

Przegląd Badań Edukacyjnych

Anna Pierzchała

KWESTIONARIUSZ PASYWNOŚCI (KP)

Numer 54 (2025), Podręcznik Pracowni Narzędzi Badawczych

Redakcja Naukowa
prof. dr hab. Krzysztof Rubacha

Rada Naukowa
prof. Jan Danek, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave (Słowacja), prof. dr hab. Dorota B. Gołębiak, Dolnośląska Szkoła Wyższa, Wrocław (Polska), prof. dr Zbigniew Formella, Università Pontificia Salesiana, Roma (Włochy), dr Halyna Katolyk, Ukraiński Uniwersytet Katolicki, Lwów (Ukraina), Ass. Prof. Roald Larsen, UiT University of Tromsø (Norwegia), prof. dr Tadeusz Lewicki, Università Pontificia Salesiana, Roma (Włochy), prof. dr hab. Zbyszko Melosik, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań (Polska), prof. dr hab. Roman Schulz, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń (Polska), dr Valentina Shvets, National Academy of Pedagogical Sciences, Kyiv (Ukraina), dr Sabina Siebert, University of Glasgow (Szkocja), dr hab. Dorota Siemieniecka, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń (Polska), dr hab. Teresa Sołtysiak, prof. Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz (Polska), dr Zoroslav Spevak, Assoc. Prof., University u Novom Sadu (Serbia), doc. mgr Mariana Sirotová, PhD, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave (Słowacja), prof. dr hab. Marzenna Zaorska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn (Polska)

Rada Naukowa Pracowni Narzędzi Badawczych
prof. dr hab. Krzysztof Rubacha, prof. dr hab. Joanna Madalińska-Michalak, prof. dr hab. Ewa Jarosz,
dr hab. Beata Nowak, prof. ChAT, dr hab. Sławomir Pasikowski, prof. UL, dr Emilia Aksamit, dr Magdalena Cuprjak

Redaktor statystyczny
prof. dr hab. Krzysztof Rubacha

Redaktorzy językowi
dr hab. Krzysztof Gajdka – język polski
Pracownia Przekładu MONO – język angielski

Sekretarze Redakcji
dr Magdalena Cuprjak, e-mail: mcuprjak@umk.pl
dr Małgorzata Fopka-Kowalczyk, e-mail: mfopka-kowalczyk@umk.pl

Redakcja „Przeglądu Badań Edukacyjnych”
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Filozofii i Nauk Społecznych
Instytut Nauk Pedagogicznych
87-100 Toruń, ul. Lwowska 1
<https://apcz.umk.pl/czasopisma/index.php/PBE>

Czasopismo jest wydawane na zasadach licencji niewyłącznej Creative Commons
i dystrybuowane w wersji elektronicznej Open Access poprzez Akademicką Platformę Czasopism UMK
Wersja papierowa jest dostępna w druku na żądanie na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.umk.pl



ISSN 1895-4308
<http://dx.doi.org/10.12775/PBE.2025.023>
© Copyright by Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Toruń 2025

UNIWERSYTET MIKOŁAJA KOPERNIKA
ul. Gagarina 11, 87-100 Toruń, Polska

Druk: Drukarnia Wydawnictwa Naukowego UMK

Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Podstawy teoretyczne	9
1.1. Analiza transakcyjna (AT)	9
1.2. Pasywność w analizie transakcyjnej	11
1.2.1. Definicja pasywności	11
1.2.2. Strategie pasywne	12
1.2.3. Konsekwencje stosowania pasywności	14
2. Opis narzędzia	16
2.1. Prace nad konstrukcją narzędzia	16
2.2. Ostateczny kształt kwestionariusza	17
3. Zasady operacjonalizacji	18
4. Procedura weryfikacyjna	20
4.1. Trafność	20
4.2. Charakterystyka weryfikacyjnej próby badawczej	24
4.3. Rzetelność i moc dyskryminacyjna	26
5. Wyniki Kwestionariusza Pasywności a zmienne demograficzne	31
5.1. Pasywność a wiek	31
5.2. Pasywność a płeć	35
6. Procedura badania	36
7. Normalizacja	37
8. Obliczanie i interpretacja wyników	41
Kwestionariusz Pasywności (KP)	44
Klucz odpowiedzi Kwestionariusza Pasywności	47
Bibliografia	51

Abstract

The manual outlines the theoretical foundations, psychometric properties, and procedures for collecting and analyzing data using the Kwestionariusz Pasywności (KP). The tool is based on the understanding of the phenomenon of passivity as defined within the framework of transactional analysis. In this context, passivity refers to the inefficiency of functioning when faced with a problematic situation and can be characterized through actions within five strategies: doing nothing, overadaptation, agitation, violence, and incapacitation. The first version of the tool, under the name Rzeczywistość Nauczycielska, was published in 2013 and described passivity exclusively in the context of education and the activities of educators. Currently, the tool has become more universal, thereby increasing its diagnostic value.

Keywords:

passivity, doing nothing, overadaptation, agitation, violence, incapacitation, transactional analysis, decisions, problematic situation.

Wprowadzenie

Zdolność do efektywnego radzenia sobie z trudnościami oraz podejmowania decyzji jest nieodzownym elementem funkcjonowania w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości współczesnego świata. W obliczu rosnącej złożoności wyzwań społecznych, zawodowych i osobistych człowiek musi nie tylko szybko adaptować się do zmieniających się warunków, lecz także wykazywać elastyczność w doborze odpowiednich strategii działania. Kluczowe w tym procesie jest posiadanie kompetencji, które umożliwiają analizowanie sytuacji problemowych, identyfikowanie dostępnych opcji rozwiązań oraz podejmowanie decyzji, które najlepiej odpowiadają danej sytuacji.

Jednocześnie skuteczność działania w kontekście problemów nie ogranicza się jedynie do aspektu technicznego podejmowania decyzji. Ważną rolę odgrywają tu zdolność do zarządzania własnymi emocjami oraz rozumienie złożoności relacji interpersonalnych, które często wpływają na przebieg i rezultat działania. Reakcje emocjonalne, takie jak stres, frustracja czy lęk, mogą istotnie wpłynąć na sposób podejmowania decyzji i zdolność do adekwatnego rozwiązywania problemów. Osoby, które potrafią skutecznie radzić sobie z emocjami, mają większe szanse na zachowanie klarowności myślenia oraz obiektywne ocenianie sytuacji, co przekłada się na efektywność działania.

Niezwykle istotne jest również rozumienie znaczenia relacji międzyludzkich. W sytuacjach kryzysowych często charakteryzują się one niejednoznacznością i subtelnością, które wymagają wrażliwości i umiejętności zrozumienia intencji drugiego człowieka. W tym kontekście zdolność do komunikowania się, wypracowywania porozumienia i współpracy z innymi, nawet w warunkach napięcia, ma bezpośredni wpływ na skuteczność działania.

Prezentowany tutaj Kwestionariusz Pasywności (KP) został oparty na założeniach analizy transakcyjnej – jednej z koncepcji terapeutycznych, która w możliwie wyczerpujący sposób charakteryzuje relacje interpersonalne (Berne, 2005, ss. 34–37). Pasywność w tym ujęciu rozumiana jest jako brak efektywności w obliczu sytuacji problemowej. Prezentowane narzędzie umożliwia określenie zakresu stosowania konkretnych strategii pasywnych, a tym samym może stanowić punkt wyjścia do zrozumienia zasobów i ograniczeń człowieka.

Kwestionariusz Pasywności powstał jako adaptacja stworzonego przed ponad dziesięć laty kwestionariusza Rzeczywistość Nauczycielska (RzN) (Pierzchała, 2013). Pierwotna wersja umożliwia diagnozę korzystania ze strategii pasywnych jedynie przez edukatorów, gdyż odwołuje się do ich przestrzeni zawodowej. Ze względu na użyteczność tamtego narzędzia, której odzwierciedleniem jest jego wykorzystanie w licznych badaniach naukowych, postanowiono zwiększyć jego uniwersalność, aby umożliwić eksplorację w szerszym, nie tylko edukacyjnym, gronie odbiorców, a także ponownie przeprowadzić procedurę walidacyjną i poprawić tym samym wartość diagnostyczną narzędzia.

1. Podstawy teoretyczne

1.1. Analiza transakcyjna (AT)

Analiza transakcyjna powstała w połowie XX wieku w Stanach Zjednoczonych jako nurt psychoterapeutyczny nawiązujący do psychoanalizy, mający jednak swoją odrębność i uniwersalne założenia. Twórcą koncepcji był psychiatra Eric Berne, który sam nazywał ją przede wszystkim „teorią działania społecznego”, a także metodą pracy z grupami (Berne, 2008, s. 12). Analiza transakcyjna pomaga zrozumieć, w jaki sposób ludzie funkcjonują – jak wyrażają określone aspekty osobowości w działaniu. W tym celu proponuje spójny model osobowości oraz teorię komunikacji intra- i interpersonalnej. W jej założeniach można znaleźć również charakterystykę sposobów wykorzystywania czasu w relacji międzyludzkiej, stanowiącą niejako opis poziomów zaangażowania we wzajemny kontakt. Należy także wspomnieć o koncepcji istotnego motywatora funkcjonowania człowieka, jakim jest skrypt, czyli wyuczony we wczesnym dzieciństwie protokół działania w określonych sytuacjach, który determinuje niejako obraz siebie samego, innych ludzi i świata (Stewart, Joines, 2009, s. 3).

Warto podkreślić, że koncepcja analizy transakcyjnej jest szeroko wykorzystywana nie tylko na gruncie psychoterapeutycznym. Od samego niemal początku jej istnienia korzystają z niej m.in. edukatorzy. Znaczenie edukacyjnej analizy transakcyjnej zostało oficjalnie potwierdzone w 1982 roku, kiedy International Transactional Analysis Association (ITAA) i European Association for Transactional Analysis (EATA) zgodziły się nadawać certyfikaty z zakresu edukacyjnej analizy transakcyjnej, formalnie uznając wartość wkładu AT w dydaktykę i wychowanie (Emmertson, Newton, 2004, s. 286). Analiza transakcyjna jest stosowana w procesie nauczania i uczenia się, zwłaszcza w kontekście bu-

dowania relacji między nauczycielami a uczniami oraz poprawy komunikacji w grupie. Pomaga w zrozumieniu dynamiki interakcji, motywacji uczniów oraz radzeniu sobie z trudnościami emocjonalnymi. Edukacyjna analiza transakcyjna pokazuje dorosłym zaangażowanym w proces nauczania, jak wspierać rozwój uczniów poprzez świadome zarządzanie procesami interpersonalnymi i budowanie zdrowych relacji. Przykładem wykorzystania tej koncepcji na gruncie edukacyjnym w Polsce jest program *Uniwersytet Małego Profesora* (Pierzchała, 2018, 2019).

W świecie biznesu analiza transakcyjna jest stosowana w zarządzaniu, coachingu, negocjacjach i szkoleniach z zakresu rozwoju osobistego oraz przywództwa. Pomaga w poprawie komunikacji między pracownikami, rozwiązywaniu konfliktów, zarządzaniu zespołami oraz budowaniu zdrowych relacji w organizacjach. Zastosowanie AT w biznesie umożliwia identyfikację tzw. transakcji destrukcyjnych, które mogą negatywnie wpływać na funkcjonowanie zespołów, oraz zastępowanie ich konstruktywnymi wzorcami komunikacji. Narzędzia transakcyjne są często wykorzystywane w procesach rekrutacyjnych oraz rozwijaniu kompetencji interpersonalnych liderów.

W coachingu AT jest wykorzystywana do analizowania i zmieniania wzorców zachowań, które mogą utrudniać osiągnięcie osobistych i zawodowych celów. Dzięki analizie transakcyjnej klienci mogą zrozumieć swoje wewnętrzne mechanizmy działania, lepiej komunikować się z innymi oraz świadomie reagować na różne sytuacje w życiu codziennym. AT pomaga w rozwijaniu samoświadomości, lepszym zrozumieniu ról społecznych oraz budowaniu bardziej satysfakcjonujących relacji.

Koncepcja ta znajduje także zastosowanie w mediacjach i zarządzaniu konfliktami. Pomaga stronom konfliktu zrozumieć przyczyny nieporozumień, wzorce komunikacyjne oraz schematy myślenia, które mogą prowadzić do eskalacji napięć. Umożliwia bardziej świadome i konstruktywne podejście do rozwiązywania konfliktów, a także wspiera budowanie trwałych i zdrowych relacji.

W obszarze profilaktyki zdrowia psychicznego analiza transakcyjna jest używana do wczesnej identyfikacji problematycznych zachowań oraz zapobiegania ich negatywnym skutkom. W doradztwie pomaga klientom w zrozumieniu mechanizmów ich działania, poprawie samooceny, relacji interpersonalnych oraz radzeniu sobie z wyzwaniami żywotnymi. W progra-

mach doradczych stosuje się AT, aby pomóc klientom w lepszym rozumieniu własnych emocji i zachowań oraz mechanizmów i motywów działań innych ludzi.

Wszystkie powyższe obszary łączy m.in. założenie mówiące o konieczności podejmowania przez zaangażowane osoby autonomicznych i efektywnych decyzji w obliczu pojawiających się trudności. Powstała na gruncie analizy transakcyjnej koncepcja pasywności pokazuje, jakiego rodzaju trudności może napotkać człowiek w tym zakresie. Koncepcja ta jest oczywiście kluczowa dla niniejszego opracowania.

1.2. Pasywność w analizie transakcyjnej

1.2.1. Definicja pasywności

Początki koncepcji pasywności na gruncie analizy transakcyjnej sięgają niemal momentu powstania samego nurtu. Została ona szczegółowo zbadana i opisana przez przedstawicieli jednej z jej szkół, znanej jako Szkoła Cathexis. Jest to jedna z trzech głównych gałęzi AT. Szczególnie intensywny okres rozwoju tego nurtu nastąpił w latach 70. i 80. XX wieku, a jego główną reprezentantką i założycielką była Jacqui Lee Schiff, uczennica Erica Berne'a. Psychoterapeutyczna działalność przedstawicieli Szkoły Cathexis koncentrowała się na leczeniu poważnych zaburzeń psychicznych, w tym przede wszystkim schizofrenii (Schiff i in., 1975, ss. 1–4).

Schiff i jej współpracownicy uwzględnili, że w ciągu życia człowiek nieustannie staje w obliczu różnych sytuacji problemowych. Przy czym za problemową uznaje się tutaj każdą sytuację, która wymusza na jednostce podjęcie decyzji (Stewart, Joines, 2009, s. 173). Decyzje mogą być podejmowane dwójako – bądź efektywnie, w sposób, który AT określa mianem autonomicznego, bądź skryptowo, czyli w sposób sztywny, przyjęty w okresie wczesnego dzieciństwa bez racjonalnej i rzetelnej analizy sytuacji. Ten drugi sposób determinuje pomijanie pewnych aspektów rzeczywistości (co w terminologii AT określa się jako dyskontowanie) i wywołuje nieefektywność.

Pasywność jest zatem mechanizmem, który odnosi się do specyficznego sposobu unikania radzenia sobie z problemami lub sytuacjami. Oznacza nieadekwatne lub niewłaściwe reagowanie na problemy, co skutkuje brakiem skutecznego działania. Zachowania pasywne mogą występować w różnych

formach, takich jak unikanie odpowiedzialności, zrzucanie odpowiedzialności na innych, odkładanie działań lub brak reakcji na stresujące czy problematyczne sytuacje. Mówiąc najbardziej ogólnie, w analizie transakcyjnej przyjmuje się, że pasywność jest przede wszystkim nieefektywnością w obliczu sytuacji problemowej, a także sposobem myślenia i działania, który umożliwia jednostce uniknięcie autonomicznej reakcji w obliczu sytuacji problemowej (Schiff, Schiff, 1971; Schiff i in., 1975; Rogoll, 1989; Rawson, 2006; Stewart, Joines, 2009). Twórcy koncepcji zaproponowali dwie uzupełniające się definicje pasywności. Pierwsza, bardziej skomplikowana, uwzględnia jednocześnie konieczność istnienia relacji symbiotycznej: „Zachowania pasywne są zarówno wewnętrznymi mechanizmami i zewnętrznymi działaniami, które ludzie stosują, by uniknąć autonomicznej reakcji na bodźce, problemy i alternatywy wyboru, w celu zaspokojenia potrzeb i realizacji celów w granicach funkcjonowania niezdrowej relacji symbiotycznej” (Schiff i in., 1975, s. 10). Taka definicja niesie za sobą istotne implikacje. Oznacza bowiem, że pasywność dzieje się w relacji. Człowiek pasywny oczekuje, że ktoś z otoczenia rozwiąże sytuację problemową za niego, zdejmując niejako odpowiedzialność.

Druga definicja pasywności nie uwzględnia mechanizmów jej powstawania. Jej twórcy wskazują jedynie, że pasywność występuje, gdy jednostka przestaje wykonywać określone czynności lub wykonuje je w sposób nieefektywny (Schiff i in., 1975, s. 5). Podobne podejście prezentuje Jarosław Jagieła, odnosząc pojęcie pasywności do kontekstu edukacyjnego i wskazując, że „pasywność występuje wtedy, gdy uczeń przestaje wykazywać aktywność lub staje się nieefektywny, a także przestaje przekazywać informacje o sobie” (Jagieła, 2004, s. 87).

Definicje te różnią się od tradycyjnego rozumienia pasywności, które zazwyczaj kojarzone jest z biernością i brakiem aktywności, a osoba pasywna to taka, która nie wykazuje inicjatywy. W analizie transakcyjnej pasywność nie jest utożsamiana z całkowitym brakiem działania. W tym podejściu człowiek może podejmować działania, ale są one wykonywane w sposób nieefektywny.

1.2.2. Strategie pasywne

W analizie transakcyjnej wyróżnia się pięć głównych strategii pasywnych, które ludzie wykorzystują, aby unikać skutecznego radzenia sobie z problemami.

Wynikają one często z zakorzenionych skryptów życiowych i są swoistego rodzaju mechanizmami obronnymi. Do strategii tych należą: bierność, nadadaptacja, niepohamowanie, niezdolność lub agresja. Kolejność ich wymienienia nie jest bez znaczenia. Wskazuje bowiem poziom destrukcyjności działania, który rośnie wraz z kumulującym się napięciem.

Bierność jest sytuacją, w której człowiek w obliczu problemu rezygnuje z aktywności i poszukiwania rozwiązania, licząc na to, że problem sam się rozwiąże lub znajdzie się ktoś inny, kto go pokona. Strategia ta oznacza zatem całkowity brak działania lub unikanie podejmowania jakiejkolwiek decyzji w obliczu problemu. Osoba stosująca ten mechanizm może czuć się bezradna, sparaliżowana lękiem lub przekonana, że nie jest w stanie nic zmienić.

Drugą strategią jest **nadadaptacja**. To działanie, w ramach którego człowiek w obliczu problemu stara się odgadnąć, czego oczekuje od niego otoczenie, nie koncentrując się jednocześnie na własnych potrzebach i emocjach. Realizuje zatem cele zewnętrzne, pomijając *de facto* siebie. Oznacza to, że osoba pasywna stara się spełnić oczekiwania innych, nawet jeśli to szkodzi jej samopoczuciu lub interesom. Nadadaptacja prowadzi do wyczerpania, frustracji i często poczucia bycia wykorzystywanym. Osoba ją stosująca może zacząć odczuwać złość wobec siebie lub innych, jednak nie wyraża jej otwarcie, przez co jej problemy się kumulują.

Niepohamowanie, trzecia w kolejności poziomu destrukcyjności strategia pasywna, pojawia się w sytuacji, gdy poziom napięcia w obliczu trudności rośnie do takiego stopnia, że konieczne jest jego szybkie rozładowanie. W tym kontekście podejmowane są przez człowieka aktywności, które zmniejszają napięcie, jednak nie prowadzą do rozwiązania problemu. Są to aktywności zastępcze, np. uprawianie sportów ekstremalnych czy sięgnięcie po używki. Niepohamowanie polega na działaniu w sposób impulsywny, bez rozważenia konsekwencji, co prowadzi do chaosu i często pogarsza sytuację. Osoba pasywna nie zastanawia się nad długoterminowymi skutkami swoich decyzji.

Gdy jednak poziom napięcia osiąga wartości bardzo wysokie, może się pojawiać strategia, którą tworzą dwa przeciwstawne wymiary – **agresja** lub **niezdolność**¹. Mechanizm pojawienia się strategii jest tutaj identyczny, lecz

¹ W niektórych polskich przekładach istnieje tłumaczenie nazwy tej strategii jako „samotrudnianie lub przemoc” (Stewart, Joines, 2007 – przekład polski 2017, s. 244). Postanowiłam

kierunek manifestacji odmienny. W przypadku gdy wektor energii skierowany jest na zewnątrz, pojawia się akt agresji na kogoś lub coś w otoczeniu jednostki. Jeśli natomiast energia skierowana zostanie do wewnątrz, pojawia się niezdolność, będąca swoistego rodzaju niezdolnieniem siebie do działania poprzez objawy psychosomatyczne, a w skrajnym przypadku nawet akt samobójczy.

1.2.3. Konsekwencje stosowania pasywności

Pasywność pojawia się w wyniku destrukcyjnych zapisów w tzw. skrypcie życiowym, który w analizie transakcyjnej rozumiany jest jako „posuwający się do przodu program, utworzony we wczesnym dzieciństwie pod wpływem rodziców, który kieruje zachowaniami jednostki w ważnych aspektach jej życia” (Berne, 2005, s. 476). Oznacza to, że określone zapisy, które człowiek w sposób automatyczny przejmuje od osób znaczących we wczesnym dzieciństwie, ograniczają jego zdolność do działania zgodnie z własnymi potrzebami i celami w dorosłym życiu. Twórcy koncepcji pasywności przyrównali ją do gry psychologicznej, pisząc, że powstaje ona z „nierozwiązanych relacji symbiotycznych z wykorzystaniem dyskontowania (*discounting*) jako mechanizmu i przewartościowaniem (*grandiosity*), które funkcjonuje jako usprawiedliwienie” (Schiff, Schiff, 1971, ss. 71–72). Zdanie to łączy wszystkie terminy, które są istotne dla zjawiska pasywności. Jej podstawą jest bowiem nierozwiązana relacja symbiotyczna, czyli współegzystowanie dwojga osób tak, że w sumie

jednak zachować tłumaczenie, które zastosowałam w poprzedniej wersji narzędzia (Pierzchała, 2013) ze względu na charakter strategii. W oryginale strategia ta określana jest mianem *Incapacitation or Violence* (Schiff i in., 1974, s. 13). W przypadku terminu *incapacitation* jego bezpośrednie tłumaczenie brzmi właśnie „niezdolność” (a dodatkowo: *incapacitate* to uczynić niezdolnym) (Stanisławski, 1996, s. 417). Biorąc pod uwagę charakter strategii, która stanowi swoistego rodzaju uniezdalnianie siebie do działania, to tłumaczenie można uznać za najtrafniejsze. W przypadku terminu *violence* bezpośrednie tłumaczenie wskazywałoby na termin „przemoc”. Jednak przemoc to czyn bezprawny, dokonywany z użyciem siły na kogoś, natomiast agresja to zachowanie zmierzające do wywołania niezadowolenia lub gniewu na osobach bądź rzeczach (*Słownik języka polskiego PWN*, 1998). Ponieważ *violence* może być skierowana także na rzeczy, o czym świadczą chociażby przykłady podawane w najpopularniejszym aktualnie i uznanym podręczniku analizy transakcyjnej *TA Today* (Stewart, Joines, 2007, ss. 176–177), wydaje się zasadne, by używać w przypadku tej strategii terminu „agresja”.

tworzą one pełną osobowość, wykorzystując w funkcjonowaniu określone stany Ja. By móc w ten sposób działać, konieczne jest dyskontowanie rzeczywistości rozumiane jako pomijanie lub pomniejszanie pewnych istotnych aspektów siebie, ludzi i świata. Dyskontowaniu natomiast towarzyszy przewartościowanie pewnych obszarów w zgodzie z zasadą, że jeśli coś się pomniejsza lub pomija, to inne aspekty zostają wyolbrzymione w celu usprawiedliwienia teoretycznego braku możliwości działania. Dyskontowanie dodatkowo jest sposobem, dzięki któremu człowiek utrzymuje ramy odniesienia, czyli swój indywidualny sposób postrzegania siebie, ludzi i świata (Rawson, 2004, s. 104).

Stosowanie pasywności w każdej jej strategii niesie za sobą konsekwencje dla wielu obszarów funkcjonowania człowieka. W interakcjach z innymi ludźmi może prowadzić do nieporozumień, frustracji i konfliktów. Osoby, które przejawiają pasywne zachowania, unikają bezpośredniej komunikacji, nie wyrażają swoich potrzeb czy oczekiwań, co utrudnia budowanie zdrowych relacji i prowadzi w konsekwencji do izolacji lub wycofania. Rezygnacja z podejmowania decyzji skutkuje stagnacją życiową, ograniczeniem rozwoju osobistego i zawodowego, a także nasila uczucie bezradności. W dłuższym okresie funkcjonowanie zdominowane przez pasywne podejście do wyzwań może prowadzić do frustracji, niskiej samooceny i niezadowolenia z życia. Ciągłe unikanie konfrontacji z problemami i odkładanie decyzji prowadzi do przewlekłego stresu, poczucia niekompetencji, a w skrajnych przypadkach do rozwoju zaburzeń lękowych czy depresji. Pasywność przyczynia się do uczucia braku kontroli nad własnym życiem.

Wzmacnianie zdolności do działania i podejmowania decyzji ma kluczowe znaczenie dla dobrostanu psychicznego. W analizie transakcyjnej dąży się w tym celu do rozwijania autonomii w działaniu, czyli zdolności do spontaniczności, świadomości swoich zasobów i elastyczności w korzystaniu z nich oraz umiejętności bycia w zaangażowanej i szczerej relacji z drugim człowiekiem. Zrozumienie własnej pasywności i praca nad nią pozwalają ludziom na przełamanie blokad wewnętrznych i zwiększenie niezależności w działaniu.

Podsumowując, temat pasywności jest istotny, gdyż dotyczy wielu obszarów życia codziennego, relacji, zdrowia psychicznego i rozwoju osobistego człowieka. Pasywność przyczynia się do unikania rozwiązywania problemów w ich początkowej fazie, co z czasem może prowadzić do ich eskalacji. Zrozumienie mechanizmów działania w tym obszarze pomaga zidentyfikować

trudności na wczesnym etapie i podjąć odpowiednie kroki, zanim problemy staną się bardziej dotkliwe. Rozpoznanie i zmiana zachowań mogą prowadzić do bardziej satysfakcjonującego, pełnego życia. Poznanie mechanizmów destrukcyjnego działania jest pierwszym krokiem ku temu, by przekształcać wyzwania w konstruktywne rozwiązania. Prezentowany tutaj Kwestionariusz Pasywności może stać się użytecznym narzędziem, które tę zmianę będzie inicjować.

2. Opis narzędzia

2.1. Prace nad konstrukcją narzędzia

Pierwotną wersję narzędzia stanowił stworzony w 2013 roku kwestionariusz Rzeczywistość Nauczycielska oraz pośrednio jego wersja dla uczniów Moje Szkolne Prawdy (Pierzchała, 2013). Celem zawartych w nich twierdzeń było określenie, czy i jakie strategie pasywne stosują w swoim funkcjonowaniu badani – w przypadku pierwszego narzędzia byli to nauczyciele, a drugiego uczniowie w wieku 14–16 lat (młodzież gimnazjalna według struktury edukacyjnej w latach 1999–2019). Pierwotne narzędzia składały się z 30 itemów podzielonych na skalę obejmującą poszczególne strategie pasywne, czyli bierność, nadadaptację, niepohamowanie, niezdolność oraz agresję, a także, w celu zniwelowania całkowicie negatywnego wydźwięku kwestionariusza, skalę zachowań niepasywnych. Procedura weryfikacyjna polegała na analizie założeń i twierdzeń narzędzi przez grupę ekspertów oraz grupę nauczycieli-praktyków celem określenia przystawalności narzędzia do rzeczywistości edukacyjnej. Następnie zostało przeprowadzone badanie pilotażowe na grupie 33 nauczycieli i 42 uczniów. W dalszej kolejności uzyskano pozytywną opinię na temat narzędzi ze strony Wydziału Edukacji Urzędu Miasta Katowice. Oznacza to, że kwestionariusze zarówno dla uczniów, jak i nauczycieli zostały przeanalizowane m.in. przez doradcę metodycznego do spraw pomocy psychologiczno-pedagogicznej w Katowicach i uznane za możliwe do zastosowania i przydatne na gruncie edukacyjnym. Potwierdzono także brak przeciwwskazań do zastosowania ich w badaniach młodzieży gimnazjalnej. W toku tworzenia narzędzi oznaczono ich rzetelność i moc dyskryminacji w grupie

204 nauczycieli w przypadku kwestionariusza Rzeczywistość Nauczycielska i 333 uczniów dla kwestionariusza Moje Szkolne Prawdy. Na tamten moment wyniki te były wystarczające. Dane dla narzędzia Rzeczywistość Nauczycielska, będącego bezpośrednim prototypem Kwestionariusza Pasywności, zostaną zaprezentowane w dalszej części podręcznika.

Aktualna modyfikacja narzędzia podyktowana jest dążnością do zwiększenia jego uniwersalności i wyjścia poza obszar działań edukacyjnych. Jest to wynik postulatów grona badaczy, ale też studentów chętnych do prowadzenia eksploracji w zakresie pasywności w ujęciu transakcyjnym w ramach swoich prac dyplomowych. Celem wprowadzonych modyfikacji była także dążność do podwyższenia współczynnika rzetelności dla poszczególnych skal oraz mocy dyskryminacyjnej dla poszczególnych twierdzeń.

2.2. Ostateczny kształt kwestionariusza

Ostateczna wersja narzędzia, którego aktualna nazwa brzmi Kwestionariusz Pasywności, jest tożsama z wersją Rzeczywistość Nauczycielska pod względem liczby twierdzeń i wyodrębnionych skal. Modyfikacji uległo brzmienie większości twierdzeń, aczkolwiek zmiany zazwyczaj nie były bardzo drastyczne. Ich analizę można przeprowadzić z wykorzystaniem tabeli 3 w podrozdziale 4.3. Zmieniono także kolejność twierdzeń, aby wyeliminować możliwy do identyfikacji schemat odpowiedzi. Dopasowano instrukcję tak, by odpowiadała potrzebom poszerzonego grona odbiorców narzędzia.

Na kwestionariusz składa się 30 twierdzeń określających możliwe zachowania badanego w obliczu sytuacji problemowych. Respondent ocenia ich prawdziwość w odniesieniu do własnej osoby, wybierając odpowiedź z 5-stopniowej szacunkowej skali Likerta spośród opcji: „zdecydowanie się nie zgadzam”, „raczej się nie zgadzam”, „trudno powiedzieć”, „raczej się zgadzam”, „zdecydowanie się zgadzam”. Kwestionariusz Pasywności, podobnie jak jego wersja z 2013 roku Rzeczywistość Nauczycielska, posiada 6 skal: skalę bierności (BIER), skalę nadadaptacji (NAD), skalę niepoohamowania (NPH), skalę agresji (AGR), skalę niezdolności (NZD) i dodatkową skalę zachowań niepasywnych (ZNP). Ostatecznie tworzy go 30 twierdzeń – po pięć na każdą skalę.

Odpowiedzi punktowane są w skali 1–5. W przypadku twierdzeń dla skal BIER, NAD, NPH, AGR i NZD wartość 1 oznacza, że badany zupełnie nie

zgadza się z twierdzeniem, co oznacza brak przejawu pasywności, a 5 oznacza pełną zgodność i identyfikację z działaniem pasywnym. Skalę ZNP uznaje się za buforową i nie uwzględnia przy obliczaniu wyników dla strategii pasywnych. Wyjątek może stanowić próba określenia ogólnego zakresu korzystania z pasywności bez podziału na poszczególne strategie. W tym wypadku skala ZNP uzyskuje kodowanie odwrotne, gdzie wartość 5 oznacza brak pasywności, a 1 pełną identyfikację z działaniem pasywnym.

3. Zasady operacjonalizacji

Kwestionariusz Pasywności opiera się na podejściu dedukcyjnym (Zawadzki, 2006, s. 77). Oznacza to, że poszczególne pozycje kwestionariusza zostały opracowane na podstawie koncepcji teoretycznej. Fundamentem prezentowanego tutaj narzędzia jest teoria analizy transakcyjnej i wyrosła na jej gruncie koncepcja pasywności, które zostały scharakteryzowane w rozdziale dotyczącym podstaw teoretycznych narzędzia. Zgodnie z założeniami teoretycznymi przyjęto możliwość identyfikacji funkcjonowania człowieka w czterech głównych strategiach pasywnych. Ze względu na dwie przeciwstawne manifestacje najbardziej destrukcyjnej strategii pasywnej, określanej w analizie transakcyjnej jako „agresja lub niezdolność”, stworzono dla obu tych przejawów odrębne skale. Dodatkowo w celu złagodzenia negatywnego charakteru twierdzeń, przy jednoczesnej świadomości trudności w realizacji badań z wykorzystaniem twierdzeń przeczących (Babbie, 2009, s. 282), które następnie wymagałyby rekodowania, zdecydowano o poszerzeniu kwestionariusza o skalę twierdzeń zachowań niepasywnych. Format odpowiedzi oparto na pięciostopniowej skali szacunkowej Likerta, pozwalającej określić natężenie danej cechy. Oznacza to, że każdorazowo respondent ma możliwość wskazania, w jakim stopniu zgadza się z danym twierdzeniem i jest ono prawdziwe w jego przypadku, poprzez wybór jednej z opcji: „zdecydowanie się nie zgadzam”, „raczej się nie zgadzam”, „trudno powiedzieć”, „raczej się zgadzam”, „zdecydowanie się zgadzam”.

Poniżej zaprezentowano przykłady pozycji:

Czasami nie podejmuję pewnych czynności, choć wiem, że to jest ważne.

(Skala: BIER; nr twierdzenia: 2)

Twierdzenie wskazuje na stosowanie strategii bierności. Jeśli badany wybiera odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” lub „raczej się zgadzam”, to rozpoznaje w swoim działaniu zachowania charakterystyczne dla tej strategii. Oznacza to, że w reakcji na zaistniałą sytuację (pojawiający się problem) nie podejmuje żadnego działania. Cała energia, jaką posiada, jest wykorzystywana na tłumienie reakcji (Schiff i in., 1975, ss. 10–14; Schiff, Schiff, 1971, ss. 73–77). Oczywiście zdanie to będzie bardziej prawdziwe dla osób, które wskażą odpowiedź „zdecydowanie się zgadzam”. „Raczej się zgadzam” będzie charakteryzowało zachowanie osoby, która sporadycznie, aczkolwiek dostrzega w swoim działaniu zachowania o innym charakterze, w których pomimo trudności przewyższa inercję i rozpoczyna działanie. Z drugiej strony wskazanie przez badanego odpowiedzi „zdecydowanie się nie zgadzam” lub „raczej się nie zgadzam” zaprzecza stosowaniu strategii bierności, lecz w przypadku opcji „raczej się nie zgadzam” respondent zauważa u siebie sporadyczne jej przejawy. Odpowiedź „trudno powiedzieć” oznacza ambiwalentny stosunek badanego.

Czasem stresu w moim życiu jest tak dużo, że ciało reaguje bólem, który uniemożliwia działanie.

(Skala: NZD; nr twierdzenia: 5)

Analogicznie do poprzedniego przykładu odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” lub „raczej się zgadzam” wskazują na rozpoznanie przez badanego w swoim działaniu pasywności, „zdecydowanie się nie zgadzam” lub „raczej się nie zgadzam” na brak takiego rozpoznania z założeniem, że w drugim przypadku takie zachowanie może w określonych sytuacjach pojawiać się bardzo sporadycznie, „trudno powiedzieć” wskazuje na ambiwalencję. W tym wypadku wskazanie dotyczy jednak jednej z manifestacji strategii najbardziej destrukcyjnej dla funkcjonowania, jaką jest niezdolność. Odpowiedzi twierdzące oznaczają zatem, że badany ma tendencję do okaleczania się w formie fizycznej lub psychologicznej. Niezdolność może przybierać formę dolegliwości psychosomatycznych, załamania nerwowego lub uzależnienia od alkoholu czy narkotyków (White, 1999, ss. 273–277; Stewart, Joines, 2009, s. 177).

Zazwyczaj skutecznie realizuję cele, które przed sobą stawiam.

(Skala: ZNP; nr twierdzenia: 14)

W tym przypadku mamy do czynienia z deklaracją przeczącą zachowaniom pasywnym. Odpowiedzi twierdzące „zdecydowanie się zgadzam” lub „raczej się zgadzam” będą wskazywały, że osoba badana nie znajduje w swoim zachowaniu przejawów pasywności. Odpowiedzi przeczące „zdecydowanie się nie zgadzam” lub „raczej się nie zgadzam” będą wzmacniały ogólny wymiar pasywności respondenta. Ponownie odpowiedź „trudno powiedzieć” wskazuje na stosunek ambiwalentny. To twierdzenie jest jednym z pięciu, które w kontekście analizy ogólnego wymiaru funkcjonowania pasywnego będzie wymagało rekodowania.

Kwestionariusz Pasywności ma charakter normatywny, co oznacza, że lokuje on daną osobę na tle wyników populacji i pozwala na porównanie respondentów między sobą (Baron, 1996). W celu umożliwienia porównań przeprowadzono procedurę normalizacji, której wyniki zaprezentowane są w dalszej części podręcznika.

4. Procedura weryfikacyjna

4.1. Trafność

Trafność diagnostyczna

Trafność diagnostyczna oznacza zgodność narzędzia badawczego z zewnętrznym kryterium, rozumianym w tym wypadku jako zachowanie respondenta (Rubacha, 2008, s. 72). Ten rodzaj trafności zanalizowany został dwutorowo. W pierwszej kolejności analizie treściowej poddana została wersja narzędzia z 2013 roku z uwzględnieniem jej wartości psychometrycznych w postaci rzetelności i mocy dyskryminacji. Autorka narzędzia zaproponowała zmiany treści poszczególnych itemów, których wartości diagnostyczne miały niską lub umiarkowaną wartość. Propozycje twierdzeń całego kwestionariusza zostały poddane ocenie trzech sędziów kompetentnych – dwóch pracowników akademickich po kursie psychometrycznym, będących jednocześnie członkami Zespołu Badawczego Edukacyjnej Analizy Transakcyjnej UJD, oraz prak-

tyka analizy transakcyjnej, psychoterapeuty, superwizora w zakresie terapii opartej na założeniach analizy transakcyjnej, trenera analizy transakcyjnej afiliowanego przy International Transactional Analysis Association (ITAA). W pierwszej kolejności sędziowie kompetentni otrzymali listę wszystkich twierdzeń kwestionariusza z prośbą o przydział ich do poszczególnych skal narzędzia. Procedura ta została zakończona sukcesem, w tym obszarze nie było wątpliwości. Jednocześnie w drugim kroku zorganizowano spotkanie i zmodyfikowano treść pięciu twierdzeń, dyskutując jednocześnie odniesienia modyfikacji do koncepcji bazowej i ustalając ostateczne brzmienie pozycji kwestionariusza.

W dalszej kolejności eksperymentalną wersję narzędzia wykorzystano w warsztatowej pracy z 29 studentami Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Jana Długosza w Częstochowie. Najpierw poproszono uczestników spotkania o wypełnienie kwestionariusza. Następnie zaznajomiono ich z teorią pasywności w ujęciu analizy transakcyjnej² i poproszono o wskazanie orientacyjnego zakresu korzystania przez nich z poszczególnych strategii pasywnych. W kolejnym kroku studenci uzyskali klucz odpowiedzi Kwestionariusza Pasywności, a swoje odpowiedzi mogli porównać z grupą 423 osób, które poproszono o wypełnienie narzędzia. Autorefleksje studentów na temat zakresu korzystania przez nich ze strategii pasywnych w większości były zgodne z wynikami, które uzyskali w narzędziu. W tym wypadku możliwa była jedynie analiza jakościowa pod kątem dominujących, najbardziej charakterystycznych dla danej osoby strategii.

Trafność teoretyczna

Trafność teoretyczna określa związek zmiennej z kryterium zewnętrznym w postaci innego testu mierzącego ten sam konstrukt (Rubacha, 2008, s. 74). W przypadku Kwestionariusza Pasywności oddanie zależności w pełnym wymiarze nie jest możliwe ze względu na brak narzędzia porównawczego, które byłoby osadzone w teorii analizy transakcyjnej. Biorąc jednak pod uwagę mechanizm powstawania pasywności w tym ujęciu, zdecydowano o wykorzy-

² To nie były jedyne zajęcia studentów z zakresu analizy transakcyjnej. W ramach studiów mieli oni okazję uczestniczyć w kursie analizy transakcyjnej w ramach jednego z przedmiotów. Koncepcja pasywności nie była jednak częścią wcześniejszego programu.

staniu dostępnego na polskim rynku, zweryfikowanego narzędzia, jakim jest Kwestionariusz Refleksyjności (KR) (Matczak, Jaworowska, 2020). Narzędzie to pozwala na zbadanie poziomu refleksyjności człowieka rozumianej jako cecha stylu poznawczego, czyli względnie stała tendencja myślenia, spostrzegania i przetwarzania informacji (Perkowska-Klejman, 2019; Matczak, 2001). Tak pojmowanej refleksyjności przeciwstawiana jest impulsywność (Kagan, 1965, 1966). Ten rodzaj stylu należy rozumieć jako tempo poznawcze, które ujawnia się w sytuacjach problemowych. Liczy się w nich z jednej strony szybkość znajdowania rozwiązań, a z drugiej poprawność tych rozwiązań. Już w swoich założeniach zatem styl poznawczy refleksyjności vs. impulsywność nawiązuje do transakcyjnej pasywności, która ujawnia się w obliczu problemu i polega na zabiegach mających na celu odłożenie w czasie, a nawet niepodjęcie decyzji dotyczącej strategii działania. Jednocześnie autorki testu zwracają uwagę na niejednorodność refleksyjności (Matczak, Jaworowska, 2020, s. 14). Wskazują, że może ona oznaczać albo aktywność związaną z dużym zapotrzebowaniem na stymulację, zwłaszcza poznawczą, silną motywacją zadaniową i zaufaniem do własnych kompetencji, albo kompulsywną wręcz ostrożność, wynikającą z silnego lęku przed niepowodzeniem. Pomimo tego, że oba typy refleksyjności będą miały podobne przejawy behawioralne, mechanizm działania będzie tutaj zupełnie inny. Drugi typ refleksyjności, wynikający z lęku przed niepowodzeniem, wydaje się zbliżony z pasywnością w rozumieniu analizy transakcyjnej. Ostrożność poznawcza przybiera bowiem często krańcowe nasilenie i staje się dezadaptacyjną refleksyjnością „ponadwymiarową” (Matczak, Jaworowska, 2020, s. 14). KR daje możliwość pomiaru obu typów refleksyjności. Z tego względu postanowiono sprawdzić, czy istnieje związek między rodzajami refleksyjności a pasywnością rozumianą w zgodzie z założeniami analizy transakcyjnej. Analizy przeprowadzono na grupie 423 dorosłych respondentów. Wyniki zaprezentowano w tabeli 1.

Dane zawarte w powyższym zestawieniu w najbardziej ogólny sposób wskazują, że pasywność wspierana jest przez niepewność siebie, natomiast wybrane jej obszary mogą być do pewnego stopnia niwelowane przez rozagę. Oznacza to, że osoby uzyskujące wysokie wyniki w zakresie refleksyjności związanej z niepewnością siebie częściej reagują pasywnością. Jej źródłem jest lęk przed popełnieniem błędu, który kompensują wydłużeniem czasu koniecznym do podjęcia decyzji. Jednocześnie nie stanowi to w ich przypad-

Tabela 1. Związek refleksyjności ze strategiami pasywnymi

STRATEGIA PASYWNA	REFLEKSYJNOŚĆ <i>r</i> Pearsona	
	Niepewność siebie	Rozwaga
Bierność	0,53**	–0,09
Nadadaptacja	0,51**	–0,10*
Niepohamowanie	0,38**	–0,20**
Agresja	0,21**	–0,25**
Niezdolność	0,36**	0,00

Adnotacja: $N = 423$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,001$.

ku gwarancji dostrzegania wszystkich możliwych rozwiązań, gdyż lęk przed niepowodzeniem może indukować działania, które w analizie transakcyjnej określa się mianem dyskontowania (Mellor, Schiff, 1975; Schiff i in., 1975; Belanger, Laube, 1979; Matkowski, 1993; Macefield, Mellor, 2006; Pierzchała, 2011). Oznacza to, że osoby te mają trudność w dostrzeganiu wszystkich możliwych rozwiązań, przez co doświadczają problemów w podejmowaniu decyzji, a następnie decyzje te roztrząsają (tzw. myślenie kontrfaktyczne) (Matczak, Jaworowska, 2020). Takie działanie obniża ich efektywność i powoduje ujawnienie się strategii pasywnych we wszystkich ich przejawach.

W kontekście nadadaptacji, niepohamowania oraz agresji rozwaga pełni zaś funkcję ochronną. Osoby uzyskujące wysokie wyniki w skali rozwagi są zdolne do efektywnego działania w obliczu problemów, co wynika z ich skłonności do refleksji i przemyślanego podejmowania decyzji, zakorzenionych w motywacji poznawczej oraz potrzebie kontroli poznawczej. Dłuższy czas potrzebny na podjęcie decyzji nie jest u nich związany z obawą przed niepowodzeniem, lecz z silną motywacją osiągnięć oraz wysokimi standardami funkcjonowania poznawczego i zadaniowego. Osoby te cechują się dociekliwością i gotowością do podejmowania intelektualnego wysiłku (Matczak, Jaworowska, 2020). Dzięki temu nie poddają się presji społecznej i potrafią odważnie poszukiwać optymalnych dla siebie rozwiązań, a także wykazują zdolność tolerowania napięcia związanego z trudnymi sytuacjami.

Zaprezentowane wyniki świadczą na korzyść możliwości diagnostycznych uzyskiwanych z wykorzystaniem Kwestionariusza Pasywności.

4.2. Charakterystyka weryfikacyjnej próby badawczej

Opisane w podrozdziale 4.1 eksploracje z wykorzystaniem Kwestionariusza Pasywności należy uznać za wstępne – pilotażowe. Na pierwszym etapie udział w badaniu wzięły 423 osoby, głównie studentki i studenci z przewagą tych pierwszych. Celem analiz było określenie trafności teoretycznej narzędzia przy jednoczesnym wykorzystaniu Kwestionariusza Refleksyjności.

W dalszej kolejności przeprowadzono zaawansowaną procedurę weryfikacyjną, której celem miało być określenie rzetelności skal i mocy dyskryminacyjnej poszczególnych pozycji kwestionariusza, a także wyznaczenie populacyjnych norm stenowych. Badanie zostało zrealizowane techniką ankietową CAWI w grupie osób dorosłych. Na tym etapie w badaniu udział wzięło 1417 osób z całej Polski. Ich charakterystykę przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Charakterystyka próby badawczej – płeć, wiek, wykształcenie

Płeć	N [%]	Wiek	N [%]	Wykształcenie	N [%]
Kobiety	786 [55,47]	< 35	357 [25,19]		35 [2,47]
				podstawowe	32 [2,26]
				zawodowe	198 [13,97]
				średnie	92 [6,49]
		35–54	284 [20,04]		11 [0,78]
				podstawowe	43 [3,03]
				zawodowe	80 [5,65]
				średnie	150 [10,59]
		> 54	145 [10,23]		3 [0,21]
				podstawowe	20 [1,41]
				zawodowe	69 [4,87]
				średnie	53 [3,74]
SUMA kobiety					786 [55,47]

Tabela 2 (cd.)

Płeć	N [%]	Wiek	N [%]	Wykształcenie	N [%]
Męż- czyźni	565 [39,87]	< 35	144 [10,16]	podstawowe	18 [1,27]
				zawodowe	25 [1,76]
				średnie	60 [4,23]
				wyższe	41 [2,89]
		35–54	225 [15,88]	podstawowe	15 [1,06]
				zawodowe	77 [5,43]
				średnie	69 [4,87]
				wyższe	64 [4,52]
		> 54	196 [13,83]	podstawowe	5 [0,35]
				zawodowe	24 [1,69]
				średnie	79 [5,57]
				wyższe	88 [6,21]
SUMA mężczyzn					565 [39,87]
Brak danych demograficznych					66 [4,66]
SUMA CAŁKOWITA					1417 [100,00]

Uwzględniona w badaniach próba zbliża się do rozkładu społeczeństwa w Polsce, aczkolwiek nie obrazuje go idealnie. Istnieje tutaj nieznaczna nadreprezentacja kobiet. Wśród osób, które podały swoje dane demograficzne, jest 58,2% kobiet, przy ich udziale w Polsce na poziomie 51,6% (*Mały rocznik statystyczny Polski*, 2024). Odpowiednio oczywiście istnieje niedoszacowanie mężczyzn – w uwzględnionej próbie 41,8% przy stanie w Polsce 48,4%.

Pewne rozbieżności pojawiają się także w zakresie wykształcenia. Istnieje nadreprezentacja osób z wyższym i średnim wykształceniem w przypadku obu płci: wykształcenie wyższe kobiety – w badaniu 37,5%, w Polsce 28,3%; wy-

kształcenie średnie kobiety – w badaniu 44,1%, w Polsce 35,2%; wykształcenie wyższe mężczyźni – w badaniu 34,2%, w Polsce 20,3%; wykształcenie średnie mężczyźni – w badaniu 36,8%, w Polsce 33,3%. Należy w tym miejscu podkreślić, że osoby z wykształceniem zawodowym i podstawowym zdecydowanie częściej rezygnowały z udziału w badaniu i przerywały wypełnianie narzędzia. Może to wynikać ze sposobu, chwilami skomplikowanego, sformułowania poszczególnych twierdzeń i koniecznego do wypełnienia ankiety poziomu autorefleksji, który czasami może być w niższym stopniu dostępny osobom z wykształceniem podstawowym i zawodowym. Oznacza to, że Kwestionariusz Pasywności powinien być z pewną dozą ostrożności stosowany w grupie osób z niższym poziomem wykształcenia.

4.3. Rzetelność i moc dyskryminacyjna

Moc dyskryminacyjna pozycji testowej określa, w jakim stopniu dana pozycja testowa wiąże się z ogólnym wynikiem mierzonej cechy. W celu jej wyznaczenia obliczono współczynnik korelacji między daną pozycją a ogólnym wynikiem skali, do której ona należy. Pomimo tego, że niekiedy przyjmuje się, iż wartości powyżej 0,20 świadczą o satysfakcjonującej mocy dyskryminacyjnej danej pozycji (Fronczyk, Witkowska, 2009, ss. 165–166), w przypadku Kwestionariusza Pasywności przyjęto wartość wyższą, która powinna wynosić co najmniej 0,30. Wartość ta wskazuje, że dana pozycja skali jest odpowiednio związana z ogólnym jej wynikiem i ma zdolność rozróżniania osób o różnych poziomach mierzonej cechy (Nunnally, Bernstein, 1994, ss. 264–265). Pozycje z wartością współczynnika niższą niż 0,30 mogą nie przyczyniać się do wiarygodności wyniku i powinny być poddawane rewizji w procesie konstruowania testu.

W tabeli 3 zestawiono brzmienie twierdzeń z kwestionariusza z 2013 roku z wersją z 2024 roku, a także zaprezentowano wartości mocy dyskryminacyjnej poszczególnych pozycji skal. Warto zwrócić uwagę, że wartości te są porównywalne w przypadku 12 pozycji lub wyższe w przypadku 18 pozycji.

Tabela 3. Współczynnik mocy dyskryminacyjnej dla wersji kwestionariusza z 2013 i 2024 roku wraz z modyfikacjami twierdzeń

TWIERDZENIE 2013 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- -skala ^a	TWIERDZENIE 2024 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- -skala ^b	Skala
Zdarza się, że w kontakcie z uczniem wiem, że powinienam/powinienem zareagować, ale zwyczajnie nie mam na to siły. [6]	0,56	Zdarza się, że w relacji z ludźmi wiem, że powinienam/powinienem zareagować, ale coś mnie powstrzymuje. [15]	0,55	BIER
Zdarza mi się działać zgodnie z zasadą, że w relacji z uczniami czasami lepiej czegoś nie zauważyć. [12]	0,44	Działam zgodnie z zasadą, że czasami lepiej nic nie mówić, żeby nie narobić sobie problemów. [10]	0,45	BIER
Gdyby moi uczniowie byli bardziej aktywni na lekcjach, pewnie i ja bardziej bym się starała/starał. [18]	0,46	Zdarza się, że w obliczu problemu nie mam sił na żadną aktywność. [24]	0,47	BIER
Czasami w pracy nie podejmuję pewnych czynności, choć wiem, że powinienam/powinienem. [24]	0,39	Czasami nie podejmuję pewnych czynności, choć wiem, że jest to ważne. [2]	0,38	BIER
W relacji z uczniem zdarza mi się przyjmować postawę bierną, bo nie mam siły wskrzeseć w sobie dość energii do działania. [30]	0,51	W relacji z ludźmi zdarza mi się przyjmować postawę bierną, bo nie widzę opcji działania. [17]	0,55	BIER
Pewnie pracowałabym/pracowałbym lepiej, gdybym nie musiała/musiał poddawać się ograniczeniom ze strony innych. [2]	0,40	Wyznaję zasadę „Siedź cicho i potakuj”, bo nie mam odwagi zawalczyć o swoje. [4]	0,49	NAD
W pracy nauczyciela trzeba czasami zacisnąć zęby i postępować na przekór sobie. [8]	0,48	Często zaciskam zęby i postępuję na przekór sobie. [23]	0,59	NAD

Tabela 3 (cd.)

TWIERDZENIE 2013 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- skala ^a	TWIERDZENIE 2024 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- skala ^b	Skala
Czasami robię to, czego oczekują ode mnie uczniowie pomimo tego, że nie do końca jest to zgodne z moimi zasadami. [14]	0,28	Pomimo wewnętrznego oporu czasami robię to, czego oczekują ode mnie inni. [30]	0,57	NAD
W pracy zdarza mi się godzić na coś, na co zupełnie nie mam ochoty. [20]	0,46	Zdarza mi się godzić na coś, na co zupełnie nie mam ochoty. [20]	0,64	NAD
W pracy mam wrażenie, że nie mogę robić tego, co chcę, ale to, co muszę. [26]	0,54	Mam wrażenie, że w życiu nie mogę robić tego, co chcę, ale jedynie to, co muszę. [11]	0,51	NAD
Praca nauczyciela jest stresująca – czasami muszę zrobić coś, żeby odwrócić od niej swoją uwagę i nie wybuchnąć. [3]	0,52	Czasem podejmuję różne aktywności tylko po to, aby nie myśleć o mojej stresującej codzienności. [3]	0,49	NPH
Czasem, gdy mam do rozwiązania w pracy jakiś problem, odwlekam to w nieskończoność i zajmuję się czymś innym. [9]	0,50	Czasem, gdy mam do rozwiązania jakiś problem, odwlekam to w nieskończoność i zajmuję się czymś innym. [16]	0,53	NPH
Znam wiele sposobów na rozładowanie emocji w relacji z uczniem (np. dziesięć oddechów, chodzenie po sali), które hamują mój wybuch złości. [15]	0,26	W obliczu napięcia usztywniam swoje działanie i powtarzam stale te same błędy. [22]	0,54	NPH
Kiedy w pracy pojawia się duże napięcie, dostrzegam u siebie pewne mechaniczne zachowania (np. stukanie palcami o blat biurka, szybkie chodzenie po klasie, nerwowe machanie nogą itp.). [21]	0,48	Rozładowuję stres poprzez różne działania mechaniczne (np. zajądam go, oglądam telewizję, sprzątam). [9]	0,50	NPH

Tabela 3 (cd.)

TWIERDZENIE 2013 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- skala ^a	TWIERDZENIE 2024 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- skala ^b	Skala
Gdy stres jest zbyt duży, często działam w sposób bezcelowy. [27]	0,62	Gdy stres jest zbyt duży, często działam w sposób chaotyczny. [25]	0,62	NPH
Czasem napięcia w pracy jest tak dużo, że dostaję bólu głowy i nic nie jestem już w stanie zrobić. [4]	0,54	Czasem stresu w moim życiu jest tak dużo, że ciało reaguje bólem, który uniemożliwia działanie. [5]	0,69	NZD
Mam wrażenie, że problemy, które muszę rozwiązywać w pracy, odbijają się na moim zdrowiu. [10]	0,63	Mam wrażenie, że problemy, które muszę rozwiązywać, odbijają się na moim zdrowiu. [12]	0,68	NZD
Mam wrażenie, że przemęczenie w pracy powoduje, że często zapadam na różnego rodzaju infekcje. [16]	0,45	Mam wrażenie, że przemęczenie, którego doświadczam, powoduje, że je odchorowuję. [18]	0,70	NZD
Mam wrażenie, że brakuje mi sił, by sprostać wszystkim obowiązkom, które stawiane są przed nauczycielem. [22]	0,59	Mam wrażenie, że brakuje mi sił, by sprostać wszystkim obowiązkom, które stawiane są przede mną. [7]	0,65	NZD
Stres związany z pracą objawia się w moim ciele (np. poprzez ból). [28]	0,44	Stres objawia się w moim ciele (np. poprzez ból w klatce piersiowej, żołądka czy w boku). [29]	0,61	NZD
Czasami w kontakcie z uczniem nie wytrzymuję i puszcza mi nerwy. [5]	0,53	Czasami w kontakcie z niektórymi ludźmi nie wytrzymuję i puszcza mi nerwy. [19]	0,68	AGR
Czasami krzyczę na uczniów, bo inaczej nie dają rady. [11]	0,55	Czasami krzyczę, bo inaczej nie dają rady. [6]	0,59	AGR
Zdarza się, że w relacji z uczniem reaguję złością. [17]	0,52	W stresie często reaguję złością. [26]	0,71	AGR
Przemęczenie związane z pracą powoduje, że coraz częściej reaguję złością. [23]	0,68	Przemęczenie powoduje, że coraz częściej reaguję agresją. [13]	0,68	AGR

Tabela 3 (cd.)

TWIERDZENIE 2013 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- -skala ^a	TWIERDZENIE 2024 [nr twierdzenia]	Korelacja pozycja- -skala ^b	Skala
W relacji z niektórymi uczniami nie potrafię powstrzymać wybuchu złości. [29]	0,50	W relacji z niektórymi ludźmi nie potrafię powstrzymać wybuchu złości. [28]	0,65	AGR
Sprawnie radzę sobie z problemami w pracy, szybko znajdując rozwiązania. [1]	0,26	Sprawnie radzę sobie z problemami, szybko znajdując rozwiązania. [1]	0,45	ZNP
Postępuję zgodnie z zasadą, że z uczniami wszystko da się załatwić spokojną rozmową. [7]	0,24	Postępuję zgodnie z zasadą, że wszystko da się załatwić spokojną rozmową. [27]	0,35	ZNP
Świetnie dogaduję się z moimi uczniami, zawsze razem znajdujemy sposób na rozwiązanie problemu. [13]	0,38	Świetnie dogaduję się z ludźmi, potrafię współpracować. [8]	0,46	ZNP
Nawet w sytuacji stresu w pracy mam wrażenie, że działam efektywnie. [19]	0,28	Nawet w sytuacji stresu mam poczucie, że działam efektywnie. [21]	0,41	ZNP
W pracy zazwyczaj skutecznie realizuję cele, które przed sobą stawiam. [25]	0,54	Zazwyczaj skutecznie realizuję cele, które przed sobą stawiam. [14]	0,52	ZNP

Adnotacja: ^a badania realizowane w grupie nauczycieli; $N = 204$; $p < 0,05$; ^b badania w grupie osób dorosłych; $N = 1417$; $p < 0,05$.

W celu sprawdzenia rzetelności kwestionariusza obliczono jego zgodność wewnętrzną przy użyciu współczynnika alfa Cronbacha. Ta metoda pozwala określić, w jakim stopniu pozycje mierzą ten sam konstrukt, czyli są homogeniczne. Aby skalę można było uznać za rzetelną, powinna przekroczyć próg akceptowalności równy 0,7 (Nunnally, Bernstein, 1994, ss. 264–265).

Tabela 4. Rzetelność alfy Cronbacha dla poszczególnych skal kwestionariuszy z 2013 i 2024 roku

SKALA	KWESTIONARIUSZ RZN 2013 ^a	KWESTIONARIUSZ KP 2024 ^b
Bierność (BIER)	0,71	0,72
Nadadaptacja (NAD)	0,69	0,78
Niepohamowanie (NPH)	0,61	0,76
Niezdolność (NZD)	0,81	0,85
Agresja (AGR)	0,79	0,85
Zachowania niepasywne (ZNP)	0,69	0,70

Adnotacja: ^a badania realizowane w grupie nauczycieli; $N = 204$; $p < 0,05$; ^b badania w grupie osób dorosłych; $N = 1417$; $p < 0,05$.

Powyższe zestawienie pozwala na porównanie współczynnika rzetelności dla narzędzi z 2013 i 2024 roku. Wartości te każdorazowo są wyższe dla aktualnej wersji narzędzia. Uzyskane wartości wskazują na satysfakcjonującą rzetelność Kwestionariusza Pasywności.

Biorąc pod uwagę, że narzędzie można wykorzystać także do oceny ogólnego wymiaru funkcjonowania człowieka w pasywności, bez podziału na skale określające strategie pasywne, obliczono także wartość alfy Cronbacha dla całego kwestionariusza. Taka analiza wymaga uwzględnienia odwrotnego kodowania w skali zachowań niepasywnych (ZNP) i dołączenia tej skali do analizy. Uzyskana wartość współczynnika rzetelności dla całego narzędzia wynosi 0,92 i jest satysfakcjonująca.

5. Wyniki Kwestionariusza Pasywności a zmienne demograficzne

5.1. Pasywność a wiek

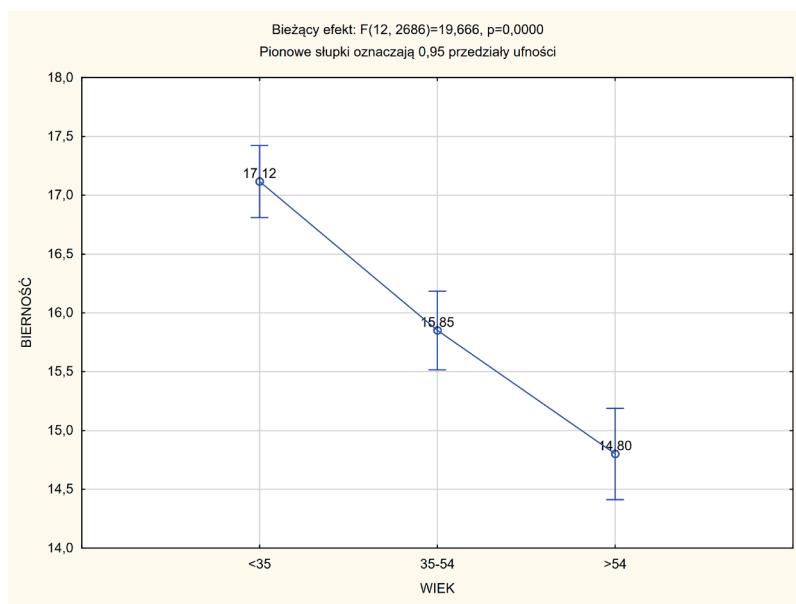
W toku analiz wyników normalizacyjnych postanowiono sprawdzić, czy istnieje związek między zakresem korzystania z poszczególnych strategii pasywnych a wiekiem osób badanych. W tym celu określono współczynniki r Pearsona między wiekiem i poszczególnymi przejawami pasywności. Zależności pokazuje zestawienie zaprezentowane w tabeli 5.

Tabela 5. Wiek a wyniki surowe w skalach Kwestionariusza Pasywności

Zmienna	BIER	NAD	NPH	NZD	AGR	ZNP
WIEK	-0,24*	-0,23*	-0,36*	-0,28*	-0,24*	0,17*

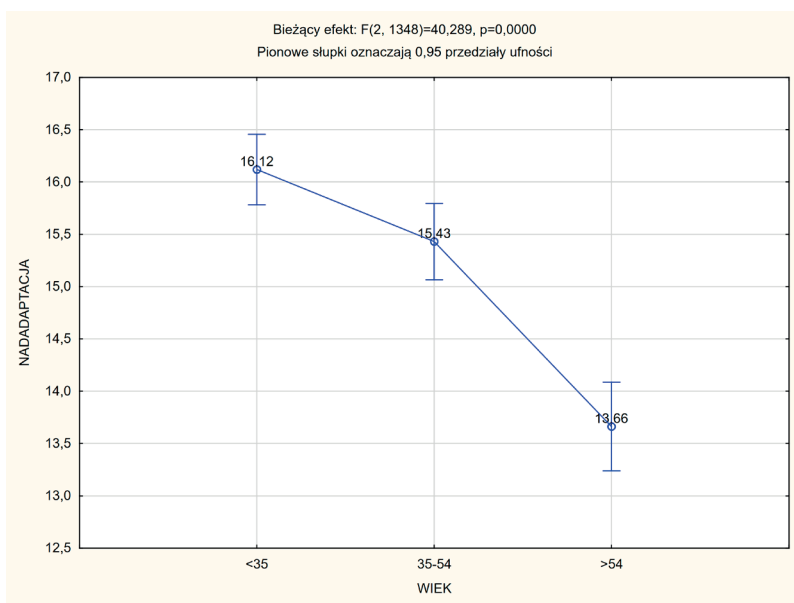
Adnotacja: $N = 1351$; BIER – bierność, NAD – nadadaptacja, NPH – niepoohamowanie, AGR – agresja, ZNP – zachowania niepasywne; * $p < 0,05$.

Wyniki w każdym przypadku okazały się istotne statystycznie, co oznacza, że istnieje zależność między wszystkimi przejawami pasywności a wiekiem osób badanych, wskazująca na to, że osoby młodsze częściej korzystają ze strategii pasywnych niż osoby starsze. Biorąc pod uwagę tę zależność, uznano, że konieczne będzie określenie populacyjnych norm stenowych w przedziałach wiekowych. W celu wyznaczenia prawidłowych – różniących się – przedziałów wiekowych badanych w pierwszej kolejności wydzielono kohorty, a następnie poddano je weryfikacji z wykorzystaniem jednoczynnikowego testu ANOVA dla prób niezależnych. Wyniki prezentują wykresy 1–6.



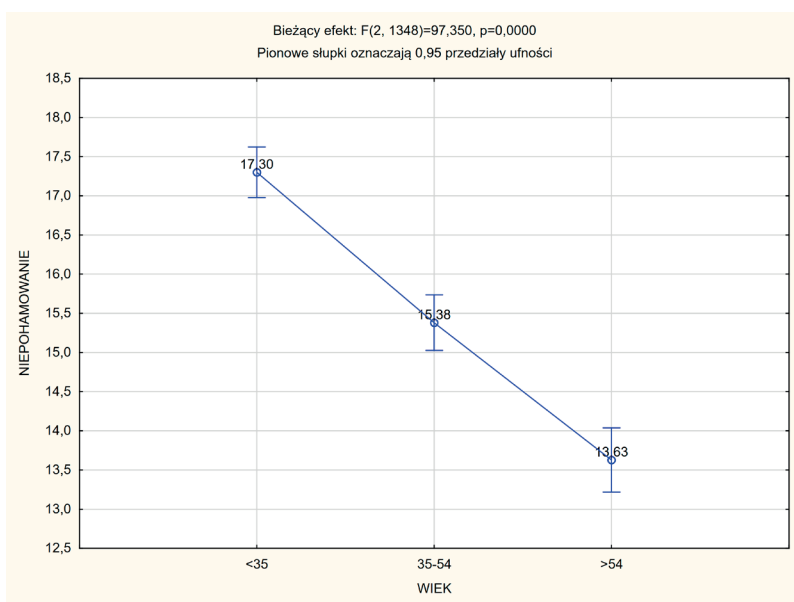
Wykres 1. Skala BIER – różnice między kohortami wieku

Adnotacja: $N = 1351$.



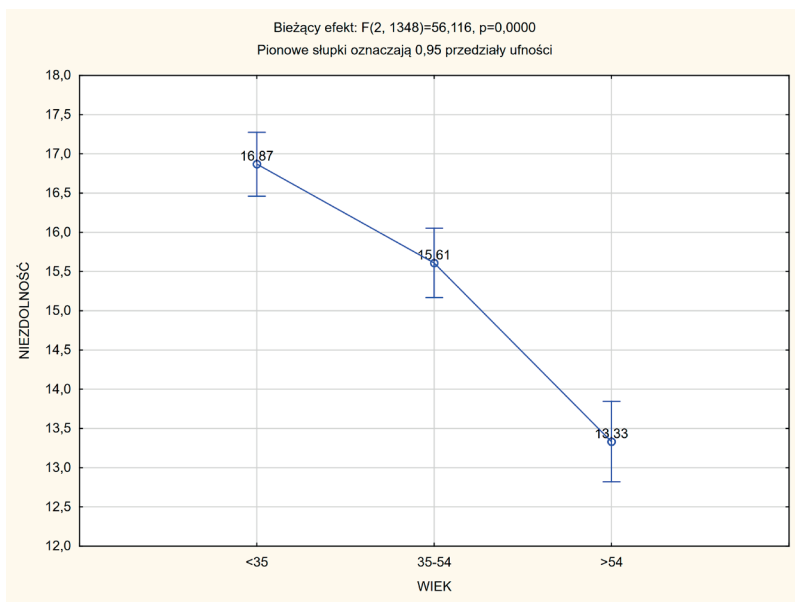
Wykres 2. Skala NAD – różnice między kohortami wieku

Adnotacja: $N = 1351$.



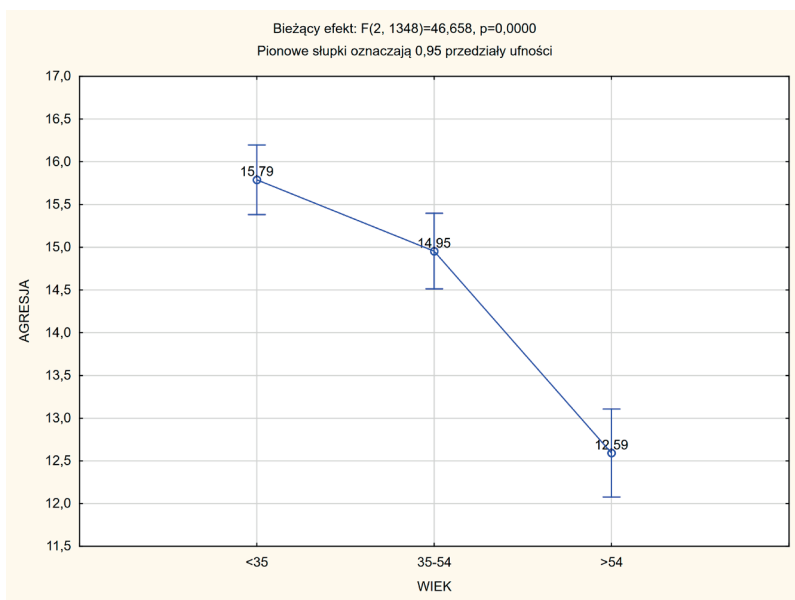
Wykres 3. Skala NPH – różnice między kohortami wieku

Adnotacja: $N = 1351$.



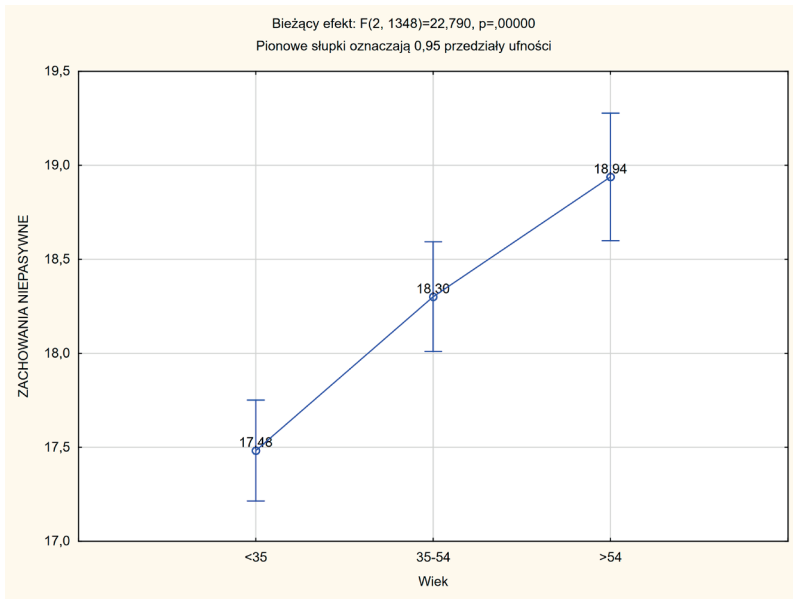
Wykres 4. Skala NZD – różnice między kohortami wieku

Adnotacja: $N = 1351$.



Wykres 5. Skala AGR – różnice między kohortami wieku

Adnotacja: $N = 1351$.



Wykres 6. Skala ZNP – różnice między kohortami wieku

Adnotacja: $N = 1351$.

Analiza powyższych zestawień uprawomocnia zastosowany podział na przedziały wiekowe badanych. Jedynie w skalach nadadaptacji i agresji 95-procentowe przedziały ufności zbliżają się do siebie dla kohorty 1 i 2. Jednak przy średnich dla nadadaptacji 16,12 dla kohorty 1 i 15,43 dla kohorty 2 oraz średniej dla agresji 15,79 dla kohorty 1 i 14,95 dla kohorty 2 wyniki te nadal są istotne. Zdecydowano zatem, że normy stenowe zostaną wyznaczone dla grup poniżej 35. roku życia, w przedziale od 35. do 54. roku życia oraz powyżej 54. roku życia. Należy jednocześnie zaznaczyć, że w badaniu brały udział osoby dorosłe w przedziale wiekowym 18–77 lat.

5.2. Pasywność a płeć

Kolejnym etapem analizy było określenie potencjalnych różnic międzypłciowych w zakresie stosowania strategii pasywnych. W tym celu wykorzystano analizę testem t -Studenta (tabela 6).

Tabela 6. Płeć a wyniki surowe w skalach Kwestionariusza Pasywności

SKALA	1	2	1	2	<i>t</i>	<i>df</i>
	<i>M</i>		<i>SD</i>			
BIER	16,51	15,53	3,75	3,73	4,72**	1349
NAD	15,71	14,64	4,14	4,00	4,72**	1349
NPH	16,37	14,80	3,97	4,19	7,03**	1349
NZD	16,73	13,89	4,83	4,85	10,67**	1349
AGR	15,55	13,50	4,95	4,87	7,56**	1349
ZNP	17,96	18,36	3,21	3,29	-2,23*	1349

Adnotacja: *N* kobiet = 786, *N* mężczyzn = 565; BIER – bierność, NAD – nadadaptacja, NPH – niepohamowanie, AGR – agresja, ZNP – zachowania niepasywne; 1 – kobiety, 2 – mężczyźni, *M* – średnia, *SD* – odchylenie standardowe, *t* – wartość statystyki w teście *t*-Studenta, *df* – współczynnik siły efektu Cohena; * $p < 0,05$, ** $p < 0,001$.

Jak widać, w przypadku każdej strategii pasywnej istnieją istotne różnice między zakresem ich stosowania przez kobiety i mężczyzn, przy czym kobiety rozpoznają w swoim działaniu więcej jej przejawów. Szczególnie duża różnica występuje w przypadku strategii bardziej destrukcyjnych, poczynając od niepohamowania. Najistotniejsza dominacja kobiet występuje w przypadku strategii niezdolności. Powyższe wyniki wskazują na konieczność oznaczenia populacyjnych norm stenowych oddzielnie dla kobiet i mężczyzn.

6. Procedura badania

Badanie Kwestionariuszem Pasywności może być przeprowadzane indywidualnie bądź grupowo. Realizacja badania wymaga od badającego przygotowania metodologicznego i diagnostycznego do prowadzenia badań w zakresie nauk społecznych, a także przestrzegania zasad etyki badawczej.

Proces diagnostyczny powinien być realizowany w miejscu spokojnym, uniemożliwiającym wgląd innych w odpowiedzi osoby wypełniającej kwestionariusz. Na początku badania należy jasno poinformować osobę o celu badania, sposobie przetwarzania danych oraz dobrowolności udziału. Badany

powinien wyrazić zgodę na udział w badaniu oraz uzyskać informację, że w dowolnym momencie może przerwać wypełnianie kwestionariusza.

Pierwszym krokiem jest zapoznanie się z instrukcją dołączoną do narzędzia. Diagnosta powinien się upewnić, że instrukcja została prawidłowo rozumiana. W kolejnym kroku badany rozpoczyna wypełnianie narzędzia. Uczestnik powinien wypełniać kwestionariusz samodzielnie, bez wpływu badacza lub innych osób, aby zminimalizować zjawisko sugestii. Wypełnienie kwestionariusza zajmuje przeciętnie około 10 minut, jednak czas badania nie jest ograniczony.

7. Normalizacja

Kwestionariusz Pasywności został poddany procedurze normalizacji na grupie 786 kobiet i 565 mężczyzn w przedziale wieku 18–77 lat. W tym celu wykorzystano skalę stenową, która składa się z 10 jednostek obejmujących trzy odchylenia standardowe od średniej³. Skala ta pozwala na oszacowanie wyników wysokich (10–7 sten), przeciętnych (6–5) i niskich (4–1 sten). Możliwe do uzyskania w teście wyniki zawierają się w przedziale 30–150 dla ogólnego wymiaru pasywności, a wskaźniki dla poszczególnych strategii pasywnych wahają się w przedziale od 5 do 25. W poniższych tabelach zaprezentowano w pierwszej kolejności normy stenowe dla stosowania pasywności w wymiarze ogólnym dla kobiet i mężczyzn z uwzględnieniem różnic wiekowych (tabela 7), a następnie zakresy natężenia poszczególnych strategii pasywnych (tabele 8 i 9). W zestawieniach dotyczących strategii pasywnych nie jest uwzględniona skala zachowań niepasywnych (ZNP) z uwagi na jej buforowy charakter, nie-diagnostyczny w zakresie funkcjonowania w strategiach pasywnych.

³ 1 sten = 0,5 odchylenia standardowego.

Tabela 7. Normy stenowe dla ogólnego wymiaru pasywności

PASYWNOŚĆ OGÓLNA – WYNIKI SUROWE				INTERPRETACJA WYNIKU
STENY	KOBIETY			
	< 35 lat N = 357	35–54 lata N = 284	> 54 lata N = 145	
1	30–64	30–53	30–47	niskie natężenie strategii pasywnej
2	65–72	54–62	48–56	
3	73–81	63–71	57–65	
4	82–89	72–81	66–74	
5	90–97	82–90	75–83	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	98–106	91–99	84–92	
7	107–114	100–109	93–100	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	115–123	110–118	101–109	
9	124–131	119–127	110–118	
10	132–150	128–150	119–150	
MĘŻCZYŹNI				
	< 35 lat N = 144	35–54 lata N = 225	> 54 lata N = 196	
1	30–54	30–49	30–38	niskie natężenie strategii pasywnej
2	55–63	50–59	39–47	
3	64–72	60–68	48–57	
4	73–81	69–77	58–66	
5	82–89	78–87	67–75	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	90–98	88–96	76–85	
7	99–107	97–105	86–94	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	108–116	106–115	95–103	
9	117–124	116–124	104–113	
10	125–150	125–150	114–150	

Tabela 8. Normy stenowe strategii pasywnych kobiet

WYNIK SUROWY						STEN	INTERPRETACJA WYNIKU
STEN	<i>BIER</i>	<i>NAD</i>	<i>NPH</i>	<i>NZD</i>	<i>AGR</i>		
KOBIETY < 35 lat (N = 357)							
1	5–9	5–7	5–9	5–8	5–6	1	niskie natężenie strategii pasywnej
2	10–11	8–9	10–11	9–10	7–8	2	
3	12–13	10–11	12–13	11–12	9–11	3	
4	14–15	12–13	14–15	13–15	12–13	4	
5	16–17	14–15	16–17	16–17	14–16	5	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	18	16–18	18–19	18–19	17–18	6	
7	19–20	19–20	20–21	20–22	19–21	7	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	21–22	21–22	22	23	22–23	8	
9	23–24	23–24	23–24	24	24	9	
10	25	25	25	25	25	10	
KOBIETY 35–54 lata (N = 284)							
1	5–8	5–7	5–7	5–6	5–6	1	niskie natężenie strategii pasywnej
2	9–10	8–9	8–9	7–9	7–8	2	
3	11–12	10–11	10–11	10–11	9–11	3	
4	13–14	12–14	12–13	12–13	12–13	4	
5	15–16	15–16	14–15	14–16	14–15	5	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	17–18	17–18	16–17	17–18	16–18	6	
7	19	19–20	18–19	19–20	19–20	7	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	20–21	21–22	20–21	21–23	21–22	8	
9	22–23	23–24	22–23	24	23–24	9	
10	24–25	25	24–25	25	25	10	
KOBIETY > 54 lata (N = 145)							
1	5–7	5–6	5–6	5	5	1	niskie natężenie strategii pasywnej
2	8–9	7–8	7–8	6–7	6	2	
3	10–11	9–10	9–10	8–10	7–9	3	
4	12–13	11–12	11–12	11–12	10–11	4	
5	14–15	13–14	13–14	13–14	12–13	5	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	16–17	15–16	15	15–17	14–15	6	
7	18	17–18	16–17	18–19	16–17	7	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	19–20	19–20	18–19	20–22	18–19	8	
9	21–22	21–22	20–21	23–24	20–21	9	
10	23–25	23–25	22–25	25	22–25	10	

Adnotacja: BIER – bierność, NAD – nadadaptacja, NPH – niepohamowanie, AGR – agresja, ZNP – zachowania niepasywne.

Tabela 9. Normy stenowe strategii pasywnych mężczyzn

WYNIK SUROWY						STEN	INTERPRETACJA WYNIKU
STEN	BIER	NAD	NPH	NZD	AGR		
MĘŻCZYŹNI < 35 lat (N = 144)							
1	5–8	5–7	5–8	5	5	1	niskie natężenie strategii pasywnej
2	9–10	8–9	9–10	6–7	6	2	
3	11–12	10–11	11–12	8–9	7–9	3	
4	13–14	12–13	13–14	10–12	10–11	4	
5	15–16	14–15	15–16	13–14	12–14	5	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	17–18	16–17	17–18	15–17	15–16	6	
7	19	18–19	19–20	18–19	17–19	7	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	10–21	10–21	21–22	20–21	20–22	8	
9	22–23	22–23	23–24	22–24	23–24	9	
10	24–25	24–25	25	25	25	10	
MĘŻCZYŹNI 35–54 lata (N = 225)							
1	5–8	5–7	5–6	5	5	1	niskie natężenie strategii pasywnej
2	9–10	8–9	7–8	6–7	6	2	
3	11–12	10–11	9–10	8–10	7–9	3	
4	13–14	12–13	11–12	11–12	10–11	4	
5	15	14–15	13–14	13–14	12–14	5	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	16–17	16–17	15–17	15–17	15–16	6	
7	18–19	18–19	18–19	18–19	17–18	7	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	20–21	20–21	10–21	10–22	19–21	8	
9	22–23	22–23	22–23	23–24	22–23	9	
10	24–25	24–25	24–25	25	24–25	10	
MĘŻCZYŹNI > 54 lata (N = 196)							
1	5–7	5	5	5	5	1	niskie natężenie strategii pasywnej
2	8–9	6–7	6–7	5	5	2	
3	10	8–9	8–9	6–7	6–7	3	
4	11–12	10–11	10–11	8–9	8–9	4	
5	13–14	12–13	12–13	10–12	10–11	5	przeciętne natężenie strategii pasywnej
6	15–16	14	14	13–14	12–14	6	
7	17–18	15–16	15–16	15–16	15–16	7	wysokie natężenie strategii pasywnej
8	19	17–18	17–18	17–18	17–18	8	
9	20–21	19–20	19–20	19–21	19–20	9	
10	22–25	21–25	21–25	22–25	21–25	10	

Adnotacja: BIER – bierność, NAD – nadadaptacja, NPH – niepohamowanie, AGR – agresja, ZNP – zachowania niepasywne.

8. Obliczanie i interpretacja wyników

Wyniki analizuje się zgodnie z załączonym kluczem odpowiedzi – zob. podrozdział 9.2. Kwestionariusz Pasywności daje możliwość interpretacji wyników w dwóch wymiarach – możliwe jest obliczenie ogólnego poziomu pasywności rozumianej jako trudności w zakresie podejmowania decyzji w obliczu sytuacji problemowej oraz określenie zakresu korzystania z poszczególnych strategii pasywnych zgodnych z rozumieniem ich w koncepcji analizy transakcyjnej. Ten drugi wymiar należy traktować jako podstawowy.

Przed przystąpieniem do wypełnienia kwestionariusza badany powinien zapoznać się z załączoną instrukcją. Odpowiedzi udziela się na 5-stopniowej skali wskazującej na stopień prawdziwości danego stwierdzenia w kontekście własnej osoby. Wyniki zlicza się poprzez zsumowanie wag odpowiedzi, w których odpowiedź „nie” traktuje się jako 1, a odpowiedź „tak” jako 5. Wyjątek stanowią tutaj twierdzenia w skali zachowań niepasywnych (ZNP), w przypadku których należy zastosować kodowanie odwrotne, gdzie „tak” = 1, a „nie” = 5.

Wysoki wynik uzyskany w badaniu dla całości kwestionariusza oznacza, że osoba badana ma trudności w podejmowaniu decyzji. Zazwyczaj ma ona tendencję do nadmiernego analizowania i roztrząsania sytuacji, co prowadzi do paraliżu decyzyjnego. Jest to połączone z odczuwaniem silnego lęku i brakiem zaufania do własnych osądów. Często może czuć, że nie jest wystarczająco kompetentna, aby samodzielnie podejmować decyzje, więc szuka wsparcia u innych. Z powodu lęku przed dokonaniem złego wyboru taka osoba często odkłada decyzję w czasie, próbując unikać napięcia związanego z tą sytuacją. Prowadzi to do przeciągania procesu decyzyjnego lub całkowitego unikania aktywności w tym zakresie. Osoby z trudnościami decyzyjnymi mają zazwyczaj niski próg tolerancji na niepewność, przez co próbują przerzucić odpowiedzialność związaną z podejmowaniem decyzji na kogoś innego w otoczeniu, oddając mu niejako kontrolę. Takie funkcjonowanie prowadzi do frustracji, zaniżonej samooceny i poczucia bezradności. Osoby pasywne unikają zmian i uparcie trzymają się *status quo*, nawet jeśli nie jest to dla nich korzystne i prowadzi do obniżenia jakości ich życia. Funkcjonowanie pasywne prowadzi także do obniżenia jakości relacji interpersonalnych, gdyż eliminuje partnerstwo i równowagę. Osoba pasywna szuka opieki, realizując przy tym szereg

gier psychologicznych, by wykreować odpowiedni obraz siebie i swojego funkcjonowania.

Wysokie wyniki w zakresie strategii bierności oznaczają, że osoba badana w obliczu problemu będzie zazwyczaj unikać jakiegokolwiek działania, licząc, że sytuacja rozwiąże się sama lub że ktoś inny zajmie się trudnościami. Taka osoba nie podejmuje żadnych kroków, by znaleźć wyjście z sytuacji, ani nie próbuje wpływać na bieg wydarzeń. Zamiast aktywnie szukać rozwiązania, odsuwa problem na dalszy plan, z nadzieją, że z czasem zniknie lub ktoś inny weźmie sprawę w swoje ręce. Osoba bierna zazwyczaj jest sparaliżowana przez lęk, co sprawia, że czuje się bezradna i niezdolna do zmiany swojej sytuacji. Może uważać, że jej wysiłki są bezcelowe, dlatego nie podejmuje żadnych działań. Nie wierzy, że ma realny wpływ na sytuację.

Wysokie wyniki w zakresie strategii nadadaptacji oznaczają, że osoba stosująca tę strategię stara się dopasowywać do oczekiwań innych, ignorując własne potrzeby i emocje. Zamiast zastanowić się nad tym, co jest dla niej dobre i podjąć w obliczu problemu działania zgodne ze sobą, będzie angażować się w aktywności, które zadowolą otoczenie. Osoba nadadaptatywna rezygnuje z siebie, podporządkowując się cudzym wymaganiom, nawet jeśli prowadzi to do jej zmęczenia, frustracji czy poczucia krzywdy. Wewnętrznie może narastać w niej złość, zarówno wobec siebie, jak i osób w jej otoczeniu, ale nie wyrazi tych uczuć wprost. Zamiast tego będzie tłumić emocje, co powoduje, że problemy się nawarstwiają. Mimo narastającego dyskomfortu osoba nadmiernie dostosowująca się często nie zmienia swojego zachowania, pozostając w ciągłym cyklu podporządkowania i zaniedbywania własnych interesów.

Wysokie wyniki w zakresie strategii niepohamowania oznaczają, że gdy napięcie w obliczu problemu staje się zbyt duże, osoba stosująca tę strategię będzie szukać szybkiego sposobu na jego rozładowanie, zamiast skupić się na skutecznym rozwiązaniu trudności. Zamiast analizować problem i działać rozważnie, podejmie impulsywne, zastępcze działania, które dadzą natychmiastową ulgę, ale nie rozwiążą sytuacji. Może to być np. angażowanie się w ryzykowne aktywności, takie jak sporty ekstremalne czy sięganie po używki, ale także inne działania o charakterze kompulsywnym, dające chwilową ulgę. Osoba stosująca niepohamowanie w zaawansowanym stopniu nie myśli o konsekwencjach swoich działań, reaguje chaotycznie pod wpływem pojawiających

się emocji. Zamiast zmierzyć się z problemem, ucieka w krótkotrwałe formy rozładowania stresu, co prowadzi do dalszego pogłębienia trudności.

Wysokie wyniki w zakresie strategii agresji charakteryzują osoby, które w obliczu problemu i konieczności podjęcia decyzji zazwyczaj starają się kontrolować sytuację poprzez siłę, gniew lub dominację nad innymi. Ich reakcje są często emocjonalne, impulsywne i pozbawione refleksji nad skutkami działań. Niejednokrotnie obwiniają otoczenie za pojawiające się trudności. Agresja w obliczu problemów wynika z nieumiejętności radzenia sobie z frustracją i stresem, a także z braku zdolności do konstruktywnego podejmowania decyzji. Zamiast szukać realnych rozwiązań, osoba agresywna wyładowuje swoje negatywne emocje na kimś, co zwykle prowadzi do eskalacji konfliktu i jeszcze większych trudności. Ważne jest także to, że pojawiająca się agresja nie musi być bezpośrednio skierowana na osoby zaangażowane w sytuację problemową. Nie wynika ona bowiem z przekonania o własnej nieomyślności i próby przejęcia kontroli nad działaniami. Osoba w pasywnej strategii agresji nie wierzy we własne kompetencje, co powoduje u niej duże napięcie, a akt agresji jest jedynie sposobem jego rozładowania. To oznacza, że agresywne reakcje mogą w tym wypadku być przeniesione i skoncentrowane na kimś lub czymś w otoczeniu, nawet jeśli obiekt agresji nie jest bezpośrednio połączony z sytuacją problemową.

Wysokie wyniki w zakresie strategii niezdolności oznaczają, że osoba badana w obliczu problemu i narastającego napięcia reaguje objawami psychosomatycznymi, doświadcza fizycznych dolegliwości wynikających z emocjonalnego stresu. Choć źródłem jej problemów są trudności natury psychologicznej, takie jak lęk, frustracja czy napięcie, objawy pojawiają się w ciele. Oznacza to, że symptomy te nie mają wyraźnej przyczyny medycznej. Mogą to być bóle głowy, napięcie mięśni, ból brzucha, problemy trawienne, zawroty głowy, zmęczenie czy przyspieszone bicie serca. Ciało zatem staje się sposobem na „ucieczkę” od problemów. Symptomy psychosomatyczne stają się pewną formą ochrony przed koniecznością radzenia sobie z trudnościami. W ten sposób osoba nieświadomie unika konfrontacji z problemem, skupiając się na zdrowiu fizycznym. Objawy psychosomatyczne poważnie wpływają na codzienne funkcjonowanie. Osoba pasywna zaczyna unikać pewnych sytuacji, wyzwań czy decyzji, wpadając w zakłęty krąg nieskuteczności, co dodatkowo pogarsza jej samopoczucie.

Kwestionariusz Pasywności (KP)

(Anna Pierzchała)

Poniżej znajdują się stwierdzenia dotyczące funkcjonowania w obliczu sytuacji problemowych. Proszę o określenie, na ile są one prawdziwe w Pani/Pana przypadku. Odpowiedzi proszę zaznaczyć w odpowiedniej rubryce tabeli.

Proszę wybrać odpowiednią odpowiedź przy każdej pozycji:

TWIERDZENIA:	Zdecydowanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powiedzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydowanie się zgadzam
1. Sprawnie radzę sobie z problemami, szybko znajdując rozwiązania.	☐	☐	☐	☐	☐
2. Czasami nie podejmuję pewnych czynności, choć wiem, że to jest ważne.	☐	☐	☐	☐	☐
3. Czasem podejmuję różne aktywności tylko po to, aby nie myśleć o mojej stresującej codzienności.	☐	☐	☐	☐	☐
4. Zdarza mi się działać zgodnie z zasadą „Siedź cicho i potakuj”, bo nie mam odwagi zawalczyć o swoje.	☐	☐	☐	☐	☐
5. Czasem stresu w moim życiu jest tak dużo, że ciało reaguje bólem, który uniemożliwia działanie.	☐	☐	☐	☐	☐
6. Czasami krzyczę, bo inaczej nie daję rady.	☐	☐	☐	☐	☐
7. Mam wrażenie, że brakuje mi sił, by sprostać wszystkim obowiązkom, które stawiane są przede mną.	☐	☐	☐	☐	☐
8. Świetnie dogaduję się z ludźmi, potrafię współpracować.	☐	☐	☐	☐	☐

TWIERDZENIA:	Zdecydo- wanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powie- dzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydo- wanie się zgadzam
9. Rozładowuję stres poprzez różne działania mechaniczne (np. zajądam go, oglądam telewizję, sprzątam).	☐	☐	☐	☐	☐
10. Działam zgodnie z zasadą, że czasami lepiej nic nie mówić, żeby nie narobić sobie problemów.	☐	☐	☐	☐	☐
11. Mam wrażenie, że w życiu nie mogę robić tego, co chcę, ale jedynie to, co muszę.	☐	☐	☐	☐	☐
12. Mam wrażenie, że problemy, które muszę rozwiązywać, odbijają się na moim zdrowiu.	☐	☐	☐	☐	☐
13. Przemęczenie powoduje, że coraz częściej reaguję agresją.	☐	☐	☐	☐	☐
14. Zazwyczaj skutecznie realizuję cele, które przed sobą stawiam.	☐	☐	☐	☐	☐
15. Zdarza się, że w relacji z ludźmi wiem, że powinnam/powinienem zareagować, ale coś mnie po- wstrzymuje.	☐	☐	☐	☐	☐
16. Czasem, gdy mam do rozwią- zania jakiś problem, odwlekam to w nieskończoność i zajmuję się czymś innym.	☐	☐	☐	☐	☐
17. W relacji z ludźmi zdarza mi się przyjmować postawę bierną, bo nie widzę opcji działania.	☐	☐	☐	☐	☐
18. Mam wrażenie, że przemęcze- nie, którego doświadczam, powoduje, że je odchoram.	☐	☐	☐	☐	☐
19. Czasami w kontakcie z niektó- rymi ludźmi nie wytrzymuję i puszczają mi nerwy.	☐	☐	☐	☐	☐

TWIERDZENIA:	Zdecydo- wanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powie- dzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydo- wanie się zgadzam
20. Zdarza mi się godzić na coś, na co zupełnie nie mam ochoty.	☐	☐	☐	☐	☐
21. Nawet w sytuacji stresu mam poczucie, że działam efektywnie.	☐	☐	☐	☐	☐
22. W obliczu napięcia usztywniam swoje działanie i powtarzam stale te same błędy.	☐	☐	☐	☐	☐
23. Często zaciskam zęby i postępuję na przekór sobie.	☐	☐	☐	☐	☐
24. Zdarza się, że w obliczu problemu nie mam sił na żadną aktywność.	☐	☐	☐	☐	☐
25. Gdy stres jest zbyt duży, często działam w sposób chaotyczny.	☐	☐	☐	☐	☐
26. W stresie często reaguję złością.	☐	☐	☐	☐	☐
27. Postępuję zgodnie z zasadą, że wszystko da się załatwić spokojną rozmową.	☐	☐	☐	☐	☐
28. W relacji z niektórymi ludźmi nie potrafię powstrzymać wybuchu złości.	☐	☐	☐	☐	☐
29. Stres objawia się w moim ciele (np. poprzez ból w klatce piersiowej, żołądka czy w boku).	☐	☐	☐	☐	☐
30. Pomimo wewnętrznego oporu czasami robię to, czego oczekują ode mnie inni.	☐	☐	☐	☐	☐

Klucz odpowiedzi Kwestionariusza Pasywności

W przypadku twierdzeń w skalach BIER, NAD, NPH, NZD, AGR przyznaje się za odpowiedzi:

- Zdecydowanie się nie zgadzam – 1
- Raczej się nie zgadzam – 2
- Trudno powiedzieć – 3
- Raczej się zgadzam – 4
- Zdecydowanie się zgadzam – 5

W przypadku skali ZNP, będącej skalą buforową, wartości 1–5 mogą być przyznane jedynie w celu określenia ogólnego wymiaru pasywności bez podziału na strategie. W tym wypadku stosuje się następujące kodowanie:

- Zdecydowanie się nie zgadzam – 5
- Raczej się nie zgadzam – 4
- Trudno powiedzieć – 3
- Raczej się zgadzam – 2
- Zdecydowanie się zgadzam – 1

SKALA	TWIERDZENIA:	Zdecydo- wanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powie- dzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydo- wanie się zgadzam
ZNP	1. Sprawnie radzę sobie z problemami, szybko znajdując rozwiązania.	5	4	3	2	1
BIER	2. Czasami nie podejmuję pewnych czynności, choć wiem, że to jest ważne.	1	2	3	4	5
NPH	3. Czasem podejmuję różne aktywności tylko po to, aby nie myśleć o mojej stresującej codzienności.	1	2	3	4	5
NAD	4. Zdarza mi się działać zgodnie z zasadą „Siedź cicho i potakuj”, bo nie mam odwagi zawalczyć o swoje.	1	2	3	4	5

SKALA	TWIERDZENIA:	Zdecydo- wanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powie- dzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydo- wanie się zgadzam
NZD	5. Czasem stresu w moim życiu jest tak dużo, że ciało reaguje bólem, który uniemożliwia działanie.	1	2	3	4	5
AGR	6. Czasami krzyczę, bo inaczej nie daję rady.	1	2	3	4	5
NZD	7. Mam wrażenie, że brakuje mi sił, by sprostać wszystkim obowiązkom, które stawiane są przede mną.	1	2	3	4	5
ZNP	8. Świetnie dogaduję się z ludźmi, potrafię współpra- cować.	5	4	3	2	1
NPH	9. Rozładowuję stres poprzez różne działania mechaniczne (np. zajadam go, oglądam telewizję, sprzątam).	1	2	3	4	5
BIER	10. Działam zgodnie z zasadą, że czasami lepiej nic nie mówić, żeby nie narobić sobie problemów.	1	2	3	4	5
NAD	11. Mam wrażenie, że w życiu nie mogę robić tego, co chcę, ale jedynie to, co muszę.	1	2	3	4	5
NZD	12. Mam wrażenie, że problemy, które muszę rozwiązywać, odbijają się na moim zdrowiu.	1	2	3	4	5
AGR	13. Przemęczenie powoduje, że coraz częściej reaguję agresją.	1	2	3	4	5
ZNP	14. Zazwyczaj skutecznie realizuję cele, które przed sobą stawiam.	5	4	3	2	1

SKALA	TWIERDZENIA:	Zdecydo- wanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powie- dzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydo- wanie się zgadzam
BIER	15. Zdarza się, że w relacji z ludźmi wiem, że powinienam/powinienem zareagować, ale coś mnie powstrzymuje.	1	2	3	4	5
NPH	16. Czasem, gdy mam do rozwiązania jakiś problem, odwlekam to w nieskończoność i zajmuję się czymś innym.	1	2	3	4	5
BIER	17. W relacji z ludźmi zdarza mi się przyjmować postawę bierną, bo nie widzę opcji działania.	1	2	3	4	5
NZD	18. Mam wrażenie, że przemęczenie, którego doświadczam, powoduje, że je odchorowuję.	1	2	3	4	5
AGR	19. Czasami w kontakcie z niektórymi ludźmi nie wytrzymuję i puszczają mi nerwy.	1	2	3	4	5
NAD	20. Zdarza mi się godzić na coś, na co zupełnie nie mam ochoty.	1	2	3	4	5
ZNP	21. Nawet w sytuacji stresu mam poczucie, że działam efektywnie.	5	4	3	2	1
NPH	22. W obliczu napięcia usztywniam swoje działanie i powtarzam stale te same błędy.	1	2	3	4	5
NAD	23. Często zaciskam zęby i postępuję na przekór sobie.	1	2	3	4	5

SKALA	TWIERDZENIA:	Zdecydo- wanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powie- dzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydo- wanie się zgadzam
BIER	24. Zdarza się, że w obliczu problemu nie mam sił na żadną aktywność.	1	2	3	4	5
NPH	25. Gdy stres jest zbyt duży, często działam w sposób chaotyczny.	1	2	3	4	5
AGR	26. W stresie często reaguję złością.	1	2	3	4	5
ZNP	27. Postępuję zgodnie z zasadą, że wszystko da się załatwić spokojną rozmową.	5	4	3	2	1
AGR	28. W relacji z niektórymi ludźmi nie potrafię powstrzymać wybuchu złości.	1	2	3	4	5
NZD	29. Stres objawia się w moim ciele (np. poprzez ból w klatce piersiowej, żołądka czy w boku).	1	2	3	4	5
NAD	30. Pomimo wewnętrznego oporu czasami robię to, czego oczekują ode mnie inni.	1	2	3	4	5

Bibliografia

- Babbie, E. (2009). *Podstawy badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Baron, H. (1996). Strengths and Limitations of Ipsative Measurement. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 69(1), 49–56, <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1996.tb00599.x>.
- Belanger, E., Laube, J. (1979). Discounting the Disabled. *Transactional Analysis Journal*, 9(1), 47–50, <https://doi.org/10.1177/036215377900900111>.
- Berne, E. (2005). *Dzień dobry... i co dalej?* Poznań: REBIS.
- Berne, E. (2008). *Transactional Analysis in Psychotherapy*. Reading, Berkshire: Cox & Wyman Ltd.
- Emmerton, N., Newton, T. (2004). The Journey of Educational Transactional Analysis from Beginnings to the Present. *Transactional Analysis Journal*, 34(3), 224–231, <https://doi.org/10.1177/036215370403400314>.
- Fronczyk, K., Witkowska, E. (2009). Analiza właściwości pozycji testowych. W: K. Fronczyk (red.), *Psychometria. Podstawowe zagadnienia* (ss. 161–179). Warszawa: Vizja Press & IT.
- Jagięła, J. (2004). *Gry psychologiczne w szkole*. Kielce: OWN.
- Kagan, J. (1965). Individual Differences in the Resolution of Response Uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2(2), 154–160, <https://doi.org/10.1037/h0022199>.
- Kagan, J. (1966). Reflection-Impulsivity: The Generality and Dynamics of Conceptual Tempo. *Journal of Abnormal Psychology*, 71(1), 17–24, <https://doi.org/10.1037/h0022886>.
- Macefield, R., Mellor, K. (2006). Awareness and Discounting: New Tools for Task/Option-Oriented Settings. *Transactional Analysis Journal*, 36(1), 44–58, <https://doi.org/10.1177/036215370603600107>.

- Mały rocznik statystyczny Polski* (2024). Warszawa: GUS.
- Matczak, A. (2001). Style poznawcze. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2 (ss. 761–782). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Matczak, A., Jaworowska, A. (2020). *Kwestionariusz Refleksyjności: Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Matkowski, M. (1993). Nierozpoznanie. W: J. Santorski (red.), *ABC pomocy psychologicznej* (ss. 62–63). Warszawa: Wydawnictwo J. Santorski & Co.
- Mellor, K., Schiff, E. (1975). Discounting. *Transactional Analysis Journal*, 5(3), 295–302, <https://doi.org/10.1177/036215377500500321>
- Emmerton, N., & Newton, T. (2004). The journey of educational transactional analysis from beginnings to the present. *Transactional Analysis Journal*, 34(3), 224–231.
- Nunnally, J. C., Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric Theory* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Perkowska-Klejman, A. (2019). *Poszukiwanie refleksyjności w edukacji: Studium teoretyczno-empiryczne*. Warszawa: Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej.
- Pierzchała, A. (2011). Źródła, rodzaje i konsekwencje dyskontowania w obliczu sytuacji problemowej w szkolnym funkcjonowaniu ucznia. W: J. Jagieła (red.), *Analiza transakcyjna w edukacji* (ss. 79–97). Częstochowa: Wydawnictwo im. Stanisława Podobińskiego Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie.
- Pierzchała, A. (2013). *Pasywność w szkole. Diagnoza zjawiska z punktu widzenia analizy transakcyjnej*. Częstochowa: Wydawnictwo im. Stanisława Podobińskiego Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie.
- Pierzchała, A. (2018). Uniwersytet Małego Profesora, czyli analiza transakcyjna w przedszkolu i szkole podstawowej. *Edukacyjna Analiza Transakcyjna*, 7, 277–278, <http://dx.doi.org/10.16926/eat.2018.07.17>.
- Pierzchała, A. (2019). Rozwijanie kompetencji społecznych dzieci w wieku przedszkolnym i wczesnoszkolnym w oparciu o założenia analizy transakcyjnej. Charakterystyka programu Uniwersytet Małego Profesora. *Edukacyjna Analiza Transakcyjna*, 8, 15–29, <https://doi.org/10.16926/eat.2019.08.01>.
- Rawson, D. (2006). Cathexis: Brief Therapy in a Residential Setting. W: K. Tudor (red.), *Transactional Analysis Approaches to Brief Therapy* (ss. 99–113). London: SAGE Publications Ltd.
- Rogoll, R. (1989). *Aby być sobą. Wprowadzenie do analizy transakcyjnej*. Warszawa: PWN.

- Rubacha, K. (2008). *Metodologia badań nad edukacją*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Schiff, A.W., Schiff, J.L. (1971). Passivity. *Transactional Analysis Journal*, 1(1), 71–78, <https://doi.org/10.1177/036215377100100114>.
- Schiff, A.W., Schiff, J.L., Schiff, E.M., Schiff, P.M. (1975). *Cathexis Reader*. New York: Harper & Row.
- Słownik Języka Polskiego PWN* (1998). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stanisławski, J. (1996). *Wielki słownik angielsko-polski*. Warszawa: PWW.
- Stewart, I., Joines, V. (2009). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis*. Nottingham, England, Chapel Hill, NC: Lifespace Publishing.
- White, T. (1999). Heroin Use as a Passive Behavior. *Transactional Analysis Journal*, 29(4), 273–277, <https://doi.org/10.1177/036215379902900406>.
- Zawadzki, B. (2006). *Kwestionariusze osobowości. Strategie i procedura konstruowania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

