



# PSIHO FESTOLOGIJA

Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije  
E- KNJIGA

ODSJEK ZA PSIHOLOGIJU  
FILOZOFSKI FAKULTET  
ZAGREB, 2015

# PSIHOESTOLOGIJA

Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije

Knjigu možete pronaći na:

<http://psihologija.ffzg.unizg.hr/psihofestologija>

FF press

**Izdavač**

Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu

**Urednice**

Maša Tonković Grabovac

Una Mikac

Tena Vukasović Hlupić

**Lektorica**

Ivana Radić

**Grafičko oblikovanje i računalni slog**

Helena Bakić

**Crtež na naslovnici**

Katarina Novak

**Grafičko oblikovanje naslovnice**

Katarina Novak

Ovo djelo je licencirano pod licencom Creative Commons Imenovanje-Nekomercijalno-Bez prerada 4.0 međunarodna. Ako želite vidjeti primjer te licence, posjetite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**ISBN 978-953-175-558-0**

## **PSIHOFESTOLOGIJA**

Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije

Autori:

Domagoj Blažević, Elena Boljkovac, Denis Bratko, Ana Butković, Mirna Čagalj, Lucija Čoga, Antonia Ćosić, Francesca Dumančić, Inja Erceg Jugović, Ivana Glavaš, Sonja Grđan, Ivana Hromatko, Aleksandra Huić, Dragutin Ivanec, Karla Jakušić Babeli, Luka Juras, Tanja Jurin, Željka Kamenov, Tina Krznarić, Gordana Kuterovac Jagodić, Anita Lauri Korajlija, Katarina Lončarić, Veseljka Lovrić, Ajana Löw Stanić, Tea Mađerčić, Ana Majdančić, Una Mikac, Ivana Mrgan, Ana Mužak, Katarina Novak, Ines Oštrić, Željka Pačalat, Nina Pavlin-Bernardić, Katarina Pera, Martina Pocrnić, Vanja Putarek, Blaž Rebernjak, Svjetlana Salkičević, Ivan Tomić, Andrea Tomšić, Mirjana Tonković, Maša Tonković Grabovac, Andrea Vranić, Ivona Vrtarić, Tena Vukasović Hlupić

Zagreb, 2015

## Sadržaj

<b>Predgovor</b> .....	<b>1</b>
<b>Psihofestologija kognitivnih procesa</b> .....	<b>3</b>
Mislim, dakle ne znam: Heuristike u mišljenju .....	4
<i>Francesca Dumančić, Mirna Čagalj, Martina Pocrnić, Ivona Vrtarić i Željka Kamenov</i>	
Razum i osjećaji: može li kognicija upravljati emocijama? .....	9
<i>Sonja Grđan</i>	
Zašto ljudi ustraju u kockanju? Socio-kognitivna perspektiva .....	14
<i>Aleksandra Huić</i>	
Zašto veliki na slici postaju mali? Iluzije pri percepciji veličine.....	20
<i>Mirjana Tonković i Ivan Tomić</i>	
Kognitivni trening... ili može li se pamet uvježbati? .....	25
<i>Andrea Vranić</i>	
<b>Psihofestologija razlika među ljudima</b> .....	<b>30</b>
Geni + okolina = ljudi. Genetski i okolinski doprinosi individualnim razlikama .....	31
<i>Tena Vukasović Hlupić, Ana Butković i Denis Bratko</i>	
Testovi i testiranje u psihologiji .....	36
<i>Blaž Rebernjak</i>	
Jeste li ispred svog vremena? Važnost vremenskih perspektiva za svakodnevni život ....	40
<i>Tina Krznarić i Aleksandra Huić</i>	
Mit o Genijalcu: Predrasude i stereotipi o nadarenim osobama .....	45
<i>Elena Boljkovac, Luka Juras i Nina Pavlin-Bernardić</i>	
Jesmo li sretni? Pozitivna psihologija u svijetu i Hrvatskoj .....	50
<i>Tea Mađerčić i Karla Jakušić Babeli</i>	
<b>Evolucijska psihofestologija</b> .....	<b>55</b>
Kameno doba još uvijek je IN! Odabrane spoznaje iz evolucijske psihologije.....	56
<i>Katarina Novak</i>	
Oni dani u mjesecu: Kako su promjene u razinama hormona kod žena povezane s raspoloženjem?.....	61
<i>Una Mikac i Ivana Hromatko</i>	

Pomalo mliječno i odvratno zeleno: Važnost osjetilne integracije kod percepcije okusa .....	65
<i>Katarina Pera i Domagoj Blažević</i>	
Može li znanost biti politički (ne)korektna? O zabudama koje more evolucijske psihologe.....	70
<i>Luka Juras i Ivana Hromatko</i>	
<b>Psihofestologija međuljudskih odnosa .....</b>	<b>75</b>
Je li mama kriva za sve? Značaj privrženosti u bliskim odnosima.....	76
<i>Željka Kamenov</i>	
Kud' svi, tud' i ja: Konformiranje .....	81
<i>Ajana Löw Stanić</i>	
Vještina slušanja.....	85
<i>Željka Kamenov i Aleksandra Huić</i>	
Tko će se izboriti za mene, ako ne ja? Što je asertivnost i kako je možemo postići? .....	90
<i>Vanja Putarek, Ines Oštrić i Željka Kamenov</i>	
<b>Psihofestologija rada i profesionalnog razvoja.....</b>	<b>95</b>
Gospodin Horvat ide na testiranje: Psihologijsko testiranje u svrhu selekcije za posao.....	96
<i>Maša Tonković Grabovac</i>	
Kad si spretan lupi dlanom ti o dlan: Važnost psihomotorike u poslu i njeno mjerenje .....	100
<i>Andrea Tomšić</i>	
Mogu, znam, hoću: Samoprocjena i samoregulacija radnih potencijala .....	106
<i>Ivana Mrgan</i>	
Između psihoterapije i konzaltinga: <i>Coaching</i> u organizacijama .....	111
<i>Maša Tonković Grabovac</i>	
Četiri sobe promjene .....	116
<i>Veseljka Lovrić</i>	
<b>Psihofestologija psihičkog zdravlja .....</b>	<b>121</b>
Nezadovoljni u vlastitoj koži: nezadovoljstvo tijelom i što na njega utječe.....	122
<i>Inja Erceg Jugović</i>	
Čemu se smijemo i zašto? Psihologija humora .....	128
<i>Nina Pavlin-Bernardić</i>	

Ispričat ću ti priču: Terapijske priče u radu s djecom .....	133
<i>Mirna Čagalj, Lucija Čoga, Antonia Ćosić, Ivana Glavaš, Katarina Lončarić, Ana Mužak i Gordana Kuterovac Jagodić</i>	
Zašto nam rak zaplete jezik? Kako mogu biti podrška osobi oboljeloj od maligne bolesti .....	138
<i>Ana Majdančić</i>	
Deset koraka do psihičkog zdravlja .....	141
<i>Tanja Jurin i Anita Lauri Korajlija</i>	
Progresivna mišićna relaksacija: koristan alat u borbi protiv stresa .....	145
<i>Svjetlana Salkičević</i>	
Patite li od „odgađavitis“? Kako učinkovitije organizirati vrijeme i zadatke .....	150
<i>Nina Pavlin-Bernardić i Maša Tonković Grabovac</i>	
<b>Psihofestologija primijenjena u drugim strukama .....</b>	<b>156</b>
Što nam građevine govore? Psihologija arhitekture i dizajna .....	157
<i>Željka Pačalat</i>	
Ako piješ ne vozi: Djeluju li male količine alkohola na psihomotorno ponašanje i kako to ispitati? .....	162
<i>Dragutin Ivanec i Ivan Tomić</i>	
Utjecaj glazbe na doživljaj prostora i potrošačko ponašanje .....	167
<i>Ana Butković</i>	

## Predgovor

Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije. Ovo je štivo koje bismo radije nazvali „kako znanstvene spoznaje iz psihologije primijeniti na život“.

Ideja za *PsihoFESTologiju* rodila se prilikom organizacije trećeg po redu PsihoFesta, festivala psihologije na kojem studenti, asistenti, profesori i suradnici Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu široj javnosti približavaju fascinirajuće područje psihologije. Filozofski fakultet tada „okupiraju“ studenti, učenici, umirovljenici, roditelji male djece, poslovni ljudi i drugi posjetitelji PsihoFesta, koji kroz brojna predavanja, radionice, demonstracije, eksperimente, testiranja, izložbe i druge aktivnosti otkrivaju što tjera ljude da razmišljaju, da se osjećaju i da se ponašaju na određeni način. No kako znanstvene spoznaje iz psihologije približiti onima koji nisu u mogućnosti doći do Filozofskog fakulteta u Zagrebu te jedne nedjelje u travnju svake druge godine? Jednostavno – ostaviti riječi o PsihoFestu „na papiru“.

Uz podršku programsko-organizacijskog odbora, pozvale smo izvođače točaka 3. PsihoFesta da svoj volonterski entuzijizam preoblikuju u nekoliko kartica stručnog teksta iz svog područja psihologije. Pozivu se odazvalo trinaestero studenata, osmero doktoranada među kojima petero znanstvena novaka i asistenata, šestoro viših asistenata, šest docentica, četvero profesora te osmero alumna i vanjskih suradnika Odsjeka, koji su ukupno sastavili 33 stručnih i preglednih stručnih radova iz različitih područja psihologije.

Među pristiglim poglavljima prepoznale smo sedam većih područja psihofestologije. Knjigu započinjemo temama iz kognitivne psihofestologije koje se odnose na unutrašnje procese doživljavanja, razmišljanja, zaključivanja i donošenja odluka. Poglavlja iz područja individualnih razlika sabrana su pod nazivom *Psihofestologija razlika među ljudima*, a uključuju teme poput genetike, testiranja i zadovoljstva životom. U okviru *Evolucijske psihofestologije* možete pročitati o tome da brojna današnja ponašanja ljudi zapravo imaju korijene u rješavanju problema preživljavanja naših predaka. Odabrane teme iz *Psihofestologije međuljudskih odnosa* uključuju teme poput privrženosti i konformiranja te smjernice za razvoj komunikacijskih vještina. Jedno od važnih primijenjenih područja psihologije zastupljeno je u cjelini *Psihofestologija rada i profesionalnog razvoja*, gdje vas detaljnije upoznajemo s nekim



aspektima psihologijskog testiranja te rada na sebi u svrhu povećanja vlastite zapošljivosti. Najviše vježbi za osobni rast i razvoj naći ćete u dijelu *Psihofestologija psihičkog zdravlja*. U završnom dijelu, *Psihofestologija primijenjena u drugim strukama*, moći ćete pročitati kako psihologija može doprinijeti područjima kao što su arhitektura, promet i potrošačko ponašanje.

Voljele bismo da ova knjiga bude pristupačna svim profilima čitatelja. Stoga su se svi autori tekstove trudili pisati stilom i jezikom razumljivim i onima najmanje upoznatima s područjem psihologije. Usprkos tome, sigurno ćete naići na neke vama nove pojmove, za koja ćete dodatna objašnjenja moći potražiti u preporučenoj literaturi koju su svi autori naveli na kraju svojih poglavlja za one koji žele znati više. Nadamo se da će elektronički format ove knjige omogućiti da ona lako nađe put do svih zainteresiranih čitatelja.

Na kraju Predgovora bismo još voljele zahvaliti svima onima koji su svojim volonterskim angažmanom doprinijeli tome da ova knjiga danas bude pred vama. To su prvenstveno autori poglavlja ove knjige, koji su napisali zanimljive i znanstveno utemeljene tekstove. Veliko *hvala* recenzentima knjige, profesorici Darji Maslić-Seršić, profesoru Predragu Zarevskom i docentici Martini Lotar Rihtarić, koji su nam dali konstruktivne prijedloge za njeno poboljšanje. Voljeli bismo zahvaliti i timu koji je brinuo o pripremi knjige za objavljivanje: Heleni Bakić na grafičkom uređenju i prijelomu, Katarini Novak na dizajnu naslovnice, Ivani Radić na lekturi, te Marijani Glavici za pomoć oko digitalne pohrane knjige u repozitorij Filozofskog fakulteta. Ovim putem bismo se još jednom zahvalili sponzorima 3. PsihoFesta na financijskoj i organizacijskoj potpori projektu PsihoFesta. To su: 22. Dani Ramira i Zorana Bujasa, Prava Formula d.o.o., Hold'em Brewery, IEP d.o.o., Nestle, Mate d.o.o., Jamnica, bio&bio, Dräger Safety Zagreb, te profesor emeritus Branimir Šverko. Na kraju bismo još spomenule i Programsko-organizacijski odbor 3. festivala psihologije PsihoFesta, koji je u projekt izdavanja ove publikacije vjerovao od njegovog početka.

Maša Tonković Grabovac, Una Mikac i Tena Vukasović Hlupić,  
Urednice

U Zagrebu, 17. travnja 2015.

# PSIHOFESTOLOGIJA KOGNITIVNIH PROCESA

## Mislim, dakle ne znam: Heuristike u mišljenju

*Francesca Dumančić, Mirna Čagalj, Martina Pocrnić, Ivona Vrtarić, studentice, Filozofski fakultet u Zagrebu*

*Željka Kamenov, redovita profesorica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Jeste li se ikada zapitali na koji točno način dolazite do zaključaka? Donosite li uvijek odluke i prosudbe na temelju dugotrajnih promišljanja ili ste ponekad skloniji uštedjeti si vrijeme i pronaći brzi odgovor? U svakodnevnom se životu služimo brojnim prečacima kako bismo ostvarili cilj, a pri tome uštedjeli vrijeme za obavljanje posla. Primjerice, ako postoji kraći put dolaska do obližnje trgovine, vrlo je vjerojatno da ćemo ga i koristiti.

Kako u fizičkom svijetu, tako i u mišljenju postoje duži i kraći putovi. Duži put uključuje kontrolirane mentalne procese pažljive analize svih dostupnih informacija, koji se izvode svjesno i s namjerom, ali podrazumijevaju značajan kognitivni napor i ulaganje vremena. S druge strane, kraći se put odnosi na automatske procese koji zahtijevaju malo kognitivnog kapaciteta i mogu se odvijati istovremeno s drugim procesima. Ljudi su često pri donošenju odluka i prosuđivanju skloni koristiti te kraće putove, mentalne prečace, kako bi se učinkovitije nosili s velikom količinom informacija s kojima se susreću te si uštedjeli vrijeme za donošenje odluka.

Ove prečace, zasnovane na iskustvu, koje ljudi koriste kako bi brže i efikasnije donijeli prosudbe, nazivamo heuristikama u zaključivanju. Njih su sedamdesetih godina prošlog stoljeća definirali psiholozi Daniel Kahneman i Amos Tversky istražujući načine na koje ljudi donose odluke i zaključuju u uvjetima neizvjesnosti. Iako se pokazalo da su heuristike učinkovita metoda prosuđivanja, s obzirom na to da su one kraći načini dolaska do rješenja kojima zanemarujemo određene informacije koje su nam na raspolaganju, katkada su podložne ozbiljnim sistematskim pogreškama.

Primjerice, kad bi vas netko pitao mislite li da se u hrvatskom jeziku slovo „r“ pojavljuje češće kao prvo slovo u riječi (npr. „riba“) ili kao treće slovo u riječi (npr. „marka“) koji bi bio vaš odgovor? Vjerojatno biste rekli da postoji više riječi koje započinju slovom „r“. Međutim, pogriješili biste! Naime, ljudi ovom problemu pristupaju tako da se prisjećaju riječi koje započinju slovom „r“ i riječi koje imaju „r“ na trećem mjestu. Budući da je lakše

pretraživati riječi po prvom slovu nego li po trećem, takvih se riječi u kratkom roku prisjetimo više pa netočno zaključujemo da su i učestalije. Ovo je primjer heuristike dostupnosti koju koristimo za donošenje prosudbe na temelju lakoće kojom se nečega možemo dosjetiti.

Također, ljudi su skloni koristiti i heuristiku reprezentativnosti, odnosno mentalni prečac kojim nešto klasificiramo s obzirom na to koliko je slično tipičnom slučaju. Zamislite da vas netko pita je li vjerojatnije da će u bacanju novčića ishod biti "pismo- pismo - pismo - glava - glava - glava" ili "pismo - glava - pismo - pismo - glava - glava". Pretpostavljamo da biste se odlučili za drugu opciju jer djeluje „slučajnije“, a time i reprezentativnije za ishod bacanja novčića za koji znamo da je slučajan. Međutim, oba su ishoda jednako vjerojatna jer je kod svakog bacanja vjerojatnost za pismo ili glavu 50%, neovisno o tome što se dobilo kod prethodnog bacanja.

Posljednja heuristika koju su prepoznali Kahneman i Tversky naziva se heuristika pomaka s uporišta, a definira se kao mentalni prečac kojim ljudi koriste neki broj ili vrijednost kao polaznu točku i zatim svoj odgovor prilagođavaju u odnosu na nju bez da se dovoljno pomaknu. Je li vam teško povjerovati da bi na veličinu kazne koju sudac određuje moglo utjecati to što je taj dan pisao čestitku za sestrin 40. rođendan? A to da bi dodijeljena kazna vjerojatnije bila manja da rođendan ima njegova sedmogodišnja nećakinja? Upravo o tome govori ova heuristika, i koliko god nevjerojatno zvučalo da na ljudske prosudbe mogu utjecati irelevantni brojevi, istraživanja su pokazala kako je efekt ove heuristike najstabilniji te otporan na pokušaje da se poništi njegov utjecaj.

Poznat je eksperiment u kojem su ispitanici okrenuli kolo sreće koje se po slučaju zaustavilo na jednom broju u rasponu od 1 do 100. Nakon toga su ih eksperimentatori upitali je li postotak afričkih zemalja u UN-u veći ili manji od broja na kojem se zaustavilo kolo. Procjene ispitanika o točnom postotku afričkih zemalja u UN-u pokazale su efekt pomaka s uporišta – ispitanici kojima se kolo sreće zaustavilo na većem broju procjenjivali su da afričkih zemalja u UN-u ima znatno više nego ispitanici kojima se kolo sreće zaustavilo na nižem broju. Jedno od objašnjenja ovog efekta jest da ispitanici brojčanu vrijednost koja im se ponudi smatraju nagovještajem prave vrijednosti. Ta se polazna vrijednost naziva uporište ili *sidro*. Do efekta dolazi jer od osobe s kojom komuniciramo očekujemo da je informirana i da nas ne bi izložila brojčanoj informaciji koja je irelevantna za procjenu. Zbog toga ljudi započinju procjenu

koristeći vrijednost uporišta ili sidra kao polaznu točku, a potom utvrđuju prihvatljivost odgovora koji po potrebi prilagođavaju u određenom smjeru, ali nedovoljno. Iako se ispitanike upozorava na to da su brojevi kojima ih se izlaže irelevantni i izabrani po slučaju, štoviše, odabiru se pred njihovim očima, primjerice okretanjem kola sreće, efekt ostaje stabilan.

Posebno je zanimljiva činjenica da ispitanici izjavljuju kako im je u donošenju prosudbe ta brojčana informacija bila nevažna. Oni prihvaćaju mogućnost da je takva informacija utjecala na druge ljude, ali ne i na njih same. Nadalje, efekt se pokazuje i kad se ispitanicima ponudi nagrada za točnost, kao i onda kad su upozoreni na djelovanje heuristike. Štoviše, istraživači do danas nisu uspjeli pokazati postojanje situacije u kojoj efekt sidrenja ne djeluje! Postoje primjeri istraživanja u kojima su se ispitanicima ponudile toliko ekstremne vrijednosti da one nikako nisu mogle upućivati na odgovor niti služiti kao realistično uporište, npr. „Je li prosječni kit dulji ili kraći od 900 metara?“ Pogađate, efekt je i dalje bio stabilan!

Pokazalo se da je efekt otporan i na vrijeme, što znači da smo podložni procjene usklađivati s vrijednostima kojima smo bili izloženi i tjedan dana ranije, a neovisan je i o kontekstu pa se tako pokazalo da djeluje u ispitivanju općeg znanja, procjenama cijena nekretnina, procjenama vlastitog znanja, sudskim procjenama te u kontekstu cjenkanja.

Uzevši u obzir sve navedeno, ne treba nas čuditi fascinacija istraživača ovom heuristikom. Nakon mnogih provedenih istraživanja, uspjeli su pronaći način za smanjenje pristranosti odluka pod utjecajem efekta pomaka s uporišta. Naime, pokazalo se da ako se ljudima ponude argumenti koji ukazuju na manju relevantnost nekog sidra, efekt pomaka s uporišta je manji. Ipak, ljudi su skloni pristranom provjeravanju hipoteza, to jest traženju argumenata koji potvrđuju početnu pretpostavku, zbog čega se teško oduprijeti djelovanju ove heuristike. Tako će ranije spomenuti sudac koji je pisao čestitku za sestrin četrdeseti rođendan vjerojatnije dozvati informaciju da se radilo o teškom zločinu osuđenika, dok će se, u slučaju da je pisao čestitku za sedmogodišnjakinju, vjerojatnije prisjetiti kako je to osumnjičeniku prvi zločin te će tim informacijama opravdati pretjerano visoku ili nisku kaznu.

Ljudi ne koriste namjerno proizvoljne vrijednosti kako bi donijeli prosudbe. Upravo suprotno, heuristika pomaka s uporišta je primjer automatskog mišljenja koje je nesvjesno i koje je teško kontrolirati. Logično je stoga zapitati se može li se onda ikako oduprijeti utjecaju ove heuristike? Odgovor nije jednostavan, ali ipak postoji nekoliko strategija koje nam mogu

biti od pomoći. Primjerice, možemo pokušati osvijestiti brojke u našem životu. Prije donošenja prosudbe možemo se prisjetiti kojim brojem tramvaja smo se to jutro vozili ili u kojoj dvorani pišemo ispit. Nadalje, možemo više truda uložiti u prepoznavanje neobično niskih ili visokih vrijednosti kao i razmisliti o suprotnim, ekstremnim vrijednostima. Ukoliko želimo odrediti cijenu automobila bilo bi dobro razmisliti o najvišoj, ali i o najnižoj prihvatljivoj cijeni. Konačno, prije nego donesemo zaključak dobro je razmisliti o tome koliko je neka situacija tipična.

Možda ste se čitajući ovo zapitali zbog čega ljudi uopće koriste heuristike ako nas dovode do pogrešaka u zaključivanju. Odgovor je vrlo jednostavan – zato što su one u većini slučajeva izrazito efikasne i korisne! Naime, ne trebamo uvijek koristiti složene algoritme koji bi nam jednostavno odlučivanje nepotrebno zakomplicirali. Primjerice, uštedjet ćemo mnogo vremena i benzina ako kupimo mlijeko u najbližoj trgovini, umjesto da posjetimo svaku trgovinu u svojem gradu i usporedimo cijene tog istog mlijeka te se vratimo u onu gdje je najjeftinije, vjerojatno za samo nekoliko lipa. Isto tako, ako imamo razloga vjerovati da je početna vrijednost valjana i informativna, ona može biti logična pozicija od koje treba početi. Stoga heuristika pomaka s uporišta može biti dobra strategija u mnogim okolnostima. Međutim, problem može nastati ako smo zaključak donijeli pod utjecajem proizvoljnih i nasumičnih polazišnih točaka. Zbog toga nekad u neizvjesnim situacijama trebamo stati na loptu i oprezno pristupiti svojim prosudbama. Nije suvišno ponoviti primjer u kojem sudac donosi odluku o veličini kazne za počinjen zločin. U takvoj, za osuđenika gotovo životno važnoj situaciji, od neizmjerne je važnosti donijeti točnu i utemeljenu odluku, zanemarujući sve moguće pristranosti u mišljenju.

Važnih je situacija u svakodnevnom životu mnogo i raznovrsne su, a svijest o djelovanju pristranosti u našim zaključcima i poznavanje trikova za njihovo uklanjanje ili barem smanjivanje pravi je put k točnim prosudbama. Zato ponekad slobodno zapovjedite Vašem mozgu da... malo uspori!

### Preporučena literatura:

Ariely, D. (2009). *Predvidljivo iracionalni: Nevidljive sile koje upravljaju našim odlukama.*

Zagreb: V.B.Z.

Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M. (2005). *Socijalna psihologija.* Zagreb: Mate.

Bokulić, M. i Polšek, D. (2010). Heuristika sidrenja. *Prolegomena*, 9 (1), 71–95.

Kahneman, D. (2013). *Misliti, brzo i sporo.* Zagreb: Mozaik knjiga.

Plous, S. (1993). *The Psychology of Judgement and Decision Making.* McGraw-Hill, Inc.

Thaler, R. i Sunstein, C. (2009). *Poticaj: Moguće je donositi bolje odluke o zdravlju, bogatstvu i sreći.* Zagreb: Planetopija.

Tversky, A. i Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 4157, 1124-1131.

## Razum i osjećaji: može li kognicija upravljati emocijama?

*Sonja Grđan, psiholog, Lamaro digital d.o.o.*

Osjećaji su često nedohvatljivi riječima, a ponekad čak i neshvatljivi pojedincima koji ih doživljavaju. Tako i znanstvenike potiču na osmišljavanje brojnih teorija kojima ih pokušavaju opisati, objasniti i predvidjeti. Nastanak i razvoj osjećaja, odnosno emocija, možemo pratiti kroz više razina svakodnevnog funkcioniranja: u tjelesnim reakcijama kao što su znojenje dlanova i pojačano lupanje srca, subjektivnom doživljaju osjećaja, promjenama u mislima koje nam se javljaju kad doživljavamo osjećaje, promjenama u motivaciji ili porivima da nešto učinimo, a također i na razinama koje nam nisu direktno opažljive, kao što su električna i neurokemijska moždana aktivnost.

Neki znanstvenici ističu da spoznajni (kognitivni) procesi igraju veoma važnu ulogu u doživljavanju emocija, sve do te mjere da je razum i osjećaje nemoguće odvojiti, jer spoznajna procjena određuje hoće li čovjek doživjeti neku emociju i koja će to emocija biti. Primjerice, ukoliko idemo mračnom ulicom i čujemo neočekivani zvuk, primjerice lomljenje stakla, možemo pomisliti da je to znak nekog fizičkog okršaja i uplašiti se. S druge strane, ako pomislimo da je taj zvuk posljedica toga da neka osoba baca stare boce u kontejner za staklo, vjerojatno nećemo doživjeti neku istaknutu emociju. U oba je ova slučaja riječ o istoj situaciji, ali naša različita interpretacija dovodi i do različite emocionalne reakcije.

Međuigra spoznaje i emocija može se objasniti kroz četiri koraka koji se neprestano ponavljaju. Emocije se javljaju kao rezultat prolaska kroz sve korake, a na svaki od tih koraka mogu djelovati spoznajni procesi kao što su pažnja, opažanje (percepcija), pamćenje ili interpretacija. Prvi od tih koraka je odabir ili izbjegavanje situacije koja nam je iz nekog razloga psihološki značajna. Sljedeći korak je usmjeravanje pažnje na tu situaciju i njezine karakteristike, što se može odnositi na karakteristike okruženja u kojem se nalazimo, kao i na karakteristike našeg osobnog doživljaja, osjeta iz tijela i slično. Treći korak procjena je značenja situacije, odnosno interpretacija podataka koje smo o situaciji prikupili u prethodnom koraku. Posljednji je korak emocionalni odgovor na prethodno stvorenu interpretaciju situacije.



Važno je istaknuti da je prema suvremenim istraživačkim saznanjima nemoguće ustvrditi da emocije nastaju kao posljedica spoznaje, ili pak da spoznaja nastaje kao posljedica emocija, već se proces njihova međudjelovanja odvija konstantno. Drugim riječima, u situaciji šetnje mračnom ulicom možda nam procjena izvora zvuka izazove strah, no taj strah već u sljedećem trenutku može utjecati na spoznaju tako da nam pažnju usmjeri na druge potencijalno opasne podražaje u okolini, što nam dodatno poveća strah, i tako dalje. Odnosno, navedena četiri koraka opetovano se izvršavaju stvarajući bogatu interakciju između kognicije i emocija.

U skladu s teorijama o važnosti spoznajnih procesa u doživljaju emocija je i pretpostavka da se putem spoznajnih procesa može upravljati emocijama. U svakodnevnom životu tako primjećujemo da npr. majke čije se dijete ozlijedi često ostanu smirene kako bi mu što učinkovitije pomogle, dok u situacijama u kojima je djetetova ozljeda izbjegnuta izražavaju strah i zabrinutost. Potvrdu ove pretpostavke pronalazimo i u različitim psihoterapijskim metodama, kao što je kognitivno restrukturiranje u bihevioralno-kognitivnoj terapiji ili izlaganje u terapiji izlaganjem, koje upravo podučavaju klijente da drugačije procijene situaciju kako bi promijenili svoje emocije u toj situaciji. Tako se tijekom izlaganja klijenta može učiti preusmjeravanju pažnje sa svog straha na druge podražaje i realnijem procjenjivanju posljedice svog sudjelovanja u toj situaciji. Također, najvjerojatnije će zapamtiti to iskustvo izlaganja kao manje negativno nego što je očekivao, pa će i očekivanje neugodnih emocija u sljedećem sličnom iskustvu biti manje izraženo.

### **Strategije upravljanja emocijama**

Kao i u drugim aspektima života, i kod upravljanja emocijama (emocionalne regulacije) ljudi su skloni slijediti određene obrasce ponašanja, koje u ovom kontekstu nazivamo strategije emocionalne regulacije. Te strategije često se odvijaju automatski, bez da smo ih svjesni, veoma brzo i bez truda, ali mogu se i sa svjesnom namjerom upotrijebiti da bi se promijenilo emocionalno stanje. Tako na primjer osoba može odabrati slušati glazbu uz koju se osjeća dobro, ili možda iskoristiti neugodne emocije koje izazovu prisjećanje na loš rezultat prošlog ispita da bi se motivirala na učenje za sljedeći ispit. Upravljanje emocijama u oba slučaja mijenja doživljene emocije prema ciljevima i očekivanjima osobe koja ih doživljava.

Istraživanja pokazuju da su nekognitivne strategije upravljanja emocijama manje učinkovite od onih strategija koje utječu na spoznajne procese. Jedna takva nekognitivna strategija koja se često koristi je sprečavanje izražavanja emocija kada se osoba nalazi u emocionalnom stanju. Ta strategija je u istraživanjima najčešće povezana sa smanjenom dobrobiti i lošijim društvenim funkcioniranjem, iako rezultati nisu uvijek konzistentni pa je kod nekih pojedinaca mogućnost zaustavljanja emocionalnog ponašanja povezana s većim zadovoljstvom životom. Valja spomenuti da na doživljavanje emocija možemo u određenoj mjeri utjecati i djelujući na tjelesno stanje, primjerice lijekovima, drogama ili tjelovježbom.

Najjednostavnije i vjerojatno najučinkovitije kognitivne strategije upravljanja emocijama su izbjegavanje situacija koje izazivaju emociju i preusmjeravanje pažnje na nešto drugo ako se osoba već nađe u neželjenoj situaciji. Primjerice, osoba koja se boji visine može izbjći posjetiti Eiffelov toranj u Parizu ili, ako se popne, usmjeriti se na razgovor s prijateljima da pažnju ne bi zadržavala na visini koja joj izaziva strah. Međutim, pretjerano korištenje strategije izbjegavanja karakteristično je za neke anksiozne poremećaje i pomaže ih održati. Mehanizam održavanja u tom slučaju je očekivanje nerealno intenzivnih neugodnih emocija ili posljedica u nekoj situaciji zbog kojih osoba tu situaciju izbjegava, iako bi stvarne neugodne emocije ili posljedice, da se osoba doista nađe u toj situaciji, bile manje i zapravo umanjile budući strah od te situacije. Istraživanja također pokazuju da je u anksioznim poremećajima proces opažanja karakteristika situacije usmjeren više na prijeteće nego neutralne podražaje, što se odvija na nesvjesnoj razini i smanjuje raspon dostupnih strategija upravljanja emocijama pogodujući nesvjesnim strategijama. S druge strane, depresivni pojedinci pažnju podjednako pridaju prijetećim i neutralnim karakteristikama situacije, no jednom kad prijeteći podražaj zaokupi njihovu pažnju koriste strategiju zadržavanja na takvom podražaju i njegovom misaonom razjašnjavanju do u tančine (ruminacija), što otežava usmjeravanje pažnje na nešto drugo i održava neugodne emocije i raspoloženja.

Sljedeća moćna strategija upravljanja emocijama je ponovna procjena situacije koja izaziva neku emociju. Ranije je već navedeno da se procjena situacije opetovano odvija u svakom trenutku, a može se i usmjeravati, bilo svjesno bilo nesvjesno. Tako osoba u situaciji kad je prolaznik gurne laktom može inicijalno procijeniti da je to bilo namjerno i osjetiti ljutnju. No, u ponovnoj procjeni može uzeti u obzir i druge karakteristike situacije, primjerice gužvu u

kojoj se nalazi ili svežanj papira koji je prolaznik nosio i zbog kojeg se kreće nezgrapno, pa uvidjeti da možda ipak nije postojala namjera guranja, čime će smanjiti doživljenu ljutnju. Takvo novo tumačenje situacije veoma je praktična strategija jer ne zahtijeva promjenu situacije ili zanemarivanje nekih njezinih karakteristika, zbog čega je najšire primjenjiva. Ponovno se mogu procijeniti kako aspekti situacije, tako i vlastita sposobnost da se nosimo sa situacijom. Korištenje ponovne procjene može biti otežano za pojedince s nekim psihičkim poremećajima. Primjerice, kod paničnog poremećaja pacijenti su skloni automatski vlastite tjelesne simptome kao što je ubrzano lupanje srca interpretirati na katastrofičan način i teže postići svjesnu ponovnu procjenu situacije. Međutim, istraživanja u kojima su pojedinci uvježbavani u tome da nejasne podražaje tumače na neutralan, a ne prijeteci način, te kasnije reagiraju s manje neugodnih emocija kada im se prikažu uznemirujući video isječci, pokazuju da se takav način razmišljanja doista može usvojiti i kasnije utjecati na emocije koje pojedinac doživljava. Stoga je uvježbavanje ove strategije veoma dobar izbor u poboljšanju vještine upravljanja emocijama.

Još neki primjeri strategija upravljanja emocijama su potiskivanje neugodnih podražaja i pripadnih emocija iz svjesnosti, ili prihvaćanje emocija kao sastavnog dijela životnog iskustva koje nije nužno mijenjati, nego ga je nekad poželjno proživjeti. Uspješnost tih i velikog broja drugih strategija u upravljanju emocijama i utjecaju na psihološku dobrobit tek treba biti detaljnije istražena.

Zaključno, nasuprot čestom mišljenju da su osjećaji i razum dvije strane novčića koje svaka vuku na svoju stranu, oni su zapravo veoma isprepleteni i međusobno surađuju u stvaranju cjelovitog iskustva. Da bi se omogućilo adaptivnije upravljanje emocijama, korisno je takve strategije osvijestiti te uvježbati one uz čiju pomoć možemo postići željene ciljeve.

### Preporučena literatura:

Dankić, K. (2004). Emocionalna kontrola i zdravlje. *Psihologijske teme*, 13, 19-32.

Gross, J. J. i Thompson, R. A. (2007). Emotion regulation: Conceptual foundations. U J. J. Gross (Ur.), *Handbook of emotion regulation*. New York, NY: Guilford Press, 3-24.

Joorman, J., Yoon, K. L. i Siemer, M. (2010). Cognition and emotion regulation. U A. M. Kring i D. M. Sloan (Ur.), *Emotion regulation and psychopathology: A transdiagnostic approach to etiology and treatment*. New York, NY, US: Guilford Press, 174-203.

MacLeod, C. i Bucks, R. S. (2011). Emotion Regulation and the Cognitive-Experimental Approach to Emotional Dysfunction. *Emotion Review*, 3(1), 67-73.

Oatley, K. i Jenkins, J. (2003.) Razumijevanje emocija. Jastrebarsko: Naklada Slap. (poglavlje: Funkcije i učinci emocija u spoznaji i persuaziji)

Prosen, S. i Smrtnik Vitulić, H. (2014). Different Perspectives on Emotion Regulation and its Efficiency. *Psihologijske teme*, 23(3), 389-405.

Reeve, J. (2010). Razumijevanje motivacije i emocija. Jastrebarsko: Naklada Slap. (poglavlje: Aspekti emocija: kognitivni aspekti emocija)

Tamir, M. (2009). What do people want to feel and why? Pleasure and utility in emotion regulation. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 101-105.

## Zašto ljudi ustraju u kockanju? Socio-kognitivna perspektiva

Aleksandra Huić, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu

Zbog čega ljudi ustraju u kockarskim aktivnostima usprkos tome što stalno trpe gubitke? Na prvi pogled ovakvo ponašanje može se činiti neracionalno. Međutim, nisu svi ljudi koji kockaju ili se klade neracionalni, već su samo ljudi. Socio-kognitivna perspektiva objašnjava kako ljudi razmišljaju i donose odluke o svijetu oko sebe. Prema njoj, imamo relativno trajne i čvrste poglede na svijet koji u većini slučajeva jako dobro funkcioniraju – adaptivni su, krute nam vrijeme, omogućuju brzo donošenje odluka i sl. Na primjer, možemo imati shemu o ekstrovertnim osobama da su glasne, duhovite, vole druge ljude, prijateljski su nastrojene, i ako smo se našli sami na nekom skupu ili zabavi, vjerojatnije je da ćemo prići osobi koju smo vidjeli da se upravo tako ponaša. Međutim, sheme mogu dovesti i do pogrešaka u zaključivanju i ponašanju, slično kao kada nas ljeti mozak prevari dok se vozimo po neravnoj cesti, pa nam se učini da u daljini vidimo vodu na cesti. Ovdje se radi o pogrešnoj percepciji dubine koja nas navodi na krivi zaključak. Tako i o ljudima i događajima oko sebe donosimo pogrešne zaključke. Opasnost koja ovdje vreba jest u činjenici da se radi o relativno čvrstim, stabilnim i trajnim pogledima koji se održavaju čak i unatoč tome što su se pokazali netočnima.

U slučaju kockanja naš inače visoko koristan i funkcionalan način zaključivanja primjenjujemo na situaciju u kojoj on ne samo da više nije funkcionalan, već postaje opasan. Mnogi kockari *imaju* ili *razvijaju* vjerovanje da će biti uspješni u kockanju, i čvrsto vjeruju u to bez obzira na to koliko malo dokaza imaju za tu svoju uspješnost, odnosno bez obzira na to koliko imaju dokaza suprotnih tome. Do ovog dolazi zbog tri skupine kognitivnih uvjerenja:

- pristranosti u zaključivanju
- iluzije kontrole
- netočnog poimanja vjerojatnosti.

## **Pristranosti u zaključivanju**

### *Kodiranje dobitka i gubitka*

Način na koji kockar razmišlja o novcu koji je dobio i izgubio kockanjem je takav da naglašava dobitke. Zamislimo slijedeću situaciju – imamo 100 kuna i njima kockamo neko vrijeme. Malo gubimo, malo dobivamo. Nakon nekog vremena odlučimo stati s kockanjem, i to u trenutku kada nam je ostalo 100 kuna. Koliki je naš dobitak taj dan? Kockari će reći 100 kuna jer razmišljaju kako odlaze sa 100 kuna džepu. Međutim, takav način razmišljanja je iskrivljen jer realno je dobitak 0 kuna. Ili potpuno zaboravimo da smo u nekom trenutku taj dan imali i do 1500 kuna dobitka, ali to potisnemo iz svijesti jer razmišljamo kako igramo s „tuđim“ novcem pa to nije naš gubitak. Na ovaj način kockar umanjuje posljedice i problematičnost svog kockanja.

### *Selektivno pamćenje*

Ovo je uobičajen fenomen ljudskog pamćenja. Bolje se sjećamo pozitivnih i ugodnih događaja, a negativne događaje potiskujemo. U kockanju to znači da ćemo se lakše dosjetiti situacija dobitaka, a teže situacija gubitaka. Iako su više puta izgubili nego dobili, kockari će točno znati kada, gdje, u kojoj igri i koliko novca su dobili, dok se ovih informacija neće moći dosjetiti za gubitke. Na ovaj način u pamćenju naglašavamo situacije prema kojima je kockanje ugodna, zabavna igra, a zaboravljamo na onu „opasnu“, lošu stranu kockanja.

### *Nerealistični optimizam*

Većina ljudi vjeruje kako je vjerojatnost da se njima dogode pozitivni događaji u životu veća od vjerojatnosti da se isto dogodi drugima, dok obrnuto vrijedi za negativne događaje. Na primjer, kada ljude pitamo o vjerojatnosti da će baš oni oboljeti od raka pluća, svi kažu da je ta vjerojatnost izrazito mala. Ili ako ih pitamo o vjerojatnosti da će dobiti nagradu za svoj rad, svi kažu da je ta vjerojatnost velika. Ovakvo razmišljanje je adaptivno i dobro za nas (zdraviji smo ako tako mislimo), ali u slučaju kockanja radi se o neracionalnom vjerovanju koje održava loše ponašanje. To znači da ljudi misle kako upravo oni imaju više sreće od drugih ljudi, ili kako je vjerojatnije da će upravo oni dobiti na lotu, što dovodi do toga da kockaju više.

### *Pristranost u vlastitu korist*

Ova pristranost opisuje tendenciju ljudi da pozitivne događaje u životu pripisuju svojim sposobnostima i ličnosti, dok negativne događaje pripisujemo nesreći ili nekim drugim vanjskim utjecajima koji su izvan naše kontrole. Tako je jedna od čestih krivih interpretacija ishoda kockanja da kada dobivamo razmišljamo na način da je to zato što nam ide, dobri smo u toj igri, imamo nešto što drugi nemaju (ako smo svjesni da se radi isključivo o sreći opet ćemo razmišljati po principu imamo više sreće od drugih, imamo bolju intuiciju koja nam pomaže i slično). Gubicima ne dajemo toliko na važnosti – ne razmišljamo o tome da je gubitak znak naše manje sposobnosti, već si govorimo stvari poput – nije bio moj dan, bit će više sreće drugi put, svaki semafor na putu ovdje je bio crveni – to je bio loš znak i slično.

### *Iluzija kontrole*

Prethodno opisan način razmišljanja povezan je i s osjećajem da možemo kontrolirati ishode kockanja koji je potpuno iluzoran. Svima je nama bitno da nad svojim životom i stvarima koje radimo imamo neku kontrolu. Od trenutka kada ujutro ustanemo iz kreveta do najsloženijih zadataka kojima se bavimo na poslu, do ljudi u našim životima, osjećaj da stvari nisu pod našom kontrolom izaziva nelagodu. U situacijama kada izgubimo taj osjećaj kontrole činimo sve da ga povratimo.

Situacije u životu često i jesu pod našom kontrolom – npr. koliko truda ćemo uložiti u učenje/studiranje ili svoj posao, što će dovesti do naše veće ili manje uspješnosti. Međutim isti način razmišljanja koristimo i u situacijama koje nisu pod našom kontrolom kao što su kockarske aktivnosti. Unatoč tome što se radi o aktivnostima koje su u visokoj mjeri određene slučajem, smatramo da možemo raditi nešto što će povećati našu kontrolu nad ishodom igre i omogućiti nam da utječemo na taj ishod.

Pa tako smatramo da će više znanja i vještina dovesti do toga da budemo uspješniji, da zbog toga što ih imamo možemo unaprijed predvidjeti ishod igre, da imamo dobru intuiciju na koju se možemo osloniti tijekom igranja, da nas određena elektronska mašina „voli“ i slično. Najbolji primjer je činjenica da većina ljudi želi sama odabrati srećku ili brojeve za loto. Ne žele da to radi netko drugi ili automat koji odabire po slučaju, iako se vjerojatnost dobitka nije realno povećala zato što smo sami izabrali.

Različita praznovjerna vjerovanja poput nošenja sretnih odjevnih predmeta, odabir sretnih brojeva, „puhanje u“ ili „ljubljenje“ kockica prije nego ih bacimo također su primjer iluzije kontrole u kockanju odnosno želje da situaciju koja realno nije pod našom kontrolom ipak na neki način stavimo pod kontrolu.

### *Netočno poimanje vjerojatnosti*

Zamislite da ste bacili ispravan novčić šest puta. Koji slijed biste vjerojatnije dobili? (G = glava, P = pismo):

(1) GPPGPG

(2) GGGPPP

(3) oba ishoda su jednako vjerojatna

Ljudi od slučajnih događaja očekuju da «izgledaju» slučajno, odnosno da budu reprezentativni za njihovu koncepciju slučajnosti. U stvari, vjerojatnost da će se bilo koji od ova dva slijeda javiti je 1/64. Drugim riječima, oba ishoda su jednako vjerojatna.

Još jedan primjer. Kada biste kupovali srećku s četiri broja, biste li radije kupili srećku s brojem 6957 ili 1111? Mnogi ljudi preferiraju prvi broj jer izgleda više «slučajan» pa smatraju da je vjerojatnije da će biti izvučen. U stvari, oba broja imaju 1/10000 šanse da budu izvučeni.

S ovime je povezano i razmišljanje da nakon serije gubitaka mora doći dobitak, toliko karakteristično za situacije kockanja da se naziva *kockarska pogreška*. U slučaju da deset puta bacimo novčić u zrak i on svaki puta padne na glavu, većina ljudi će reći da je vjerojatnost da će sljedeći puta novčić pasti na stranu pisma ipak veća od 50%. Međutim, sjetimo se ranijeg primjera, svaki puta kada bacimo novčić u zrak vjerojatnost za glavu i pismo je ista – 50%, niti manje niti više, jer su pojedini ishodi neovisni jedan o drugome. Najočitiji primjer kockarske pogreške je ostati igrati na elektronskom aparatu jer cijeli dan nije bilo velikog dobitka na njemu vjerujući kako smo na redu za dobitak. U realnosti, vjerojatnost dobitka je ista sa svakom igrom. Slično je i igranje na uvijek iste brojeve na loto listićima jer „sigurno nekad moraju doći na red“. Ovakvo razmišljanje je u teoriji točno, ali je izračunato da u slučaju lota 6/45 to znači za 550 godina. Znači ako započnete danas, igrate svaki tjedan i ne prekidate niz punih 550 godina ili vi ili vaši potomci vjerojatno ćete nekad u tom periodu dobiti.

Događa se i tzv. *obrnutu kockarska pogreška* tijekom koje svoj gubitak objašnjavamo time da je dobio netko prije nas. Trenutni slučajan događaj objašnjava prošli slučajan događaj.



Tražimo objašnjenje zašto nismo dobili, a radi se o slučajnim događajima koje realno ne možemo pripisati ikakvom konkretnom razlogu, samo slučaju.

Još jedna opasnost povezana s poimanjem vjerojatnosti i slučaja jest da zaboravimo na slučajnost koja karakterizira kockarske aktivnosti te da nakon serije dobitaka zaključimo kako nam izvrsno ide te kako moramo iskoristiti taj trenutak i ulagati više novca i ostati igrati duže. Pri tome zaboravljamo da je serija dobitaka posljedica slučajnosti i ponovno se lovimo za konkretne razloge kojih nema jer se radi o slučajnim događajima.

Svi opisani načini razmišljanja – iluzija kontrole, pronalazak razloga za slučajne događaje, prisjećanje dobitaka i zaboravljanje gubitaka, vjerovanje da imamo više sreće ili sposobnosti od drugih, te da možemo predvidjeti ishod igre, nameću jedan logičan zaključak – treba se vratiti sutra i kockati opet. Na taj način opisane kognitivne distorzije povezane s kockanjem podržavaju kockanje i klađenje usprkos iskustvima čestih gubitaka, te predstavljaju opasan način razmišljanja koji može dovesti do ovisnosti o kockanju/klađenju, a koji bi trebali biti samo vrsta zabave.

Iako su upravo opisani načini razmišljanja karakteristični za sve osobe ovog svijeta, ipak postoje razlike među ljudima s obzirom na sklonost ovakvom razmišljanju. Istraživanja pokazuju kako su osobe sklonije kockanju, odnosno osobe koje imaju probleme s kockanjem/klađenjem, sklonije ovakvom načinu razmišljanja. Naime, gornji zaključak da se treba vratiti i kockati ponovno je karakteristika tzv. *lova na dobitak*, ponašanja koje prethodi razvoju patološkog kockanja. Osim toga, adolescenti i mlađe osobe također su sklonije kognitivnim distorzijama. Ljudi koji kockaju za svoju zabavu i koji ne razviju probleme s kockanjem uspiju prije prekinuti distorzirani način razmišljanja, jer su svjesniji toga da je takvo razmišljanje nerealno. Stoga treba biti svjestan svojih misli i razloga za kockanje, te se sjetiti kako su kockanje i klađenje samo jedna vrsta zabave i igre, a ne način zarađivanja novca.

### **Preporučena literatura:**

Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M., (2005). *Socijalna psihologija*. Zagreb: MATE

Kahneman, D. (2013). *Misliti brzo i sporo*. Zagreb: Mozaik knjiga

Dodig, D. i Ricijaš, N. (2014). Youth Sports Betting-The Croatian Perspective.

Horvath, T. (2004): *Seks, droga, kockanje i čokolada - terapijska knjiga za liječenje ovisnosti*.  
Zagreb: Biblioteka Slovo Zdravlja.

Torre, R. i Zoričić, Z. (2013): *Kockanje i klađenje - od zabave do ovisnosti*. HSKLA Zagreb.

<http://www.problemgambling.ca>

[www.kockanje.info](http://www.kockanje.info)

## Zašto veliki na slici postaju mali? Iluzije pri percepciji veličine

*Mirjana Tonković, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Ivan Tomić, asistent, Filozofski fakultet u Zagrebu*

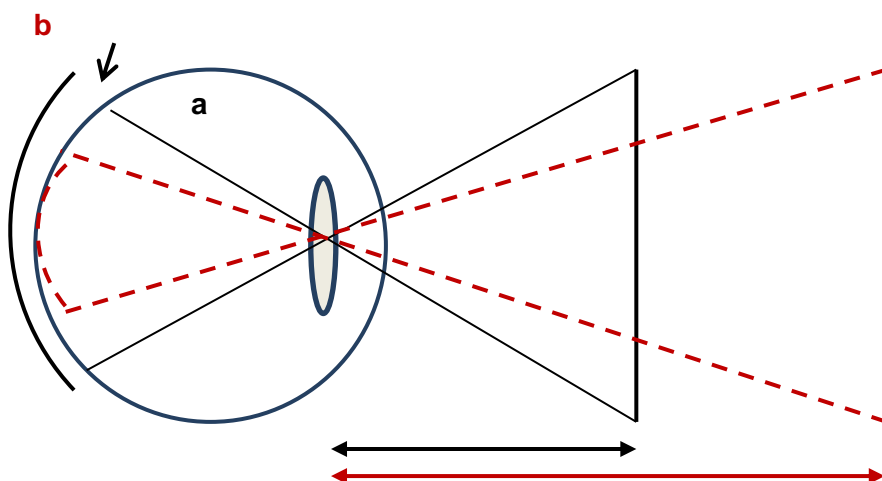


Vjerujete li da su na gornjoj slici obje osobe podjednake visine, da je fotografiju zabilježio najobičniji fotoaparata te da slika nije obrađena u jednom od mnogobrojnih programa za obradu fotografija? Što se onda ovdje točno dogodilo? Ova slika jedan je od mnogobrojnih primjera perceptivnih varki, ili jednostavnije rečeno, primjer kako se organizacijom podražaja iz okoline možemo poigrati onime što naš mozak vidi.

Ljudski vid osjetljiv je na brojne znakove iz naše okoline, a perceptivne varke nam to zorno prikazuju. Glavni razlog zbog kojeg nas ova fotografija zbunjuje je taj što fotoaparata oponaša gledanje jednim okom. Ljudi vide istu ovakvu sliku ako zažmire na jedno oko i gledaju osobe i predmete na slici s točno određene udaljenosti i visine. U nastavku ćemo vam objasniti zašto veličine osoba na ovoj slici doživljavamo ovako pogrešno.

Naše viđenje veličine objekata u okolini je u isto vrijeme i jednostavan, ali i složen proces. Hoćemo li nešto vidjeti kao veće ili manje (doživljaj veličine objekta) ovisi o dvije stvari: stvarnoj veličini objekta i doživljenoj udaljenosti objekta od promatrača.

Stvarna veličina objekta se odražava na dijelu oka koji prima svjetlo koje se reflektira od objekata, a naziva se retina. Što je veća slika objekta na retini, opažači taj objekt doživljavaju većim. Primjerice: ako istovremeno gledamo dva predmeta različite visine, ali na istoj udaljenosti (npr. dva štapa) onda će veći predmet imati i veću sliku na retini. Ako predmet neke veličine udaljavamo od promatrača, njegova slika na retini postaje manja i to proporcionalno povećanju te udaljenosti (jednostavan fizikalni zakon). Drugim riječima, objekt visine 1 metar, udaljen od opažača 2 metra ima dvostruko veću sliku na retini nego predmet visine 1 metar koji je udaljen od opažača 4 metra. Ili opet, samo malo drugačije rečeno, ako objekt visine 1 metar (a na donjoj slici 1 – i ima svoju projekciju a na retini) s udaljenosti od 2 metra pomaknemo na udaljenost od 4 metra onda će slika na retini biti upola manja nego ako je na udaljenosti od 2 metra (b – na retini, stražnja strana oka).



Slika 1. Shematski prikaz veličine slike na retini ovisno o udaljenosti predmeta od opažača

No, veličina slike na retini nije jedina bitna. Važna je i doživljena (percipirana) udaljenost objekta od opažača. Mi sve objekte u našoj okolini doživljavamo na nekoj udaljenosti od nas. Taj nam je doživljaj normalan, prirodan, s njim se ne zamaramo, odmah

nam je sve jasno – je li nešto daleko od nas, bliže, koliko daleko ili blizu. I te su procjene prilično točne. Na primjer, ako su dva međusobno razmaknuta štapa postavljena od nas na udaljenosti 2 metra i ako jedan pomaknemo prema nama za 2-3 cm, mi to već možemo uočiti, tj. vidjeti da nisu na istoj udaljenosti od nas. Jedan od faktora tako točne procjene udaljenosti je spomenuta veličina slike na retini. Pomakom jednog štapa prema nama, retinalna slika tog bližeg štapa bit će nešto malo veća nego onog koji je ostao na 2 metra (načelo opisano na slici 1). U ovom slučaju to je stvarno mala promjena u veličini slike na retini, i sama za sebe nije dovoljna da bi bila znak da je štap bliže, jer mozak ne može uočiti tako malu razliku u veličini slike na retini. Taj bi pomak trebao biti barem 10-15 cm. Međutim, procjena da nam je jedan štap bliži za 2 cm ipak je moguća, ali samo ako gledamo s dva oka. Zašto? Ako gledamo s dva oka, osim veličine slike na retini imamo i još jednu dodatnu informaciju. Svako oko prima ponešto drugačiju sliku predmeta jer su oči razmaknute otprilike sedam centimetara. Neki predmet lijevo oko malo više vidi s lijeve strane, a desno oko malo više s desne strane. Ta je informacija vrlo važna za točnu procjenu udaljenosti. Dakle, gledajući s jednim okom, lošije procjenjujemo udaljenost objekata.

S tim drugim faktorom, percipiranom udaljenošću predmeta od opažača se dominantno manipulira kod ove varke i ona je uglavnom odgovorna za krivu percepciju. Ako gledamo s jednim okom (fotoaparata zapravo ilustrira gledanje s jednim okom) procjena udaljenosti je značajno lošija upravo jer nema te informacije objekta „s dvije strane“ koja postoji kada gledamo s dva oka. Gledajući s dva oka ova iluzija ne postoji.

„Stolica“ na slici je napravljena od dva dijela koji su razdvojeni u prostoru (na samoj fotografiji se to baš i ne vidi na prvi pogled). Noge stolice su normalne veličine, no sjedalica i naslon su relativno veliki, otprilike dvostruko veći nego što bi to bilo kod obične stolice, ili onoga što bi odgovaralo nogama ove stolice. Naslon sa sjedalicom u odnosu na opažača, u prostoru je dvostruko dalje od nogu stolice. S pozicije promatrača noge i naslon stolice daju odraz u oku (sliku na retini) kao da se radi o stolici koja je postavljena na udaljenosti gdje su noge. Dakle, naslon stolice, iako je udaljeniji, daje na retini takvu veličinu slike kao da je na mjestu nogu – zato jer je dvostruko veći pa je slika na retini širine nogu i naslona sa sjedalicom isti. Ono što je poanta, fotoaparata, tj. mozak s jednim okom ne vidi da je naslon stolice dvostruko udaljeniji. Tome doprinosi i činjenica da su dijelovi stolice tako postavljeni - jedan

iza drugoga u logičkom slijedu, pa slika na retini odgovara „uobičajenoj“ stolici na nekom mjestu. Mozak se ovdje primarno oslanja na informaciju o veličini slike na retini. Stoga ne prepoznaje stvarnu veličinu sjedalice s naslonom, već se ona doživljava kao da je manja na manjoj udaljenosti, tj. udaljenosti gdje su i noge stolice. Mozak dodatno i na temelju iskustva sa stolicama nema razloga „shvatiti“ da je naslon, koji je „jednako“ velik kao noge stolice, i odgovara po boji i veličini nogama, udaljeniji od nogu. Mozak „vidi“ normalnu stolicu. Sukladno tome, i osoba koja sjedi na sjedalici čini se manjom (otprilike dvostruko manjom), jer je dvostruko udaljenija nego osoba koja stoji kraj nogu. A tu udaljenost mozak ponovo ne uočava točno, jer „vidi“ da se mala osoba nalazi na stolici koja je na istoj udaljenosti kao i velika osoba. A to se ljudima čini neobičnim, jer i jednu i drugu osobu *vide* kao odraslu osobu na istoj udaljenosti.

Sve što smo vam do sada opisali spada pod širi fenomen konstantnosti veličine u percepciji. Radi se o tendenciji mozga da objekte doživljava jednako velikima bez obzira na njihovu udaljenost od nas. Iako se slika automobila koji se od nas udaljava smanjuje, naš mozak ne tumači to kao smanjivanje auta nego kao udaljavanje. U tom trenutku mi znamo da se on udaljava i bez da o tome razmišljamo. Naš vidni sustav zaključuje o veličini objekta oslanjajući se na znakove koji govore o udaljenosti objekta. Jedan od tih znakova je već opisana različitost slika koju primaju lijevo i desno oko, ali postoje i drugi kao što su perspektiva, preklapanje objekata, svjetlo i sjena. Doživljena veličina određena je poznatom udaljenošću. U uobičajenim okolnostima znamo koliko su objekti od nas udaljeni. Na taj način kompenziramo promjene u veličini slike na retini, što rezultira kontinuiranim doživljajima iste veličine objekata bez obzira na udaljenost, kao što je slučaj automobila koji se udaljava.

Drugim riječima, ako ne znamo koliko je neki objekt udaljen, onda ne možemo niti točno odrediti njegovu veličinu. Upravo ovim „trikom“ često se koristi filmska industrija. Tako na primjer, družina hobita iz trilogije Gospodar prstenova, Frodo, Sam, Merry i Pippin u stvarnosti nisu toliko niži od Gandalfa, Legolasa i Aragorna. Oni su uvijek snimani na način koji stvara perceptivnu varku i prividno ih smanjuje. Isto tako, Titanic ili letjelice iz Zvezdanih staza nisu ništa drugo nego malene makete snimane u pažljivo osmišljenom okruženju bez poznatih obilježja kako bi prividno izgledale mnogo veće nego što jesu.

**Preporučena literatura:**

Goldstein, E. B. (2011). Osjeti i percepcija (poglavlje Percepcija dubine i veličine, str. 167-194).

Jastrebarsko: Naklada Slap

## Kognitivni trening... ili može li se pamet uvježbati?

*Andrea Vranić, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*

*Rasporedi četiri devetke i jednu jedinicu pomoću samo jednog matematičkog simbola tako da rezultat bude 100.*

*Prije nego li je otkriven Mt. Everest, koja je bila najviša planina na svijetu?*

*Pomoću 4 šibice može se složiti kvadrat. A može li se pomoću 6 šibica složiti 5 kvadrata?*

*Sanja i Tanja su blizanke. Jedna uvijek laže, a jedna uvijek govori istinu. Njihova profesorica nije bila sigurna koja je koja pa je jednoj postavila pitanje: "Laže li Sanja?", a ona joj je odgovorila "da". Profesorica je odmah shvatila s kojom razgovara. S kojom je razgovarala?*

Ovakvim i nebrojenim drugim mozgalicama zabavljaju se djeca i odrasli, propitujući njima svoju domišljatost ili onu drugih ljudi; zapravo na neformalan način testirajući različite kognitivne sposobnosti. Već je na prvi pogled jasno da su za rješavanje ovih pitanja potrebne različite sposobnosti – računanje, logika, predočavanje... Ali što su to uopće kognitivne sposobnosti? Skupno je to ime za naše sposobnosti kojima učimo o svijetu oko sebe – dakle, pažnju, pamćenje, učenje, rezoniranje, rješavanje problema, donošenje odluka, planiranje, inteligenciju – jednom riječju sve ono o čemu govorimo kada govorimo o pameti.

Ove se sposobnosti razvijaju kroz čitav život, posebno u djetinjstvu i adolescenciji kada je njihov razvoj najizrazitiji. Uvriježeno je mišljenje kako kognitivne sposobnosti bujaju do početka dvadesetih, na toj razini ostaju do nekih četrdesetih, a potom pomalo slabe, pri čemu to slabljenje obično bude primjetno nakon 60. godine života. Takvo je kruto gledanje na razvoj naših kognitivnih (a možemo ih opuštenije zvati i intelektualnih) sposobnosti još uvijek aktualno, no posljednjih mu se godina odupiru istraživanja iz područja kognitivnog treninga – drugim riječima, vježbanja naših kognitivnih sposobnosti – koja pokazuju da je sve ove sposobnosti moguće poboljšati, i to ne samo u dječjoj dobi, već tijekom cijeloga života, čak i u starijoj, umirovljeničkoj dobi. Osim toga, treninzi namijenjeni „bildanju“ pojedinih sposobnosti našli su svoju primjenu i u sportskoj praksi gdje su vrlo česti treninzi koncentracije ili



spособnosti dijeljenja pažnje kako bi sportaši mogli na terenu što bolje uočavati svoje prilike, donositi bolje odluke za svoju momčad ili preciznije upravljati igrom.

Na spomen kognitivnog treninga ljudi znaju biti pomalo podozrivi - „baš je to moguće!“, „ne mogu ja tu ništa promijeniti“, „moje pamćenje je sve gore i tu se ne može ništa učiniti“ – česti su komentari na prijedlog kognitivnog vježbanja i zadataka za vježbanje različitih kognitivnih sposobnosti. A zanimljivo je da smo fizičku vježbu i različite fitness programe objeručke prigrlili i nitko ne postavlja pitanje je li vježbom moguće poboljšati svoju tjelesnu kondiciju i ne propituje dobrobiti koju fizičko vježbanje može imati za zdravlje i kvalitetu života. Zašto se onda ne bismo pokušali prepustiti i mentalnom treningu i vidjeli ima li tu možda kakve prilike za napredak? U nastavku slijedi što o tome kažu istraživanja.

### **Što je kognitivni trening?**

Kognitivni trening predstavlja program izvođenja ili rješavanja određenih zadataka koji su prilagođeni sposobnostima polaznika treninga i osmišljeni s ciljem osnaživanja nekih njegovih ili njezinih sposobnosti. Osnovna ideja u razvoju kognitivnih intervencija je osnažiti i poboljšati kognitivno funkcioniranje, zaustaviti ili usporiti kognitivni pad koji se povezuje sa starenjem, povećati samoeфикаsnost i osjećaj subjektivne dobrobiti kod polaznika te potaknuti transfer novostečenih ili pak osnaženih vještina na vještine koje nisu uvježbavane u programu ili u situacijama u kojima one nisu uvježbavane.

Kognitivne intervencije se mogu smatrati terapijskim, kao i preventivnim postupkom. Naime, ideja o osnaživanju kognitivnih sposobnosti je proizišla iz potrebe za osnaživanjem i što duljom samostalnošću osoba starije životne dobi, kod kojih sposobnosti slabe zbog uobičajenih procesa starenja, no danas se kognitivne intervencije preporučuju različitim populacijama. U terapijskom smislu programi mogu biti namijenjeni osobama koje se oporavljaju od traumatske ozljede mozga (kao posljedica koje mogu imati oslabljeno kognitivno funkcioniranje), osobama u ranijim stadijima demencije, onima s blagim kognitivnim oštećenjem (eng. *mild cognitive impairment* - MCI). No, sve je više radova koji pokazuju učinkovitost vježbanja pažnje kod djece s poteškoćama hiperaktivnosti, kod sportaša prilikom mentalnih priprema, kao i kod odrasle zdrave populacije koja želi učiniti nešto preventivno za očuvanje svojih sposobnosti.

## **Jesu li treninzi učinkoviti?**

Brojni su dokazi u prilog učinkovitosti kognitivnih intervencija. Ono što se gorljivo istražuje su mehanizmi na kojima počiva učinkovitost treninga, odnosno traži se odgovor na pitanje kako to da treninzi pomažu. Neki istraživači smatraju da se treningom povećava brzina obrade informacije, drugi pokazuju da se osnažuje kontroliranje i usmjeravanje pažnje, neki pak ukazuju na važnost metakognicije, tj. naših vjerovanja o tome kako dobro radi naš kognitivni sustav jer se čini da ona u jednoj mjeri određuju i koliko je on uspješan. Treninzi sa starijim osobama pokazuju njihovu bolju sposobnost inhibiranja nevažnih sadržaja, odnosno sudionici se nakon treninga bolje odupiru ometanjima te će prilikom, primjerice, gledanja dnevnika bolje upamtiti vijesti bez obzira na smetnje koje proizvode unuci igrajući se u istoj prostoriji.

Iako su predloženi mehanizmi koji potpomažu djelotvornosti treninga različiti, postoji slaganje među nalazima koji pokazuju da kao posljedica treninga dolazi do reorganizacije i kompenzacije slabijih ili oslabljenih sposobnosti. Drugim riječima, sposobnosti se mogu utrenirati tako da jedna potpomaže drugu. Proučavanje učinkovitosti treninga važno je kako bismo bolje razumjeli razvoj (time i slabljenje) sposobnosti tijekom života te načine na koje sposobnosti međusobno surađuju i može li se, primjerice, treniranjem pažnje osnažiti i pamćenje. Ujedno nam ova istraživanja daju daljnje smjernice za razvoj još učinkovitijih programa.

## **Kako uopće trening izgleda?**

Kognitivni trening podrazumijeva – trening, odnosno višekratno vježbanje, ponekad i duže ponavljanje jednog te istog zadatka, analogno tome kako i u svijetu fizičkog treninga i stjecanja kondicije ponavljamo (često) iste vježbe i pomalo ih unapređujemo. Zadaci se najčešće zadaju putem računala i često su adaptivnog tipa što znači da se težina samog zadatka može mijenjati i prilagođava se uspjehu, odnosno sposobnosti polaznika. Sam sadržaj može biti vrlo raznolik, od zadataka koji zahtijevaju brzo reagiranje (pritisak tipke) pri pojavi nekog vidnog ili slušnog podražaja, preko odgovaranja na slijed kojim su neki podražaji prikazivani (dakle, ponavljanje tog slijeda), do prepoznavanja slika ili niza podražaja koje smo nekad ranije tijekom zadatka vidjeli. Sadržajno se ti zadaci mogu prilagođavati ciljanoj publici pa tako zadaci za djecu obično budu zaodjenuti u neku priču (npr. treba upamtiti put kojim je žabica na ekranu skakala od

lopoča do lopoča). Radi li se pak o starijoj populaciji, tu su česti treninzi temeljeni na grupnim susretima i puno više papir-olovka materijala kroz koje se sudionicima nastoji osigurati pozitivno iskustvo u korištenju pomalo umirovljenih kognitivnih sposobnosti i to kroz rješavanje primjerenih zadataka, neposrednu povratnu informaciju, pružanje podrške u usvajanju novih strategija i dijeljenje iskustava sa slabljenjem kognitivnih funkcija.

### **I što to sad znači – je li moguće izvježbati pamet?**

Kognitivni trening će sigurno poboljšati onu sposobnost koja je uvježbavana kroz zadatke, a često i sposobnosti koje su s njom blisko povezane (npr. trening radnog pamćenja – posebne vrste pamćenja koja služi za istovremeno obrađivanje više informacija – osnažit će sposobnost rezoniranja i rješavanja problema). Naime, to koje će sve sposobnosti trening osnažiti ovisi o tome kako i s kojim ciljem je on osmišljen, koje zadatke koristi, koliko traje, kome je namijenjen i još čitavom nizu drugih faktora. O tim istim faktorima ovisi i koliko će učinak treninga trajati – poboljšanje je uvijek vidljivo nakon treninga, no upitno je koliko će ono potrajati. Idealno je da jednom uvježbane sposobnosti povremeno dodatno osnažujemo, možda pokojom mozgalicom s početka teksta, a dobro će doći i rješavanje križaljki.

Istraživanja vježbanja „pameti“ otpočela su krilaticom *use-it-or-lose-it* (tj. iskoristi ili izgubi). Prof. Elkhonon Goldberg, renomirani neurolog Sveučilišta u New Yorku, kaže kako bi ona danas trebala biti zamijenjena s *use-it-and-get-more-of-it* (iskoristi i dobij više). Stvar je, i na koncu, najbližnja tjelovježbi - kognitivnim treningom nitko neće postati Albert Einstein, kao što ni povremeno bavljenje sportom ne stvara Janicu Kostelić. No, sigurno je da će biti sigurniji i zadovoljniji, na koncu i pametniji, sa sposobnostima koje ima.

### Preporučena literatura:

Chambon, C., Herrera, C., Romaguere, P., Paban, V. i Alescio-Lautier, B. (2014). Benefits of computer-based memory and attention training in healthy older adults. *Psychology and Aging, 29*(3), 731-743.

Dux, P., Tombu, M., Harrison, S., Rogers, B., Tong, F. i Marois, R. (2009). Training improves multitasking performance by increasing the speed of information processing in human prefrontal cortex. *Neuron, 63*, 127-138.

Martinac, M., Vranić, A., Zarevski, P. i Zarevski, Z. (2015). *Psihologija za liječnike*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Park, D. (2013). The aging mind: neuroplasticity in response to cognitive training. *Dialogues in Clinical Neuroscience, 15*(1), 109–119.

Vranić, A., Španić, A.M., Carretti, B., i Borella, E. (2013). The efficacy of a multifactorial memory training in older adults living in residential care settings. *International Psychogeriatrics, 25*(11), 1885–1897.

### Rješenja zadataka s početka su redom:

1. 199-99

2. Mt. Everest, samo nije bio otkriven.

3. Aha. Pomoću 5. i 6. šibice napravite plus u kvadratu sačinjenom od 4 šibice i ta-dam! – imate 4 mala kvadrata, i ovaj veći (okvir) u kojem se 4 mala nalaze.

4. S Tanjom jer – laže li Sanja, a Tanja govori istinu, onda bi Sanja odgovorila „ne“, a Tanja „da“. Laže li pak Tanja, a Sanja govori istinu, onda bi Sanja odgovorila „ne“, a Tanja „da“.

Ukratko, u bilo kojem slučaju, učiteljici je odgovorila Tanja.

# PSIHOFESTOLOGIJA RAZLIKA MEĐU LJUDIMA

## Geni + okolina = ljudi Genetski i okolinski doprinosi individualnim razlikama

*Tena Vukasović Hlupić, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*  
*Ana Butković, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*  
*Denis Bratko, redoviti profesor, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Kako objasniti razlike između ljudi – njihovom prirodom ili odgojem? Genima ili okolinom? Ovo pitanje često je predmet znanstvene i stručne, ali i popularne literature. Rasprava poznata kao *nature vs. nurture* zapravo traje stoljećima. U vrijeme suvremene znanosti razvoj novog znanstvenog područja pruža odgovore na ovo pitanje. Genetika ponašanja (eng. *behavior genetics*) je znanstvena disciplina koja pokušava utvrditi u kojoj mjeri se individualne razlike mogu pripisati genetskim, a u kojoj mjeri okolinskim doprinosima. Počeci genetike ponašanja vežu se uz rad austrougarskog svećenika i znanstvenika Gregora Mendela. Mendel je u pažljivo kontroliranim eksperimentima križanja graška prepoznao osnovne zakone nasljeđivanja. Gotovo stotinu godina njegov rad bio je zanemaren da bi njegovim ponovnim otkrivanjem započeo novi interes za područje. Važan doprinos dao je i britanski znanstvenik Francis Galton koji je prepoznao da se neke osobine, poput intelektualnih postignuća, prenose unutar obitelji, te je proveo prvu sustavnu obiteljsku studiju. Danas je genetika ponašanja multidisciplinarno područje koje objedinjuje spoznaje iz genetike, biologije, medicine, psihologije i statistike. Predmet istraživanja u genetici ponašanja mogu biti različite ljudske karakteristike, tzv. fenotipovi. Međutim prije nego prikazemo dosadašnje spoznaje o nasljednosti različitih ljudskih karakteristika, kratko ćemo pružiti pregled metoda istraživanja u području genetike ponašanja.

*Individualne razlike* u određenoj osobini predstavljaju osnovu istraživanja genetike ponašanja. Prikupljajući podatke na ispitanicima koji su u određenom stupnju genetskog srodstva (jednojajčani blizanci, dvojajčani blizanci, roditelji i potomci, braća i sestre, itd.), možemo donositi zaključke o čimbenicima koji su u podlozi tih individualnih razlika, tj. možemo procjenjivati u kojoj mjeri su individualne razlike u ispitanjoj osobini pod utjecajem genetskih, a u kojoj mjeri pod utjecajem okolinskih čimbenika. Osnovu istraživanja genetike ponašanja čini teorija kvantitativne genetike koja istražuje što se nalazi u podlozi individualnih razlika u ponašanju. U području genetike ponašanja postoje tri osnovna nacrtta istraživanja:

istraživanja blizanaca, porodična istraživanja te istraživanja usvajanja. *Istraživanja blizanaca* zasnivaju se na činjenici da jednojajčani blizanci imaju identičan set gena dok dvojajčani blizanci u prosjeku dijele 50% genetskog materijala. Na temelju sličnosti jednojajčanih i dvojajčanih blizanaca moguće je postaviti pretpostavke o relativnom utjecaju genetskih i okolinskih doprinosa. *Porodičnim istraživanjima* ispituje se sličnost različitih srodnika unutar jedne obitelji koji se mogu razlikovati prema udjelu gena koje dijele. U ovoj vrsti istraživanja kreće se od jedne osobe te se usmjerava na jednu osobinu te osobe, a potom se ista osobina ispituje kod različitih srodnika. Najčešće se uključuju srodnici prvog reda (roditelji, braća i djeca), ali ponekad se uključuju i srodnici drugog reda (tete, stričevi, unuci, bake, djedovi, nećaci), pa čak i daljnja rodbina. Porodična istraživanja u užem smislu nazivaju se obiteljskim istraživanjima jer se u tom slučaju promatra samo sličnost djeteta i njegovih roditelja (majka-dijete i otac-dijete) u nekoj mjerenoj osobini. *Istraživanjima usvajanja* proučavaju se osobe u biološkom srodstvu koje su odrasle odvojeno te osobe koje nisu u srodstvu, a odrastaju zajedno. Ovisno o vrsti srodnika uključenih u istraživanje usvajanja, razlikujemo tri različita (ne)srodnička odnosa kao izvore informacija: jednojajčane blizance koji su posvojeni u različite obitelji, posvojenu djecu s njihovim biološkim roditeljima i posvojiteljima, te braću i sestre koji nisu genetski srodnici, ali odrastaju zajedno. Prilikom usporedbe jednojajčanih blizanaca odraslih u različitim posvojiteljskim obiteljima, pretpostavlja se da različite okoline djeluju čineći jednojajčane blizance međusobno različitima. Stoga se njihova sličnost u nekoj osobini pripisuje isključivo genetskom doprinosu. Prilikom usporedbe posvojene djece s njihovim biološkim roditeljima i posvojiteljima, sličnost posvojene djece s biološkim roditeljima ukazuje na važnost genetskih faktora, a njihova sličnost s posvojiteljima na važnost okolinskih faktora. Sličnost posvojene djece i biološke djece posvojitelja također ukazuje na utjecaj okoline, i to tzv. dijeljene okoline koja članove obitelji koji žive zajedno čini međusobno sličnijima. U istraživanjima genetike ponašanja osnovni statistički pokazatelj je indeks heritabilnosti koji pokazuje u kojoj mjeri su razlike na fenotipskoj razini rezultat razlika na genotipskoj razini te se kreće od 0 do 100 %.

U području genetike ponašanja ispitivane su različite ljudske karakteristike pa ćemo pružiti kratak pregled glavnih nalaza u području kognitivnih sposobnosti, ličnosti te tjelesne visine i težine. *Opća kognitivna sposobnost* predstavlja zajednički faktor u pozadini različitih

specifičnih kognitivnih sposobnosti poput verbalnih i spacijalnih sposobnosti te pamćenja i brzine procesiranja informacija. Ispitivanja koja su koristila metode genetike ponašanja ukazuju na globalni zaključak da je oko 50% individualnih razlika u općoj kognitivnoj sposobnosti rezultat genetskih, a 50% okolinskih doprinosa. Međutim, zanimljiv nalaz dobiven je kada je u obzir uzeta dob ispitanika. U fazi djetinjstva oko 40% individualnih razlika u općim kognitivnim sposobnostima rezultat je genetskih doprinosa, dok je u odrasloj dobi ta vrijednost oko 60%. Ovaj nalaz ukazuje na veću važnost okolinskih doprinosa na individualne razlike u kognitivnim sposobnostima u djetinjstvu u odnosu na odraslu dob. *Ličnost* je pojam koji se odnosi na skup psiholoških karakteristika osobe koje su stabilne kroz vrijeme i kroz situacije, a koje se u proteklih dvadesetak godina dominantno opisuju kroz pet-faktorski model ličnosti. Pet-faktorski model strukturu ličnosti prikazuje hijerarhijski s pet temeljnih dimenzija, crta ili osobina ličnosti: neuroticizam, ekstraverzija, ugodnost, savjesnost i otvorenost ka iskustvu. Osobe koje postižu visok rezultat na dimenziji neuroticizma možemo opisati kao napete, tjeskobne, nervozne, neraspoločene i osjetljive. Ekstravertirani pojedinci su druželjubivi, pričljivi, asertivni, energični i dominantni, oni ugodni su dobrodušni, suradljivi, blagi i puni razumijevanja, a savjesni su odgovorni, temeljiti, skloni planiranju, ustrajni i pouzdani. Osobe koje bismo opisali kao otvorene ka iskustvu su kreativne, maštovite te imaju široke interese. Bihevioralno genetički podaci pokazuju da se ljudi međusobno razlikuju na dimenzijama ličnosti te da je oko 40% individualnih razlika rezultat genetskih, a 60% okolinskih doprinosa. Do sada istraživanja nisu pokazala razlike u ovim procjenama u funkciji dobi, spola ili različitih osobina ličnosti. Osim na psihološkim karakteristikama, ljudi se međusobno razlikuju i prema fizičkim karakteristikama poput tjelesne težine ili visine. Često smo (bolno) svjesni činjenice da u tjelesnoj težini i visini postoji veliki varijabilitet u populaciji. Pojam okoline u genetici ponašanja predstavlja širi konstrukt od laički shvaćene „okoline“, te uz socijalizacijske faktore uključuje i utjecaje kao što su prenatalna okolina, prehrana, bolesti i sl. Istraživanja su pokazala da je oko 70% individualnih razlika u tjelesnoj težini rezultat genetskih, a 30% okolinskih doprinosa. Kod tjelesne visine genetski doprinosi individualnim razlikama iznose čak 90%, a okolinski 10%.

Međutim, ključno je ispravno interpretirati rezultate bihevioralno-genetičkih istraživanja. Nažalost, (pre)često se podaci o heritabilnosti netočno, pristrano ili zlonamjerno



interpretiraju. Podaci o relativnom genetskom i okolinskom doprinosu individualnim razlikama u bilo kojoj karakteristici odnose se na populaciju, tj. nazivamo ih populacijskim parametrima. To znači da je netočno reći kako je 90% tjelesne visine neke osobe nastalo zbog gena, a preostalih 10% zbog okoline. Ispravno je reći da na razini populacije 90% razlika u tjelesnoj visini nastaje kao posljedica genetskih razlika, dok preostalih 10% nastaje kao rezultat različitih okolinskih uvjeta. Osnovno pravilo koje proizlazi je da što je veća procjena heritabilnosti, to je manji relativni doprinos okolinskih čimbenika na individualne razlike. Međutim, ako heritabilnost nije 100%, također je činjenica da postoji utjecaj okolinskih doprinosa na individualne razlike u populaciji. Čak ni jednojajčani blizanci, koji su u genetskom smislu klonovi, ne odrastaju u identične osobe, već u različite individue koje su, iako po mnogim karakteristikama slični, ipak zasebni pojedinci. Druga netočna interpretacija odnosi se na područje molekularne genetike ponašanja koje pokušava locirati gene-kandidate koji posredno ili direktno imaju utjecaj na određene ljudske karakteristike. Svaka složena ljudska karakteristika, poput savjesnosti ili otvorenosti ka iskustvu, poligenetske je prirode, što znači da se u njezinoj podlozi nalazi složeni utjecaj većeg broja gena. Iz navedenog razloga, uvijek je potrebno vrlo kritički pristupiti vijestima o otkriću „gena za agresivnost“ ili „gena za kreativnost“.

Zaključno možemo reći da genetski materijal koji ljudi nasljeđuju od svoje majke i svoga oca predstavlja njihov genotip koji u određenoj mjeri određuje razvoj i izraženost različitih karakteristika. Međutim, okolinski čimbenici također imaju vrlo važnu ulogu u definiranju individualnih razlika velike većine psiholoških i fizičkih karakteristika.

### Preporučena literatura:

- Baker, C. (2004). Behavioral Genetics: An Introduction to How Genes and Environments Interact Through Development to Shape Differences in *Mood, Personality and Intelligence*. American Association for the Advancement of Science (AAAS).
- Haworth, C. M. A. i sur. (2010). *The heritability of general cognitive ability increases linearly from childhood to young adulthood*. *Molecular Psychiatry*, 15, 1112-1120.
- Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2008). *Psihologija ličnosti: područja znanja o ljudskoj prirodi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Loehlin, J. C. (1992). *Genes and Environment in Personality Development*. Sage, Newbury Park, CA.
- Plomin, R., DeFries, J. C., McClearn, G. E. i McGuffin, P. (2008). *Behavioral genetics* (5th ed.). New York: Worth.
- Silentoinen, K. i sur. (2003). Heritability of Adult Body Height: A Comparative Study of Twin Cohorts in Eight Countries. *Twin Research*, 6(5), 399-408.
- Turkheimer, E., Pettersson, E., & Horn, E. E. (2014). A Phenotypic Null Hypothesis for the Genetics of Personality. *Annual Review of Psychology*, 65, 515-540.

# Testovi i testiranje u psihologiji

*Blaž Rebernjak, viši asistent, Filozofski fakultet u Zagrebu*

## **Zašto koristimo testove?**

Ljudi se razlikuju po visini, težini, boji očiju ili boji kose, ali se isto tako razlikuju po osobinama i karakteristikama koje nisu vidljive na prvi pogled. Neki su ljudi pričljiviji od drugih dok su drugi zatvoreni, neki više vole gledati filmove dok drugi više vole čitati knjige, neki znaju puno činjenica iz povijesti dok druge zanima samo sport ili kultura. Testovi su alati koje psiholozi koriste kako bi prepoznali i izmjerili razlike među ljudima u ovakvim karakteristikama, baš kao što se koristi metar za mjerenje visine, vaga za mjerenje težine ili termometar za mjerenje temperature. Razlika je u tome što psihologijski testovi mjere stvari koje su „nevidljive“ i baš zbog toga je njihova primjena specifična i rezultati mjerenja manje predvidljivi. Ipak, koristeći kvalitetne testove na pravi način, moguće je doći do vrijednih spoznaja o ljudskim karakteristikama.

Zašto nas uopće zanimaju ove razlike među ljudima? Zašto nam je važno poznavati nečiju ličnost, inteligenciju, vrijednosti ili stavove? Vrlo su često ove karakteristike povezane s uspješnošću obavljanja različitih zadataka ili sa zadovoljstvom koje će ljudi osjećati u različitim situacijama. Pa će tako u školi bolje uspijevati učenici koji su radišni, pametni i predani učenju, dok će poslom knjižničara zadovoljniji biti ljudi koji su metodični, introvertirani i organizirani. Ako bi se na poslu knjižničara zaposlila osoba koja je neorganizirana, površna, *šlampava* i pričljiva – niti bi dobro obavljala taj posao, niti bi se dobro osjećala na tom poslu. Zadaća psihologa je da na temelju rezultata testova izvuku zaključke o osobinama ljudi i na temelju tih zaključaka ponude ljudima informacije o tome kakva bi karijera njima najviše pristajala, koji oblik terapije bi bio najefikasniji za neki psihički poremećaj ili koliko bi netko bio zadovoljan obavljajući neki posao.

## **Što je psihologijsko testiranje?**

Psihologijsko testiranje je standardizirani postupak promatranja i opisivanja ponašanja pomoću kvantitativnih ljestvica ili kategorija. Standardiziranost postupka znači da svi ljudi koji

sudjeluju u nekom testiranju rješavaju isti test u istim uvjetima i da za njegovo rješavanje imaju jednako vremena. Različiti osobinski, ali i vanjski čimbenici mogu nepovoljno utjecati na testovne rezultate. Tako će neki test uspješnije riješiti ljudi koji su trenutačno dobro raspoloženi u usporedbi s onima koji su utučeni ili nervozni. Na uspješnost mogu utjecati i vremenski uvjeti, poput visoke temperature ili niskog tlaka. Kako bi se rezultati različitih ljudi mogli uspoređivati, važno je osigurati što je moguće sličnije uvjete prilikom testiranja. Nadalje, kako bi ova usporedba bila što objektivnija, rezultati se prikazuju na različitim kvantitativnim ljestvicama ili kategorijama. Ove brojčane vrijednosti se mogu usporediti s brojčanim vrijednostima koje su druge osobe postigle na istom testu u sličnim uvjetima.

Apsolutna brojčana vrijednost sama po sebi ne znači puno. Na primjer, ako znamo da je Maja postigla rezultat 47 na nekom testu znanja iz povijesti, na temelju te informacije ne možemo znati ništa o tome koliko je zapravo njezino znanje iz povijesti. Kako bismo mogli na temelju rezultata testa zaključivati o onome što taj test mjeri, nužno je Majin rezultat usporediti s rezultatom drugih rješavača testa. Ako je u istom testu Ivica postigao rezultat od 35 bodova, možemo zaključiti da je Majino znanje iz povijesti veće od Ivičinog. Da bismo mogli donijeti zaključak o tome koliko Majino znanje zaista vrijedi, potrebno je njezin rezultat usporediti ne samo s jednim rezultatom, već sa rezultatom velikog broja ljudi. Na primjer, ako znamo da ljudi Majine dobi u prosjeku postižu rezultat od 40 bodova na istom testu znanja, možemo zaključiti da je Majino znanje iz povijesti iznadprosječno.

### **Kakvi bi trebali biti psihologijski testovi?**

Kvalitetan psihologijski test, bez obzira mjeri li ličnost, vrijednosti, inteligenciju ili znanje, trebao bi imati neke karakteristike. Najvažnija karakteristika za svaki psihologijski test je valjanost. Kažemo da je test valjan ako mjeri ono što su autori testa zamislili da mjeri. Ali, baš zato što psihologijski testovi mjere karakteristike koje su „nevidljive“, kako možemo biti sigurni da test inteligencije zaista mjeri inteligenciju, a test ličnosti ličnost? Svaki dobar psihologijski test prolazi dugotrajan postupak validacije u okviru kojega se iz različitih izvora prikupljaju informacije o njegovoj valjanosti i ostalim metrijskim karakteristikama. Rezultati na testu se uspoređuju s rezultatima na drugim sličnim testovima, stručnjaci pregledavaju pitanja od kojih se test sastoji i slično. Test se može sigurno koristiti u praksi tek nakon što se utvrdi da se informacije iz svih izvora slažu kako je test valjan. Druga važna karakteristika psihologijskih

testova je pouzdanost. Kažemo da je test pouzdan ako ista osoba koja rješava test u dva navrata, u obje situacije postiže isti ili sličan rezultat. Drugim riječima, pouzdani testovi mjere psihologijske karakteristike s većom preciznošću od manje pouzdanih testova. Ako bi test znanja iz povijesti opisan ranije bio vrlo slabo pouzdan, onda ne bismo mogli tvrditi da Maja ima veće znanje iz povijesti od Ivica, jer je na nepouzdanom testu moguće po slučaju postići viši ili niži rezultat od stvarnog. Drugim riječima, Ivica bi mogao posjedovati veće znanje iz povijesti od Maje, ali je zbog toga što je test nepouzdan postigao niži rezultat.

Osim valjanosti i pouzdanosti, za psihologijske testove je također važno da budu objektivni. Objektivnost u ovom kontekstu znači da će neki ispitanik postići isti rezultat bez obzira na to tko korigira (ispravlja) test. Objektivnost postaje problem ako se test sastoji od pitanja na koja ne postoji jedan jasan točan ili indikativan odgovor. S druge strane, ako se test sastoji od pitanja točno-netočno ili višestrukog izbora (odabiranje jednog od ponuđenih odgovora), onda je vrlo vjerojatno da će test biti objektivan. Kako bi se rezultati različitih ispitanika mogli uspoređivati, važno je da je test osjetljiv. Osjetljivost znači da test može detektirati male razlike između ispitanika. Osjetljivost je kod testova znanja povezana s njihovom težinom. Na primjer, na iznimno laganom testu će većina ispitanika postići maksimalan ili jako visoki rezultat pa te ispitanike međusobno neće biti moguće razlikovati. Najosjetljiviji je test srednje težine.

## **Zaključno**

Testiranje je važan alat u praksi psihologa, a koristi se u selekcijskim situacijama, kliničkoj dijagnostici, ali i u istraživačke svrhe. Pravilno rukovanje testovima i sustavno prikupljanje informacija iz različitih testova na velikom broju različitih ljudi doprinose napretku psihologije kao znanosti, ali i olakšavaju primjenu novih testova u praksi. Međutim, važno je biti svjestan ograničenja koja se vežu uz psihologijske testove. Osnovno ograničenje je da će i test koji posjeduje zadovoljavajuće razine svih ranije spomenutih karakteristika mjeriti neki predmet mjerenja u jednoj konkretnoj situaciji i u jednom konkretnom trenutku u vremenu. Sve psihološke karakteristike koje se mjere testovima su u većoj ili manjoj mjeri podložne promjenama i mogu ovisiti o okolinskim čimbenicima. Zbog toga je važno znati da se jednom rezultatu u testu ne smije pridavati previše velika važnost. Kako bi bila donesena kvalitetna

odluka, potrebno je prikupiti rezultate iz različitih izvora (npr. intervju ili rezultati u srodnim testovima), kao i u različitim točkama u vremenu.

**Preporučena literatura:**

Jackson, C. (2003). *Psihologijsko testiranje*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

## Jeste li ispred svog vremena? Važnost vremenskih perspektiva za svakodnevni život

*Tina Krznarić, doktorandica, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Aleksandra Huić, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Kada biste imali sljedeći izbor – dobiti fini čokoladni bombon odmah ili pričekati neko vrijeme i dobiti dva čokoladna bombona kasnije - što biste odabrali? Početkom 1970-ih godina američki psiholog Walter Mischel proveo je niz sličnih istraživanja na 4-godišnjacima koji su dobili mogućnost da naprave sličan izbor: mogli su dobiti jedan bombon odmah ili dva kasnije, ukoliko se strpe dok istraživač ne napusti prostoriju i vrati se. Da zadatak bude teži, djeca su ostavljena 15-ak minuta sama u prostoriji s jednim bombonom na stolu pred njima. Sva djeca su željela dva bombona, no samo neka su uspjela odoljeti iskušenju dok su mnogi pokleknuli i pojeli prvi bombon. Djeca koja su pojela bombon i ona koja nisu razlikuju se po vremenskoj perspektivi. Oni koji nisu odoljeli iskušenju, te su bombon odmah pojeli su orijentirani na sadašnjost, dok su djeca koja su pričekala da dobiju dva bombona orijentirana na budućnost. No, istraživači su došli do još zanimljivijeg otkrića. Kada su djeca iz istraživanja bila u dobi od 18 godina, djecu koja kao 4-godišnjaci nisu pojeli bombon roditelji su procjenjivali kao sposobnije nego što je to bio slučaj s djecom koja su pojela bombon. Orijentirani na budućnost imali su bolje rezultate u školi, imali su više ušteđenog novca, bili su adekvatnije tjelesne mase, manje skloni alkoholu i drogama te su imali razvijenije socijalne vještine.

Vremenska perspektiva je usmjerenost na prošlost, sadašnjost ili budućnost koja utječe na mnoge sfere života. To je trajni način odnosa prema ljudima i događajima, a naučen je u ranoj dobi putem kulture, obrazovanja i obiteljskih utjecaja. Vremenske kategorije prošlosti, sadašnjosti ili budućnosti koriste se pri upamćivanju i dosjećanju događaja, te pri formiranju očekivanja i ciljeva. Postoji pet vrsta vremenske perspektive:

- (1) prošlost - negativna,
- (2) prošlost - pozitivna,
- (3) sadašnjost - hedonistička,
- (4) sadašnjost – fatalistička,
- (5) budućnost.

*Prošlost - negativna* ocrta pesimističan, negativan i odbojan stav prema prošlosti. Česta razmišljanja o negativnim iskustvima iz prošlosti, o tome kako smo nešto trebali napraviti drugačije i o propuštenim događajima i prilikama, te usporedbe sadašnjih iskustava s onima iz prošlosti karakteriziraju ovu vremensku perspektivu. Ovi negativni stavovi mogu biti posljedica stvarnih negativnih iskustava ili traumatičnih događaja, ali i negativne interpretacije bezazlenih događaja. Negativno razmišljanje o prošlosti je povezano s depresijom, anksioznošću, nezadovoljstvom i niskim samopouzdanjem. Osobe koje imaju izraženu ovu perspektivu često nisu zadovoljne odnosima koje imaju s drugima, te imaju nešto manje prijatelja.

*Prošlost - pozitivna* odražava topao i sentimentalni osjećaj prema prošlosti. Riječ je o osobama koje se rado prisjećaju prošlosti, njihova razmišljanja obojena su lijepim uspomnama te uživaju u obiteljskim ritualima i pričama o „dovrim starim vremenima“. Za razliku od faktora negativne prošlosti, ovaj faktor opisuje zdrav odnos prema životu. Žene su ovakvom tipu razmišljanja sklone nešto više nego muškarci. Osobe s izraženom ovom vremenskom perspektivom imaju nisku depresivnost, anksioznost i agresivnost te visoke rezultate na skalama samopouzdanja i zadovoljstva. To su pomalo introvertirane i povučene osobe, s bliskim prijateljstvima, te većom vjerojatnošću da su trenutno u stabilnoj romantičnoj vezi.

*Sadašnjost - hedonistička* predstavlja hedonistički, bezbrižan stav prema životu, te sklonost riziku. Riječ je o osobama usmjerenima na trenutne užitke i nova iskustva, bez većih briga oko posljedica u budućnosti, kojima se često dogodi da se potpuno izgube u trenutku. Osobe s izraženim faktorom hedonističke sadašnjosti su impulzivne, obuzete sadašnjošću i željne stalnog uzbuđenja. Nisu spremne ništa žrtvovati u sadašnjosti za buduće nagrade. Također, kod njih je utvrđena sklonost agresivnosti, depresiji, traženju uzbuđenja, te smanjenoj kontroli ponašanja. Češće konzumiraju alkohol i druga opojna sredstva, nisu religiozni, imaju nejasne ciljeve. Prepuni su energije, uključeni u mnogobrojne aktivnosti i sudjeluju u velikom broju raznovrsnih sportova. Možemo reći da su to pojedinci koji slijede srce, a ne glavu.

*Sadašnjost - fatalistička* se u mnogočemu razlikuje od prethodnog faktora. Riječ je o faktoru koji predstavlja fatalistički, bespomoćan stav prema životu. Osobe s izraženim



fatalističkim odnosom prema sadašnjosti vjeruju da imaju vrlo malo kontrole nad događajima u svom životu, da sreća igra veliku ulogu u svakidašnjim događajima, te se prepuštaju „sudbini“. Očekivano, osobe koje imaju izraženu ovu perspektivu sklone su depresiji i anksioznosti, a s obzirom na osjećaj nemoći u upravljanju svojim životom, postižu i vrlo visoke rezultate na agresivnosti. Neprijateljski su nastrojene, imaju sniženo samopouzdanje, te su sklone traženju uzbuđenja. Ovakvo viđenje života za posljedicu ima nerazmišljanje o budućim posljedicama vlastitih djela. Riječ je o pojedincima koji su nezadovoljni svojim životom i ne vjeruju da je ikakvo poboljšanje moguće. Indikativno je da mnoge osobe ove orijentacije izražavaju želju za kraćim životom od osoba ostalih vremenskih orijentacija.

*Budućnost* je zastupljena kod pojedinaca sklonih planiranju, kod kojih dominira usmjerenost na ciljeve i buduće nagrade. Ovim osobama važno je poštivati rokove i svoje obaveze ispunjavati na vrijeme, pažljivo analiziraju dobre i loše strane prije donošenja odluka, te ustraju čak i u teškim i dosadnim zadacima ukoliko će im to pomoći u napredovanju. Žene su nešto sklonije ovakvom načinu razmišljanja od muškaraca. Osobe izraženog faktora budućnosti neće se upuštati u ponašanja koja mogu ugroziti buduće ciljeve, kao što su agresivnost, impulzivnost i preuzimanje rizika, već su vrlo savjesne, organizirane, ambiciozne i spremne žrtvovati trenutne užitke za postizanje svojih ciljeva u budućnosti. Depresivnost i anksioznost rijetke su kod ovih osoba. Iako se ovakva orijentacija na prvi pogled čini poželjnom, sa sobom povlači i višu prisutnost stresa u životu, te osjećaj pritiska da vrijeme mora biti dobro iskorišteno. Osobe usmjerene na budućnost češće hranu biraju prema nutritivnim vrijednostima nego prema okusu, planiraju živjeti duže, te imaju vrlo jasnu viziju svojeg budućeg života.

Ljudi imaju tendenciju prenaglašavati jednu od vremenskih kategorija te tada govorimo o *dominantnoj vremenskoj perspektivi* prošlosti, sadašnjosti ili budućnosti. Kada se učestalo javlja, temeljem dominantne perspektive možemo predviđati ponašanje pojedinca u brojnim svakodnevnim situacijama. Istraživanja pokazuju kako je za pojedinca koji živi u zapadnjačkom društvu *idealna vremenska perspektiva* ona koju karakteriziraju umjerene razine orijentacije na budućnost i hedonističku sadašnjost, u kombinaciji s visokom razinom pozitivne prošlosti, a niskom negativnom prošlošću i fatalističkom sadašnjošću. Ovakva kombinacija orijentacija ima tri važne prednosti.

*Prvo*, pozitivna prošlost daje nam osjećaj „ukorijenjenosti“. Budući da pruža osjećaj povezanosti sa samim sobom kroz vrijeme i različite situacije, temelj je osjećaja samosvjesnosti. Pozitivna prošlost omogućuje osjećaj kontinuiteta u životu i omogućuje povezanost s obitelji, tradicijom i kulturnim nasljeđem.

*Drugo*, vremenska perspektiva budućnosti omogućava zamišljanje budućnosti ispunjene nadom, optimizmom i moći. Usmjerenost na budućnost nas vuče naprijed prema novim uspjesima, te nam pruža osjećaj samopouzdanja, daje vjeru u vlastite sposobnosti te osjećaj samoefikasnosti da se nosimo s neočekivanim izazovima na koje možemo naići na tom putu. Omogućuje nam da izbjegnemo *status quo* i uložimo napore u vlastiti napredak.

*Treće*, hedonistička sadašnjost pruža nam energiju, ali i radost života. Tjera nas da istražujemo nove ljude, mjesta i prilike, ali i sami sebe. Hedonistička sadašnjost je u umjerenim količinama pozitivna jer omogućuje uživanje u životu. Istovremeno, dobro je da fatalistička sadašnjost i negativna prošlost budu što niže, jer nisu povezane s pozitivnim, već samo s negativnim ishodima u životu.

### **Kako promijeniti vremensku perspektivu**

Ukoliko imate previše izraženu usmjerenost na budućnost, pokušajte s vremena na vrijeme reći *Ne!* Cilj je da smanjite svoje obveze i postanete svjesni da je neke zadatke nužno izvršiti, ali i da je neke moguće odgoditi. Na taj način dobit ćete više slobodnog vremena i osloboditi se trajnog osjećaja pritiska.

Povećajte svoju usmjerenost na pozitivnu prošlost razmišljajući o uspjesima koje ste ostvarili u prošlosti ili o situacijama kada ste dobili kompliment zbog nečega što ste učinili. Prisjetite se primjera s posla, iz škole, iz sportskih aktivnosti, hobija, pa čak i situacija kada ste pomogli strancu.

Kako biste ublažili vrlo izraženu orijentaciju na hedonističku sadašnjost pokušajte razmisliti što su okidači koji uzrokuju da se ponašate impulzivno te koja je njihova alternativa. Iako neka aktivnost trenutno pruža ugodu, razmislite koje će biti buduće posljedice takvog ponašanja. Pokušajte se dosjetiti nekoliko stvari koje bi vas potakle da s većim uzbuđenjem iščekujete budućnost.

Uklonite svoju usmjerenost na fatalističku sadašnjost osvještavanjem da ništa nije nepromjenjivo te da imate mogućnost i snagu svaki dan odlučiti što ćete raditi, a time i utjecati

na svoju budućnost. Iako ste možda neke stvari uvijek činili na isti način, to ne znači da tako morate postupati i u budućnosti. Ojačajte osjećaj da mudri postupci u sadašnjosti mogu početi mijenjati aspekte vašeg života u poželjnom smjeru.

Kako biste pojačali svoju usmjerenost na budućnost, zapitajte se što možete učiniti kako biste si osigurali bolju budućnost, počevši od malih stvari. Razradite popis ostvarivih ciljeva koje želite dostići, te osmislite realistične nagrade koje ćete sami sebi dati svaki puta kada ostvarite jedan od zacrtanih ciljeva. To će vam pružiti stalnu motivaciju da napredujete.

Ispravljanjem stare, pristrane vremenske perspektive možete poboljšati kvalitetu svog života. Promjena nikada nije lagana, no kada postignete ravnotežu moći ćete uzeti najbolje iz prošlosti i iskoristiti sadašnjost kako biste ostvarili svoj puni potencijal u budućnosti.

### **Zanima vas koliko su kod vas osobno izražene pojedine vremenske perspektive?**

Ispunite Zimbardov upitnik vremenskih perspektiva (ZTPI, Zimbardo i Boyd, 1999) na sljedećem linku i odmah saznajte svoje rezultate! <http://www.thetimeparadox.com/zimbardo-time-perspective-inventory/>

### **Preporučena literatura**

Zimbardo, P. i Boyd, J. (2008). *The Time Paradox: The New Psychology of Time*. New York: Free Press.

## Mit o Genijalcu: Predrasude i stereotipi o nadarenim osobama

*Elena Boljkovac, studentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

*Luka Juras, student, Filozofski fakultet u Zagrebu*

*Nina Pavlin-Bernardić, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*

Tko je genij? Kako izgleda? Koje su njegove osobine ličnosti? Ovo su samo neka od pitanja na koja ljudi nastoje dati odgovore promatrajući izuzetne pojedince u svojoj okolini. Odgovore na neka od ovih pitanja prvi je ponudio američki psiholog Lewis Terman. U svom istraživanju koje je započeo 1920. godine on je dugi niz godina pratio nadarene pojedince te nam je po prvi put pružio znanstveni pogled na darovitost i živote nadarenih, ali i potaknuo interes za ovo područje.

Nadarenost je složeni fenomen za koji postoji mnogo definicija. Gotovo sve definicije govore o nadarenima kao izuzetnim osobama. Jedna skupina definicija usmjerena je na genetsku predispoziciju njihove darovitosti, druga skupina na karakteristike kognitivnog funkcioniranja, treća govori o visokim postignućima, dok četvrta u središte postavlja okolinu u kojoj se daroviti pojedinac razvija. Osobe koje zovemo „genijima“ karakteriziraju iznimno visoka inteligencija i iznimno visoko postignuće u nekom području.

Darovitost je danas postala *mainstream*. Neke televizijske serije postale su popularne upravo zbog svojih darovitih glavnih junaka koji su neprilagođeni okolini u kojoj žive. Sjetimo se Sheldona iz serije *Teorija velikog praska* koji potpisuje ugovore o prijateljstvu, štrkljavog geeka Stevena Urkela (*Pod istim krovom*) kojemu je škola glavni interes ili Malcoma (*Malcom u sredini*) koji nikako ne može u svojoj okolini ostvariti potencijale. Jesu li nadarena djeca stvarno socijalno neprilagođeni pojedinci? Štrkljavci koje svi gađaju loptom na satovima tjelesnog? Ili možda zbunjena djeca koja trebaju vodstvo svoje okoline? Nadamo se da ćemo u tekstu koji slijedi uspjeti čitatelja uvjeriti u (ne)istinost predrasuda i mitova s kojima se sve češće srećemo u popularnoj kulturi i svakodnevnom životu.

## Mit ili stvarnost?

### *Mit: Darovitost je urođena*

Vječno pitanje prirode nasuprot odgoju nije uspjelo zaobići ni područje darovitosti. Često čujemo kako roditelji govore da se „njihovo dijete rodilo takvo“ kada se brane od optužbi da forsiraju dijete upisujući ga na još jednu izvannastavnu aktivnost. S druge strane, imamo mišljenje da su sva djeca darovita, imaju jednake potencijale te uz naporan rad i podržavanje iz okoline mogu postići izvanredne uspjehe. Koje je od ovih stajališta ispravno?

Kao i u većini stvari u životu, istina se nalazi negdje na pola puta. Urođena predispozicija za postizanje izvanrednih uspjeha u nekom području je nužan, ali ne i dovoljan uvjet. Za natprosječnost su potrebni i neki drugi čimbenici. Teško je da će dijete postati poznati matematičar ako nije motivirano za rješavanje zadataka, razmišlja o sebi kao nesposobnom ili nastavnik pred njega ne postavlja određena očekivanja i poticaje. Drugim riječima, urođeni talent za neko područje samo je potencijal koji će se ostvariti ako djetetova ličnost, motivacija i okolina imaju karakteristike potrebne za ostvarivanje tog potencijala.

### *Mit: Nadarenu djecu lako je odgajati*

Roditelji darovite djece složili bi se s izrekom da trava uvijek izgleda zelenije u susjednom dvorištu jer je odgoj darovitog djeteta zapravo veliki izazov. Naime, nadareno dijete često je zbog svojih interesa usmjereno na neko područje koje predano istražuje te je nakon nekog vremena prosječnoj osobi teško pružiti adekvatne informacije, odgovore i podražaje koje ono zahtijeva.

Iz istih razloga, nadareni učenici predstavljaju izazov i svojim nastavnicima koji često ne uspijevaju zadovoljiti znatiželju darovitog djeteta, a da pri tome ostatak razreda održe zainteresiranim. Imati nadareno dijete u razredu znači više pripreme i strpljenja u radu. Nastavnici često čine pogrešku kada misle da su nadareni oni učenici koji imaju odlične ocjene i pristojno se ponašaju. Nadarena djeca mogu imati interese koji nisu vezani uz školu i nastavni program. Učenik kojeg zanimaju različite kulture možda neće biti motiviran za vježbanje matematičkih jednadžbi. Uz to, kada su u razredu s vršnjacima koji nisu na istoj razini intelektualnog razvoja, mogu osjećati dosadu i nemotiviranost ili čak namjerno skrivati svoje interese kako bi se bolje uklopili.

Roditelji i nastavnici često očekuju od nadarene djece da se ponašaju ozbiljnije i odgovornije od svojih vršnjaka, zaboravljajući pritom da se njihov razvoj ne mora odvijati podjednakom brzinom u svim područjima. Moguće je da je dijete puno zrelije na kognitivnom planu od svojih vršnjaka, dok je njegova emocionalna ili socijalna zrelost prosječna ili čak ispodprosječna za dob u kojoj se nalazi. Sasvim je normalno da šestogodišnjak koji vrhunski igra šah pokazuje strah i plače kada krene u malu školu. Za kraj, kako bismo ilustrirali kroz što prolaze roditelji nadarenog djeteta, navest ćemo pošalicu jedne mame o svojoj kćeri: “Nije s njom lako, ja bih nju prodala za dvije koze”.

### *Mit: Nadarenost i psihički poremećaji često idu zajedno*

Svi smo se barem jednom u životu susreli s izrekom „Tanka je granica između genijalnosti i ludila.“ Često ljudi imaju pogrešno uvjerenje da su genijalnost i ludost dvije krajnosti jednog kontinuuma ili da su psihičke bolesti i nadarenost međusobno povezane i uzrokuju jedna drugu. Zašto smo tako skloni ovim krivim razmišljanjima?

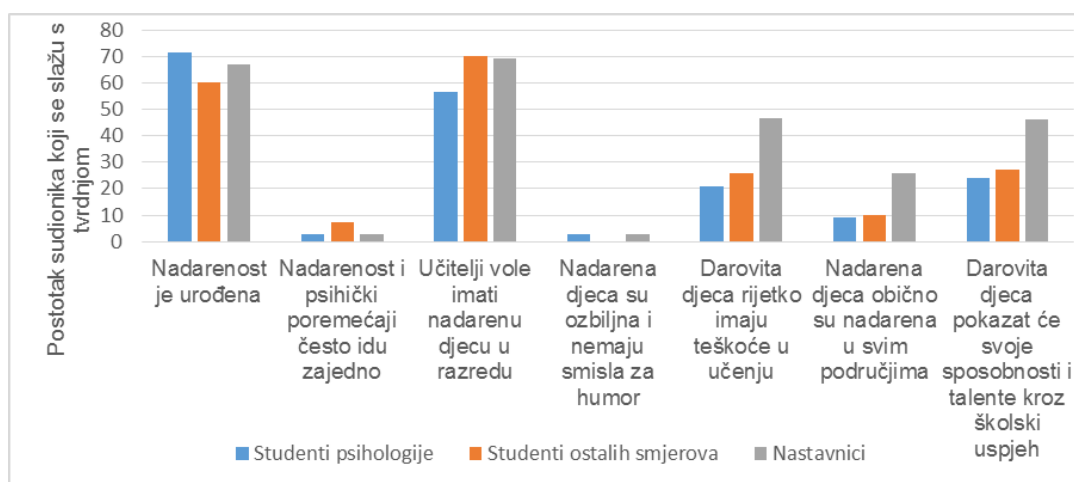
Dat ćemo dva moguća odgovora na ovo pitanje. Prvi je uvjerenje da se za posjedovanje iznimnog talenta negdje mora platiti cijena (u narodu je poznata izreka “Nekome Bog nešto uzme, ali nadoknadi na drugi način”, a ona se često tumači i u smislu da će onima koji su nešto „dobili“ nešto drugo biti uzeto, kako bi se uspostavila ravnoteža). Osim toga, neki su poznati geniji bili pomalo ekscentrični pojedinci pa se to krivo izjednačavalo s psihičkom bolešću ili su uistinu bolovali od psihičkih poremećaja pa su te informacije o njima bile istaknutije u medijima i njihovim biografijama te smo ih zbog toga zapamtili i krivo generalizirali na sve nadarene osobe. Većina istraživanja pokazala je da se učestalost psihičkih poremećaja među nadarenima ne razlikuje od učestalosti psihičkih poremećaja u općoj populaciji, a neka istraživanja čak pokazuju da su zdraviji i emocionalno prilagođeniji od prosjeka.

Često se uz nadarenu djecu veže slika usamljenih čudaka bez prijatelja. Normalno je da dijete ima interes za „samotnjačke“ aktivnosti, pogotovo ako njegovi vršnjaci ne pokazuju interes za tu aktivnost. Ipak, ako su okruženi djecom istih sposobnosti i interesa, češće će odabirati društvo od samostalnog rada. Isto tako, broj prijatelja koje dijete ima odgovara njegovim osobinama ličnosti (npr. introverzija i ekstraverzija) i nije povezan s darovitošću. Neka djeca više uživaju u okruženju velikog broja ljudi, dok druga preferiraju manje skupine

prijatelja. Zabrinutost bismo trebali pokazati samo u slučaju ako dijete želi imati više prijatelja i osjeća se usamljeno.

### A što misle nastavnici i studenti?

Kako bismo saznali koliko je učestalo vjerovanje u neke od mitova, proveli smo anketu među 107 studenata Zagrebačkog sveučilišta (od kojih je 67 bilo studenata psihologije) i 116 nastavnika u osnovnim školama. Većina ispitanika složila se s tvrdnjom da je nadarenost urođena, dok samo 4% ispitanika smatra da psihički poremećaji i nadarenost idu zajedno. Također, većina ispitanika smatra kako učitelji vole imati nadarenu djecu u razredu. Na sreću, mit o nadarenoj djeci kao ozbiljnim, nezanimljivim pojedincima pokazao se gotovo nepostojećim među našim ispitanicima (Slika 1). Čini se da američki filmovi nisu imali previše utjecaja na razmišljanja studenata i nastavnika.



Slika 1. Zastupljenost pojedinih mitova o nadarenim učenicima (u postocima) kod studenata psihologije, studenata ostalih smjerova i nastavnika u osnovnim školama

S nekim tvrdnjama o darovitima složilo se daleko više nastavnika od studenata. Stereotip o darovitim učenicima kao onima koji nemaju poteškoće s učenjem, pokazao se puno izraženijim među nastavnicima nego studentima. No treba reći da se, iako često koriste naprednije strategije učenja od svojih vršnjaka, kod darovitih također mogu javiti različiti problemi u učenju, pogotovo u područjima za koja nisu nadareni. Također, veći postotak nastavnika smatra da su nadarena djeca uglavnom nadarena u svim područjima (iako je nadarenost u svim područjima zapravo puno rjeđa, a češća je nadarenost u jednom području),

a skoro polovina ispitanih nastavnika se složila s tvrdnjom da će pokazati svoju darovitost kroz školski uspjeh (to smatra točnim 23,9% studenata psihologije). Ovakvi podaci mogu ukazivati i na to da neki nastavnici kao darovite percipiraju one s odličnim ocjenama iako, kao što je već rečeno, djeca svoju darovitost mogu iskazati i kroz aktivnosti nevezane za školski program. Istraživanja pokazuju da nastavnici pri procjenama toga tko je darovit učenik često precjenjuju odlične učenike i djecu obrazovanijih roditelja.

Ipak, zaključke ne bi trebalo olako donositi. Ispitivanje bilo kakve vrste stavova kompleksan je zadatak pa tako i ispitivanje predrasuda i stereotipa o nadarenim učenicima. Naše je ispitivanje provedeno na prigodnom uzorku nastavnika i studenata, pa se ne može generalizirati na sve nastavnike i studente, a pogotovo ne na opću populaciju – neka istraživanja pokazuju da su ovi mitovi daleko izraženiji u općoj populaciji. No, daroviti pojedinci uvijek će biti predmet zanimanja, kako znanstvenika tako i običnih ljudi, te se nadamo da smo kroz ovaj kratki tekst, ako ne razuvjerili, barem naveli čitatelja na razmišljanje o vlastitim stavovima koje ima prema nadarenima.

#### **Preporučena literatura:**

- Pavlin-Bernardić, N. (2009). Što se krije u genijalnom umu? Razvoj darovitih osoba. U: D. Čorkalo Biruški (ur.), *Primijenjena psihologija: pitanja i odgovori* (str.182-198), Zagreb: Školska knjiga.
- Silić, B., Vlahović-Štetić, V. i Slaviček, M. (1999). Identifikacija intelektualno nadarenih učenika na temelju testa i procjena učitelja. *Napredak: časopis za pedagojsku teoriju i praksu*, 140(3), 319-329.
- Vlahović-Štetić, V. (2008) (ur.). *Daroviti učenici: teorijski pristup i primjena u školi*. Zagreb: Institut za društvena istraživanja u Zagrebu.
- Winner, E. (2005). *Darovita djeca: Mitovi i stvarnost*. Lekenik: Ostvarenje d.o.o.



## Jesmo li sretni? Pozitivna psihologija u svijetu i Hrvatskoj

*Tea Mađerčić i Karla Jakušić Babeli, studentice, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Što je sreća i kako postići sreću? Kako biti zadovoljan? – samo su neka od vječnih pitanja koja si ljudi postavljaju od vremena Aristotela pa sve do danas. Upravo ovim pitanjima bavi se i pozitivna psihologija. Mogli bismo reći da je pozitivna psihologija znanstveno istraživanje optimalnoga ljudskog funkcioniranja. Cilj joj je posvetiti pažnju ljudskim snagama, vrlinama, zdravlju i sreći te pozitivnim subjektivnim doživljajima kao što su dobrobit, zadovoljstvo, optimizam. Nastoji razumjeti izvore, uvjete i procese koji omogućuju pojedincima, obiteljima te čitavim zajednicama da se razvijaju i funkcioniraju najbolje što mogu.

### **Korijeni pozitivne psihologije**

Kao granu psihologije najuže vezanu uz pozitivnu, spomenut ćemo humanističku psihologiju, pristup koji jača šezdesetih godina 20. stoljeća. Njegovi su predstavnici bili Abraham Maslow i Carl Rogers. Maslow je pretpostavio da se na samom vrhu ljudskih potreba nalazi samoaktualizacija – potpuno ostvarenje nečijih talenata, kapaciteta i potencijala. Za Rogersa, ključni pojam je težnja prema aktualizaciji, koja predstavlja osnovno ljudsko nastojanje: ostvariti svoje potencijale i obogatiti doživljaj sebe. Humanistička i pozitivna psihologija imaju sličan predmet proučavanja, no, pozitivna psihologija naglašava i važnost empirijske provjere teorijskih spoznaja.

Do druge polovine 20. stoljeća, u psihologiji se mnogo znalo o tome što sve može otežati razvoj osobe, a malo o vrlinama, snagama karaktera i o uvjetima koji dovode do sreće. Iako su teme poput sreće, zadovoljstva ili samoaktualizacije i ranije postojale kao dio humanističkih teorija, osnivačima pozitivne psihologije kao istraživačkog područja prvenstveno se smatraju Martin Seligman i Mihaly Csikszentmihaly. Kao godina osnutka uzima se 1998. godina kad je Martin Seligman postao predsjednikom Američkog psihološkog društva te naglasio važnost usmjerenja struke i na to kako učiniti ljudski život boljim. Od tada do danas izdano je mnogo knjiga, priručnika i članaka o pozitivnoj psihologiji, osnovana su društva

pozitivnih psihologa, održane su međunarodne konferencije i kongresi. Pozitivna psihologija procvjetala je u svijetu i u Hrvatskoj.

### **Čime se bavi pozitivna psihologija - osnovni pojmovi**

Ono što najviše okupira psihologe ovoga područja su pitanja vezana uz pojmove subjektivne dobrobiti, optimizma i pozitivnih emocija. Kada se govori o subjektivnoj dobrobiti (eng. *subjective well-being*), misli se na pojam koji se često koristi kao sinonim za sreću, a obuhvaća dvije sastavnice: emocionalnu i kognitivnu. Emocionalna sastavnica označava količinu ili omjer ugodnih i neugodnih emocija što ih osoba doživljava u svome životu, dok se kognitivni dio odnosi na pojam zvan *zadovoljstvo životom*, tj. na procjenu osobe koliko je njezin život zadovoljavajući. Subjektivnu dobrobit, dakle, čini omjer doživljenih ugodnih i neugodnih emocija, globalno zadovoljstvo životom i zadovoljstvo pojedinim životnim područjima. Istraživanja pokazuju kako je većina ljudi umjereno sretna i zadovoljna različitim područjima života.

Optimizam možemo promatrati na dva načina: kao osobinu nečije ličnosti ili kao stil kojim osoba objašnjava uzroke događaja. Prvi nazivamo dispozicijskim optimizmom i odnosi se na opće očekivanje da će nam se u životu dogoditi više dobrih nego loših stvari (optimisti u životu očekuju dobre stvari, a pesimisti loše). Općenito, optimisti se bolje suočavaju s poteškoćama i preprekama te rjeđe odustaju od svojih ciljeva. Drugi način odnosi se na stil kojim ljudi objašnjavaju uzroke događaja u svom životu: pesimistični ili optimistični. Osobe koje koriste pesimistični stil objašnjavaju negativne događaje u vlastitom životu (npr. gubitak posla) uzrocima koji su unutarnji (npr. „loš/a sam u tom poslu“), globalni („nisam sposoban/na za svijet rada“) i trajni („nikad neću uspjeti zadržati posao“). Suprotno njima, ljudi koji imaju optimistični stil koriste vanjske uzroke („trenutačno je recesija“), specifične („na ovom konkretnom poslu nisam bio/la osobito uspješan/na, ali na svim ostalim poslovima koje sam dosada radio/la nije bilo nikakvih poteškoća“) i privremene („u posljednje vrijeme bio/la sam potpuno izgubila motivaciju za obavljanje tog posla“).

Jedan od središnjih projekata pozitivne psihologije jest klasifikacija pozitivnih ljudskih osobina. Istraživanjem religijskih i filozofskih spisa i tradicija identificirano je šest grupa temeljnih vrlina koje se cijene i koje su bile cijenjene u svim razdobljima i u svim kulturama: mudrost, hrabrost, humanost, pravednost, umjerenost i transcendentnost. Kako bi se

definirale, opisane su još 24 ljudske snage koje se mogu svrstati u jednu od tih kategorija. Za njihovo mjerenje konstruiran je VIA (eng. *Values In Action*) upitnik te su istraživanja diljem svijeta pokazala značajnu sličnost kultura u snagama karaktera ljudi. Najnovije istraživanje provedeno u 75 zemalja pokazalo je da su najrazvijenije snage iskrenost, ljubaznost, pravednost, radoznalost i otvorenost uma, dok su samo-regulacija, skromnost, spiritualnost i razboritost najmanje razvijene snage. Neke su izraženije među mladima (npr. timski duh i vitalnost), a neke među odraslima (npr. vođenje i otvorenost uma).

### **Metode istraživanja**

Većina istraživanja u pozitivnoj psihologiji ispituje povezanost među različitim osobinama, pojavama i ponašanjima, no ne daje nam odgovore na pitanja o uzročnosti. Primjerice, činjenica da su optimizam i zadovoljstvo životom povezani ne omogućava nam zaključivanje što je uzrok, a što posljedica. Jesu li ljudi općenito zadovoljni životima pa zato pozitivno gledaju na događaje? Ili su nepopravljivi optimisti pa se iz toga razvija njihov pozitivan pogled na život i zadovoljstvo njime? A možda je riječ o nekoj trećoj osobini koja uzrokuje i optimizam i zadovoljstvo životom, primjerice uspješnost u suočavanju s preprekama. Istraživači najčešće koriste upitnike kako bi izmjerili osobine poput zadovoljstva, pozitivnog aspekta ili optimizma, te pri tome sudionici procjenjuju same sebe (samoprocjena) ili druge osobe (procjena). Zbog mogućih nedostataka metode samoprocjene istraživači koriste i druge metode poput metode uzorkovanja iskustava, pri kojoj sudionici kroz određeno razdoblje nose uređaje koji im nekoliko puta tijekom dana daju signal kada trebaju ispuniti kratke upitnike te prikupljaju fiziološke mjere (npr. brzina otkucaja srca). Treba napomenuti kako je većina istraživanja u pozitivnoj psihologiji provedena na sudionicima bijele rase iz zapadnih zemalja, pa se vrlo malo zna o proučavanim fenomenima u drugim etničkim i rasnim zajednicama. Stoga je važno istraživanja ponoviti na što raznovrsnijim sudionicima diljem svijeta, ali pritom i razmišljati o razlikama među kulturama (npr. ponos kao pozitivna emocija može se smatrati negativnom u istočnjačkim kulturama).

### **Istraživanja u Hrvatskoj**

Istraživanja pokazuju da su pojmovi samopoštovanja, optimizma i zadovoljstva životom visoko povezani, što znači da su, generalno gledano, ljudi s višim samopoštovanjem i optimisti

zadovoljniji svojim životom. Jedno od temeljnih pitanja koje je zanimalo istraživače jest u kojoj smo dobi naj sretniji, odnosno najmanje sretni. Nalazi u Hrvatskoj pokazuju da su ljudi različite dobi, od dvadesetogodišnjaka pa do sedamdesetogodišnjaka, podjednako zadovoljni svojim životima. Međutim, ono po čemu se razlikuju su procjene prošloga zadovoljstva i očekivanje budućeg zadovoljstva. Očekivano zadovoljstvo budućim životom najveće je kod adolescenata i mladih odraslih (20-40 godina), dok je prošlo zadovoljstvo najmanje kod osoba srednje životne dobi (40-60 godina). Jedno od mogućih objašnjenja jest to da su ljudi srednje dobi u svojoj prošlosti morali brinuti za obitelj i suočavati se s problemima u vremenu velike promjene za Republiku Hrvatsku (rat i samostalnost). S druge strane, mladi su svjesni da je veliki dio života tek pred njima i očekuju da će im taj dio donijeti velike mogućnosti i sreću. Može se primijetiti i da su neki ljudi jednostavno sretniji od drugih. Znači li to da imaju povoljnije životne okolnosti (npr. zdravlje, novac, ljepotu) ili im je u genima zapisano da će biti sretni? Istraživanja pokazuju da se ljudi međusobno razlikuju u subjektivnoj dobrobiti te se oko 40% individualnih razlika može objasniti genetskim doprinosima. To znači da je osim gena važna i ljudska sposobnost da aktivno mijenja svijet oko sebe, a time i svoj doživljaj sreće. Tema koja se blisko nadovezuje na ovu jest veza ličnosti i zadovoljstva životom. Ljudi koji posjeduju neke karakteristike ličnosti u prosjeku su sretniji i zadovoljniji svojim životom. Primjerice, osobe koje su ekstravertiranije (održavaju intenzivnije odnose s mnoštvom ljudi te su okrenute prema okolini) doživljavaju mnogo ugodnih emocija te su u prosjeku zadovoljnije životom nego introvertiranije (povučenije) osobe. Osim toga, emocionalno stabilnije osobe zadovoljnije su životom od osoba koje su često anksiozne (tjeskobne) i nemirne te doživljavaju mnogo neugodnih emocija. Međutim, važno je istaknuti da to ne znači da povučenije ili anksioznije osobe ne mogu biti sretni, niti da su sve društvenije i emocionalno stabilnije osobe same po sebi uvijek sretni. Važno je učiti kako biti sretan ili kako unaprijediti trenutnu razinu zadovoljstva i dobrobiti.

### **Za kraj...**

Positivna psihologija zasigurno ima svjetlu budućnost. Rezultati istraživanja iz toga područja nalaze sve širu primjenu u različitim domenama ljudskih života, od učenja i poučavanja, rada i zaposlenja, do psihoterapije te osobnoga rasta i razvoja.

## Preporučena literatura

McGarth, R.E. (2014). Character strengths in 75 nations: An update. *Journal of positive psychology, 10*(1), 41-52.

Rijavec, M., Miljković, D. i Brdar, I. (2008). *Pozitivna psihologija: znanstveno istraživanje ljudskih snaga i sreće*. Zagreb, IEP-D2.

Rijavec, M. i Miljković, D. (2006). Pozitivna psihologija: psihologija čije je vrijeme (ponovno) došlo. *Društvena istraživanja, 15*(4-5(84-85)), 621-641.

# **EVOLUCIJSKA PSIHOFESTOLOGIJA**

## Kameno doba još uvijek je IN! Odabrane spoznaje iz evolucijske psihologije

*Katarina Novak, doktorandica psihologije, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Zašto nam se sviđaju savane? Zašto se bojimo zmija? Zašto tračamo? Navedena pitanja tek su dio onoga na što nam široko područje evolucijske psihologije može dati odgovor. Iz tog razloga evolucijska psihologija često se i ne smatra specifičnim područjem psihologije, već pristupom koji se može primijeniti na gotovo svaku temu unutar psihologije, bilo da se radi o proučavanju ljudskog mišljenja ili socijalnog ponašanja. Njezina je osnovna pretpostavka da je evolucija oblikovala ljudski um i ponašanje te da su oni produkt niza psiholoških adaptacija na opetovane probleme s kojima su se susretali naši evolucijski preci u svojoj fizičkoj i socijalnoj okolini. Kad govorimo o okolini u vremenskim okvirima, evolucijski psiholozi često zasnivaju svoje pretpostavke na životnim uvjetima naših predaka lovaca-sakupljača tijekom geološke epohe pleistocena, što donekle odgovara povijesnim granicama perioda starog kamenog doba (2 500 000 g.pr.n.e. - 10 000 g.pr.n.e.). To je ujedno i period u kojem su evoluirali *Homo erectus* te arhaični i moderni *Homo sapiens*. No, navedeno ne znači nužno da je kraj evolucije ljudskog uma stigao sa završetkom starog kamenog doba niti da se evolucija odvijala samo tijekom njega, već se time željelo naglasiti da se evolucija ne odvija brzo te da su potrebne brojne izmjene generacija kako bi došlo do značajne promjene. Vrijeme potrebno da se neka mutacija koja povećava vjerojatnost preživljavanja i reprodukcije pojavi i proširi populacijom obično je procijenjena na tisuću do deset tisuća generacija, te je uvriježeno mišljenje da je od kraja pleistocena do danas prošlo premalo vremena da bi se dogodile značajnije izmjene u ljudskom umu. Navedeno stajalište u svojoj osnovnoj ideji sadržano je u pojednostavljenoj i raširenoj izjavi koja navodi kako ljudi u modernim lubanjama još uvijek imaju um iz kamenog doba. Je li to doista tako i što nam istraživanja iz područja evolucijske psihologije mogu reći o tome bit će prikazano kroz dvije skupine adaptivnih problema s kojima su se susreli naši evolucijski preci: problemi preživljavanja i problemi života u grupi.

## Problemi preživljavanja

Prvi problem s kojim su se susreli naši evolucijski preci bilo je preživljavanje. Ovaj veliki problem sastoji se od niza manjih problema koji se tiču pribavljanja hrane, razlikovanja jestive od otrovne hrane, pronalaženja skloništa i mjesta za život, suočavanja s grabežljivcima, itd. Do pojave agrikulture prije oko 10 000 godina, prikupljanje plodova i lov bili su osnovni načini pribavljanja hrane. Pritom su muškarci bili prvenstveno zaduženi za lov, a žene za prikupljanje plodova. Rezultati mnogih istraživanja unutar evolucijske psihologije ukazuju da su žene bolje u pamćenju položaja u prostoru što im je koristilo za prikupljanje bobica, gljiva i drugih plodova, dok su muškarci uspješniji u sposobnostima navigacije i mentalne rotacije predmeta (npr. kako bi neka životinja izgledala iz drugačijeg kuta gledanja) što im je koristilo za gađanje mete i snalaženje u novim teritorijima lova. Prilikom prikupljanja plodova javljao se dodatni problem razlikovanja jestive i otrovne hrane. Kod ljudi su u tu svrhu evoluirali mehanizmi gađanja, na način da reagiramo pljuvanjem i povraćanjem na jako gorke namirnice ili odbijamo pojesti stvari odbojnog mirisa, što nas sprječava da pojedemo namirnice štetne za zdravlje. S druge strane, ljudi su usvojili i snažnu želju za šećerom koji je bio vrlo hranjiv, ali i relativno rijedak resurs u staništima naših predaka. Evolucija ove želje za slatkim temelji se na zapažanju da ne postoji biljka ili voće koje je ujedno otrovno i sadrži fruktozu. Iz tog su razloga pojedinci koji su davali prednost hrani s fruktozom s većom vjerojatnošću preživljavali i razmnožavali se uspješnije u usporedbi s onima koji nisu imali izraženu ovu preferenciju. Nažalost, u današnje vrijeme kada su nam izvori šećera uvelike dostupni, ova adaptacija je i dalje prisutna premda nam sada donosi više štete nego koristi (npr. pretilost).

Pronalaženje odgovarajućeg mjesta za život predstavljalo je ključni faktor za preživljavanje naših predaka, te je uz sigurnost trebalo omogućiti i blizinu izvora hrane. Na temelju istraživanja preferencije krajolika utvrđeno je kako kod ljudi postoji izražena sklonost savanama, krajolicima u kojima su živjeli naši evolucijski preci. Savane su omogućavale izobilje resursa jer su ih nastanjivale brojne životinje, imale su široke otvorene vidike pogodne za nomadski način života te brojna stabla koja štite od sunca i mogu poslužiti kao sklonište za bijeg od opasnosti. Preferencija krajolika savane ostala je i dalje prisutna kod čovjeka te unatoč tome što danas živimo u gradovima uređenima od strane ljudi, velika količina podataka podupire zaključak da se prirodni okoliš preferira nad onim koji su izradili ljudi, u vidu estetske



procjene, ali i na način da samo gledanje prirodnih krajolika umanjuje naš fiziološki odgovor na stres.

Strah je neugodan osjećaj koji se javlja kao normalna reakcija na stvarnu opasnost, a predstavlja evolucijsko naslijeđe koje nas priprema za brzo djelovanje i dobro funkcioniranje u opasnim situacijama. Pretpostavlja se da su različiti strahovi evoluirali na temelju specifičnih adaptivnih prijetnji u našoj evolucijskoj prošlosti. Tako je npr. strah od zmija evoluirao zbog otrovnog ugriza zmija koji je u većini slučajeva uzrokovao smrt pojedinca, a oni koji su bili uspješniji u detektiranju zmija i adekvatnom reagiranju na njih, preživjeli su te prenosili dalje svoje gene na naredne generacije. Iako u današnje vrijeme postoje i druge opasnosti kao što su pištolji i noževi, utvrđeno je kako su najčešći ljudski strahovi upravo oni koji se tiču opasnosti iz okoline naših evolucijskih predaka (npr. strah od zmija, pauka i visine).



---

**BRZA I ADEKVATNA REAKCIJA U OPASNIM SITUACIJAMA BILA JE NUŽNA ZA  
PREŽIVLJAVANJE NAŠIH EVOLUCIJSKIH PREDAKA.**

### **Problemi života u grupi**

Lovci-sakupljači živjeli su nomadskim načinom života u skupinama (hordama) do osamdeset osoba, povezanih krvnim ili bračnim srodstvom. Pretpostavlja se da su horde nastale kao spontane zajednice sa svrhom obrane od grabežljivaca te razmnožavanja. Živjeli su u stalnom pokretu u potrazi za hranom, a na njihovo su kretanje utjecale izmjene godišnjih doba i godišnje migracije životinja koje su lovili. Odnosi među grupama najčešće su bili prijateljski te

su članovi međusobno izmjenjivali dobra ili stvarali savezništva, no ponekad su bili i u neprijateljskim odnosima s teritorijalno bliskim hordama zbog podjele resursa. Život u grupi lovaca-sakupljača predstavlja važan faktor ljudske prilagodbe, a istraživanja unutar evolucijske psihologije ukazuju da ljudski um sadrži evoluirane mehanizme posvećene suočavanju s određenim problemima života u grupi. Neki od navedenih problema bili su stvaranje savezništva/suradnje i nasilje među pojedincima i grupama.

Savezništvo, odnosno udruživanje više od dvoje pojedinaca u društvima lovaca-sakupljača obično se sklapalo zbog ciljeva kao što su dijeljenje hrane, lov na veliku divljač, obrana i napad na druge grupe. Međutim, kako bi bili u stanju stvoriti uspješno savezništvo, u naših je predaka postupno trebala evoluirati sposobnost tzv. recipročnog altruizma, odnosno suradnja između pojedinaca na obostranu korist. Navedeno ponašanje može se opisati na primjeru dijeljenja hrane među članovima, onda kada jedan član ima hranu koju dijeli s drugim članom koji nema, ali zauzvrat u situaciji kad prvi član ne bude imao hrane, očekuje se od drugog člana da mu uzvratu uslugu i podijeli ovog puta s njim hranu. Problem nastaje kad se član neke grupe odluči za strategiju varanja te ne uzvratu na dobivenu uslugu. U takvim okolnostima pojavio se selekcijski pritisak za razvoj sposobnosti prepoznavanja varalica, ali i sposobnosti prepoznavanja iskrenih osoba pomagača s kojima se može ostvariti savezništvo. Evolucijski psiholozi su na zanimljiv način putem istraživanja logičkog zaključivanja ljudi utvrdili kako ljudi posjeduju iznimno dobre sposobnosti za prepoznavanje izrabljivača, ali i altruističnih osoba spremnih na bezuvjetnu pomoć. Još jedan način na koji su naši preci mogli saznati je li netko pouzdan za suradnju ili partnerstvo bio je, još i danas zastupljeno, tračanje. Putem razgovora moglo se saznati može li se nekome vjerovati ovisno o iskustvima i mišljenjima drugih članova te se tako moglo izbjeći ponekad skupocjeno učenje na vlastitom iskustvu.

Postoji nekoliko hipoteza o evoluciji agresije, ponajviše zato što se nasilno ponašanje javlja u različitim kontekstima i ustvrditi u kojim se okolnostima izvorno pojavila zapravo je nemoguće. Stoga evolucijsko gledište navodi nekoliko različitih vrsta koristi koje su naši preci mogli imati od korištenja agresivnog ponašanja: prisvajanje tuđih resursa (hrane, vode, skloništa), obrana sebe i rodbine od napada, uspostavljanje statusa i hijerarhije u grupi, odvrćanje partnerice od nevjere, itd. Istraživanja u području istospolne agresije ukazuju da su muškarci međusobno agresivni kada su ugroženi njihovi status i reputacija ili kad im suparnik

želi „preuzeti“ partnericu, dok su žene agresivne prema drugim ženama u kontekstu unutarpolnog natjecanja, putem taktika omalovažavanja i obezvrjeđivanja tjelesnog izgleda. Što se tiče međuspolnog nasilja, oba spola otprilike su jednaka u količini iskazanog nasilja (vrijeđanje, pljuvanje), s time da su muškarci agresivni prema ženama prvenstveno zbog seksualne ljubomore, s ciljem sprječavanja njezinog napuštanje veze i seksualne nevjere, dok žene većinom pribjegavaju nasilju prema muškarcima u samoobrani. Navedeni načini i razlozi iskazivanja agresije pojavili su se kod naših predaka kao rješenja za specifične adaptivne probleme poput osiguravanja resursa, unutarpolnog natjecanja, zadržavanja partnerice i uspostavljanja hijerarhije. Premda je u današnje vrijeme iskazivanje nekih oblika agresivnog ponašanja društveno nepoželjno, ono se i dalje pojavljuje u okolnostima sličnim onima u kojima su se naši preci suočavali s određenim adaptivnim problemom.

#### **Preporučena literatura:**

Barkow, J., Cosmides, L. i Tooby, J. (1992). *Adapted Mind*. New York: Oxford University Press.

Buss, D. M. (2012). *Evolucijska psihologija: Nova znanost o umu*. Zagreb: Naklada Slap.

Zarate, E. i Evans, D. (2005). *Evolucijska psihologija za početnike*. Zagreb: Jesenski i Turk.

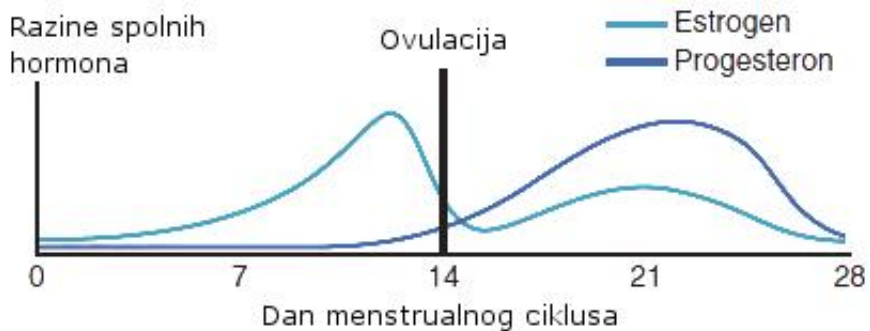
Kardum, I. (2003). *Evolucija i ljudsko ponašanje*. Zagreb: Jesenski i Turk.

## Oni dani u mjesecu: Kako su promjene u razinama hormona kod žena povezane s raspoloženjem?

*Una Mikac, znanstvena novakinja, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Ivana Hromatko, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*

Ako ste žensko, možda sa strahom čekate ili upravo proživljavate one dane u mjesecu kada ništa ne ide od ruke i sve vas ljuti, a ako ste muško, možda upravo čekate da prođe onih nekoliko dana kada je s vašom partnericom, sestrom ili prijateljicom bolje ne razgovarati. A s druge strane, možda ste, bez obzira na spol, čuli za taj slavni PMS, ali se pitate kako to zaista izgleda i postoji li zaista to „osjetljivo“ razdoblje jednom mjesečno. I psiholozi su se također zapitali to isto i pokazali da odgovor nije tako jednostavan.

Za početak, postavlja se pitanje zašto bi se uopće raspoloženje mijenjalo tijekom trajanja menstrualnog ciklusa. Pretpostavlja se da su u podlozi takvih eventualnih promjena, bilo u raspoloženju bilo u nekim ponašanjima, promjene u razinama hormona tijekom menstrualnog ciklusa (Slika 1). Te promjene najviše se odnose na razine estrogena i progesterona, hormona koji se nekad nazivaju i „ženski spolni hormoni“, iako se u manjim količinama nalaze i kod muškaraca i utječu na razvoj organa i na različita ponašanja i kod njih. Prvim danom ciklusa smatra se prvi dan menstrualnog krvarenja. Tijekom trajanja menstruacije razine spolnih hormona estrogena i progesterona relativno su niske, a zatim razina estrogena relativno naglo raste, a progesteron se zadržava na prijašnjoj razini. Nakon što estrogen dostigne svoju najvišu razinu, on naglo padne. To se događa oko dva dana prije ovulacije, tj. otpuštanja jajašca iz jajnika nakon čega može doći do začeća. U zadnjoj fazi ciklusa razine estrogena i progesterona postupno rastu i zatim postupno padaju do početka sljedećeg menstrualnog krvarenja, nakon čega ponovno započinje novi menstrualni ciklus. Razdoblje od ovulacije do sljedećeg menstrualnog krvarenja kod većine žena traje 14 dana. Trajanje razdoblja od početka ciklusa do ovulacije razlikuje se od žene do žene i od ciklusa do ciklusa, u prosjeku traje oko 14 dana i glavni je razlog različito dugih ciklusa.



*Slika 1.* Promjene u razinama spolnih hormona tijekom menstrualnog ciklusa. Slika prilagođena prema Wikimedia Commons slici korisnika OpenStax College i u slobodnom je pristupu (cc-by-sa 3.0) na adresi [http://en.wikipedia.org/wiki/File:Figure\\_28\\_02\\_07.jpg](http://en.wikipedia.org/wiki/File:Figure_28_02_07.jpg)

Psiholozi su na svoje nedoumice o povezanosti hormona i raspoloženja pokušali odgovoriti nizom istraživanja. U početku su se istraživanja u ovom području najviše bavila predmenstrualnim sindromom odnosno PMS-om. Ovaj sindrom obuhvaća tjelesne (npr. bol u trbuhu) i psihološke promjene (npr. depresija, tjeskoba, iritabilnost) koje se javljaju nekoliko dana prije početka menstrualnog krvarenja, no ne i nakon njega, te dovode do osjećaja smanjene kvalitete života. Međutim još uvijek ne postoji slaganje o tome koje bi točno promjene ovaj sindrom trebao obuhvaćati i koliko bi kvaliteta života trebala biti smanjena da bi se zaključilo da osoba ima ovaj sindrom. U svom ekstremnom obliku, koji se naziva predmenstrualni disforični poremećaj, opisane se teškoće javljaju redovno i toliko su intenzivne da onemogućuju osobu u uobičajenim aktivnostima i odnosima. Žene koje boluju od ovog poremećaja zbog toga često traže stručnu pomoć. On se javlja kod relativno malog broja žena, oko 2-6%.

Kasnija istraživanja pokušala su utvrditi postoje li i kod ostalih žena negativna raspoloženja koja se javljaju krajem menstrualnog ciklusa, ali u nešto blažem obliku nego kod žena s opisanim poremećajem. U nekim istraživanjima pokazalo se da ona postoje, a u nekima ne. Ako su istraživači pitali žene koje smatraju da imaju PMS da se prisjete kako su se osjećale nekoliko dana prije prethodnog menstrualnog krvarenja, uglavnom su navodile da su bile lošije raspoložene nego ostalih dana. Međutim, ako im je krajem ciklusa bilo postavljeno pitanje kako se osjećaju na taj dan, pogotovo ako nisu bile svjesne da se istražuje menstrualni ciklus ili koji im je točno dan ciklusa, procjene raspoloženja nisu bile toliko snižene. Pretpostavlja se da

je to kombinacija utjecaja medija, koji stvaraju dojam da većina žena ima PMS, i nesavršenosti ljudskog sjećanja, zbog čega smo skloniji pamtili stvari koje su u skladu s našim vjerovanjima (npr. svađu par dana prije menstrualnog ciklusa tumačimo kao dokaz PMS-a) i zaboravljati stvari koje se ne uklapaju u naše viđenje svijeta. Osim toga, pokazalo se da će raspoloženje puno više ovisiti o tome što se događa tijekom dana, npr. razini stresa, nego o trenutnim razinama spolnih hormona.

U novije vrijeme počelo se postavljati i pitanje koja bi bila svrha neugodnih emocija krajem ciklusa, ako se one zaista javljaju. Naime, pri objašnjavanju bilo kojeg ponašanja možemo si postaviti dvije vrste pitanja: *kako* do tog ponašanja dolazi (npr. kako promjene u razinama estrogena i progesterona utječu na raspoloženje?) i *zašto* do tog ponašanja dolazi (npr. koja je funkcija promjena raspoloženja tijekom menstrualnog ciklusa?). Kako bi pronašli mogući odgovor na ovo drugo pitanje, istraživači su posegnuli nešto dalje u ljudsku prošlost i pristupili problemu iz evolucijske perspektive. Dosadašnja istraživanja u području evolucijske psihologije pokazala su da su tijekom ovulacije žene aktivnije, usmjerenije na društvena zbivanja i druženja, sklonije uređivati se i osjećaju se privlačnije. Ne samo da se tako osjećaju, već ih i muškarci smatraju privlačnijima, čak i ako samo procjenjuju fotografije nepoznatih žena bez da su svjesni u kojim su fazama menstrualnog ciklusa. Gledano evolucijski, za žene je najkorisnije nalaziti i privlačiti partnere onda kada postoji mogućnost stvaranja potomstva, što uključuje svega nekoliko dana mjesečno, odnosno nekoliko dana prije i za vrijeme ovulacije. Nakon toga žene se osjećaju manje aktivno i društveno, kao i manje privlačno, a također se ponašanje njihovih partnera mijenja i uključuje pridavanje manje pažnje partnericama i manje ljubomore i zaštitničkog ponašanja. Čini se da baš tu naglu promjenu u vlastitim interesima i razini aktivnosti žene percipiraju kao nagli pad raspoloženja, čemu pridonosi i eventualna promjena u ponašanju partnera. Novija istraživanja tako pokazuju da su tijekom uskog perioda od nekoliko dana prije ovulacije češće prisutna pozitivna raspoloženja, a rjeđe negativna, dok je tijekom ostatka menstrualnog ciklusa, dakle prije i poslije ovulacije, razina različitih raspoloženja slična. Dakle, sljedeći put kad vam se učini da vam ništa ne ide od ruke „onih dana u mjesecu“, zapitajte se jeste li možda samo imali nekoliko sjajnih dana prije toga, pa sve blijedi u usporedbi s tim...

### **Preporučena literatura:**

Campagne, D. M. i Campagne, G. (2007). The premenstrual syndrome revisited. *European Journal of obstetrics & Gynecology and reproductive biology*, 130(1), 4-17.

Gillings, M. R. (2014). Were there evolutionary advantages to premenstrual syndrome? *Evolutionary Applications*, 7, 897-904.

Reiber, C. (2008). An evolutionary model of premenstrual syndrome. *Medical hypotheses*, 70(5), 1058-1065.

## Pomalo mliječno i odvratno zeleno: Važnost osjetilne integracije kod percepcije okusa

*Katarina Pera i Domagoj Blažević, studenti, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Kada se u svakodnevnom životu govori o osjetima i percepciji, najčešće se razlikuje pet osnovnih osjeta – okus, njuh, dodir, vid i sluh. Ipak, situacija postaje mnogo kompleksnija ukoliko tu još pribrojimo i primjerice receptore za bolne podražaje, nociceptore ili proprioreceptore koji nam pomažu da održimo ravnotežu i uspravan stav.

Dodatnoj kompleksnosti ljudskog osjetnog sustava pridonosi i to što naša percepcija okoline najčešće nije doslovna, niti onakva kakvu bi, primjerice, imalo neko računalo. Tako se pri percepciji težine ljudi, na primjer, lako mogu zavesti na način da će gotovo svatko manji uteg percipirati težim od njemu masom istovjetnog, ali većeg utega. Iako se to u prvi trenutak može činiti manjkavim, istina je daleko od toga. Ljudski perceptivni sustav zapravo je puno napredniji od običnog skenera koji doslovno upija i reproducira informacije iz okoline. Mnogo ispravnije bilo bi usporediti ga s najsuvremenijim visokotehnološkim aparatom za preživljavanje.

Ovome posljednjem mnogo doprinosi i osjetilna integracija. Tako sklop određenog osjeta temperature i teksture daje jedinstven doživljaj mokrog. Ipak, kad govorimo o osjetilnoj integraciji, nezaobilazno je pozabaviti se okusom, prvakom takve fuzije informacija koje dolaze iz različitih osjetilnih organa.

U važnost osjeta mirisa za doživljaj okusa uvjerio se svatko tko se bar jednom, dok je bio prehladen, bacio na svoje omiljeno jelo da bi, niti sekundu nakon prvog zalogaja, shvatio da je ta inače božanstvena zamamno ukusna hrskavoća pred njim sad odjednom postala više-manje bljutavom masom organskog materijala. Ipak, donekle iznenađujuće, ali zapravo veoma logično, i senzacije iz ostalih osjetila veoma su važne za percepciju okusa. Ne vjerujete li u to, možete se večeras pokušati počastiti vrećicom čipsa prethodno namočenog u vodi. To bi svakako empirijski dokazalo važnost utjecaja teksture (opipa) na osjet okusa. S tim u vezi i također zanimljiva jest i činjenica da čak i zvuk utječe na doživljaj arome. Naime, kod hrskave hrane, osim samog osjećaja žvakanja u usnoj šupljini, jako je bitan i zvuk hrskanja koji osoba pritom može čuti. Ta činjenica znanstveno je potvrđena eksperimentom u sklopu kojeg su



ispitanicima davane zdjelice čipsa kojeg su oni trebali pojesti, a pritom bi bio induciran različit zvuk hrskanja. Iako se radilo o istom čipsu, ispitanici su, ovisno o zvuku, pojedini čips procjenjivali hrskavijim te time i ukusnijim.

Integracija okusa i vida posebno je zanimljiva iz evolucijske perspektive. Tako, ako postavimo stvari na evolucijsku pozornicu, vid možemo promatrati kao preventivni alarmni sustav koji nam govori „Hej, ovo zeleno mlijeko možda i nije baš najbolje za tebe, hajdemo vidjeti što se još nudi“, dok na okusni sustav možemo gledati više kao na krizni alarmni sustav koji funkcionira po principu „pljuni ili povrati“ (da parafraziramo čuvenu krilaticu *fight or flight*). Okidač za ovu posljednju reakciju najčešće su okusi gorkog i kiselog, a to kako znamo da je ono što je gorko ili kiselo potencijalno štetno za organizam, dijelom je zasnovano na naslijeđenom, a dijelom stečenom mehanizmu. U tom pogledu zanimljiv je nalaz da će mladunčad štakorice koja miriše po određenoj hrani te preferira tu hranu i sama biti sklonija upravo tim namirnicama. Zašto i ne bi, kad je to očito već isprobana kombinacija koja je majku dovela do toga da preživi do reprodukcije, čime je ona, prema teoretičarima evolucije, manje-više ispunila svoju svrhu.



Slika 1. Koja od ovih izmišljenih voćki vam izgleda ukusnije – lijeva ili desna?

Boja, u terminima evolucijske psihologije, nema isključivo upozoravajuću ulogu kod kušanja hrane. Ona ukazuje i na mnogo suptilnije aspekte vezane uz kakvoću pojedine namirnice. Većina plodova tako je prilikom svoga dozrijevanja zelene boje, dok sa zrelošću

dobiva tople tonove (žute, crvene, narančaste) te je, u pravilu, što je voće zrelije ono i intenzivnije obojeno. Zrelije voće preferiramo jer je bogatije nutrijentima i slađe, što pak objašnjava zašto su ljudi u eksperimentalnim situacijama bili spremniji proglasiti crvene i narančaste tekućine slatkima iako one to nisu bile.

O suptilnim razlikama koje boja hrane može proizvesti kod doživljaja njezinog okusa govori i eksperiment proveden na ispitanicima kojima je servirano bijelo vino, s tim da su neki dobili to piće u svojoj prirodnoj boji, a drugima je u čašu dodano nekoliko kapi tamne boje za hranu. Ovi drugi nisu ni posumnjali da je ono što piju možda bijelo vino, već su ga opisivali u terminima crnoga. Veoma praktičan trik ukoliko vam na zabavi ponestane crnoga vina, a imate izbirljive prijatelje bez pretjeranog sommelierskog znanja.

Drugi sličan primjer odnosi se na to da boja utječe, osim na kakvoću okusa, i na njegov intenzitet – ispitanici one jače obojene namirnice percipiraju kao jače aromatizirane. Smeđa će čokolada tako biti doživljena „čokoladnijom“ od one manje smeđe. To se prikladno mjeri *skalom intenziteta čokoladnosti*, što nam nije previše bitno za cijelu priču o integraciji vida i okusa, ali zaslužuje biti ovdje spomenuto iz razloga jer bi nam bilo žao to ne spomenuti.

Koliko je širok spektar informacija koje dobivamo vidom, a koje utječu na doživljaj okusa? Nalazi pokazuju da je širi nego što se to možda isprva čini. Istraživanja su, naime, pokazala da čak i percepcija da neki proizvod pripada određenoj robnoj marki može utjecati na naš osjet okusa. Tako su bomboni za koje je ispitanicima rečeno da pripadaju poznatoj robnoj marki M&M procijenjeni „čokoladnijima“, po gore navedenoj skali intenziteta čokoladnosti, od bombona nepoznatog proizvođača, iako se zapravo radilo o istim bombonima (s razlikom da na drugima nije bilo karakterističnog „m“). Bomboni M&M također su zanimljivi jer se većina ljudi koja ih je probala kune da su bomboni različite boje ujedno i različitoga okusa, dok se proizvođač zaklinje u suprotno. Na primjer: smeđi bomboni sustavno se ocjenjuju čokoladnijima od zelenih. Sigurni smo da, ukoliko ste ikada probali ove bombone, i vi imate neke preferencije vezane uz boju, što možete smatrati svojim vlastitim malim empirijskim dokazom o važnosti vida pri percepciji okusa.

Uzevši u obzir sve gore navedene zakonitosti, zanimljivo je da su prehrambeni inženjeri giganta u proizvodnji gumenih bombona Haribo odlučili svojeg medvjedića s okusom jagode obojiti zelenom bojom. Zbog toga većina ljudi vjerojatno dotičnog smatra jabučnim, a

dokaz da taj problem nije trivijalan jest to da su se navedenim pozabavila i brojna istraživanja provedena u laboratorijskim uvjetima. Tako je nađeno da će percepcija okusa želea načinjenog od istog soka mijenjati ovisno o njegovoj boji, na način da će za plavi ispitanici biti uvjereni da imao okus po borovnicama, a za crveni po jabukama.

Iako je utjecaj boje na doživljaj arome vjerojatno najistraženiji fenomen ovog područja, niti utjecaj oblika nije zanemariv. Istraživanja tako pokazuju da će kolačić oblika jagode češće biti proglašen slatkim, a onaj oblika limuna kiselim, dok kod kolačića kockastog oblika neće biti vidljiva takva zakonitost.

Primjeri za to kako izgled hrane utječe na modulaciju osjeta okusa, kao što je vidljivo iz navedenog, brojni su, što ovaj nalaz čini veoma stabilnim. Ono što je također konzistentno jest to da se praktički sve raznorodne mehanizme modulacije okusa putem osjetila vida može podvesti pod nazivnik očekivanja. Potaknuti ponajprije učenjem i iskustvom, mi stvaramo niz mentalnih predodžbi o tome kako bi hrana određenog okusa trebala izgledati i, obrnuto, kakvog bi okusa hrana određenog izgleda trebala biti. Vođeni tim predodžbama, ponekad smo skloniji povjerovati svojim očima, nego jeziku.

U tom kontekstu, prepoznavanje okusa hrane na temelju vizualne informacije tipičan je primjer klasičnog uvjetovanja - tijekom svojega života uparili smo hranu nekoga izgleda s određenim okusnim iskustvom dovoljno puta da nam je i sam izgled znak za javljanje tog okusa. Analogno tome što će Pavlovljev pas zasliniti svaki put kad čuje zvonce, tako će i nama poteći sline svakog puta kada ugledamo slasni crveni komad voća.

Ključna prednost posjedovanja kognitivnih predodžbi o povezanosti izgleda hrane s njezinim okusom je kognitivna ušteda. Puno je učinkovitije imati predodžbu kako bi određena namirnica trebala izgledati i kakvog bi okusa trebala biti, nego uvijek iznova otkrivati njezin okus. Jednostavnije je i učinkovitije imati predodžbu da je sok od naranče narančaste boje pa dobacivati zlobne komentare na račun konobarovog kratkotrajnog pamćenja kada vam donese piće zelene boje, nego se uvijek iznova pitati kakvog li je okusa tekućina pred vama i je li ona doista sok od naranče ili možda nešto po vas štetno.

### Preporučena literatura:

- Auvray M. i Spence C. (2008). The multisensory perception of flavor. *Consciousness and Cognition*, 17, 1016-1031.
- Shankar, M. U., Levitan, C. A., Prescott, J. i Spence, C. (2009). The Influence of Color and Label Information on Flavor Perception. *Chemosensory Perception*, 2(2), 53-58.
- Spence, C., Levitan, C. A., Shankar, M. U. i Zampini M. (2010). Does Food Color Influence Taste and Flavor Perception in Humans? *Chemosensory Perception*, 3, 68-84.
- Zampini, M., Sanabria, D., Phillips, N. i Spence, C. (2007). The multisensory perception of flavor: Assessing the influence of color cues on flavor discrimination responses. *Food Quality and Preference*, 18(7), 975-984.
- Zampini, M., Wantling E., Phillips, N. i Spence, C. (2008). Multisensory flavor perception: Assesing the influence of fruit acids and color cues on the perception of fruit-flavored beverages. *Food Quality and Preference*, 19(3), 335-343

## Može li znanost biti politički (ne)korektna? O zabudama koje more evolucijske psihologe

Luka Juras, student, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Ivana Hromatko, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji

„Ništa u biologiji nema smisla, osim u svjetlu evolucije.“  
T. Dobzhansky, 1973.

Teorija evolucije je temeljna teorija koja objašnjava sveukupnu raznolikost živog svijeta na Zemlji. Danas, više od stoljeća i pol nakon objavljivanja Darwinove kultne knjige o podrijetlu vrsta putem prirodnog odabira, nitko ozbiljan ne dovodi u pitanje osnovne postavke teorije evolucije. Međutim, iako većina ljudi može lako zamisliti kako su anatomske strukture i fiziološke reakcije nastale evolucijom kao adaptacije na zahtjeve okoline, proučavanje adaptivnih vrijednosti specifičnih psiholoških mehanizama u podlozi ponašanja još uvijek izaziva kontroverze. Drugim riječima, ljudi su spremni vjerovati da je dizajn njihova probavnog trakta proizvod evolucijskih procesa, ali odbijaju povjerovati da su i njihove sposobnosti promišljanja klasičnog njemačkog idealizma rezultat istih tih procesa. Evolucijska psihologija je pristup koji nastoji objasniti psihološke fenomene primjenom osnovnih evolucijskih načela. U široj javnosti, ali i stručnoj zajednici, često prevladava mišljenje o evolucijskoj psihologiji kao lošoj znanosti, a o evolucijskim psiholozima kao rasistima i seksistima bez osnovne kulture koji šire eugeničarske ideje. Ovakva razmišljanja posljedica su nerazumijevanja osnovnih načela evolucijske psihologije i znanstvenog pristupa proučavanju ponašanja općenito. Zbog toga ćemo pokušati pojasniti neke od najčešćih zabuda koje postoje o evolucijskoj psihologiji.

### Zablude o odnosu gena i ponašanja

Najčešće i najstarije zablude tiču se načina na koji su geni i ponašanje povezani. Prvenstveno, tu je strah od tzv. genetskog determinizma. Evolucijski psiholozi (kao uostalom ni biolozi) *ne* zastupaju genetski determinizam! Istina, smatra se da za ponašanje koje želimo proglasiti adaptacijom moramo imati i određene gene kako bi se ono moglo prenijeti s jedne generacije na drugu. Dakle, nije dovoljno da neko ponašanje steknemo tijekom života. Roditelji koji imaju gene samo za crnu kosu, imat će dijete s crnom kosom, bez obzira na to što je majka prije trudnoće obojila kosu u plavo. Ali ne morate znati puno o genetici da bi vam bilo jasno da geni

koji kodiraju boju kose imaju nešto jednostavniji zadatak od onih koji kodiraju npr. sposobnost stvaranja veza među novim pojmovima ili pak spremnost na suradnju s ostalim članovima grupe. Ključna riječ koju ovdje valja zapamtiti je *interakcionizam*. Geni se ne izražavaju u vakuumu, a rezultati njihova djelovanja nisu neovisni o okolini u kojoj se nalazi određeni organizam koji te gene posjeduje. Što složeniju osobinu proučavamo, to je ta zavisnost izraženija.

Uzmimo primjer agresivnog ponašanja. Čak i kada se ljudska ruka uplete u procese prirodnog odabira, pa selektivno uzgaja pasmine određenih karakteristika, primjerice agresivne i dominantne pse, imamo prilike vidjeti interakcionizam na djelu: Internet je preplavljen stranicama s fotografijama (ljudskih) beba u nježnim zagrljajima sa svojim pit bullovima. Hoće li pit bull imati „kraći fitilj“ od labradora i češće završiti na naslovnica crne kronike? Nesumnjivo, ipak je tako uzgojen. No neće nužno postati krvoločni koljač kojem ne smijete prići bez srednjevjekovnog viteškog oklopa.

Uz strah od genetskog determinizma, veže se i drugo pogrešno uvjerenje: da se neko ponašanje ne može promijeniti ako je nastalo kao rezultat evolucije. I ova zabluda proizlazi iz nerazumijevanja interakcijskog pristupa. Za naše je ponašanje važna i okolina koja je postojala u trenutku kada je ono evoluiralo, ali i današnja okolina koja ga aktivira i u kojoj se ono izražava. Ljudi pripadaju razredu sisavaca. To znači da imamo preko 200 milijuna godina dugu evolucijsku povijest hranjenja mladunčadi izlučevinama iz svojih mliječnih žlijezda. Pa valjda onda iz toga slijedi da je sisanje oblik ponašanja koji se nužno mora pojaviti kod svakog ljudskog mladunčeta? No, u raznim povijesnim razdobljima i kulturama, dojenje je ulazilo u modu ili iz nje izlazilo, ovisno o nekim prevladavajućim stavovima tog društva. Danas, kada postoje nebrojene studije koje nedvojbeno pokazuju mnogobrojne prednosti dojenja koje se kreću od onih fizioloških (u vidu nutricionističke vrijednosti majčinog mlijeka, povoljnog utjecaja na imunost sustav djeteta itd.) do onih psiholoških (promicanje osjećaja privrženosti između majke i djeteta), prema nekim procjenama svega trećina novopečenih majki zapadnog svijeta doji barem prvih 6 mjeseci djetetova života. Dakle, ovu evolucijski pravadnu stečevinu bez nekog većeg truda možemo zamijeniti bočicom i praškom.

Istovremeno, navika gledanja televizije, konstantnog provjeravanja zbivanja na društvenim mrežama ili odašiljanja stotina tekstualnih poruka dnevno sasvim sigurno ne spada

u tekovine naše evolucije. A opet, ove su navike i službeno poprimile etiketu epidemije i ovisnosti i vrlo ih se teško riješiti. Za mnoga od ovih ponašanja evolucijska psihologija nudi objašnjenja, ali i to prelazi dosege ovoga rada. Ovdje ih navodimo samo kao primjer ponašanja koje nije urođeno, a ipak ga je teško promijeniti, za razliku od mnogih ponašanja koja jesu urođena, ali ih je pak lako promijeniti.

### **Zablude o prirodi adaptacija**

Pogrešno je i vjerovanje da ako je neko ponašanje adaptacija, onda ono nužno generira savršene ishode. Prvo, svaka adaptacija donosi korist, ali i trošak organizmu. Drugo, da bi se neka adaptacija proširila kroz populaciju potrebna je stabilna i nepromijenjena okolina koja će poput sita za gene propustiti određene gene, a druge zadržati. Promjene u načinu života suvremenih ljudi pojavile su se prije desetak tisuća godina kada su naši preci prešli s nomadskog na sjedilački način života. Poljoprivredna, industrijska i informatička revolucija koje su uslijedile onemogućile su stabilnu okolinu potrebnu za razvoj novih adaptivnih psiholoških mehanizama koji su prilagođeni našoj suvremenoj okolini.

Stres je jedna od adaptacija koja je našim precima, pomoću obrambenih reakcija kao što su borba, bijeg ili ukočenost omogućila da se suoče s prijetnjama u njihovoj okolini. Nakon što su se naši preci našli u nekoj opasnoj situaciji, primjerice oči u oči sa sabljozubim tigrom, aktivirao bi se niz neuralnih i hormonalnih promjena koje su im omogućile da predatora napadnu ili od njega pobjegnu. Te promjene su bile kratkotrajnog karaktera i nakon prestanka prijetnje njihov bi se organizam vratio u stanje ravnoteže. Iako je nesumnjivo koristan, stres ima i troškove za naš organizam. Stres usmjerava našu pažnju samo u jednom smjeru i time nam otežava da radimo druge stvari, a dugotrajno povišene razine hormona stresa koje su prisutne prilikom obrambenih reakcija oštećuje naša tkiva. Isti taj mehanizam koji smo koristili da se suočimo s predatorom, danas koristimo tijekom svakodnevnih stresnih situacija. Prometni zastoj na putu do posla, bezobrazno visoka cijena one prekrasne bluze ili lavež susjedovog psa usred noći naš mozak interpretira jednako ugrožavajuće kao i predatora iz naše davne prošlosti, pokrećući iste obrambene reakcije koje su koristili naši preci. Te obrambene reakcije u današnjoj okolini mogu biti neučinkovite (jer nije prikladno istući trgovkinju zbog visoke cijene bluze) i opasne za naše zdravlje jer one nisu evoluirale za

učestale prijetnje koje održavaju stalno visoke razine hormona stresa koji oštećuju naše organe.

U zablude o prirodi psiholoških adaptacija spada i ona da bi one, za razliku od anatomskih ili fizioloških, trebale biti dostupne svijesti, tj. na neki način povezane s racionalnim donošenjem odluka. Konkretno, to bi značilo da muška preferencija za mlade djevojke, niskog omjera struka i bokova proizlazi iz proračunatog razmišljanja o plodnosti takve partnerice i kvaliteti njezinih potomaka. Logika prirodnog odabira je vrlo jednostavna: oni muškarci koji su preferirali takve partnerice u prosjeku su imali veći broj potomaka od onih koji su preferirali starije ili manje zdrave partnerice, iz čega slijedi da su se takve preferencije genetski prenosile na sljedeće generacije. Sile prirodnog i spolnog odabira ne zahtijevaju svijest o njima.

### **(Ne)razlikovanje ideologije od znanosti**

Kada bi bila točna, kritika da je evolucijska psihologija isto što i eugenika, bila bi vrlo opasna. Međutim, ona to nije. Evolucijska psihologija je usmjerena na individualni odabir čiji je glavni pokretač prirodni odabir te evolucijski psiholozi nastoje razviti teoriju o ljudskom ponašanju. Eugeničari pak zagovaraju grupni odabir s ciljem stvaranja grupe s nadmoćnim svojstvima odabranih od prosvijetljenih pojedinaca. Kao što je Geher primijetio, evolucijski će psiholozi zaključiti kako Schwarzenegger ima svojstva koja se visoko vrednuju kod partnera, ali neće zagovarati da on stvara potomke sa što više žena. Naprotiv, eugeničari će zagovarati da se on razmnožava sa što više partnerica kako bi stvorili naprednu vrstu.

Ako i razmotre gore navedene primjere, mnogi će i dalje zaključiti kako je evolucijska psihologija politički nekorektna, seksistička i loša znanost čije osnovne hipoteze ne možemo testirati. Prije svega znanost ne može biti politički nekorektna i seksistička, ona može otkriti uzroke nekih ponašanja i opisati ih, ali *ne govori nam na koji se način moramo ponašati prema ljudima*. Bilo bi apsurdno tvrditi da istraživači koji su opisali otrovna svojstva nekog kemijskog spoja zagovaraju korištenje tog otrova kako bismo trovali ljude. Na isti način, kada evolucijski psiholozi opisuju uzroke muške seksualne ljubomore ne opravdavaju strategije nadziranja partnerice ili smanjivanje kazni za zlostavljače. Oni nam daju objašnjenja *zašto* su se pojavila i održala neka ponašanja i psihološki mehanizmi.



Ta znanja možemo iskoristiti kako bi smanjili neke neželjene pojave. Da su menadžeri američkog trgovinskog lanca *Safeway* konzultirali evolucijskog psihologa prije nego li su uveli pravilo „gledaj kupca u oči i smješaj mu se“, uštedjeli bi si dosta negativnog publiciteta izazvanog tužbama zaposlenica koje su uslijedile, kada su ih, zbog postupanja po nametnutom pravilu, horde muških kupaca počele slijediti i uznemiravati, jer su njihovu ljubaznost pogrešno protumačili seksualnom zainteresiranošću. Informiranje muškaraca o razlozima zbog kojih su skloni pogrešno protumačiti određena ženska ponašanja kao znakove nevjere ili pak seksualne zainteresiranosti moglo bi spriječiti mnoge po njih i po njihove (potencijalne) partnerice neugodne situacije.

Svrha ovog poglavlja bila je upoznati čitatelja s najčešćim zabudama o evolucijskoj psihologiji i približiti mu njezina osnovna načela. Najveća vrijednost evolucijske psihologije je ta što je omogućila integraciju spoznaja iz prirodnih i društvenih znanosti u interpretaciji ljudskog ponašanja. Spoznaje iz evolucijske psihologije nisu seksističke besmislice nekih istraživača. One su rezultat sustavnih opažanja i istraživanja koja su omogućila novi pogled na ljudsko ponašanje i psihološke mehanizme. Evolucijski psiholozi tek su zagrebali površinu. Hoćemo li biti dovoljno mudri da dosadašnje i buduće spoznaje iz evolucijske psihologije iskoristimo kako bismo se međusobno poštivali i pomagali si? Vrijeme će pokazati, no imamo razloga biti optimistični.

### **Preporučena literatura:**

Buss, D. M. (2012). *Evolucijska psihologija: Nova znanost o umu*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Cosmides, L. i Tooby, J. (1997). *Evolutionary Psychology: A Primer*. Center for Evolutionary Psychology, University of California. <http://homes.ieu.edu.tr/hcetinkaya/EvPsychPrimer.pdf>

Dawkins, R. (2007). *Sebični gen*. Zagreb: Izvori.

Geher, G. (2006). Evolutionary psychology is Not Evil! (...and Here's Why...). *Psychological Topics*, 15, 181-202.

Hromatko, I. (2009). Kakva karika nedostaje? Evolucijski pristup tumačenju spolnih razlika. U D. Čorkalo-Biruški (ur.), *Primijenjena psihologija: Pitanja i odgovori* (str. 120-139), Zagreb: Školska knjiga

# PSIHOFESTOLOGIJA MEĐULJUDSKIH ODNOSA

## Je li mama kriva za sve? Značaj privrženosti u bliskim odnosima

*Željka Kamenov, redovita profesorica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Svi smo mi u životu čuli bezbroj priča, savjeta, pa i viceva, vezanih uz probleme u ljubavnim odnosima koji proizlaze iz razlika između muškaraca i žena. Ljudi se, međutim, međusobno razlikuju po mnogo drugih obilježja osim spola, a te razlike imaju mnogo veće posljedice za njihove bliske odnose nego spolne razlike. Jedna od takvih bitnih individualnih razlika je tip privrženosti osobe.

Pod pojmom privrženosti obično se podrazumijeva odnos majke i djeteta. To je doista i osnovni primjer privrženosti, ako je majka ta koja brine o djetetu. No, osim prema majci, dijete može biti privrženo i prema ocu, baki, djedu, a kasnije i prema svojim prijateljima, partneru i drugim osobama s kojima postoji dugotrajna emocionalna veza veće ili manje kvalitete. Stoga Bowlby definira privrženost kao afektivnu vezu koju karakterizira tendencija da se traži i održi bliskost s određenom osobom, pogotovo kad je pojedinac pod stresom.

Privrženost se formira u dojenačkoj dobi između djeteta i osobe koja o njemu brine, a to je najčešće majka. Ovisno o ponašanju majke prema djetetu, kvaliteti njihova odnosa, majčinom primjećivanju djetetovih signala i njihovu točnom interpretiranju, prikladnom odgovaranju, brizi i nježnosti, dijete će formirati sliku o sebi kao više ili manje vrijednom ljubavi, kao i sliku o drugim ljudima kao osobama u koje možeš imati povjerenje i na koje se možeš (ili ne možeš) osloniti u problematičnim situacijama.

Iako je teorija privrženosti nastala kako bi se objasnila emocionalna veza između djeteta i majke, već je i sam njezin autor Bowlby smatrao da jednom uspostavljen tip privrženosti u djetinjstvu djeluje i strukturira kvalitetu bliskih odnosa u adolescenciji i zreloj dobi. Stoga teorija privrženosti nudi obećavajući teorijski okvir za razumijevanje obiteljskih, prijateljskih i ljubavnih odnosa. Polazeći od ovih pretpostavki, krajem 80-ih godina prošlog stoljeća nekoliko autora nastavlja istraživanja privrženosti odraslih. Tako Kim Bartholomew navodi da će osoba, ovisno o tome ima li pozitivan ili negativan model o sebi i o drugim ljudima, razviti jedan od četiri tipa privrženosti: sigurni, zaokupljeni, odbijajući ili plašljivi (Tablica 1).

*Tablica 1.*  
Prikaz četiri tipa privrženosti

		Model o drugima	
		+	-
Model o sebi	+	Sigurni tip	Odbijajući tip
	-	Zaokupljeni tip	Plašljivi tip

### **Sigurni tip (pozitivan model sebe i pozitivan model drugih)**

Odlikuje ih visoko samopoštovanje i pozitivan pristup drugima. Kad imaju problema, ove osobe raspolažu s više strategija pomoću kojih rješavaju situaciju. Podršku mogu naći kod prijatelja, a ponekad i sami riješe problem. Njima je ugodno u prostoriji s nepoznatima, brzo se snalaze. Oni razgraničavaju svoje prijatelje od prijatelja koje dijele s partnerom. Društveni su. Prijateljstva su im vrlo važna i okarakterizirana velikom bliskošću. Ne skrivaju svoje osjećaje. Oni slobodno mogu izraziti svoje neugodne emocije svojim prijateljima. Njihove romantične veze su obojene intimnošću i međusobnim poštovanjem. Nemaju uvijek savršene veze, ali ih mogu realno procijeniti. Sukobe rješavaju konstruktivno.

### **Odbijajući tip (pozitivan model sebe i negativan model drugih)**

Za njih je karakteristično visoko samopoštovanje i omalovažavanje značaja ljubavnih veza te izbjegavanje intimnosti. Oni se predstavljaju kao racionalni i neemotivni, a izbjegavaju tražiti podršku od drugih. Rijetko plaču. Drugi ih vide kao arogantne, pametne ili pametnjakoviće, ozbiljne, kritički nastrojene. Najčešće govore kako ih ne zanima što drugi misle o njima. Oni teže emocionalnoj nezavisnosti, tj. izbjegavaju pokazati ljubomoru ili anksioznost pri razdvajanju od bliskih osoba. Za njih je u ljubavnim vezama najvažnija sloboda. Njihove ljubavne veze najčešće su zasnovane na zajedničkom interesu ili aktivnostima, a ne na emotivnoj bliskosti. Oni izbjegavaju predanost u vezi i zbog toga im ona najčešće brzo dosadi. Razlozi koje navode za to što nisu u vezi su: nezainteresiranost, zauzetost poslom (školom, fakultetom), usmjerenost na karijeru.

### **Zakupljeni tip (negativan model sebe i pozitivan model drugih)**

Njih izdvaja preokupiranost vezama, velika ovisnost o drugima te samopouzdanje jačaju kroz privrženost drugih. Izrazito su emotivni. U stresnim situacijama burno reaguju i impulzivno se obraćaju drugima kad imaju problema. Karakterizira ih nedostatak samopouzdanja, kao i ljubomora i anksioznost pri odvajanju od voljene osobe. Stalno su u potrazi za društvom i pažnjom drugih, a u romantičnim vezama znaju biti vrlo zahtjevni. Imaju nesavladivu potrebu za odobravanjem, toliko da najčešće odbiju druge od sebe. Često plaču pred drugima kako bi uvećali svoj problem i dobili veću podršku. Stalno su pod dojmom da im drugi ne daju dovoljno sebe, i često su zabrinuti da ih drugi ne vole dovoljno. Bliske veze su im vrlo važne. Puno očekuju od prijatelja, a najčešće očekuju da im budu jedini najbolji prijatelj. Često se osjećaju iskorišteno. Najčešće su obuzeti željom da nekom budu potrebni, da se o nekom brinu.

### **Plajljivi tip (negativan model sebe i negativan model drugih)**

Odlikuje ih nedostatak samopouzdanja i izbjegavanje intimnosti zbog straha od odbijanja. Imaju vrlo razvijenu svijest o sebi. Ranjivi su i nesigurni. U stresnim situacijama ne obraćaju se drugima radi podrške, ne plaču pred drugima. Njihovo negativno mišljenje o sebi se odražava kroz ljubomoru, emotivnu zavisnost i anksioznost u situacijama kada su odvojeni od voljene osobe. O sebi misle da su glupi, neprivlačni ili dosadni. Imaju teškoće u razvijanju povjerenja. Žele se uklopiti, ali im strah od neuspjeha to onemogućava. Često brinu da nikad neće naći partnera. Ne prilaze drugima ukoliko nisu sigurni u pozitivan ishod. Imaju jednog ili manji broj bliskih prijatelja, za koje su im bile potrebne godine da ih ostvare. Vrlo su nesigurni i uvijek sebe krive za probleme. Imaju teškoće u otvaranju i pokazivanju emocija partnerima. Izbjegavaju sukobe i rijetko raskidaju odnos zbog straha da nikad više neće biti u romantičnoj vezi.

Privrženost se pokazala važnom pojavom za objašnjenje mnogih doživljaja i ponašanja koji ukazuju na više ili manje funkcionalnu prilagodbu pojedinca različitim životnim događajima. Sigurna privrženost povezana je s razvojem zdrave ličnosti, uspješnim psihološkim funkcioniranjem i dobrom socijalnom prilagodbom. Sigurno privrženi pokazuju manje emocionalne nestabilnosti i negativnog afekta (neugodnih emocija), manje simptoma tjelesnih bolesti i manji strah od smrti. Pokazalo se da su spremniji tražiti podršku kad im je potrebna te

da imaju odnose koje karakterizira više pozitivnog afekta (ugodnih emocija) i više povjerenja, predanosti, zadovoljstva i međuzavisnosti, te da su njihovi odnosi dugotrajniji i stabilniji. Pozitivne posljedice sigurne privrženosti u odrasloj dobi su toliko mnogostruke da mnogi autori sigurnu privrženost smatraju općim zaštitnim faktorom tijekom cijeloga života.

Interes za istraživanje privrženosti nije zaobišao ni ove naše prostore te su i kod nas provedena mnoga istraživanja iz razvojne i socijalne psihologije koja su pridonijela spoznaji o ulozi i značaju ove pojave. Tako se pokazalo da je siguran tip privrženosti najstabilniji tijekom života, dok se ostali tipovi privrženosti mogu promijeniti zahvaljujući raznim pozitivnim životnim iskustvima (npr. s drugim značajnim odraslim osobama osim roditelja, s prijateljima, s različitim ljubavnim partnerima). Potvrdilo se, međutim, da odnosi između roditelja oblikuju tip privrženosti njihove djece u njihovim ljubavnim odnosima kasnije tijekom života te da je u tom smislu važnija kvaliteta odnosa među roditeljima nego jesu li roditelji razvedeni. Pokazalo se i da su partneri u ljubavnoj vezi najčešće usklađeni u tipu privrženosti te da se najčešće radi o parovima gdje su oba partnera sigurno privržena, dok u otprilike trećini ljubavnih veza nalazimo spoj sigurno privržene osobe s osobom koja ima jedan od preostala tri tipa privrženosti. U manje od 10% slučajeva možemo naći ljubavni par u kojem su oba partnera nesigurno privržena, što ukazuje na tešku održivost takvih odnosa.

### **Što možemo učiniti na temelju ovih spoznaja?**

Kao stručnjaci, osim što možemo terapijski raditi na promjeni nesigurnih obrazaca i jačanju sigurnog odnosa s barem jednom bliskom osobom, možemo i poučavati o važnosti sigurnog oblika privrženosti (što je i namjena ovog poglavlja). Kao roditelji, možemo pružiti djetetu sigurnu bazu i podršku, kako bi razvilo siguran tip privrženosti i time imalo veću šansu za uspješne bliske odnose tijekom života. Konačno, kao partneri/prijatelji/članovi obitelji možemo biti topli i podržavajući, a ne pretjerano zaokupljeni ili nezainteresirani, te time pružiti pozitivna iskustva koja postupno mogu i promijeniti nečiji nesiguran tip privrženosti.

### Preporučena literatura:

- Cassidy, J. i Shaver P.R. (1999). *Handbook of Attachment: Theory, Research, and Clinical Applications*. New York: The Guilford Press.
- Kamenov, Ž. i Jelić, M. (2003). Validacija instrumenta za mjerenje privrženosti u različitim vrstama bliskih odnosa: Modifikacija Brennanova Inventara iskustava u bliskim vezama. *Suvremena psihologija*, 6(1), 73-91.
- Kamenov, Ž., Jelić, M. i Lotar Rihtarić, M. (2014). Uloga privrženosti u bliskim odnosima tijekom adolescencije i odrasle dobi. U: Brajša-Žganec, A., Lopižić, J i Penezić, Z. (ur.), *Psihološki aspekti suvremene obitelji, braka i partnerstva* (str. 203-238). Jastrebarsko: Naklada Slap i Hrvatsko psihološko društvo.
- Nekić, M. i Galić, M. (2006). Privrženost u odrasloj dobi. U: K. Lacković Grgin i V. Čubela Adorić (ur.) *Odabrane teme iz psihologije odraslih* (str. 219-250). Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Shaver, P. R. i Mikulincer, M. (2006). Attachment Theory, Individual Psychodynamics, and Relationship Functioning. U: A. L. Vangelisti i D. Perlman (Ur.), *The Cambridge Handbook of Personal relationships*, (str. 251-273). New York: Cambridge University Press.
- Tadinac, M., Kamenov, Ž., Jelić, M. i Hromatko, I. (Ur.) (2007). *Što ljubavnu vezu čini uspješnom? Izvještaj s XV. ljetne psihologijske škole*. Odsjek za psihologiju i Klub studenata Filozofskog fakulteta u Zagrebu, Zagreb: FF Press.

## Kud' svi, tud' i ja: Konformiranje

Ajana Löw Stanić, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu

Situacija A:

*Vozite se u drugom vagonu tramvaja. Odjednom tramvaj zastaje (iako nije na stajalištu) i sva vrata se otvaraju. Prođe nekoliko minuta, a tramvaj i dalje stoji. Čujete nekoliko povika iz smjera kabine vozača, nakon čega neki putnici počinju izlaziti iz tramvaja. Imate još desetak stanica do odredišta i ne znate što napraviti. Tramvaj se polako prazni i odlučite izići, ugledajući se na ostale putnike.*

Situacija B:

*Na tulumu ste u društvu nekoliko prijatelja i poznanika. Već ste dosta popili, jako ste umorni i želite ići kući. U tom trenu dolazi jedan od poznanika i u ruci nosi dvije neotvorene boce pića. Svi okupljeni ga pozdravljaju gromoglasnim pljeskanjem i bodrenjem i pružaju mu prazne čaše te im on kreće točiti piće. Zatim se okreće prema vama i iznenađeno upita: „Gdje je čaša?“. U tom trenu pažnja svih u sobi je usmjerena prema vama i vi odlučujete uzeti čašu koju ste netom prije odložili na stol i ipak nastavljate piti s ostatkom društva.*

Sasvim sigurno ste se nebrojeno puta u životu našli u gore opisanim ili njima sličnim situacijama, u kojima ste zbog drugih ljudi prilagodili ili promijenili vlastito ponašanje. Takva pojava naziva se *konformiranje*, a definira se kao promjena ponašanja zbog stvarnog ili doživljenog utjecaja drugih ljudi. Istraživanja su pokazala da se konformiranje javlja zbog dva motiva: (1) motiva za „točnim“ ili „ispravnim“ ponašanjem (onda kada nismo sigurni kako bismo se trebali ponašati) i (2) motiva za društvenim prihvaćanjem i sviđanjem (koje dolazi kao posljedica ili nagrada za određeno ponašanje). Ponašanje u situaciji A s početka teksta moglo bi se objasniti ponajprije prvim, a ponašanje u situaciji B ponajprije drugim motivom.

### **Konformiranje kako bismo se ponašali „ispravno“**

Da se ljudi nastoje konformirati ponašanju drugih ljudi u situacijama kada ne znaju kako bi se trebali ponašati pokazao je u svom istraživanju Muzafer Sherif. U tom su eksperimentu



ispitanici trebali gledati u nepomičnu svijetlu točku u mračnoj sobi i procjenjivati koliko se točka pomiče. Zapravo je bila riječ o perceptivnoj iluziji pod nazivom *autokinetički efekt*, kod koje se u tamnoj okolini dobiva dojam da se izvor svjetlosti pomiče, dok je on zapravo potpuno nepomičan. Ispitanici su prvo trebali davati procjene pomaka svjetlosti samostalno, a zatim u grupi. Kada su odgovarali grupno, ispitanici su davali procjenu sličniju procjenama ostalih ispitanika, nego kada su odgovarali samostalno. Kada su ih naknadno pitali je li na njihove odgovore djelovala prisutnost drugih, takav su utjecaj negirali. Ovakav oblik konformiranja zove se *informacijski socijalni utjecaj* jer u nejasnim situacijama promatramo druge ljude i njihovo ponašanje kako bismo dobili točnu informaciju. Primjerice, kada pripravnik dolazi prvi puta na poslovni sastanak u neku organizaciju, opažat će kako se ostali poslovni suradnici ponašaju na sastanku (tko kada i koliko dugo govori, kako se suradnici oslovljavaju međusobno, kako se obraćaju nadređenima, gdje tko sjedi za stolom) i prilagodit će svoje ponašanje njihovom. U novim i nejasnim okolnostima ne znamo kako bismo se ponašali, vjerujemo da drugi ljudi točnije tumače situaciju nego mi (između ostalog, i zato što imaju više informacija) te više vjerujemo njihovim procjenama nego vlastitima. Istraživanja su pokazala da informacijskom socijalnom utjecaju, osim u nejasnim situacijama, najviše podliježemo kada je situacija krizna ili kada procjenjujemo da su drugi ljudi (za donošenje određenih procjena) stručniji od nas. Primjerice, ako putujemo avionom i odjednom avion počne jako podrhtavati, vjerojatno ćemo odmah pogledati prema posadi aviona, koju smatramo stručnijom, da vidimo kako će reagirati.

### **Konformiranje kako bismo se svidjeli drugima**

Da je konformiranje često motivirano željom da se svidimo drugima i da budemo prihvaćeni, čak i onda kada smo svjesni da naše ponašanje možda nije „ispravno“, u svom je istraživanju pokazao Solomon Asch (1955). Svaki ispitanik je dobio uputu da je riječ o eksperimentu iz područja percepcije te da će, uz još 6 ispitanika, trebati procjenjivati duljine prikazanih linija. Međutim, ispitanik nije znao da su zapravo ostali „ispitanici“ bili suradnici istraživača, uvježbani da odgovore krivo na nekim zadacima. Zadatak je bio samostalno procijeniti koja od tri linije na drugom papiru je po duljini najbliža liniji na prvom papiru, pri čemu je točan odgovor bio sasvim očit. Pravi ispitanik je odgovarao predzadnji po redu. Dobiveni su iznenađujući rezultati: čak 76% ispitanika se konformiralo na barem jednom zadatku, a u

prosjeku su se konformirali na trećini zadataka u kojima su suradnici istraživača dali (očito) krive odgovore. Kada su samostalno procjenjivali, ispitanici su točno odgovorili na gotovo svim zadacima. Ovakav oblik konformiranja, kod kojeg se priklanjamo mišljenju ili ponašanju drugih, čak i ako znamo da ono nije „ispravno“, nazivamo *normativni socijalni utjecaj*. Kod normativnog socijalnog utjecaja, konformiramo se društvenim *normama*, nepisanim pravilima ponašanja, kako bismo ispunili očekivanja drugih i kako bi nas drugi prihvatili. Svjesni smo da nas, ako se ponašamo drugačije od većine ljudi, očekuju reakcije neodobravanja i neprihvatanja: ljude koji se ne ponašaju u skladu s normama, doživljava se kao različite i problematične. Stoga se konformiramo normama, kako ne bismo bili „crne ovce“ ili „čudaci“. Prihvatanje drugih nam je važno jer smo po prirodi „društvena bića“, pokazalo se da dulji period društvene izolacije ima negativne posljedice po psihološko zdravlje ljudi. Brojni su primjeri normativnog utjecaja u svakodnevnom životu. Primjerice, ljudi prilagođavaju stil odijevanja ili tjelesni izgled (npr. frizuru ili tjelesnu težinu) trenutnim društvenim trendovima. Nadalje, snažne su i norme za verbalnu (npr. korištenje popularnih riječi slenga) i neverbalnu komunikaciju („prikladna“ udaljenost od sugovornika u razgovoru), a u novije vrijeme on-line komunikacije, norma je biti član različitih društvenih mreža (npr. Facebook ili Instagram). Uobičajeno je i priklanjanje vršnjačkim normama kod adolescenata u pogledu konzumiranja alkohola, pušenja ili drugih rizičnih ponašanja.

Istraživanja su pokazala da smo u nekim situacijama skloniji normativnom socijalnom utjecaju. Više ćemo se priklanjati normama ako se nalazimo u većoj grupi (no, nakon veličine od 5 članova, stupanj konformiranja ne raste!). Nadalje, više ćemo se konformirati kada je ostatak grupe jednoglasan, kada smo u grupi jako međusobno povezani i/ili kada je tema jako važna za grupu. Status u grupi također ima utjecaja, pa su pojedinci s nižim statusom u grupi skloniji konformirati se mišljenju većine. Također, utvrđeno je da podložnost normativnom utjecaju ovisi i o nekim karakteristikama pojedinca. Konformiranju će biti nešto sklonije osobe nižeg samopoštovanja, ali i osobe s manjom potrebom za autonomijom i osobnom kontrolom. Žene će se u prosjeku nešto češće konformirati od muškaraca, što je vjerojatno rezultat toga što su djevojčice odgajane da budu podržavajuće, a dječaci da budu nezavisni. U kolektivističkim (istočnjačkim) kulturama će ljudi biti skloniji konformiranju, nego u

individualističkim (zapadnjačkim) kulturama, jer se veći naglasak stavlja na grupu nego na pojedinca.

### **Primjena u poticanju pozitivnih ponašanja**

Kao što vidimo, drugi ljudi mogu imati snažan utjecaj na promjenu našeg ponašanja. No, može li se snaga tog utjecaja primijeniti u poticanju pozitivnih i društveno korisnih ponašanja? Cialdini i suradnici (1990) u svom su istraživanju ekološki osviještenog ponašanja pokazali da je to moguće. Ostavili su letke na automobilima na parkiralištu jednog američkog grada i opazili koliki će postotak vozača baciti letak na pod. Kada bi se vozač približio automobilu, suradnik istraživača je prošao pored njega, i to tako da je pritom bacio vrećicu na pod, pokupio bačenu vrećicu s poda, ili je prošao ne radeći ništa. Osim toga, varirali su i uvjete na parkiralištu - u polovici situacija je bilo puno otpadaka, a u polovici čisto. Utvrđeno je da je gledanje suradnika kako podiže vrećicu s poda izazvalo ekološki osviješteno ponašanje kod ispitanika, neovisno o tome je li parkiralište bilo čisto ili onečišćeno. Čini se da je *podsjecanje* ljudi na normu koja propisuje određeno pozitivno ponašanje, čak i kada opažamo da normu ne poštuju svi, učinkovito u poticanju tog ponašanja. Iako stalno prisutne, norme nisu uvijek istaknute pa je ključno usmjeriti pažnju ljudi na norme ponašanja koje želimo potaknuti.

### **Preporučena literatura:**

Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M. (2005). *Socijalna psihologija*. Zagreb: Mate.

Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Readings about the social animal*, 193, 17-26.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of personality and social psychology*, 58(6), 1015-1026.

Cialdini, R. B. (2007). *Utjecaj: Znanost i praksa*. Zagreb: Mate.

Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1(1/2), 90-98.

## Vještina slušanja

*Željka Kamenov, redovita profesorica, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Aleksandra Huić, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Vještina slušanja predstavlja temelj dobrih uzajamnih ljudskih odnosa. Nažalost, jako malo ljudi zna dobro slušati. Tijekom komunikacije 75% sadržaja se ignorira, krivo razumije ili odmah zaboravi. Još je manja naša sposobnost da čujemo ono što nam ljudi stvarno žele reći. Prečesto nečije riječi "uđu na jedno, a iziđu na drugo uho". Neslušanje može dovesti do značajnih smetnji u komunikaciji, ponekad i do potpune blokade komunikacijskog procesa. Za razliku od toga, pravo slušanje ima za cilj da zaista razumijemo što govornik želi reći. Ovakvo slušanje se zove *aktivno slušanje* i temelj je uspješnog komunikacijskog procesa. Aktivno slušati znači uložiti napor da u potpunosti razumijemo što nam druga osoba govori. To znači usmjeravanje pažnje na ono što osoba govori i osjeća i uzvratanje vlastitim riječima kako smo razumjeli govornikovu poruku (i riječi i osjećaje).

Razlozi za aktivno slušanje:

- pokazuje naš interes i brigu za govornika
- vodi do bolje informiranosti o govorniku ili situaciji
- potiče daljnju komunikaciju
- vodi do veće suradnje i boljeg rješavanja problema među ljudima koji osjećaju da se ne razumiju
- smiruje ljude i "hladi" napete situacije
- u pravilu poboljšava odnose među ljudima
- potiče druge da i oni nas pažljivije slušaju

Razvijena vještina slušanja omogućuje drugoj osobi da se osjeća ugodno, da ima povjerenje u slušača i da mnogo lakše izrazi upravo ono što je zaista željela reći. Slušajući aktivno, pokazujemo svoju empatiju i drugoj osobi pokazujemo da je razumijemo, da smo

zainteresirani i da nam je stalo do nje, te da poštujemo njezina razmišljanja i prihvaćamo je onakvom kakva jest. Drugim riječima, aktivnim slušanjem druge osobe promičemo toleranciju.

Osnovna pravila aktivnog slušanja:

- Ne prekidaj drugoga!
- Ne nudi savjete!
- Ne prosuđuj, ne raspravljaj o ispravnosti i ne iznosi svoje vlastito mišljenje!

### **Smjernice za aktivno slušanje**

#### *Odlučite da ćete slušati*

Na početku razgovora recite sebi «Ovaj put ću pažljivo slušati.» Već sama ta namjera poboljšat će vašu sposobnost slušanja. Otklonite prepreke koje mogu ometi vašu koncentraciju (npr. ugasi radio ili TV, zatvorite vrata ili se udaljite od drugih ljudi). «Pregrizite jezik» kad osjetite impuls za nekim negativnim logičkim ili emocionalnim komentaram. To ne znači da nećete reći svoje mišljenje, ali dat ćete si više vremena za razmišljanje i pružiti sugovorniku priliku da do kraja kaže ono što je želio.

#### *Govor tijela*

Jasno pokažite da slušate, koristeći odgovarajuće neverbalne znakove. Najčešće to znači da ćete malo naglasiti ono što biste i inače spontano učinili. Držite se na udaljenosti na kojoj se oboje osjećate ugodno, nagnite se malo tijelom prema sugovorniku, nagnite glavu lagano na stranu i povremeno klimnite glavom ili pokažite kojim drugim neverbalnim znakom (npr. odgovarajućim izrazom lica) da pažljivo slušate. Gledajte osobu u oči – ako to ne učinite ona će najvjerojatnije pomisliti da ste nezainteresirani, distancirani ili da nešto skrivate. Iako vi slušate ušima, ljudi procjenjuju da li ih slušate po vašim očima. Izbjegavajte ometajuće pokrete – dok slušate ne gledajte na sat, ne listajte papire ili ne gledajte u monitor svog računala, ili još gore, ne „prčkajte“ po mobitelu. Sve to govori drugoj osobi da vam uopće nije stalo do toga što ona govori, da vam je dosadno i da vjerojatno nećete čuti ni razumjeti ono što vam želi reći.

### *Ne prekidajte sugovornika*

Pustite sugovornika da završi ono što je htio reći bez prekidanja. Ne pogađajte što je osoba htjela reći, pustite je da vam to sama kaže. Pričekajte pauzu u njezinom govoru prije nego što počnete odgovarati. Ako je iz bilo kojeg razloga potrebno da je prekinete, učinite to obazrivo, čak i ako osjećate da osoba s kojom razgovarate ne pokazuje razumijevanje za vaše potrebe. Ako zaista morate prekinuti osobu, npr. zbog kratkoće vremena, ispričajte se što je prekidate i ljubazno objasnite razlog zbog kojeg ste je prekinuli. Rezimirajte, pa makar vrlo kratko, to što je do sada rečeno prije nego što promijenite temu ili odjurite dalje.

### *Slušajte skrivenu poruku*

Poruka «u podlozi» može biti drugačija od onog što je rečeno riječima. Što je to što osoba zaista misli? Što je to što zapravo hoće da čujete ili saznate? Govori li jedno, a komunicira nešto potpuno različito? Osoba može npr. reći «Dobro sam!», a izgledati vrlo ljuto ili uznemireno. Uočite te razlike. Ako vam se čini da je situacija prikladna, možete ukazati na poruku koju primete: «Zvučiš mi vrlo uznemireno.» ili «Čini mi se da si jako ljuta.».

### *Pojasnite detalje*

Razmišljajte o onom što čujete i postavljajte otvorena pitanja. Ona će vam pomoći da pojasnite neke detalje, budete sigurni da ste razumjeli i pokažete osobi da je stvarno slušate. Ako vam nešto nije jasno, kažite da to niste baš razumjeli. Zamolite osobu da vam to još jednom objasni ili kaže drugim riječima. Vaša zbunjenost može proizlaziti i iz toga što ni osoba sama nije sigurna u svoje mišljenje o temi o kojoj razgovarate. Vaša pitanja mogu joj pomoći da i sebi razjasni što u stvari misli ili želi.

### *Provjerite jeste li dobro razumjeli*

Povremeno rezimirajte i parafrazirajte rečeno – ukratko ponovite svojim riječima kako ste razumjeli to što vam osoba govori. Ljudi ne moraju biti vješti u komuniciranju poruke koju bi vam željeli prenijeti. S druge strane, i vi možete pogrešno čuti ili krivo protumačiti situaciju. Jedini način da budete sigurni u to jeste li dobro razumjeli poruku je da je verbalizirate i vidite kako će osoba reagirati. Jednostavno sumirajte ono što mislite da ste čuli. To je najbolje učiniti

koristeći kratku rečenicu ili pitanje u trenutku kad sugovornik napravi kratku pauzu da bi udahnuo. Učinite to na način koji ukazuje da ga pokušavate razumjeti:

« A to nije bilo ono što si ti želio?»

« Dakle, Vi ne biste više željeli nastaviti raditi u ovom timu?»

«Znači li to da ...?»

«Ako sam te dobro razumjela, ti misliš da ...»

Nemojte se zavaravati da vam je sve jasno i preskočiti ovu provjeru. Uvijek imajte na umu: *podrazumijevanje jednako nerazumijevanje.*

### *Naučite šutjeti*

Neki ljudi ne mogu podnijeti tišinu i ponukani su da nastave govoriti i govoriti, samo da bi izbjegli neugodnu šutnju. Većina ljudi teško podnosi razdoblja šutnje i žuri da ih što prije prekine. Važno im je da se govori, bez obzira što.

Međutim, šutnja omogućava ostvarivanje nekoliko važnih funkcija:

Funkcije šutnje:

- daje jasan znak da ste završili s govorenjem
- pruža mogućnost drugim ljudima da se uključe u razgovor
- daje vam vremena da sredite misli
- pruža mogućnost ljudima da razviju svoje ideje
- daje ljudima vremena da se sabere i stišaju svoje emocije
- može pružiti mogućnost za neverbalnu komunikaciju, koja je često mnogo snažnija od govorenja

Vještina slušanja je mnogo više od sposobnosti da «čujemo riječi». Ona obuhvaća razumijevanje poruke, situacije i druge osobe. Aktivnim slušanjem izbjegavamo prepreke u komunikaciji, i poštujemo tuđa mišljenja, stavove i osjećaje, ili, drugim riječima, poštujemo integritet osobe koju slušamo. Na taj način produbljujemo svoje odnose s drugim ljudima te ih činimo kvalitetnijima.

### **Preporučena literatura:**

Adufato, S. i Foydi Geronimo, T. (2004). *Govorite iz srca*. Zagreb: Alinea.

Pregrad, J. (1996). *Stres, trauma, oporavak*. Zagreb: Društvo za psihološku pomoć.

Žižak, A., Vizek-Vidović, V. i Ajduković, M. (2012). *Interpersonalna komunikacija u profesionalnom kontekstu*. Zagreb: Edukacijsko-rehabilitacijski fakultet.



## Tko će se izboriti za mene, ako ne ja? Što je asertivnost i kako je možemo postići?

*Vanja Putarek, asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*  
*Ines Oštrić, asistentica u regrutaciji i selekciji, Selectio kadrovi d.o.o.*  
*Željka Kamenov, redovita profesorica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Svaka osoba ima svoj jedinstveni osobni prostor, odnosno zamišljenu fizičku, ali i psihološku granicu koja joj omogućuje da se osjeća ugodno u odnosima s drugima i zadrži osjećaj očuvanja vlastite intime. Ljudima koji su nam dobro poznati dopustit ćemo da nam priđu fizički bliže, te ćemo s njima u komunikaciji biti opušteniji, a nepoznate osobe ćemo držati na većoj i fizičkoj i psihološkoj udaljenosti. Nadalje, osim osobnog prostora važan je i socijalni prostor. Naime, kada se nađe u interakciji s drugom osobom, pojedinac s njom počinje dijeliti i socijalni prostor koji pripada isključivo njima. Socijalni prostor tih dviju osoba ponekad mogu ugroziti oni koji u njega nisu uključeni. Na primjer, ako mlada majka neprestano dobiva savjete o odgoju djeteta od starijih osoba, socijalni prostor između nje i njezinog djeteta bit će ugrožen uplitanjem drugih ljudi koji nisu izravno uključeni u taj socijalni prostor. Neizbježno je da će tijekom našeg života različite osobe pokušati narušiti i naš osobni prostor, te je na nama da se zauzmemo za sebe i svoja prava i očuvamo svoj osobni prostor. Pritom se ponašanja kojima možemo očuvati vlastiti osobni prostor značajno razlikuju prema svojim obilježjima i djelovanju koje imaju na pojedinca i okolinu. Točnije, u obrani osobnog prostora prepoznajemo submisivna, agresivna i asertivna ponašanja.

Kod submisivnog ponašanja i komunikacije dopuštamo drugoj osobi da uđe u naš osobni prostor, čak i ako nam to nanosi štetu. Submisivna osoba ne pokazuje visoko poštivanje vlastitih prava, potreba i osjećaja. Ona ne izražava svoje mišljenje i dopušta drugima da povrijede njezin osobni prostor. Također, submisivna osoba izbjegava raspravu, brzo priznaje pogrešku i često se ispričava, uglavnom ne uspostavlja kontakt očima te često govori tiho. Prema mišljenju takve osobe, submisivno ponašanje joj olakšava život, ali, zapravo, najčešće se radi o situacijama u kojima korist ima samo druga osoba u tom odnosu. Često je mišljenje da takvim ponašanjem izbjegavamo konflikte, ali s vremenom možemo početi osjećati ljutnju ili napetost, a ponovljeno submisivno ponašanje dovodi do gubitka samopouzdanja i osjećaja bespomoćnosti. Postoje i situacije u kojima se i druga osoba osjeća loše zbog našeg

submisivnog ponašanja, najčešće kada verbalni sadržaj nije u skladu s neverbalnim signalima. Ako je, na primjer, submisivnoj osobi kolega dodijelio više posla nego što ona može obaviti, osoba će se s tim složiti i preuzeti najveći dio odgovornosti, ali će možda ljutit izraz lica, škrgutanje zubima i uzdisanje zabrinuti drugu osobu i izazvati da se osjeća loše. Submisivno ponašanje najčešće dovodi do toga da nas drugi manje poštuju, a kao rezultat toga počinjemo i sami sebe manje cijeniti.

S druge strane, agresivno ponašanje obilježava izražavanje vlastitih osjećaja, potreba i ideja na štetu druge osobe. Osoba koja koristi agresivnu komunikaciju teži nadvladati druge osobe, nametnuti svoje mišljenje čak i na uvredljiv ili grub način, ne uvažava stavove, osjećaje i potrebe druge osobe. Također, takva osoba ne priznaje vlastite pogreške, koristi zapovjednički ton te se usmjerava na drugu osobu, a ne na njezino ponašanje. Agresivna komunikacija često je popraćena i zurenjem u drugu osobu te agresivnom gestikulacijom. Osobe kojima se obraćamo na agresivan način lako se mogu osjetiti ugroženima te reagirati obrambeno. Iako ćemo kratkoročno ostvariti željeni cilj i dominirati nad drugom osobom, dugoročno će agresivno ponašanje dovesti do gubitka poštovanja i odanosti od strane druge osobe. Agresivno ponašanje često se javlja iz osjećaja neadekvatnosti i bespomoćnosti, kada osoba želi pokazati da vrijedi više nego što drugi misle.

Agresivno, ali i submisivno ponašanje oblici su neasertivnog ponašanja te prilikom takvih oblika ponašanja jedna strana ostaje na neki način povrijeđena. Ponašanje kojim pojedinac brani osobni prostor, ali istovremeno pokazuje poštovanje prema drugoj osobi naziva se *asertivnost*. Točnije, asertivnost predstavlja zauzimanje za vlastita prava te izražavanje misli, osjećaja i uvjerenja na prikladan način, bez iskazivanja dominacije ili iskorištavanja drugih ljudi, odnosno nanošenja psihološke ili fizičke štete drugim ljudima. Kroz asertivno ponašanje nastojimo izbjeći nepotrebne sukobe s drugim ljudima, komunicirati na samopouzdan način, odbiti nerazumne zahtjeve na prihvatljiv način za sebe i druge ljude u okolini, te promijeniti ponašanje drugih ljudi.

U asertivnoj komunikaciji koristimo komunikacijske vještine koje nam omogućuju da očuvamo samopoštovanje, zadovoljimo svoje potrebe i ostvarimo svoja prava, ali istovremeno poštujemo druge, preuzimamo odgovornost za svoje riječi i djela, te komuniciramo na jasan i direktan način. Točnije, asertivna komunikacija podrazumijeva aktivno slušanje drugih, što

znači da nastojimo razumjeti što sugovornik želi reći i uživjeti se u sadržaj razgovora. Kako bismo aktivno slušali sugovornike, važno je da ih gledamo u oči, ne prekidamo ih u govoru, toleriramo stavove ili razmišljanja koja se razlikuju od naših te potičemo druge da s nama podijele svoje potrebe ili osjećaje. Osim aktivnog slušanja, asertivna komunikaciju uključuje i spremnost da se ispričamo kada pogriješimo te spremnost da iskreno pohvalimo drugu osobu, kao i iskazivanje prigovora na pozitivan i konstruktivan način, te kontroliranje vlastitih neugodnih emocija.

Asertivna komunikacija je vještina koja se uči i usavršava. Osobito je korisno naučiti razgovarati u obliku trodijelnih asertivnih JA poruka. Koristeći ove poruke veća je vjerojatnost da će nas drugi bolje razumjeti i udovoljiti našim zahtjevima. Dobra asertivna poruka sastoji se, dakle, od tri dijela: opis konkretnog ponašanja koje nam smeta bez osuđivanja tog ponašanja, zatim izražavanje vlastitih osjećaja, te pojašnjavanje konkretnih i stvarnih posljedica opisanog ponašanja. Primjerice, ako se nađete u situaciji da čekate prijatelja koji kasni, rekli biste mu da kad kasni više od 10 minuta na vaš dogovor (opis ponašanja), jako se živcirate (izražavanje vlastitih osjećaja) jer je to za vas nepotrebn gubitak vremena (opis stvarnih posljedica tog ponašanja). Još jedan primjer trodijelne asertivne JA poruke možete vidjeti na sljedećem grafičkom prikazu:

**PONAŠANJE**

+

**OSJEĆAJI**

+

**POSLEDICE**

Kad ne staviš svoje prljavo rublje u koš za rublje,

osjećam se frustrirano

jer mi skupljanje rublja po kući predstavlja dodatan posao uz pranje.

Vrlo važno je da opišete konkretno ponašanje koje vam smeta bez da drugu osobu optužujete, čime biste izazvali napetost i potaknuli njezinu obranu, što u konačnici može dovesti do sukoba. Prilikom opisa ponašanja izbjegavajte općenite izraze ili nejasne fraze, tj. opišite konkretno ponašanje, ne izvodite zaključke o motivima, stavovima i osobinama druge osobe, izbjegavajte uvrede i nepristojne izraze, ne napadajte i ne osuđujte osobu, ne pretjerujete i ne poopćavajte opis (npr. izbjegavajte izraze poput uvijek ili nikad).

U pogledu izražavanja osjećaja, možemo zamijeniti jedan osjećaj drugim, pa je teško reći kako se točno osjećamo (npr. majčina ljutnja na dijete koje je zakasnilo kući zapravo proizlazi iz njezinog osjećaja brige za dijete). Također, teško je točno odrediti stupanj određenog osjećaja, ali pritom treba biti što iskreniji (npr. ako netko kasni na dogovor samo par minuta nemojte govoriti da ste se uzrujali kao nikad u životu).

Konačno, najuvjerljivije su konkretne, stvarne, "opipljive" posljedice. Naime, ako želite da netko promijeni određeno ponašanje, sigurno će pomoći ako toj osobi ponudite uvjerljive razloge za tu promjenu. Ljudi su u načelu spremni promijeniti svoje ponašanje ako im se pokaže da ugrožavaju nečije legitimne potrebe.

Treba naglasiti da usprkos brojnim prednostima koje asertivno ponašanje donosi, ono nosi sa sobom i određenu cijenu. Ono zahtijeva određeni utrošak vlastite energije jer se moramo usmjeriti na vlastito ponašanje i ponašanje drugih. Moramo dobro poznavati sebe i svoja prava, te razumijeti i prihvatiti da i drugi imaju isto legitimno pravo na svoje potrebe, mišljenje i stavove. Nadalje, izbor da se bude autentično svoj može biti bolno iskustvo jer to neizbježno vodi do brojnih sukoba na koje treba biti spreman. Također, asertivnost podrazumijeva izražavanje vlastitog mišljenja čak i kada je nepopularno, odnosno nije u skladu s mišljenjem većine, ali uz prikladne trodijelne JA poruke smanjuje se vjerojatnost mogućeg socijalnog osuđivanja. Najteže je nositi se s neizbježnim neuspjesima do kojih dolazi u početku učenja asertivne komunikacije, ali njih je sve manje kako postajemo vještiji u oblikovanju jasnih asertivnih poruka i kako okolinu navikavamo na novi način ponašanja koji od nas mogu očekivati.

Usprkos ovim teškoćama na koje nailazimo u asertivnoj komunikaciji, važno je naučiti asertivno komunicirati jer je to korisna socijalna vještina u formalnim i neformalnim situacijama. Naime, često se osjećamo povrijeđeno i uzrujano kada su naša prava, potrebe i osjećaji ugroženi i narušeni od strane drugih ljudi, a u takvom emocionalnom stanju teško kontroliramo vlastita ponašanja, što povećava vjerojatnost nepotrebnih sukoba i ugrožavanja socijalnog odnosa. Time dodatno narušavamo vlastito samopoštovanje, te povećavamo nezadovoljstvo sobom i drugima. Kada pokušamo obraniti sebe i očuvati svoja prava pozivajući se na vlastite osjećaje i stvarne posljedice koje tuđe ponašanje ima za nas, znat ćemo da smo pokušali zaštititi sebe te da smo pokazali drugima da „postojimo“ i „osjećamo“. Konačno,

asertivno zauzimanje za sebe povećava vjerojatnost da će druga osoba udovoljiti našim zahtjevima jer ju nismo napali, ali smo jasno naveli koji aspekt njezinog ponašanja kod nas izaziva neugodne osjećaje.

### **Preporučena literatura:**

Arambašić, L. (1996.). Savjetovanje. U J. Pregrad (Ur.), *Stres, trauma, oporavak* (str. 63-86). Zagreb: Društvo za psihološku pomoć.

Hargie, O. (2011). *Skilled interpersonal communication: Research, theory, and practice* (5th ed.). London: Routledge.

Kotzman, A. & Kotzman, M. (2007). *Listen to Me, Listen to You: A Practical Guide to Self-Awareness, Communication Skills and Conflict*. Camberwell: Penguin Global.

Lee-Davies, L. (2007). *Developing Work and Study Skills*. London: Thomson.

McKay, M., Davis, M. i Fanning, P (2009). *Messages: the communication skills book* (3rd ed.). Oakland, CA: New Harbinger Publications, Inc.

Miljković, D. i Rijavec, M. (2009). *Razgovori sa zrcalom: psihologija samopouzdanja*. Zagreb: IEP.

Zarevski, P. i Mamula, M. (1998). *Pobijedite sramežljivost: a djecu cijepite protiv nje*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Žižak, A., Vizek Vidović, V. i Ajduković, M. (2012). *Interpersonalna komunikacija u profesionalnom kontekstu*. Zagreb : Edukacijsko rehabilitacijski fakultet Sveučilišta.

# **PSIHOFESTOLOGIJA RADA I PROFESIONALNOG RAZVOJA**

## Gospodin Horvat ide na testiranje: Psihologijsko testiranje u svrhu selekcije za posao

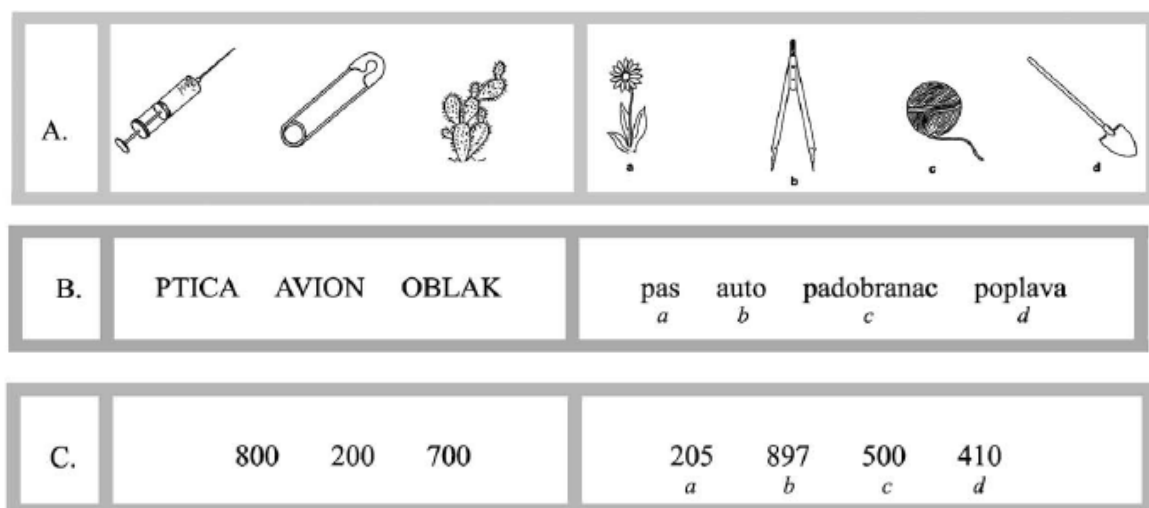
*Maša Tonković Grabovac, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Gotovo svaka osoba u industrijaliziranom društvu u nekom trenutku svoga života mora proći kroz psihologijsko testiranje. Neke od takvih prigoda su testiranje spremnosti za školu, provjera psihofizičkih sposobnosti za polaganje vozačkog ispita, donedavno u Hrvatskoj za muškarce obavezna regrutacija za vojsku te selekcija kandidata za posao.

*Profesionalna selekcija*, ili odabir osoblja, proces je kojim se između većeg broja kandidata za posao opredjeljujemo za one koji imaju najviše vjerojatnosti da će u tom poslu uspjeti. Tu bismo vjerojatnost najtočnije mogli procijeniti na temelju kandidatovog prošlog radnog ponašanja. Kako nam ta informacija najčešće nije dostupna, a nismo ni u prilici zaposliti sve kandidate na probni rok pa sami provjeriti njihovo ponašanje, vjerojatnost uspjeha na poslu moramo procijeniti na temelju karakteristika kandidata koje možemo izmjeriti u procesu selekcije (npr. inteligencije ili osobina ličnosti). Seleksijske metode koje se najčešće koriste su testovi sposobnosti, upitnici ličnosti, testovi stručnih znanja i selekcijski intervju.

*Testovi sposobnosti* sadrže pitanja u kojima postoje točni i netočni odgovori. Najpoznatiji primjer testova sposobnosti su testovi općih kognitivnih sposobnosti, tj. testovi inteligencije (Slika 1), za koje istraživanja pokazuju da uspješno predviđaju radnu uspješnost na svim poslovima. To su testovi čija se pitanja najčešće odnose na utvrđivanje sličnosti i razlika u zadanim elementima (slikama, riječima...) te izbacivanje uljeza, nastavljanje nizova i slično. U zadatcima na Slici 1 potrebno je uočiti zajedničko obilježje između elemenata s lijeve strane te odabrati odgovor s desne strane koji također sadrži to obilježje. Testovi kognitivnih sposobnosti mogu biti specijalizirani po tome procjenjuju li ispitanikove verbalne sposobnosti (koliko uspješno barataju riječima), numeričke sposobnosti (koliko su spretni s brojkama), spacijalne sposobnosti (koliko se uspješno snalaze u prostoru) ili njegovu perceptivnu brzinu i točnost (koliko brzo i točno uočavaju detalje). Uz testove kognitivnih sposobnosti, za selekciju za pojedine poslove gdje je to bitno potrebno je primijeniti testove psihomotoričkih sposobnosti (npr. test spretnosti prstiju), testove senzornih sposobnosti (npr. za provjeru

razlikovanja boja) te testove nadarenosti za neka područja djelatnosti (npr. umjetnost ili mehaniku).



Slika 1. Uvodni zadatci iz Trodijelnog testa rezoniranja (autor B. Šverko; preuzeto uz dopuštenje autora)

*Upitnici ličnosti* (među kandidatima popularno zvani „psiho-testovi“) sadrže skup pitanja/tvrdnji o stavovima, osjećajima i tipičnim načinima reagiranja na koja ispitanik odgovara s „da“ i „ne“, ili nekim odgovorom na višestupanjskoj ljestvici između polova „uopće se ne slažem/uopće se ne odnosi na mene“ i „u potpunosti se slažem/u potpunosti se odnosi na mene“. Za razliku od testova sposobnosti, na upitnicima ličnosti ne postoje univerzalno točni i netočni odgovori. Prema tome, pogrešno je uvjerenje da na upitniku ličnosti možete „pasti“. Možete samo u većoj ili manjoj mjeri odgovarati profilu ličnosti koji je potreban za uspješno obavljanje određenog posla. Na primjer, za posao prodajnog predstavnika poželjno je da je osoba ekstravertirana odnosno da lako uspostavlja kontakt s drugim ljudima, dok je za poslove koji se obavljaju samostalno i u izolaciji od drugih ljudi (npr. arhivist) poželjnija introvertiranija osoba koja nema toliku potrebu družiti se s drugim ljudima. U Tablici 1 možete vidjeti koje se još osobine/dimenzije ličnosti najčešće mjere u selekciji.



Tablica 1.

Primjeri tvrdnji na upitniku ličnosti preuzeti iz IPIP baze čestica

Dimenzija ličnosti	Primjer tvrdnje
<b>Neuroticizam</b>	<i>Lako se uznemirim.</i>
<b>Ekstraverzija</b>	<i>Brzo se zbližim s drugima.</i>
<b>Otvorenost iskustvima</b>	<i>Volim posjećivati nova mjesta.</i>
<b>Ugodnost</b>	<i>Za svakoga imam lijepu riječ.</i>
<b>Savjesnost</b>	<i>Izvršavam svoje planove.</i>

*Testovi stručnih znanja* nalikuju testovima znanja s kakvima se susrećemo u školi. Ovisno o tome što je bitno za uspjeh u određenom poslu, njima se mogu provjeravati strani jezik, tehnička (npr. rad u MS Officeu) i druga znanja. U konstrukciji stručnih testova psiholozi nužno moraju surađivati sa stručnjacima za to područje. I za ovu vrstu testova bitno je da budu objektivni, osjetljivi, valjani i pouzdani kako bismo njima mogli prepoznati kandidate koji će biti uspješni na nekom poslu.

*Selekcijski intervju* najčešća je selekcijska metoda – istraživanja u Hrvatskoj pokazuju da se ona koristi u 92% selekcijskih postupaka. Njezin primarni cilj je ispitati motivaciju kandidata za rad na radnom mjestu. Istraživanja pokazuju da je intervju uspješniji u predviđanju buduće radne uspješnosti kandidata ako je strukturiran, tj. ako se temelji na unaprijed utvrđenoj kombinaciji pitanja, koja se za sve kandidate primjenjuju istim redoslijedom i na isti se način boduju njihovi odgovori. Prema tome, i intervju možemo smatrati jednim tipom psihologijskog testa. Nadalje, najvaljaniji tip intervju je tzv. „situacijski intervju“ u kojem se procjenjuje hipotetsko ponašanje kandidata u situacijama koje se mogu pojaviti na konkretnom poslu. Svrha intervju kao selekcijske metode jest prikupiti informacije o kandidatu, usporediti karakteristike kandidata s kriterijima za uspješno obavljanje posla, ali i dati kandidatu informacije o poslu i organizaciji.

Kandidati su često u dilemi kako se predstaviti poslodavcima na testiranju za posao – uljepšavati svoje odgovore ili ne? Prirodna je potreba ljudi predstaviti se u dobrom svjetlu u situacijama kad želimo ostaviti dobar dojam na druge. Tako ćete, vjerojatno, za intervju za posao obući cipele usprkos tome što možda većinu svog slobodnog vremena provodite u tenisicama. No, treba li lažirati svoje odgovore na upitnicima ličnosti i na primjer, tvrditi da volite događaje s puno ljudi, a zapravo sve činite da ih izbjegnute? Osim što je to moralno

upitno, praksa je pokazala da nije ni preporučljivo. Lažirati odgovore na upitnicima ličnosti često je teško, ponekad i nemoguće, a potencijalno i riskantno ako test koji ispunjavate sadrži pitanja koja to mogu provjeriti i posljedično vam smanjiti šanse da budete zaposleni. Također, neistinite informacije mogu se otkriti tijekom intervjua ili pri provjeri podataka kod vaših bivših poslodavaca i iz drugih izvora. Istina je da je to nezgodno tvrditi s obzirom na trenutno vrlo veliki broj nezaposlenih u Hrvatskoj, no nemojte zaboraviti da ćete svoj puni radni potencijal i zadovoljstvo na poslu moći ostvariti samo ako posao koji obavljate uistinu odgovara vašim interesima, osobinama ličnosti, sposobnostima i znanjima. Stoga možemo zaključiti da od dobro provedene profesionalne selekcije imaju koristi ne samo poslodavci već i sami kandidati.

### Preporučena literatura

JerneiĆ, Ź., Galić, Z., Parmač Kovačić, M., Tonković, M., Prevendar, T., Bogdanić, A., Brozićević, M., Bućar, M., Ćatipović, A., Đaković, I., Gospodnetić, F., Hrebac, M., Jakovina, A., Jelovica, V., Knezović, A., Lovrić, A., Löw, A., Paić-Antunović, J., Pavković, I., Petretić, M., Rajić-Stojanović, I., Salkićević, S., Sekulić, S., Taslak, M., Terzin-Laub, N., Tomiša, T., Ugarković, M., Vračević, T., Zlatar, A. (2010). *Ličnost i radno ponašanje: priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja*. Zagreb: FF Press.

Landy, F. J. i Conte, J. M. (2007). *Work in the 21st century: An introduction to industrial and organizational psychology*. Malden, MA: Blackwell Publishing.

Međunarodna baza čestica ličnosti IPIP. <http://ipip.ori.org/>

Muchinsky, P. M. (2012). *Psychology Applied to Work: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology*. Hypergraphic Press.

Robbins, S. P. i Judge, T. A. (2010). *Organizacijsko ponašanje*. Zagreb: Mate d.o.o.

Šverko, B. (2012). *Ljudski potencijali: Usmjeravanje, odabir i osposobljavanje*. Zagreb: Hrvatska sveučilišna naklada.

Standardi psihologijskog testiranja. <http://www.psiholoska-komora.hr/72>

## Kad si spretan lupi dlanom ti o dlan: Važnost psihomotorike u poslu i njeno mjerenje

*Andrea Tomšić, stručna savjetnica, Hrvatski zavod za zapošljavanje*

Marko i Petar su upravo završili stomatologiju i kreću u potragu za poslom. Marko je tijekom studija imao prosječne ocjene iz teoretskih kolegija, a u onima koji su zahtijevali praktični rad bio je među najboljima. Tvrdi kako mu je ponekad bilo teško održati koncentraciju nad knjigom i zapamtiti mnoštvo informacija zbog čega su njegove ocjene znale patiti. S druge strane, popravljanje zuba za njega predstavlja užitek te s lakoćom i zapanjujućom spretnošću barata instrumentima. Petar je uvijek imao najveće ocjene na pismenim i usmenim ispitima, dok je u praktičnom dijelu bio prosječan. Proučavanje anatomije, stomatologije i znanstvenih spoznaja iz područja ga jako veseli, no ne uspijeva uvijek svoje znanje pretočiti u konkretnu aktivnost. Da ste vi poslodavac, koga biste od njih dvojice zaposlili?

Neki od vas bi se odlučili za Petra – očigledno je pametan mladić kojem „samo treba malo prakse da postane odličan stomatolog“. Drugi bi odabrali Marka jer im je važnije da je stomatolog spretan nego da posjeduje mnoštvo informacija o tome kako bi se posao trebao raditi. Posao stomatologa jedan je od brojnih za koje je motorička sposobnost, odnosno spretnost, jedan od ključnih čimbenika uspjeha. Osoba može imati izuzetno znanje o načinu izvođenja radnih zadataka, no kad se radi o poslovima koji zahtijevaju ručnu spretnost i preciznost, ako ima poteškoća s prenošenjem tog znanja u djelo, vjerojatnost je da neće biti uspješna kao ona osoba koja je u tome vješta. Osim stomatologa, poslovi koji zahtijevaju razvijene motoričke vještine su frizer, kirurg, pilot, pediker, upravljač dizalicom, konobar, razni majstori i brojni drugi.

Psihomotoričke sposobnosti uključuju ranije spomenutu preciznost, ali i brzinu, mišićnu snagu, koordinaciju i lakoću manipulacije predmetima. Općenito postoje dvije vrste psihomotorike: globalna i fina. Globalna psihomotorika uključuje koordinaciju lokomotornog sustava, odnosno kostiju i mišića, čitavog tijela. Važni aspekti globalne psihomotorike su koordinacija, fleksibilnost, brzina, mišićna snaga te kardiovaskularna izdržljivost. Visoko razvijena globalna psihomotorika važna je za zanimanja sportaša, kineziologa, osoba koje obavljaju teže fizičke poslove i slično. Fina psihomotorika je usmjerena prvenstveno na ručnu

spretnost i preciznost. Ovdje govorimo o relativno malim pokretima, o važnosti brzine i usklađenosti pokreta s vidnim podražajima (tzv. okulomotorna koordinacija). Fina psihomotorika je od izuzetne važnosti u poslovima koji ne zahtijevaju veliku mišićnu snagu i kod kojih je, kad govorimo u terminima globalne psihomotorike, važno tek održavanje velikih mišića tijela statičnima kako bi se ruke i/ili prsti adekvatno orijentirali prema radnoj površini. To su ranije spomenuta zanimanja poput stomatologa, frizera, kirurga i pilota.

Fleishman je 1964. napravio klasifikaciju faktora psihomotorike pa je tako ustanovio devet faktora globalne i 11 faktora fine psihomotorike.

#### Faktori globalne psihomotorike

- (1) statička snaga
- (2) dinamička snaga
- (3) eksplozivna snaga
- (4) snaga trupa
- (5) fleksibilnost istezanja
- (6) dinamička fleksibilnost
- (7) tjelesna koordinacija
- (8) tjelesna ravnoteža
- (9) kardiovaskularna izdržljivost

#### Faktori fine psihomotorike

- (1) koordinacija udova
- (2) preciznost upravljanja
- (3) orijentacija pri reagiranju
- (4) vrijeme reakcije
- (5) brzina ručnih pokreta
- (6) slijedenje
- (7) spretnost ruke
- (8) spretnost prstiju
- (9) mirnoća ruke
- (10) brzina šake i prstiju
- (11) ciljanje

Među ovim faktorima nema velike povezanosti što znači da primjerice netko tko ima jako dobru tjelesnu koordinaciju ne mora nužno biti vrlo spretn s rukama. Ne samo da među faktorima globalne i fine psihomotorike nema velike povezanosti, već je nema niti među faktorima iste kategorije. Dakle, osoba može imati jako mirne ruke, no ne mora imati spretnost prstiju.

Za različite poslove su relevantni različiti faktori psihomotorike. Psiholozi imaju važnu ulogu u definiranju vještina i sposobnosti potrebnih za uspješno obavljanje pojedinog posla. Kako odrediti koje su psihomotoričke sposobnosti potrebne za koji posao? Ako se vratimo na primjer Marka i Petra, uspjeh na praktičnim kolegijima tijekom studija nam može biti dobar pokazatelj njihove spretnosti. Ipak, ako se za isto radno mjesto natječe i Ivan koji je završio

fakultet u drugom gradu i nije imao iste kolegije kao Marko i Petar, usporedba po ocjenama neće biti moguća. Kako bi postupak procjene bio olakšan, objektivan i ujednačen za sve kandidate, razvijeni su testovi psihomotorike. Postoji veći broj testova i svaki od njih je usmjeren na pojedini aspekt psihomotorike, ili je pak konstruiran tako da istodobno mjeri nekoliko njih.

Generalno, testove možemo podijeliti u tri skupine: testove slijeđenja, reakciometre i deksterimetre. *Testovi slijeđenja* su oni testovi kojima se mjeri preciznost, usklađenost motorike i vida, tzv. okulomotorna koordinacija. Zadatak je ispitanika što brže i preciznije provući pisaljku po nekoj zadanoj putanji. *Reakciometri* su testovi namijenjeni mjerenju vremena reakcije ispitanika. Ispitivana reakcija može biti jednostavna (npr. koliko brzo netko može pritisnuti tipku) ili složena, odnosno izborna (npr. koliko brzo netko može pritisnuti jednu od nekoliko ponuđenih tipki). *Deksterimetri* su testovi kojima se mjere brzina i točnost jednostavnih i rutinskih pokreta, njima se ispituju spretnost ruke i prstiju. Ovi testovi su korisni pri procjeni za radna mjesta kod kojih je važna ručna spretnost. Ovdje će biti predstavljena dva deksterimetra namijenjena ispitivanju razvijenosti fine psihomotorike.



Slika 1. Demonstracija Purdue Pegboarda na PsihoFestu

**Purdue Pegboard** je test kojim se ispituju fina i gruba motorička spretnost i koordinacija. Njime je moguće ispitivati grube pokrete ruke i prstiju, a po potrebi i spretnost vrhova prstiju. Test je razvio Joseph Tiffin 1948. u industrijske svrhe za procjenu sposobnosti zaposlenika u tvornicama (npr. radnici koji moraju brzo slagati male predmete), a s vremenom je njegova upotreba proširena. Danas se test koristi za selekciju kandidata za različita radna mjesta koja zahtijevaju razvijenu finu i grubu psihomotoriku i koordinaciju. Osim za procjenu potencijala u svrhu zapošljavanja, test se može koristiti i u drugim područjima, poput primjerice rehabilitacije: terapeuti uz pomoć testa prate napredak pacijenata koji su pretrpjeli neke ozljede, a korisnost testa se ispituje i u radu s pacijentima oboljelima od Parkinsonove bolesti, multiple skleroze i slično. Na slici 1 možete vidjeti fotografiju demonstracije ovog testa na PsihoFestu.

Test se sastoji od ploče s dva paralelna niza rupica u koje je potrebno na određeni način postaviti čavlice ili jednostavne sklopove sastavljene od čavlića, predložaka i spojnica. U najjednostavnijem zadatku od ispitanika se traži da u ograničenom vremenu dominantnom rukom postavi što više čavlića u niz rupica. Nešto teža varijanta predstavlja isti ovakav zadatak, s tim da ispitanik radi nedominantnom rukom. Treća varijanta je simultano postavljanje čavlića objema rukama. U posljednjem zadatku, ispitanik treba u ograničenom vremenu napraviti što više sklopova sastavljenih od čavlića, predložaka i spojnica. Rezultati ispitanika se uspoređuju s prosjekom rezultata referentne usporedne skupine (npr. ako test rješava student, njegovi rezultati će se uspoređivati s rezultatima drugih studenata).

**Minnesota deksterimetar** je test koji mjeri koordinaciju oka i ruke te grube motoričke vještine. Test je posebno primjenjiv za ispitivanje jednostavne ali brze koordinacije oka i ruke. Minnesota deksterimetar se može koristiti u selekciji kandidata za radna mjesta koja zahtijevaju brzu manipulaciju predmetima gdje samo raspoznavanje predmeta nije od ključne važnosti. To su radna mjesta poput blagajnika, prodavača, radnika u tvornici, skladištu i slično.



*Slika 2. Demonstracija Minnesota deksterimetra na PsihoFestu*

Test se sastoji od pravokutne ploče s udubinama u obliku kruga i okruglih čepova koji veličinom odgovaraju udubinama na ploči (Slika 2). Na početku testiranja ploča se postavlja na stol ispred ispitanika, a čepovi su postavljeni sa suprotne strane ploče, dalje od ispitanika, na način da njihov raspored odgovara rasporedu udubina na ploči. Prvi zadatak ispitanika je dominantnom rukom u što kraćem vremenu postaviti sve čepove u odgovarajuće udubine. Drugi zadatak je postavljene čepove unutar udubina okrenuti na njihovu drugu stranu, također u što kraćem vremenu. Rezultati ispitanika se uspoređuju s prosjekom rezultata usporedne skupine.

Iako rezultati dobiveni testovima psihomotorike mogu biti vrlo korisni i pružiti vrijedne informacije o kandidatima u selekcijskom postupku, oni se koriste rjeđe od nekih drugih testova (npr. testova kognitivnih sposobnosti). Postoji nekoliko razloga zašto je tako. Najveće ograničenje je dugotrajnost primjene: testovi bi se trebali primjenjivati individualno, što nije uvijek praktično, posebno kad je broj kandidata jako velik. Drugi razlog je taj što uglavnom ispituju jedan do dva aspekta psihomotorike, a za veći broj poslova je važna istovremena razvijenost više njih. Uz to, pri prvom rješavanju ovih testova prostorna orijentacija i perceptivna brzina imaju veliki značaj, a važnost motoričkih faktora raste nakon početnog

uvježbavanja. Ipak, ako kvalitetno procijenimo zahtjeve radnog mjesta i ključne kompetencije koje su zaposleniku potrebne da bi u poslu bio uspješan, tada možemo ciljano odabrati testove psihomotorike koji mjere upravo ono što nam je najvažnije. U takvom slučaju rezultati ovih testova mogu poslužiti za dobru procjenu kandidata i u konačnici olakšati odabir onog idealnog.

### **Preporučena literatura:**

Fleishman, E. A. (1964). *The structure and measurement of physical fitness*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Šverko, B. (2012). *Ljudski potencijali: Usmjeravanje, odabir i osposobljavanje*. Zagreb: Hrvatska sveučilišna naklada.

Manual Dexterity – Lafayette instrument, Lafayette Instrument Company, Inc.  
<http://www.limef.com/downloads/dexterity.pdf>



## Mogu, Znam, hoću: Samoprocjena i samoregulacija radnih potencijala

*Ivana Mrgan, stručna savjetnica za karijerno savjetovanje,  
Centar za savjetovanje i podršku studentima Sveučilišta u Zagrebu*

Moderni svijet rada pred nas svakodnevno postavlja brojne izazove. Dinamika i zahtjevi tržišta rada su veliki i uključuju brojne i brze promjene. Zaposleniku ili potencijalnom zaposleniku se postavljaju sve veći izazovi tako da su stabilnost i predvidivost zaposlenja zamijenila očekivanja za neposrednim i konkretnim rezultatima kao i visokorazvijene radne kompetencije. Same karijere kao takve su se izmijenile iz niza skokova s povećanjem prihoda, autoriteta, statusa i sigurnosti, u one u kojima se ljudi brzo prilagođavaju, neprestano uče i tijekom vremena mijenjaju identitet svoga rada. Danas se profesionalne prilike promatraju u svjetlu zapošljivosti i nisu ograničene na jednu organizaciju ili djelatnost. Kontinuirano učenje, otvorenost prema promjenama te razvoj prenosivih vještina postaju glavna prednost pojedinca koja ga čini konkurentnim na tržištu rada. Tako noviji podatci američkog državnog zavoda za statistiku govore kako radnik na tržištu promijeni i do deset poslova između 18. i 38. godine. Odgovornost za razvoj karijere sve više preuzimaju sami pojedinci, a vještine razvoja karijere postaju presudne u tom procesu kao i u redefiniranju modernog koncepta zapošljivosti.

### **Zapošljivost - što je i kako je unaprijediti?**

Prema Pojmovniku Europske mreže politika cjeloživotnog profesionalnog usmjeravanja, zapošljivost predstavlja kombinacija činitelja koji omogućuju pojedincu napredovanje prema zaposlenju, ostanak u radnom odnosu i napredovanje u karijeri. Dodatno, zapošljivost ovisi o: (A) osobnim obilježjima, (B) načinu na koji su ta osobna obilježja predstavljena na tržištu rada, (C) kontekstu okruženja i društvenom kontekstu i (D) ekonomskom kontekstu. Zapošljivost je često u središtu cjeloživotnog profesionalnog usmjeravanja, osobito savjetovanja i informiranja.

U novije vrijeme sve je jasnije kako je ranija slika o nužnoj podudarnosti osobe i posla s obzirom na sadašnje dinamične promjene na tržištu rada prilično uska i statična. Ideja da je set znanja, vještina i sposobnosti potrebnih za obavljanje nekog posla definitivan i nepromjenjiv postaje zastarjela i neupotrebijiva. U tom kontekstu sve je više razvojnih aktivnosti usmjereno

na intervencije koje se bave dispozicijskom zapošljivošću. Dispozicijska zapošljivost je definirana kao set osobnih obilježja koja pojedincu omogućavaju prilagodljivost i proaktivnost u kontekstu zahtjeva u radnoj okolini ili upravljanju karijerom u širem smislu. Ovakvo gledanje na zapošljivost također olakšava utvrđivanje potencijalnih profesionalnih prilika te je odlična podloga za osobni rast i razvoj. Američki autori Fugate i Kinicki su, uz ostale osobne karakteristike, identificirali pet ključnih komponenti koje omogućuju razvoj adaptivnih karijernih strategija i povećavaju vjerojatnost pozitivnih ishoda u svijetu rada:

- *otvorenost prema promjenama u radu* - prilagodljivost reakcija u neizvjesnim situacijama i kontinuirano učenje
- *radna i karijerna otpornost* - pozitivne samoevaluacije te optimizam u poslu i karijeri
- *proaktivnost u radu* - tendencija i sposobnost prikupljanja informacija vezanih uz profesionalni razvoj i karijerno napredovanje te samoprocjena vrijednosti na tržištu rada
- *karijerna motivacija* - stvaranje specifičnih planova, ciljeva i strategija za razvoj vlastite karijere
- *radni identitet* - stupanj u kojem se osoba definira u pojmovima vlastitog posla, struke ili organizacije

Istraživanje posvećeno dispozicijskoj zapošljivosti provedeno je i u Hrvatskoj 2013. godine na Filozofskom fakultetu. Analiza rezultata u okviru navedenog istraživanja pokazala je kako se ovaj model dispozicijske zapošljivosti ponešto razlikuje od ranije predloženog modela. Naime, pokazalo se kako su proaktivnost, samoefikasnost, radna angažiranost te socijalni kapital najvažniji aspekti koji opisuju zapošljivost na individualnoj razini. Samoefikasnost predstavlja vjerovanje u vlastite sposobnosti uspješnog djelovanja u smjeru željenih ishoda dok se radna angažiranost odnosi na predanost poslu, ulaganje dodatnog truda i energije u cilju obavljanja radnih zadataka. Socijalni kapital predstavlja mrežu poslovnih kontakata kao izvor relevantnih informacija s ciljem ostvarivanja karijernih ciljeva.

Oba istraživanja upućuju na zaključak kako su proaktivnost i samoefikasnost vrlo važni aspekti karijernog potencijala pojedinca. U kontekstu karijere, samoefikasnost se definira kao stupanj uvjerenosti pojedinca u vlastitu sposobnost obavljanja zadataka relevantnih za donošenje i provedbu karijernih odluka. Stoga je vrlo važno postavljati si realistične i specifične

kratkoročne, srednjoročne, ali i dugoročne ciljeve, kontinuirano procjenjivati napredak i revidirati ciljeve ili strategije za njihovo postizanje te se nagrađivati za postignuća. U tom svjetlu, rad na unaprjeđenju vještina upravljanja karijerom postaje sve važniji aspekt novijih teorijskih pristupa karijernom savjetovanju.

### **Pristupi razvoju karijere u okviru novih izazova**

Uslijed novih kretanja na tržištu rada sve se više njeguje pristup razvoju karijere u kojem se naglašava proaktivnost pojedinca kao i potreba za cjeloživotnom perspektivom tog procesa. Iz promjene tradicionalne paradigme razvoja karijere proizašla je i potreba za novim metodama i tehnikama u procesu razvoja karijere kao i multidisciplinarnom pristupu pri razvijanju vještina za upravljanje profesionalnim razvojem. Stoga nije neobično da teoretičari i praktičari sve više prihvaćaju razvojni aspekt profesionalnog identiteta te naglašavaju utjecaj i značaj promjena na tržištu rada. Moderni pristupi razvoju karijere potiču pojedinca na aktivno sudjelovanje u razvoju karijere kao i na redefiniranje samog procesa u skladu s osobnim potrebama te potrebama tržišta i/ili organizacije. Pri tome unaprjeđivanje znanja i vještina potrebnih za razvoj karijere omogućava pojedincima samostalnost pri upravljanju profesionalnim razvojem i potiče fleksibilnost pri donošenju profesionalnih odluka.

### **Kako upravljati vlastitom karijerom i/ili povećati svoju zapošljivost?**

Vještine potrebne za razvoj i upravljanje karijerom omogućavaju pojedincu da na strukturiran način prikuplja, analizira, sintetizira i organizira informacije o sebi, obrazovanju i zanimanjima te na temelju toga donosi odluke o razvoju vlastite karijere. Naglasak se stavlja, u skladu sa svim ranije navedenim, na aktivnosti usmjerene samorazvoju koje uključuju utvrđivanje osobnih kompetencija i rad na njima, postavljanje profesionalnih ciljeva, stvaranje mreže poslovnih kontakata, rad na postizanju karijernih ciljeva te kontinuiranoj evaluaciji procesa kako bi se olakšalo profesionalno napredovanje. Vještinama upravljanja karijerom najčešće smatramo:

- A. Samoupravljanje koje uključuje izgradnju i održavanje pozitivne slike o sebi, učinkovito komuniciranje s drugima te kontinuirani rast i razvoj

- B. Istraživanje u koje ubrajamo svijest o obrazovnim radnim mogućnostima, aktivno sudjelovanje u cjeloživotnom učenju i razvoju te pronalaženje i učinkovito korištenje informacija s tržišta rada i sustava obrazovanja
- C. Izgradnju karijere koja pretpostavlja osiguravanje uvjeta za održavanje zapošljivosti, donošenje i provedbu karijernih odluka, održavanje ravnoteže između radne i drugih životnih uloga te razumijevanje, aktivno djelovanje i upravljanje razvojem karijere.

Brojne su aktivnosti koje pomažu u unaprjeđenju i razvoju vještina upravljanja karijerom. Tako je vrlo korisno osvještavanje stručnih, socijalnih, tehničkih, poslovnih i drugih vještina kao i utvrđivanje područja koja trebamo unaprijediti s obzirom na naše karijerne odluke i planove te kontinuirano osobno i stručno usavršavanje i razvoj. Kako bismo mogli uspješno upravljati karijerom potrebno je jačati prenosive vještine poput upravljanja stresom, rješavanja problema, fleksibilnosti, kao i svijest o radnim potencijalima i mogućnostima za ostvarenje karijernih ciljeva. Razvoj svijesti o vlastitim mogućnostima pomaže u promišljanju, objektivnoj procjeni i učinkovitoj provedbi karijernih ciljeva i strategija. Vrlo važan aspekt predstavlja i praćenje stanja i kretanja na tržištu rada te identificiranje potencijalnih poslovnih prilika. Vještine upravljanja karijerom mogu se unaprijediti kroz dodatne stručne edukacije, pohađanje tematskih radionica i predavanja, poslovno umrežavanje, uključivanje u karijerno savjetovanje, odnosno kontinuiranim cjeloživotnim učenjem i razvojem.

## Preporučena literatura

- Briscoe, J. P., Hall, D. T., DeMuth, R. L. (2006). Protean and boundaryless careers: An empirical exploration. *Journal of Vocational Behavior*, 69, 30-47.
- European Lifelong Guidance Policy Network- ELGPN (2013). *Glossary*. Jyväskylä: ELGPN.
- Fugate, M., Kinicki, A. J., i Ashforth, B. E. (2004). Employability: A psycho-social construct, its dimensions, and applications. *Journal of Vocational behavior*, 65(1), 14-38.
- Krumboltz, J. D. (1994). Improving Career Development Theory from a Social Learning Perspective, U Savickas, M. L. i Lent, R. L. (Ur.) *Convergence in Career Development Theories* (str. 9-31). Palo Alto, CA: CPP Books.
- Krumboltz, J. D. (2009). The Happenstance Learning Theory. *Journal of Career Assessment*, 17, 135-154.
- Maslić-Seršić, D. i Tomas, J. (Ur.) (2014). *Dispozicijska zapošljivost: tko uspijeva na tržištu rada?*. Zagreb: FF-press.

## Između psihoterapije i konzaltinga: *Coaching* u organizacijama

Maša Tonković Grabovac, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu

Koliko stranih riječi u jednom kratkom naslovu! Da, pred vama je poglavlje vezano uz svijet biznisa.

Što je to *coaching* i zašto mu je teško naći prikladan prijevod na hrvatski jezik? Jedno od značenja ove riječi odnosi se na nekadašnje osnovno prijevozno sredstvo, prevoženje osoba kočijom s jednog mjesta na drugo. I u kontekstu primjene psihologije u organizacijama, radi se o pomaganju osobama da se pomaknu prema naprijed i ostvare željenu promjenu. Prijevod koji vam vjerojatno među prvima pada na pamet je onaj iz sportskog žargona, *treniranje*. Kao i u sportu, *coaching* u organizacijama podrazumijeva odnos *trenera* i osobe koja želi poboljšati svoje vještine, pri čemu treneri najčešće ne postižu sami tako dobre rezultate u sportu/poslu kao njihovi „učenici“ ali posjeduju druge bitne vještine pomoću kojih u tome pomažu drugima. Zašto onda jednostavno *coaching* ne prevedemo kao *treniranje*? U Hrvatskoj se pojam *treninga* u organizacijama već uvriježio za drugu vrstu razvojnih aktivnosti zaposlenika, koje su unaprijed isplanirane i usmjerene isključivo na razvoj novih sposobnosti i vještina ili na usavršavanje već postojećih.

Premda u literaturi možemo naći različite definicije, one se uglavnom slažu u tome da je *coaching* vrsta individualiziranog i strukturiranog profesionalnog odnosa koji pomaže osobi u postizanju visokih rezultata u poslu, karijeri i organizaciji unaprjeđujući pritom i kvalitetu života. Cilj *coachinga* je unaprjeđivanje različitih znanja, vještina i stavova koji se odnose na interakciju pojedinca i sustava u kojem on djeluje, npr. naučiti učinkovitije komunicirati s drugima, unaprijediti vlastite vještine rukovođenja, učinkovito se suočavati s organizacijskim promjenama ili stresom na poslu, naučiti se fokusirati u svrhu povećanja svoje radne uspješnosti, uskladiti privatni i poslovni život, razviti strateško razmišljanje itd.

Često se kaže da se *coaching* u načinu pružanja pomoći klijentima smjestio negdje između psihoterapije i konzaltinga. Danas se psihoterapija shvaća kao proces u kojem terapeut podržava klijenta na putu osobnog rasta i različitim kreativnim tehnikama pomaže mu suočiti se s vlastitim problemima i pronaći adekvatne odgovore i načine njihova rješavanja s ciljem

postizanja bolje funkcionalnosti, cjelovitosti i osjećaja zadovoljstva. Sličnost *coachinga* s psihoterapijom je u prvom dijelu ove definicije psihoterapije, u tome da se radi o procesu podržavanja klijenta na putu osobnog rasta, pri čemu se oba pristupa često vode sličnim načelima u radu i koriste slične kreativne komunikacijske tehnike. Oko razlika se već u literaturi i stručnoj javnosti vodi veća debata. No, čini se jasnim da, za razliku od većine pravaca u psihoterapiji, u fokusu *coachinga* nisu simptomi niti se kreće od pretpostavke da postoji „problem“ koji treba riješiti već se usmjerava primarno na oslobađanje potencijala osobe. Također, predmeti *coachinga* u organizacijama odnose se na poslovni kontekst, a njegove troškove najčešće pokriva organizacija, a ne pojedinac. S druge strane, u svrhu razvoja svojih zaposlenika, poslodavac može angažirati i konzultanta. On će snimiti situaciju u organizaciji i ponuditi osobi gotovo rješenje za koje misli da je za nju najbolje, dok će *coach* pomoći osobi da sama dođe do rješenja koje je za nju najbolje. Kaže se da *coaching* pomaže osobi da uči umjesto da poučava osobu.

*Coaching* se odvija kroz unaprijed dogovorene individualne susrete/sesije. U radu s klijentom *coach* će koristiti kombinaciju opažanja, dijaloga, aktivnog slušanja, postavljanja pitanja, davanja povratnih informacija, postavljanja ciljeva, kreiranja konkretnih aktivnosti i drugih tehnika. *Coach* može provesti određeno vrijeme s klijentom na njegovom radnom mjestu opažajući ga kako radi, ali se sesije po potrebi mogu odvijati i telefonom ili e-mailom. Neovisno o kanalu komunikacije, bitno je istaknuti da *coach* i klijent („*coachee*“) na ostvarivanju promjena rade zajedno i suradnički. *Coach* podrazumijeva da klijent poznaje svoju vlastitu situaciju bolje od njega te vjeruje u sposobnost klijenta da dođe do uvida i ideja potrebnih za pomicanje prema naprijed. S druge strane, klijent vjeruje da mu je *coach* partner koji, zahvaljujući svome iskustvu i dugogodišnjem obrazovanju, zna kako pospješiti njegovu učinkovitost, učenje i razvoj. Također, klijent je svjestan da je on sam odgovoran za promjene u svom ponašanju, vještinama i znanjima. Kako bi *coaching* polučio rezultate, jasno je da je nužan međusobni odnos koji se temelji na istini, otvorenosti i povjerenju.

Istraživanja na Zapadu pokazuju da se u zadnjih 20 godina dogodio značajni porast u primjeni *coachinga* u svrhu poboljšanja radne uspješnosti u organizacijama. Iako se *coaching* intuitivno oduvijek smatrao korisnim alatom za postizanje osobnih i organizacijskih promjena, nedostatak sustavnih empirijskih istraživanja ishoda *coachinga* dugo je vrijeme ostavljao

prostora sumnji. No, novija studija koja je objedinila rezultate 18 pojedinačnih istraživanja *coachinga* nesumnjivo je potvrdila učinkovitost ove intervencije u organizacijama. Specifičnije, *coaching* ima značajne pozitivne efekte na ishode kao što su ciljevima usmjerena samo-regulacija vlastitog ponašanja, radna uspješnost i vještine, zadovoljstvo poslom i drugi stavovi prema radu, subjektivna dobrobit i zdravlje pojedinca te strategije suočavanja sa stresom i zahtjevima posla.

Kako biste si dodatno približili pojam *coachinga*, pokušajte biti sami sebi *coach*. Nekoliko poglavlja ove knjige usmjereno je upravo postizanju zadovoljstva i izvrsnosti u radu i osobnom životu, a jedan od popularnih alata *coachinga* slijedi i u nastavku.

### **Osobna SWOT analiza**

Jedan od jednostavnih, a učinkovitih alata koji organizacije koriste za pripremanje neke strategije zove se *SWOT analiza*. Zasluge za razvoj ove analize prije skoro pola stoljeća pripisuju se istraživačkim timovima na sveučilištima Stanford i Harvard. Tehnika, koja se lako može primijeniti i na naše privatne probleme i strategije, sastoji se od analize elemenata situacije u kojoj se trenutno nalazimo koji na engleskom jeziku čine akronim SWOT:

S – Snage (eng. *Strengths*)

W – Slabosti (eng. *Weaknesses*)

O – Prilike (eng. *Opportunities*)

T – Prijetnje (eng. *Threats*)

Pri procjenjivanju ovih elemenata bitno je uočiti da se snage i slabosti nalaze *unutar* nas samih, dok su prilike i prijetnje karakteristike *vanjske* situacije. S druge strane, snage i prilike su elementi koji su korisni, a slabosti i prijetnje elementi koji su štetni za postizanje cilja. U tablici 1 možete vidjeti primjer pitanja za provedbu osobne SWOT analize u svrhu upravljanja vlastitom karijerom.



Tablica 1.  
Formular za provedbu SWOT analize

		Predznak elementa	
		+	-
Izvor elementa	Unutarnji	<b>SNAGE</b> - Koje profesionalne kvalitete imam? - Što radim dobro? - Koji je stupanj mog obrazovanja? - Koji je moj najveći uspjeh? - Koje osobne kvalitete posjedujem?	<b>SLABOSTI</b> - U čemu sam loš(a)? - Što mogu popraviti? - Koje zadatke obično izbjegavam izvršavati? - Koji su uzroci mojih neuspjeha?
	Vanjski	<b>PRILIKE</b> - Koje trendove uočavam u svojem profesionalnom području? - Mogu li podići svoj stupanj obrazovanja? - Kako mogu biti primijećen(a)? - Mogu li raditi nešto drugo? - Tko me može podržati u ostvarivanju mojih ciljeva?	<b>PRIJETNJE</b> - Na koje prepreke nailazim? - Tko/što mi staje na put? - Postoje li promjene u radnoj politici? - Mijenja li tehnologija moje profesionalno polje? - Jesam li tržišno konkurentan/na?

Svrha ove osobne SWOT analize jest prepoznati aktivnosti koje možete poduzeti kako biste najbolje ispunili zahtjeve posla ili napredovanja koje priželjkujete. Ako usporedite svoje snage i slabosti, otkrit ćete praznine u vlastitim resursima na kojima onda možete raditi kako biste povećali šanse ostvarivanja cilja koji želite postići.

### Preporučena literatura:

Sheward, S. i Branch, R. (2012). *Motivational Career Counselling & Coaching: Cognitive and Behavioural Approaches*. London: Sage.

Starr, J. (2011). *The coaching manual: the definitive guide to the process, principles and skills of personal coaching* (3rd ed.). Harlow: Pearson.

Theeboom, T., Beersma, B. i van Vianen, A. E. M. (2013). Does coaching work? A meta-analysis on the effects of coaching on individual level outcomes in an organizational context. *The Journal of Positive Psychology: Dedicated to furthering research and promoting good practice*, 9(1), 1-18.

Whitmore, J. (2009). *Coaching for performance: GROWing human potential and purpose: the principles and practice of coaching and leadership*. Boston: Nicholas Brealey.

[www.forbes.com/sites/lisaquast/2013/04/15/how-to-conduct-a-personal-s-w-o-t-analysis/](http://www.forbes.com/sites/lisaquast/2013/04/15/how-to-conduct-a-personal-s-w-o-t-analysis/)

[www.hr-coaching.hr](http://www.hr-coaching.hr)

[www.methodus.org/MethodusBrochure.pdf](http://www.methodus.org/MethodusBrochure.pdf)

[www.savez-spuh.hr/wp-content/uploads/2014/01/brosura-psihoterapija-web.pdf](http://www.savez-spuh.hr/wp-content/uploads/2014/01/brosura-psihoterapija-web.pdf)

[www.thecoachingtoolscompany.com](http://www.thecoachingtoolscompany.com)

## Četiri sobe promjene

Veseljka Lovrić, konzultantica za područje ljudskih potencijala, Prava formula d.o.o.



„I što ima nova?“, pita vas prijatelj dok sjedate na kavu u vaš omiljeni kafić. „Ništa. Baš ništa.“ odgovarate automatski. Pa što bi i bilo nova, mislite dok otpijate prvi gutljaj, ta jučer ste se vidjeli, a u međuvremenu se ama baš ništa nije promijenilo.

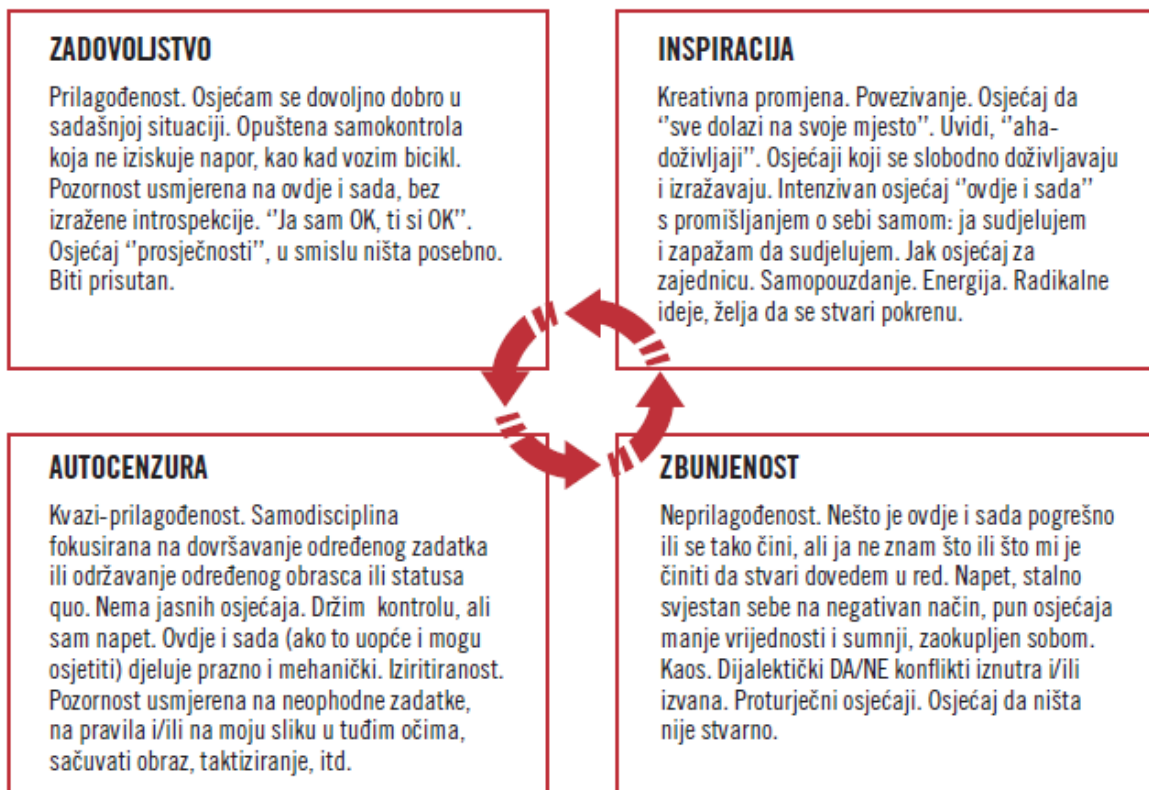
No to baš i nije točno. Primjerice u protekla 24 sata, vaše je tijelo proizvelo pola milimetra nove kose. Sinoć ste disciplinirano preskočili večeru pa ste cijelih 75 grama lakši nego jučer u isto vrijeme. Uspjeli ste zapamtiti i mnoštvo novih informacija – s interneta, televizije, posla - i sad ih spremno pretresate dok ispijate kavu. Promijenile su se i okolnosti oko vas: sunce je virnulo iza oblaka, cijena nafte je narasla, a i tečaj švicarskog franka ponovo raste. Čak i dok ovo čitate, u vama i oko vas stvari se mijenjaju. U kojoj mjeri je promjena dio našeg života možda najbolje opisuje slavni Preradovićev stih: „Od svih stvari na tom svijetu, samo mijena stalna jest.“

Promjene su, najjednostavnije rečeno, događaji koji na neki način remete trenutno stanje, zbog čega ćemo na njih nekako reagirati, bili mi toga svjesni ili ne. Reakcije na promjenu uvijek sadrže i emocionalnu komponentu. Ponekad je ona pozitivna, ponekad negativna, a bitno je naglasiti i da se mijenja tokom samog trajanja promjene. Zbog toga često govorimo o ciklusima ili krivuljama promjene.

Teorija Četiri sobe promjene® jedan je od modela koji opisuju putovanje kroz ciklus promjene. Osmislio ju je švedski psiholog Claes Jansen koji promjenu razmatra kroz četiri psihološka stanja koja naziva sobama. Sobe je nazvao Zadovoljstvo (ili prilagođenost),

Negiranje/Autocenzura (ili kvaziprilagođenost), Zbunjenost (ili neprilagođenost) i Inspiracija (ili kreativna promjena). Kroz promjenu prolazimo idući iz sobe u sobu, kako je to prikazano na Slici 1.

### Put kroz četiri sobe promjene



Slika 1. Put kroz četiri sobe promjene

Svako putovanje počinje negdje pa će i naše početi u sobi Zadovoljstva. Kako kaže Jansen, u ovom se stadiju osjećamo dobro, stvari su onakve kakve trebaju biti, zadovoljni smo, prilagođeni situaciji i opušteni. Zapravo, tako nam je dobro da ne želimo nikakvu promjenu. No htjeli mi to ili ne, nešto se naposljetku ipak promijeni i na neki način nas gurne iz sobe Zadovoljstva na put u ciklusu promjene. Izlazak iz Zadovoljstva može biti nagao i jasan – primjerice kad se dogodi nešto šokantno i loše, a može biti vrlo polagan – toliko da niti nismo svjesni da smo sve manje i manje zadovoljni s nečim što nam je ranije bilo izvor apsolutne sigurnosti i mira.

Kada izađemo iz sobe Zadovoljstva – a sjetimo se da nam je tamo bilo dobro i da nismo htjeli nikud dalje – naša je prirodna emocionalna reakcija da se opiremo takvoj promjeni. Drugim riječima, ne želimo prihvatiti da je nestalo nešto što nam je bilo važno, ne želimo izgubiti ono što nas je u zadovoljstvu činilo sretnima. Zbog toga drugi stadij ili sobu nazivamo Negiranje.

Pogledajmo na trenutak sljedeći primjer:

Kuhate ručak kad začujete zvono na vratima. Potpisujete primitak paketa koji već dugo čekate u hodniku zgrade i dok veselo grabite kvaku od ulaznih vrata shvatite da ste ključeve od stana ostavili s unutarnje strane vrata. Što je prvo što radite?

Na ovo pitanje većina će nas odgovoriti nešto poput: „Zvonit ću susjedima da mi dopuste da telefoniram iz njihova stana“ ili slično. U stvarnosti, prvo što radimo u takvoj situaciji je panično drmusanje kvake u nadi da se ipak, eto, nije zatvorila. Taj osjećaj ili želju da ipak „ne bude ovo što se desilo, već da bude kao prije“ nazivamo negiranje. Ponekad toliko želimo da sve bude kao prije da zatvaramo oči pred promjenom i odbijamo je vidjeti, praveći se da je „sve u redu“. No to nam ne daje osjećaj zadovoljstva, već u nama izaziva napetost.

Iz Negiranja možemo otići tek kada prihvatimo činjenicu da je promjena nužna. Tek kada se uvjerimo da se kvaka neće nekim čudom sama otvoriti, možemo tražiti druge opcije. Soba ili stadij u kojem tražimo druge opcije naziva se Zbunjenost. „A što sad?“ je pitanje koje slikovito opisuje ovu sobu. Zbunjenost nam je zahtjevna i teška jer od nas traži da odustanemo od nekog zadovoljstva kojeg smo izgubili. U našem primjeru, to je zadovoljstvo jednostavnog ulaska u stan. Moramo se pomiriti s činjenicom da se to neće desiti, već ćemo proći kroz stresnu situaciju nasilnog otvaranja vrata dok na štednjaku gori ručak. Tek kada smo osvijestili i prihvatili tu činjenicu, možemo krenuti na traženje toga *kako* ćemo provesti promjenu.

Jednom kada to *kako* odlučimo provesti u stvarnost, odlazimo u sobu Inspiracije. To je stanje u kojem vidimo potencijal onog što nam donosi promjena – i to „obećanje“ ili naznaka novog zadovoljstva daje nam energiju, polet, mnoštvo novih ideja. Upotrijebimo li svoje kreativne resurse na način koji će neku ideju pretvoriti u rezultat kojeg priželjkujemo, ući ćemo opet u sobu Zadovoljstva.

Svatko od nas prolazi kroz ove stadije u ciklusu promjene. Ponekad taj ciklus promjene traje kratko. Primjerice, od trenutka kad su nam se zalupila vrata od stana do trenutka kad

smo uspjeli ponovo ući u stan možda je prošlo svega pola sata. Za zatvaranje cijelog ciklusa promjene ponekad je dovoljan jedan sastanak ili čak svega par minuta sa svojim mislima. A nekad ti ciklusi mogu trajati godinama, pa i desetljećima. Kada se govori o promjenama, u stručnoj i popularnoj literaturi često ćemo naići na savjete kako ljude potaknuti na promjene, kako savladati otpor prema promjenama i slično. Njih ima u tolikoj mjeri da se stječe dojam da su *svim* ljudima *sve* promjene teške i stresne, no to baš i nije tako. Točno je da *svi* ljudi *uvijek* u ciklusu promjene prolaze kroz stadije obilježene negativnim emocijama, koje ovdje nazivamo Negiranjem i Zbunjenošću. Međutim, nekad kroz te „teške“ faze projurimo brzo i lako. No ponekad, kada smo izgubili Zadovoljstvo koje nam je bilo jako bitno i jednostavno ga nismo spremni pustiti, možemo „zapeti“ u nekoj od donjih soba – u Negiranju, gdje se pretvaramo (ponekad i nesvjesno) da ne vidimo da je promjena potrebna; ili u Zbunjenosti, gdje pokušavamo promijeniti nešto bez hrabrosti da napravimo rez baš ondje gdje nas najviše boli. Poznavanje stadija koje prolazimo u ciklusu promjene i osvješćivanje naših vlastitih reakcija u tim stadijima pomaže nam da bolje upravljamo promjenama u vlastitom životu.

### **Posebnosti Četiri sobe promjene®**

Četiri sobe promjene® nisu samo teorija promjene. Radi se o modelu koji je prvenstveno iskustvenog karaktera i njegovu snagu je prilično teško dočarati preko pisanog teksta. Na radionicama na kojima polaznici upoznaju Četiri sobe promjene®, model se gradi na temelju iskustava samih polaznika, dajući im priliku da svojim riječima i doživljajima izgrade sobe ciglu po ciglu – odnosno riječ po riječ. Koristeći svoje iskustvo, polaznici opisuju kako doživljavaju ljude oko sebe kada se oni nalaze u pojedinoj sobi te opisuju svoja emocionalna iskustva boravka u pojedinoj sobi. Time stječu uvid u „unutarnji“ i „vanjski“ doživljaj promjene. Unutarnje iskustvo promjene govori nam što to mi osobno doživljavamo kad se nalazimo u Zadovoljstvu, Negiranju, Zbunjenosti i Inspiraciji. Vanjski pogled na sobe govori nam kako nas drugi vide kad se nalazimo u tim sobama (i kako mi vidimo druge!). Razlika između vanjskog i unutarnjeg doživljaja promjene čest je uzrok sukoba između nas i okoline u trenutku kada smo suočeni s promjenom, a ovaj nam model omogućava da bolje razumijemo zašto na promjenu reagiramo na određeni način, kako će na to reagirati naša okolina te kako možemo pomoći i sebi i drugima da brže i lakše prolazimo kroz ciklus promjene.

Upravo zbog svoje jednostavnosti, iskustvenog karaktera i pristupačnosti, model Četiri sobe promjene® ima vrlo široku primjenu. Najzastupljeniji je zasigurno u organizacijama gdje se koristi u razvoju, upravljanju promjenama, razvoju timova ili grupa, krizama i upravljanju konfliktima, medijaciji, razvoju menadžmenta ili u ispitivanju (organizacijske) klime. Nadalje, model se koristi u individualnom i grupnom savjetodavnom radu te u projektima upravljanja društvenim promjenama, a izrađena je i posebna verzija Četiri sobe promjene® koja se koristi u školama za rad s djecom.

Ono što je također posebnost ovog modela jest i to da osim individualne perspektive omogućava razmatranje psihološkog stanja neke grupe u odnosu na promjenu. Kao što svatko od nas u nekim svojim promjenama „zarinje“ u Negiranju i Zbunjenosti, isto to se može dogoditi i radnom timu, obitelji ili čak društvu u cjelini. Dug boravak u Negiranju i Zbunjenosti ima svoj učinak na radne rezultate u organizaciji, kao i kvalitetu života u društvu. U okruženju u kojima prevladava kultura cenzure (bilo da se radi o radnom timu ili uvriježenoj društvenoj normi) teško je pokrenuti dijalog, potražiti razloge, pokušati razumjeti drugu stranu - a onda je posljedično teško, ponekad gotovo i nemoguće, pokrenuti promjenu. Model Četiri sobe promjene® predstavlja praktičan i lako razumljiv alat kojim možemo doprinijeti kreiranju otvorene atmosfere za ozbiljne rasprave o problemima koji zahtijevaju našu pažnju.

### **Preporučena literatura:**

Janssen, C. (2010). *The Four Rooms of Change, A practical everyday psychology, part 1*. A&L, Sweden.

Janssen, C. (2010). *The Four Rooms of Change, A practical everyday psychology, part2*. A&L, Sweden.

<http://www.pravaformula.hr/hr/upravljanje-promjenama>

# PSIHOFESTOLOGIJA PSIHIČKOG ZDRAVLJA



## Nezadovoljni u vlastitoj koži: nezadovoljstvo tijelom i što na njega utječe

*Inja Erceg Jugović, znanstvena novakinja, Filozofski fakultet u Zagrebu*

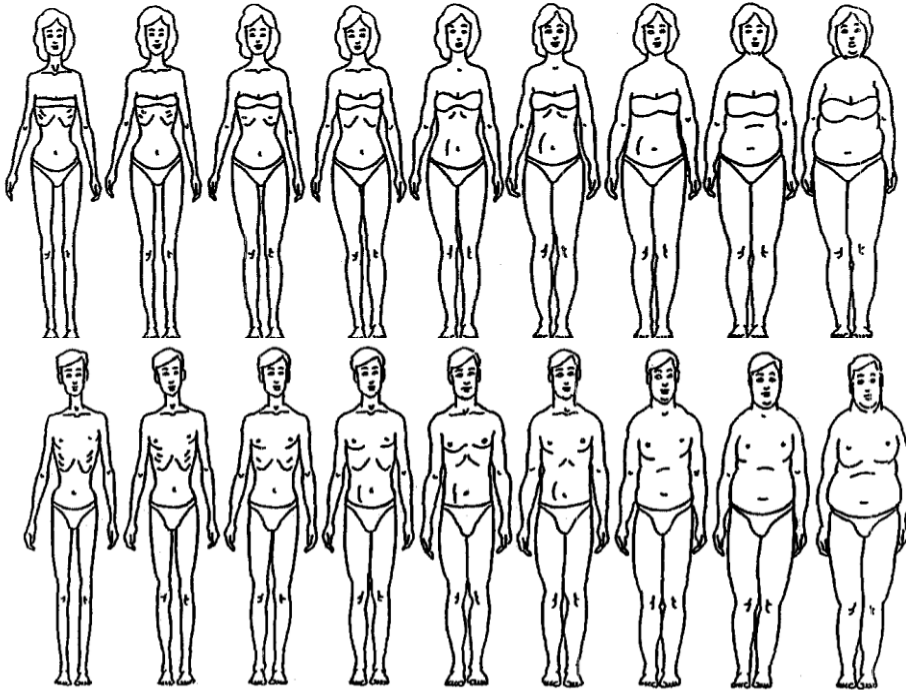
### **Slika tijela, nezadovoljstvo tijelom i spolne razlike**

Velik broj osoba, osobito djevojaka i žena, nije zadovoljan svojim tjelesnim izgledom. Uglavnom smatraju da imaju previše kilograma, da im tijelo nije dovoljno „čvrsto“, da su im neki dijelovi tijela preveliki ili premali ili da nisu dovoljno privlačni. Što do toga dovodi i jesu li pritom naše procjene realne?

Slika tijela predstavlja naš subjektivni doživljaj vlastitog tjelesnog izgleda i odražava naše stavove, misli i osjećaje koje imamo o vlastitom tijelu, kako uz cjelokupan izgled, tako i uz njegove pojedine dijelove i tjelesne funkcije. Slika tijela se mijenja i jedan je od elemenata samopoimanja pa je tako način na koji doživljavamo svoje tijelo povezan s načinom na koji doživljavamo sebe. Subjektivna komponenta slike tijela odnosi se na doživljaj ugone ili neugode i na zadovoljstvo ili nezadovoljstvo veličinom ili oblikom vlastitog tijela. Kako odražava naš subjektivni doživljaj tijela, nije uvijek usklađena s realnim izgledom tijela i stoga za mnoge može postati snažan izvor nezadovoljstva. S obzirom na to da je društveno uvjetovani idealan tjelesni izgled današnjice većini nedostižan, nastojanje da ga dostignemo može dovesti do nezadovoljstva tijelom.

Nezadovoljstvo tijelom predstavlja subjektivnu negativnu procjenu vlastitog tjelesnog izgleda, dijelova tijela ili nekih njegovih karakteristika, poput veličine i/ili oblika tijela te čvrstoće i veličine mišića. Ono se može kretati od blagog nezadovoljstva nekim dijelovima tijela pa sve do ekstremnog omalovažavanja vlastitog izgleda. U srži nezadovoljstva tijelom leži raskorak između tijela kakvim ga vidimo i onog kakvim bismo željeli da bude. Što je taj raskorak veći, veće je i naše nezadovoljstvo. Upravo to je osnova jedne od vrsta mjerenja nezadovoljstva tijelom. Na Slici 1 možemo vidjeti primjer grafičkih mjera nezadovoljstva tijelom za žene i muškarce pri čemu je zadatak osobe da odabere crtež koji, prema njenom mišljenju, najviše odgovara njenom sadašnjem tjelesnom izgledu, a potom crtež koji najviše odgovara njenom željenom/idealnom tjelesnom izgledu. Razlika procjena sadašnjeg i

željenog/idealnog tjelesnog izgleda predstavlja razinu nezadovoljstva tijelom. Što je ona veća, osoba je nezadovoljnija svojim tijelom želeći biti mršavija ili krupnija.



Slika 1. Figure ženskog i muškog tijela u Ljestvici procjene crteža ljudske figure (Contour Drawing Rating Scale – CDRS; Thompson i Gray, 1995)

Iako nezadovoljstvo tijelom privlači veliku pozornost zbog uloge koju ima u razvoju poremećaja hranjenja, depresije i anksioznosti, ono se javlja kod velikog dijela populacije bez poremećaja i ima važnu ulogu u općem psihološkom funkcioniranju. Dapače, nezadovoljstvo tijelom se zbog svoje učestalosti u zapadnim kulturama današnjice smatra gotovo normativnim, i to posebice među djevojkama kod kojih je, u odnosu na mladiće, učestalije. U mnogim razvijenim zemljama Zapada 40 do 70% djevojaka nezadovoljno je nekim od dijelova svoga tijela (npr. bokovima, strukom, stražnjicom, bedrima), čak 50 do 80% njih želi biti mršavije, a više od 50% drži dijetu.

Svijest o tijelu se rano razvija. Premda je većina djece zadovoljna svojim tijelom, prema rezultatima nekih istraživanja djevojčice već u dobi od pet godina počinju izražavati nezadovoljstvo vlastitim tijelom. Djevojčice u dobi od pet do sedam godina nakon izloženosti slikama lutaka Barbie pokazuju smanjeno zadovoljstvo tijelom te veću želju da budu mršavije.

Neka istraživanja, međutim, govore u prilog nezadovoljstva tijelom kod djece oba spola pri čemu i djevojčice i dječaci u dobi od šest godina izražavaju nezadovoljstvo tijelom i zabrinutost zbog tjelesne težine. Ti se problemi s dobi povećavaju. Razdoblje adolescencije posebno je kritično za razvoj nezadovoljstva tijelom jer ga obilježavaju mnogobrojne i drastične promjene u tjelesnom izgledu. One su kod djevojaka praćene porastom tjelesne težine i nakupljanjem tjelesne masnoće na struku, bokovima, bedrima i stražnjici zbog čega ih udaljavaju od kulturalnog ideala mršavosti kojeg tada postaju sve svjesnije. Za razliku od pubertetskih promjena kod djevojaka, one kod mladića u većoj mjeri pridonose njihovu približavanju idealnom izgledu mišićavog muškog tijela širokih ramena, ravnog trbuha te uskog struka i bokova jer uključuju rast u visinu, smanjenje tjelesne masnoće, širenje ramena i dobivanje na mišićnoj masi.

### **Zašto smo nezadovoljni svojim tijelom? Što na to utječe?**

Na nastanak i razvoj nezadovoljstva tijelom utječu mnogi čimbenici koji dolaze iz različitih izvora, od onih bioloških, poput dobi, spola i vremena ulaska u pubertet, do psiholoških i sociokulturalnih (roditelji, prijatelji, vršnjaci, braća, sestre, partneri, mediji...).

Općenito se možemo složiti kako u objašnjavanju razvoja i održavanja nezadovoljstva tijelom postoje četiri glavna pristupa:

- (1) pristup socijalne usporedbe
- (2) pristup sociokulturalnog pritiska
- (3) razvojni pristup
- (4) pristup negativnog verbalnog komentara (zadirkivanje, negativni komentari i negativne povratne informacije o tjelesnom izgledu).

Prema *pristupu socijalne usporedbe* veći rizik za razvoj nezadovoljstva tijelom imaju osobe koje svoj izgled često uspoređuju s izgledom drugih osoba, posebice onih koje smatramo vrlo privlačnima (primjerice modelima, glumcima/glumicama, pjevačima/pjevačicama...), u odnosu na osobe koje to rjeđe čine. Modeli, glazbenici i glumci u časopisima, reklamama, glazbenim spotovima, serijama, filmovima i televizijskim emisijama najčešće odražavaju društveno uvjetovani ideal tjelesnog izgleda, a izražena mršavost ženskog tijela postala je sinonimom društvenog ideala ženske ljepote današnjice. Modeli ženskoga spola, prikazani u medijima, iznimno su pothranjeni. Takve pothranjene djevojke i mlade žene

postaju modeli za usporedbu djevojkama koje osjećaju snažan pritisak medija k postizanju idealnog tjelesnog izgleda. U medijima se sve veća pažnja pridaje i idealu muške ljepote kroz prisustvo mišićavih modela muškoga spola.

*Pristup sociokulturalnog pritiska* vezan je uz prethodno opisani pristup. Prema njemu su sociokulturalni utjecaji, posebno oni koji uključuju tisak i vizualne medije, izvor snažnih poruka o tome koje su tjelesne karakteristike prihvatljive i poželjne, a koje to nisu. Zbog svoje popularnosti, raširenosti i lagane dostupnosti, televizija, reklame, filmovi, serije, časopisi, novine i internet, lako i vrlo učinkovito propagiraju idealan tjelesni izgled te imaju veliku moć u isticanju (ne)poželjnosti određenih tjelesnih karakteristika. Mediji nam također daju ideje i prijedloge za promjenu tjelesnog izgleda uključujući preporuke za provođenje dijeta, tjelovježbu i primjenu različitih dodataka prehrani i preparata za promjenu tjelesnog izgleda. Osim što mogu dovesti do primjene različitih štetnih i opasnih strategija za promjenu tjelesnog izgleda i odstupanja u navikama hranjenja, sociokulturalni utjecaji mogu pridonijeti razvoju i održavanju depresivnosti, anksioznosti, nesigurnosti, krivnje, srama i stresa.

*Razvojni pristup* usmjeren je na razmatranje vremena ulaska u pubertet i uz njega vezanog razvoja određenih tjelesnih karakteristika u odnosu na vršnjake u vlastitoj skupini kao središnjeg čimbenika razvoja nezadovoljstva tijelom. Prema rezultatima većine istraživanja djevojke koje rano sazrijevaju (ranije ulaze u pubertet), nezadovoljnije su svojim tijelom i češće provode dijetu u odnosu na svoje vršnjakinje koje su u vrijeme ulaska u pubertet bile starije. Tjelesni izgled rano sazrelih djevojkama postaje sve udaljeniji od idealnog izgleda mršavog ženskog tijela te su takve djevojke često manje popularne među vršnjacima, imaju sniženo samopoštovanje i više razine depresivnosti. S druge strane, rano sazreli mladići u odnosu na svoje vršnjake koji kasnije sazrijevaju ranije počinju razvijati društveno poželjne tjelesne karakteristike koje ih približavaju idealu mišićavog muškog tijela.

Prema *pristupu negativnog verbalnog komentara* rana izloženost zadirkivanju u obliku negativnih primjedbi vezanih uz tjelesni izgled ili tjelesnu težinu i oblik, povezana je s nezadovoljstvom tijelom, poremećajima hranjenja i narušenim općim psihološkim funkcioniranjem. Tako su primjerice odrasle žene koje su tijekom adolescencije bile zadirkivane zbog svog izgleda nezadovoljnije vlastitim tijelom od žena koje to nisu bile. Djevojke koje su često zadirkivane zbog svog tjelesnog izgleda sklone su obezvrjeđivanju

vlastitog tijela te strahu od neodobravanja svoje okoline zbog svog izgleda. Češća meta zadirkivanja vršnjaka su djevojčice i djevojke s prekomjernom tjelesnom težinom, međutim kod dječaka i mladića se zadirkivanje može javljati u oba slučaja: i ukoliko su iznadprosječne i ukoliko su ispodprosječne tjelesne težine.

Svaki od navedenih pristupa objašnjava ulogu nekih od mnogobrojnih čimbenika koji imaju ulogu u nastanku i razvoju nezadovoljstva tijelom. Međutim, opisani čimbenici uglavnom ne djeluju neovisno jedni o drugima, već na nezadovoljstvo tijelom utječu svojim složenim međudjelovanjem. Ovi podaci upućuju na važnost osvještavanja snage koju razni biološki i sociokulturalni čimbenici imaju na razvoj i održavanje nezadovoljstva tijelom te na osmišljavanje raznih programa koji bi spriječili nastanak i razvoj nezadovoljstva tijelom kod osoba oba spola.

I mi svojim ponašanjem možemo na to utjecati. Izrazito je važno da smo svjesni kako naši izravni negativni komentari o tjelesnom izgledu, neovisno o tome na koji su aspekt tjelesnog izgleda usmjereni, imaju izrazito štetan učinak na razvoj slike tijela osobe kojoj smo ih uputili te kako mogu ostaviti dugoročne posljedice ne samo na njezinu sliku tijela, već i na njezin osjećaj vlastite vrijednosti i odnose s drugima. Također, kada gledamo savršena tijela mnogih glumaca, glumica, pjevača, pjevačica i modela, važno je prisjetiti se kako to nisu realistične reprezentacije stvarnih ljudi te kako o njihovom izgledu brine cijeli tim stručnjaka: od profesionalnih frizera, vizažista, modnih kreatora do osobnih trenera. Njihova su tijela također često i kirurški tretirana, a fotografije i snimke računalno obrađene.

### Preporučena literatura:

Ambrosi-Randić, N. (2004). *Razvoj poremećaja hranjenja*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Costin, C. (2010). *Poremećaji prehrane: 100 pitanja i odgovora*. Zagreb: Mozaik knjiga.

Kuhar, M. (2005). Medijske reprezentacije tjelesnog izgleda i samopredodžba mladih. *Medijska istraživanja*, 11, 97-112.

Levine, M.P., Smolak, L. (2002). Body Image: Development in Adolescence. U T.F. Cash, T. Pruzinsky (Ur.), *Body Image: A Handbook of Theory, Research, and Clinical Practice*, 74-82. New York: The Guilford Press.

Markey, C.N. (2010). Invited commentary: Why body image is important to adolescent development. *Journal of Youth and Adolescence*, 39, 1387-1391.

McCabe, M. P., Ricciardelli, L.A. (2003). Body image and strategies to lose weight and increase muscle among boys and girls. *Health Psychology*, 22, 39-46.

Pokrajac-Bulian, A., Živčić-Bećirević, I., Vukmanović, S., Forbes, G. (2005). Nezadovoljstvo tjelesnim izgledom i navike hranjenja kod studentica i njihovih majki, *Psihologijske teme*, 14, 57-70.

Projekt "Tko je to u ogledalu?" (2013). <http://www.petplus.hr/projekt-tko-je-to-u-ogledalu/>

Rijavec, M., Miljković, D. (2010). *Razgovori sa zrcalom*. Zagreb: IEP.

Tiggemann, M. (2011). Sociocultural perspectives on human appearance and body image: U: T.F. Cash and L. Smolak (Ur.), *Body Image: A Handbook of Science, Practice, and Prevention*, 12-19. New York: The Guilford Press.

## Čemu se smijemo i zašto? Psihologija humora

*Nina Pavlin-Bernardić, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*

Pisac E. B. White jednom je rekao da je „analiziranje humora kao seciranje žabe. Rezultat zanima samo par ljudi, a žaba umre“. Unatoč tome, psihologe je odavno zanimalo koji su mentalni procesi uključeni u doživljaj nečega kao smiješnog, koju ulogu humor ima u našim interakcijama s drugim ljudima, što je to uopće smisao za humor, te je li koristan za naše psihičko i fizičko zdravlje.

Humor i smijeh predstavljaju univerzalno ljudsko iskustvo – javljaju se u svim kulturama, iako među njima postoje razlike u sadržaju humora i situacijama u kojima je smijeh prikladan. No, čini se da nije jedinstven samo za ljude jer su istraživači opazili da se i bonobo majmuni, orangutani i gorile smiju. Iako se njihov smijeh zvukom razlikuje od ljudskog, događa se za vrijeme sličnih socijalnih situacija i igre kao smijeh kod djece i beba, tako da vjerojatno ima iste evolucijske korijene.

### **Teorije humora**

Tijekom prve polovice dvadesetog stoljeća najutjecajnija teorija humora bila je psihoanalitička teorija humora Sigmunda Freuda. Prema Freudu, razlog zašto uživamo u vicevima je to što nam omogućuju da osjetimo zadovoljstvo koje proizlazi iz otpuštanja primitivnih seksualnih i agresivnih impulsa. Ne osjećamo se krivi zbog toga jer je naš superego privremeno preokupiran pametnim kognitivnim „trikom“ uključenim u vic i često nismo ni sasvim svjesni stupnja u kojem vicevi sadrže agresivne i seksualne sadržaje. Primjer može biti sljedeći vic:

Muž: „Zamisli kako odvratno. Upravo sam saznao da je kućepazitelj spavao sa svakom ženom u zgradi osim jedne!“

Žena: „Ah, to mora da je ona uštogljena Marička s trećeg kata!“

Prema psihoanalitičkom shvaćanju, ovakav vic je smiješan ne samo zato što se u njemu spominje seks, već i zato što su naši agresivni nagoni oslobođeni smijanjem naivnom mužu i ženi koja se ovom rečenicom izdala.

Empirijska istraživanja nisu poduprla ovakvo pojednostavljeno viđenje funkcije humora, no Freudova teorija svakako je usmjerila pažnju teoretičara na neke od aspekata humora koje treba objasniti. Freud svakako nije prvi ukazao na povezanost humora i agresivnosti: još su Aristotel, Platon i kasnije Thomas Hobbes ukazivali na to da je humor oblik agresivnosti, a i mnogi kasniji autori zastupali su ovaj pristup. Ta skupina teorija poznata je pod nazivom „teorije superiornosti“ i prema njima humor dovodi do osjećaja nadmoći osobe nad drugima, koji ispadaju manje sposobni i inteligentni. Primjeri toga bi bile praktične šale, vicevi o različitim etničkim skupinama, crni humor, seksistički vicevi i slično. U ovo bi spadali i danas vrlo česti vicevi o plavušama, kao što je sljedeći:

Sjedi plavuša u autobusu kad uđe baba u autobus i pita plavušu:

„Možemo li se zamijeniti?“

A plavuša će:

„Što, pa da ja budem baba?!?“

No, iako neke vrste humora svakako imaju elemente agresivnosti, to svakako nije točno za sav humor. Teorije nekongruentnosti stoga se usmjeravaju na kognitivne aspekte humora i manje pažnje posvećuju njegovim emocionalnim i socijalnim aspektima. Prema njima, smiješne su nam stvari koje su neočekivane, neobične i različite od onoga što normalno očekujemo. Primjer bi bio sljedeći vic:

Žena dolazi u dućan i pita prodavačicu:

„Mogu li isprobati ovu haljinu u izlogu?“

Prodavačica: „Pa... Ne bi li bolje bilo da je isprobate u kabini za presvlačenje?“

Prema autorima koji zagovaraju teoriju nekongruentnosti, ovaj vic nam je smiješan jer prema njegovom prvom dijelu očekujemo da se haljina nalazi u izlogu, ali u drugom dijelu shvaćamo da se pitanje može interpretirati i na drugi način i time razrješavamo nekongruentnost.

Prema teoriji benigne povrede, novijoj teoriji humora koja nadograđuje prethodna shvaćanja humora, nešto doživljavamo smiješnim ako su zadovoljena tri uvjeta: 1) nešto ugrožava ili narušava shvaćanje osobe o tome kakav bi svijet "trebao biti", 2) to ugrožavanje je benigno, i 3) obje ove percepcije se događaju istovremeno. Tako se, primjerice, duhovitima mogu percipirati situacije koje uključuju kršenje socijalnih, kulturalnih, lingvističkih, logičkih i



moralnih normi. Ako kršenje norme doživljavamo preslabim ili prejakim, vic nam neće biti smiješan. Primjerice, religioznom osobama šala koja uključuje neku religioznu tematiku može biti uvredljiva pa stoga „povreda“ nije benigna i duhovit efekt šale će izostati, dok je netko drugi može doživjeti kao benignu i smiješnu.

### **Smisao za humor**

Što je uopće smisao za humor? Očekivano, većina ljudi za sebe misli da ga ima – u jednom je istraživanju čak 94% ispitanika za sebe izjavilo da imaju „iznadprosječan smisao za humor“, iako je to statistički, naravno, nemoguće. Smisao za humor se najčešće definira kao sposobnost osobe da doživi neke podražaje i iskustva smiješnima i da uživa u smiješnim stvarima. No, on zapravo ima puno aspekata – sposobnost shvaćanja šala i viceva, način na koji osoba sama izražava humor i ima duhovite opaske, stupanj u kojem sama aktivno traži duhovite sadržaje koje će čitati ili gledati, pamćenje za viceve ili smiješne događaje iz vlastitog života te korištenje humora kao mehanizam nošenja sa stresom. Smisao za humor naravno ovisi o mnoštvu faktora, kao što su kultura u kojoj osoba živi, inteligencija, zrelost, obrazovanje i kontekst.

Općenito, istraživanja pokazuju da su nam ljudi koji imaju smisla za humor privlačniji od onih koji ga nemaju. Smisao za humor druge osobe povećava našu percipiranu dobit od prijateljstva ili veze s njom (veća je vjerojatnost da ćemo uz tu osobu doživljavati ugodne osjećaje vezane uz smijeh i veselje) i smanjuje percipirani gubitak (manja je vjerojatnost da će se osoba lako uvrijediti zbog nečega ili nas opterećivati neugodnim emocijama).

Također, privlačniji su nam ljudi koji se smiju našim šalama. Tako su u jednom eksperimentu od sudionika tražili da ispričaju vic drugoj osobi istog spola, koja je zapravo bila suradnik eksperimentatora (no to ispitanici nisu znali). Polovici sudionika druga osoba se smijala na ispričani vic, a polovici nije. Također, dio sudionika je dobio informacije o drugoj osobi prema kojima je ta osoba imala stavove i uvjerenja o društvenim pitanjima koji su bili vrlo slični njihovima, a dio informacije prema kojima su im stavovi i uvjerenja različiti. Nakon toga su trebali procijeniti drugu osobu i koliko im je privlačna za daljnje druženje.

Kao što su autori i predvidjeli, najprivlačnijima su procijenjene osobe koje su se smijale šali sudionika i imale slične stavove njima. Međutim, osobe koje su se smijale vicu ispitanika, a imale su različite stavove od njih percipirane su puno privlačnijima od osoba koje su imale

različite stavove, a nisu se niti smijale vicu. Autori istraživanja zaključili su da smijanje osobe njegovom vicu ispitaniku pokazuje da cijeni njegov smisao za humor i, štoviše, da imaju sličan smisao za humor, što doprinosi osjećaju bliskosti.

### **Humor i mentalno zdravlje**

Na smisao za humor danas se ne gleda samo kao na vrlo poželjnu karakteristiku ličnosti, nego i kao na vrlo bitnu komponentu mentalnog zdravlja. U istraživanjima se pokazalo da je negativno povezan s depresijom, pesimizmom i zabrinutošću oko različitih životnih pitanja. Pokazalo se da je i korištenje humora dobra strategija za nošenje sa svakodnevnim stresom i da su osobe koje ga koriste pri suočavanju sa stresom zadovoljnije i manje anksiozne.

Treba reći i da nisu sve vrste humora podjednako korisne: pokazalo se da su različite vrste humora različito povezane s ishodima vezanima uz psihološku dobrobit. Osobe koje humor koriste pretežno kako bi ismijavale druge i sklone su sarkastičnim primjedbama, ali i osobe koje ga često koriste kroz samoporažavajuće strategije kao što je ismijavanje samih sebe pred drugima, češće iskazuju i da su lošijeg raspoloženja, pod stresom, anksiozne i procjenjuju odnose s drugima lošijima. Osobe koje koriste humor kako bi razveselile sebe i druge i podigle raspoloženje češće iskazuju i da su zadovoljnije odnosima s drugima, manje su anksiozne i manje pod stresom. No, treba napomenuti da su ova istraživanja korelacijska, tako da ne možemo govoriti o uzročno-posljedičnim vezama.

Humor je važan i u ljubavnim vezama: istraživanja su pokazala da su osobe koje procjenjuju da njihov partner ima dobar smisao za humor zadovoljnije vezom. Također, osobe koje su u sretnom braku često svoje zadovoljstvo brakom pripisuju, bar dijelom, humoru i smijehu koji dijele s partnerom.

Do sada se vrlo malo istraživanja bavilo time može li se smisao za humor poboljšati i može li se naučiti koristiti ga na zdrave načine, no ona koja jesu pokazuju da uvježbavanje drugog, duhovitog pogleda na stresne situacije može biti vrlo korisno i umanjiti stres.

Stoga ovo poglavlje završavamo vicem koji je zauzeo visoko mjesto po procjenama duhovitosti u međunarodnom istraživanju objavljenom na stranici [www.laughlab.co.uk](http://www.laughlab.co.uk):

Sherlock Holmes i doktor Watson pošli su na kampiranje. Nakon obilne večere i boce vina legli su u šator spavati. Nekoliko sati kasnije Holmes budi Watsona: "Pogledaj u

nebo i reci mi što vidiš", kaže mu. "Vidim milijune zvijezda, Holmes", odgovara mu ovaj.

"Što iz toga zaključuješ?", pita ga detektiv.

Watson sada želi ispasti pametan pa krene: "Sa stajališta astronomije zaključujem da su to milijuni galaksija i planeta. Astrološki primjećujem da je Saturn u Lavu. Meteorološki, zaključujem da će sutra biti lijep dan..."

Holmes ga prekide: "Idiote jedan! Netko nam je ukrao šator!"

### **Preporučena literatura:**

Freud, S. (1928). Humour. *International Journal of Psychoanalysis*, 9, 1-6.

Lefcourt, H. M. (2001). *Humor: The psychology of living buoyantly*. New York: Kluwer Academic.

Martin, R. A. (2007). *The psychology of humor: An integrative approach*. Burlington, MA: Elsevier Academic Press.

McGraw, A. P. i Warren, C. (2010). Benign violations: Making immoral behavior funny. *Psychological Science*, 21(8), 1141-1149.

van Hooff, J. A. i Preuschoft, S. (2003). Laughter and smiling: The intertwining of nature and culture. U: F. B. M. de Waal i P. L. Tyack (ur.), *Animal social complexity: Intelligence, culture, and individualized societies* (str. 260–287). Cambridge, MA: Harvard University Press.

## Ispričaj ću ti priču: Terapijske priče u radu s djecom

*Mirna Čagalj, Lucija Čoga, Antonia Čosić, Ivana Glavaš, studentice psihologije, Filozofski fakultet u Zagrebu*

*Katarina Lončarić, psiholog pripravnik na Odjelu za hematologiju i onkologiju, Klinika za dječje bolesti Zagreb*

*Ana Mužak, psiholog pripravnik, DV „Mali istraživač“*

*Gordana Kuterovac Jagodić, izvanredna profesorica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Koliko često pričate djeci priče? Vjerojatno s godinama sve manje i manje. Puno ljudi vjeruje kako su priče namijenjene samo mlađoj djeci i služe kako bismo ih lakše navečer uspavali. Što su djeca starija, to se manje susreću s pričama, a više s obvezama i jurnjavom od jedne aktivnosti prema sljedećoj, što se nagradi novim računalom ili mobitelom. Ipak, možemo se zapitati je li dobro slikom na ekranima zamijeniti maštu i kreativni pogled djeteta na svijet? Djeca vole provoditi vrijeme s roditeljima, a pričanjem priča im to omogućujemo. Dok televizijski programi nude gotove sadržaje koje djeca uglavnom pasivno prihvaćaju, pričanje priča omogućava djeci da postanu aktivna i u mašti stvaraju svoje unutarnje svjetove. Osim toga, priče imaju brojne pozitivne učinke na dječji razvoj, tako da je dobro znati nešto o tome kakve priče postoje i kako ih koristiti.

Pored toga što je iznimno važno za razvoj mašte, redovito pripovijedanje može pomoći u razvijanju govora, emocionalnom, socijalnom i kognitivnom razvoju. Kroz povećavanje rječnika i bogaćenje komunikacijskih vještina pomažemo im u razvoju govora, dok uspostavljanjem pravila i zajedničkim provođenjem vremena potičemo socijalni razvoj djeteta. Kroz pričanje priča, dijete može naučiti prepoznavati emocije, razviti empatiju s likovima ili ojačati privrženost i bliskost s pripovjedačem (bio to roditelj, baka, djed, teta u vrtiću ili netko drugi) te time potičemo emocionalni razvoj. Uz razvoj mašte, priče utječu i na ostale aspekte kognitivnog razvoja tako što pomažu razvitak i ojačavanje pamćenja, koncentracije, zaključivanja i sposobnosti rješavanja problema. U nastavku teksta objasniti ćemo i opisati jednu vrstu priča, a to su terapijske priče koje, pored navedenih značajki, imaju neke svoje zakonitosti po kojima se izvode te načine na koje djeluju.

Terapijske priče su priče koje pomažu djetetu vratiti izgubljenu psihičku ravnotežu. Vraćanje ravnoteže može se odnositi na širok raspon situacija u kojima se dijete nalazi.

Primjenjive su na bilo kakav oblik neravnoteže u djetetovu životu, no često se koriste u radu s djecom koja su traumatizirana, imaju emocionalne teškoće ili teškoće u ponašanju. Emocionalnu neravnotežu u djetetovom životu može izazvati bilo što - bolest, preseljenje, ljutnja, agresivno ponašanje, nesigurnost, strah... Terapijsko pričanje priča je nježan i lagan, a ipak učinkovit način rješavanja problema s kojima se djeca susreću, u svakodnevnom životu kao i u vlastitom razvoju. One omogućuju djeci putovanje kroz maštu, aktivno sudjelovanje u vlastitom razvoju umjesto prihvaćanja gotovih lekcija ili uputa za ponašanje. Terapijske priče u simboličkom obliku sadrže situacije koje dijete proživljava, a djeluju preko razumijevanja situacije na svjesnoj i nesvjesnoj razini. U psihologiji se često terapijske priče zovu terapeutskim metaforama zato što osnovna misao bajke tj. priče nije dana izravno u moralnoj pouci, već je predstavljena u prenesenom značenju koje olakšava njezino prihvaćanje. Terapijske priče se stoga temelje na identificiranju problema, pronalaženju metafore za njega i uklapanja te metafore u priču, a djetetu se ostavlja prostor za zaključivanje i primjenu.

Možda se pitate kakve su to terapijske priče i po čemu su posebne. Istina je da zapravo sve priče mogu imati terapijski potencijal u nekoj mjeri. Ako priča izaziva smijeh, plač ili bilo koju drugu emociju, ona kroz emocionalni doživljaj djeluje terapijski na dijete. Sjetimo se da i nama samima i smijeh i suze mogu pomoći. Ipak, postoje određeni modeli za pisanje terapijskih priča koji se češće koriste. Jedan od tih je korištenje trodijelne strukture: metafora, putovanje i rasplet. Za početak moramo imati cilj priče. Primjerice, to može biti neko djetetovo ponašanje koje smatramo nepoželjnim. Neka ponašanja možemo vidjeti kao problematična, primjerice kad dijete štipa druge ili razbacuje stvari, stoga nam cilj može biti smanjiti vjerojatnost pojave tih ponašanja. Nadalje, moramo pronaći metaforu za to ponašanje. Metafora se odnosi na pronalaženje imaginativne poveznice, tj. usporedbe. Ona služi kako bi proširila djetetov pogled te kako bi mu, prikazujući jednu stvar kao neku drugu, osvježila percepciju. Dijete će biti spremnije saslušati priču ako ne shvati na početku da se radi o njemu. Tako, umjesto priče o djetetu koje štipa druge, iskoristimo metaforu račića koji svojim klijestima gnjavi prijatelje, a umjesto djeteta koje razbacuje svoje stvari, iskoristimo kao glavni lik metlicu koja bi trebala mesti i čistiti. Može se činiti teško, ali metafore zapravo možemo pronaći bilo gdje. Životinje su neiscrpan izvor metafora jer se često neke osobine vežu za određene životinje. Na primjer, srna je plaha pa bi mogla biti dobra metafora za priču o

sramežljivom djetetu. Vrane su kreštave pa s tim možemo povezati brbljavost učenika u razredu. Metafore obično odgovaraju simptomu i težini situacije, no sustavno predstavljanje metafora, čak i onih koje ne odgovaraju stvarnim problemima djeteta, rezultiraju razvojem mehanizama samopomoći, tj. sposobnosti da dijete u svakoj situaciji potraži snagu u sebi, vjeruje u uspjeh i teži ostvarenju cilja. Metaforički likovi u terapijskoj priči imaju pozitivne ili negativne uloge. Negativne uloge simboliziraju prepreke i smetnje koje izbacuju situaciju iz ravnoteže, dok pozitivne uloge simboliziraju pomoć koja dovodi situaciju u ravnotežu. Vrijednost metafora u terapijskim pričama leži u izgradnji imaginativne poveznice između neravnoteže i onoga što može vratiti ravnotežu u djetetov život.

Nakon što smo smislili metaforu, slijedi putovanje. Ono se odnosi na strukturiranje radnje te stoga vodi dijete od neravnoteže prema cjelovitom rješenju. U tome puno pomažu karakteristike likova u priči. Oni ne čekaju da se problem sam riješi i ne očekuju da će im drugi sami od sebe pomoći. Naprotiv, oni u sebi pronalaze nove sposobnosti i djeluju prema njima te uspijevaju usvojiti nove strategije suočavanja s problemom. Putovanje se temelji na napetosti koja raste s razvojem priče, pri čemu radnja prati neravnotežu u ponašanju da bi se došlo opet do cjelovitoga i pozitivnog raspleta. Priču zaključujemo raspletom koji služi za ponovno uspostavljanje ravnoteže. Svakako, rasplet bi morao biti pozitivan da uspije motivirati dijete na djelovanje u sličnoj situaciji. Ukoliko nameće osjećaj krivnje djetetu za ponašanje koje želimo promijeniti, može se dogoditi da se dijete ne poistovjeti s pričom, ne doživi napredak lika u priči kao nešto pozitivno te time ne uspije usvojiti poruku priče.

Dakle, terapijska priča odražava problem sličan onome s kojim se dijete nosi. Ona je potrebna kako bi ono čulo priču o likovima koji su uspjeli nadići slične probleme i nudi inspiraciju za rješenja koja bi djeca mogla iskoristiti u vlastitom životu. Zapravo je tek osnova na kojoj se zatim gradi komunikacija s djecom. Temom ih potaknemo na razmišljanje o likovima i poistovjećivanje s njima. Na taj način im pružamo nadu i motiviramo ih - ako junak priče može riješiti svoj problem, mogu i oni učiniti nešto slično za sebe. Pokazujemo im da nije loše bojati se, ali bitno je naučiti da se strahovi mogu nadvladati. Potičemo ih na aktivno razmišljanje i predlaganje ideja za rješenja. Pritom se ne trebamo ustručavati od ponavljanja istih priča. Djeca ponekad vole čuti istu priču više puta jer to pomaže razvoj privrženosti između djeteta i pripovjedača priče te razvija osjećaj bliskosti, povjerenja i sigurnosti.

Priče nisu čarobni štapić koji će odmah promijeniti ponašanje. Stoga je bitno čuvati se prevelikih očekivanja. Priče ne moraju biti i nisu savršene, no uz držanje nekih od navedenih pravila, mogu biti bolje. Sami ćete odabrati želite li priču pročitati ili ispričati svome djetetu. Pripovijedanje iziskuje veći napor jer iziskuje učenje priče napamet, no bez sumnje je življi i osobniji način njezina iznošenja. Svejedno, oba načina imaju svoje mjesto. Primjerice, prerađivanje priče u igrokaz ili lutkarsku predstavu može ojačati poruku same priče. Uostalom, rekviziti se mogu koristiti na različite načine. Njih možemo dati djetetu kao dar i podsjetnik na priču, a možemo se igrati s djetetom rekvizitima tijekom pričanja priče. Također, često najbolje ideje dobijemo upravo od djece pa je bitno slušati što ih zanima. Inspiracija se može naći i u prirodi, u klasičnim dječjim pričama i bajkama. Neizostavno je razgovarati s djecom o priči nakon čitanja, provjeravati kako su je razumjeli te zajednički rješavati nedoumice i dileme. Na te sve načine dijete prima naše osjećaje o problemima i naša iskustva koja mu pomažu u razvoju i koje pojačavaju poruku priče.

Terapijske priče daju poticaj za promjenu ponašanja iznutra, samoinicijativno, i upravo zbog toga je taj pristup dugoročno uspješan te je učinkovitiji od pokušaja promjene izvana. Sva ponašanja se odvijaju u kontekstu te ne postoji popis priča za svaku situaciju. Upravo ste vi, roditelji, savjetnici, učitelji i prijatelji, oni koji su u izravnom dodiru s odnosima, kontekstom i individualnim karakteristikama djece. Baš zato ste u najboljoj poziciji za stvaranje priča za specifične potrebe djeteta.

### **Korištena i preporučena literatura:**

- Oaklander, V (1996). *Put do dječjeg srca: geštaltistički psihoterapijski pristup djeci*. Zagreb: Školska knjiga.
- Ortner, G. (1998). *Bajke koje pomažu djeci. Priče protiv straha i agresivnog ponašanja te sve što trebate znati kada ih čitate djeci*. Za djecu od 3 do 7 godina. Zagreb: Mozaik knjiga.
- Ortner, G. (1999). *Nove bajke koje pomažu djeci. Priče o svađi, strahu i nesigurnosti te ono što bi roditelji trebali znati o tome*. Za djecu od 6 do 10 godina. Zagreb: Mozaik knjiga.
- Perrow, S. (2010). *Bajke i priče za laku noć: terapeutske priče za djecu*. Velika Mlaka: Ostvarenje.
- Perrow, S. (2013). *Iscjeljujuće priče II. 101 terapeutska priča za djecu*. Velika Mlaka: Ostvarenje.



## Zašto nam rak zaplete jezik? Kako mogu biti podrška osobi oboljeloj od maligne bolesti

Ana Majdančić, psiholog, Psihijatrijska bolnica Sv. Ivan, Zagreb

Danas, nažalost, mnogi od nas imaju nekoga u svojoj blizini (člana obitelji, prijatelja, susjeda, kolegu, poznanika) oboljelog od neke maligne bolesti, u narodu rečeno *raka*. Postupci dijagnosticiranja bolesti za osobu predstavljaju stresno razdoblje koje svoj vrhunac doživljava onog dana kada je konačna dijagnoza oboljelome priopćena (većina oboljelih vrlo se jasno i nakon dužeg perioda može prisjetiti upravo tog trenutka). Poznato je da veliki broj oboljelih tijekom prve godine od dijagnosticiranja bolesti prolazi kroz dugotrajne različite stresove koji kao posljedicu ostavljaju poteškoće na kognitivnom i emocionalnom planu, ali i općenito u samom funkcioniranju. U tom razdoblju dominira niz neugodnih osjećaja kao što su tuga, ljutnja, krivnja, nevjerica, a koji su praćeni stalno prisutnim strahom kako od trenutnih događanja tako i od neizvjesne budućnosti. Za dio oboljelih ovi osjećaji poprimaju toliki intenzitet da je moguć razvoj depresije, anksioznosti, paničnih napadaja ili posttraumatskog stresnog poremećaja. Reakcija na bolest ovisit će naravno kako o biološkim čimbenicima i djelovanju farmakološke terapije, tako i o osobinama pojedinca, ali i o okolini u kojoj boravi. Suvremena istraživanja smatraju okolinu, u vidu socijalne podrške, jednim od značajnih čimbenika u oporavku od maligne bolesti. Socijalna podrška oboljelima najčešća je putem kontakata s najbližim članovima uže i šire obitelji, sa svojim partnerom, prijateljima i stručnim osobljem. No, uzevši u obzir da bolest ostavlja značajne posljedice i na bližnje, u vidu osjećaja ljutnje, tuge, bespomoćnosti, straha, nemoći, vrlo često je komunikacija između oboljelog i bližnjih narušena. Dijagnoza maligne bolesti nameće promjene u svim odnosima i načinima komunikacije u tim odnosima, koji se nužno mijenjaju. Na primjer član obitelji, partner ili prijatelj mogu u potpunosti negirati bolest, biti uplašeni, tužni ili pak izrazito ljuti na oboljelog. Sve te reakcije su očekivane i normalne u početku bolesti, a i za vrijeme prilagodbe okoline.

U praksi s jedne strane su oboljeli, koji su tokom liječenja i oporavka izmoreni reakcijama okoline i postavljanjem pitanja i davanjem savjeta tipa: „bit će sve u redu“, „ne brini“, „misli pozitivno“, „znam kako se osjećaš“, „je l' ti rekao doktor koliko ti je ostalo“, „to zlo događa se svima okolo“ i slično. U isto vrijeme susrećemo se s članovima obitelji,

partnerima i prijateljima koji brinu, žele pomoći, nešto reći ili napraviti kako bi pomogli oboljelom, no ne znaju kako.

Iako će komunikacija s osobom oboljelom od maligne bolesti bitno ovisiti i o našem odnosu s njom i prije same dijagnoze, pomažu nam neke od slijedećih smjernica:

### **Aktivno slušanje**

Oboljela osoba vam je sigurno bitna i stalo vam je do nje, pa je trebate za početak poslušati. Osobu slušajte na aktivan način, to znači usmjerite pažnju na ono što ona govori i osjeća te uzvratite vlastitim riječima o tome kako ste razumjeli njene riječi. Aktivnim slušanjem iskazujete poštivanje tuđeg mišljenja i osjećaja te na taj način omogućujete oboljelome da se osjeća ugodno, da vam vjeruje i da lakše iskaže sve ono što želi. Pri tome ne trebate prekidati oboljelog, davati savjete ili osuđivati ga.

### **Postavljanje pitanja**

Možete postavljati pitanja otvorenog i zatvorenog tipa. Otvorena pitanja započinju sa riječima što, tko, gdje, koliko, kada, kako. Potiču i produbljuju komunikaciju. Pitanja zatvorenog tipa, koja počinju sa „da li“, „jeste li“, „znate li“, na neki način ne potiču komunikaciju i sugovornika stavljaju u pasivniju ulogu. U razgovoru s oboljelima uvijek pokušajte s pitanjima otvorenog tipa, a posebice izbjegavajte pitanja *zašto*, jer djeluju agresivno i optužujuće. Na primjer možete pitati: „Kako ti je danas?“, umjesto: „Zašto si danas tako izmoren i iscrpljen?“.

### **Iskazivanje emocija**

Nemojte se bojati iskazati svoje osjećaje. Karcinom ne predstavlja normalnu pojavu, te zbog toga oboljeli ne očekuju da se vi osjećate ugodno. Iskažite svoje osjećaje ukoliko imate potrebu (npr. „Osjećam se zbunjeno, ne znam što bih ti rekao.“). Ukoliko dobro poznajete oboljelog sigurno ćete moći prepoznati kako se osjeća, je li tužan, ljut, zabrinut. Ono što će nam još više pomoći u prepoznavanju emocija kod drugih je opažanje govora tijela, tona glasa, ali i rječnika koji oboljeli koristi. Npr. oboljeli može reći: „Umoran sam od svega, nekad mi se čini da neću još dugo izdržati.“. Umjesto da krenemo sa savjetima i bodrenjem možemo reći (parafrazirati): „Vidim da ti je teško, da se osjećaš bez energije.“

## **Razgovor o bolesti, ali i o drugim aktivnostima**

Ukoliko je oboljeli spreman na razgovor o bolesti pričajte s njim o tome. Pokušajte se i vi informirati o bolesti, kako bi vam bilo lakše razumjeti kroz što oboljeli prolazi i kako bi mogli lakše o tome razgovarati. Ponekad oboljele bližnji isključe iz svakodnevnih aktivnosti i događanja te ih na taj način učine izoliranim i osamljenim. S oboljelima možete dijeliti informacije o svakodnevnim aktivnostima i događanjima, pa će oni tada i dalje imati osjećaj pripadnosti i važnosti u svojoj okolini. Pričajte s njima o svemu onome što se trenutno događa vama, što se događa u gradu, svijetu, s vašom najdražom nogometnom momčadi ili onome što interesira vas ili oboljelog.

## **Druženje**

Kako ćemo komunicirati s oboljelim i kakav ćemo odnos s njim imati nakon dijagnoze, uvelike će ovisiti i o našem odnosu koji smo imali s njim prije toga. Ukoliko je naš prijašnji odnos bio ispunjen humorom nema razloga da i dalje ne bude takav. Važno je da smo u komunikaciji iskreni i ukoliko se osjećamo nelagodno i teško da to možemo podijeliti i s drugima.

Ukoliko ste previše zbunjeni, zabrinuti, tužni, a vezano za odnos sa bližnjim oboljelim od maligne bolesti, uvijek možete potražiti savjet i podršku i od psihologa koji će vam pomoći preispitati svoje osjećaje i odnos prema oboljelom.

## **Preporučena literatura:**

Kemec, L. (2004). *Kažete rak...pa šta onda*. Vinkovci: Matica Hrvatska i Liga protiv raka Vinkovci.

Miljković, D. i Rijavec, M. (2001). *Razgovori sa zrcalom*. Zagreb: IEP.

*Priručnik Emocije i karcinom*. Zagreb: Udruga Sve za Nju.

## Deset koraka do psihičkog zdravlja

*Tanja Jurin, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Anita Lauri Korajlija, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*

U svakodnevnom životu često se čuje izreka: „Dobro je, najvažnije je da smo zdravi“. No najčešće upravo tjelesno i psihičko zdravlje uzimamo zdravo za gotovo dok nam se ne dogodi bolest. Suvremena medicina i psihologija nude nam preporuke kako da očuvamo i/ili postignemo to zdravlje i spriječimo i/ili odgodimo bolest.

Što znači biti psihički zdrav? Psihičko zdravlje označava ravnotežu u svim aspektima života: društvenom, tjelesnom, emocionalnom, ekonomskom i psihičkom. Postizanje ravnoteže svatko od nas uči i to je proces koji ovisi o različitim čimbenicima, a jedan od njih je način na koji razmišljamo o sebi, drugima i stvarima koje nas okružuju. U tekstu koji slijedi navedene su i ukratko opisane smjernice koji bi vam mogle pomoći u postizanju ravnoteže i unaprjeđenju toga kako se osjećate.

1. Zbog čega ste sretni? Kako biste unaprijedili svoje raspoloženje i prepoznali svoje dobre strane, uzmite papir i olovku te napišite pet do deset stvari koje imate, a drugi nemaju i sretni ste zbog toga (zbog toga što ih vi imate, a ne što ih oni nemaju). Pri tome pratite svoje raspoloženje prije i nakon zapisivanja. Istraživanja pokazuju da se nakon ove, vrlo jednostavne vježbe, ljudima poboljša raspoloženje. Učinak vježbe na raspoloženje ograničenog je trajanja, no papir uvijek možete sačuvati i pogledati kad god mislite da je potrebno ili pak popis možete ponovno napisati i nadopunjavati.

2. Crno-bijeli svijet. Preformulirajte svoje negativne osobine u pozitivne. Bogatstvo rječnika omogućava nam da iste stvari nazovemo različitim imenima. Pitanje je samo kako će nam zvučati. Ako ste, na primjer, o sebi mislili da ste spori i to vidjeli kao nešto negativno, pokušajte razmisliti kako vam zvuči pozitivna varijanta istoga, a to je da ste osoba koja dobro promišlja o stvarima prije nego ih učini. Ako u ovom trenutku pomišljate kako se na ovaj način zavaravate, promislite o tome što je zapravo istina. Ako neke stvari ne možete mijenjati, možda nije loše nazvati ih onim imenom s kojim ćete se barem osjećati bolje. Isto možete

učiniti i za negativne osobine vama bliskih osoba. Na taj način ćete ih možda lakše prihvatiti i imati manje nesuglasica ili svađa.

3. Hoću i želim umjesto moram i trebam. Suočite se sa svojim izjavama „moram“ i „trebam“. „Melje me, stalno nešto trebam i moram, stalno nešto treba napraviti, stalno nešto treba nabaviti, stalno nešto treba očistiti.“ Ako ste i vi jedna od osoba koja misli i živi na ovakav način, pokušajte to osvijestiti i preformulirati svoja Moram i Trebam u Želim i Hoću. Na taj način vraćate kontrolu u svoje ruke i stvari ćete činiti motiviranije, a samim time brže i lakše. Ova jednostavna vježba pomoći će vam i u shvaćanju što su stvari koje želite i hoćete, a što one koje ne želite i nećete učiniti.

4. Ako vam život ponudi limun, napravite limunadu. Nema osobe koja nije doživjela veće ili manje probleme odnosno bila izložena negativnim životnim događajima. Kada se oni dogode, potrebno nam je vrijeme za oporavak, no suočavanje svakako može biti unaprijeđeno, a vi pošteđeni daljnjih neugodnih emocija i nezdravog „sažvakavanja“ proživljenog. U psihologiji je poznato kako postoje pojedinci koji se brže i lakše usmjeravaju na neke pozitivne strane negativnog događaja. To zapravo može svatko. Potrebno je problem sagledati kroz različite okvire. Upravo takav način razmišljanja pokazuje staro narodno vjerovanje da je znak sreće kada nas pogodi izmet ptice u letu. Jer zamislite kako bi bilo da krave lete.

5. Put ka sreći. Razriješite već jednom s mitovima o sreći te se suočite s neugodnim emocijama. U današnjem svijetu imperativ je biti sretan i onaj tko to nije većinu vremena, osjeća se loše. No što zapravo znamo o sreći. Sreća je emocija koja je najmanje postojana, drugim riječima nije prirodno „stalno“ stanje sreće. Ako ovo prihvatite bit će vam lakše nositi se s činjenicom da evo baš danas niste ništa posebno sretni. S druge strane važno je naučiti prepoznati i tolerirati vlastita neugodna emocionalna stanja jednom kada se ona jave. Na ovaj način vaše emocije neće biti prijetnja od koje se trebate spasiti već suputnik koji daje boju vašoj sadašnjosti.

6. Opustite se. Gotovo svi bi imali koristi od učenja i prakticiranja relaksacije. U situacijama kada doživljavate neugodne emocije (strah, ljutnju, tugu), jačini osjećaja doprinose i promjene koje osjećamo u tijelu. Relaksacija upravo ima za cilj promijeniti odnosno „umiriti“ tjelesne manifestacije neugodnih emocija. Postoji više načina kako se možete opustiti, no najjednostavniji je svakako duboko trbušno disanje. Sjednite i koncentrirajte se na disanje.

Udišite polako na način da osjetite kako vam se trbuh napuhuje. Na taj način bit ćete sigurni da pomičete ošit i da ste duboko udahnuili. Potom izdišite nešto duže nego li je trajao udisaj. Ponovite to nekoliko puta i pratite razliku u tjelesnom i emocionalnom stanju. Osim učinka koji relaksacija ima na tijelo, ona svakako ima i ulogu u preusmjeravanju pažnje. Opazite kako tijekom ove vježbe niste uspijevali puno misliti o problemima zbog kojih ste se možda osjećali loše jer ste morali misliti na trbuh, disanje i izdisanje.

7. Naučite kako se efikasnije rješavaju problemi. Svi smo svakodnevno izloženi životnim problemima ili izazovima. Korištenje strategija rješavanja problema omogućit će vam da sagledate sve mogućnosti koje su vam na raspolaganju vezano uz konkretan problem te da odaberete onaj koji vam se čini najefikasnijim. Uzmite malo vremena i papir i olovku. Napišite točno koji je vaš problem, potom si dajte mašti na volju i zabilježite sva rješenja kojih se možete domisliti, bez obzira koliko vam se činila nemogućima. Ako zapnete, zamolite druge da vam daju nove prijedloge. Nemojte žuriti, ostavite popis neko vrijeme te će vam dodatne ideje doći kasnije. Potom napravite listu prednosti i nedostataka za svako od rješenja. Vrlo brzo ćete vidjeti koje će se rješenje pokazati najprihvatljivijim. Provjerite je li vam to rješenje bilo efikasno, i ako nije, ne oklijevajte pokušati s drugim. Važno je znati da pisanje stvari na papir potiče proces promišljanja.

8. Okrenite se prema bliskim drugima. Dobro je poznato da su boljeg psihičkog zdravlja oni pojedinci koji imaju bolju socijalnu podršku. Usmjeravanje na ljude za koje vjerujemo ili znamo da će nam biti oslonac ili podrška kada nas snađe nevolja, može nam pomoći da lakše, brže i s manje posljedica prođemo kroz nepovoljna razdoblja. Nabrojite koliko prijatelja ili članova obitelji imate kojima bi se mogli obratiti s problemom ili im se požaliti. Oni su svakako resurs koji vam pomaže na različite načine i od neizmjerne su važnosti. Stoga ulažite u socijalne odnose, to se uvijek isplati.

9. U zdravom tijelu zdrav duh. Budite tjelesno aktivni. Istraživanja pokazuju da je kod pojedinaca koji su vježbali umjereno zahtjevne vježbe tijekom dvotjednog razdoblja, za razliku od onih koji to nisu činili, došlo do unaprjeđenja raspoloženja. Ovi su nalazi više puta znanstveno potvrđeni pa nema razloga da nakon čitanja ne pođete u 30-minutnu šetnju ubrzanim hodom.

10. Činite ono što volite. S obzirom da nam je život ponekad ispunjen brojnim obavezama, nastojte čim više vremena iskoristiti radeći ono što volite (slušajte omiljenu glazbu, prionite hobijima, rekreirajte se, pecite kolače, družite se s drugima, razgovarajte o problemima). Samo malo preslagivanja rasporeda omogućiti će vam da u svakom danu nađete makar nekoliko trenutaka za sebe. Iskoristite ih, zaslužili ste.

**Preporučena literatura:**

Miljković, D. (1997). *Zapisi iz tri ženska kuta - psihologija svakodnevice*. Zagreb: IEP.

Miljković, D. i Rijavec, M. (2004). *Tri puta do otoka sreće*. Zagreb: IEP.

Rijavec, M. i Miljković, D. (2004). *Kako postati i ostati nesretan*. Zagreb: IEP.

## Progresivna mišićna relaksacija: koristan alat u borbi protiv stresa

*Svjetlana Salkičević, znanstvena novakinja, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Svakodnevni je život pun različitih izazova koji nas mogu dovesti u psihičko i fizičko stanje koje je neugodno i u kojem ne želimo dugo ostati. Ponekad to stanje traje tako dugo da postane novo „normalno“ stanje organizma. U borbi protiv takvih fizičkih stanja može pomoći *progresivna mišićna relaksacija* (PMR), metoda koja nam pomaže u borbi protiv tjelesne napetosti, a koja djeluje višestruko: snižava tlak, usporava rad srca, smanjuje napetost mišića, usporava metabolizam i pomaže u kontroli mišljenja. Redovitim uvježbavanjem moguće je toliko dobro razviti kontrolu nad tijelom, da se gotovo trenutno možete opustiti u bilo kojoj situaciji, jer ste više svjesni svojeg tijela i njime znate bolje upravljati. Sastavni je dio kognitivno-bihevioralnih terapija u tretmanu svih vrsta anksioznosti te je primjenjiva u širokom spektru situacija, pri čemu se uvježbava s terapeutom kako bi se što lakše i uspješnije usvojila.

### **Disanje**

Prilikom vježbanja PMR važno je obratiti pažnju na disanje. Disanje je automatska tjelesna reakcija koju možemo kontrolirati (za razliku od otkucaja srca) - prisjetite se napuhavanja balona ili zračnog madraca. Također ga je moguće uvježbati, čemu su nam svjedoci profesionalni pjevači, kao i ronjoci na dah.

Disanje prati naše emocionalno stanje i u situacijama stresa se mijenja jer tijelo očekuje fizičku reakciju (borbu ili bijeg) te počinjemo disati dublje i brže kako bismo se mogli učinkovito obraniti. No, disanje možemo kontrolirati i na taj način smiriti svoje tijelo i dati mu znak kako situacija nije toliko, ili uopće, opasna za naše preživljavanje. Bitno je imati na umu kako je disanje, kao i progresivnu mišićnu relaksaciju, potrebno uvježbavati u situaciji kada ne osjećamo stres, da bismo ih mogli kasnije primijeniti kada smo pod stresom.

Sada ćemo opisati kako možete uvježbati pravilno disanje.

Sjednite opušteno i nemojte križati noge. Opustite ramena i gornji dio prsnog koša te opustite čeljust. Zrak udahnite kroz nos tako da se trbuh ispupči (što možete provjeriti ako na njega stavite ruke). Dišite do dubine koja vam je prirodna. Nakon kratkog



zadržavanja zraka izdahnite kroz usta, što polakše možete a da to činite bez naprezanja. Kad prvi puta počnete vježbati dobro je brojati u sebi: udišete četiri sekunde, zadržite zrak dvije sekunde i izdišite ga šest sekundi, no možete odrediti neki drugi raspored ako vam više odgovara (cilj je pronaći ritam koji je sporiji, ali vam je ugodan). Kako ćete vježbati moći ćete prestati brojati jer će tijelo samo raditi ritmom kojemu ste ga naučili. Moguće je ležeći vježbati disanje, posebno ako imate problema s disanjem trbuhom. Tada legnite na leđa, a na trbuh stavite knjigu (ne prelaganu, ali ne ni svezak enciklopedije) kako biste osjetili da li vam se trbuh diže i spušta.

### **Progresivna mišićna relaksacija**

Nakon što ste uvježbali ili osvijestili disanje, možete prijeći na progresivnu mišićnu relaksaciju. Pomoću ove tehnike dovodimo organizam u stanje koje je suprotno borba-bijeg reakciji. Kao što je već spomenuto, radi se o vještini koja se mora uvježbavati, svaki dan po 20 do 40 minuta, kako bismo nakon nekoliko tjedana mogli postići konstantan osjećaj opuštenosti.

Osnovni je princip stezanje i opuštanje velikih grupa mišića cijelog tijela, pri čemu je stezanje potrebno kako bismo osvijestili mišiće na koje smo se usmjerili i kako bismo osjetili razliku između stanja napetosti i opuštenosti. Svaku grupu mišića prvo jako stegnemo desetak sekundi te je zatim naglo opustimo. Bitno je da je trajanje opuštanja duže od trajanja napetosti, pri čemu se preporučuje da je opuštenost (barem) dva ili tri puta duža od napetosti. Također, svaku grupu mišića napinjemo i opuštamo dva puta i uvijek završavamo s opuštanjem te ne prelazimo na sljedeću grupu dok se mišići nisu opustili. Bitno je disati trbušno i raditi polako te je stoga dobro uvježbavanje raditi u situaciji kad nismo pod vremenskim pritiskom (prije spavanja, u pauzi od učenja, nakon posla).

Progresivnu mišićnu relaksaciju ne bi trebale koristiti osobe koje imaju epilepsiju, psihoze, opsesivno-kompulzivni poremećaj, trudnice i osobe s hipertenzijom te osobe koje su ovisne o alkoholu. Također postoji i mali postotak ljudi koji se ne mogu na ovaj način opustiti te ovu tehniku ne trebaju koristiti.

Prikazat ćemo kako se radi s velikim brojem mišićnih grupa, kako biste ih bolje osvijestili i naučili njima ciljano raditi. Moguće je izvesti relaksaciju i u manjem broju koraka, ali kada ste se već uvježbali i poznajete koje su vam kritične točke (nekome je to vrat, nekome

leđa, a nekome čeljust). Ako imate neku ozljedu pripazite koje vježbe možete i smijete raditi (pitajte svog liječnika).

Opisat ćemo kako se progresivna mišićna relaksacija radi u sjedećem položaju, no uz manje prilagodbe moguće ju je raditi i ležeći. Svaku je vježbu potrebno napraviti dva puta za redom. Tijekom perioda opuštenosti usredotočite se na skupinu mišića koju opuštate i primijetite razliku između napetosti i opuštenosti. Za sve mišićne skupine predviđeno je trajanje napetosti 10 sekundi, a opuštanja 30 sekundi, pa smo zbog uštede prostora to odlučili ne navoditi posebno kod svakog koraka.

Sjednite na stolac uspravno, možete se nasloniti, ali se nemojte u njega „zavaliti“. Stopala moraju dodirivati pod, biti lagano razmaknuta, a ruke moraju biti opuštene i „visjeti“ sa strane. Zatvorite oči.

1. Zategnite stopala tako da *nožne prste* zgrčite što je jače moguće i držite ih napete. Nakon toga ih opustite, naslonite se na stolac i dišite trbušno. Usredotočite se na mišiće i razliku između ovog perioda opuštenosti i prethodne napetosti. Ponovno zgrčite prste i zatim ih opustite i fokusirajte se na opuštene mišiće i disanje. Nakon što ste se opustili možete prijeći na sljedeću mišićnu grupu.

2. Povucite *nožne prste i stopala* prema koljenima, tako da osjećate zatezanje u listovima te zadržite napetost. Nakon toga ih opustite uz trbušno disanje. Fokusirajte se na osjećaj opuštenosti mišića. Ponovite.

3. Pritisnite *koljena* jedno o drugo, osjetite napetost u bedrima, nakon čega ih opustite i dišite. Ponovite.

4. Pritisnite jako *stopalima* pod, kao da želite ustati, i tako ostanite, osjećajući napetost u bedrima i stražnjici. Nakon toga se opustite i ponovite.

5. Jako ispučite *trbuh* i zadržite ga, nakon čega se opustite i osjetite razliku između napetosti i opuštenosti, te dišite trbušno. Ponovite.

6. Uvucite *trbuh* jako i zadržite ga, nakon čega se opustite. Ponovite.

7. Jako se ispravite na stolcu i napravite luk u *leđima* te tako zadržite napetost u leđima, nakon čega se opustite. Ponovite.

8. Pritisnite *dlanove* u razini prsa jedan o drugi i osjetite napetost u prsnim mišićima, zatim opustite ruke (neka ponovno vise) i dišite trbušno. Ponovite.

9. Dok su ruke ispružene prema podu pritisnite *laktove* o prsni koš i osjetite napetost u nadlakticama, nakon čega se opustite. Ponovite.

10. Ruke su i dalje ispružene prema podu i zategnite *otvorene šake* prema naprijed, kao da povlačite prste prema podlaktici i osjećate napetost u podlakticama, posebno prednjem dijelu. Nakon opuštanja ponovite.

11. Stisnite *šake* i osjetite napetost u šakama i podlaktici, nakon čega ih opustite i trbušno dišete te osjećajte opuštenost u cijeloj dužini ruku. Ponovite.

12. Podignite *ramena* prema ušima, kao da ste kornjača i želite uvući vrat u kućicu, nakon čega opustite ramena i dišite sve dok se ramena nisu skroz opustila. Ponovite. Prelazimo na vježbe opuštanja vrata, pri čemu je važno da su vrat i glava uvijek uspravni.

13. Stavite desnu ruku na *čelo* te gurajte *glavu* prema naprijed, osjećajući napetost u prednjem dijelu vrata, nakon čega opustite ruku i glavu i dišite trbušno. Ponovite s lijevom rukom.

14. Stavite desnu ruku na *potiljak* i gurajte *glavu* prema naprijed, osjećajući napetost u stražnjem dijelu vrata i gornjem dijelu leđa. Nakon toga opustite vrat i ruku te dišite. Ponovite s lijevom rukom.

15. Snažno stisnite *čeljust*, kao da grizete Bronhi ili neki drugi tvrdi bombon, nakon čega čeljust opustite i fokusirajte se na razliku napete i opuštene čeljusti (zubi se u opušanom stanju lagano dodiruju ili se uopće ne dodiruju). Ponovite.

16. *Napućite usne* kao da nekome želite poslati poljubac, ali osjetite napetost mišića u usnama i obrazima nakon čega ih opustite. Ponovite.

17. Razvucite usne u najveći *osmijeh* te osjetite napetost u obrazima, nakon čega ih opustite i dišite; fokusirajte se na opuštenost obraza. Ponovite.

18. Ako nemate leće u očima, jako *zažmirite* i spustite obrve, te ih zatim opustite. Osvijestite kako su vam kapci opuštteni i ponovite.

19. Podignite *obrve* najviše što možete te ih nakon 10 sekundi opustite i osvijestite kako vam je čelo opušteno. Ponovite.

Nastavite disati i osjetite kako vam je tijelo opušteno, spustite se s čela, preko obraza, vrata, ramena, ruku, šaka, prsa, leđa, trbuha, stražnjice, bedara, potkoljenica do

stopala. Opustite dio tijela ako je napet i nastavite disati trbušno dok niste spremni otvoriti oči.

**Preporučena literatura:**

Beck, J. S. (2011). *Osnove kognitivne terapije*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Saulsman, L., Nathan, P., Lim, L. i Correia, H. (2005). *What? Me Worry!?!* Northbridge: Centre for Clinical Interventions.

[http://www.cci.health.wa.gov.au/resources/infopax.cfm?Info\\_ID=46](http://www.cci.health.wa.gov.au/resources/infopax.cfm?Info_ID=46)

Koeppen, A.S. (1974). Relaxation training for children. *Elementary School Guidance and Counseling*, 9, 14-21. <http://www.yourfamilyclinic.com/adhd/relax.htm>

<http://psychology.tools/relaxation.html>

## Patite li od „odgađavitiša“? Kako učinkovitije organizirati vrijeme i zadatke

*Nina Pavlin-Bernardić, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji  
Maša Tonković Grabovac, viša asistentica, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Akademsko odlaganje odnosi se na odgađanje započinjanja ili dovršavanja neke aktivnosti koje kod osobe izaziva neugodu. Ono je vrlo rašireno – prema nekim istraživanjima čak 80-95% studenata odgađa izvršavanje svojih obaveza.

Akademsko odlaganje spada u širu skupinu tzv. samohendikepirajućih ponašanja koja se odnose na stvaranje zapreke (izmišljene ili stvarne) vlastitom postignuću u zadacima koje smatramo važnima, tako da osoba ima unaprijed pripremljenu ispriku za mogući neuspjeh. Koliko ste puta i sami izgovorili ili čuli od prijatelja sljedeće rečenice: „Mogao sam rasturiti ovaj test samo da nisam počeo učiti u zadnji čas“ ili „Zadnjih dana sam puno izlazila s prijateljima pa nisam mogla učiti“?

Također, učenici i studenti vrlo često odgađaju tako da visoko prioritetne obveze zamjenjuju onima nižeg prioriteta, čime se stvara lažno opravdanje za odlaganje – tko se ne sjeća situacije kada je umjesto učenja za ispit baš „morao“ pospremati sobu ili čitati drugu knjigu koja je zanimljivija, ali nije tako hitna?

Zbog čega uopće odgađamo? Akademsko odlaganje vezano je uz dvije šire skupine uzroka: obilježja situacije i osobine pojedinca. U obilježja situacije tako spadaju zadaci koji su nam odbojni – veća je vjerojatnost da ćemo odgađati obavljanje zadatka koji zahtijeva puno truda, dosadan nam je ili nezanimljiv te nismo intrinzično motivirani za njega. Također, tu spadaju i aktivnosti za koje „nagrada“ slijedi dosta kasnije. Primjerice, tijekom studiranja se očekuje da redovito učimo neki kolegij duže vrijeme tijekom kojeg nas nitko ne nadgleda, nakon čega slijedi opsežan kolokvij ili ispit. To zahtijeva puno samodiscipline i regulacije vlastitog ponašanja te je studentima često privlačnije sudjelovati u aktivnostima za koje „nagrada“ slijedi odmah, kao što su druženje s prijateljima i Internet.

U osobine pojedinca koje su povezane s odgađanjem spadaju perfekcionizam (perfekcionista više odgađaju jer očekuju od sebe da zadatak obave savršeno), savjesnost

(savjesnije osobe manje odgađaju) i impulzivnost (impulzivnim pojedincima trenutačne želje okupiraju pažnju i stoga zanemare aktivnosti koji će im dugoročno donijeti neku korist).

Treba reći i da ima ljudi kojima odgađanje ne predstavlja problem jer ih za neke aktivnosti više motivira da započnu raditi u zadnji čas i naprave ih fokusirano te su zadovoljni svojim učinkom u njima. Uz to, svi ponekad odgađamo svoje obaveze i to ne mora uvijek predstavljati problem. Međutim, ukoliko odlaganje vodi do slabijeg uspjeha u odnosu na vlastite sposobnosti, neugodno je, izaziva anksioznost, grižnju savjesti i žaljenje za propuštenim prilikama, onda postaje problem. Što možemo učiniti na ponašajnom planu kako bismo smanjili odlaganje? U nastavku ćemo opisati na koji se način može uspješno postaviti prioritete i organizirati svoje vrijeme.

Istraživanja u području motivacije za rad pokazala su da svoje zadatke uspješnije izvršavaju pojedinci koji si postavljaju ciljeve. Pritom nije dovoljno samo postaviti ciljeve već ih je važno i oblikovati na pravi način. Više šanse za izvršavanje svojih ciljeva imate ako ih postavite „MUDRO“. Radi se o akronimu karakteristika ciljeva koje ih čine vjerojatnijima za ispunjavanje. Ciljevi, naime, trebaju biti:

<b>Mjerljivi</b>	npr. „Pročitat ću 50 stranica knjige za ispit.“ umjesto „Čitat ću literaturu za ispit.“
<b>U vremenu</b>	npr. „Pročitat ću knjigu za ispit do petka, za što će mi trebati dva sata čitanja svaki dan.“ umjesto „Pročitat ću knjigu za ispit što prije.“
<b>Dostižni</b>	npr. „Pročitat ću knjigu za ispit u idućih tjedan dana.“ umjesto „Pročitat ću knjigu za ispit do sutra.“
<b>Relevantni</b>	npr. „S obzirom da nemam puno vremena za pripremu ispita, prvo ću pročitati knjige s popisa obavezne literature.“ umjesto „Ionako nemam puno vremena za pripremu ispita, pa ću krenuti s dvije knjige s popisa dodatne literature koje mi se čine zanimljive.“
<b>Određeni</b>	npr. „Želim pročitati sve tri knjige s popisa obavezne literature, skriptu, prezentacije s predavanja i svoje bilješke s predavanja.“ umjesto „Želim proći svu literaturu za ispit.“

Zašto je bitno da ciljevi budu oblikovani MUDRO? Ako cilj ne možete izmjeriti, ne možete njime ni upravljati, jer je teško utvrditi koliko ste daleko od ostvarenja svog cilja. Nadalje, izostavljanje vremenskih rokova daje prostora odgađanju za „uskoro, kad budem imala više vremena“. Ciljevi trebaju biti teški kako bi vam bili izazovni, ali ne i nedostižni, jer za takve unaprijed znate da ih nemate šanse ostvariti – ciljevi trebaju odgovarati vašoj trenutnoj „kondiciji“. Relevantni ciljevi osiguravaju da je vaš trud posvećen zadacima koji su usmjereni

prema vašim radnim, ali i životnim vrijednostima. Neki cilj može biti vrijedan, ali ne i relevantan za vas u danom trenutku. Ako detaljno odredite svoj cilj, znat ćete koje aktivnosti i podciljeve trebate ostvariti kako biste ga postigli.

Akademsko odgađanje najlakše ćete suzbiti ako ciljeve krenete postavljati na tjednoj bazi. Tjedan je dovoljno kratak period da možete predvidjeti svoje obveze, a opet dovoljno dug da možete opaziti konkretne rezultate svoga rada. Planiranje će vam biti lakše ako izradite tablicu poput one na idućoj stranici. Preporučujemo vam da se držite sljedećih nekoliko koraka:

- Postavite tjedni cilj MUDRO.
- Odredite tjedni cilj tako da ga razbijete u više podciljeva, koji također trebaju biti postavljeni MUDRO.
- U tjedni plan upišite fiksne obveze kao što su predavanja, ali i vrijeme kad spavate, putujete do fakulteta ili pijete kavu s prijateljima.
- Pretvorite tjedne podciljeve u dnevne zadatke, uzimajući u obzir plan vaših fiksnih obveza. Vratite se na tjedni raspored i unesite vrijeme za rad na vašim dnevnim zadacima.
- Odredite kako ćete se nagraditi za izvršene dnevne zadatke jer veću vjerojatnost ponavljanja imaju ona ponašanja iza kojih slijede pozitivne posljedice.
- Nakon svakog dana ocijenite svoj napredak i osvrnite se na to kako ste bili isplanirali dan. Možete li sutra nešto poboljšati kako biste bili još učinkovitiji? Planiranje vremena je vještina koja se usavršava vježbom!

Na kraju je još bitno napomenuti da će vam sigurno svaki tjedan u raspored „uletjeti“ nepredvidive obveze, no ne posustajte – uživajte u neočekivanom posjetu prijatelja kojeg dugo niste vidjeli ili ostajanju kod kuće kako biste se oporavili od viroze. Ako redovito održavate higijenu upravljanja svojim vremenom, „odgađavitis“ vam neće moći nauditi.

6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							
0:00							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							
<b>DNEVNI CILJEVI</b>							
<b>OCJENA NAPRETKA</b>							
<b>NAGRADA</b>							

**TJEDNI CILJEVI**

1. Postavite tjedni cilj MUDRO


2. Razbijte tjedni cilj u podciljeve

3. U tjedni plan upišite fiksne obaveze

4. Pretvorite podciljeve u dnevne zadatke


5. Odredite nagrade za izvršene dnevne zadatke

6. Nakon svakog dana procijenite svoj napredak



PsihoFest



<b>6:00</b>							<b>TJEDNI CILJEVI</b>
<b>7:00</b>							
<b>8:00</b>							
<b>9:00</b>							
<b>10:00</b>							
<b>11:00</b>							
<b>12:00</b>							
<b>13:00</b>							
<b>14:00</b>							
<b>15:00</b>							
<b>16:00</b>							
<b>17:00</b>							
<b>18:00</b>							
<b>19:00</b>							
<b>20:00</b>							
<b>21:00</b>							
<b>22:00</b>							
<b>23:00</b>							
<b>0:00</b>							
<b>1:00</b>							
<b>2:00</b>							
<b>3:00</b>							
<b>4:00</b>							
<b>5:00</b>							
<b>DNEVNI CILJEVI</b>							 <b>PsihoFest</b>
<b>OCJENA NAPRETKA</b>							
<b>NAGRADA</b>							

Preuzeto iz Pavlin-Bernardić, N. i Tonković Grabovac, M. (2015). Patite li od „odgađavitiša“? Kako učinkovitije organizirati vrijeme i zadatke. U *Psihofestologija: Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije*, Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

### Preporučena literatura:

Brebrić, M. (2015). *Aktivno i pasivno odgađanje: Postoji li adaptivan oblik akademskog odgađanja?* Neobjavljeni diplomski rad. Zagreb: Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Ferrari, J. R. (2010). *Still procrastinating? The no-regrets guide to getting it done*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Tonković, M. (2009). MUDRO postavljanje ciljeva. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 50-52). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.

Tonković, M. (2009). Kako napraviti plan učenja kojeg ćete se držati?. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 53-54). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.

<http://savjetovaliste.ffzg.hr/publikacije.htm>

# **PSIHOFESTOLOGIJA PRIMIJENJENA U DRUGIM STRUKAMA**

## Što nam građevine govore? Psihologija arhitekture i dizajna

*Željka Pačalat, nastavnica psihologije, Prva gimnazija Varaždin*

*Susjedstvo ima umjetničku „vibru“, a kućica je skromna.  
Ikein stolac govori o jednostavnosti i inovativnosti.  
Uzorci na tkaninama se svađaju i bodu oči.  
Boja vrišti.*

Jezik pun personifikacije koji koristimo da opišemo svoj odnos prema fizičkoj okolini govori koliko nam je ta okolina važna i koliko smo osjetljivi na nju. Istraživači u području psihologije čovjekova okoliša provjeravaju koliko su ovakve metafore točne – „govore“ li zgrade uistinu, možemo li mi njihove poruke točno pročitati te kako te poruke mogu utjecati na naše ponašanje. Kako velik dio svog života provedemo u zgradama ili blizu njih, zanimljivo je provjeriti kako ih doživljavamo i kako one utječu na nas.

### **Čime se bavi psihologija arhitekture**

Psihologija arhitekture dio je psihologije čovjekova okoliša, širokog područja koje se bavi uzajamnim utjecajima okoliša s jedne strane, i našeg ponašanja i psihičkih procesa s druge. Daje nam spoznaje o utjecaju određenih elemenata arhitekture i dizajna na čovjekovo doživljavanje i ponašanje te praktične smjernice za kreiranje prostora koji će poticati optimalno funkcioniranje ljudi.

### **Komunikacija kroz arhitekturu i dizajn**

Ideja da nam oblik nekog objekta govori nešto o njegovom karakteru toliko je ustrajna i intuitivna da zbog nje često griješimo u stvaranju dojmova o drugim ljudima. Iako su teorije koje su pokušale povezati vanjštinu ljudi i njihov karakter ostale bez empirijske potvrde, i dalje smo skloni zaključivati o osobinama ljudi na temelju njihova izgleda. Pritom češće atraktivnijim ljudima pripisujemo poželjnije osobine ličnosti, nego onima koji su nam manje privlačni. No, kod arhitekture imamo realniju osnovu za pretpostavku da iz izgleda građevine možemo iščitati nešto o njezinom karakteru. Arhitekti mnogo govore o funkciji arhitekture da komunicira o našim vrijednostima te nas na njih podsjeća, kao drugoj važnoj zadaći uz

očiglednu primarnu zadaću arhitekture - da odgovori na našu potrebu za sigurnošću i zaštitom. Pritom svaka škola arhitekture ima svoje ideje o čemu i kako zgrade trebaju govoriti.

Istraživanja o točnosti našeg prepoznavanja funkcije građevine na temelju njezinog vanjskog izgleda pokazuju da točno prepoznamo stambene zgrade, restorane i male urede, no (u nedostatku natpisa) teško razlikujemo muzeje, knjižnice, vijećnice i kazališta. Ova zapažanja navela su autore na zaključak da te javne zgrade ne zadovoljavaju arhitektonsko načelo da forma treba slijediti funkciju. Međutim, isto je istraživanje pokazalo da smo nešto uspješniji kod prepoznavanja statusa institucije koji bi zgrada trebala odražavati kroz svoj izgled.

Arhitekti nisu jedini ljudi koji prenose određene poruke kroz oblikovanje prostora. Istraživanja pokazuju koliko je korisnicima važno prostor učiniti svojim, jedinstvenim – učenici i zaposlenici kojima je dopušteno ukrasiti svoje radne plohe ili zidove osobnim slikama, radovima, ukrasnim biljkama i slično izvještavaju o većem zadovoljstvu nego oni koji moraju raditi u potpuno neosobnim, neutralnim prostorima. Intervencije koje omogućavaju izražavanje osobnosti učenika u učionici čak mogu imati i pozitivan učinak na njihovo samopouzdanje.

Ako korisnici prostora ostavljaju tragove o sebi, postavlja se zanimljivo pitanje možemo li poput detektiva na temelju izgleda stana zaključiti nešto o osobinama stanara, odnosno, govori li uređenje ureda nešto o osobinama zaposlenika? Pokazano je da ljudi točno zaključuju o nekim osobinama stanara na temelju slike njihova doma: otvorenost za iskustva povezana je s upečatljivim dekoracijama i velikim brojem knjiga, časopisa i CD-a, a savjesnost s urednošću i organizacijom. Ostali dojmovi koje su sudionici stekli na temelju slike stana bili su netočni, a velik utjecaj na ukupni dojam imala je urednost. Neuredni stanovi ostavili su generalno loš dojam: sudionici su ih povezali s nižim razinama ekstroverzije, emocionalne stabilnosti, ugodnosti, savjesnosti, femininosti i inteligencije, te višom otvorenošću za iskustva.

Na temelju slike ureda ljudi su točno procijenili savjesnost (povezanu s urednim i organiziranim prostorom), otvorenost (na koju su ukazivali nekonvencionalni, upečatljivi detalji), ali i ekstroverziju zaposlenika. Uredi ekstrovertiranih ljudi bili su privlačni, s više ukrasa, a stol u njima nije bio postavljen kao barijera prema posjetiteljima.

## Utjecaj pročitanih poruka iz okoliša na ponašanje

Opažene učinke određenih arhitektonskih elemenata na ljudsko ponašanje psiholozi često objašnjavaju upravo simbolikom, značenjem koje iščitamo iz tih elemenata. Na primjer, u dvoranama s višim stropom studenti bolje rješavaju zadatke koji zahtijevaju apstraktno mišljenje, a u dvoranama s nižim stropom bolje rješavaju zadatke kod kojih je važna usmjerenost na detalje. Autori istraživanja objašnjavaju ovaj učinak osjećajem slobode koji je visok strop potaknuo kod sudionika. Slično tome u drugom istraživanju, autori su bolji učinak na kreativnim zadacima prezentiranim na plavoj podlozi (u odnosu na crvenu podlogu) objasnili kroz značenje koje sudionici pridaju plavoj boji, odnosno kroz asocijacije na nebo i slobodu.

Koliko nas znakovi u okolini mogu podsjećati na plemenite ideale i vrijednosti, isto toliko nas mogu podsjećati i na to koliko smo nebitni. Razbijeni prozori, zapušteni parkovi, oštećen namještaj koji nije popravljen dugo vremena, govore nam nešto o tome što je prihvatljiva okolina za nas i kakvo je prihvatljivo ponašanje u tom kontekstu. Učinak takvih poruka odražava se npr. u pozitivnoj povezanosti između stanja školske zgrade i školskog uspjeha, a čak se bilježi i poboljšanje uspjeha u istoj generaciji nakon popravaka školske zgrade. Slična povezanost nađena je između mjera dobrobiti djece (koliko pokazuju prikladnog i zrelog ponašanja) i kvalitete doma (urednost, prisutnost stvari za djecu, sigurnost i sl.). Kako su djeca iz manje kvalitetnih domova (pritom se ne misli na siromašnije domove, nego na zapuštenije domove manje prilagođene djeci) manje ustrajala na dobivenom zadatku, autori su taj učinak pokušali objasniti mogućnošću da fizički okoliš ima svoj dio doprinosa razvoju naučene bespomoćnosti.

Ne mogu se, međutim, svi učinci okoliša na ponašanje objasniti ulogom simbola, tj. pridavanjem ili čitanjem značenja – kad se radi o prirodnom okolišu, učinke na naše ponašanje i psihičke procese puno uvjerljivije objašnjava evolucijska perspektiva. Iako prirodni okoliš nije glavna tema ovog teksta, u realnim situacijama je učinak prirode gotovo uvijek na neki način prisutan i povezan s učincima arhitekture i dizajna. Tako, na primjer, znamo da kontakt s prirodom pomaže obnavljanu pažnje i ublažava osjećaj boli, no sličan učinak ima i pogled kroz prozor na zelenilo, a u nekoj mjeri i prisutnost sobnih biljaka, dakle elementi koje smatramo dijelovima arhitekture i dizajna. Ako razmišljamo o urbanizmu, tad je još važnije ove spoznaje

ukomponirati u praksu – osim namjere i značenja koje autor želi prenijeti, važno je voditi računa i o našim potrebama koje ne ovise o simboličkoj interpretaciji okoline, nego proizlaze iz naše evolucijske prošlosti koju smo proveli u stalnom kontaktu s prirodom.

### **Implikacije istraživanja**

Zgrade govore i imaju karakter - s nekima se slažemo, s nekima se svađamo. Neke nas podsjećaju na ono što nam je bitno, a neke čine da se osjećamo beznačajno i bespomoćno. No valja priznati da u većini svakodnevnih situacija okoliš nema presudan utjecaj na naše ponašanje i dobrobit. Sve ono drugo čime se bavimo u psihologiji - naše misli, navike, vrijednosti, tjelesno zdravlje i socijalna okolina - vjerojatno ima jače učinke na nas. Malo tko će reći „danas se dobro osjećam zbog zgrade kraj koje sam prošao“. Ipak ne bi bilo pravedno značaj utjecaja okoliša svesti na reakcije koje jedna zgrada ima na jednog čovjeka u jednom danu. Zgrade koje nas žele podsjetiti na slobodu, pravdu, transparentnost ili gospodarsku moć; trgovi koji ljude zbližavaju ili udaljavaju, naselja koja promiču suradnju u zajednici ili privatnost imaju efekte na veliki broj ljudi kroz dugi niz godina. Iako nam se pojedinačni učinci fizičkog okoliša mogu činiti zanemarivim, kumulativni učinci okoliša u praktičnom su smislu značajni i vrijedni promišljanja.

Što konkretno može svatko od nas poduzeti u vezi toga? Najlakše je početi s brigom o vlastitom domu i uredu jer su to prostori nad kojima imamo direktnu kontrolu i možemo odmah nešto poduzeti ako mislimo da ne daju pravu sliku o nama ili da se zbog njih ne osjećamo dobro i produktivno. Možemo svoj angažman proširiti i na susjedstvo i na širu lokalnu zajednicu kroz aktivno uključivanje u planiranje i opremanje prostora od zajedničkog interesa poput škola, parkova, trgova, dječjih igrališta, gradskih vrtova i slično. A ako vas je ovo područje zainteresiralo, možete se detaljnije upoznati s istraživanjima koja pokazuju kako neka dizajnerska rješenja mogu pomoći da se bolje osjećamo, budemo produktivni i da društvo bolje funkcionira.

## Preporučena literatura

Bringslimark, T., Hartig, T., i Patil, G.G. (2009). The psychological benefits of indoor plants: A critical review of the experimental literature. *Journal of Environmental Psychology*, 29(4), 422-433.

Duran-Narucki, V. (2008). School building condition, school attendance, and academic achievement in New York City public schools: A mediation model. *Journal of Environmental Psychology*, 28, 278–286.

Evans, G. W., Saltzman, H., i Cooperman, J. (2001). Housing quality and children's socioemotional health. *Environment and Behavior*, 33, 389–399.

Gosling S.D., Ko, S.J., Mannarelli, T., i Morris, M.E. (2002). A Room With a Cue: Personality Judgments Based on Offices and Bedrooms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 379-398.

Harris, P.B. i Sachau, D. (2005). Is Cleanliness Next to Godliness? The Role of Housekeeping in Impression Formation. *Environment and Behavior*, 37(1), 81-101.

Maxwell, L.E. i Chmielewski, E.J. (2008). Environmental personalization and elementary school children's self-esteem. *Journal of Environmental Psychology*, 28, 143–153.

Mehta, R. i Zhu, R. J. (2009). Blue or Red? Exploring the Effect of Color on Cognitive Task Performances. *Science*, 323(5918), 1226-1229.

Meyers-Levy, J. i Zhu, R.J. (2007). The Influence of Ceiling Height: The Effect of Priming on the Type of Processing That People Use. *Journal of Consumer Research*, 34(2), 174-186.

Nasar, J. L., Stamps, A. E., i Hanyu, K. (2005). Form and function in public buildings. *Journal of Environmental Psychology*, 25(2), 159-165.

mindshapedbox.wordpress.com – blog autorice teksta o psihologiji čovjekovog okoliša s brojim člancima i poveznicama na druge izvore.



## Ako piješ ne vozi: Djeluju li male količine alkohola na psihomotorno ponašanje i kako to ispitati?

*Dragutin Ivanec, izvanredni profesor, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Ivan Tomić, asistent, Filozofski fakultet u Zagrebu*

Konsumacija alkohola je vrlo rasprostranjena u modernom društvu. Njegova laka dostupnost te neki psihološki učinci koje ima (opuštanje, slabljenje socijalne anksioznosti, promjena stanja svijesti) čine ga popularnim u cijeloj populaciji. Prilikom konzumacije alkohola uglavnom vidimo njegovu pozitivnu stranu, dok negativnu vidimo tek nakon akutne konzumacije veće količine alkohola ili nakon dugotrajnije konzumacije koja može završiti alkoholizmom. Gotovo svatko, ako ga pitate, imaće neki stav o konzumaciji alkohola, a on će biti to pozitivniji što je konzumacija alkohola umjerenija i što su iskustva nakon konzumacije pozitivnija.

Pitanje utjecaja alkohola na ponašanje važno je primjerice kod određivanja zakonske regulative o dopuštanju vozačima konzumiranja alkohola. I u našoj državi je prije par godina to pitanje bilo vrlo aktualno. Rasprave su se upravo vodile oko toga može li se dopustiti mala količina alkohola ili ne? Vjerojatno se nitko ne bi složio sa zakonom koji bi dopustio vozačima da budu pijani. Granica je u konačnici određena i ona vrijedi i danas. Dopuštena je koncentracija 0.5 grama alkohola po kilogramu krvi<sup>1</sup>. Rasprave su, nakon određivanje te granice nešto splasnule, ali će i dalje biti onih koji će zagovarati manju razinu (nultu), ali i onih koji će zagovarati višu razinu (recimo 0.8‰). Tko je u ovakvom slučaju u pravu?

Vjerodostojni odgovor na to pitanje može se dobiti jedino provjerom. To podrazumijeva provođenje istraživanja u kojima će se provjeravati, na sustavan i objektivan način, kako pojedina razina alkohola mijenja neko specifično ponašanje koje može biti od interesa, u ovom slučaju za donošenje odluke djeluje li alkohol na sposobnost vožnje.

Svrha je ovog teksta ukratko opisati kako se takva istraživanja provode. O čemu sve treba voditi računa kako bi se ispravno moglo zaključiti mijenja li neka razina alkohola ponašanje, uolikoj mjeri i u kojem smjeru. Opisani su temeljni elementi takvog istraživanja, a

---

<sup>1</sup> vrlo se često te koncentracije izražavaju u promilima. Promili su tisućiti dijelovi neke cjeline. Oznaka za promile je ‰. Kada se kaže 0.5‰ misli se upravo na 0.5 tisućitih dijelova neke cjeline. U ovom slučaju koncentracije alkohola u krvi i to 0.5 grama po kilogramu.

na kraju će ukratko biti i prikazano što su dosadašnja istraživanja pokazala, i to primarno u kontekstu spomenutog pitanja – postoji li granica za koju se može smatrati da je rizična za vožnju automobila.

### **Ispitanici istraživanja**

Ispitanici istraživanja *kako alkohol djeluje* najčešće su socijalni konzumenti alkohola. To su osobe koje povremeno konzumiraju manje količine alkohola. Nije poželjno da sudionici budu osobe koje konzumiraju puno alkohola. Njihov organizam ima ponešto drugačije mehanizme nošenja s alkoholom, od onih psiholoških (ponašanja koja kompenziraju negativan utjecaj alkohola) pa do onih fizioloških (proces razgradnje alkohola). Isto tako, nije niti poželjno da ispitanici takvih istraživanja budu osobe koje uopće ne konzumiraju alkohol, upravo iz spomenutih razloga, samo što su psihološke i fiziološke prilagodbe vjerojatno suprotnog smjera. Nekome tko je po prvi puta popio i manju količinu alkohola, njegovo djelovanje će biti izraženije, te bi generalizacija dobivenih rezultata bila otežana. Ispitanici moraju biti odrasle i zdrave osobe.

### **Elementi postupka**

Redovito postoje najmanje dvije skupine sudionika: eksperimentalna i kontrolna. Eksperimentalna skupina (jedna ili više njih) čine oni sudionici koji konzumiraju alkohol. Ako ih je više, onda je ciljana razina alkohola kod različitih skupina različita (npr. 0.5‰ ili 1‰). Kontrolna (nealkoholizirana skupina) mora imati nultu razinu alkohola u krvi.

Česti problem ovih istraživanja su očekivanja sudionika o djelovanju alkohola, koja na temelju prijašnjih iskustava s alkoholom mogu samostalno i bez prisutnosti alkohola djelovati na ponašanje. Stoga se svim sudionicima kaže da će možda dobiti realni alkohol ili pak nealkoholno piće. U istraživanju neki sudionici piju samo alkohol, a neki nealkoholno „placebo“ piće koje liči na alkoholno. Svi oni, barem dok konzumiraju piće, ne bi smjeli prepoznati što točno piju. Da je takav postupak važan pokazuju podaci da oko četvrtine ispitanika koji konzumiraju placebo piće, a ne znaju što točno piju, izjavljuje da su osjetili određenu razinu alkoholiziranosti.

Kako se ljudi razlikuju u metabolizmu alkohola, u istraživanjima se za svakog sudionika ponaosob računa količina alkohola koju treba konzumirati da bi se dostigla neka ciljana razina

alkohola u krvi (recimo 0.5‰). To je relativno veliki izazov za istraživače jer se mora voditi računa barem o tjelesnoj masi i spolu. Primjerice, muška osoba od 75 kilograma da bi dostigla razinu alkoholiziranosti od 0.5‰ trebala bi konzumirati oko 8 dcl piva koncentracije alkohola od 5%. Za žene bi to bila nešto manja količina, otprilike 7 dcl.

Osim toga, važno je i da sudionici alkohol popiju u što kraćem vremenskom roku (maksimalno 10-ak minuta), pa se u istraživanjima često preferiraju žestoka pića (u odnosu na pivo) jer je potrebna manja količina tekućine koju treba konzumirati.

Nakon konzumacije treba pričekati neko vrijeme, obično 25 minuta, da se alkohol apsorbira u krv, te da njegova koncentracija bude blizu maksimalne. Kada se alkohol nađe u organizmu, on ga počne razgrađivati te njegova koncentracija počinje opadati. Stoga je potrebno obaviti mjerenja unutar prvog sata (i ranije) jer tada razina alkohola počinje opadati. Potrebno je imati i mjeru objektivne količine alkohola u krvi što se redovito određuje nekim uređajem, najčešće onim kakve koristi policija (popularni Draegeri).

### **Ponašanja (zadaci) kod kojih se promatra djelovanje alkohola**

Da bi se vidjelo ima li alkohol utjecaja na neka ciljana ponašanja, potrebno je pažljivo odabrati zadatke. Zadaci koji se rješavaju trebaju biti mjera poznatih psihičkih procesa, ili pak biti slični onima koji se mogu javiti u prirodnim uvjetima (npr. točnost i brzina reagiranja). Trajanje zadataka ne bi trebalo biti predugo jer tada na mjerenje učinka može djelovati umor ili dosada pa se efekt alkohola ili ne vidi ili možda bude i pojačan.

### **Značenje rezultata**

Prikupljeni rezultati se redovito statistički testiraju i to tako da se stave u odnos rezultati kontrolne i eksperimentalne situacije/skupine (trijezni prema onima koji su pili). Provedeno je relativno veliki broj istraživanja prema navedenim općim metodološkim načelima, gdje razina alkoholiziranosti nije bila veća od 1‰. Što su rezultati pokazali?

Negativan utjecaj alkohola na psihomotorne vještine, koje su inače relevantne pri vožnji automobila, mogu očekivati gotovo svi pojedinci ako imaju razinu alkohola 0.8‰ ili više. Kod nižih razina alkohola, njegovo djelovanje je manje jasno, i jače je pod utjecajem ostalih faktora, poput mnogih razlika među ljudima. Različiti oblici psihomotornog ponašanja nisu jednako osjetljivi na utjecaj alkohola. Kod nekih zadataka prag djelovanja alkohola je viši, a kod

nekih niži. Primjerice, niže razine alkohola od 0.7‰ neće nužno kod svih ljudi dovesti do mjerljivih efekata u brzini jednostavne psihomotorne reakcije (npr. što brže reagirati na pojavu određenog podražaja, slično reakcijama na neočekivane situacije u prometu).

Koja su psihomotorna ponašanja najviše oštećena djelovanjem alkohola? To su prije svega zadaci s podijeljenom pažnjom (popularno zvano *multitasking*), odnosno zadaci *simultanog djelovanja*. Primjer takvog ponašanje je recimo upravljanje automobilom i istovremeno telefoniranje. U situaciji čak i male alkoholiziranosti, kada telefoniranje postane primarna aktivnost, vožnja automobila kao aktivnost je pod većim djelovanjem alkohola i alkohol je tu značajan rizičan faktor.

Vrlo stabilni i jasni efekti pokazani su i u zadacima gdje postoji potreba kontrole inhibicije, tj. kontrola refleksnih ponašanja. To su najčešće zadaci gdje se treba reagirati što prije, ali u kojima se ponekad treba suzdržati od inače brze reakcije. Primjerice u vožnji, kada ispred vozača doleti lopta, vozač će imati tendenciju zakočiti iako to možda nije nužno jer u blizini nema djeteta, ali ima drugih automobila i postoji nemala vjerojatnost sudara nakon naglog kočenja. Nepotrebno kočenje će biti inhibirano jer postoji dobra kontrola inhibicije, a ona je to bolja ako nema alkohola.

Alkohol ima većeg utjecaja kod zadataka koji u sebi uključuju više kontroliranih procesa nego automatskih. Manji će biti učinak alkohola na brzinu reakcije kod kočenja, ali veći kod odluke da li zakočiti na pojavu žutog treperavog svjetla na semaforu.

Na kraju možemo postaviti i ovakvo pitanje. Mogu li se rezultati iz eksperimentalnih, laboratorijskih istraživanja generalizirati na svakodnevne situacije? U laboratoriju je sve kontrolirano i zapravo nije prirodno, pa bi donošenje zaključaka na realno ponašanje moglo biti upitno. Odgovor je - može! Ako se efekt alkohola pojavi u kontroliranim uvjetima, gdje je sva pažnja sudionika usmjerena na zadatak i k tome još u relativno kratkom vremenu koliko istraživanje traje, onda je logično očekivati da će se on pojaviti i u složenijoj prirodnoj situaciji, pa čak biti i veći, kada osoba nije u potpunosti koncentrirana, s više okolnih informacija i kada ponašanje traje duže.

### Preporučena literatura:

Ivanec, D., Švagelj, A. i Rebić, V. (2009). Utjecaj različitih razina alkohola u krvi na uradak u psihomotornim zadacima. *Suvremena psihologija*, 12, 81-98.

Pavuna, A. i Ivanec, D. (2012). Utjecaj alkohola na učinak u zadatku sljepoće zbog nepažnje u simuliranoj situaciji vožnje automobila. *Psihologijske teme*, 21(1), 121-138.

tekst na web adresi (Mladi i alkohol)

<http://actnow.hr/wp-content/uploads/2009/08/alkohol.pdf>

## Utjecaj glazbe na doživljaj prostora i potrošačko ponašanje

*Ana Butković, docentica, Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji*

Kada opisujemo neki prostor u kojem smo bili važna nam je atmosfera tog prostora. Iz tog razloga istraživači su se zapitali koje karakteristike doprinose atmosferi prostora, a zatim i kako se atmosfera može koristiti u marketinške svrhe. Naime, ako je atmosfera nekog dućana kupcima ugodna i zanimljiva, veća je vjerojatnost da će u tom dućanu provesti više vremena i možda potrošiti više novca ili češće posjećivati taj dućan.

Faktori koji doprinose atmosferi prostora se u literaturi dijele na različite načine. Jedan način je prema osjetnim modalitetima pa tako na atmosferu prostora mogu utjecati vizualni, slušni, mirisni, taktilni i okusni faktori. Vizualni faktori koji su istraživani su boja, svjetlina, veličina i oblik prodajnog prostora. Slušni faktori su uključivali fizikalne karakteristike podražaja poput glasnoće, visine tona, ritma i tempa, njihov emocionalni ton i što kupci misle o glazbi i zvukovima u prostoru. Istraživanja mirisnih faktora su se bavila intenzitetom mirisa u prodajnom prostoru i jesu li mirisi ugodni ili neugodni. Taktilni faktori za koje se smatra da utječu na atmosferu su mekoća, glatkoća i temperatura. Okusni faktori nisu puno istraživani, ali sve više se u prodajnim prostorima nude isprobavanja raznih prehrambenih proizvoda kako bi se povećala njihova prodaja.

Druga podjela faktore koji doprinose atmosferi prostora dijeli na one koji pripadaju vanjštini prodajnog prostora, općoj unutrašnjosti, podjeli i dizajnu prostora, ukrašenosti prostora i izgledu blagajni, te ljudskom faktoru. Većina prethodno navedenih faktora prema ovoj podjeli pripadaju faktoru opće unutrašnjosti prostora koji uključuje boje, osvjetljenje, glazbu, mirise, duhanski dim, širinu prolaza, izgled zidova, podova i stropa, temperaturu, čistoću te izgled robe koja se prodaje. Od faktora opće unutrašnjosti koji doprinose atmosferi prodajnog prostora upravo glazba je najviše istraživana.

U pregledu istraživanja o utjecaju pozadinske glazbe na potrošačko ponašanje pokazalo se da je najviše ispitivano kako glazba utječe na emotivna stanja kupaca. Pri tome se pokazalo da tempo glazbe koja se pušta u nekom prostoru utječe na pobuđenost kupaca te da sama prisutnost glazbe pozitivno utječe na to kako se kupci osjećaju. Podjednako su ispitivani

utjecaj glazbe na prodaju, stavove kupaca i vrijeme boravka u prodajnom prostoru, a najmanje su ispitivana specifična ponašanja kupaca poput toga koliko su proizvoda pogledali, koliko često dolaze u neki prodajni prostor ili jesu li prodajni prostor nekome preporučili. Kod vremena boravka ispitivane su dvije stvari: koliko su vremena kupci zaista proveli u nekom prodajnom prostoru te kakva im je percepcija vremena provedenog u prodajnom prostoru ovisno o glazbi. Pokazalo se da sporiji tempo, tiša glazba i glazba koja je kupcima poznata doprinose nešto dužem ostajanju u prodajnom prostoru, dok glasna i brza glazba koja se kupcima ne sviđa doprinosi percepciji da je prošlo više vremena. To može biti važno kod odabira glazbe koja se pušta, na primjer, u situacijama čekanja na telefonskoj liniji do javljanja službenika kada ne želimo da kupci imaju osjećaj da je prošlo puno vremena do trenutka kad im se netko javio na telefon.

U kontekstu potrošačkog ponašanja, naravno, najzanimljiviji su nalazi onih istraživanja koja govore o tome utječe li glazba na prodaju odnosno kupovanje, namjeru kupovanja, namjeru kupaca da se vrate ili preporuče prodajni prostor i na procjenu usluge i proizvoda. Pokazalo se da na ove ishode utječe sama prisutnost glazbe uz to da je kupcima poznata ili im se sviđa. Ovi utjecaji ispitivani su u različitim prodajnim prostorima, od supermarketa, robne kuće, prodavaonice vina do restorana. Tako je na primjer istraživanje provedeno na 300 ljudi pokazalo da je količina novca koju su kupci spremni potrošiti bila veća u situacijama kad je svirala glazba različitih stilova u odnosu na situaciju kad u restoranu nije svirala glazba.

No, treba naglasiti da iako postoji utjecaj glazbe na potrošačko ponašanje, hoće li glazba utjecati na veću prodaju ovisi o tome je li glazba dobro odabrana. Naime, krivo odabrana glazba može negativno utjecati na prodaju na način da je prodaja bolja kad glazbe uopće nema. A pravi odabir glazbe u velikoj mjeri ovisi o tome koje kupce želimo privući u svoj prodajni prostor. Poznati primjer su dućani Abercrombie & Fitch u kojima svira glasna elektronska glazba što se pokazalo popularno kod mlađih kupaca, ali ne i kod onih starijih. Također, osim kod različite dobi, pokazalo se da utjecaj glazbe na potrošačko ponašanje može biti drugačiji kod muškaraca i žena. Tako je u jednom istraživanju pozitivan utjecaj na žene imala spora glazba, a na muškarce brza glazba.

Zaključno, glazba može utjecati i utječe na doživljaj i atmosferu nekog prodajnog prostora, ali njezin utjecaj na samo potrošačko ponašanje je nešto složeniji i ovisi i o drugim faktorima poput dobi, spola i glazbenih preferencija.

### **Preporučena literatura:**

Andersson, P. K., Kristensson, P., Wästlund, E. i Gustafsson, A. (2012). Let the music play or not: The influence of background music on consumer behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 19, 553-560.

Caldwell, C. i Hibbert, S. A. (2002). The Influence of Music Tempo and Musical Preference on Restaurant Patrons' Behavior. *Psychology & Marketing*, 19, 895-917.

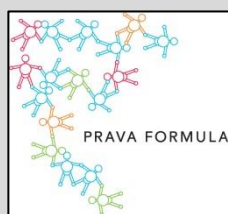
Garlin, F. V. i Owen, K. (2006). Setting the tone with the tune: A meta-analytic review of the effects of background music in retail settings. *Journal of Business Research*, 59, 755-764.

Kotler, P. (1973-1974). Atmospherics as a Marketing Tool. *Journal of Retailing*, 49, 48-64.

Turley, L. W. i Milliman, R. E. (2000). Atmospheric Effects on Shopping Behavior: A Review of the Experimental Evidence. *Journal of Business Research*, 49, 193-211.



# Hvala sponzorima!



Prof. emeritus  
Branimir Šverko





„Ravnopravni autori PsihoFESTologije su sveučilišni profesori i doktori znanosti, ali i psiholozi koji rade u praksi te studenti. Ova brojnost i raznolikost autora njena je velika vrijednost. Ona ilustrira psihologiju kao suvremenu otvorenu znanost i radnu aktivnost koja nas sve zaokuplja, kojoj možemo prilaziti iz različitih uglova te u njoj pronaći mjesto za realizaciju vlastitih ideja i vrijednosti. Uz svu tu šarolikost, sva poglavlja imaju jednu snažnu zajedničku karakteristiku koja odlikuje ovu knjigu: temelj svakog od poglavlja su znanstvene spoznaje.“

*prof. dr. sc. Darja Maslić Šeršić, recenzentica*

„Tekstovi su pisani na jednostavan, pristupačan, vrlo zanimljiv i dinamičan način. Upravo to predstavlja najveću vrijednost ove knjige - fenomen koji su u znanstvenom smislu zahtjevni u ovoj su knjizi objašnjeni jednostavnim jezikom i potkrijepljeni brojnim primjerima.“

*doc. dr. sc. Martina Lotar Rjhtarić, recenzentica*