann, J. F., & Denissen, J. J. A. (2013). Narcissistic Admiration and Rivalry: Disentangling the bright and dark sides of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105, 1013–1037. <https://doi/10.1037/a0034431>
- Campbell, W. K., Bonacci, A. M., Shelton, J., Exline, J. J., Bushman, B. J. (2004). Psychological entitlement: Interpersonal consequences and validation of a self-report measure. *Journal of Personality Assessment*, 83, 29–45. [https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8301\\_04](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8301_04)
- Ciotti, M., Ciccozzi, M., Terrinoni, A., Jiang, W-C., Wang, C-B., Bernardini, S. (2020). The COVID-19 pandemic. *Critical Reviews in Clinical Laboratory Sciences*, 57, 365–388. <https://doi.org/10.1080/10408363.2020.1783198>
- Crowe, M. L., Carter, N. T., Campbell, W. K., & Miller, J. D. (2016). Validation of the Narcissistic Grandiosity Scale and creation of reduced item variants. *Psychological Assessment*, 28, 1550–1560. <https://doi/10.1037/pas0000281>
- Crowe, M. L., Edershile, E. A., Wright, A. G. C., Campbell, W. K., Lynam, D. R., & Miller, J. D. (2018). Development and validation of the Narcissistic Vulnerability Scale: An adjective rating scale. *Psychological Assessment*, 30, 978–983. <https://doi/10.1037/pas0000578>
- Crowe, M. L., Lynam, D. R., Campbell, W. K., & Miller, J. D. (2019). Exploring the structure of narcissism: Toward an integrated solution. *Journal of Personality*, 87, 1151–1169. <https://doi.org/10.1111/jopy.12464>
- Geukes, K., Nestler, S., Hutteman, R., Dufner, M., Küfner, A. C. P., Egloff, B., Denissen, J. J. A., Back, M. D. (2017). Puffed-up but shaky selves: State self-esteem level and variability in narcissists. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112(5), 769–786. <https://doi.org/10.1037/pspp0000093>
- Główny Urząd Statystyczny (2022). Informacja Głównego Urzędu Statystycznego w sprawie zaktualizowanego szacunku PKB według kwartałów za lata 2020-2021. Pobrano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/kwartalne-rachunki-narodowe/informacja-glownego-urzedu-statystycznego-w-sprawie-zaktualizowanego-szacunku-pkb-wedlug-kwartalow-za-lata-2020-2021,8,10.html>
- Golec de Zavala, A., Cichocka, A., Eidelson, R., & Jayawickreme, N. (2009). Collective narcissism and its social consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 1074–1096. <https://doi.org/10.1037/a0016904>
- Grapsas, E., Brummelman, E., Back, M. D., & Denissen, J. J. A. (2020). The “why” and “how” of narcissism.” A process model of narcissistic status pursuit. *Perspective on Psychological Science*, 15, 150–172. <http://doi.org/10.1177/1745691619873350>
- Grijalva, E., Newman, D. A., Louis, T., Donnellan, M. B., Harms, P. D., Richard, R. W., Taiyi, Y. (2015). Gender differences in narcissism: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 141(2), 261–310. <https://doi.org/10.1037/a0038231>
- Hendin, H. M., & Cheek, J. M. (1997). Assessing hypersensitive narcissism: A re-examination of Murray’s Narcism Scale. *Journal of Research in Personality*, 31, 588–599. <https://doi/10.1006/jrpe.1997.2204>
- Krizan, Z., & Herlache, A. D. (2018). The narcissism spectrum model: A synthetic view of narcissistic personality. *Personality and Social Psychology Review*, 22, 3–31. <https://doi/10.1177/1088868316685018>
- Miller, J. D., & Campbell, W. K. (2008). Comparing clinical and social-personality conceptualizations of narcissism. *Journal of Personality*, 76(3), 449–476. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00492.x>
- Miller, J. D., Back, M. D., Lynam, D. R., & Wright, A. G. C. (2021). Narcissism today: What we know and what we need to learn. *Current Directions in Psychological Science*, 30, 519–525. <https://doi.org/10.1177/09637214211044109>
- Miller, J. D., Lynam, D. R., Vize, C., Crowe, M., Sleep, C., Maples-Keller, J. L., Few, L. R., Campbell, W. K. (2017). Vulnerable narcissism is (mostly) a disorder of neuroticism. *Journal of Personality*, 86(2), 186–199. <https://doi.org/10.1111/jopy.12303>

- Morf, C. C., & Rhodewalt, F. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, 12, 177–196. [https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204\\_1](https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204_1)
- Paulhus, D. L. (2001). Normal narcissism: Two minimalist accounts. *Psychological Inquiry*, 12, 228–230. [https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204\\_2](https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204_2)
- Pincus, A. L., Ansell, E. B., Pimentel, C. A., Cain, N. M., Wright, A. G. C., & Levy, K. N. (2009). Initial construction and validation of the Pathological Narcissism Inventory. *Psychological Assessment*, 21, 365–379. <https://doi.org/10.1037/a0016530>
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2020). Kalendarium wydarzeń ważnych dla polskiego ekosystemu przedsiębiorczości i innowacyjności. Pobrano z: [https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020\\_18032021-do-publ.pdf](https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020_18032021-do-publ.pdf)
- Rada Unii Europejskiej (2023). Council implementing decision of ... amending the implementing decision of 17 June 2022 on the approval of the assessment of the recovery and resilience plan for Poland. Pobrano z: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15835-2023-REV-1/en/pdf>
- Rada Unii Europejskiej (2024). Plan odbudowy dla Europy. Pobrano z: <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/eu-recovery-plan/>
- Rogoza, M., Marchlewska, M., & Szczepańska, D. (2022). Why dark personalities participate in politics? *Personality and Individual Differences*, 186, 111319. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111319>
- Rogoza, R., Ciecuch, J., Strus, W., Baran, T. (2019). Seeking a common framework for research on narcissism: An attempt to integrate the different faces of narcissism within the Circumplex of Personality Metatraits. *European Journal of Personality*, 33, 437–455. <https://doi.org/10.1002/per.2206>
- Rogoza, R., Crowe, M. L., Jamison, L., Ciecuch, J., & Strus, W. (2022). Support for the three-factor model of narcissism and its personality underpinnings through the lens of the network psychometrics. *Psychological Assessment*, 34, 880–890. <https://doi.org/10.1037/pas0001149>
- Rogoza, R., Żemojtel-Piotrowska, M., Kwiatkowska, M. M., & Kwiatkowska, K. (2018). The bright, the dark, and the blue face of narcissism: The spectrum of narcissism in its relations to the metatraits of personality, self-esteem, and nomological network of shyness, loneliness, and empathy. *Frontiers in Psychology*, 9, 343. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00343>
- Rosenthal, S. A., Hooley, J. M., Montoy, M., van der Linden, S. L., & Steshenko, Y. (2019). The Narcissistic Grandiosity Scale: A measure to distinguish narcissistic grandiosity from high self-esteem. *Assessment*, 27, 487–507. <https://doi.org/10.1177/1073191119858410>
- Wetzel, E., Leckelt, M., Gerlach, T. M., Back, M. D. (2016). Distinguishing subgroups of narcissists with latent class analysis. *European Journal of Personality*, 30, 374–389. <https://doi.org/10.1002/per.2062>
- Wink, P. (1991). Two faces of narcissism. *Personality and Individual Differences*, 61, 590–597. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.4.590>
- World Health Organization (2020). WHO Director-General's opening remarks at the mission briefing on COVID-19 – 12 March 2020. Pobrano z: <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-mission-briefing-on-covid-19---12-march-2020>
- Wright, A. G. C., & Edershile, E. (2018). Issues resolved and unresolved in pathological narcissism. *Current Opinion in Psychology*, 21, 74–79. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.10.001>





**newdirection.online @europeanreform**

**New Direction** is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament. The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.