

# PsihoFESTOlogija

# 2

Psihologijska znanost  
na popularan način



FFPRESS

# PsihoFESTOlogija

## 2

Psihologijska znanost  
na popularan način

### Iz recenzija:

Ova knjiga i ovi tekstovi, zajedno s prošlom knjigom sličnih tekstova, omogućit će, ne samo mladim ljudima, već i odraslima uvid u to što psihologija jest, što se može očekivati od psihologa i u kojim prilikama se valja obratiti za pomoć psihologu. Na taj način ova knjiga i ovi tekstovi imaju širu društvenu ulogu jer pridonose smanjenju napetosti i nezadovoljstva kod ljudi. Po svom sadržaju i načinu prezentacije ovi tekstovi nisu poput uobičajene tzv. popularne psihološke literature. To su — treba ponoviti — ozbiljni tekstovi pisani na svakome razumljiv način jer, zapravo, poučavaju o temeljima i značenju jedne, u suvremenom društvu izuzetno važne znanosti i struke, pa stoga, nedvojbeno, predloženi tekstovi predstavljaju vrlo vrijedan — rekao bih čak izvanredan — prilog proširenju općih znanja o jednoj društveno korisnoj i neizbježivoj struci.

Dr. sc. **Vladimir Kolesarić**, prof. emeritus,  
Odsjek za psihologiju Filozofski fakultet u Zagrebu

Dati kratke i jasne odgovore na suvremena i zanimljiva psihološka pitanja nije jednostavno i zahtjeva stručnost i visoku razinu znanja. Tekstovi su pisani na način da istovremeno daju odgovore, ali i osnovne smjernice za one koji žele znati više i dalje pretraživati literaturu iz određenog područja. Na taj način Psihofestologija predstavlja vrijedan izvor znanja iz psihologije koji može biti zanimljiv široj čitalačkoj publici koja nema predznanja iz psihologije, ali i onima koji ih imaju. Ovakav oblik suradnje nastavnika i studenata u zajedničkom izazovu približavanja psihologije kao znanosti i struke široj javnosti predstavlja nasljeđe koje ostaje budućim generacijama i nadam se, trećoj Psihofestologiji.

Dr. sc. **Anita Lauri Korajlija**, docentica,  
Odsjek za psihologiju Filozofski fakultet u Zagrebu i Hrvatski studiji





## PsichoFESTOlogija 2

Psihologijska znanost na popularan način

FFPRESS

### *Nakladnik*

Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu

### *Urednici*

Svjjetlana Salkičević

Aleksandra Huić

Maja Parmač Kovačić

Blaž Rebernjak

### *Recenzenti*

Vladimir Kolesarić

Anita Lauri Korajlija

### *Lektor*

Dejan Varga

### *Grafičko oblikovanje*

Zlatko Rebernjak

### *Prijelom i priprema za tisak*

Forma ultima, Zagreb

### *Crtež na naslovnici*

Branka Kaminski

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 978-953-175-627-3

CIP zapis je dostupan u računalnome katalogu

Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu

pod brojem 000960227

Knjigu možete pronaći na: <http://darhiv.ffzg.unizg.hr/8475/>

# PsichoFESTOlogija 2

Psihologijska znanost  
na popularan način

Odsjek za psihologiju  
Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu  
2017.

# Sadržaj

Predgovor .....	7
<b>Mirjana Tonković</b>	
Zašto (ni)je važno što ste po horoskopu?	
Uvod u psihologiju kao znanost .....	11
<b>Ajana Löw i Nina Pavlin-Bernardić</b>	
Koliko je mudroga u mudrim izrekama?	
Što psihologijska istraživanja govore o točnosti narodnih izreka .....	16
<b>Evolucijska psihofestologija</b>	
<b>Svjetlana Salkičević</b>	
Socijalni mozak. Zašto ljudi imaju tako velike mozgove? .....	23
<b>Katarina Novak</b>	
Zašto i što najbolje pamtimo?	
Osnovne spoznaje o evoluciji pamćenja .....	27
<b>Ana Mikolić i Ivana Hromatko</b>	
Bihevioralni imunološki sustav i gađenje.	
Što je zajedničko trudnicama i političkim konzervativcima? .....	32
<b>Inja Erceg</b>	
»Samo budi dobar i pokloni mi cvijet...« Je li to dovoljno?	
Što nam evolucijska psihologija govori o izboru partnera? .....	37
<b>Kognitivna psihofestologija</b>	
<b>Blaž Rebernjak</b>	
Razmišljanje na autopilotu .....	45
<b>Marina Maglić i Andrea Vranić</b>	
Jesmo li (i)racionalni?	
Pristranosti i pogreške u prosudbama i donošenju odluka .....	51

## Sadržaj

<b>Vedran Prpić i Andrea Vranić</b>	
Kognitivna rezerva: kako se mozak nosi s visokim cijenama goriva? .....	56
<b>Lucija Fusić, Martina Novosel, Sara Tenšek i Tea Tomaić</b>	
I u dobru i u zlu Teorijski aspekti moralnog rasuđivanja	
i rješavanja moralnih dilema .....	61
<b>Francesca Dumančić, Martina Pocrnić i Andrea Vranić</b>	
Možemo li vjerovati svjedocima?	
Kada i kako dolazi do propusta i pogrešaka u pamćenju? .....	66
<b>Psihofestologija ličnosti</b>	
<b>Maja Ribar i Denis Bratko</b>	
Otisak ličnosti: manifestacija ličnosti u svakodnevnim kontekstima .....	73
<b>Dubravka Pešorda</b>	
Expectopsychologum! Svijet Harryja Pottera u očima psihologa .....	77
<b>Socijalna psihofestologija</b>	
<b>Damir Ljubotina</b>	
Vjerovati medijima ili ne, pitanje je sad?	
Formiranje dojmova o drugim osobama .....	85
<b>Željka Kamenov i Aleksandra Huić</b>	
Uspostavljanje kontakta i usklađena konverzacija	
— vještine koje će pomoći u odnosima s drugim ljudima .....	91
<b>Matea Horvat, Mihaela Matić, Matea Šošarić, Lucija Šutić i Antonija Vrdoljak</b>	
Slušam, a ne čujem? prepreke u komunikaciji i kako ih izbjeći .....	96
<b>Tina Krznarić i Željka Kamenov</b>	
Kako se dobro posvađati?	
Komunikacija prilikom sukoba u ljubavnoj vezi .....	101
<b>Željka Kamenov</b>	
I ljubav ima svoj rok trajanja Što nas psihologija može naučiti	
o prekidima ljubavnih veza? .....	106
<b>Antonija Vrdoljak, Lucija Šutić, Matea Šošarić i Margareta Jelić</b>	
Je li razvod suvremena »babaroga«?	
Razvod i posljedice koje ostavlja na dijete .....	112
<b>Nina Pavlin-Bernardić</b>	
Efekt otirača: kada i koliko trebate opraštati drugima? .....	116
<b>Psihofestologija rada i profesionalnog razvoja</b>	
<b>Maja Parmač Kovačić</b>	
Kad odrastem bit ću... — psihologija odabira zanimanja .....	123

Darja Maslić Seršić i Jasmina Tomas	
Je li zapošljivost osobina? Uloga dispozicijske zapošljivosti u uspješnom suočavanju s izazovima suvremenog tržišta rada .....	128
Ivona Čarapina i Darja Maslić Seršić	
Je li važnije što znam ili koga znam? Socijalni kapital i njegov utjecaj na život pojedinca .....	134
<b>Psihofestologija psihičkog zdravlja i osobnog razvoja</b>	
Luka Juras i Margareta Jelić	
Zašto je došlo vrijeme da postanete sami sebi najbolji prijatelj? O povezanosti samosuosjećanja i psihičkog zdravlja .....	141
Vanja Putarek i Tanja Bolf	
Vježbam, dakle dobro se osjećam! Što tjelesna aktivnost znači za naše tijelo i um? .....	146
Ivana Mrgan i Petra Malešević	
Trikovi za mentalne trikove — terapija prihvatanja i posvećenosti .....	151
Vanja Putarek i Ines Oštrić	
Zašto odgađam neodgodivo? Samohendikepiranje ili što sve radimo da ne uspijemo u životu .....	155
Mirna Čagalj i Francesca Dumančić	
Ne mogu, mogu! Naučena bespomoćnost .....	160
Tina Krznarić	
Kako ne pojesti kolačić? Vremenske perspektive u djece .....	165
Tanja Jurin i Aleksandra Huić	
Kako se nositi sa svjetlima reflektora? Trikovi za pobjedu straha od javnog izlaganja .....	170
Doris Čuržik	
Kada misli začaraju tugu: o kognitivno-bihevioralnoj terapiji depresije .	175

## Predgovor

Uređivanja nove **PsihoFESTOlogije** primili smo se s velikim veseljem i entuzijazmom. Glavna ideja i cilj **PsihoFESTOlogije** je na primijenjeni i popularan način opisati teorijske temelje i prikazati empirijske nalaze iz područja psihologije, te na taj način psihologiju kao znanost približiti njezinim krajnjim korisnicima — Vama! Nadamo se da smo u tome uspjeli i u ovom drugom dijelu »serijala«.

Trideset i jedno poglavlje u knjizi prikazuje široki raspon područja psihologije što možemo zahvaliti različitim interesima i stručnosti autora: studentima, asistentima, profesorima, alumnama i vanjskim suradnicima Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Konkretno, autori poglavlja su četrnaest studenata, sedam doktoranada među kojima tri znanstvena novaka i asistenata, sedam viših asistenata, pet docentica, četvero profesora te sedam alumna i vanjskih suradnika Odsjeka.

Poglavlja smo organizirali u šest većih cjelina, pri čemu iznimku čine prva dva poglavlja u knjizi, koja nas uvode u psihologiju i objašnjavaju što psihologija kao znanost jest, a što nije, kao i koliko je povezana s nekim narodnim mudrostima. Prva cjelina je **Evolucijska psihofestologija** u kojoj se objašnjava kako je evolucija oblikovala mozak i ponašanje današnjeg čovjeka, njegovo pamćenje i ponašanje u susretu s drugima i traženju partnera. Drugu cjelinu čini **Kognitivna psihofestologija** u kojoj se objašnjava kako ljudi razmišljaju o svijetu, donose odluke u različitim situacijama o različitim temama te koliko je ljudsko pamćenje i svjedočenje točno. U cjelini **Psihofestologija ličnosti** možete pročitati kako se ljudske osobine iskazuju u svakodnevnom životu te kako popularna književnost prikazuje i opisuje ljudske osobine. **Socijalna psihofestologija** opisuje kako formiramo dojmove o drugima, kako se uspostavlja kontakt i uspješno komunicira, kako ljudi komuniciraju u sukobima u ljubavnim vezama, kako i zašto ljubavne veze prestaju i s kojim posljedicama te koliko je oprost važan u međuljudskim odnosima. **Psihofestologija rada i profesionalnog razvoja** prikazuje kako se biraju zanimanja i karijere, koliko je zapošljivost osobina te koliko su osobni kontakti bitni u razvoju karijere. Posljednja cjelina, **Psihofestologija psihičkog zdravlja**

*i osobnog razvoja* najveća je cjelina u kojoj možete pročitati koliko je važno biti svoj najbolji prijatelj, kako si pomoći u borbi s tremom, samohendikepiranjem, kakve veze vremenska perspektiva ima s pisanjem zadaće, kako nastaje bespomoćnost, kako djeluje kognitivno-bihevioralna terapija depresije, a kako terapija prihvaćanjem i posvećenošću u borbi sa svakodnevnim socijalnim problemima, te kako vježbanje pomaže psihičkom zdravlju.

Nadamo se da ćete među brojnim tekstovima, koji su svi pisani na jasan i svima razumljiv način, pronaći nešto za sebe, ili se barem upoznati s bogatim svijetom psihologije koja nije samo zanimljiva, već i nadasve korisna znanost čije spoznaje pomažu riješiti važne osobne i društvene probleme. Na kraju svakog teksta, čitateljima koji su zainteresirani za produbljivanje pojedinih tema ponuđena je literatura iz koje mogu o istoj temi saznati više.

Želimo se zahvaliti svim našim autorima, koji su predano i brzo radili te uvažili sve naše komentare. Iznimno smo zahvalni i našim recenzentima, profesoru emmeritusu Vladimiru Kolesariću i docentici Aniti Lauri Korajliji koji su svojim konstruktivnim komentarima doprinijeli kvaliteti knjige. Zahvaljujemo i našem grafičkom uredniku i dizajneru Zlatku Rebernjaku, kao i lektoru Dejanu Vargi koji su nam uvelike izašli u susret te odradili svoj posao na visokoj razini u vrlo kratkom vremenskom roku. Posebnu zahvalu želimo uputiti Marijani Glavica koja se pobrinula da se knjiga pohrani u digitalnom repozitoriju Filozofskog fakulteta, kao i cijelom Programsko organizacijskom odboru [4. PsihoFesta](#).

Nadamo da ćete u ovoj knjizi naći nešto što će vam pomoći u svakodnevnom životu ili čime ćete pomoći sebi dragim osobama. Također se nadamo da smo vas uspjeli zaintrigirati za znanstvene spoznaje psihologije.

Ugodno čitanje!

Svjetlana Salkičević, Aleksandra Huić,  
Maja Parmač Kovačić i Blaž Rebernjak, urednici

Zagreb, 27. ožujka 2017.



# Zašto (ni)je važno što ste po horoskopu? Uvod u psihologiju kao znanost

Mirjana TONKOVIĆ, docentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Što si u horoskopu? Koliko puta ste u životu odgovorili na to pitanje? Vjerojatno mnogo puta pri čemu vas sugovornik to nije pitao jer ga je zanimalo kojeg datuma ste otprilike rođeni, nego zato jer je na brzinu o vama htio nešto saznati. Primjerice, jeste li tvrdoglavi kao svi bikovi, ili ste uredni kao djevice, ili ste pak prevrtljivi kao vodenjaci. Priznajte, čak i ako ne vjerujete u astrologiju, kada saznate nečiji datum rođenja, brzo tu osobu smjestite u odgovarajući horoskopski znak, a onda na temelju toga izgovorite ili samo pomislite na neku karakterističnu osobinu ili ponašanje koje od tog znaka možete očekivati. Čak i oni koji ne vjeruju u horoskop, često čitaju rubrike u novinama u kojima se tjedno ili mjesečno mogu pronaći prognoze zdravlja, ljubavi i poslovnih odnosa koje se odnose na svaki pojedini znak. Čak i oni koji znaju da je proricanje sudbine iz taloga kave ili karata ili dlana obična prevara i besmislica ne odbijaju da im netko tko se u to »razumije« ipak kaže što ih čeka u budućnosti. Nabrojane su metode različite, manje ili više komplicirane, neke čak zahtijevaju iskustvo ili edukaciju, ali imaju jedno zajedničko obilježje — pokušavaju opisati osobu i reći nešto o njezinoj budućnosti.

Ideja da se ljude razvrsta u tipove te da se na temelju osobina predviđa njihovo ponašanje stara je koliko i sam čovjek. Time se oduvijek bave filozofi, psiholozi, sociolozi i mnogi drugi znanstvenici. Time se, bolje je reći, bave zapravo svi ljudi. Svijet oko nas i ljudsko ponašanje komplicirano je i teško predvidivo jer na ponašanje pojedinca utječe velik broj čimbenika. Privlačnost toga da saznamo vlastitu budućnost ili onu koja čeka čovječanstvo, naravno, ne trebamo dodatno objašnjavati. U takvom metežu uvijek

dobro dođe pomoć. Horoskop je, dakle, samo jedan od pokušaja da unese-mo red u kaos oko nas. Otprilike sličan cilj ima i psihologija.

Između znanstvenog pristupa tom problemu i pristupa koji nemaju obilježja znanstvenog mnogo je razlika. Neki su neznanstveni jednostavni. To-liko jednostavni da su potpuno neuvjerljivi, primjerice gatanje iz kave ili ka-rata. S druge strane, neki neznanstveni pristupi koriste se naoko sofisticira-nim metodama kojima ostavljaju dojam da je riječ o znanstvenom pristupu, a ne o prevari. Važno je znati prepoznati psihologiju kao znanost, a to nije posebno teško. Svoju popularnost astrologija može zahvaliti jednostavnosti jer osnove možete svladati kroz nekoliko sati, a istovremeno, za one koji se njome žele »baviti ozbiljnije«, postoje knjige o tome kako postati astrolog. Te knjige, položaji zvijezda, podznakovi i sve ostalo što čini astrologiju pridono-si iluziji da se radi o znanstvenom pristupu. Ako je nešto komplicirano, mnogi ljudi vjeruju da je sigurno točno. Međutim, to je mit. Znanost nije komplicirana. Ona to ne bi smjela biti, odnosno znanost je lako prepoznati, a najvažnije obilježje nikako nije njezina neshvatljivost.

Znanstveni pristup u psihologiji podrazumijeva korištenje metoda koje omogućavaju opisivanje doživljavanja i ponašanja ljudi, strogo razrađene protokole kojima se pokušava odrediti uzroke tih pojava ili ih povezati s drugim vanjskim i unutarnjim okolnostima. Znanstveni pristup psihologiji podrazumijeva i mjerenje. Možda se pitate kako je moguće mjeriti psihičke procese. Iskreno, nije lako, ali poznavanjem metodologije, statistike i najčeš-ćih zamki u koje je moguće upasti kada pitate ljude kako se i zbog čega os-jećaju tako te zašto su se ponašali ovako ili onako, ipak je moguće doći do pouzdanih podataka.

Dakle, cilj je opisati, objasniti i predvidjeti doživljavanje i ponašanje lju-di. Problem je u tome što je predmet mjerenja čovjek, nestabilan, prevrtljiv, često ne zna odgovor na pitanje, ponekad ne razumije pitanje, ponekad od-govori onako kako misli da želite čuti, a ponekad učini nešto potpuno ne-predvidivo. U psihologiji sve mjerimo više puta — istu osobu nekoliko puta, a onda i mnogo ljudi. Što veći broj studenata prve godine pitamo koliko su sramežljivi, imamo pouzdaniji podatak. Pogrešno bi bilo da pitamo samo jednu osobu i na osnovi toga zaključimo o tome koliko su sramežljivi ostali. Za svaki slučaj ne bi bilo loše kada bismo ih o sramežljivosti pitali koristeći nekoliko različitih pitanja jer možda odgovor ovisi u tome kako je oblikova-no pitanje pa je bolje igrati na sigurno. Zvuči samorazumljivo.

Nadalje, htjeli bismo saznati je li sramežljivost povezana s akademskim uspjehom. Čini vam se da bi mogla biti i da su oni koji su sramežljiviji manje uspješni u školi ili na studiju. Zaključili ste to jer ste primijetili da je vaš sra-mežljivi susjed loš đak. Međutim, moguće je i sasvim suprotno, kao u slučaju moje susjede. Sramežljivi su učenici usamljeniji i imaju više vremena za uče-nje. Pretpostavku o tome da je sramežljivost povezana s uspjehom morate provjeriti. Morate izmjeriti sramežljivost i morate izmjeriti akademski uspjeh, ali ne samo kod susjeda. To je osnova znanstvenog pristupa. Ne zaključuje-mo na temelju susjeda, anegdote iz parka ili prijateljeve poznanice. Znan-stveni pristup u psihologiji podrazumijeva mnogo mjerenja i ponavljanja. I to se nekako čini samo po sebi razumljivo.

Možemo ići još jedan korak dalje i zapitati se može li se vježbom pobijediti sramežljivost. Recimo da smo naučili kako dobro izmjeriti sramežlji-vost. Primijenimo naš upitnik i pronađemo one studente koji su sramežljivi. Imamo ih dovoljan broj — oko sto. Iako se možda čini logično da ih natje-ramo da prođu tečaj javnog izlaganja u trajanju od tjedan dana i nakon toga ponovo izmjerimo njihovu sramežljivost, to ne bi bio dobar znanstveni pri-stup. U tom slučaju, ako je došlo do smanjenja sramežljivosti, ne bismo znali je li to rezultat vježbanja javnog nastupa ili su se jednostavno s vremenom oslobodili, prilagodili, pronašli prijatelje i postali manje sramežljivi. Kako znati da im je vježba pomogla? Ako želimo odgovoriti na to pitanje, moramo sto sramežljivih studenata slučajnim odabirom podijeliti u dvije skupine. Slu-čajnim odabirom, nikako drukčije. Jednu skupinu ostavimo na miru, a drugu upišemo na gore opisani tečaj. Tek tada, ako kod onih koji su prošli tečaj izmjerimo veći pad sramežljivosti nego kod onih koji nisu bili na tečaju, mo-žemo zaključiti da je vježbanjem moguće smanjiti sramežljivost. Zašto je važno da su u skupine raspodijeljeni slučajnim odabirom? Ne želimo dozvoliti da se u skupini koju šaljemo na tečaj nađu oni pojedinci koji su više moti-virani za pobjedu sramežljivosti. Na kraju ne bismo znali je li djelovala vjež-ba ili njihova veća motivacija u borbi sa sramežljivošću.

Opažanje i mjerenje, ispitivanje povezanosti među pojavama te ispitiva-nje uzročno-posljedičnih veza tri su najvažnija zadatka psihologije kao zna-nosti. Ustanovivši povezanost među osobinama ili uzroke nekih ponašanja, moguće je bolje predvidjeti ponašanja pojedinca, odrediti njegovu radnu us-pešnost ili spriječiti neka neželjena ponašanja. Pri tome nije dovoljno da



nam se čini da su neke pojave povezane ili da jedna uzrokuje drugu, nego je svaku hipotezu potrebno dokazati kao i u svakoj drugoj znanosti.

Kako ćete prepoznati znanstveni pristup u psihologiji? Prvo, uvijek se zapitajte postoje li dokazi za to u što vas netko želi uvjeriti. Primjerice, postoje li dokazi o tome da je bioenergijom moguće liječiti fizičke ili psihičke bolesti? Nije dovoljno da vam susjeda kaže da ju je spasila bioenergija. Već vam je poznato da je potrebno više od jednog mjerenja kako bismo došli do nekog zaključka. Nadalje, potrebno je pri ispitivanju uzroka i posljedice primijeniti strogu kontrolu, pratiti što se događa s onima koji nisu izloženi nekom tretmanu, pažljivo mjeriti i koristiti se valjanim instrumentima. Bilo bi pogrešno da svakog ispitanika pitamo različito oblikovanim pitanjem ili pitanjem koje upućuje na ono što bismo željeli čuti. Uvijek pitajte za dokaze. Dokazi se ne nalaze samo u pričama i usmenoj predaji, moguće ih je pronaći u znanstvenim časopisima. Naravno, ne morate se upuštati u čitanje ovih časopisa, ali možete naučiti kako uočiti prevaru, tj. da određena skupina ljudi prikazuje određenu metodu kao znanstvenu imitirajući ju prema pravim znanstvenim istraživanjima.

Poslužite se internetom mudro i oprezno. Provjeravajte informacije u više izvora, pretražujte autore, provjerite gdje su zaposleni. Neki možda rade u ustanovi koja zvuči vrlo važno i ugledno, a onda vam tražilica otkrije da se radi o malom privatnom institutu koji ima pet zaposlenika. Možete otkriti da je »znanstveni rad« koji je dokazao učinkovitost neke metode objavljen u časopisu koji izlazi svakih pet godina, a uredništvo čine ljudi koji ne postoje ili nisu zaposleni na radnom mjestu koje je povezano s istraživanjima. Važno je odnositi se kritički prema informacijama i provjeravati izvore iz kojih dolaze. Prije nego odlučite ne cijepiti svoju djecu jer na svakom koraku možete čitati o negativnim posljedicama cijepjenja, razmislite i potražite tko su izvori informacija na osnovi kojih donosite tu važnu životnu odluku. Prije nego što odlučite platiti homeopatski tretman ili lijek, razmislite o tome gdje ste pročitali ili čuli da je to ono što vam treba, tko su autori istraživanja i koliko je istraživanja objavljeno koja govore u prilog onome što ste odlučili, a koliko ih govore suprotno. Nije moguće da su baš svi znanstvenici plaćenici farmaceutske industrije, zar ne?

#### Literatura:

Goldacre, B. (2010). Loša znanost. Zagreb: Naklada OceanMore

#### ○ autori:

Mirjana Tonković radi na Odsjeku za psihologiju, na Katedri za eksperimentalnu psihologiju. U istraživanjima se bavi psihologijom jezika i kognitivnom psihologijom. U nastavi sudjeluje u izvođenju kolegija u okviru kojih podučava studente metodologiji eksperimentalnih istraživanja i statistici.

# Koliko je mudroga u mudrim izrekama? Što psihologijska istraživanja govore o točnosti narodnih izreka

Ajana LÖW, viša asistentica<sup>1</sup>

Nina PAVLIN-BERNARDIĆ, docentica<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup> Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

<sup>2</sup> Odsjek za psihologiju, Hrvatski studiji u Zagrebu

Poslovice vrlo često čujemo, a nerijetko i postupamo prema njima. No jesu li to samo puka naklapanja i praznovjerja ili su istinite? Kako na to pitanje odgovara psihologija kao znanost? U ovom kratkom tekstu pozabavit ćemo se s nekoliko narodnih poslovice i vidjeti što kažu psihologijske znanstvene spoznaje o njihovoj točnosti.

Kada se ljudi suoče s teškim i uznemirujućim događajima, običaj je tješiti ih poslovicom »Što te ne ubije, to te ojača«. Istraživanja pokazuju da psihološko zdravlje nakon takvih događaja ovisi o tome kakav je bio karakter događaja, ali i kakve vještine za suočavanje ima osoba. Traumatski događaji, koje obilježava iznenadni karakter i ugroženost života, ostavljaju dugotrajne posljedice za mentalno zdravlje. Najčešće se javlja izražen osjećaj bespomoćnosti, gubitak povjerenja u druge ljude i promjena doživljaja kontrole nad životom. Javljaju se visoka anksioznost, tuga i bespomoćnost koje mogu prerasti u anksiozne ili depresivne poremećaje. Opisane smetnje imaju i neurobiološku osnovu jer, uslijed traumatskih događaja, centar u mozgu zadužen za emocije (amigdala) postaje osjetljiviji na podražaje. Treba naglasiti da sve te posljedice mogu biti znatno ublažene određenim vještinama koje osoba može naučiti. U tome ključnu ulogu ima pravovremena edukacija i uključivanje u kvalitetnu psihoterapiju.

Sigurno ste nebrojeno puta, promatrajući ponašanje djeteta i njegovog roditelja, u šali rekli »Vidi se da jabuka ne pada daleko od stabla«. No je li takav zaključak točan? Istraživanja u području bihevioralne genetike (pitanja nasljeđivanja psiholoških karakteristika) govore da je djelomično točan. Po-

kazalo se da su geni odgovorni za temeljne crte ličnosti od 40% do 60% varijacija u osobinama ličnosti, dakle nasljeđujemo ih od roditelja, a ostale oblikuje okolina. Istraživanja pokazuju da su parovi jednojajčanih blizanaca prema temeljnim crtama ličnosti genetski sličniji nego parovi dvojajčanih blizanaca unatoč tomu što su odrastali u istim obiteljima. S druge strane, blizanci razdvojeni pri rođenju i usvojeni u različitim obiteljima zadržavaju neke sličnosti, no prema drugim karakteristikama znatno se razlikuju. Međuljudske razlike vjerojatno se mogu objasniti međudjelovanjem genetike i okoline. S jedne strane, osoba zbog svojih naslijeđenih karakteristika tijekom života bira (i mijenja) okolinu koja joj odgovara i u kojoj će se dobro uklopiti. S druge strane, rođenjem i odrastanjem u nekoj okolini pojedinac razvija određene osobine koje će mu najviše pomoći da se takvoj okolini prilagodi i da se u nju uklopi.

Ponašamo li se pri odabiru partnera prema izreci »Suprotnosti se privlače?« Iako upoznavanje nekog potpuno drukčijeg od sebe može pojačati strast na početku veze, istraživanja pokazuju da je za odabir dugoročnog partnera, kao i za stabilnost veze, važna sličnost partnera u stajalištima, interesima i temeljnim vrijednostima. Nekoliko je razloga zašto su nam slični ljudi privlačni:

- očekujemo da ćemo se nama sličnim ljudima svidjeti,
- nama slični ljudi pozitivno vrednuju naše osobine i stavove,
- kada netko ne dijeli naše stavove, procjenjujemo ga manje pozitivno,
- provodimo više vremena s ljudima koji dijele naše interese što stvara nova zajednička iskustva.

Zaključno, za stabilan partnerski odnos važno je da su partneri što sličniji, a osobito da se slažu prema interesima, vrijednostima i životnim ciljevima. Čini se da u ljubavi više vrijedi ona izreka »Svaka ptica svome jat u leti.«.

Bake i učiteljice u školi uvijek su nam govorile »Na greškama se uči.«. Bile su u pravu. Krajem XIX. st. američki psiholog Edward L. Thorndike utvrdio je da životinje (i ljudi) mogu učiti na temelju pokušaja i pogrešaka. Istraživanja je provodio stavljajući mačku u veliku kutiju s vratima, koja su se otvarala pritiskom na polugu, te bi mjerio vrijeme potrebno da mačka izađe iz kutije kroz vrata. Mačka bi u početku lutala po kutiji, no s vremenom bi slučajno stala na polugu i vrata bi se malo otvorila. Nakon što se to prvi put dogodilo, mačka bi, kada bi se ponovno našla u kutiji, u kraćem vremenu pritisnula polugu, a zatim bi sve brže i brže uspješno izlazila iz kutije. Thorn-

dikeova teorija potvrdila se i u istraživanjima na ljudima: u početku su pokušaji pogrešni i ne vode željenom ishodu, no pozitivnim potkrepljivanjem (nagrađivanjem) točnih odgovora, oni se javljaju sve češće te se s vremenom pogrešni odgovori više ne pojavljuju. Dok je kod životinja taj proces spor, kod ljudi nije riječ samo o nasumičnom pogađanju, nego o isprobavanju mogućnosti, vodeći se određenim pretpostavkama.

Kada trebamo donijeti važnu odluku ili napraviti neki zahtjevan zadatak, obično nam kažu da prespavamo jer je »jutro pametnije od večeri«. Iako je prije važne odluke preporučljivo dobro procijeniti sve mogućnosti, jutro nije najbolje doba dana svim ljudima. Naime, istraživanja su pokazala da među ljudima postoje razlike u kronotipu, ritmu spavanja i budnosti. Većina ljudi zapravo su »srednji« tipovi te im za obavljanje aktivnosti najviše odgovara sredina dana. Drugi ljudi su »večernji« tipovi — bude se kasnije i najproduktivniji su u kasno poslijepodne ili večer, a samo dio ljudi su »jutarnji« tipovi — bude se rano, ujutro su produktivni te im se pobuđenost smanjuje tijekom dana. Dakle, idući put kada trebate obaviti neki važan zadatak ili donijeti odluku, prespavajte, ali drugi dan, ovisno o tome koji ste tip, prionite odmah poslu ili pričekajte neko kasnije vrijeme u danu.

Sigurno ste mnogo puta čuli poslovicu »Batina je iz raja izašla«. Stariji ju vole ponavljati, ali često se čuje i kod mladih ljudi uz komentare da je odgoj danas preblag i da bi trebao uključivati bar neke oblike fizičkog kažnjavanja kao u »stara dobra vremena«. Ta je poslovice doista opovrgnuta mnogim istraživanjima. Stotine istraživanja u tom području jasno pokazuju da je fizičko kažnjavanje djece povezano s negativnim ishodima: manjom poslušnosti djeteta, kasnijom verbalnom i tjelesnom agresivnosti, delikventnim ponašanjem, lošom kvalitetom odnosa s roditeljima, lošijim psihičkim zdravljem i kasnijim zlostavljanjem vlastite djece i partnera. Općenito, nagrade za poželjna ponašanja učinkovitije su od kazni za nepoželjna ponašanja. Ukoliko odaberete kazniti dijete za nešto, kazna ne smije nipošto biti fizička i djetetu treba jasno objasniti zašto je kažnjeno.

Zamislite da ste se našli u dućanu i da nestane struja kada želite nešto kupiti. Jedini ste kupac, nema drugih ljudi oko vas, kamere su isključene. Prodavačica odlazi u stražnju prostoriju provjeriti što nije u redu i to je idealna prilika za krađu nekog proizvoda koja nikada ne bi bila otkrivena. Biste li to učinili? Nadalje, putujete i »upucava« vam se vrlo atraktivna osoba iako ste u vezi. Nitko nikad neće saznati da ste imali nešto s tom osobom. Biste

li prevarili partnera? Poslovice »Prilika čini lopova« odnosi se na takve i slične situacije. No pokazalo se da ona vrijedi samo za neke ljude. Psiholozi, baveći se moralnim razvojem, poput američkog psihologa Lawrencea Kohlberga, drže da postoje različite razine moralnog razvoja i da nisu sve osobe na istim razinama. Na nižim razinama ljudi rezoniraju samo na temelju nagrada i kazni za ponašanja pa će učiniti sve ako neko ponašanje može proći bez negativnih posljedica. Osobe na višim razinama moralnog rezoniranja koriste se univerzalnim etičkim principima i neće učiniti nešto što smatraju lošim ne zbog straha od kazne, već zbog vlastitih etičkih principa. Nedavno opsežno istraživanje koje su proveli znanstvenici s Cambridgea pokazuje da većina adolescenata ne radi nikakve prekršaje čak i kada za to postoje prilike pri čemu ne bi bili lako otkriveni — to ne smatraju moralnim.

Jesmo li pod utjecajem alkohola iskreniji o onome što govorimo? Poslovice »U vinu je istina« ili »Što trijezan misli, pijan govori« bave se baš tom pojavom i čini se da su na dobrom tragu. Nedavno su psiholozi sa Sveučilišta u Missouriju proveli istraživanje u kojoj su jednoj skupini sudionika dali alkoholna pića, drugoj *placebo* (samo su mislili da piju alkoholna pića), a treća skupina nije pila alkohol. Nakon toga dobili su zadatak na računalu na kojem je bilo moguće napraviti određene pogreške. Sudionici iz skupine koja je pila alkohol pravili su više pogrešaka i bili ih manje svjesni. Pokazalo se da alkohol smanjuje negativno raspoloženje (što vas, ukoliko ga inače konzumirate, vjerojatno ne iznenađuje) što dovodi do toga da su ih pogreške koje su radili mnogo manje uzrujavale. Drugi istraživači zaključili su da ljudi, koji pod utjecajem alkohola govore stvari koje ne bi rekli da su trijezni, čine to jer su manje svjesni da će im sljedećeg dana biti neugodno ili da mogu nekoga povrijediti time kao i zbog toga što im je zbog dobrog raspoloženja — svejedno za posljedice.

Na kraju, zašto smo skloni vjerovati poslovicama iako neke od njih očigledno nisu točne? Prvo, vidjeli smo da mnoge mogu biti točne ili bar sadržavati zrnce istine. Često su dovoljno općenite da se mogu primijeniti u različitim situacijama pa zanemarujemo one situacije kada se nisu pokazale točnima. Imamo ih priliku čuti mnogo puta, a istraživanja pokazuju da ponavljanje informacija utječe na to da ih ljudi doživljavaju kao uvjerljivije. Jedan zanimljiv učinak nazvan »rima kao razlog« vezan je uz to što poslovice često sadržavaju rima (koja je još češća u poslovicama iz engleskog govornog

---

područja), a istraživanja pokazuju da ljudi više vjeruju izrekama i aforizmima koji se rimuju nego onima koji se ne rimuju!

---

**Literatura:**

- Gershoff, E. T. (2008). Report on physical punishment in the United States: What research tells us about its effects on children. Columbus, OH: Center for Effective Discipline.
- Hothersall, D. (2002). Povijest psihologije. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Miljković, D. i Rijavec, M. (2002). Srce moje i tvoje u ljubavi stoje: Psihologija ljubavi. Zagreb: IEP.
- Petz, B. (2010). Uvod u psihologiju: Psihologija za nepsihologe (5. izdanje). Jastrebarsko: Naklada Slap.

---

**O autoricama:**

Dr. sc. Ajana Löw, viša asistentica i dr. sc. Nina Pavlin-Bernardić, docentica, obje su članice Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Istraživački i nastavno rade u području socijalne psihologije (Ajana), odnosno psihologije obrazovanja i školske psihologije (Nina). Motivacija za pisanje ovog poglavlja javila se jer su primijetile da ih prijatelji i poznanici često pitaju koliko su točne narodne izreke iz perspektive (psihologijske) znanosti.

# EVOLUCIJSKA PSIHOESTOLOGIJA



# Socijalni mozak. Zašto ljudi imaju tako velike mozgove?

Svjetlana SALKIČEVIĆ, viša asistentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Znanstvenici su se često pitali koja osobina ljudskog mozga omogućuje ponašanje i složene misaone aktivnosti koje ljude razlikuje od životinja. Među prvim činiteljima razmatrala se apsolutna veličina mozga kao podloga tih razlika. Primati (primjerice lemuri, kapucini, babuni, gorile, čimpanze) imaju veće mozgove nego što bi se očekivalo od životinja iste veličine, no kada se razmatra sama veličina mozga, ljudi ne odskaču od primata u odnosu veličine mozga i tijela. Uzmimo li se u obzir sve životinjske vrste, uočeno je da su veličina mozga i tijela u suodnosu. Primjerice, veliki organizmi poput slonova i ulješura imaju i najveće mozgove (4,7 kg i 7 kg), no to ih ne čini intelektualno razvijenijima od ljudi. U skladu s time napušteno je proučavanje veličine mozga, već se proučava relativni odnos veličine mozga i tijela kao ključni činitelj u podlozi složenog ponašanja. Tako se provjerava veza veličine tijela na veličinu mozga. Taj pokazatelj također se nije pokazao kao dobar pokazatelj složenosti ponašanja jer bi nas naveo na zaključak da je rogovka inteligentnija od čovjeka — mozak rogovke zauzima čak 10% njezine tjelesne mase, a kod čovjeka mozak obuhvaća svega 2% tjelesne mase.

Budući da se masa mozga nije pokazala dobrim pokazateljem složenosti ponašanja, znanstvenici su se usredotočili na građu mozga i specifičnosti mozga primata i čovjeka u odnosu na ostale životinje. Mozak je građen od sive tvari (korteks) koju čine tijela živčanih stanica (neurona) i bijele tvari koju čine izdanci tih stanica (aksoni) koji prenose živčane impulse i omogućuju komunikaciju među neuronima. Gledamo li veliki i mali mozak, siva tvar smještena je izvana te je naborana u vijuge i brazde koje čine površinu mozga specifičnom, a bijela tvar nalazi se iznutra i nije vidljiva izvana. Omjer sive i bijele tvari je 1:9 što upućuje na mit da ljudi upotrebljavaju samo 10% mozga što nije istina. Svi dijelovi zdravog mozga čovjeka stalno su aktivni te ga 100% upotrebljavamo. Unutar mozga i bijele tvari postoje različite jezgre građene od neurona koji čine važne dijelove različitih sustava — od budno-

sti, pažnje, nadzora pokreta do jezgara u moždanom deblu koje su središta osnovnih sustava nužnih za preživljavanje poput disanja ili povraćanja. Veličina moždane kore ukazuje na potencijal razvoja složenih vrsta ponašanja, a primati imaju i veću gustoću neurona u odnosu na druge životinjske vrste. U primata i ljudi većinu korteksa čini neokorteks. Kako mu ime kaže, radi se o evolucijski mlađoj moždanoj kori građenoj od šest slojeva neurona i povezanoj sa složenijim i evolucijski mlađim ponašanjima (govor, svijest o sebi, rezoniranje).

### Kako se razvio veliki korteks?

Trenutno prevladava mišljenje da je za razvoj neokorteksa primata zaslužno uspješno svladavanje složenog socijalnog života. Naime, u trenutku kada su naši predci »sišli s drveta« te počeli obitavati u savani, bili su izloženi novim predatorima od kojih nisu mogli pobjeći u krošnje. Nekoliko je načina kako se zaštititi od predatora, pri čemu su dva najvažnija — povećavanje veličine tijela i okupljanje u veće skupine te zajednički rad. Te dvije prilagodbe, osim stvaranja veće otpornosti prema predatorima, za sobom nose i neke posebne troškove — veće tijelo treba više hrane za održavanje, a okupljanje u veće grupe zahtijevalo je uspostavljanje uspješnih veza sa sve više jedinki.

### Mozak i život u skupini

Život u skupini primatima je, osim zaštite, donio i potrebu održavanja veza s članovima kako bi se osigurala podrška u različitim situacijama. Jedan od načina kojima primati ostvaruju kontakte s članovima skupine jest timarenje, tj. pažljivo prolaženje po krznu druge jedinke kojim se iz krzna čiste komadići vegetacije skupljeni tijekom traženja hrane, paraziti i sasušena koža. Veličina skupine i vrijeme posvećeno timarenju međusobno su povezani kao što su povezani i s veličinom neokorteksa pa primati koji žive u većim skupinama više vremena posvećuju timarenju i imaju veći neokorteks.

Veličina moždane kore i veličina skupine u kojoj jedinka živi (npr. majmun) međusobno su povezane, no postoje i dodatni činitelji povezani s veličinom korteksa. Primjerice, u promiskuitetnih vrsta majmuna s većim neokorteksom veća je vjerojatnost da će se mužjaci nižeg statusa uspjeti pariti sa ženkama što je vjerojatno povezano s metodama zavaravanja i manipulacije koje možemo pronaći kod tih vrsta. U vrsta s većim neokorteksom češća su zavaravanja u drugim odnosima te su i skupine za timarenje u takvih jedinki veće. Sustav parenja još je jedan čimbenik koji se u manjoj mjeri po-

vezuje s većim neokorteksom. Primjerice, u ptica nalazimo da monogamne vrste imaju i veći neokorteks što je manje izraženo u primata gdje veličina skupine ima mnogo veću povezanost s veličinom neokorteksa. Osim navedenih činitelja, s veličinom neokorteksa u primata pozitivno su povezane i varijable socijalne inteligencije, učenja te inovacija u ponašanju.

Govoreći o ljudima, veličina i osobine skupine u kojoj se kreću ovise o različitim činiteljima poput romantične vezanosti (ljudi bez partnera imaju veću skupinu prijatelja) i djece (ljudi s djecom imaju manju društvenu skupinu). Žene u svojim skupinama imaju više žena, a muškarci imaju više muškaraca, žene imaju više rodbine u svojim skupinama u odnosu na muškarce. Prema nekim istraživanjima prosječna veličina skupine ljudi bila je oko 70 uz raspon od 10 do 162 pri čemu je postojala prilično jasna gornja granica veličine skupine, što znači da je malo ljudi imalo skupinu veću od 150 članova. Dobiven je i rezultat da pojedinac u većoj skupini osjeća manju emocionalnu bliskost što nam govori da jačina emocionalne vezanosti, uz kognitivne sposobnosti, ograničava broj osoba s kojima netko može biti u kontaktu.

Broj veza koje jedinka može održavati s drugim jedinkama gornja je granica veličine skupine, a taj je broj ograničen veličinom neokorteksa pri čemu je najtočnija mjera omjer veličine neokorteksa u odnosu na ostatak mozga. Koeficijent dobiven tim omjerom i prosječnom veličinom skupine različitih vrsta primata primijenjen na modernog čovjeka otkriva da je prosječna predviđena veličina skupine modernog čovjeka oko 148 (raspon uz 5% rizika je 101-231). Budući da postoji odnos veličine skupine i vremena provedenog u timarenju, relativno je jednostavno procijeniti da bi moderan čovjek trebao provesti od 30% do 45% vremena u timarenju s ciljem održavanja zadovoljavajućih kontakata s članovima tako velike skupine. Posvetiti toliko vremena timarenju teško je ostvarivo jer bi ostalo premalo vremena za traganje za hranom pa se pretpostavlja da se u tom trenutku razvio jezik koji je pružio vremenski efikasniji način učvršćivanja veza među članovima.

Spomenuti nalazi istraživanja navode nas na zaključak da je za razvoj ljudskog korteksa uvelike zaslužan društveni sustav u kojem su se naši predci kretali. Veće i složenije zajednice u kojima su svakodnevno živjeli zahtijevale su velik broj interakcija s članovima skupine i načine upravljanja društvenim odnosima. Teže je pratiti nečiji položaj u odnosu na nas, odrediti tko nam je saveznik, a tko potencijalni neprijatelj te procijeniti koliko je vremena

i truda potrebno uložiti u neki odnos. Zahvaljujući velikom neokorteksu, ljudi se mogu uspješno nositi sa zahtjevima života u velikoj skupini, ali i baviti se znanošću, umjetnošću i svime onime što nas čini jedinstvenom vrstom.

#### Literatura:

- Buss, D. M. (2012). *Evolucijska psihologija — Nova znanost o umu*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Dunbar, R. I. M. (1996). *Grooming, gossip, and the evolution of language*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dunbar, R. I. M. (2009). The social brain hypothesis and its implications for social evolution. *Annals of human biology*, 36, 562-72.

#### ○ autorici:

Dr. sc. Svjetlana Salkičević viša je asistentica na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Autorica je nekoliko znanstvenih radova iz područja evolucijske psihologije te ju zanima način kako je evolucijska prošlost oblikovala naše današnje ponašanje i doživljavanje svijeta. Sudjeluje u izvođenju kolegija Biološka psihologija I i II te Klinička neuropsihologija na kojima studentima psihologije mnogo priča o mozgu i njegovim funkcijama. Trenutačno pohađa specijalizaciju iz kliničke psihologije i radi u Savjetovalištu za studente Filozofskog fakulteta.

## Zašto i što najbolje pamtimo? Osnovne spoznaje o evoluciji pamćenja

Katarina NOVAK, doktorandica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Svi smo se barem jednom u životu našli u situaciji u kojoj smo poželjeli imati bolje pamćenje: bilo da se radilo o pamćenju nečijeg broja telefona ili o učenju za težak ispit u zadnji tren. Iako se na prvi pogled čini da je evolucija zakazala u slučaju našeg pamćenja jer ponekad nismo sposobni zapamtiti ni najobičniji sedmero-znamenasti broj (osim ako ga ne razbijemo u manje cjeline, pr. 3652017 — 365 i 2017), evolucijski psiholozi su raznim istraživanjima pokazali da je naše pamćenje ponekad iznenađujuće uspješan rezultat evolucije.

U prethodnom primjeru pamćenja sedmero-znamenastog broja najčešće se oslanjamo na svoje kratkoročno pamćenje. Ta vrsta pamćenja omogućuje nam pohranu otprilike sedam informacija u razdoblju od 15 do 20 sekundi. Aktivno ponavljanje broja može nam pomoći da ga zapamtimo na dulji period, barem dok ne pronađemo olovku i papir kako bismo zapisali broj. Zašto nam evolucija nije omogućila pohranu više informacija u kratkoročnom pamćenju? Prema »evolucionistima« osnovni je razlog zašto se u ljudi nije razvio veći opseg zadržavanja čestica u kratkoročnom pamćenju potreba za većom površinom i masom struktura mozga zaduženih za pamćenje. To bi našim predcima značilo ulaganje više energije za održavanje sustava pamćenja, odnosno pribavljanje više hrane, a povećanjem mase mozga bili bi teži, manje agilni što im ne bi pridonijelo boljem preživljavanju kada bi trebali pobjeći od predatora.

Jedan dio istraživača, uz to fizičko ograničenje, tvrdi da je pamćenje i oslanjanje na manji broj informacija zapravo evolucijska prednost. Možda je tu prednost teško uvidjeti, ali to postaje jasnije zamislimo li naše pretke u situacijama koje su uključivale potencijalne znakove nadolazeće opasnosti kao što su znakovi prisutnosti predatora (pr. tragovi na zemlji). U tom primjeru osoba bi mogla odmah pobjeći iz tog područja jer je procijenila, bez mnogo razmišljanja, da je opasno ostati zbog blizine predatora. S druge stra-

ne, osoba bi mogla ostati ili nastaviti tim putem da bi detaljnije proučila tragove ili razmislila kada se ranije susrela s tim tragovima i o kojoj je životinji riječ. Nije teško pogoditi u kojem su slučaju veće mogućnosti da je osoba uspješno izbjegla predatora i preživjela (osobnu) »bitku stoljeća«. Razmatrajući manji broj informacija, postoji rizik da nismo dovoljno temeljiti i da ćemo donijeti pogrešnu odluku, ali kad se radi o životno opasnim situacijama, posebno onima u kojima se odluka treba donijeti brzo, pokazalo se da se isplati riskirati. Ako smo brzo, ali pogrešno, procijenili da se radi o predatoru na temelju tragova na zemlji te odlučili pobjeći iz tog područja, cijena naše pogrešne procjene gotovo je zanemariva u odnosu na životnu opasnost u kojoj smo se mogli naći da smo ostali neko vrijeme na tom mjestu i razmišljali radi li se o predatoru. Psiholozi su proveli nekoliko istraživanja o toj temi i utvrdili da se ljudi, unatoč ograničenoj količini kratkoročnog pamćenja, koriste vrlo efikasnim tehnikama donošenja odluka. U određenom broju istraživanja pokazalo se da su osobe manjeg kapaciteta kratkoročnog pamćenja uspješnije u donošenju točnih odluka od osoba većeg kapaciteta kratkoročnog pamćenja.

Za razliku od kratkoročnog pamćenja, na dugoročno pamćenje može se gledati kao na sposobnost koja je omogućavala našim evolucijskim predcima dugotrajniju pohranu informacija. Zapamćene informacije u tom se slučaju mogu upotrijebiti i nakon nekoliko dana, mjeseci, pa čak i godina, a možemo ih se prisjetiti kad god i gdje god želimo (osim ako smo ih zaboravili — tada je prisjećanje »malo problematičnije«). Dugoročnim pamćenjem naši su predci mogli zapamtiti put do hrane, razlikovati jestivu od otrovne hrane, prepoznati članove svoje skupine, razlikovati saveznike od neprijatelja, čak i predviđati posljedice svojeg budućeg ponašanja na temelju svojeg prošlog iskustva ili drugih pripadnika skupine. Brojne su dobrobiti posjedovanja takvog sustava s gledišta preživljavanja i reprodukcije, ali kao i svaki drugi sustav nastao evolucijom, on nosi određenu cijenu (pr. zahtijeva veći unos nutrijenata).

Evolucijski psiholozi ističu da je okolina oblikovala naš sustav pamćenja za uspješniju obradu i pohranjivanje informacija vezanih uz preživljavanje i reprodukciju, kao što su informacije za pronalazak hrane, zaštitu od predatora i pronalaženje partnera. U jednom od evolucijskih istraživanja, sudionicima su prikazane različite riječi koje su trebali procijeniti kao važne/korisne za »preživljavanje« te su trebali zamisliti da se nalaze sami na stepi nepozna-

tog terena bez osnovnih sredstava za preživljavanje. Druge skupine sudionika trebale su procijeniti ugodnost pojedinih riječi, važnost u kontekstu preseljenja u stranu zemlju (preseljenje) ili lakoću kojom ih je pojedina riječ podsjetila na neko osobno važno iskustvo (samoreferiranje). Kao rezultat nenaavljenog testiranja pamćenja dobiveno je najuspješnije pamćenje riječi procijenjenih za preživljavanje. Bolje pamćenje informacija vezanih uz preživljavanje utvrđeno je i u drugim istraživanjima pomoću scenarija vezanih za pribavljanje hrane i preživljavanje kao što je planiranje i pljačka banke. Uspješnije dosjećanje informacija procijenjenih u kontekstu preživljavanja potvrđeno je i u usporedbi sa scenarijima u kojima su sudionici zamišljali da su na večeri u restoranu ili da planiraju dobrotvorni događaj u zooškom vrtu.

U takvim i sličnim istraživanjima pokazalo se da obrada informacija u kontekstu preživljavanja dovodi do uspješnijeg dosjećanja u odnosu na većinu uobičajenih tehnika pamćenja kao što su zamišljanje, samoreferiranje i namjerno učenje. Iz evolucijske perspektive to bi moglo upućivati na selekcijski pritisak u kojem su pojedinci boljeg pamćenja predmeta i događaja vezanih uz preživljavanje i reprodukciju imali veću vjerojatnost preživljavanja i prijenosa svojih gena narednim generacijama. Za provjeru te pretpostavke evolucijski su psiholozi proveli istraživanja sa scenarijima koja su mnogo sličnija onima iz doba pleistocena da bi utvrdili je li pamćenje oblikovano evolucijskim zahtjevima koji se tiču skupljanja i lovljenja hrane. Predstavili su sudionicima različite scenarije u kojima su trebali zamisliti život u manjoj skupini ljudi u stepskom području, a njihov je zadatak doprinijeti funkcioniranju zajednice loveći razne životinje za hranu (scenarij lovca) ili skupljajući jestivu hranu poput raznog voća, orašastih plodova i povrća (scenarij sakupljača). Drugim skupinama sudionika za provjeru predstavili su scenarije natjecanja koji su bili sličnih aktivnosti, ali ne i ciljeva zbog kojih su lovili životinje ili skupljali plodove, odnosno nisu imali element preživljavanja. Istraživanjem je potvrđeno da je za obje skupine (lovci i sakupljači) odnos točnih dosjećanja bio veći od onog u drugim scenarijima.

Slični nalazi iz područja evolucije pamćenja pokazali su da ljudi bolje pamte vrlo privlačna lica u odnosu na ona procijenjena prosječnima. Primjer je takvog istraživanja prikaz sudionicima deset fotografija ženskih lica (procijenjenih prosječnima ili privlačnima) tijekom slušanja kratke snimke prepričavanja određenog događaja. Završetkom snimke kroz deset pitanja pokušao se saznati sadržaj audiosnimke. Rezultati eksperimenta pokazali su bolje



pamćenje onih muškaraca koji su gledali u lica privlačnih u odnosu na one koji su gledali u lica prosječnih žena. U sličnom eksperimentu istraživači su utvrdili da u muškaraca ne dolazi do boljeg zapamćivanja, već boljeg dosjećanja, odnosno veće motiviranosti za iskazivanjem poželjnih osobina pred potencijalnom partnericom. Objašnjenje tog nalaza polazi od evolucijske teorije prema kojem žene daju veću vrijednost muškarcima koji imaju određene tjelesne karakteristike (pr. simetrično lice, »muževne« crte lica), ali i psihološke kvalitete (pr. inteligencija, smisao za humor). Izloženost izrazito privlačnim ženama u muškaraca je dovelo do boljih rezultata na testu pamćenja što se može objasniti njihovom urođenom sklonošću za prikazivanjem kao poželjnijim i vrednijim partnerima. Što je partnerica procijenjena privlačnijom, i oni su bili motiviraniji iskazati se u pamćenju koje se može povezati s osobinama inteligencije i kreativnosti.

Evolucija pamćenja relativno je novo područje istraživanja u kojem postoji još mnogo neodgovorenih pitanja. Razlog tomu djelomično se nalazi u činjenici što ne postoji izravan pristup proučavanja evolucije pamćenja, odnosno ne postoje fosilni ostatci moždanih struktura za pamćenje, a usporedba s nalazima na drugim primatima često nije moguća zbog različite metodologije istraživanja ili zbog nejasnih razlika u građi mozga. Istraživanja u području evolucije pamćenja još uvijek su neizravna i često nije jednostavno interpretirati dobivene rezultate. Unatoč tomu istraživači se nadaju da ćemo jednog dana dobiti konačan odgovor kako je zapravo došlo do evolucije pamćenja u čovjeka. Do tada, u skladu s dosadašnjim istraživanjima, nije na odmet okušati metodu učenja kao da nam o njoj ovisi preživljavanje ili kao da želimo oduševiti osobu koja nam se zbilja sviđa.

#### Literatura:

- 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.

#### O autorici:

Katarina Novak doktorandica je psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Diplomirala je s temom iz područja evolucije ljudske percepcije i kognicije te trenutno provodi istraživanja na istu temu za svoj doktorski rad. Do sad je održala

nekoliko predavanja i radionicu iz evolucijske psihologije na domaćim i međunarodnim konferencijama.

# Bihevioralni imunološki sustav i gađenje — Što je zajedničko trudnicama i političkim konzervativcima?

Ana MIKOLIĆ<sup>1</sup> i Ivana HROMATKO<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup> Filozofski fakultet, Sveučilište u Zagrebu

<sup>2</sup> Hrvatski studiji, Sveučilište u Zagrebu

Mnogo se toga promijenilo u okolini od početaka ljudskog razvoja do danas, no jedno je stalno — razni mikroorganizmi i prijenosnici bolesti i dalje »vrebaju« na nas. Svima je poznato da imamo imunološki sustav koji nam pomaže obraniti se od tih opasnosti, odnosno stanice i kemijske tvari koji se bore s uzročnicima bolesti. Pri tome se barijere, naša koža i sluznice, drže »prvom crtom obrane« koje smanjuju broj štetnih organizama koji uopće mogu proći i s kojima možemo doći u dodir. No prije njih postoji jedan cijeli niz važnih mehanizama koji se naziva bihevioralni imunološki sustav. Taj sustav zadužen je za prepoznavanje znakova moguće zaraze u okolini te za poticanje misli, osjećaja i ponašanja koja smanjuju vjerojatnost da ćemo se razboljeti i naštetiti svome tijelu. Recimo, ako pojedemo pokvareno meso, što zna biti česta tema u medijima, moguće je da ćemo se zaraziti nekom bakterijom, primjerice salmonelom ili *E. Coli*. Naše tijelo borit će se protiv tih bakterija, a ishod te bitke ovisi o našem općem zdravstvenom stanju, snazi imunološkog sustava i koncentraciji bakterija. Umjesto da se naš organizam okuša u toj borbi, za nas je korisnije i jednostavnije da u tu bitku uopće ne uđemo. Obično pomirimo meso, osjetimo neugodan i čudan miris, možda primijetimo neuobičajenu boju. U tom trenutku vjerojatno nam se nos namreška, oči skupe, gornja usna podigne i pomislimo »Uh, fuj, odvratno!« i bacimo u smeće. Gađenje nam pomaže izbjeći dodir s uzročnicima bolesti i smanjuje vjerojatnost oboljenja. Nadalje, ako u tramvaju vidimo osobu koja izgleda prehladeno, ima crven nos, kašlje i kiše, vjerojatno ćemo se od nje pokušati malo odmaknuti i preseliti na drugo sjedalo. Novija istraživanja upućuju na to da gledanje osoba sa simptomima zarazne bolesti čak dovodi do jačeg imunološkog odgovora stanica.

## Lažna uzbuna

Kao što se i dimni alarm ne pali samo u slučaju požara, i naš sustav može pretjerano reagirati kada nema stvarne prijetnje u okolini. Primjerice, ako u tom istom tramvaju vidimo osobu s kožnim oboljenjima, možemo osjetiti lagano gađenje i odmaknuti se od nje iako ona nema zaraznu bolest, nego alergiju. Korisnije je da se dimni alarm ponekad oglasi i tijekom kuhanja nego da izostane u slučaju ako se nešto zapali, pa tako i naš bihevioralni imunološki sustav često »puše i na hladno«. Posljedice visoke učinkovitosti tog sustava i preosjetljivosti mogu nas zaštititi, ali u isto vrijeme oduzimaju određenu količinu vremena i energije koja može biti usmjerena prema drugim aktivnostima i procesima. Nadalje, posljedice su nekad bezazlene te ćemo baciti u otpad ono »sumnjivo« mlijeko iz hladnjaka iako je zapravo sasvim u redu, no nekada dolazi do mnogo ozbiljnijih i društveno problematičnijih implikacija. Osobe s tjelesnim oštećenjima, invaliditetom te starije i pretile osobe mogu se nepravredno i netočno označiti kao »opasne« i izazvati neugodne osjećaje, gađenje i izbjegavanje iako toga nismo potpuno svjesni. Pripadnici manjina i drugih etničkih i rasnih skupina mogu postati žrtve našeg inače korisnog sustava prepoznavanja opasnosti.

## Bojim se stranaca i kad darove nose

U okolini naših predaka, interakcije s članovima vlastite skupine najčešće su bile manje rizične u prijenosu bolesti od onih s članovima vanjskih skupina. Za velik broj bolesti koje imaju članovi iste skupine već su se razvila antitijela, ali »stranci« su mogli donijeti nove uzročnike bolesti na koje još nije razvijena otpornost. Savezi su bili vjerojatniji među članovima unutarne skupine te su oni mogli biti mogući izvor pomoći ako dođe do bolesti. Na kraju, članovi vanjske skupine možda nisu prihvatili prakse koje odgovaraju uvjetima života te zajednice, poput pripreme i korištenja hrane ili higijenskog ponašanja. Povijest je bogata primjerima opisivanja neprijatelja, stranaca i useljenika pogrdnim izrazima vezanim uz opasnost i zaraze (»prljavi«, »žohari« itd.) te su često bili okrivljavani za epidemije bolesti, a i danas smo svjedoci iskorištavanja naših pristranosti u vrijeme velikih kriza ili političkih izbora. Koliko smo osjetljivi na znakove zaraze u okolini i koliko intenzivno na njih reagiramo ovisi o kontekstu. Uočavanje prijetnje od zaraze predviđa istaknutije predrasude prema osobama s invaliditetom, starijim i pretilim osobama. Primjerice, u jednom istraživanju zadatak je bio raspodijeliti državne resurse

za regrutiranje useljenika iz poznatijih ili manje poznatih zemalja. Prva skupina promatrala je seriju prijetećih fotografija koje nisu bile povezane sa zarazom (nego s nezgodama i nesrećama), a druga je skupina promatrala fotografije koje su isticale zarazne bolesti. U drugoj situaciji sudionici su bili skloniji usmjeriti resurse k useljenicima iz njima poznatih područja te isključivati one iz njima nepoznatih. Nadalje, kada se senzacionalistički izvještava o epidemiji gripe u medijima, dolazi do pojačanog opreza i smanjenja društvenih interakcija.

Uz karakteristike situacije naše trajne osobine ličnosti također određuju kako ćemo reagirati na znakove prijeteće od zaraze u okolini. Uočena ranjivost na zaraze stabilna je osobina koja se odnosi na individualne razlike u kroničnim brigama o prijenosu bolesti te emocionalnu nelagodu u prisutnosti znakova moguće zaraze. Pokazalo se da je ta osobina povezana sa snažnijim preferiranjem znakova zdravlja na licima kao i s isticanjem vlastite skupine te negativnim vrednovanjem članova vanjske skupine. Zaokupljenost zarazama i pojačana gadjljivost pokazuje se povezanom i s konzervativnijim političkim stajalištima kroz različite svjetske regije i političke sustave i s vjerojatnošću glasovanja za određenog kandidata (u konkretnom istraživanju za McCaina, konzervativnijeg kandidata, ispred Obame). Pobudljivost bihevioralnog imunološkog sustava tako bi mogla biti temelj nekih razlika u stajalištima posebno onih vezanih uz useljavanje i seksualnost koji su često posebno strastveno zastupani.

Sljedeći zanimljiv čimbenik koji osobe može usmjeriti prema znakovima zaraze su privremena stanja, a najpoznatija su trudnoća i menstrualni ciklus.

### Hormoni su krivi za sve

Nadasve je poznato da tijekom trudnoće i menstrualnog ciklusa dolazi do promjena u razinama estrogena i progesterona. Manje se zna da pod utjecajem hormona progesterona dolazi i do izmjena imunoloških odgovora. S obzirom na to da je zametak djelomično strano tijelo jer sadrži genetski materijal oca, majčin sustav snižava imunološke odgovore da bi se olakšalo njegovo prihvaćanje. Posljedica je očuvanje trudnoće, ali i veća ranjivost prema zarazama. Prije nego trudnoća uopće nastupi i dođe do prihvaćanja oplodne jajne stanice, kao i u okviru redovnog menstrualnog ciklusa koji neće završiti trudnoćom, progesteron snižava imunološke odgovore. To se događa oko tjedan dana prije menstruacije, odnosno prije nego što bi ona trebala nastupiti ako je do oplodnje došlo. Broj stanica ubojica i razina citokina se

smanjuje, kronične infekcije se pogoršavaju, odgovor na cjepivo je smanjen, težina simptoma autoimunih bolesti opada (jer je odgovor imunološkog sustava općenito slabiji). Čini se da je to razdoblje povećane podložnosti bolestima povezano jačanjem bihevioralnog imunološkog sustava i zaštitnih ponašanja. U prvom tromjesečju trudnoće, kada je ranjivost najveća, javlja se pojačana gadjljivost, ali i pozitivna pristranost prema članovima vlastite skupine te negativna prema članovima vanjskih skupina. Ta razdoblja povišenog hormona progesterona pokazuju se povezana izraženijom preferencijom zdravih lica, većom gadjljivošću te čak promjenama ponašanja u javnom zahodu i ponašanjima čišćenja tijela.

### Za kraj

Navedeni su samo neki primjeri pretpostavljenih mehanizama koji su se razvili jer su nam pomagali smanjiti vjerojatnost zaraze i tako povećali vjerojatnost preživljavanja i reprodukcije. Jačina i pobudljivost tog našeg »drugog« imunološkog sustava ovisi o nizu čimbenika — istaknutosti zaraze, zdravstvenom i hormonalnom stanju, osobinama ličnosti te trenutnom kontekstu. Taj korisni sustav nas čuva, no nije savršen te nas nekada može lažno uzbuđivati ili učiniti pristranim. Primjerice, kulturalna različitost može pokrenuti naše zaštitne psihološke mehanizme koji su opstali baš zato jer su štitili naše pretke, no to ne znači da su u trenutnoj situaciji učinkoviti, opravdani, moralni ili najbolji izbor za nas ili druge.

### Literatura:

- Fessler, D. M. T., Eng, S. J., & Navarrete, C. D. (2005). Elevated disgust sensitivity in the first trimester: Evidence supporting the compensatory prophylaxis hypothesis. *Evolution and Human Behavior*, 26 (4), 344-351.
- Inbar, Y., Pizarro, D.A., Iyer, R., & Haidt, J. (2012). Disgust sensitivity, political conservatism, and voting. *Social Psychological and Personality Science*, 3, 537-544.
- Mikolić, A. (2014). Prepoznavanje emocija i osjetljivost na gađenje u funkciji menstrualnog ciklusa. Diplomski rad. Filozofski fakultet, Sveučilište u Zagrebu.
- Navarrete, C.D., Fessler, D., Eng, S.J. (2007). Elevated ethnocentrism in the first trimester of pregnancy. *Evolution and Human Behavior*, 28(1), 60-651. 0.1016/j.evolhumbehav.2006.06.002.
- Navarrete, C. D., & Fessler, D. M. T. (2006). Disease avoidance and ethnocentrism: The effects of disease vulnerability and disgust sensitivity on intergroup attitudes. *Evolution and Human Behavior*, 27, 270-282.
- Schaller, M., & Duncan, L. A. (2007). The behavioral immune system: Its evolution and social psychological implications. In J.P. Forgas, M.G. Haselton, & W. von

Hippel (Eds.), *Evolution and the social mind: Evolutionary psychology and social cognition* (pp. 293-307). New York: Psychology Press.

#### ○ **autoricama:**

Ana Mikolić diplomirala je na temi gadljivosti i uspješnosti prepoznavanja emocije gađenja u različitim etapama menstrualnog ciklusa. Cilj istraživanja bio je provjeriti dolazi li u drugoj polovici menstrualnog ciklusa (kada su povišene razine progesterona, što dovodi do snižavanja imunoloških odgovora i povećane podložnosti zarazama) do izraženijih tzv. profilaktičkih kompenzacijskih ponašanja koja mogu smanjiti vjerojatnost zaraze. Baš poput fotografija koje je Ana pokazivala svojim ispitanicama, empirija zna biti ružna i varljiva pa glavna hipoteza nije potvrđena. Uz ljubav prema biološkoj i zdravstvenoj psihologiji, Ana gaji i ljubav prema mačkama i putovanjima.

Ivana Hromatko ponosna je Anina mentorica. Izabrana je u zvanje docenta u grani biološke psihologije. Sudjeluje u izvođenju nastave niza kolegija iz područja biološke i evolucijske psihologije na Filozofskom fakultetu i Hrvatskim studijima u Zagrebu. Uže joj je područje zanimanja endokrinologija ponašanja, istraživačka disciplina koja proučava kako hormoni utječu na naše ponašanje i obrnuto.

## »Samo budi dobar i pokloni mi cvijet...« No, je li to dovoljno? Što nam evolucijska psihologija govori o izboru partnera

Inja ERCEG, viša asistentica

Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Gledajući iz evolucijske perspektive, reprodukcija je uz preživljavanje jedan od osnovnih pokretača ljudi. Kako bi opstali kao vrsta, moramo preživjeti i na svijet donijeti potomstvo u čemu važnu ulogu ima i izbor spolnog partnera. Različiti kriteriji koje imamo pri odabiru partnera očituju se u raznim preferencijama koje su tijekom evolucijske prošlosti najvjerojatnije omogućavali preživljavanje te veću vjerojatnost uspjeha u reprodukciji čime se njihov genetski materijal prenosio na buduće generacije. Preferencije nisu nastale slučajno, već su oblikovane kroz proces prirodne selekcije. Slično se može uočiti i u preferencijama prema određenim okusima i vrstama hrane. Ljudi s izraženom averzijom prema gorkim ili bojom neprivlačnim tvarima, a koje su najčešće otrovne ili nehranjive, imali su veću vjerojatnost preživljavanja. Dakle, određene preferencije našim su precima omogućavale preživljavanje i reprodukciju.

Uloge žene i muškarca su u stvaranju potomstva različite. Spol koji više ulaže u potomstvo, odnosno koji više riskira, izbirljiviji je u izboru potencijalnih partnera. Suprotni spol, koji manje ulaže, skloniji je međusobnom natjecanju kako bi ostvario spolni pristup izbirljivijem spolu. Kod ljudi, žene u odnosu na muškarce moraju uložiti više kako bi ostvarile potomstvo: oplodnja se odvija u tijelu žene, žena ulaže u potomstvo tijekom devetomjesečnog razdoblja trudnoće, kao i razdoblja dojenja koje u nekim kulturama traje i do četiri godine. S druge strane, kod muškaraca je za uspješnu reprodukciju dovoljan samo spolni odnos pri čemu istovremeno mogu biti uključeni u više trudnoća. Osim što više ulažu u potomstvo, ženin reproduktivni vijek je kraći, a broj jajnih stanica ograničen. Iz tih su razloga žene u odabiru spolnog partnera sklone biti izbirljivije od muškaraca.

U preferencijama prema određenim karakteristikama partnera postoje spolne razlike koje su potvrđivane u raznim istraživanjima. Diljem svijeta žene, neovisno o kulturi iz koje potječu, visoko vrednuju financijske mogućnosti potencijalnog partnera tražeći sposobnost osiguravanja resursa, dok s druge strane muškarci u odnosu na žene veći naglasak stavljaju na fizički izgled partnerice tražeći znakove njene reproduktivne sposobnosti. Treba naglasiti kako su ovo rezultati istraživanja koji se temelje na grupnim prosjecima te ne vrijede nužno za sve pojedince. Slično pokazuju i rezultati istraživanja u kojem se ispitivao odaziv na osobne oglase žena i muškaraca ovisno o karakteristikama koje su u njima navodili. Žene koje su u oglasu, kao dio samoopisa, navodile informacije o fizičkoj privlačnosti i mladosti, dobile su značajno veći odaziv muškaraca u odnosu na žene koje to nisu navele i bile su starije. Muškarci koji su u svojim samoopisima navodili odlične financijske resurse, dobili su veći odaziv žena od onih koji tu karakteristiku nisu navele.

### Preferencije prema određenom tjelesnom izgledu partnera

Fizička privlačnost uključuje znakove zdravlja i mladosti (npr. pune usne, sjajna kosa, zdrava koža) te signale plodnosti. Istraživanja pokazuju kako muškarci preferiraju određen omjer struka i bokova koji upućuje na zdravlje i dobro funkcioniranje ženskog reproduktivnog sustava. Žene s nižim omjerom struka i bokova (tanji struk, širi bokovi) pokazuju raniju spolnu zrelost, nižu razinu testosterona te lakše ostaju trudne. Unatoč velikim međukulturalnim razlikama u preferencijama muškaraca prema mršavijim ili punijim ženama, preferencija prema određenom omjeru struka i bokova je univerzalna. Naime, povećanjem omjera struka i bokova, odnosno približavanjem obujma struka obujmu bokova, privlačnost ženskog tijela se smanjuje.

Žene se pri izboru spolnog partnera, kako kratkotrajnih, tako i onih dugotrajnih, češće odlučuju za fizički snažnije, atletske građene, krupnije i više muškarce procjenjujući ih privlačnima i poželjnima. Ovakve preferencije se povezuju s potrebom za zaštitom koja je ženama i njezinu potomstvu trebala od muškarca tijekom evolucijske prošlosti.

### Preferencije prema znakovima dobrog zdravlja

Za naše je pretke vezivanje za partnera koji nije zdrav sa sobom nosilo mnoge rizike. Za bolesnog je partnera vjerojatnije kako će postati nesposoban pribavljati važne resurse (npr. hrana, zaštita, ulaganje u potomstvo), kao i da

će ranije umrijeti. S obzirom da su neke bolesti nasljedne, odabir bolesnog spolnog partnera može predstavljati i rizik obolijevanja potomstva. Stoga ne čudi kako su i žene i muškarci skloni visoko vrednovati dobro zdravstveno stanje potencijalnog partnera. Jedan od univerzalnih pokazatelja zdravlja koji odražava pojedinčevu otpornost na okolinske i genetske stresore je simetričnost lica i tijela. Istraživanja pokazuju kako ona pozitivno utječe na procjenu privlačnosti partnera te kako joj se prilikom njegova odabira daje velik značaj. Uz to, žene određene dijelove lica muškarca procjenjuju privlačnijima, posebice one dijelove koji ukazuju na socijalnu dominantnost, poput izražene i široke čeljusti. Međutim, nalazi istraživanja koji bi upućivali na posve jasnu preferenciju žena prema maskulinim licima muškaraca, nisu potpuno usklađeni. Naime, menstrualni ciklus mijenja preferencije žena prema muškim licima. Dok su tijekom ovulacije, kada je vjerojatnost začeća visoka, žene sklonije preferirati maskulina muška lica čije se karakteristike povezuju s visokom razinom testosterona i dobrim zdravljem, u drugim fazama ciklusa u većoj mjeri preferiraju ona koja su feminiziranija. Ovaj bi se nalaz mogao objasniti kompromisom u adaptivnom smislu između muškarca za kojeg se pretpostavlja da garantira reproduktivni uspjeh i muškarca za kojeg se pretpostavlja da ima kvalitete dobrog roditelja. Preferencija žena prema manje maskulinim muškim licima u određenim fazama menstrualnog ciklusa objašnjava se mogućnošću da žene takvo lice povezuju s osobinama ličnosti koje smatraju poželjnima kod dobrog roditelja, kao što su toplina, ugodnost, iskrenost i suradljivost.

Uz navedenu simetričnost lica, femininost lica žene, kao pokazatelj viših razina estrogena i plodnosti, se u različitim kulturama također smatra visoko privlačnom karakteristikom. Muškarci su skloni preferirati ženska lica s relativno malim bradama, velikim očima, visokim jagodičnim kostima i punim usnama.

### Preferencije prema određenoj dobi partnera

S obzirom da se reproduktivna vrijednost žene smanjuje nakon dvadesetih godina, a da je nakon četrdesetih već prilično niska, mladost žene predstavlja važan znak njene reproduktivne vrijednosti. Muškarci univerzalno izražavaju sklonost prema ženama mlađima od sebe pri čemu prosječna dobna razlika iznosi dvije i pol godine. Međutim, preferirana razlika u godinama ovisi i o dobi muškarca. U dobi od trideset godina muškarci preferiraju žene pet godina mlađe od sebe, dok u dobi od pedeset godina ženu čak deset

do dvadeset godina mlađu. Također, muškarci ukoliko se razvedu, sa svakim sljedećim brakom preferiraju sve mlađe partnerice. Tako u prvom braku prosječna razlika u godinama iznosi tri, u drugom pet, a u trećem osam godina.

Iako muškarci, što su stariji, preferiraju sve mlađe žene, u dobi adolescencije mogu preferirati i žene nešto starije od sebe. Za razliku od muškaraca, žene neovisno o svojoj dobi preferiraju nešto starije muškarce. Dob muškarca ukazuje na vjerojatnost posjedovanja određenih resursa. Stariji muškarci i u tradicionalnim i u suvremenim zapadnim kulturama češće imaju viši socijalni i materijalni status. Međutim, iako većina muškaraca materijalni vrhunac dostiže u četrdesetim i pedesetim godinama, dvadesetogodišnje žene ipak preferiraju muškarca tek nekoliko godina starijeg od sebe. Jedan od razloga ove preferencije je veći rizik bolesti i smrti starijih muškaraca čime je vjerojatnost njihove kontinuirane zaštite i ulaganja u potomstvo smanjena.

### Preferencije prema određenim osobinama ličnosti partnera

Unatoč visokom preklapanju u preferencijama prema osobinama ličnosti partnera kod žena i muškaraca, postoje i neke spolne razlike. Tako žene, više nego muškarci, preferiraju savjesne, pouzdane, zrele i socijalno dominantne partnere koje karakterizira samopouzdanje, društvenost i autoritativnost. Ta se preferencija u žena može objasniti činjenicom da socijalno dominantni muškarci općenito postižu razmjerno visok socijalni status što im najčešće omogućava i raspolaganje s više resursa. Preferencija žena prema savjesnim i pouzdanim muškarcima odnosi se na partnere u dugotrajnim vezama koji su spremni kontinuirano emocionalno i financijski ulagati u njih i njihovo zajedničko potomstvo. Osim toga, kod žena su preferencije prema širokom rasponu socijalno poželjnih osobina ličnosti kod muškaraca, poput ugodnosti, savjesnosti, otvorenosti na iskustva i emocionalne stabilnosti, izraženije. Emocionalno nestabilniji muškarci mogu često biti pretjerano usmjereni na sebe, bezobzirni, posesivni, nadprosječno ljubomorni i skloniji kako psihičkom, tako i fizičkom nasilju.

Međutim, mnoge osobine, poput blage naravi, pouzdanosti, pravednosti i razumijevanja, oba spola univerzalno, neovisno o kulturi iz koje potječu, smatraju poželjnima i važnima kod potencijalnih dugotrajnih partnera, a uz navedeno, muškarci kod svojih partnerica visoko vrednuju toplinu, marljivost, kreativnost, organiziranost i praktičnost.

Na kraju možemo zaključiti kako je u prosjeku spol, koji više ulaže u potomstvo, uglavnom izbirljiviji u izboru potencijalnih partnera. Stoga su žene, češće od muškaraca, opreznije pri odabiru spolnog partnera. One se uglavnom češće odlučuju za fizički snažnije, atletski građene, krupnije, više te, neovisno o svojoj dobi, nešto starije muškarce za koje je vjerojatnije da posjeduju određene materijalne resurse koje mogu kontinuirano ulagati u zajedničko potomstvo. S druge strane, muškarci, što su stariji, u prosjeku preferiraju sve mlađe žene. Unatoč određenim spolnim razlikama u preferencijama pri izboru spolnog partnera potvrđivanima i u međukulturalnim istraživanjima, postoje značajna preklapanja. Naime, neke karakteristike kod potencijalnog partnera za dugotrajnu vezu u koju oba spola ulažu mnogo, i žene i muškarci smatraju visoko poželjnima pa tako pretežno izražavaju preferencije prema ljubaznosti, ugodnosti, iskrenosti, razumijevanju, inteligenciji i zdravlju (primjerice simetričnosti lica i tijela), kao i međusobnoj sličnosti i kompatibilnosti. Međutim, važno je imati na umu kako je u opisanim spolnim razlikama samo riječ o razlikama u prosjecima većih skupina ljudi te kako opisane preferencije ne možemo generalizirati na sve osobe muškog i ženskog spola.

### Literatura:

- Buss, D. M. (2012). *Evolucijska psihologija: Nova znanost o umu*. Zagreb: Naklada Slap.
- Kardum, I. (2003). *Evolucija i ljudsko ponašanje*. Zagreb: Naklada Jesenski i Turk.
- Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2008). *Psihologija ličnosti: područja znanja o ljudskoj prirodi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Miller, G. (2007). *Razum i razmnožavanje*. Zagreb: Algoritam.
- Zarate, O. i Evans, D. (2005). *Evolucijska psihologija za početnike*. Zagreb: Jesenski i Turk.

### O autorici:

Inja Erceg je studij psihologije završila 2007. godine na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Po završetku studija stažirala je na Klinici za psihološku medicinu KBC-a Zagreb, a potom radila u »Centru za psihološko savjetovanje, edukaciju i istraživanja Sirius«. Od lipnja 2009. godine zaposlena je kao znanstvena novakinja na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Završila je niz edukacija, kao i drugi stupanj iz kognitivno-bihevioralne terapije. Doktorsku disertaciju obranila je u svibnju 2015. godine. Sudjelovala je na više domaćih i međunarodnih znanstvenih i stručnih skupova, autorica je nekoliko znanstvenih i stručnih radova te poglavlja u knjigama.

KOGNITIVNA  
PSIHOFESTOLOGIJA



# Razmišljanje na autopilotu

---

Blaž REBERNJAK, viši asistent

Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Kako ljudi razmišljaju i donose odluke u svakodnevnom životu, rješavajući svakodnevne probleme? Je li to logički i proračunat proces vaganja alternativa i odabira najbolje opcije na temelju egzaktnih činjenica? Rukovode li se ljudi intuicijom i unutarnjim osjećajem »ispravnosti«? Kao i obično, istina se nalazi negdje u sredini. Za većinu ljudskih mentalnih aktivnosti vrijedi pravilo da se mogu djelom objasniti strateškim i svjesnim, a djelom automatskim i podsvjesnim procesima. Slično pokazuju istraživanja različitih fenomena — pamćenja, vještina, jezika, ličnosti, stavova i mnogih drugih. Psihološke teorije koje određeni fenomen opisuju tim dvama temeljnim procesima zovu se dvoprocenane teorije (eng. *dual-process theories*) i danas su raširene u različitim granama psihologije.

Glavno obilježje tih teorija postojanje je dvaju paralelnih i međusobno nadopunjujućih kanala za obradu informacija. Automatski sustav (često nazivan sustav 1) većim dijelom nije dostupan našoj svijesti. Tim se sustavom brzo i usporedno obrađuje veliki broj informacija koje okupiraju naša osjetila, a samo jedan njihov dio odnosi se na svjesnu percepciju. Pretpostavlja se da je taj sustav evolucijski stariji i da ga dijelimo s ostalim životinjama. Strateški sustav (sustav 2) zaslužan je za svjesno i namjerno promišljanje te obradu informacija. Zbog toga se njime informacije sporije obrađuju, i to jedna za drugom. Sustav 2 nije se razvio kroz evoluciju kao alat za rješavanje nekog konkretnog problema, već kao općeniti alat za pristup velikom broju različitih problema. U ovom poglavlju opisat ćemo primjere djelovanja sustava 1 i usmjeriti se na neke moguće negativne posljedice koje mogu proizaći iz tog načina obrade informacija poput kognitivnih pristranosti.

## Emocije, navike i vještine

Ljudi u svojem životu doživljavaju različite emocije — zadovoljstvo, strah, ponos, frustracije i sl. Sve su one relativno intenzivne i kratkotrajne, a mogu se prije svega opisati kao pozitivne ili negativne. To se obilježje zove valen-



cija i ne odnosi se samo na intenzivne emocije, već i na sve vidove naših emocionalnih života, pa i one vrlo suptilne. Jednostavan podražaj poput fotografije, mirisa ili dodira može izazvati emocionalnu reakciju. Reakcija može biti vrlo kratkotrajna i niskog intenziteta u usporedbi sa složenom emocijom poput ranije spomenutih. Razlikovanje pozitivnih i negativnih emocija pri brzim i automatskim reakcijama u bliskoj je vezi i s načinom kojim se ljudi i ostale životinje potiču na djelovanje. Naime, sustav pozitivnih emocija povezan je s ponašanjima privlačenja, a sustav negativnih emocija s ponašanjima odbijanja.

Emocionalni signali privlačenja i odbijanja predstavljaju način kojim rezultati automatskih procesa utječu na naše ponašanje. Volimo se osjećati ugodno i težimo vraćanju situacijama koje očekivano stvaraju ponovljeni osjećaj ugone. Ne volimo se osjećati neugodno pa pokušavamo izbjeći neugodne situacije ili ih pak predvidjeti i izbjeći njihove uzroke. Taj sustav povratne sprege omogućuje nam učenje i razvijanje. Dijete koje se opeče na vruće glačalo razvit će snažnu negativnu emociju zbog koje više neće ponovno posegnuti za tim predmetom, a to je ponašanje obilježeno jasnom zaštitničkom ulogom. S druge strane, pozitivne emocije koje podsjećaju na neko posebno ponašanje mogu potaknuti postavljanje tog ponašanja u središte našeg emocionalnog života. Takav mehanizam može objasniti, unatoč njihovim štetnim učincima, postojanje navika poput pušenja, prekomjernog ispijanja alkohola ili konzumacije droga.

Razmislite o putu kojim svakodnevno putujete od kuće do škole, sveučilišta ili posla. Vjerojatno idete istim putom svaki dan uz manje izmjene ovisno o gustoći vozila i ljudi, posebnim regulacijama prometa ili nekim nepredviđenim okolnostima. Zašto ste odabrali baš taj put od svih mogućih? Možda vjerujete da je najbrži, možda prolazi pored nekog parka koji vam je drag, a možda o tome niste nikada razmišljali. U svakom od tih primjera emocionalna reakcija povezana uz neki put, odnosno uz iskustva koja doživljavamo na tom putu, mehanizmom popratne sprege može objasniti oblikovanje navike hodanja (ili vožnje) određenom rutom. Svi dijelovi tog puta postat će nam nakon nekog vremena toliko poznati da ćemo se sve više i više prepuštati autopilotu. Vjerojatno vam se dogodilo da ste bili toliko udubljeni u neke misli da se niste mogli sjetiti procesa dolaska do poznatog cilja jer je prolazak poznatim putom u potpunosti naučen i ne zahtijeva svjesnu obradu. Sve navike, pozitivne poput jutarnje tjelovježbe, neutralne

poput omiljenog puta ili negativne poput pušenja, u velikoj su mjeri automatizirane.

Ljudski mozak teži učenju i pojednostavljivanju djelatnosti gdje god je moguće. To je obilježje temeljno za stvaranje ljudskih vještina. Bez obzira radi li se o vožnji biciklom, kartanju pokera ili pisanju, usvojene vještine obavljamo rutinski. Započevši vožnju bicikla, trebamo se svjesno usmjeriti na mnoge nužne korake: održavanje ravnoteže, usmjeravanje upravljača u smjeru kojim želimo krenuti, okretanje pedala i sl. Prolaskom vremena naš mozak prikuplja sve više iskustva vožnje bicikla, sve više pojedinih dijelova tog procesa prestaje zahtijevati svjesno promišljanje i postaju naučeni. Krajnji rezultat je potpuno automatsko izvođenje složene radnje.

### Stavovi, vjerovanja i uvjeravajuća komunikacija

Stajališta koja ljudi imaju o drugim ljudima, skupinama ljudi ili apstraktnim idejama stvaraju se do neke mjere na rezultatima automatskih procesa. Istraživanja u području socijalne kognicije pokazuju da uz javno zauzeti stav o nekom predmetu, posjedujemo i implicitni stav. Primjerice, velik je broj američkih istraživanja o javnim i implicitnim stavovima prema rasnim manjinama. Pokazalo se da se ponašanje u različitim eksperimentalnim situacijama može predvidjeti prema stavu koji ljudi javno pokazuju, ali i prema brzini reakcije na fotografije lica pripadnika nacionalne manjine. Potonje je automatski proces koji vjerojatno ukazuje na implicitni stav, odnosno osnovnu emocionalnu reakciju privlačenja ili odbijanja prema objektu stava. Očito je da se ti mehanizmi mogu upotrijebiti pri objašnjavanju stereotipa i predrasuda.

Slično kao i pri razvoju vještina, naš mozak trudi se automatski pojednostavljivati, svrstavati i davati smisao različitim informacijama s kojima se susrećemo. Jedan od načina kojim se to postiže je i formiranje shema — mentalnih struktura koje organiziraju informacije i odnose među njima. Stvari uklopljene u shemu automatski prihvaćamo i doživljavamo ih vjerodostojnima, odnosno prema njima imamo ugodne emocionalne reakcije. Stvari koje se ne uklapaju zahtijevaju razrješenje sukoba i najčešće se odmah odbacuju te ih doživljavamo manje vjerodostojnima, odnosno prema njima imamo neugodne emocionalne reakcije. Na primjer, ako na temelju prvog dojma neku osobu doživimo negativno, u većoj ćemo mjeri biti skloni prihvatiti naknadne negativne informacije o njoj. Lako je je vidljivo da je to začarani krug iz kojega se teško izvući.

Mogu li se jednom oblikovani stavovi ili vjerovanja mijenjati ako su jednim dijelom rezultat automatskih procesa? Petty i Cacioppo razvili su osamdesetih godina prošlog stoljeća dvoprocesni model opisa mehanizama promjene stavova. Korištenjem središnjeg puta (što odgovara sustavu 2) stavovi se mogu mijenjati pažljivim promišljanjem i odmjeravanjem novih informacija. Da bi ovim putem nekoga uvjerali u nešto, važno je da su nove informacije o nekom fenomenu predstavljene tako da ih razumijemo i da smo o njima promislili detaljno. Time su promjene do kojih dolazi najčešće dugoročne i stabilne. Međutim, uvjeravanje odnosno persuazija može djelovati i perifernim putem (sustav 1). U tom slučaju do promjene stavova dolazi posredovanjem automatskih emocionalnih reakcija na različita obilježja predmeta stava. Kod ovog puta jasnoća i broj argumenata nemaju nikakav utjecaj na uspješnost promjene stava. Nažalost, baš zbog tog obilježja u politici se vrlo često pokušava utjecati na ljude apeliranjem na emocije umjesto argumentima i znanstveno utemeljenim činjenicama. Ovo se postiže, na primjer, okrivljavanjem drugih i drugačijih ljudi za ekonomske probleme ili povezivanjem vlastite političke platforme s poznatim ličnostima.

### Intuicija, stručnjaci i laici

Intuicija je pojam koji je mnogoznačan. S jedne strane, neki pisci popularne psihologije ili mistici određuju je kao šesto osjetilo koje je teško objasniti klasičnim znanstvenim pristupom, pridajući joj različite nedokazive karakteristike. S druge strane, intuicija se može odrediti kao skup brojnih automatski procesiranih informacija iz okoline u jasan osjećaj koji nas privlači ili odbija od neke mogućnosti. Budući da nismo svjesni brojnih informacija koje naš mozak automatski obrađuje, osjećaj koji nastaje u tom procesu može se pripisati nadnaravnim ili različitim vanjskim čimbenicima. Naravno, mnogo je jednostavnije objašnjenje da je to rezultat djelovanja automatskih emocionalnih procesa. Jedan od najjačih dokaza da se intuicija tako određuje jest činjenica da ju se može izgraditi i uvježbati, barem do neke mjere.

Uspoređujući stručnjake i laike, psiholozi su demonstrirali da među njima postoje neke sustavne i jako zanimljive razlike u načina na koji pristupaju problemima. Neka od područja, na koja su se u svojim istraživanjima usmjerili psiholozi su igranje šaha i postavljanje liječničke dijagnoze. Mjereći pokrete očiju i neuralnu aktivnost šahista i laika tijekom igre šaha, dolazi se do zaključka: stručnjaci većinu informacija procesuiraju automatski, a usmjeravaju se svjesno samo na jedan manji dio odabranih informacija. Snimanje

aktivnosti mozga u tim situacijama pokazuje značajno nižu moždanu aktivnost stručnjaka u odnosu na laike. Budući da stručnjaci učinkovitije procesuiraju položaje šahovskih figura, upotrebljava se manje »resursa« mozga, a više ih ostaje za svjesne procese.

Psiholozi su stručnjacima i laicima kratko (na nekoliko sekundi) predstavili shematski prikaz ploče s određenim brojem šahovskih figura na različitim položajima. Tražili su od ispitanika da na različite načine kategoriziraju položaje figura ili procijene koliki je broj nekih figura na ploči. Stručnjaci u šahu odmah su usmjeravali pogled na mjesta na šahovskoj ploči gdje se događa nešto važno za tijek igre pa su bili uspješniji u tom zadatku od laika koji su pokušavali pregledati pogledom cijelu ploču. Sličan nalaz potvrđen je kod medicinskih stručnjaka u području dijagnostike. Stručnjaci se automatski usmjeravaju na moguća zanimljiva mjesta na rendgenskim snimkama dok laik pretražuje cijelu snimku čime se troši više resursa i vremena pri određivanju mogućih anomalija. Što je uzrok ove razlike? Kako medicinski ili šahovski stručnjak zna gdje usmjeravati pogled? Odgovor na to pitanje je sklop izgrađenih stručnih intuicija i mentalnih prečaca koje su se oblikovale godinama iskustva, prikupljanjem velikog broja automatskih reakcija.

### Zaključak

Automatski i svjesni put obrade informacija važni su za naše svakodnevno djelovanje i donošenje odluka u najrazličitijim situacijama. Sustav 1, koji ne zahtijeva pažnju i resurse, omogućuje automatsku obradu velikog broja informacija. One stvari koje su važne povezat će se s pozitivnim ili negativnim emocionalnim reakcijama, tj. u naknadnom strateškom procesu obrade informacija (sustav 2) usmjerit ćemo se upravo na njih. Velik broj psihološki zanimljivih obilježja poput oblikovanja navika, vještina ili stavova temelji se na postupnoj automatizaciji koja dolazi iskustvom. Iskustvo automatske obrade velikog broja informacija u nekom području i povezivanje tih informacija s različitim pozitivnim ili negativnim ishodom jest ono što razlikuje stručnjaka od laika.

### Literatura:

- Bilalić, M., Langner, R., Erb, M., & Grodd, W. (2010). Mechanisms and neural basis of object and pattern recognition: a study with chess experts. *Journal of Experimental Psychology: General*, 139(4), 728.

- Damasio, A. (2005): Osjećaj zbivanja : tijelo, emocije i postanak svijesti. Zagreb: Algoritam
- Osman, M. (2004). An evaluation of dual-process theories of reasoning. *Psychonomic bulletin & review*, 11(6), 988-1010.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In *Communication and persuasion* (pp. 1-24). Springer New York.
- Sternberg, R. (2004): Kognitivna psihologija. Jastrebarsko: Naklada Slap.

#### ○ autoru:

Dr. sc. Blaž Rebernjak asistent je na Katedri za psihometriju Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Osim pitanjima mjerenja u psihologiji i proučavanjem psihologijske metodologije, bavi se istraživanjem u području kognitivne psihologije. Posebno ga zanima procesiranje emocionalnih informacija i mogućnost mjerenja individualnih razlika u automatskim emocionalnim reakcijama. Osim toga bavi se proučavanjem filma i utjecaja tehnike filmskog jezika na gledatelja.

## Jesmo li (i)racionalni? Pristranosti i pogreške u prosudbama i donošenju odluka

Marina MAGLIĆ, poslijedoktorand<sup>1</sup>, voditeljica<sup>2</sup>  
Andrea VRANIĆ, docent<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

<sup>2</sup> Odjel za sustave i procese upravljanja ljudskim resursima, Hrvatska pošta d.d.

Superračunala ponekad daleko nadilaze ljudske sposobnosti, no u nekim situacijama ljudi rutinski rješavaju probleme u kojima nijedan do sada umjetno stvoren sustav nije tako učinkovit (npr. prepoznavanje lica). To ne znači da naš mozak nema velikih ograničenja. Običan kalkulator može izvoditi matematičke operacije mnogo bolje od nas, a naše pamćenje nije vjerna preslika prošlosti. Podložni smo kognitivnim pristranostima — iritantnim pogreškama u našem razmišljanju koje često dovode do upitnih odluka i pogrešnih zaključaka. Od 1960-ih istraživanja potvrđuju ono s čime se često susrećemo u životu, a to je da ljudi dobrih kognitivnih sposobnosti ponavljano donose loše prosudbe i odluke. Naše razmišljanje pokazuje sustavno i često predvidljivo odstupanje od formalnih normi kao što su zakoni logike, teorije vjerojatnosti ili aksiomi racionalnog izbora. Zašto je to tako? Jesmo li samo loši kad je riječ o brojevima i vjerojatnostima ili postoji neki psihološki mehanizam u pozadini?

### Primjeri nekih heuristika i pristranosti

Ljudi općenito pokazuju snažnu sklonost svoje prosudbe temeljiti na brzim, intuitivnim dojmovima. Naime, u razmišljanju i donošenju odluka često se koristimo mentalnim prečacima, tzv. heuristikama — kognitivnim procesima koji zahtijevaju malo kognitivnog napora, ne ometaju druge procese i mogu se odvijati usporedno s njima. Iako takvo razmišljanje može biti korisno, ono može uzrokovati pristranosti u zaključivanju što u konačnici završi lošim od-

lukama i posljedicama. Najprije ćemo vas nastojati suočiti s vlastitom sklonošću pogreškama.

Razmislite o sljedećem: kad bi vas netko pitao mislite li da u Zagrebu ima više pasa ili mačaka vođenih na uzici, što biste rekli? Naravno, odgovor je pasa. Kako to znate? Brzo ste pretražili svoje pamćenje — koliko puta ste vidjeli pse i mačke na uzici — i došli ste do odgovora. Budući da ste se lakše dosjetili većeg broja pasa viđenih na uzici, pretpostavili ste da je to vjerojatniji odgovor. To je dobro pravilo... osim kada nije! U jednom istraživanju pitalo se Amerikance za procjenu vjerojatnosti različitih uzroka smrti, tj. za procjenu godišnje stope smrtnih slučajeva na 200 milijuna ljudi. Pokazalo se da su dva uzroka — tornado i vatromet — znatno precijenjeni, a da su dva uzroka znatno podcijenjena — utapanje i astma. Zašto? Novinski naslovi poput »Dječak umro od astme« ne pojavljuju se jer nisu medijski zanimljivi i uobičajeni su. S druge strane, vrlo je lako prisjetiti se medijskih napisa o gradovima razorenih tornadom ili priloga o djetetu ozlijeđenog pirotehničkim sredstvima na proslavi Nove godine. Astma i utapanje nisu medijski zanimljivi i teže ih se dosjetimo pa zato obično podcjenjujemo vjerojatnost pojavljivanja tih stvari. To je samo primjer heuristike dostupnosti kojom se koristimo za donošenje prosudbi temeljem lakoće dosjećanja određenih slučajeva.

Zamislite sljedeći scenarij: na putu ste prema kazalištu, u lisnici imate ulaznicu koju ste platili 100 kn i novčanicu od 100 kn, došavši u kazalište, otkrijete da ste putem izgubili ulaznicu. Biste li potrošili preostali novac na kupnju karte? Većina ljudi kaže da ne bi. No zamislite ovo: na putu ste prema kazalištu s dvije novčanice od 100kn u lisnici, dođete u kazalište i otkrijete da ste putem izgubili jednu novčanicu. Biste li potrošili preostali novac na kupnju karte? Odgovarate li kao većina, odgovorili ste: »Da, naravno!« i nastavili biste se prema kazalištu jer što izgubljenih 100 kn uopće ima s tim. U oba slučaja izgubili ste komad papira koji ima jednaku vrijednost — 100 kn. U jednom slučaju papir je imao portret Ivana Mažuranića, u drugom nije. Različito je to što ste si, izgubivši ulaznicu, rekli da nećete dva puta plaćati istu stvar. Uspoređujete sadašnje troškove predstave (200 kn) s cijenom prije gubitka (100 kn) i zaključujete da je to loš posao. Gubitak novčanice niste dovodili u vezu s plaćanjem dviju karata umjesto jedne, niste osjećali da ste preplatili nešto čija je cijena zapravo niža. To je primjer kako kontekst može bitno utjecati na naše odluke.

Da bi došli do uvjerljivog dokaza o ulozi heuristika u mišljenju i njegovom neskladu s logikom, psiholozi Daniel Kahneman i Amos Tversky osmislili su poznati problem nazvan *Linda*. Ovako su opisali tu izmišljenu damu: Linda ima 31 godinu, neudana je, otvorena i vrlo bistra. Diplomirala je filozofiju. Kao studentica bila je zaokupljena pitanjima diskriminacije i društvene pravde, a sudjelovala je i u antinuklearnim prosvjedima. Što je vjerojatnije da je Linda: a) bankovna službenica ili b) bankovna službenica i aktivna feministica. Većina ljudi odabire odgovor b) mada je vjerojatnost zajedničkog javljanja dvaju događaja manja u odnosu na vjerojatnost bilo kojeg od tih događaja zasebno. Naime, kad neki događaj odredite s više pojedinosti, snižavate vjerojatnost njegovog pojavljivanja. Linda se bolje uklapa u ideju feministice nego službenice u banci, a problem prosuđivanja nastaje zbog sukoba intuicije, tj. heuristike reprezentativnosti i logike vjerojatnosti.

Donosimo još jednu ilustraciju naše sklonosti logičkim pogreškama, a u tome će nam pomoći poznati Wasonov zadatak odabira. U ovom zadatku upotrebljavaju se kartice koje na jednoj strani imaju otisnuto slovo, a na drugoj broj. Zamislite sljedeću situaciju: na stolu ispred sebe imate ponuđene četiri kartice na kojima su redom prikazani slovo A, slovo K, broj 2 i broj 7. Vaš je zadatak odrediti koje kartice treba okrenuti da biste provjerili sljedeće pravilo: ako se samoglasnik nalazi na jednoj strani kartice, na drugoj strani kartice nalazi se paran broj. Taj se zadatak pokazuje poprilično teškim. Većina ljudi odabire slovo A i 2 (ili samo slovo A). Iako se to naizgled doima logičnim jer pravilo spominje samo paran broj i samoglasnik, u suštini je ne-logično. Pravilo zahtijeva samo da kartica sa samoglasnikom na drugoj strani ima paran broj, ne i da kartica s parnim brojem s druge strani nužno ima samoglasnik. Nevažno je nalazi li se samoglasnik na poledini kartice s brojem 2. Međutim, važno je provjeriti što se nalazi na poledini kartice 7. Ako je tu samoglasnik, pravilo je prekršeno.<sup>1</sup> Kad se zadatak postavi tako da je njegov sadržaj sličniji izborima u životu, lakše ga je riješiti. Primjerice, zamislite da ste policajac i promatrate četvero ljudi koji piju u nekom kafiću. Dob tih ljudi i ono što piju prikazani su na karticama. Ponuđene su vam kartice: »pije pivo«, »pije Colu«, »22 godine« i »16 godina«, a trebate otkriti pije li maloljetnik alkohol. U tom zadatku većina ljudi ispravno odabire kartice »pije pivo« i »16 godina« što je jednako karticama A i 7 u originalnom zadatku.

<sup>1</sup> Točan odgovor jest da je potrebno okrenuti karticu sa slovom A i s brojem 7.

## Zašto smo tako predvidljivo iracionalni?

Pristranosti su razvijene tijekom naše evolucijske povijesti i zapravo su pri-donosile našem preživljavanju i reprodukciji. Primjerice, poticale su brzu i automatsku reakciju u opasnim situacijama, interpretirajući zvuk koji se pojačava kao da se ujedno i približava jer je bolje biti spreman na preuranjeni, nego zakašnjeni dolazak njegova (opasna) izvora. Nažalost, nesklad u brzini tehnološkog napretka i ljudske evolucije često dovodi do pogoršanja problema ljudskih pogrešaka. Ne uzimajući u obzir ljudska ograničenja i sklonost heurističkom zaključivanju, stvaratelji modernih tehnologija i sustava (burza, zdravstvo, školstvo) mogu izrazito otežati snalaženje i preživljavanje u tim sustavima.

## I što sad?

Naposlijetku, vjerojatno se pitate jesmo li osuđeni na loše odluke i pogrešne izbore. Prikazani primjeri, kao i mnogi drugi, pokazuju da se ljudsko ponašanje ne može dobro opisati ekonomskim modelom koji pretpostavlja da čovjek na temelju svih dostupnih informacija donosi potpuno racionalne odluke. No shvaćanjem osjetljivosti ljudskog rasuđivanja i donošenja odluka, moguće je usmjeriti se na razvijanje strategija i sustava koji to uzimaju u obzir i koji su ostvarivi i učinkoviti u usmjeravanju k ciljevima i izbjegavanju velikih pogrešaka. Iako ljudi nisu potpuno iracionalni, često im treba pomoć u donošenju točnijih prosudbi i boljih odluka. Kada je u pitanju izgradnja fizičkog svijeta, uvažavamo i razumijemo svoja ograničenja te gradimo oko njih. Kada je riječ o mentalnom svijetu, kad stvaramo zdravstveni i mirovinski sustav ili ekonomske burze, skloni smo zaboravljanju vlastitih ograničenja. Svijetla je budućnost moguća. Dan Ariely, najpoznatiji psiholog u području bihevioralne ekonomije, kaže da ako shvatimo naša kognitivna ograničenja isto kako smo razumjeli naša fizička ograničenja, možemo stvoriti bolji svijet. Naime, što bolje upoznamo naš mentalni svijet te spoznamo pristranosti i zamke kojima smo skloni, lakše ćemo sagledati i njihov utjecaj te u konačnici donositi bolje odluke.

## Literatura:

- Ariely, D. (2009). *Predvidljivo iracionalni: Nevidljive sile koje upravljaju našim odlukama*. Zagreb: V.B.Z.  
 Ariely, D. (2010). *The Upside of Irrationality. The unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at home*. New York: HarperCollins Publishers.

Gilbert, D. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Random house Inc.

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

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

## O autoricama:

Marina Maglić poslijediplomantica je psihologije i trenutačno radi u ljudskim potencijalima jedne velike organizacije. Istraživački interesi usmjereni su joj na područje kognitivne psihologije (dvoprocesne teorije i područje ljudske racionalnosti, heuristike i pristranosti u rasuđivanju, implicitna socijalna kognicija) te evolucijske psihologije.

Dr. sc. Andrea Vranić docentica je psihologije pri Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu i nositeljica svih kolegija iz područja kognitivne psihologije. Njezino istraživačko zanimanje obuhvaća proučavanje djelovanja cjelokupnog kognitivnog sustava. Posebno ju zanima područje osnaživanja kognitivnih sposobnosti, npr. pamćenja, pažnje i intelektualnog djelovanja te rješavanja problema i kreativnosti u dječjoj, odrasloj i posebno u starijoj dobi.

## Kognitivna rezerva: kako se mozak nosi s visokim cijenama goriva?

Vedran PRPIĆ<sup>1</sup>

Andrea VRANIĆ, docent<sup>2</sup>

<sup>1</sup> HEP d.d., Sektor za ljudske potencijale

<sup>2</sup> Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Zamislite vožnju prema moru tijekom koje saznate da je Maslenički most ponovno zatvoren zbog bure. Zatvorena je, primjerice, i »stara cesta« zbog radova. Što radite? Stanete i čekate ondje gdje jeste? Zovete HAK za savjet? Okrećete se i odustajete? Vjerojatno ne. Ukoliko zaista želite doći tamo kamo ste krenuli, ukoliko vam je to zaista važno, pronaći ćete alternativni put.

Naše misli putuju kroz mozak ogromnom i razgranatom mrežom sinaptičkih puteva u kojima zapanjujući broj sinapsi oblikuje još veći broj mogućih međusobnih veza. Alzheimerova bolest (AB), demencije, traume mozga, čak i uobičajene promjene na mozgu povezane sa starenjem mogu oslabiti te veze. Znanstvenici pretpostavljaju da blokadom važnih puteva u mozgu, on radi slično kao i mi kada nađemo na prepreku — pronalazi zaobilazni put. Čak i ako može pronaći takav put, mozgu treba dodatnog goriva koje može biti skupo. Visoka cijena goriva podrazumijeva situacije koje, zbog nastalog oštećenja, postaju zahtjevnije od uobičajenih ili uhodanih. Nešto što nam je prije bilo rutinsko, zbog oštećenja postaje izazov koji tek treba savladati.

Istraživanja pokazuju da ne postoji izravna veza između oštećenja mozga i pojave jasnih simptoma koji su posljedica tog oštećenja. Poznati su slučajevi naizgled kognitivno neoslabljenih starijih osoba kojima je nakon smrti utvrđeno bolovanje od nekog oblika AB, a tijekom života nisu uopće pokazivali kliničke simptome. Znanstvenici su na temelju takvih i sličnih opažanja pretpostavili da nešto objašnjava taj nesklad između stupnja oštećenja mozga i pojave simptoma tog oštećenja pa je nastao pojam rezerve. Pretpostavlje-

nom rezervom objašnjavamo razlike između opažene neuropatologije<sup>1</sup> i uspjeha u kognitivnim zadacima.

### Kako izgleda rezerva?

Danas postoje dva tumačenja, tzv. modela, te rezerve, a to su moždana i kognitivna rezerva. Model moždane rezerve koristi se pojmom granice za određenje je li uradak u nekom zadatku prihvatljiv. Dakle, iako postoje mozgovna oštećenja koja oslabljuju taj uradak, tj. on nije najbolji, dovoljno je dobar. Drugim riječima, rezerva predstavlja količinu oštećenja koju mozak može podnijeti prije negoli se pojave klinički simptomi tog oštećenja. Količina moždane rezerve odnosi se na strukturu mozga pa može biti izražena kao, primjerice, volumen mozga, broj sinapsi ili opseg glave. U skladu s tim, isto oštećenje osobu s manjom rezervom dovest će prije do (ne)prihvatljivog uratka, tj. iskazivanja simptoma nego osobu s većom rezervom čiji uradak, usprkos oštećenju, neće dosegnuti granicu »neprihvatljivosti«. Tako shvaćena rezerva pokazala se korisnom u istraživanjima AB koja se počinje razvijati prije pojave prvih očitih simptoma, sugerirajući da bolest postupno postaje sve teža, odnosno da postoji kritična točka u kojoj su sinapse toliko oslabljene da simptomi demencije postanu uočljivi. Međutim, takvo shvaćanje ne može objasniti razlike kako različite osobe rješavaju postavljene zadatke kad su njihova oštećenja očita. Drugim riječima, moždanom rezervom ne možemo objasniti razlike kako se mozak svakog od nas nosi s nepredvidivom cijenom goriva potrebnom za obavljanje različitih zadataka. Naravno, to ne znači da model nije važan, već samo da nije dovoljan za objašnjenje svih obilježja rezerve.

Drugo objašnjenje, tzv. kognitivna rezerva, odnosi se na način obavljanja kognitivnih zadataka i predstavlja proces kojim se mozak aktivno suočava s oštećenjem ili s povećanim zahtjevima situacija, postajući učinkovitiji u korištenju aktivnih procesa ili koristeći alternativne procese/strategije kako bi uspješno obavio zadatak. Drugim riječima, kognitivna rezerva može se odrediti kao sposobnost mozga da postigne najbolji i najveći učinak na kognitivnim zadacima aktiviranjem dodatnih ili drugih neuralnih mreža. Ta je rezerva potencijal koji svi imamo, a ovisno o tome kako upotrebljavamo naše sposobnosti (obavljamo li stvari uvijek na isti način ili pokušavamo unositi promjene u obavljanju rutinskih zadataka), ona može rasti ili padati. Ako si-

<sup>1</sup> Bolesti živaca i živčanog sustava i s njima povezane promjene.

tuacije oslabljenog kognitivnog funkcioniranja povezane sa starenjem nazovemo zadatkom veće težine, možemo reći da će se starija osoba veće kognitivne rezerve bolje nositi s oštećenjem i održavat će koliko-toliko stabilnu razinu funkcioniranja. Kao ilustracija djelovanja rezerve može poslužiti primjer iskusnog matematičara koji jednadžbe može riješiti različitim načinima u odnosu na, primjerice, vaše autore, koji će ih vjerojatno rješavati samo jednim poznatim načinom. Vratimo li se na analogiju s početka rada, kognitivnu rezervu možemo opisati kao broj mogućih puteva u mapi našeg mozga koji nas mogu dovesti do željenog cilja.

### Koliko rezerve imamo?

Kognitivnu rezervu ne možemo izravno izmjeriti pa ju mjerimo pokazateljima — odnosom dvaju izmjerenih obilježja zaključujemo o nekom trećem obilježju koji ne vidimo. Predloženi pokazatelji kognitivne rezerve odnose se na niz životnih (poticajnih) iskustava poput našeg obrazovanja, zanimanja, mentalne aktivnosti, ali i društveno-ekonomskog statusa, pismenosti i inteligencije.

Je li vam poznata izreka »Manje je više«? Preuzevši ju iz pjesme Roberta Browninga, slavnom ju je učinio Ludwig Mies van der Rohe kao počelo i svoje viđenje minimalističkog dizajna i arhitekture. Vrlo se često upotrebljava kao odgovor na kič, pretjerivanje i preuveličavanje, čak i izvan konteksta umjetnosti, mode i estetike. Međutim, izrazito je mala vjerojatnost da ćete ju čuti govoreći o kognitivnoj rezervi. U tom slučaju uvijek vrijedi »više je više«. Imate li više godina obrazovanja? Sudjelujete li i dalje u stručnim usavršavanjima ili pohađate različite tečajeve? Vjerojatnije je da imate više kognitivne rezerve. Radite li složeniju vrstu poslova, a vaši zadatci su izrazito zahtjevni? Rukovodite li određenim brojem ljudi ili čak tvrtkom? I zbog toga vjerojatno imate više kognitivne rezerve. Provodite li aktivno svoje slobodno vrijeme? Čitate li vijesti ili tematske članke? Posjećujete li redovito kino ili kazalište? Putujete li na mjesta gdje još niste bili? Brinete li se o vrtu ili kućnim ljubimcima? Radite li to dnevno, tjedno ili mjesečno, veća je vjerojatnost da ste se kognitivno osigurali.

Najčešće korišteni pokazatelj kognitivne rezerve je obrazovanje. Pretpostavlja se da obrazovanje može povećati kognitivnu rezervu poticanjem rasta sinapsi ili stvaranjem i usvajanjem novih načina obavljanja zadataka. Pokazuje se kako i kod AB postoje razlike u stanju pacijenta prema njihovom obrazovnom statusu — osoba višeg obrazovanja može, uz ozbiljniji status bo-

lesti, pokazivati manje teškoće i simptome kakvi odgovaraju osobi nižeg obrazovanja kod koje bolest nije još toliko uznapredovala. Zahtjevniji radni zadatci čine nas aktivnijima i uvijek spremnima na nove situacije i izazove te od nas traže rješavanje različitijih problema, i to nerijetko »u hod«, stvarajući tako trajno dostupne temelje znanja i vještina koje tvore našu kognitivnu rezervu. Aktivno i ispunjeno slobodno vrijeme djeluju na sličan način. Možemo to zamisliti kao ulaganje u budućnost, ali s izrazito povoljnim kamatama. Što više sada uložimo, više ćemo moći podići s računa kada nam, pođe li po zlu, zatreba.

### Zlatno pravilo: Osigurati unaprijed!

Već i samo određenje kognitivne rezerve daje naslutiti da se ona može mijenjati kognitivnim ili tjelesnim vježbama. To ne moraju biti specijalizirani tretmani i vježbe, dovoljne su i različite svakodnevne aktivnosti. Možete odlučiti češće čitati novine i tekstove u časopisima, pratiti vijesti, gledati igrane i dokumentarne filmove i raspravljati o njima, rješavati križaljke, mozgalice ili sudoku, odlaziti u kino ili kazalište, baviti se nekim hobbijem. Uvijek se možete odlučiti za promjenu životnog stila koji podrazumijeva bavljenje tim aktivnostima — čim prije, tim bolje. Što ranije počnete, više stignete uštedjeti.

Govoreći o aktivnostima koje potiču prikupljanje kognitivne rezerve, one mogu biti gotovo sve čega se dosjetite, samo se pobrinite da budu *raznolike* (tako stimulirate različite funkcije mozga), *izazovne* (aktivnost ne postaje dosadna rutina) i *nove* jer svladavanjem novih izazova najviše vježbamo svoj mozak. Općenito za kognitivne sposobnosti, a time i za kognitivnu rezervu, vrijedi pravilo — ili ćeš upotrebljavati ili izgubiti... Najmanje je vjerojatno da ćemo zauvijek izgubiti ono čime se često koristimo, najčešće prvo gubimo stvari koje ne upotrebljavamo. Slično tome, ne upotrebljavamo li sve potencijale našeg uma, oni bi nam se mogli zahvaliti na suradnji i spavati onda kada odlučimo ili uvidimo da ih ipak trebamo. U životu je, kao i u kazalištu, za dobar *show* potrebno karte osigurati unaprijed.

### Literatura:

- Giogkaraki E., Michaelides M.P., i Constantinidou F. (2013). The role of cognitive reserve in cognitive aging: results from the neurocognitive study on aging. *Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology*, 35 (10), 1024-1035.

- Jones, R.N., Manly J., Glymour M.M., Rentz D.M., Jefferson A.L., i Stern Y. (2011) Conceptual and measurement challenges in research on cognitive reserve. *Journal of International Neuropsychological Society*, 17(4), 593-601.
- Stern, Y. (2009). Cognitive reserve. *Neuropsychologia*, 47, 2015-2028.
- Valenzuela M.J., i Sachdev P. (2006). Brain reserve and dementia: a systematic review. *Psychological Medicine*, 36 (4), 441-454.

#### ○ autorima:

Dr. sc. Andrea Vranić docentica je psihologije pri Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu i nositeljica svih kolegija iz područja kognitivne psihologije. Njezino istraživačko zanimanje obuhvaća proučavanje cjelokupnog kognitivnog sustava, posebice istraživanje pamćenja i intelektualnih sposobnosti. Posebno ju zanima područje osnaživanja i vježbanja različitih sposobnosti, npr. pamćenja, pažnje i intelektualnog djelovanja u dječjoj, odrasloj i posebno u starijoj dobi u kojoj je uloga kognitivne rezerve najočitija.

Vedran Prpić magistar je psihologije i radi u tvrtki HEP d.d. na poslovima selekcije i profesionalnog razvoja zaposlenika. Tijekom studija na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu zanimao se za teme kognitivne psihologije i mogućnost poboljšanja kognitivnih vještina te je diplomirao na temu vježbanja radnog pamćenja (uži oblik kognitivnog treninga). Njegovo zanimanje i dalje je jednakog usmjerenja, a trenutačno se bavi sličnim temama kroz razvoj zaposlenika u području «mekih» vještina zaposlenika primjenjivih u svakodnevnom radu.

## I u dobru i u zlu. Teorijski aspekti moralnog rasuđivanja i rješavanja moralnih dilema

Lucija FUSIĆ, Martina NOVOSEL,  
Sara TENŠEK i Tea TOMAIĆ; studentice  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Moral predstavlja skup načela koja pojedincu omogućavaju razlikovanje dobrog od lošeg i ponašanje u skladu s tim razlikovanjem. Empirijska istraživanja počela su se baviti istraživanjem područja moralnog rasuđivanja, odnosno načina na koji ljudi donose prosudbe o tome što je ispravno i moralno prije 70-ak godina. Najčešća metoda kojom se ispituje moralno rasuđivanje uključuje uporabu kratkih priča ili opisa situacija nazvanih moralne dileme. U okviru moralnih dilema zadatak je osobe donijeti odluku o tome koji je odabir ispravan ili koje je ponašanje opravdano. Upravo na temelju ove metode osmišljene su najpoznatije suvremene teorije moralnog rasuđivanja koje nastoje objasniti kako ljudi donose odluke u moralno upitnim situacijama.

### Jean Piaget i moralno rasuđivanje kod djece

Među prvim teoretičarima moralnog rasuđivanja važno je spomenuti švicarskog psihologa Jeana Piageta i američkog psihologa Lawrencea Kohlberga koji su svojim istraživanjima moralnog razvoja stvorili temelj proučavanja moralnog rasuđivanja. Piaget je proučavao razvoj moralnog poimanja kod djece na dva različita načina. S jedne strane, promatrao je djecu u igri i proučavao način na koji djeca formiraju i provode pravila igre. Opažajući ih, postavljao im je pitanja pod kojim se uvjetima pravila mogu mijenjati ili zanemariti. U drugom, eksperimentalnom pristupu zadavao je djeci moralne dileme te je od njih tražio da kažu koji je od likova u priči »zločestiji«. Na temelju ovih opažanja i eksperimenata zaključio je kako se moralno rasuđivanje mijenja s dobi kroz četiri faze.



U prvoj fazi, koja traje otprilike od 2. do 4. godine života, djeca ne razumiju što je to moralnost te većinom igraju igre koje nemaju formalna pravila. Oko 5. godine djeca ulaze u drugu fazu koja okvirno traje do 7. godine života, a naziva se moralni realizam. U ovoj fazi moralnog razvoja djeca se kruto pridržavaju pravila, vide ih nepromjenjivima i nametnutima od strane vanjskog autoriteta, a kaznu smatraju sastavnim dijelom kršenja pravila. U prosjeku s osmom godinom života pa sve do otprilike jedanaeste godine djeca se nalaze u trećoj fazi moralnog razvoja, fazi moralnog relativizma, pri čemu je njihovo rezoniranje vođeno spoznajom da su pravila rezultat dogovora, da se mogu mijenjati po potrebi te da je pri donošenju odluke važno uzeti u obzir i namjere, a ne samo posljedice ponašanja. U posljednjoj fazi moralnog razvoja djeca sama mogu stvarati nova pravila i svoje moralno rasuđivanje počinju širiti s osobnog na društveni plan te ih zanimaju pitanja poput pomaganja beskućnicima i zaštite okoliša.

### Lawrence Kohlberg i razine moralnog rasuđivanja

Lawrence Kohlberg također je koristio moralne dileme u svojim istraživanjima, u čemu je otišao korak dalje od Piageta. Naime, umjesto da traži od sudionika da prosuđuju donesenu moralnu odluku, tražio ih je da sami ponude odluke u pojedinoj situaciji, ali i da daju obrazloženje za svoju odluku. Na temelju obrazloženja, a ne same odluke, Kohlberg je mogao svrstati ljude prema trima moralnim razinama koje se dijele na šest moralnih faza u čijim su podlogama pretpostavke koje utječu na moralno rasuđivanje. Prva se razina naziva pretkonvencionalnom, gdje se moralno rasuđivanje temelji na pretpostavci da pojedinci moraju zadovoljiti vlastite potrebe, poput one da ne budu uhvaćeni i kažnjeni za svoja nedjela (prva faza) ili one da vode brigu o samima sebi (druga faza). U konvencionalnoj, odnosno drugoj razini, zakon i pravila uvjetuju moralno rasuđivanje pojedinca. Prema Kohlbergu, većina bi se ljudi mogla svrstati u ovu razinu, gdje će njihove moralne odluke proizlaziti iz potrebe da budu voljeni i da se prilagode drugima (treća faza) ili da budu u skladu sa zakonom (četvrta faza). Vrlo malen broj pojedinaca kod donošenja moralnih odluka stavlja ljudska prava (peta faza) ili univerzalne vrijednosti (šest faza) ispred zakona i osobnog interesa, odnosno dostigne prema Kohlbergu posljednju, postkonvencionalnu razinu moralnog rasuđivanja.

Ono što je bilo zajedničko Kohlbergovim dilemama, pomoću kojih je istraživao svoju teoriju, jest sukob između zakona ili pravila i dobrobiti druge

ljudske osobe. Njegova najpoznatija dilema jest priča o siromašnom Heinzu pred kojim je odluka: pustiti svoju ženu da umre ili ukrasti lijek iz ljekarne kako bi ju spasio.

Zajedničko Piagetovoj i Kohlbergovoj teoriji jest pretpostavka da je za prijelaz u višu fazu moralnog razvoja potrebno dosegnuti određen kognitivni stupanj razvoja te da će ljudi koji se nalaze u istim fazama slično reagirati i odlučivati. Ipak, i jedan i drugi su se bavili apstraktnim misaonim pristupom moralnim pitanjima, bez uključivanja vlastitih osjećaja koji prate suočavanje s teškim moralnim dilemama.

### Jonathan Haidt i socijalna intuicija

Za razliku od racionalističkog pristupa kojeg zagovaraju Piaget i Kohlberg, prema kojem se znanje i moralne prosudbe donose primarno kroz procese rezoniranja, američki psiholog Jonathan Haidt predlaže drugačije viđenje rješavanja moralnih dilema. On predlaže model socijalne intuicije prema kojem ljudi pri donošenju odgovora na moralne dileme nisu uvijek u ulozi «suci» koji je sposoban racionalno prosuditi sve kriterije i donijeti odluku, već prosudbe o moralnim dilemama donose na temelju moralne intuicije koja uključuje i emocije koje osjećamo razmišljajući o dilemi. Prema ovom modelu, sve prosudbe donosimo na temelju intuicije i emocija, a kada trebamo riječima opisati zašto smatramo da nešto nije ili je moralno, postajemo »odvjetnici« koji žele opravdati svoju odluku, a ne «suci» koji tragaju za istinom i argumentima. Stoga je glavna pretpostavka modela socijalne intuicije da su moralne prosudbe rezultat brzog djelovanja intuicije te nakon toga sporijeg procesa moralnog rasuđivanja koji se odvija nakon što smo već donijeli prosudbu. Intuicija predstavlja brze, automatske procese koji ne zahtijevaju naš svjestan kognitivni napor te dovode do konačne odluke koje smo svjesni, ali nismo svjesni i procesa kojim smo do nje došli. Rasuđivanje uključuje sporije procese koji zahtijevaju napor, pri čemu smo u većoj ili manjoj mjeri svjesni i koraka kojima smo stigli do konačne odluke.

Koristeći moralne dileme koje nisu uključivale nanošenje tjelesne i/ili psihološke štete, Haidt i suradnici su pokazali kako su neugodne emocije izazvane ovim dilemama bolje predviđale donošenje moralnih prosudbi od činjenice jesu li dileme uključivale nanošenje štete ili ne. Haidt je ovim modelom naglasio kako za procjenu ispravnosti nisu važni samo principi ravnopravnosti i ne nanošenja štete, već i emocije koje nam omogućavaju prikladno ponašanje i prilagodbu.

## Joshua Greene i teorija dvojnog procesa

Iako je već Haidt u svom modelu pridao određenu važnost emocijama, američki eksperimentalni psiholog, neuroznanstvenik i filozof Joshua Greene im u svojoj teoriji daje još veći značaj. Prema ovom modelu, moralne se dileme razlikuju u stupnju uključenosti emocionalnog rasuđivanja i razlike u emocionalnoj uključenosti kod procesa donošenja odluka utječu na moralne prosudbe. Teorija dvojnog procesa moralnog rasuđivanja uključuje, kao što je i iz samog naziva jasno, dva nezavisna procesa. Prvi se odnosi na već spomenute racionalne prosudbe, dok drugi uključuje emocionalne prosudbe.

Stupanj uključenosti pojedinog procesa varira ovisno o nekoliko čimbenika. Prvi je »osobnost« moralne dileme pa što je dilema više vezana uz konkretnu osobu, uključenost mozgovnih područja povezanih s regulacijom emocija je veća u odnosu na situaciju kada je dilema osobno udaljenija. Također, istraživanja su pokazala da neosobne moralne dileme, s intuitivno odbojnijim rješenjem uključuju sporije donošenje odluke u odnosu na one u kojima je intuitivna prosudba bila emocionalno ugodna. Osim što je donošenje odluke za teške moralne dileme sporije, pokazalo se da su kod rješavanja ovakvih dilema aktivirana područja mozga vezana uz misaone procese. Prema tome, treba više vremena za donošenje odluke koja je osobna s neugodnim ishodom i koja je teža. No, što se događa u mozgu kada za istu moralnu dilemu damo različite odgovore? Pokazalo se da je nema razlike u aktiviranim područjima ovisno o odgovoru te da je kod donošenja racionalnih prosudbi veća aktivnost mozgovnih područja vezanih uz kognitivno rezoniranje.

Dakle, ova teorija naglašava kako u rješavanju moralnih dilema postoje dva neovisna procesa čija uključenost ovisi o težini dileme i njenoj osobnosti. Teorija je iznimno važna jer povrh misaonih procesa ukazuje na važnost emocija u moralnom rasuđivanju jer nam daje širi i jasniji pogled na proces donošenja moralnih odluka.

## Zaključak

U ovom smo poglavlju istaknule četiri utjecajne teorije — dvije tradicionalnije Piageta i Kohlberga koje na moralno rasuđivanje gledaju isključivo kao racionalan proces koji ovisi o razvojnom stupnju osobe te dvije modernije teorije Haidta i Greenea koji naglašavaju važnost emocija. Ono što nam ove teorije zajednički pružaju je uvid u način na koji donosimo vrlo važne odlu-

ke u svom životu, odluke o tome što je ispravno i moralno. Drugim riječima, pružaju nam neprocjenjivo znanje o prirodi procesa koji nam omogućavaju društveno prikladno funkcioniranje, zaštitu dobrobiti pojedinca te ostvarivanje ljudskih prava, točnije univerzalnih vrijednosti kojima težimo kao pojedinci, ali i kao članovi društva u cjelini.

## Literatura:

- Berk, L. (2005). Psihologija cjeloživotnog razvoja. Jastrebarsko: Naklada Slap.  
 Raboteg-Šarić, Z. (1997). Uloga empatije i moralnog rasuđivanja u prosocijalnom ponašanju adolescenata. Društvena istraživanja, 6(4-5 (30-31)), 493-512.  
 Vasta, R., Haith, M.M. i Miller, S.A. (1998). Dječja psihologija: Moderna znanost. Jastrebarsko: Naklada Slap.

## ○ autoricama:

Lucija Fusić, Martina Novosel, Sara Tenšek i Tea Tomaić studentice su druge godine diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Neke od članica prošle su godine sudjelovale na 26. Ljetnoj psihologijskoj školi, gdje su ekstenzivno istraživale i proučavale moralni razvoj adolescenata te nastojale povezati razvoj moralnog rezoniranja s utjecajem medija na mlade. Kroz studij, a posebno kroz pripreme za prošlogodišnje istraživanje, upoznale su se s različitim teorijama, istraživanjima i zanimljivostima vezanim uz moralni razvoj koje bi voljele podijeliti s drugima. Smatraju da je ovo područje gdje nam znanja mogu pomoći da bolje upoznamo sami sebe i da razumijemo druge. Osim što je ovo područje zanimljivo brojnim istraživačima već dulje vrijeme, vjeruju kako će biti zanimljivo i čitateljima, stoga su im ovim kratkim pregledom teorija željele približiti, prema njima, zanimljivo područje koje ima veliki utjecaj na naše funkcioniranje u svakodnevnom životu.

## Možemo li vjerovati svjedocima? Kada i kako dolazi do propusta i pogrešaka u pamćenju?

Francesca DUMANČIĆ, Martina POCRNIĆ; studentice i  
Andrea VRANIĆ, docent  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

*U životu, kao i u eksperimentu, ljudi povjeruju u stvari  
koje se nikada nisu dogodile.*

Elizabeth Loftus

Kirk Bloodsworth osuđen je 1985. god. za silovanje i ubojstvo devetogodišnje djevojčice na temelju svjedočenja petero svjedoka. Nakon što je u zatvoru proveo 9 godina, DNA analiza pokazala je kako je ipak bio nevin. Petero svjedoka bilo je u krivu. Nažalost, to nije izdvojeni slučaj. Samo u SAD-u u jednoj godini oko 4000 ljudi bude krivo optuženo zbog pogrešnih iskaza svjedoka. Kako to da svjedoci toliko puta krivo prepoznaju počinitelja? Možemo li zapravo vjerovati onome što svjedoci govore?

Pitanje vjerodostojnosti izjava svjedoka ne odnosi se na namjerno laganje, već na različite propuste i pogreške u percepciji i pamćenju koje utječu na točnost dosjećanja događaja. Percepciju možemo odrediti kao aktivni proces organiziranja, integriranja i interpretiranja osjetnih informacija. Na točnost percepcije, između ostalog, utječu vrijeme u kojem određena pojava djeluje na naša osjetila i kontekst u kojem se događaj odvija. Svjedoci često izvještavaju o događajima koji su se odvijali brzo i nenadano pa je jasno da su uvjeti u kojima su opažali događaj daleko od idealnih.

Govoreći o pamćenju, važno je naglasiti da je ono manje pouzdano nego što vjerujemo. Česta je zabluda da događaje pamtimo kao da smo ih zabilježili videokamerom. Zapravo je epizodičko pamćenje, koje se odnosi na pamćenje doživljenih događaja, sklono rekonstrukciji. Točnije, događa se da ga nesvjesno nadograđujemo onim informacijama koje nam se čine najvje-

rojatnijima pa je ono čega se prisjetimo često sklop događaja koji su se zbili i onih za koje mislimo da su se najvjerojatnije dogodili. Prema tome, jasno je da i svjedoci, prisjećajući se događaja kojem su prisustvovali, mogu ugraditi u priču nešto što se zapravo nije dogodilo. Budući da se pri ispitivanju svjedoka ispituje upravo njihovo epizodičko pamćenje, važno je poznavati čimbenike koji mogu (nenamjerno) iskriviti naša sjećanja. Na pouzdanost iskaza može utjecati niz čimbenika koji se odnose kako na način ispitivanja, tj. uzimanja iskaza, tako i na okolnosti i uvjete prisutne za vrijeme čina o kojem svjedok daje iskaz.

### Pouzdanost iskaza i okolnosti ispitivanja

Okolnosti ispitivanja koje mogu utjecati na pouzdanost iskaza odnose se na vrijeme proteklo od događaja o kojem se daje iskaz, način postavljanja pitanja te osobine ispitivača i svjedoka. U nastavku ćemo opisati kako mogu djelovati neke od tih okolnosti.

Vremenski odmak od samog događaja jedan je od najočitijih problema vezan za uzimanje iskaza — svjedoci često daju iskaze nakon što su prošli mjeseci od događaja kojem su svjedočili. Problem nije u tome što s vremenom zaboravljamo, već i u tome što je pamćenje nekog događaja pod utjecajem iskustava koja se odvijaju i nakon tog događaja. Naime, u vremenu između događaja kojem su svjedočili i samog suđenja svjedoci razgovaraju s istražiteljima, novinarima, prijateljima, gledaju i čitaju o događaju u medijima, a sve to pogoduje javljanju retroaktivne interferencije — pojave u kojoj novije informacije dovode do promjena u prije zapamćenim informacijama.

Američki psiholozi Elizabeth Loftus i John Palmer 1974. god. proveli su eksperiment kojim su pokazali kako odabir riječi može znatno utjecati na iskaz svjedoka. Sudionici su imali zadatak pogledati kratku videosnimku prometne nezgode dvaju automobila, prepričati ju te potom odgovoriti na nekoliko pitanja. Ključno pitanje bilo je procijeniti brzinu kretanja vozila. Sudionici su podijeljeni u skupine, a jedina razlika među tim skupinama odnosila se upravo na pitanje vezano za procjenu brzine vozila. Dok su jedni sudionici odgovarali na pitanje koliko su brzo automobili vozili kada su *došli u kontakt*, drugi su procjenjivali njihovu brzinu kada su se *lupili*, treći kada su *naletjeli jedan na drugoga*, četvrti kada su se *sudarili*, a peti kada su se *smrskali*. Odgovarajući na pitanje o *kontaktu* automobila, sudionici su procijenili da su se vozila kretala brzinom od oko 50 km/h, dok su sudionici pitani za *smrskane* automobile brzinu procijenili na oko 64 km/h. Što je upo-

trijebljeni glagol bio snažniji, tako je rasla i procjena brzine. U sličnom istraživanju sudionicima je pokazana fotografija sudara dvaju automobila koji nije bio jak i nije bilo razbijenog stakla. Tjedan dana kasnije trebali su se prisjetiti je li bilo slomljenog stakla nakon što su se automobili sudarili ili smrskali. U prvoj se situaciji 7% sudionika »prisjetilo« razbijenog stakla, a u drugoj njih 16%. Takvi nalazi upućuju na to da uporaba jezičnog termina u pitanjima može značajno utjecati na naše prisjećanje.

Sljedeci je problem što se svjedocima nerijetko postavljaju sugestivna pitanja, odnosno pitanja koja ih navode na željene odgovore. Takva pitanja postavljaju sudci, odvjetnici ili policajci — osobe koje predstavljaju autoritet. Procjenjujući viši položaj ispitivača, podložniji smo njegovim sugestijama jer vjerujemo da ta osoba bolje zna što se dogodilo. Osim toga, na točnost iskaza može utjecati i sklonost svjedoka konformizmu jer su ljudi skloni prikloniti se uvjerenjima, stajalištima ili djelovanju većine, posebno u nejasnim situacijama. Svjedok će posebno biti sklon prilagoditi svoj iskaz ako je čuo iskaze drugih svjedoka, a oni nisu bili u skladu s onim što je on upamtio.

### Pouzdanost iskaza i okolnosti svjedočenja

Situacije za koje tražimo iskaz svjedoka, primjerice automobilske nesreće, pljačke i pucnjave, uglavnom su iznenadne, brze i kratkotrajne, u uvjetima loše vidljivosti i nerijetko nasilne. Ujedno su to i čimbenici koji nepovoljno djeluju na preciznost iskaza. U nastavku slijedi pojašnjenje zašto je to tako.

Brzina kojom se neki događaj odvija uzrok je kratkotrajne izloženosti tom događaju, a vjerojatnost da će se informacije precizno i dugoročno pohraniti veća je za događaje i osobe koje smo imali priliku duže opažati. Nadalje, rijetko su idealni uvjeti svjedočenja nekom takvom događaju jer se mnogo radnji odvija istodobno, a vidljivost je često slaba ili otežana. Važno je spomenuti i količinu nasilja uključenu u događaj. Iako sudci i porotnici implicitno vjeruju da svjedoci bolje pamte nasilnije i dramatičnije događaje, zapravo je obrnuto. Dosjećanje detalja nasilnih događaja slabije je u odnosu na detalje nenasilnih događaja što se objašnjava razinom doživljenog stresa. Naime, situacija koja je nasilna izaziva veću razinu stresa i više negativnih emocija što oslabljuje točnost percepcije događaja, a samim time i točnost pamćenja. Budući da su nasilne situacije često opasne i za svjedoke, sasvim je razumljivo da tada više pažnje posvećuju svojoj dobrobiti nego detaljima koji su u tom trenutku manje važni za preživljavanje. To potvrđuje i tzv. učinak »zapažanja oružja« (eng. *weapon focus*) koji pokazuje da su svjedoci pri

pojavi zločina usmjereni na oružje što ostavlja manje pažnje za uočavanje ostalih detalja događaja. Naime, u takvoj situaciji važno je procijeniti koliko je oružje opasno i gdje je usmjereno kako bi se donijela najbolja odluka za vlastitu sigurnost pa je pažnja usmjerena na oružje, a ne na onoga tko ga drži.

### Možemo li onda vjerovati svjedocima?

Vjerodostojnost svjedočenja tema je koja je još početkom dvadesetog stoljeća zaintrigirala psihologe. Od tada su provedena različita istraživanja, ukazujući na brojne probleme svjedočenja, ali istovremeno smo došli i do saznanja o tome kako prikupiti iskaze svjedoka, a da ne narušimo njihovu vjerodostojnost. Redovito se pokazuje da je najpouzdaniji način ispitivanja slobodno dosjećanje pri kojem pustimo svjedoke da samostalno iznesu samo ono čega se jasno sjećaju i u što su sigurni. Nedostatak je takvog uzimanja iskaza to što svjedoci ponekad izvještavaju vrlo kratko jer ispuštaju detalje koji im se čine manje važnima. Svjedocima je zato važno naglasiti da iznesu sve detalje kojih se sjećaju, bez obzira na to koliko ih drže (ne)važnima. Informacije prikupljene na taj način vrlo su vjerodostojne, a pokazalo se i da su otporne na sugestije u daljnjem ispitivanju. Dobro je imati na umu i da je dosjećanje cjelovitije kada je kontekst davanja iskaza sličan stvarnoj situaciji pa je svjedoke dobro poticati da se mentalno vrte u događaj koji opisuju ako to za njih nije previše stresno. Također, pitanja za svjedoke trebala bi biti otvorenog tipa te ne bi smjela biti sugestivna kako bi se umanjila vjerojatnost da se svjedoci lažno sjete nečega što se zapravo nije dogodilo.

Traženje krivca u pravosudnim procesima smatra se olakšanim ako postoje svjedoci. Porotnici se pri odluci o krivnji optuženika uvelike oslanjaju upravo na njihova svjedočenja pa je posebno važno osigurati pouzdanost i vjerodostojnost iskaza. Kako bi se to postiglo, potrebno je uključiti psihološke spoznaje o percepciji i pamćenju u pravosudnu praksu. Iako je i u svakodnevnom životu dobro biti svjestan nesavršenosti kojima je sklono naše pamćenje, nužno je imati svijest o tome u situacijama u kojima o njima može ovisiti budućnost drugih ljudi.

### Literatura:

Kapardis, A. (2009). *Psychology and law: A critical introduction*. Cambridge University Press.

- Leach, A. M., Cutler, B. L., & Van Wallendael, L. (2009). Lineups and eyewitness identification. *Annual Review of Law and Social Science*, 5, 157-178.
- Loftus, E.F., Palmer, J.C. (1974). Reconstruction of Automobile Destruction: An example of the Interaction Between Language and Memory, *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13, 585-589.
- Vranić, A., Tonković, M. (2012). *Lažna sjećanja*. Zagreb: FF Press.
- Zarevski, P. (1994). *Psihologija pamćenja i učenja*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

○ **autoricama:**

Francesca Dumančić i Martina Pocrnić apsolvantice su psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Do sada su dva puta sudjelovale na PsihoFestu. Bavile su se temama iz područja kognitivne, kliničke i socijalne psihologije. Autorice su poglavlja »Mislim, dakle ne znam« u knjizi *PsihoFESTologija — Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije*.

Dr. sc. Andrea Vranić docentica je psihologije pri Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu i nositeljica svih kolegija iz područja kognitivne psihologije. Njezino istraživačko zanimanje obuhvaća proučavanje djelovanja cjelokupnog kognitivnog sustava. Posebno ju zanima područje osnaživanja kognitivnih sposobnosti, npr. pamćenja, pažnje i intelektualnog djelovanja. Bila je voditeljica 21. Ljetne psihologijske škole s temom »Lažna sjećanja« i autor je nekoliko istraživanja u tim područjima.

# PSIHOFESTOLOGIJA LIČNOSTI



# Otisak ličnosti: manifestacija ličnosti u svakodnevnim kontekstima

---

Maja RIBAR, stručna suradnica<sup>1</sup> i

Denis BRATKO, redoviti profesor u trajnom zvanju<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Odjel za istraživanje i razvoj, Poliklinika SUVAG, Zagreb

<sup>2</sup> Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Zapitate li se ikad što o vama govori vaš tjelesni izgled, omiljena glazba ili način kojim uređujete prostore u kojima boravite? Može li netko tko načuje vaš razgovor zaključiti nešto o vašoj ličnosti? U kojoj mjeri vas »izdaje« vaš Facebook profil ili čak adresa elektroničke pošte? Istraživanja su pokazala da naša ličnost ostavlja svoj »otisak« u svim navedenim kontekstima te da oni sadrže tragove o našoj ličnosti koji omogućuju njezinu relativnu točnu procjenu.

U istraživanju mogućnosti procjene ličnosti prema tjelesnom izgledu sudionicima su prikazane fotografije cijelog tijela ciljanih osoba, a njihov zadatak bio je procijeniti ličnost osoba prikazanih na tim fotografijama. Drugim riječima, sudionici nisu bili ni u kakvom kontaktu s ciljanim osobama te su jedine informacije koje su o njima imali bile obuhvaćene tjelesnim izgledom. Utvrđeno je da je na temelju tog izvora informacija moguća relativno točna procjena otvorenosti ciljanih osoba, odnosno mjere u kojoj su društvene, pričljive, energične i sl. Utvrđena je mogućnost relativno točne procjene ugodnosti, otvorenosti prema novim iskustvima te narcizma. Pri tome je ekstravertirane pojedince obilježio atraktivan, vedar i opušten izgled, otvorene pojedince obilježio je kreativan i nekonvencionalan izgled, a ugodne pojedince karakterizirao je vedar i opušten izgled. Kad je riječ o narcizmu, na tu osobinu upućivala je moderna i skupa odjeća i dojam duljeg vremena uloženog u vlastiti izgled.

Sljedeći aspekt svakodnevnog konteksta koji često susrećemo, a prema kojem je moguće zaključivati o nečijoj ličnosti odnosi se na glazbu koju ta osoba sluša. U jednom istraživanju procjena ličnosti vršila se na temelju de-

set omiljenih pjesama ciljane osobe te je utvrđena mogućnost relativno točne procjene otvorenosti prema novim iskustvima i ekstraverzije. Utvrđeno je da je na temelju tog izvora informacija moguća točnija procjena od slučajnog pogađanja, posebice kad je riječ o emocionalnoj stabilnosti, ugodnosti, općenitoj sklonosti pozitivnim emocijama kao i o nekim vrijednostima koje ciljane osoba drži važnima. Iako opisano istraživanje nije uključivalo detaljnu analizu obilježja glazbe koja su vodila točnoj procjeni, utvrđeno je, primjerice, da je omiljena glazba ekstraverata energična, entuzijastična i da sadrži mnogo pjevanja. Izuzev glazbe koju pojedinci slušaju, moguće je istražiti još jedan aspekt provođenja vremena, a on se odnosi na procjenu ličnosti na temelju zvukova iz neposredne okoline u kojoj se osoba nalazi. U jednom su istraživanju sudionici, koji su bili studenti, nosili elektronički snimač (engl. *Electronically Activated Recorder*, EAR) tijekom dvaju uzastopnih dana. Sprava je snimala tridesetsekundne intervale zvukova iz njihove okoline svakih 12 i pol minuta pa je druga skupina, na temelju tako snimljenog materijala, procjenjivala njihovu ličnost. Tim izvorom informacija bilo je moguće u najvećoj mjeri procijeniti ekstraverziju ciljane osobe, nakon koje su slijedile osobine emocionalne stabilnosti i savjesnosti, zatim ugodnosti te otvorenosti prema novim iskustvima. Pri tome su, primjerice, ekstravertirani pojedinci više vremena provodili u društvu nego sami i tijekom promatranog perioda koristili su se većim brojem riječi, a savjesni su pojedinci provodili više vremena na predavanjima i upotrebljavali manje psovki. Nadalje, ugodni pojedinci upotrebljavali su manje psovki i provodili su više vremena kod kuće. Pojedinci otvoreni prema novim iskustvima provodili su više vremena na javnim mjestima poput restorana i kafića.

Jedno od mogućih pitanja jest nosi li i fizička okolina tragove ličnosti pojedinca koji u njoj provodi vrijeme, a skupina istraživača potražila je odgovor na to pitanje u spavaćim sobama i uredima. Na temelju ureda ciljanih osoba bilo je moguće relativno točno procijeniti otvorenost prema novim iskustvima, ekstraverziju te savjesnost osoba čiji su uredi promatrani. Distinktivnost i nekonvencionalnost pri tome su bile obilježja ureda povezane s otvorenosću, a sa savjesnošću su bile povezane dobra organiziranost, urednost i nezatrpanost. Uredi ekstraverata bili su relativno topli, ukrašeni i primamljivi. Ličnost je bilo moguće procijeniti i na temelju spavaćih soba ciljanih osoba, a ukupna mogućnost točne procjene ličnosti bila je veća kad je riječ o sobama u odnosu na urede. Pri tome je najviša razina točnosti procjene

ličnosti utvrđena ponovno u slučaju otvorenosti, nakon koje su slijedile savjesnost i emocionalna stabilnost, pa ekstraverzija i ugodnost. Sobe otvorenih pojedinaca bile su distinktivne te su sadržavale raznolike knjige i časopise, a sobe savjesnih pojedinaca bile su dobro organizirane, uredne i nisu bile zatrpene.

Izuzevši fizičko okruženje, tragove ličnosti moguće je tražiti i u virtualnom, a jedno od najpopularnijih svakako je Facebook. U jednom istraživanju utvrđeno je da Facebook profili omogućuju relativno točnu procjenu ličnosti, odražavajući stvarnu ličnost korisnika, odnosno vlasnika profila, a ne njihovu samoidealizaciju. Mogućnost točne procjene bila je najviša kad je riječ o ekstraverziji te otvorenosti prema novim iskustvima, a mogućnost procjene veća od slučajnog pogađanja utvrđena je i u slučaju osobina ugodnosti i savjesnosti. Mogućnost procjene ličnosti koja je viša od slučajnog pogađanja utvrđena je čak i kad se radi o još manjem izvoru (virtualnih) informacija — adresama elektroničke pošte, a procjena je bila moguća u slučaju osobina otvorenosti prema novim iskustvima, savjesnosti, ugodnosti te emocionalne stabilnosti i narcizma. Pri tome su, primjerice, otvoreni pojedinci imali kreativnije adrese elektroničke pošte, adrese savjesnih pojedinaca bile su manje duhovite, a narcisoidni pojedinci u većoj mjeri upotrijebili su samouzdižuće adrese.

Na temelju opisanih istraživanja možemo zaključiti da naša ličnost ostavlja svoj »otisak« u velikom broju naših svakodnevnih aktivnosti, preferencija i konteksta. Pri tome taj otisak nije samo prisutan već je i vidljiv vanjskom promatraču koji nikad prije toga s nama nije bio u interakciji te o nama ima samo informacije sadržane u promatranoj situaciji ili kontekstu.

#### Literatura:

- Back, M. D., Schmukle, S. C. i Egloff, B. (2008). How extraverted is honey.bunny77@hotmail.de? Inferring personality from e-mail addresses. *Journal of Research in Personality*, 42, 1116-1122.
- Back, M. D., Stopfer, J. M., Vazire, S., Gaddis, S., Schmukle, S. C., Egloff, B. i Gosling, S. D. (2010). Facebook profiles reflect actual personality, not self-idealization. *Psychological Science*, 21, 372-374.
- Gosling, S. D. (2008). *Snoop: What your stuff says about you*. New York: Basic Books.
- Mehl, M. R., Gosling, S. D. i Pennebaker, J. W. (2006). Personality in its natural habitat: Manifestations and implicit folk theories of personality in daily life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 862-877.

Rentfrow, P. J. i Gosling, S. D. (2006). Message in a ballad: The role of music preferences in interpersonal perception. *Psychological Science*, 17, 236-242.

#### ○ autorima:

Maja Ribar, mag. psych, studentica je poslijediplomskog doktorskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Njezino područje istraživačkog zanimanja obuhvaća mogućnost procjene ličnosti stranaca na temelju ograničenih izvora informacija te manifestaciju ličnosti u svakodnevnim kontekstima. Iz odabranog područja napisala je i obranila diplomski rad te u suautorstvu objavila znanstveni rad.

Denis Bratko je od završetka diplomskog studija zaposlen na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta te je u 2014. godini izabran u zvanje redovitog profesora u trajnom zvanju. Bavi se istraživanjem individualnih razlika, posebno genetskih, i okolinskih doprinosa razvoju ličnosti i sposobnosti. Dosad je objavio pedesetak znanstvenih radova u domaćim i svjetskim časopisima, a radove često citiraju drugi istraživači. Dobitnik je Državne nagrade za znanost za 2007. godinu.

## Expectopsychologum!<sup>1</sup> Svijet Harryja Pottera u očima psihologa

Dubravka PEŠORDA, studentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Ljudi od pamtivijeka imaju sklonost prema pričanju i slušanju priča. One nas lako mogu uvesti u svoju poruku, dati našem umu priliku da otputuje negdje drugdje i na trenutak pobjegne od svakodnevnih obaveza i stresa. Također, priče oblikuju naše slike o samima sebi, kao i način na koji vidimo svijet i stvaramo uvjerenja o njemu. Jedna od priča koja je prije više od 20 godina osvojila svijet i srca brojnih čitatelja je serijal o Harryju Potteru, britanske autorice J. K. Rowling. Osim što otkriva mnoga zanimljiva i neobična mjesta, ovaj serijal pruža čitateljima i mogućnost da se poistovjete s likovima te time otkriju nešto o samima sebi. Serijal je zbog toga privukao i pažnju psihologa te predstavlja odličnu podlogu za objašnjenje mnogih psiholoških fenomena. U ovom poglavlju osvrnut ćemo se na način na koji su prikazane različite osobine ličnosti u navedenom serijalu.

Kako bi psiholog napravio klasifikaciju u pojedine domove u Hogwart-su?

*U Gryffindor možda svrstat se želiš,  
Gdje stoluju vrlí, srca im hrabra,  
Plemeniti, odvažni, pouzdani  
To klobuk ovaj može razabrat.  
Ili ćeš u Hufflepuff možda otići,  
U dom pravednih i odanih đaka,  
Mahom strpljivih i nadasve vrijednih*

<sup>1</sup> U serijalu o Harryju Potteru, Expecto Patronum (lat. «očekujem zaštitnika») je vrlo važna čarolija. Izgovara se uz prizivanje pozitivnih uspomena u sjećanje kako bi odbila dementore — bića koja iz ljudi crpe svu energiju i sreću. U tom bi smislu «Expecto psychologum» bila čarolija kojom bi psihologiju pozvali u pomoć kada pokušavamo objasniti zašto se ljudi ponašaju ili reagiraju na određeni način.



Vještica i čarobnjaka.  
 Ili pak s društvom sebi sličnih  
 Kaniš poč u dom Ravenclawa,  
 Gdje mudroga uma i pameti hitre,  
 Stječe se znanje učenih slova.  
 A možda će ipak Slytherini,  
 Postati tvoji druzi od milja,  
 To društvo prepredenih guja  
 Učinit će sve da dođe do cilja.<sup>2</sup>

Psiholozi su već davno, početkom 20. stoljeća uveli pojam testova i testiranja te se od svih struka najviše bave upotrebom, primjenom i konstrukcijom testova za različite namjene. Testovi su jedna od glavnih metoda razvijenih za proučavanje razlika među ljudima. Jedna od glavnih svrha korištenja testova jest klasifikacija — određivanje kategorije kojoj netko pripada prema određenom kriteriju. Ono što u serijalu o Harryju Potteru radi Razredbeni klobuk je upravo to — on učenike svrstava u jedan od četiri školska doma zavrjujući u njihove glave. Prema gornjoj pjesmi može se zaključiti da ih u domove svrstava prema određenim osobinama ličnosti — hrabrosti, marljivosti, mudrosti, prepredenosti i slično. Osobine ličnosti predstavljaju unutarnja, relativno stabilna i trajna obilježja koja nas razlikuju od drugih ljudi ili čine sličnima njima. One opisuju kakvi smo, kako reagiramo na okolinu te kako okolina reagira na nas. Ukoliko bi Hogwarts umjesto Razredbenog klobuka zaposlio običnog, bezjačkog psihologa, ceremonija razvrstavanja i čekanje na gozbu trajali bi mnogo duže. Naime, psiholog bi se oslonio na svoje znanje o brojnim teorijama ličnosti te bi upotrijebio različite upitnike ličnosti za koje empirijska istraživanja pokazuju da valjano i pouzdano mogu klasificirati ljude s obzirom na njihove osobine. Svaki učenik bi onda morao ispuniti niz takvih upitnika ličnosti kako bi se utvrdilo kojem domu njegov profil ličnosti najbolje odgovara.

Gryffindori se u svim nastavcima serijala konstantno opisuju kao hrabri i odvažni. Psihološka pak istraživanja pokazuju da pod time ljudi često podrazumijevaju dvije osobine:

— *ekstraverziju*, visok stupanj energičnosti u pristupu socijalnom i materijalnom svijetu što uključuje osobine poput društvenosti, aktivnosti,

<sup>2</sup> Pjesma Razredbenog Klobuka, Harry Potter i Kamen mudraca

asertivnosti i pozitivne emocionalnosti. Takve osobe su često entuzijastične, energične, svijet doživljavaju kao dobro i ugodno mjesto i lako se zauzimaju za sebe.

— *otvorenost prema iskustvima*, odnosi se na traženje novih iskustava i uzbuđenja, kreativnost, inventivnost i potrebu za promjenama.

Očekujemo da bi učenici svrstani u Gryffindore na ovim skalama postizali značajno više rezultate nego ostali učenici.

Hufflepuffi su opisani kao pravedni, marljivi, dobri i odani. Navedena obilježja su povezana s nekoliko osobina ličnosti. Koncepti pravednosti i dobrote su u psihologiji ličnosti najuže povezani s osobinom ugodnosti koja se odnosi na ostvarivanje kvalitetnih i skladnih odnosa s drugim ljudima. Ljudi visoko na ugodnosti su privrženi (trude se ostvarivati i održavati bliske odnose), mekog srca i skloni pomaganju. Također, pojam marljivosti je povezan s osobinom savjesnosti koja opisuje marljive, vrijedne osobe koje puno rade, izbjegavaju kršenje pravila i odgovorni su.

U domu Ravenclawa naglašava se mudrost i učenje novih stvari. Stoga možemo pretpostaviti da bi učenici svrstani u ovaj dom postizali više rezultate od ostalih učenika na potrebi za spoznajom — osobinom koja opisuje kako se ljudi razlikuju prema ulaganju truda i želji za pažljivim razmišljanjem. Takve osobe su često sklone debatama, rješavanju problema i raspravljanju o idejama.

Slytherini su u ovom serijalu uglavnom opisani kao zlikovci — prva informacija koju o njima dobivamo u knjigama je Hagridova opaska da »nema ni jedne vještice ni čarobnjaka koji su se pokvarili, a da prethodno nisu bili Slytherini«. Često su lukavi, podmukli i ne prezaju ni pred čime da dođu do cilja. Stoga možemo pretpostaviti da bi pripadnici Slytherina imali povišene rezultate na skalama mračne trijade ličnosti. Mračna trijada sastoji se od tri osobine ličnosti — makijavelizma, narcizma i psihopatije. Osobe s izraženim makijavelizmom su prepredene, odlikuje ih hladno, praktično i nemoralno mišljenje te usmjerenost prema moći i novcu, dok su osobe s izraženim narcizmom tašte, arogantne, smatraju da imaju posebna prava te da su dobri vođe. Osobe s izraženom psihopatijom pokazuju tendenciju k agresivnom ponašanju, skloni su zastrašivanju drugih i neodgovornosti. U podlozi svih triju osobina mračne trijade je sklonost prema dominaciji u društvu i vlastitom napretku.

Tim istraživača u Sjedinjenim Američkim Državama odlučio je provjeriti opisuju li ove osobine uistinu ljude svrstane u određene domove u Hogwartsu. Sudionici istraživanja su bili aktivni članovi web stranice Pottermore, na kojoj je između ostalog moguće i riješiti upitnik koji osobu na temelju odgovora svrstava u određeni dom u Hogwartsu. Za razliku od uobičajenih upitnika ličnosti u kojima se sudionike pita na koji se način najčešće ponašaju, upitnik na Pottermoru od njih želi saznati, na primjer, kakvom bi ulicom najradije prošli ili koja im se čarobna stvar najviše sviđa.

Sudionici su označili u koji dom su svrstani na Pottermoreu, u koji su dom željeli biti svrstani te ispunili upitnike o navedenim osobinama ličnosti. Rezultati su pokazali da su se gornje pretpostavke pokazale točnima za sve domove osim Gryffindora — oni se nisu razlikovali od drugih po svojoj ekstraverziji i otvorenosti prema iskustvima. Ipak, dobili su jedan zanimljiv rezultat — sudionici koji su željeli biti svrstani u Gryffindore postizali su značajno više rezultate na ekstraverziji i otvorenosti prema iskustvima od drugih sudionika. Izgleda da i ovdje vrijedi da »naš vlastiti izbor, najbolje pokazuje što smo uistinu, kudikamo više nego naše sposobnosti«<sup>3</sup>.

Kao što je već ranije navedeno, ljudi se od davnina koriste pričama kako bi naučili više o sebi, svijetu oko sebe, pa i različitim grupama kojima pripadaju. Ovo istraživanje je pokazalo da su se ljudi skloni identificirati s grupama koje reflektiraju osobine koje oni imaju ili žele imati. Ovakvi rezultati istraživanja pokazuju da je Rowling, iako bez formalnog psihologijskog obrazovanja, uspjela pomoću svojih izmišljenih domova predstaviti važne i dugo istraživane osobine ličnosti, te da ćemo psihologiju, kao znanost koja se bavi ljudskim doživljavanjem i ponašanjem, pronaći ne samo u sveučilišnim udžbenicima ili znanstvenim časopisima, već svuda oko nas, pa i u popularnim pričama i bajkama poput serijala o Harry Potteru. Na taj način, ovakva empirijska psihologijska istraživanja, iako se oslanjaju na popularni sadržaj, pokazuju važnost psihologijskih teorija i istraživanja za razumijevanje svijeta oko nas, te kao takvi mogu pobuditi interes za psihologiju kao znanost.

#### Literatura:

- Crysel, L. C., Cook, C. L., Schember, T. O., & Webster, G. D. (2015). Harry Potter and the measures of personality: Extraverted Gryffindors, agreeable Hufflepuffs, clever Ravenclaws, and manipulative Slytherins. *Personality and Individual Differences*, 83, 174-179. doi:10.1016/j.paid.2015.04.016

<sup>3</sup> Albus Dumbledore, Harry Potter i Odaja Tajni

- Larsen, R.J., Buss, D.M. (2008). Psihologija ličnosti. Jastrebarsko: Naklada Slap.  
 Mulholland, N. (2007). The psychology of Harry Potter: An unauthorized examination of the boy who lived. Dallas, TX: Benbella Books.  
 Rowling, J.K. (2001). Harry Potter i Kamen Mudraca. Zagreb: Algoritam  
 Rowling, J.K. (2000). Harry Potter i Odaja Tajni. Zagreb: Algoritam

#### O autorici:

Dubravka Pešorda zadnjih je pet godina studentica psihologije na Filozofskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, a zadnjih 17 godina zaljubljenica u svijet Harryja Pottera. Pomirivši se s time da njeno pismo iz Hogwarta ipak neće stići, odlučila se usmjeriti prema drugom magičnom svijetu — onom ljudskog uma. Radeći osobito s djecom i mladima, uvidjela je terapijsku i edukativnu vrijednost priča te ih nastoji što više iskoristiti u popularizaciji psihologije kao znanosti.

# SOCIJALNA PSIHOFESTOLOGIJA



# Vjerovati medijima ili ne, pitanje je sad? Formiranje dojmova o drugim osobama

Damir LJUBOTINA, redoviti profesor  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Gotovo svakodnevno primamo informacije o drugim osobama (pjevačima, političarima, sportašima ili manje poznatim osobama) iz različitih izvora. O većini tih osoba nemamo nikakvo osobno iskustvo i naš dojam o njima u potpunosti ovisi o izvoru informacije. Jeste li ikada razmišljali jesu li te informacije točne i pokušava li netko namjerno stvoriti o toj osobi vaš negativan (ili možda pozitivan) dojam? U ovom tekstu ukratko ćemo opisati proces oblikovanja dojmova o drugim osobama i čimbenike koji utječu na oblikovanje dojma. Posebno ćemo naglasiti mogućnosti manipulacije informacijama koje se o osobama objavljuju u medijima te se osvrnuti na učinkovitost ispravka ili demantiranja netočnih informacija.

## Što utječe na oblikovanje dojma o osobi?

Ponekad u medijima možemo pročitati da je neka osoba prva na listi najpopularnijih, ali da je istovremeno i prva na listi najnepopularnijih. Zašto nam se neka osoba jako sviđa i ostavlja na nas dobar dojam, a o nekoj drugoj osobi imamo loš dojam. Zašto su ti dojmovi važni? Prema dojmovima biramo prijatelje, partnere, odlučujemo za koga ćemo glasati na izborima ili koga ćemo podržati u nekoj javnoj aktivnosti općenito. Socijalna percepcija grana je socijalne psihologije koja proučava procese i zakonitosti oblikovanja dojmova i stvaranja zaključaka o drugim ljudima. Istraživanja u tom području nisu uvijek davala jednoznačne rezultate tako da postoji nekoliko teorijskih okvira za objašnjenje procesa oblikovanja dojmova.

Jedna skupina istraživača pretpostavlja da oblikovanje dojma predstavlja proces koji se odvija brzo i automatski i kojim za kratko vrijeme stvaramo dojam o osobi. Drugi istraživači drže da je taj proces dugotrajan i analitičan te da se sastoji od pažljivog slaganja raspoloživih informacija. Na kraju tog

svjesnog procesa oblikuje se sud o osobi. U novije vrijeme tzv. dvoprocesne teorije objedinjuju spomenute istraživačke pristupe i pretpostavljaju da oblikovanje dojmova uključuje obje vrste procesa: prvi sustav ili stil predstavlja brza, intuitivna, nesvjesna i emocionalna obrada informacija, a drugi sustav predstavlja polagana, logična, promišljena i svjesna obrada ili analiza informacija.

Istraživanja su izdvojila brojne čimbenike i uvjete koji utječu na oblikovanje dojma. Pokazalo se da neke dobivene informacije o osobi imaju veću važnost i utjecaj na oblikovanje općeg dojma pa takva obilježja nazivamo središnjim ili centralnim. Među njih ubrajamo informaciju o tome je li netko općenito topla ili hladna osoba. Velika je vjerojatnost da će dobar dojam na nas ostaviti osoba koju doživljavamo kao osobu čije se životne vrijednosti ili svjetonazori podudaraju s našim vrijednostima ili stavovima. Te središnje osobine mogu nadjačati značaj brojnih drugih informacija koje se nazivaju perifernim.

Istraživanja pokazuju da je važan redosljed kojim primamo informacije o osobi pa tako informacije koje smo prve dobili, mogu imati veći značaj i stvoriti okvir unutar kojeg primamo i interpretiramo nove informacije. Pored toga, negativne informacije o osobi (gruba, agresivna i sl.) mogu stvoriti jači i ekstremniji dojam o osobi od pozitivnih osobina (npr. nježna ili ugodna osoba).

Autori navode da je analitička obrada informacija vjerojatnija kada smo motivirani i zainteresirani za točniju procjenu, kada imamo dovoljno vremena i kada nam je dostupno dovoljno informacija o osobi. Iskustvo govori da u brojnim slučajevima nemamo mnogo vremena za oblikovanje dojma niti imamo dovoljno informacija, ali nas to ne sprečava oblikovati dojam o osobi. U tim slučajevima događa se da o nekim osobinama (o kojima nemamo informacije) sudimo na temelju raspoloživih informacija, pretpostavljajući (najčešće pogrešno) da su povezane. Tako za osobe koje su obrazovane možemo implicitno pretpostaviti da su i poštene, za fizički lijepe osobe možemo smatrati da su duhovite, za lijepo odjevene osobe da su pristojne i sl. U slučajevima brzog i automatskog oblikovanja dojmova posao nam može »olakšati« i svrstavanje osoba u pojedine »kategorije« (npr. »ljevičar«, »konzervativac«, »Hercegovac«, »student« i sl.). Osobine pojedinca koje nam nisu poznate, zamijenit ćemo stereotipima koje vrijede za pripadnike aktivirane kategorije. Čak i u situacijama kada nam je o jednoj osobi dostupan veći broj raz-

ličitih, ne nužno međusobno povezanih informacija, postoji sklonost k tome da naš opći dojam bude na jednoj bipolarnoj dimenziji omeđenoj atributima pozitivno-negativno ili sviđa mi se-ne sviđa mi se.

### Koliko možemo vjerovati medijskim informacijama?

U malenom broju slučajeva dojam oblikujemo na temelju informacija koje proizlaze iz našeg osobnog iskustva, a znatno češće informacije dobivamo od drugih osoba ili medija. Mediji u suvremenom svijetu predstavljaju osnovni izvor informacija te u značajnoj mjeri utječu na naše mišljenje o osobama koje nismo imali priliku ni upoznati. Međutim, informacije koje pronalazimo u različitim medijima poput televizije, radija, novina, internetskih portala, društvenih mreža, foruma i sl. kriju brojne opasnosti jer mogu sadržavati poluistine, lažne ili zlonamjerne informacije o pojedincima. Medijska pismenost uključuje i sposobnost provjere točnosti i vjerodostojnosti informacija te kritički odnos prema izvorima informacija. Osoba koja ne može prepoznati mehanizme i strategije manipulacije, lako može postati objekt manipulacije. Navest ćemo ukratko neke mehanizme kojima se u čitatelja može svjesno utjecati na dojam o nekoj osobi ili događaju:

— *objava lažnih informacija* — nisu rijetke situacije u kojima se o pojedincu objavi potpuno neistinita informacija. Kako uopće prosuditi je li neka vijest točna? U tom slučaju važno je uzeti u obzir tko je izvor informacije i koliko je vjerodostojan (poznate su fraze o »dobro informiranim izvorima«); je li određeni medij već objavljivao lažne informacije; podudaraju li se informacije iz neovisnih izvora; postoji li osobni motiv ili želja autora da prikaže određenu osobu u negativnom svjetlu; vrijeme pojave informacije (npr. u trenutku kada to može štetiti ciljanoj osobi);

— *koliko je izvor informacije vjerodostojan* — osobe koje nisu upoznate s relevantnim činjenicama daju pojedine iskaze u medijima ili imaju (potencijalnu) želju otkriti pristrane informacije o osobi. Primjer može biti izjava odvjetnika plaćenog za obranu osobe osumnjičene za višestruko ubojstvo koji može izjaviti »da je i njegovom klijentu teško nakon svega i da je u stanju šoka«. Nije rijetkost da se navode izjave susjeda koji obiteljskog zlostavljača opisuju »kao mirnog i dragog susjeda«;

— *ponavljanje lažne informacije* — kada je očito da je informacija lažna, njezinim ponavljanjem kod primatelja se stvara dojam da je osoba povezana s nekim skandalom iako više nije sigurna o čemu se zapravo ra-

dilo. Dio se informacija ponavlja u različitim medijima što može stvoriti lažni dojam o njihovoj važnosti;

— *odabir informacija* — moguće je da su informacije objavljene o pojedinoj osobi manje ili više točne, ali objavljeno je samo ono što ide u prilog stajalištu autora, a izostavljeno je sve ono što bi išlo u prilog ciljanoj osobi ili bi moglo pojasniti njezine postupke;

— *razlikovati činjenice od stajališta autora* — važno je razlučiti stvarne činjenice od osobnih stajališta i sudova autora s kojima se možemo i ne moramo slagati. U novinarskom poslu tu se radi o razlici između vijesti i komentara;

— *kontekst u kojem je prikazana informacija* — značajan utjecaj na dojam o osobi može imati kontekst u kojemu je informacija predstavljena. Primjerice, vijest o veseloj proslavi rođendana neke javne osobe nakon priloga o siromaštvu ostavlja dojam bahatosti i nedostatka empatije.

Oprema priloga poput izbora neprikladnih fotografija ili naslova koji nemaju veze sa sadržajem informacije značajno mogu utjecati na dojam;

— *pozivanje na stručnost* — često se poziva na mišljenje »stručnjaka« ili »autoriteta« kako bi se pojačao dojam. Ne navodi se o kome se uopće radi (npr. »većina stručnjaka se slaže«, »brojna istraživanja su pokazala« i sl.) ili je riječ o osobi s akademskom titulom koja ima osobni interes ili nije stručnjak za određeno područje;

— *pozivanje na mišljenje javnosti* — u tu se kategoriju ubrajaju izrazi »nepodijeljeno je mišljenje javnosti«, »ogorčenje na društvenim mrežama« i sl. ili se odaberu izjave »slučajno« odabranih osoba koje predstavljaju »glas javnosti«;

— *emocionalna obojenost informacije* — informacija koja u primatelja izaziva emocije ostavit će jači dojam. To se može ostvariti na različite načine, primjerice povezivanjem osobe s događajima koje nisu povezane s tom osobom, ali u ljudima izazivaju emocije («dok on dobiva dnevnicu za putovanja u inozemstvo, mnoga djeca nemaju za hranu») ili se upotrebljavaju snažni izrazi poput »tragedija«, »skandal«, »kaos« i sl. tamo gdje je to neprikladno;

— *je li ciljanoj osobi omogućena prilika pružiti svoje viđenje događaja* — ukoliko osobi o kojoj su iznesene negativne informacije nije pružena prilika izreći svoje argumente ili objašnjenje događaja, treba posumnjati u namjere autora.

Što kada je objavljena negativna informacija? Što oštećena osoba može učiniti? Može li opovrgavanjem (demantranjem) ispraviti učinjenu nepravdu?

Kada je objavljena negativna informacija o nekoj osobi, šteta je već počinjena, a posljedice mogu biti višestruke i različito utjecati na oštećenu osobu. Zlonamjerna objava takvih informacija može utjecati na pojedinčevu psihološko i opće zdravlje, narušiti njegovu čast i ugled te dovesti do javne osude i izrugivanja okoline, mogućeg gubitka posla i društvenog položaja pri čemu je osoba najčešće bespomoćna.

Što oštećena osoba može učiniti? Ako osoba drži da su objavljene informacije u potpunosti ili djelomično neistinite, ima pravo tražiti objavu ispravka i pokušati umanjiti nastalu štetu. To pravo regulirano je čak i Ustavom Republike Hrvatske kao i Zakonom o medijima. Dodatno je pitanje koliko ispravak uopće može promijeniti početni negativni dojam koji je izazvan negativnom informacijom.

U jednom eksperimentu provedenom na Odsjeku za psihologiju pokušali smo ispitati kolika je djelotvornost ispravka. Sudionicima u istraživanju predstavljena je izmišljena novinska vijest koja sadrži negativne informacije o osobi koju su trebali procijeniti. U vijesti je navedeno da je osoba privatizacijom na nepošten način stekla značajnu materijalnu dobit. Nakon toga, vijest je demantirana na šest različitih načina pri čemu je svaka skupina dobila različit ispravak koji se razlikovao prema tome tko je autor ispravka (ispravak negativno prikazane osobe, ispravak neutralne osobe i ispravak novinara koji je objavio vijest). U trima navedenim situacijama korištene su dvije vrste sadržaja ispravka (u prvom se taksativno navodi da informacije o osobi nisu točne, u drugom obliku ispravka dodane su i neke pozitivne informacije o osobi). Nakon predstavljanja ispravaka sudionici su ponovno procjenjivali dojam o osobi. Rezultati su pokazali da je najmanje djelotvoran ispravak negativno prikazane osobe, nešto bolji učinak imao je ispravak neutralne osobe, a najveći učinak imao je ispravak novinara koji je objavio početnu negativnu vijest. Poricanje iznesenih negativnih informacija manje je učinkovito od ispravka u kojem su o osobi iznesene i neke pozitivne informacije. Jedini oblik ispravka koji je najvećim dijelom poništio utjecaj prethodno iznesenih negativnih informacija bio je ispravak autora tih informacija koji je u njemu naveo i neke nove pozitivne informacije o osobi.

Rezultati ukazuju na činjenicu da objava ispravka nije dovoljna da bi se poništio učinak negativne informacije, nego je važno tko i kako ispravlja ra-

nije objavljenu informaciju. Čak i kada bi ispravak bio potpuno djelotvoran, dio primatelja početne negativne informacije neće nikada vidjeti ispravak. Iz toga možemo zaključiti da točnost naših dojmova o drugim osobama može ovisiti o različitim čimbenicima. Sudimo li o osobama samo na temelju informacija dostupnih u medijima, budimo kritični prema izvorima informacija i ne dopustimo da postanemo predmet manipulacije.

Kako doslovno ispravljanje sadržaja može dovesti do zanimljivog efekta ilustrirat ćemo jednim primjerom. U jednoj zemlji novinar je objavio članak pod naslovom «Polovica članova Vlade je korumpirana». Nakon tužbe novinar je morao objaviti ispravak navoda budući da nije imao dokaze za izrečenu tvrdnju. Njegov ispravak glasio je «Polovica članova Vlade nije korumpirana».

#### Literatura:

- Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M. (2005). Socijalna psihologija. Zagreb: Mate.
- Hewstone, Miles i Stroebe, Wolfgang (2002) Uvod u socijalnu psihologiju. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Jones, Edward E. (1991) Interpersonal Perception. New York: Freeman.
- Ljubotina, D, Dubravac, J. (2014). Djelotvornost naknadnog ispravka negativnih informacija: kolika je stvarna snaga demantija? Medijske studije, 5 (10), 103-123.

#### O autoru:

Damir Ljubotina redoviti je profesor na Katedri za psihometriju Odsjeka za psihologiju Sveučilišta u Zagrebu. Glavna područja njegovog znanstveno-istraživačkog rada su psihometrija, teorija testova i psihodijagnostika. Autor je većeg broja testova kognitivnih sposobnosti i testova znanja kao i sustava za računalnu primjenu testova. Autor je više od 50 znanstvenih i stručnih radova te autor ili urednik četiriju knjiga. Nositelj je šest kolegija na preddiplomskom, diplomskom i doktorskom studiju psihologije. Predstojnik je Katedre za psihometriju i jedan od osnivača Centra za psihodijagnostičke instrumente.

## Uspostavljanje kontakta i usklađena konverzacija — vještine koje će pomoći u odnosima s drugim ljudima

Željka KAMENOV, redovita profesorica i  
Aleksandra HUIĆ, viša asistentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet, Sveučilište u Zagrebu

Vještine u odnosima s ljudima danas su ključan element uspjeha u raznim profesionalnim područjima. One su podjednako važne u suvremenom gospodarstvu kao što su znanje, informacije ili tehničke vještine. Zbog vjerojatnosti da ćemo se susresti i surađivati s različitim ljudima, danas se od ljudi traži mnogo veća razina umještosti i tolerancije u ophođenju s drugima kao i mijenjanje naših stajališta i uvjerenja. Imamo mnogo veću odgovornost u razvijanju dobrih međuljudskih odnosa, održavanju tih odnosa i donošenju odluka o prikladnom ponašanju u svakoj situaciji.

Uspostavljanje dobrog uzajamnog odnosa predstavlja kamen temeljac međuljudskih odnosa. Ono zahtijeva određene oblike ponašanja i vještina, a to su uspostavljanje kontakta i vođenje usklađene konverzacije, pokazujući pritom uvažavanje i iskreno zanimanje za drugu osobu.

### Uspostavljanje kontakta

Uspostavljanje kontakta zahtijeva samo malo truda. Osnovni su uvjeti za to dvije do tri jednostavne geste koje pokazuju dobru volju i utječu na povoljan prvi dojam. Neverbalna komunikacija jednako je važna kao i ono što ćete reći. Naime, ljudi automatski stvaraju svoj prvi dojam o drugima već u prvih nekoliko sekundi, i to često na temelju informacija koje čitaju iz neverbalnih znakova.

Nekoliko gesti važno je pri uspostavljanju odnosa s drugima:

— *kontakt očima* — možda i najvažnija pojedinačna gesta. Gledajući nekoga u oči, osoba postaje svjesna da je predmet našeg zanimanja. Osim toga, gleda li nas neka osoba, znamo da nas ta ista osoba i sluša;

— *položaj tijela* — trebao bi biti otvoren. Pri upoznavanju bolje je stajati uspravno. Nemojte stajati prekrivenih ruku i nogu, glave usmjerene prema podu, cijeli »skvrčeni«. Glavu usmjerite prema sugovorniku kako biste mogli uspostaviti kontakt očima. Ruke trebaju biti slobodne za rukovanje;

— *iskreni smiješak* — smiješak predstavlja znak dobre volje. Ako se smiješite, vjerojatnije je da će i druga osoba uzvratiti osmijehom te će proces upoznavanja dobiti pozitivan ton. Pazite na to da smiješak bude primjeren situaciji i iskren. Neiskreni, usiljeni smiješak ili preglasan, odnosno napadan smijeh, vjerojatno će izazvati otpor druge osobe;

— *prijateljski pozdrav* — pozdravite drugu osobu. Pri tom pripazite na ton vašeg glasa. Neka iz njega bude jasno da se radi o prijateljskom pozdravu. Ako niste sigurni kako zvučite pri upoznavanju drugih, pitajte nekog bliskog (brata, sestru, prijatelja);

— *pružanje ruke* — u našoj kulturi uobičajeno je rukovati se s drugom osobom pri upoznavanju, a i pri većini službenih susreta. Najbolje je pružiti desnu ruku, negdje u ravnini struka, ravno ispruženu prema drugome. Stisak treba biti umjereno čvrst — ni preslab ni prečvrst.

To sve može se činiti uobičajenim, nevažnim i očitim, međutim, razmislite o svojim kontaktima s osobama koje držite teškima i nedostupnima. Kako uobičajeno izgledaju susreti s takvom osobom? Usiljeni smiješak, otresit odgovor, neugodan ton u glasu i slični detalji mogu pridonijeti tome da se započne s odnosom »na krivoj nozi« ili otežati uspostavljanje bilo kakvog odnosa.

## Usklađena konverzacija

Svaki razgovor započinje uspostavljanjem kontakta na temelju gore navedenih gesti. Nakon uspostave početnog kontakta, nekoliko je pravila koja će pomoći započeti i održati razgovor s drugom osobom i time možda razvijati u budućnosti neki dublji odnos.

### A. Upoznavanje

Ovisno o situaciji (službenoj ili neslužbenoj), možete se predstaviti samo imenom ili imenom i prezimenom. Treba izreći nešto o sebi, ali ne pretjerano — važna je mjera. Podijelite informacije o sebi koje odgovaraju mjestu i vremenu — situacija u kojoj upoznajete novu osobu na nekoj zabavi drukčija je od situacije upoznavanja novog klijenta ili poslovnog partnera.

### B. Određivanje teme razgovora

Nije problem odrediti temu razgovora. Nemojte se brinuti o tome da morate reći nešto »jako pametno«. Većina ljudi uživa u čavrljanju što znači da ćete pokušati naći neku temu o kojoj i vi i druga osoba možete sigurno pričati. To treba učiniti »mekano« — započnite pričati o nečemu i promatrajte želi li druga osoba o tome razgovarati. Ako vam se učini da osoba nije pokazala zanimanje, nemojte i dalje poticati razgovor o istoj temi, ponudite nešto novo.

Pokušajte pronaći nešto zajedničko s drugom osobom. Oslonite se na informacije koje vam pruža situacija. Primjerice, ako studirate, vjerojatno je da je i druga osoba student fakulteta kao i vi pa je to zajedničko što imate s tom osobom. Radi li se o poslovnoj situaciji, vjerojatno se bavite istim ili sličnim poslom. Ako ste na zabavi, vjerojatno je da i vi i druga osoba poznajete domaćina. Upoznajte li nekoga tijekom izlaska, vjerojatno je da i druga osoba voli slična mjesta za izlazak kao i vi. Ako ne možete pronaći ništa zajedničko, uvijek se možete osloniti na to da vam je zajednička situacija u kojoj se nalazite s tom osobom.

Razgovor započnite s nečim pozitivnim, a ne negativnim (primjerice, nemojte reći »Kako je ovaj seminar dosadan!«, »U ovoj banci uvijek je gužva.« ili »Čovječe, tu je užasno vruće, zašto ne otvore prozor?«). Sitni su prigovori u redu, ali pitajte se volite li razgovarati s ljudima koji se stalno na nešto žale. Razgovoru ćete teško vratiti pozitivan prizvuk ako ste ga započeli s negativnim. Kad završite takav razgovor, ne osjećate se dobro ni vi ni oni s kojima ste razgovarali. Ljudi vole razgovarati sa sretnim osobama, a ne s nezadovoljnim.

Vodite računa o mjestu i vremenu te prilagodite sadržaj razgovora situaciji u kojoj se nalazite. Drukčije ćete pričati s prijateljem nego s profesorom/upraviteljem ili poslovnim suradnikom.

### C. Pokazivanje interesa za drugu osobu

Treba pokazati zanimanje za drugu osobu i njezine ideje. To ćete učiniti postavljajući otvorena pitanja, a ne pitanja na koja se može odgovoriti da/ne. Osim toga, pokažite osobi jasno da vas zanima što ona ima za reći. Slušajte ju, postavljajte potpitanja, recite ako niste nešto razumjeli, ne osuđujte osobu ili njezine ideje. Izbjegavajte višestruka pitanja, dajte osobi vremena da odgovori na svako pitanje. Čuvajte se nametljivosti. Ako osoba ne želi odgovoriti ili ju tema ne zanima, nemojte tražiti odgovor, probajte pitati nešto drugo.



#### D. Ravnopravan odnos

Ophodite se prijateljski i ljubazno — smiješite se, budite ljubazni, pomozite ako vas netko zatraži pomoć. Reflektirajte dužinu rečenica i stil — primjerice, ako je druga osoba šaljiva i humoristična, slobodno se i vi našalite umjesto da budete ozbiljni. Pripazite pritom na vrstu šala. Uvijek je bolje šaliti se na svoj, a ne na tuđi račun. Ako je druga osoba vrlo službena, ostanite i vi takvi te zadržite službeni ton razgovora.

Nemojte osuđivati ili vrijeđati drugu osobu. Pripazite na verbalnu komunikaciju i riječi koje upotrebljavate. Nemojte se služiti uvredama ili prostim izrazima. Izbjegavajte stručne i tehničke izraze te žargon. Ponašajte se dosljedno — dosljednost u ponašanju vrlo je važna bez obzira radi li se o prijateljskom ili službenom načinu ponašanja.

Ne treba naglašavati sebe i pričati previše o sebi, nego samo ono u čemu postoji neka dodirna točka. Nemojte naglo prekidati svojom temom, treba nastojati dobiti slaganje za novu temu. Svoja stajališta treba iznositi tako da ne obezvredujete drugu osobu. Druge osobe treba uvažavati, dozvoliti mogućnost drukčijeg gledišta i ne procjenjivati ispravnost tuđeg stajališta.

Sjetite se da tijekom dobrog razgovora s drugima želimo razmijeniti mišljenje o svijetu, a ne uvjeravati ih u svoje stajalište kao jedino ispravno. U razgovoru ćemo uživati samo ako imamo osjećaj da nas onaj drugi uvažava i ne prosuđuje. Tako ćemo podjednako biti zadovoljni i razgovorom i sobom te razviti međuljudske odnose koji su obilježeni suradnjom i povjerenjem. Svi se volimo družiti s ljudima s kojima možemo razgovarati o svemu, razmjenjivati mišljenja i učiti jedni od drugih, a ne volimo s onima koji nam prigovaraju, koji omalovažavaju naša razmišljanja i poglede i s kojima moramo stalno paziti što ćemo reći da nas ne napadnu.

#### Literatura:

- Aduabato, S., & Foy DiGeronimo, T. (2004). *Govorite iz srca*. Zagreb: Alinea.  
 Rijavec, M., & Miljković, D. (1999). *Kako izbjeći pogreške u procjenjivanju ljudi*. Edicija Obelisk. Zagreb.  
 Rijavec, M., & Miljković, D. (2001). *Razgovori sa zrcalom*. Zagreb, IEP.

#### ○ autoricama:

- Dr. sc. Željka Kamenov redovita je profesorica na Katedri za socijalnu psihologiju Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Dugo godina predaje i

organizira edukacije psiholozima i brojnim drugim strukama o psihologiji partnerskih odnosa, socijalnoj percepciji, socijalnoj kogniciji, komunikacijskim i prezentacijskim vještinama. Jedna je od prvih istraživačica bliskih odnosa na ovim prostorima. Osim toga, istražuje stavove, stereotipe i predrasude prema pripadnicima različitih društvenih skupina i manjina.

Dr. sc. Aleksandra Huić viša je asistentica/poslijedoktorandica na Katedri za socijalnu psihologiju Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Više od deset godina predaje i drži edukacije o komunikacijskim i prezentacijskim vještinama te suočavanju sa stresom u različitim strukama. U svojem znanstvenom radu istražuje bliske odnose, stereotipe i predrasude prema ženama i homoseksualcima te rizične i zaštitne čimbenike problematičnog kockanja adolescenata.

## Slušam, a ne čujem? Prepreke u komunikaciji i kako ih izbjeći

Matea HORVAT, Mihaela MATIĆ, Matea ŠOŠTARIĆ,  
Lucija ŠUTIĆ i Antonija VRDOJAK; studentice  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Svakodnevno razgovaramo sa svojom obitelji, prijateljima, poslovnim suradnicima, ali i potpunim neznancima. Dobri odnosi s drugim ljudima temelje se na uspješnoj komunikaciji pa je vrlo važno osvijestiti pogreške koje činimo u komunikaciji, a koje predstavljaju prepreku razvoju dobrih bliskih i poslovnih odnosa. Pogledajmo sljedeći primjer:

*Sara: Ana mi je opet otkazala kavu...*

*Ivan: Ona s faksa? Baš si blesava, ženska radi budalu od tebe, ne želi imati posla s tobom, a ti ju i dalje pozivaš na kavu.*

*Sara: Ma nije ona tako loša, dosta je zaposlena u zadnje vrijeme.*

*Ivan: Gle, i ti radiš i učiš, čistiš, kuhaš pa svejedno nađeš vremena za frendice. A ona milostiva ne stiže samo zato što ima novi posao.*

*Otkantaj ju više!*

*Sara: Neću ju otkantati, bila mi je najbolja prijateljica.*

*Ivan: Ženska glavo, bila je — to je perfekt! Vi, žene tako ste naivne...*

U tom razgovoru pojavilo se nekoliko prepreka u komunikaciji. Prva je što Ivan pretpostavlja da Ana otkazuje kavu zato što se ne želi naći sa Sarom. Brojni su mogući razlozi zašto Ana odgađa kavu: dobila je neočekivani zadatak na poslu koji mora obaviti do sutra, razboljela se, pokvario joj se automobil... Ako Sara posluša Ivana, neće razmisliti o svim tim mogućnostima i naljutit će se na prijateljicu koja možda nije mislila ništa loše. Osim toga, Ivan navodi niz tvrdnji zašto je Ana loša, ne vodeći računa o Sarinim osjećajima. Kada smo tužni zbog druge osobe, preplavljeni smo tim osjećajima i teško nam je razmišljati o činjenicama u vezi nje. Ivan također »naređuje« Sari da »otkanta« Anu čime će zapravo izazvati u NJOJ otpor i potrebu da se bra-

ni. Konačno, Ivan govori da su sve žene naivne čime vrijeđa i Saru i sve druge žene, zaboravljajući da su ponekad naivni svi ljudi — i žene i muškarci.

Prema jednom modelu postoji dvanaest prepreka u komunikaciji koje se mogu podijeliti u tri skupine — prosuđivanje, izbjegavanje tuđih briga i nudenje rješenja.

### PROSUĐIVANJE

kritiziranje

etiketiranje

dijagnosticiranje

hvaljenje

Prosuđivanje, glavna skupina prepreka u komunikaciji, rezultat je naše potrebe da sudimo o izjavama drugih, odnosno da se s njima složimo ili ne složimo. Primjerice, često smo skloni kritizirati, odnosno negativno zaključivati o drugoj osobi, njezinom ponašanju i stajalištima ili ukazivati joj na pogreške koje čini. Primjerice, znamo reći »Sama si je kriva za to.« ili kao u gornjem primjeru »Baš si blesava!«. Kada negativno zaključujemo o drugome jer je član neke skupine, govorimo kao ON »Vi, žene tako ste naivne!«, podložni smo prepreci koja se zove etiketiranje. Ponekad i dijagnosticiramo, odnosno tražimo razlog zašto se netko ponaša na određeni način pa odlučno tvrdimo »Čitam te kao knjigu, ti to zapravo uopće ne misliš.« ili »...ženska radi budalu od tebe, ne želi imati posla s tobom!«. Kritiziranje, etiketiranje i dijagnosticiranje najčešće u osobi izazivaju osjećaj manje vrijednosti? kao da nije dovoljno pametna ili dobra. Zbog toga može osjetiti bespomoćnost jer neke stvari nije lako promijeniti, ako je uopće moguće. Iako se može činiti kao pozitivan način komunikacije, i hvaljenje druge osobe, njezinih postupaka ili stajališta predstavlja prepreku u komunikaciji. Ako kažemo »Ti si tako pametan, sigurno ćeš to lako riješiti!«, naš sugovornik može pretpostaviti da želimo njime upravljati. Osim toga, kada nas netko hvali, ne želimo ga razočarati pa se osjećamo pod pritiskom koji nam može biti neugodan i otežavati ostvarenje cilja.

Druga velika prepreka u komunikaciji odnosi se na izbjegavanje razgovaranja o temi koja nam ne odgovara i traženje prilike da se skrene na neku drugu temu. To možemo činiti pokušavajući sugovorniku odvratiti pažnju drugim sadržajima da bismo izbjegli njegov problem pa zaključimo »Ma daj, nema smisla time razbijati glavu, znaš što se meni danas dogodilo...«. Takvu pogrešku činimo i ako se usredotočimo samo na tješjenje i razuvjeravanje

osobe da bi se ona bolje osjećala, ali time ujedno zanemarujemo njezinu poteškoću pa govorimo »Ma sve će se to dobro završiti, ništa ti ne brini.«. Problematično je i logičko argumentiranje, odnosno logično uvjeravanje druge osobe da smo u pravu, a pritom zapostavljamo i ignoriramo njezine osjećaje kao kada ON u početnom primjeru navodi razloge da ONA ima vremena za prijateljicu iako je i sama zaposlena. Izbjegavanjem sugovorniku zapravo šaljemo poruku da ga ne slušamo, a time i da nam nije važan. Kada nam je netko blizak, želimo suosjećanje ako nam je teško. Odvraćanjem pažnje ili logičkim argumentiranjem ne pokazujemo suosjećanje, već umanjujemo pravo druge osobe da joj bude teško i dajemo joj do znanja da pretjeruje.

I Z B J E G A V A N J E  
odvrćanje pažnje  
tješjenje i razuvjeravanje  
logičko argumentiranje

Posljednja skupina prepreka u komunikaciji odnosi se na ponudu rješenja. Na prvi pogled to nam se može činiti neobičnim prisjetimo li se svojih dobronamjernih savjeta. Problem je u tome što smo drugoj osobi svojim savjetom nametnuli svoje razmišljanje, a nismo znali kako se ona osjeća ili što želi. Osim u obliku savjeta, rješenje možemo nuditi na još nekoliko načina. Naređivanje je grubo određivanje nekoj osobi što treba učiniti, primjerice kada mama kaže »Pospremi ovo!« ili kada ON kaže »Otkantaj ju više!«. Zastrašivanje je način kontroliranja druge osobe upozoravajući ju na negativne posljedice njezinog ponašanja, primjerice »Zakasniš li još jednom, izgubit ćeš posao!«. Pri naređivanju ili zastrašivanju osjećamo potrebu braniti se pa nećemo čuti što nam druga osoba želi reći ma koliko njezina namjera bila dobra. Važno je napomenuti da zastrašivanje u komunikaciji s djecom predstavlja prepreku, no ponekad je nužno da bi se upozorilo djecu na opasnosti od kojih se trebaju zaštititi. Moraliziranje je dobro poznata pogreška koja se pojavljuje kada netko govori kakvo je ponašanje ispravno. Primjerice, tvrdnja »Jedino ispravno u ovoj situaciji jest da joj se ispričaš!«. Problem je što i to sugovorniku stvara osjećaj manje vrijednosti što može dovesti do bespomoćnosti umjesto do rješavanja problema. Sugestivno ispitivanje odnosi se na postavljanje zatvorenih pitanja, odnosno pitanja s očekivanim kratkim odgovorom. Primjerice, pitamo dijete »Je li bilo dobro u školi?«, a ono odgovora »Da.« ili »Ne.« umjesto da ga potaknemo pitanjem »Što ste danas radili u školi?«.

## NUĐENJE RJEŠENJA

davanje savjeta  
naređivanje  
zastrašivanje  
moraliziranje  
sugestivno ispitivanje

Često nismo svjesni prepreka u komunikaciji s drugima ni njihovih negativnih posljedica. Naime, unosimo li prepreke, naš sugovornik može se osjetiti ugroženim ili manipuliranim te pružiti otpor ili se povući. Nadalje, samopoštovanje mu se može smanjiti ili se može osjećati pobijeđeno, nedoraslo, povučeno, bespomoćno, pa čak i beznadno. Česta uporaba tih postupaka u komunikaciji može dovesti do trajnog poremećaja u odnosu.

Važno je postati svjestan unošenja prepreka u komunikaciju da bismo te navike mogli promijeniti i poboljšati naše odnose. Ako ih osvijestimo, možemo izabrati neku od njih koju bismo željeli izbjeći i usmjeriti se da se nje više ne koristimo. Osim izbjegavanja prepreka u komunikaciji, za pravilnu i uspješnu komunikaciju važno je razvijati i vještine asertivnog obraćanja drugim ljudima da bi nas dobro razumjeli, poput slanja kratkih, jasnih i konkretnih poruka te vještine aktivnog slušanja drugih ljudi da bismo ih razumjeli. Vještine aktivnog slušanja uključuju zanimanje za sugovornika, izbjegavanje pretjeranog pričanja o sebi, razjašnjavanje mogućih nejasnoća i sl. Trebamo imati na umu da je potrebno vrijeme i trud da se navike komuniciranja promijene, no promjena se isplati jer ima mnoge pozitivne posljedice, poput većeg razumijevanja našeg sugovornika, većeg zadovoljstva i boljih odnosa.

### Literatura:

- Aubato, S. i Foy DiGeronimo, T. (2004). *Govorite iz srca — Budite svoji i postignite rezultate*. Zagreb: Alinea.
- Leinert Novosel, S. (2012). *Komunikacijski kompas*. Zagreb: Plejada.
- Juričić, D. (2011). *Budi voda, a ne stijena: vodič za uspješno komuniciranje*. Zagreb: Školska knjiga.
- Sculz von Thun, F. (2001). *Kako međusobno razgovaramo 1 Smetnje i razjašnjenja*. Zagreb: Erudita

### ○ autoricama:

Matea, Mihaela, Matea, Lucija i Antonija studentice su psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Tema komunikacije počela ih je zanimati već na prvoj godini

studija počevši uvidati važnost bavljenja tim područjem. Osmislile su i na Psihofestu 2015. godine provele radionicu »Slušam, a ne čujem« koja se bavi preprekama u komunikaciji. Osim rada na navedenoj radionici, Antonija je zajedno s Mateom Š. i Lucijom istraživala dječju percepciju razvoda i strategije prilaženja partneru, a Lucija bi se najviše voljela nastaviti baviti istraživačkim radom u tom području. Antoniju privlače kognitivna psihologija i psihologija jezika, Mateu Š. psihoterapija, Mihaelu spajanje kinematografije i psihologije te marketing, a Mateu H. bi idealno bilo spajati psihologiju i glazbu. Ono što ih povezuje jest želja postati odličan psiholog u bilo kojem području.

## Kako se dobro posvađati? Komunikacija prilikom sukoba u ljubavnoj vezi

Tina KRZNARIĆ, doktorandica i  
Željka KAMENOV, redovita profesorica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Kada bi nas netko zatražio da navedemo najvažnije elemente koji čine uspješnu ljubavnu vezu, jedan od njih bi sigurno bila dobra komunikacija. Komunikacija je ključan dio svakog odnosa, a posebno je važna za razvoj osjećaja bliskosti između partnera. No, iako je cjelokupna komunikacija bitna za kvalitetu veze, relativno je lako komunicirati dok u vezi sve dobro funkcionira. Mnogo je teže komunicirati kad se partneri nađu u sukobu, tj. kada se želje, potrebe i shvaćanja partnera razlikuju i međusobno su neusklađeni.

Nažalost, sukobi su neizbježan dio svakog odnosa. Partnerski odnosi posebno su podložni sukobima zbog velike međuzavisnosti i intimnosti između partnera te se neki oblik sukoba u dugovječnijih parova prosječno javlja dva puta tjedno. Najčešće su teme sukoba kvaliteta međusobne komunikacije, financije, djeca, seksualni odnosi, podjela kućanskih poslova i šira obitelj.

Istraživanja pokazuju da sukobi sami po sebi ne moraju nužno biti loši, već da mogu rezultirati i pozitivnim ishodima. Sukobi omogućuju partnerima izraziti svoje osjećaje te zajednički osmisliti kreativna rješenja postojećih problema. Uspješno razriješeni sukobi čak jačaju vezu i međusobnu povezanost partnera. Ono što je bitno za kvalitetu odnosa je način na koji se sukob rješava. Naime, načini rješavanja sukoba povezani su sa zadovoljstvom partnera i kvalitetom braka, odnosno mogu objasniti prekid veze ili razvod.

Partneri su skloni pri sukobu komunicirati na dosljedan način. U situaciji sukoba u osobi se javlja ranije naučeni obrazac ponašanja koji rezultira jednakim načinom komunikacije u sličnim situacijama sukoba. Uobičajene na-

čine komunikacije pri sukobu nazivamo stilovima ili obrascima komunikacije. Neki omogućavaju rješavanje sukoba, a neki ih produbljuju. Postoje tri stila komunikacije: obrazac konstruktivne komunikacije, obrazac obostranog izbjegavanja rasprave i suzdržavanja te obrazac u kojem jedna osoba zahtijeva promjenu, a druga se povlači, u kojem možemo uočiti obrazac ženskog zahtijevanja i muškog povlačenja te obrazac muškog zahtijevanja i ženskog povlačenja.

*Konstruktivno rješavanje sukoba* obilježeno je otvorenom raspravom o konfliktnim temama, slobodnim i pozitivnim izražavanjem emocija te zajedničkim trudom oko postizanja rješenja sukoba. Takva komunikacija rezultira povećanjem bliskosti između partnera nakon sukoba te učvršćuje vezu. Osobe koje komuniciraju na takav način zadovoljnije su brakom.

*Uzajamno izbjegavanje i suzdržavanje* svojstveno je partnerima koji ignoriraju postojanje problema, odnosno koji ne rješavaju postojeći problem. Kako neriješeni problemi ipak postoje, zadovoljstvo vezom tih parova sniženo je u odnosu na one koji probleme rješavaju konstruktivno. U takvim vezama prisutno je manje negativnih ponašanja (npr. gađenja, prezira, kritike, okrivljavanja) što objašnjava njihovu stabilnost, no i manje pozitivnih ponašanja nego kod parova koji ulaze u sukobe, pa se takve veze nazivaju »praznim školjkama« ili »formom bez sadržaja«.

Treći stil komunikacije je *zahtijevanje promjene i povlačenje*. Sustavno je utvrđen izrazito negativan efekt ovakvog obrasca na kvalitetu i zadovoljstvo vezom, a oni koji komuniciraju na ovaj način češće se razvode. Ovaj obrazac izgleda tako da jedna osoba pokušava drugu uključiti u raspravu o problemu tako da ju kritizira, žali se i predlaže promjenu, dok njen partner pokušava izbjeći ili okončati taj razgovor promjenom teme, šutnjom ili odlaskom iz nastale situacije. Zahtijevanje i kritiziranje od strane partnera često izaziva povlačenje »napadnute« strane, što kod strane koja prigovara izaziva još intenzivnije zahtijevanje uključivanja u raspravu. Time se parovi često vrte u začaranom krugu negativne komunikacije. Posljedica je izraženo nezadovoljstvo vezom.

Pokazalo se da je obično žena ta koja zahtijeva, a muškarac se povlači iako to djelomično ovisi i o temi rasprave. Mnogi autori smatraju da su žene sklonije zahtijevanju jer u vezi traže više bliskosti, dok muškarci traže više neovisnosti. Ovaj obrazac se također može objasniti različitim ulogama žena i muškaraca, prema kojima su žene više usmjerene, a mogli bismo reći i više

»zadužene« oko svega što se događa u bliskim odnosima, pa će prije i uočiti pojavu problema i zahtijevat će da se nešto poduzme po tom pitanju. Često su žene i u poziciji »slabijeg« člana para, zbog čega su manje zadovoljne vezom pa zahtijevaju promjenu. S druge strane, muškarci su u tradicionalnim obrascima veza »moćniji«, pa su zadovoljni *statusom quo*, zbog čega se u situaciji sukoba povlače jer sukob može dovesti do promjene situacije.

Kao što je spomenuto, neke obrasce komunikacije usvajamo u ranoj dobi u roditeljskom domu, opažajući odnos između roditelja. Dobro je poznata pojava generacijskog prijenosa nasilja — osobe koje su odrasle uz nasilnog roditelja, kasnije i same češće koriste nasilje i u svojim partnerskim i roditeljskim odnosima. Međutim, prenose se i manje ekstremni načini komunikacije. Pokazalo se da se količina sukoba i roditeljski način njihova rješavanja odražava na kasnije korištenje destruktivnih obrazaca komunikacije njihove odrasle djece u vlastitim partnerskim odnosima. No čini se da iz percepcije roditeljskih teškoća muškarci i žene uče različite obrasce zahtijevanja/povlačenja prilikom sukoba: što su odnose među roditeljima percipirali više problematičnima (roditelji su se često i burno svađali), muškarci su više usvojili obrazac muškog zahtijevanja i općenito agresivnije obrasce ponašanja. S druge strane, što su odnose među roditeljima percipirale manje problematičnima, žene su više usvojile obrazac ženskog prigovaranja, vjerojatno zato jer je riječ o obrascu ponašanja uobičajenom u obiteljskom okruženju s tipičnom tradicionalnom podjelom rodnih uloga. Nažalost, izostanak roditeljskih teškoća, kao ni kvalitetan odnos roditelja, ne dovodi izravno do povećanja konstruktivne komunikacije njihove odrasle djece. Čini se da je konstruktivna komunikacija pri sukobu prije svega rezultat pozitivne motivacije za održanjem kvalitetnih odnosa i svjesnih nastojanja partnera ne podlijeganju negativnim emocijama pri rješavanju problema u vezi, nego što je automatski odraz obrazaca komunikacije prisutnih u roditeljskom domu.

Općenito gledano, vjerojatnije je da će zadovoljni parovi raspravljati o neslaganjima, a nezadovoljni parovi umanjivati i izbjegavati problem. Istraživanja pokazuju da su konstruktivna i destruktivna ponašanja tijekom sukoba povezana s kvalitetom i stabilnošću veze, no ta je veza dvosmjerna. S jedne strane, stupanj našeg zadovoljstva u vezi oblikuje našu komunikaciju s partnerom, ali je, s druge strane, zadovoljstvo vezom rezultat naših obrazaca komunikacije kojima se služimo tijekom sukoba.

Na temelju obrazaca komunikacije tijekom sukoba jasno se mogu razlikovati zadovoljni i nezadovoljni parovi. Nezadovoljni parovi upuštaju se u više negativnosti tijekom sukoba kao što su zahtijevanje, prijetnje, napadi, vrijeđanje, neugodno dobacivanje, zauzimaju obrambeni stav i često se koriste ucjenama. Istovremeno, pokazuju i manje pozitivnih ponašanja kao što su odobravanje partnerovih izjava, korištenje humora ili pohvala partnerovih pozitivnih osobina. Možemo reći da destruktivni obrasci komunikacije postupno »nagrizaju«<sup>2</sup> vezu, dovodeći do smanjenja zadovoljstva vezom, što posljedično upućuje na veću vjerojatnost pojave destruktivnog obrasca komunikacije pri idućem sukobu. Ova spirala negativne komunikacije na kraju često rezultira prekidom veze. S druge strane, svaki uspješno razriješen sukob u kojem je bila prisutna konstruktivna komunikacija povećava zadovoljstvo vezom, bliskost među partnerima i stabilnost veze, što jača vjerojatnost da će i buduća komunikacija biti pozitivna i konstruktivna. Stoga možemo govoriti o spirali pozitivne komunikacije koja smanjuje vjerojatnost prekida veze.

Što iz svega ovoga možemo naučiti? Kako se dobro posvađati? Završit ćemo s preporukama i smjernicama kako komunicirati tijekom sukoba želimo li održati ili poboljšati svoju vezu i biti u njoj zadovoljni:

— Ne pokušavajte riješiti problem kad ste izrazito emocionalno uzbuđeni — ljuti, povrijeđeni, frustrirani. U takvim trenucima jednostavno niste sposobni za konstruktivnu komunikaciju. Umjesto toga pričekajte da se emocije smire, razmislite o tome što vas je točno uznemirilo i na koji biste način to mogli najbolje izraziti partneru.

— Također, nemojte se »upecati«<sup>2</sup> i uvući u svađu kad je vaš partner/ica emocionalno uzbuđena, nego smireno slušajte i pustite da izrazi emocije i kaže sve što ga/je muči, te se pritom trudite zaista shvatiti u čemu je problem. Kad vidi da vam je stalo i da ste mu/joj obratili punu pažnju bez da se branite i suprotstavljate njegovim/nim izjavama, partner/ica će se smiriti i moći ćete početi konstruktivno komunicirati.

— Sjetite se da je vaš cilj potaknuti suradnju oko rješavanja zajedničkog problema, a ne napasti, uvrijediti ili udaljiti od sebe osobu koji volite i do koje vam je stalo.

— Razmislite — da ste vi na njenom/njegovom mjestu — kako biste voljeli da se vama vaš partner obrati u vezi tog problema i što bi kod vas najbolje izazvalo želju za suradnjom.

— Koristite tzv. JA-poruke, u kojima izražavate kako se vi osjećate i koje posljedice po vas ima neki partnerov postupak, te zašto vam je važno da se to promijeni, umjesto TI-poruka u kojima se usmjeravate na partnera, spočitavate mu i kritizirate ga kao osobu, čime izazivate inat i »obrambeni«<sup>2</sup> stav druge strane, a ne želju za suradnjom.

— Nakon što ste izrazili svoje osjećaje, pitajte partnera/icu što on/ona misli i osjeća, te pokušajte oboje iznijeti različite prijedloge rješenja problema. Zajednički razmotrite svaki od tih prijedloga i dogovorite se koje rješenje ćete isprobati u praksi. Nakon nekog vremena ponovno porazgovarajte je li se odabrano rješenje pokazalo dobrim, te, ako zaključite da nije, isprobajte neko drugo.

Na kraju želimo naglasiti da se u ovim smjernicama samo ukratko navode preporuke kako komunicirati, dok zainteresirani čitatelji mogu mnogo više naučiti iz literature koja detaljnije opisuje potrebne vještine — aktivno slušanje, asertivno komuniciranje te rješavanje problema.

#### Literatura:

- Kamenov, Ž. i Huić, A. (2015). Vještina slušanja. U: Tonković Grabovac, M., Mikac, U. i Vukasović Hlupić, T. (ur.) Psihofestologija (str. 85-89). Zagreb: FF-Press.
- Pease, A. i Pease, B. (2008). Zašto muškarci ne slušaju, a žene ne znaju čitati zemljovide? Zagreb: Mozaik knjiga.
- Pease, A. i Pease, B. (2008). Zašto muškarci lažu, a žene plaču? Zagreb: Mozaik knjiga.
- Putarek, V., Oštrić, I. i Kamenov, Ž. (2015). Tko će se izboriti za mene, ako ne ja? Što je asertivnost i kako je možemo postići? U: Tonković Grabovac, M., Mikac, U. i Vukasović Hlupić, T. (ur.) Psihofestologija (str. 90-94). Zagreb: FF-Press.
- Uvodnik — Vranić, Lj. (2008). Kako se dobro posvađati: Priručnik za poboljšanje kvalitete življenja, partnerskih, obiteljskih i poslovnih odnosa. Zagreb: Profil International.

#### ○ autoricama:

Tina Krznarić, mag. psych., doktorandica je na poslijediplomskom studiju psihologije. Osmislila je i bila voditeljica projekta »Razvoj novog modela komunikacije prilikom sukoba u bliskim vezama«<sup>2</sup> koji je financirao Europski socijalni fond uz pomoć proračunskih sredstava Ministarstva znanosti, obrazovanja i sporta. Longitudinalna istraživačka studija provedena u okviru projekta omogućit će bolje razumijevanje ponašanja pri sukobu i poslužiti u osmišljanju učinkovitijih intervencija s ciljem smanjenja stope razvoda i prekida veza. Mentorica projekta dr. sc. Željka Kamenov redovita je profesorica socijalne psihologije koja se već dvadesetak godina znanstveno bavi proučavanjem bliskih odnosa te vodi kolegije Psihologija partnerskih odnosa i Komunikacijske vještine.

## I ljubav ima svoj rok trajanja. Što nas psihologija može naučiti o prekidima ljubavnih veza?

Željka KAMENOV, redovita profesorica,  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Kad se prvi puta ozbiljno zaljubimo i doživimo da nam je ljubav uzvraćena, uvjereni smo da će ona trajati zauvijek, nezamislivo nam je da bi nešto moglo poći po zlu. Stvarnost je, naravno, drukčija pa, osim rijetkih izuzetaka koji su do kraja života ostali sa svojom prvom ljubavi, svatko od nas doživi barem jedan, a većina i više prekida ljubavne veze, bilo da smo ih sami potaknuli, bilo da smo bili ostavljeni. Brojni su razlozi prekida, a mogu se podijeliti u tri skupine: *socijalni kontekst* (npr. veze u doba rata ili društvene tranzicije više su izložene stresnim utjecajima), *osobine partnera* (npr. neuroticizam ili sniženo samopoštovanje jednog partnera osobine su koje izrazito otežavaju održanje veze) te *obilježja odnosa* (npr. nevjera, problemi u komunikaciji, otuđenje partnera ili nasilje i zlostavljanje). Na temelju poznatih razloga prekida ljubavnih veza i braka, moguće je oblikovati brojne preporuke za održanje ljubavnih odnosa, kao ove što sljede.

Leslie Baxter tražila je studente da napišu zašto su prekinuli svoju vezu. Svi sudionici bili su oni koji su inicirali prekid, a njihove priče poslužile su za otkrivanje standarda kojima mladi procjenjuju svoje veze. Osam tema pojavilo se u najmanje 10% priča i na temelju njih oblikovana su *Pravila intimnih odnosa*:

- *Autonomija* — Dopusti svom partneru da ima prijatelje i interese izvan vaše veze. Nemoj biti previše posesivan/na. (Problem posesivnosti navelo je 37% studenata)
- *Sličnost* — Ti i tvoj partner trebali biste dijeliti slične stavove, vrijednosti i interese. Nemojte biti previše različiti. (30%)

- *Podrška* — Povećaj partnerov osjećaj vlastite vrijednosti i samopoštovanje. Nemoj biti nepažljiv/a i neuviđavan/na. (27%)
- *Otvorenost* — Podijeli s partnerom informacije o sebi, svoje mišljenje i osjećaje — iskreno i autentično. Nemoj biti zatvoren/a u sebe. (22%)
- *Vjernost* — Budi lojalan/na i vjeran/na svom partneru. Nemoj varati. (17%)
- *Zajedništvo* — Provodite mnogo vremena zajedno. Nemoj provoditi previše vremena na poslu/na putu ili odseliti iz grada. (16%)
- *Jednakost* — Budi pravedan/na. Nemoj iskorištavati svog partnera. (12%)
- *Čarolija* — Budi romantičan/na. Nemoj dozvoliti da vaša veza postane obična rutina. (10%).

Kako partneri prekidaju intimni odnos? Odluka o prekidu uključuje složenu analizu nedostataka i prednosti, kao i, ponekad neizvjesnih, alternativnih mogućnosti, stoga prekid veze nije jednokratan događaj nego proces koji traje nekoliko mjeseci. Istraživanje mladih parova pokazalo je da taj proces u najboljem slučaju slijedi obrazac: jednom partneru postane dosadno i počinje primjećivati druge mogućnosti; udaljava se, što obično vodi k pokušaju popravljavanja veze; partneri provode manje vremena zajedno, postaju svjesni smanjenog interesa i započnu razmišljati o prekidu; razgovaraju o problemima u vezi i odluče popraviti vezu, no oboje uočavaju alternative i sve se više udaljavaju; viđaju se s drugima pa ponovno pokušavaju obnoviti vezu; jedno ili oboje ponovno razmatraju prekid i shvaćaju da je došlo vrijeme da krenu dalje. U takvom slučaju možemo reći da je prekid bio zajednička odluka. Nažalost, to nije najčešći način prekida veze, nego onaj u kojem jedna osoba inicira prekid, a druga osoba bude ostavljena. Čak u 30% mladenačkih veza javlja se sljedeći obrazac: postupno nezadovoljstvo jednog partnera navodi ga k uzastopnim indirektnim pokušajima prekida veze bez otvorenog iskazivanja te namjere ili bez poduzimanja ičega da bi se odnos poboljšao ili popravio.

Prekid ljubavne veze, posebno u adolescenciji i na prelasku u odraslu dob kada je iznimno važno uspostavljanje i održavanje bliskih odnosa s drugima, često je dramatičan događaj koji ostavlja trag u životu pojedinca. Izaživa osjećaje tuge, boli, usamljenosti, ljutnje, frustracije i sl. Međutim, reakcije na prekid vrlo su raznolike i nisu uvijek samo negativne kako većina ljudi misli. Osim poteškoća nakon prekida, pokazalo se da ljudi mogu doživjeti i

osobni rast, kao posljedicu psihološke borbe sa stresnom situacijom u kojoj su se našli. Najčešće pozitivne promjene koje ljudi doživljavaju nakon prekida vezane su uz osobne karakteristike, uvjerenja i specifična ponašanja (npr. »Naučio/la sam priznati kad sam u krivu.«). Osim toga, ljudi često govore i o pozitivnim promjenama vezanima uz okolinu, kao što su poboljšani obiteljski odnosi i povećani uspjeh u školi ili na poslu. Dok su u vezi, ljudi često zanemare druge socijalne odnose, a tek nakon prekida postanu svjesni koliko su im ti odnosi važni pa se počnu više oslanjati na svoju obitelj i prijatelje.

### Odrednice reakcija na prekid ljubavne veze

Psiholozi pokušavaju utvrditi činitelje koji imaju utjecaj na reakcije osoba na prekid ljubavne veze. Tri osnovne skupine činitelja koje su dosad istraživane su: *karakteristike veze*, *individualne karakteristike* osoba koje su bile u vezi te *strategije prekida* ili način na koji je veza prekinuta.

Govoreći o *karakteristikama veze*, zadovoljstvo vezom, predanost u vezi i njezino trajanje povezani su s teškoćama nakon prekida. Ljudi koji su više uložili u vezu (čija je veza dulje trajala), koji su bili privrženiji partneru, emocionalno angažiraniji i zadovoljniji u vezi, a istovremeno nemaju postojećih alternativa (druge osobe s kojima bi mogli biti u vezi), doživljavaju u pravilu više teškoća nakon prekida.

Neke *individualne karakteristike* također mogu biti povezane s teškoćama. Možemo očekivati da će u istim uvjetima određeni ljudi doživjeti više teškoća nakon prekida i oporavak će im trajati dulje nego drugima jer imaju različite resurse za suočavanje ili različito izražene tendencije stalnog razmišljanja o neuspjesima. Također, osobe koje su općenito nesigurne u svoju sposobnost izdržati prekid, mogu imati veće teškoće neposredno i nekoliko mjeseci nakon prekida.

*Strategije prekida* definiraju se kao verbalan ili neverbalan pristup prekidu ljubavne veze. Budući da prekidi najčešće nisu zajednička odluka, strategijama prekida uglavnom se koristi samo jedna strana, tj. ona osoba koja ima veću želju za prekidom veze. Ta osoba smatra se inicijatorom prekida. Collins i Gillath (2012) navode sedam različitih strategija prekida:

- *Povlačenje i izbjegavanje* (npr. »Izbjegavao sam kontakt s partnerom koliko god je to bilo moguće«),
- *Pozitivni ton/samookrivljavanje* (npr. »Pod svaku cijenu sam pokušao spriječiti da moj partner ostane povrijeđen«),

- *Otvorena konfrontacija* (npr. »Otvoreno sam izrazila svoje želje partneru«),
- *Eskalacija* (npr. »Postala sam neugodna prema partneru u nadi da će on napraviti prvi korak«),
- *Manipulacija* (npr. »Počeo sam izlaziti s drugom kako bi moja partnerica shvatila da želim prekid.«),
- *Udaljena/posredovana komunikacija* (npr. »Prekinuo sam vezu neizravno — putem e-maila, sms-a i sl.«),
- *Deeskalacija* (npr. »Postepeno sam prekidala vezu umjesto da sam to odmah napravila.«).

Navedene strategije prekida razlikuju se u stupnju u kojem su *izravne* (daje li inicijator otvoreno i nedvosmisleno svom partneru do znanja da je njegov cilj prekid njihove veze) te u stupnju *usmjerenosti na drugu osobu* (količini brige i pokušaju zaštite partnerovih osjećaja — suosjećajnosti). Neizravnim strategijama smatraju se povlačenje/izbjegavanje, komunikacija na daljinu (e-mail, sms itd.) i manipulativne strategije. To su strategije nakon kojih bi partner, osim povrijeđen, mogao ostati i zbunjen jer ne dobiva jasan razlog niti objašnjenje zašto druga osoba želi prekinuti vezu. Strategije pozitivni ton i otvorena konfrontacija suosjećajnije su od ostalih strategija prekida.

Vrlo mali broj istraživanja dosad se usmjerio na povezanost strategija prekida s reakcijama na prekid. Ipak, čini se da razlika u količini brige iskazane tijekom prekidanja veze utječe na to kako će se ostavljena osoba nositi s prekidom. Strategije koje uključuju neizravnu komunikaciju (izbjegavanje i udaljena komunikacija) izražavaju manje suosjećanja prema partneru i povezane su s više negativnih posljedica nakon prekida. S druge strane, izravne strategije (otvoreno iskazivanje svoje želje za prekidom) suosjećajnije su i povezane s manje negativnih posljedica.

O tome kako je ljubavna veza prekinuta ovisi i hoće li dvoje ljudi ostati prijatelji nakon prekida. Partneri najčešće ostaju prijatelji ako je pri prekidu korištena strategija deeskalacije i pozitivni ton, a kada je korišteno izbjegavanje i otvorena konfrontacija bivši partneri nisu ostajali prijatelji.

### Što nam pokazuju hrvatski podatci?

U Hrvatskoj su Katarina Babić, Marija Čorić i Nikolina Krešić 2013. god. provele istraživanje s ciljem utvrđivanja odrednica razine doživljenih poteškoća ili osobnog rasta nakon prekida. U istraživanju je sudjelovalo 445 sudionika



(197 muškaraca i 248 žena) u dobi između 18 i 30 godina koji su imali iskustvo barem jednog prekida ljubavne veze. Petina sudionika (21%) imala je samo jednu prekinutu vezu, najčešće su imali dvije (27%) ili tri (25%) prekinute veze, a ostali (27%) izjavljuju da su imali četiri i više prekida ljubavnih veza.

Utvrđeno je da se tijekom prekidanja ljubavne veze sudionici najviše koriste strategijama konfrontacije i pozitivnog tona, a najmanje strategijama komunikacije na daljinu i manipulacije. Ispitane su i razlike između muškaraca i žena kao inicijatora prekida. Žene se u prosjeku više koriste strategijama konfrontacije od muškaraca, dok u korištenju ostalih strategija prekida nisu utvrđene rodne razlike.

Rezultati istraživanja pokazali su da će osobe koje su bile ostavljene očekivano doživjeti više poteškoća nakon prekida za razliku od onih koji su inicirali prekid ili sporazumno odlučili prekinuti. Više poteškoća doživljavaju se u kratkom vremenu nakon prekida i kada je emocionalna angažiranost u prekinutoj vezi bila veća. Sudionici čija je veza prekinuta neizravnim strategijama eskalacije i manipulacije (manje brige prema partneru), imaju više poteškoća nakon prekida. Što se tiče individualnih osobina, anksiozne osobe koje se tijekom veze brinu voli li ih partner dovoljno i hoće li mu biti dovoljno dobre ili će ih ostaviti, doživljavaju značajno veću razinu poteškoća nakon prekida.

Za doživljaj osobnog rasta nakon prekida nije se pokazalo značajnim tko je inicirao prekid, ali mu značajno doprinosi rod sudionika — žene izvještavaju o većem osobnom rastu nakon prekida nego muškarci. Što je dulji vremenski odmak od prekida i što je emocionalna angažiranost u vezi bila veća, osobe će doživjeti i više osobnog rasta nakon prekida. Osim što dovede do više poteškoća, zanimljivo je da manipulativne strategije prekida utječu i na veći osobni rast nakon prekida. Osobe će doživjeti veći osobni rast ako je veza prekinuta strategijama izbjegavanja. Anksiozna privrženost pokazala se pozitivno povezanom i s osobnim rastom. Čini se da visoko anksiozne osobe prekid veze najviše uznemiri, ali i potakne na pribjegavanje različitim strategijama u svrhu osobnog rasta nakon prekida.

#### Literatura:

- Babić, K. (2013). Kognitivne odrednice suočavanja s prekidom ljubavne veze. Diplomski rad. Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

Collins, T. J. i Gillath, O. (2012). Attachment, Breakup Strategies, and Associated Outcomes: The Effects of Security Enhancement on the Selection of Breakup Strategies. *Journal of Research in Personality*, 46, 210-222.

Čorić, M. (2013). Individualne odrednice poteškoća i osobnog rasta nakon prekida ljubavnih veza. Diplomski rad. Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

Krešić, N. (2013). Strategije prekida ljubavne veze kao odrednice reakcija na prekid. Diplomski rad. Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

Rijavec, M. i Miljković, D. (2002). Srce moje i tvoje u ljubavi stoje: psihologija ljubavi. Zagreb: IEP-D2.

#### O autorici:

Dr. sc. Željka Kamenov redovita je profesorica socijalne psihologije na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu gdje zajedno s docenticom Margaretom Jelić vodi kolegij Psihologija partnerskih odnosa. Bavi se područjem bliskih odnosa (privrženost u odrasloj dobi; ljubavni, prijateljski i obiteljski odnosi u odrasloj dobi; rodne uloge) u kojem, osim što je provela brojna vlastita istraživanja, dvadesetak godina potiče i nadgleda studentska istraživanja te diplomske i doktorske radove.

# Je li razvod suvremena »babaroga«? Razvod i posljedice koje ostavlja na dijete

Antonija VRDOJAK, Lucija ŠUTIĆ, Matea ŠOŠTARIĆ; studentice i  
Margareta JELIĆ, docentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Razvod braka krajnji je oblik bračne nestabilnosti kojem je prethodilo dulje vrijeme ispunjeno problemima, frustracijom i stresom u odnosu bračnih partnera. Poznato je da su razvodi braka danas sve češći, kako u svijetu, tako i u Republici Hrvatskoj. Podatci pokazuju da u našoj državi dolazi do razvoda svakog trećeg braka i ta se brojka godinama povećava. Sve je više djece razvedenih roditelja koja proživljavaju brojne posljedice razvoda. Moraju li one nužno biti negativne? Može li razvod ponekad biti i dobro rješenje za dijete? Kako ublažiti negativne posljedice razvoda na dijete?

Razvod nije jedan izolirani događaj, već proces. Započinje etapom emocionalnog udaljavanja i kritiziranja partnera, a završava konačnom odlukom o razvodu braka. Djeca drukčije doživljavaju razvod od svojih roditelja. Kada im roditelji kažu svoju odluku da će se razvesti, djeca proživljavaju velik stres, tužna su i ponekad agresivna te se drže odgovornima za razvod roditelja. Djeca vrtičke dobi i nižih razreda osnovne škole najčešće su potištena i žele pomiriti roditelje, a djeca viših razreda osnovne škole često su tužna i ljuta te osjećaju sram pa ne pokazuju drugima svoje osjećaje.

Iako prevladava mišljenje da razvod braka uvijek predstavlja negativan utjecaj na život djeteta, u stvarnosti to ne mora biti tako. Ako razvod završi uklanjanjem djeteta iz nepovoljne okoline u kojoj je svjedočilo svakodnevnim prepirkama, a možda i nasilju među roditeljima, tada on može potaknuti osjećaj olakšanja i uspješniju prilagodbu. Iako je neupitno da roditeljski razvod predstavlja stresno iskustvo za dijete, nakon početnog šoka djetetova reakcija najviše ovisi o tome kako su roditelji postupali tijekom i nakon cijelog

procesa razvoda, tj. kako komuniciraju i surađuju u odgoju djeteta nakon razdvajanja. Istraživanja pokazuju da neki suradnički sudjeluju u odgoju djeteta i imaju prijateljske odnose nakon razvoda, a drugi povremeno ili nikad ne komuniciraju i uopće ne uspijevaju surađivati u odgoju djeteta. Svaki razvod zasebna je kombinacija različitih utjecaja i teško je predvidjeti njihovo djelovanje, no roditeljski odnos uvelike određuje kakve će posljedice razvod imati na dijete. Hrvatsko istraživanje na 1500 osoba potvrdilo je da je među roditeljima važnija kvaliteta odnosa za dugoročnu dobrobit djeteta od razvoda, tj. za djetetovo ostvarivanje bliskih odnosa s drugima.

Pokazalo se da dječju prilagodbu razvodu u pravilu olakšavaju veća angažiranost roditelja i njihova bezuvjetna potpora djeci, ekonomska sigurnost, pozitivna međusobna komunikacija te ostanak djeteta u obiteljskome domu nakon razvoda. Roditelji koji potiču razgovor s djetetom o problemu, objasne mu da razvod nije njegova krivnja te mu ne daju lažnu nadu da će ponovo biti zajedno, stvaraju svojim ponašanjima okolinu u kojoj se dijete osjeća sigurno i lakše će prihvatiti novu situaciju. Potrebno je istaknuti i pozitivne posljedice do kojih može dovesti miran razvod. Djeca razvedenih roditelja često budu zrelija i kreativnija, pokazuju uspješnije razumijevanje društvenih odnosa, a s roditeljem skrbnikom često imaju pozitivan, prijateljski i povjerljiv odnos.

Istraživanje provedeno na hrvatskome uzorku djece razvedenih roditelja provjeravalo je povezanost djetetovog doživljaja s time koliko je razvod roditelja bio stresan i buran, a njihov odnos nakon razvoda kvalitetan s njegovim osjećajima prema majci i ocu. Osobe koje su doživjele razvod svojih roditelja kao stresno iskustvo, pokazivale su više straha od gubitka kontakta s ocem što se povezuje činjenicom da su majke bile skrbnice u većini slučajeva. Ako je komunikacija roditelja nakon razvoda braka bila lošija, djeca su se više brinula da će ih majka ostaviti, ali su istovremeno i više izbjegavali bliskost s oba roditelja. Ipak, burnost razvoda pokazala se najvažnijim pokazateljem prilagodbe. Burniji razvod roditelja povezuje se s većim strahom djece da će ih roditelji napustiti, a ujedno i s jačom neugodom u odnosima s ocem i majkom te željom da se ne budu ovisni o njima. Ti podatci jasno govore da roditelji trebaju pokušati riješiti na miran način sve moguće međusobne sukobe tijekom procesa razvoda, pritom ne uznemiravajući dijete kojem se život ionako promijenio naglavačke.

Navedeno istraživanje pokazalo je da, ako dođe do razvoda, roditelji trebaju »voditi računa« o načinu kako će razvod teći. Važno je objasniti djetetu da se mama i tata razvode, da će živjeti odvojeno, da ono nije krivo za razvod te da ga jako vole. U obitelji u kojoj ima više djece u razgovoru bi trebala sudjelovati sva djeca kao i oba roditelja. Dijete će bolje razumjeti što se događa ako je ono što mu roditelji govore prilagođeno njegovoj dobi. Najvažnije je ne tražiti dijete da odluči s kime želi živjeti jer ga se tako stavlja u položaj biranja između dviju osoba koje jednako voli. Djeci bi bilo lakše kada bi nakon razvoda ostala živjeti s istim roditeljem kao njihova braća i sestre. Iz njihovog doma tada odlazi samo jedan član obitelji, a osim toga, braća i sestre mogu jedni drugima biti podrška tijekom prilagodbe razvodu roditelja.

Nakon razvoda oba roditelja djetetu trebaju pokazivati ljubav i odnositi se prema njemu kao i prije razvoda. Dijete bi trebalo pripremiti na odvojeni život, objasniti mu kako će on sada izgledati, ali i pokušati zadržati njegovu dnevnu rutinu — nastaviti ga voditi na trening ili u glazbenu školu, dočekati ga ručkom kada dođe iz škole ili što je već bio običaj dok su roditelji bili u braku. Prilagodbu na dva doma olakšat će mu posjedovanje osobnih stvari u oba doma — odjeća, četkica za zube, igračke. Roditelji mogu pomoći djetetu podijeliti svoje stvari tako da manji dio preseli k onom roditelju kod kojeg će boraviti samo povremeno. Da bi mu bilo lakše, roditelji trebaju cijeli proces učiniti što manje stresnim i burnim, a svoj međusobni odnos nakon razvoda što kvalitetnijim. Premda to nije uvijek jednostavno, često je to vrlo izazovan zadatak, roditelji bi trebali ostati partneri u odgoju djeteta — zajednički donositi odluke vezane uz njegov odgoj, dogovoriti pravila koja dijete mora poštivati bez obzira nalazi li se kod majke ili oca (primjerice, vrijeme povratka kući u večernjim satima, vrijeme odlaska u krevet) te se međusobno poštivati. Međusobno poštivanje roditelja iznimno je važno da dijete ne bi stvorilo lošu sliku o jednom roditelju jer bi to narušilo njihov odnos. Štoviše, roditelj s kojim dijete živi trebao bi poticati djetetovo druženje s drugim roditeljem.

#### Literatura:

Buljan Flander, G., Jelić Tuščić, S. i Matešković, D. (2014). Visokokonfliktni razvodi: djeca u središtu sukoba. U: Brajša-Žganec, A., Lopizić, J. i Penezić, Z. (Ur.),

Psihološki aspekti suvremene obitelji, braka i partnerstva (str. 375-394). Jastrebarsko: Naklada Slap i Hrvatsko psihološko društvo.  
 Čudina-Obradović, M. i Obradović, J. (2006). Psihologija braka i obitelji. Zagreb: Golden marketing-Tehnička knjiga.  
 Hrabri telefon (2016). Kako s djetetom razgovarati o razvodu? <<http://www.hrabritelefon.hr/novosti/kako-razgovarati-o-razvodu/>> Pristupljeno: 24. siječnja 2017.  
 Poliklinika za zaštitu djece i mladih Grada Zagreba (2013). Imati dva doma. <<http://www.poliklinika-djeca.hr/za-djecu-i-mlade/kada-se-roditelji-razvode/>> Pristupljeno: 24. siječnja 2017.  
 Šoštarić, M., Šutić, L. i Vrdoljak, A. (2015). Subjektivna percepcija razvoda kao odrednica privrženosti roditeljima i stavova prema razvodu. <[http://www.unizg.hr/rektorova/upload\\_2015/%C5%A0o%C5%A1tari%C4%87,%20%C5%A0uti%C4%87,%20Vrdoljak.pdf](http://www.unizg.hr/rektorova/upload_2015/%C5%A0o%C5%A1tari%C4%87,%20%C5%A0uti%C4%87,%20Vrdoljak.pdf)> Pristupljeno: 24. siječnja 2017.

#### ○ autoricama:

Antonija Vrdoljak, Lucija Šutić i Matea Šoštarić, studentice diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu, pod vodstvom doc. dr. sc. Margarete Jelić i dr. sc. Aleksandre Huić provele su istraživanje na temu djetetovog doživljaja razvoda roditelja kao odrednice privrženosti majci i ocu te stajališta prema razvodu. Proučavajući literaturu, shvatile su koliko postoji mitova o razvodu i kako postoje situacije u kojima je on najbolja odluka za čitavu obitelj. Ovim poglavljem željele su prenijeti svoja znanja svim roditeljima koji će se naći u tim ili sličnim situacijama da bi olakšali djetetu proces razvoda.

# Efekt otirača: kada i koliko trebate opraštati drugima?

Nina PAVLIN-BERNARDIĆ, docentica

Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu  
Odsjek za psihologiju, Hrvatski studiji u Zagrebu

Vjerojatno su vam uvijek govorili da trebate opraštati drugima. Pozitivan stav o opraštanju sadržan je u brojnim izrekama i poslovicama kao što su »Griješiti je ljudski, opraštati božanski.« (Alexander Pope), »Slabi ne mogu opraštati. Oprost je odlika velikih.« (Mahatma Gandhi) i »Dok se voli, dotle se i prašta.« (François de La Rochefoucauld). Biblija također sadrži brojne primjere praštanja i njegove vrijednosti.

Što podrazumijeva »oprostiti nekome«? Želimo li oprostiti osobi s kojom nismo u bliskom odnosu, opraštanje obično uključuje smanjenje ili nestanak negativnih emocija poput ogorčenosti, povrijeđenosti ili gnjeva kao i želje za osvetom. Psiholozi koji se bave tim područjem drže da, ukoliko želimo oprostiti bliskoj osobi s kojom želimo nastaviti odnos, opraštanje uključuje još jednu stvar — dobru volju da ponovno imamo pozitivne emocije prema toj osobi.

## Pozitivne posljedice opraštanja

Mnogo se istraživanja bavilo pozitivnim posljedicama opraštanja i doista se pokazalo da je ono korisno za osobu koja oprašta. Primjerice, u jednom istraživanju sudionici su zamoljeni da vode dnevnike o konfliktnim situacijama koje im se svakodnevno događaju, pokazalo se da je opraštanje drugima tijekom dana povezano s većim životnim zadovoljstvom i pozitivnim emocijama sljedećeg dana. U drugom istraživanju sudionici su trebali misliti na osobu koja ih je povrijedila, pritom je jedna skupina sudionika trebala zamisliti da oprašta toj osobi, a druga skupina da joj i dalje zamjera. Istraživači su mjerili različite fiziološke pokazatelje pa je prva skupina imala niži tlak, manje otkucaja srca i manje se znojila od druge skupine što je ukazalo i na pozitivne zdravstvene posljedice opraštanja na organizam.

Veze i brakovi često donose sa sobom situacije u kojima treba nešto oprostiti partneru pa su se istraživači osobito bavili opraštanjem u vezama. U jednom longitudinalnom istraživanju (vrsta istraživanja u kojem se isti sudionici ispituju više puta tijekom duljeg vremena) opraštanje žena supružima nakon različitih sukoba povezano je s boljim procjenama njihovih supruga o razrješenju različitih sukoba u braku godinu dana kasnije. I u raznim drugim istraživanjima pokazalo se da je opraštanje u vezama povezano s većom psihološkom dobrobiti, a ta je povezanost najjača u dužim vezama ili brakovima — što više ulažemo u vezu, više su nam potrebne dobre strategije koje će pomoći kada nastupe problemi. Te strategije dovest će do našeg većeg zadovoljstva, a jedna od njih svakako je i opraštanje partneru.

Analiza većeg broja empirijskih istraživanja o opraštanju u vezama koja su proveli američki znanstvenici, pokazala je da nakon povrede partnera, često dolazi do promjene ciljeva u njihovoj vezi. Čak i osobe koje su ranije izjavljivale vječnu ljubav i koje su se trudile u suradničkom odnosu s partnerom, nakon što ih partner povrijedi ili izda, postanu kompetitivne. Usmjeravaju se na osvetu ili »bilježe« sve što je tko kome napravio ne želeći »izgubiti« u svađi umjesto da potraže kompromis. Koriste se partnerovim prijašnjim »grijesima« da bi ga podsjetile na to u čemu je loš. Prema tim znanstvenicima opraštanje može pomoći da se ponovno uspostave dobrohotniji i suradnički ciljevi u vezi.

## Negativne posljedice opraštanja

Dakle, brojna su istraživanja pokazala da opraštanje ima pozitivne psihičke i fiziološke posljedice. No je li to uvijek tako? Osjećate li se uvijek dobro nakon što oprostite nekome? Osjećate li se dobro nakon što mnogo puta opraštate istoj osobi? Ljudi imaju i negativna stajališta o opraštanju. Jedna portugalska poslovice glasi »Dobrota i oprost stvaraju nezahvalnike.«, a Friedrich Nietzsche napisao je da opraštanje nečije izdaje ukazuje na vlastitu slabost. Istraživanja negativnih strana opraštanja mnogo je manje od istraživanja pozitivnih strana, no imamo vrlo zanimljive rezultate. Naime, pokazalo se da preuranjeno i nekritično opraštanje drugima loše utječe na samopoštovanje i može voditi k žaljenju što osoba nije obranila svoja prava.

Američki psiholog Michael McCullough u svojim se istraživanjima osobito usmjerio na područja osвете i opraštanja. McCullough drži da je osveta ponašanje nastalo tijekom evolucije i ima određene svrhe:

— *obrana od štete* — ako vam neka osoba naštetiti (primjerice, fizički, uvredom ili krađom), moguće je da ćete se željeti osvetiti i naštetiti joj zauzvrat. To dovodi do smanjenja vjerojatnosti da će vam ubuduće ta osoba nanijeti štetu;

— *utvrđivanje prihvatljivog ponašanja* — ako vam netko naštetiti, zauzvrat i vi naštetite toj osobi čime poručujete »Nemoj mi raditi štetu jer ćeš nastradati!«. Šalje se poruka i o prihvatljivom društvenom ponašanju u zajednici;

— *poticanje suradnje u društvu* — ukoliko je netko kažnjen za sebično ponašanje, potiče se norma o suradnji kao prihvatljivom ponašanju u društvu.

Naravno, inzistiranje na osveti može dovesti i do raznih negativnih posljedica kao što su dugotrajni sukobi i međusobno osvećivanje. McCullough ne govori o osveti kao o činu koji donosi neko osobno zadovoljstvo, već o posljedici (kazni) za osobu koja drugima učini nešto loše. Kaže da »evolucija favorizira one organizme koji se mogu ponašati osvetnički kada je to potrebno, koji mogu oprostiti kada je to potrebno i koji imaju mudrost da prepoznaju tu razliku« (McCullough, 2008, str. 87).

McCullough drži da osobe koje opraštaju uvijek i nekritički, brzo postaju »svačiji otirač«. Na tragu njegovih postavki, skupina istraživača iz SAD-a i Velike Britanije provela je niz istraživanja u kojima je željela istražiti »efekt otirača«. Zanimalo ih je kako opraštanje drugima vodi k tome da se osobi smanjuje samopoštovanje zbog čega osjeća da se nije držala vlastitih principa, već je previše popuštala.

Njihovi rezultati pokazali su da postoje dva važna uvjeta da je opraštanje doista imalo pozitivne posljedice za osobu koja oprašta i da ne dovodi do »efekta otirača«:

— počinitelj mora pokazati da se osoba može osjećati sigurno u daljnjem odnosu s njima, tj. da se događaj koji je osobu povrijedio neće ponoviti;

— počinitelj mora pokazati da mu je vrijedan odnos s osobom koju je oštetio.

U slučajevima u kojima ti uvjeti nisu zadovoljeni, doći će do »efekta otirača«, osobito ako se ponavljaju takve situacije — vaše će se samopoštovanje smanjivati i žalit ćete što niste dovoljno jasno obranili svoja prava.

Što ukazuje na to da su zadovoljeni ti uvjeti? Potrebna je isprika počinitelja i iskreno traženje oprost, prihvaćanje odgovornosti za učinjeno te nadoknada štete. Kada se to dogodi, dobra je vijest da samopoštovanje osobe koja oprost čak i raste.

### Kako ne biti »otirač«?

Razmislite opraštate li često drugima iako ti uvjeti nisu bili zadovoljeni? Rezultati navedenih istraživanja jasno pokazuju sljedeće: ukoliko vas neka osoba često povrijedi svojim postupcima i ne popravi ponašanje iako zna da vas je povrijedila, ukoliko vam se netko nije ispričao, prihvatio odgovornost za svoje ponašanje, pokušao se iskupiti na neki način — opraštanje takvim osobama za vas nije dobro. Preporučljivo je da se, ovisno o situaciji i vrsti odnosa, zauzmete za sebe i svoja prava ili jednostavno izađete iz takvog odnosa.

Na kraju važno je istaknuti da za opraštanje treba vremena. Uzmete li to u obzir, nemojte se prisiljavati oprostiti dok ne budete spremni. Osoba koja doista želi da joj oprostite, to će shvatiti i dat će vam vremena, a za to vrijeme ponašat će se tako da vidite da joj je stalo do vašeg odnosa i neće ponoviti ponašanje koje vas je povrijedilo.

### Literatura:

- Luchies, L. B., Finkel, E. J., Nulty, J. K. i Kumashiro, M. (2010). The Doormat effect: When forgiving erodes self-concept and self-concept clarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(5), 734-749.
- McCullough, M. E. (2008). *Beyond revenge: The evolution of the forgiveness instinct*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Miljković, D. i Rijavec, M. (2012). *Razgovori sa zrcalom: psihologija samopouzdanja* (7. izdanje). Zagreb: IEP-D2.

### ○ autorici:

Dr. sc. Nina Pavlin Bernardić docentica je na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta i Odjelu za psihologiju Hrvatskih studija u Zagrebu. Autorica je više znanstvenih i stručnih radova te poglavlja u knjigama iz područja psihologije, a na navedenim institucijama nositeljica je više kolegija kao što su Teorijski sustavi u psihologiji, Psihologija obrazovanja: motivacijsko-socijalni procesi, Psihologija učenja i Psihologija darovitih. Ova tema odabrana je jer se u odnosima s drugim ljudima, nažalost, može dogoditi da nas netko povrijedi, a vrlo često dobivamo savjete da trebamo bezrezervno oprostiti. Ipak, nalazi istraživanja nisu tako jednostavni te ih je važno znati kako ne bismo postali »otirač« drugima.

PSIHOFESTOLOGIJA  
RADA I  
PROFESIONALNOG  
RAZVOJA



# Kad odrastem bit ću... — psihologija odabira zanimanja

Maja PARMAČ KOVAČIĆ, viša asistentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

*Izaberi posao koji voliš i cijeli život nećeš morati raditi.*  
Konfucije

Rad zauzima vrlo važno mjesto u životu svakog čovjeka. Pogledamo li činjenicu da prosječno radimo osam sati dnevno, pet dana u tjednu, možemo zaključiti kako veliki dio svog budnog života provodimo radeći. Stoga je izuzetno važno odabrati zanimanje koje nam odgovara po svojim obilježjima, koje će nas činiti zadovoljnim i u kojem ćemo biti uspješni. *Kako ljudi biraju svoje zanimanje? Je li to jednokratni čin u životu? Koji su ključni čimbenici koji određuju nečiji profesionalni razvoj?* Na ta i slična pitanja odgovor su pokušale dati različite teorije izbora zanimanja, a većinu njih možemo svrstati u dvije temeljne skupine — diferencijalne i razvojne.

*Diferencijalne teorije izbora zanimanja* temelje se na proučavanju razlika među ljudima koji rade u različitim zanimanjima. Prema njima, pojedinci se razlikuju u svojim osobinama (sposobnostima, osobinama ličnosti, interesima, vrijednostima i sl.), a poslovi i zanimanja razlikuju se u odnosu na sklopove tih osobina potrebnih za njihovo uspješno obavljanje. Osnovna je pretpostavka tih teorija da je izbor zanimanja proces traženja zanimanja usklađenog s pojedinčevim osobinama. Primjerice, pojedinac koji više voli samostalan rad u zatvorenom prostoru tražit će posao koji odgovara tim njegovim osobinama. Posao noćnog čuvara takvom pojedincu bolje će odgovarati od, na primjer, posla prodajnog predstavnika. Budući da posao prodajnog predstavnika ne odgovara njegovim osobinama, on njime ne bi bio zadovoljan, niti bi u njemu bio uspješan. Zato je za njega bolje da se odluči za, na primjer, posao noćnog čuvara.

Najutjecajnija teorija u okviru diferencijalnog pristupa je *teorija izbora zanimanja* američkog psihologa *Johna Hollanda*. Prema njoj, pri odabiru za-

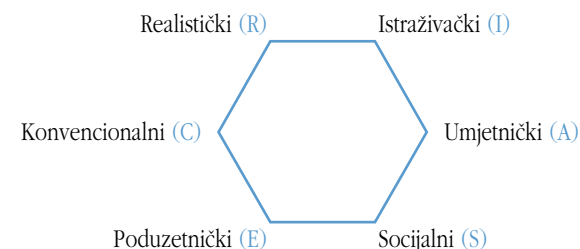
nimanja, ljudi će dati prednost poslovima koji su u skladu s njihovim osobinama (prije svega interesima i vrijednostima) i u kojima će biti okruženi sličnim ljudima. Holland drži da se ljude može svrstati u šest tipova ili dimenzija ličnosti: realistički, istraživački, umjetnički, socijalni, poduzetnički i konvencionalni. U skladu s tim u svijetu rada može se prepoznati šest tipova zanimanja izravno povezanih sa šest tipova ličnosti. Ljudi koji rade posao sličan svojem tipu ličnosti bit će uspješniji i zadovoljniji u poslu, a radeći sa sličnim ljudima doprinijet će stvaranju poticajnog i ugodnog radnog okruženja. U tablici 1. ukratko su opisani Hollandovi tipovi ličnosti i zanimanja koja predstavljaju pojedini tip.

**Tablica 1.** Hollandovi tipovi ličnosti s kratkim opisom i tipičnim zanimanjima

Tip ličnosti i simbol	Opis	Tipična zanimanja
Realistički (R)	sklonost konkretnim aktivnostima u kojima se alatima ili strojevima može učiniti nešto vidljivo	automehaničar, vozač, kuhar, frizer, farmer
Istraživački (I)	sklonost sustavnom prikupljanju informacija, otkrivanju i objašnjavanju nepoznatih pojava i oblikovanju novih teorija	fizičar, meteorolog, biolog, filozof, sveučilišni profesor
Umjetnički (A)	sklonost umjetničkom izražavanju u bilo kojem obliku	glazbenik, glumac, dizajner, arhitekt, slikar
Socijalni (S)	sklonost aktivnostima s ljudima (poučavanje, savjetovanje, pomaganje)	nastavnik, odgajatelj, medicinska sestra, psiholog, policajac
Poduzetnički (E)	sklonost poslovnim aktivnostima koje traže inicijativu, smisao za organizaciju i vođenje drugih	poduzetnik, menadžer, političar, trgovac, odvjetnik
Konvencionalni (C)	sklonost uredskim, administrativnim i/ili financijskim poslovima u kojima je važna sređenost, točnost i smisao za detalje	blagajnik, inspektor, carinik, administrator, računalni programer

Taj se model popularno naziva RIASEC model prema prvim slovima naziva tipova ličnosti/okoline. Holland je svoj model predstavio prikazanim heksagonom u kojem se na vrhu stranica nalazi šest tipova (Slika 1.). Pro-

storna udaljenost među tipovima odražava stupanj njihove međusobne sličnosti. Primjerice, realističnom tipu interesa najbliži su istraživači i konvencionalni dok mu je najmanje sličan socijalni. Ipak, budući da bi sve pojedince i okoline bilo nemoguće svrstati u samo jedan tip, Holland predlaže korištenje kombinacije troslovnih kodova. Tako bi, na primjer, pojedinac s troslovnim kodom RIE imao najizraženije realistične interese te nešto manje izražene istraživačke, a zatim i poduzetničke interese. Njemu bi odgovarali poslovi mehaničara, geologa ili inženjera u tvornici.



**Slika 1.** Hollandov RIASEC model

Iako su diferencijalne teorije (prije svega Hollandova) dobile umjerenu znanstvenu potporu i postigle iznimnu popularnost među savjetnicima za profesionalno usmjeravanje, prigovara im se pretjerana usmjerenost na rani odabir zanimanja, zanemarivanje osobnog razvoja i promjenjivosti zahtjeva posla. Razvojne teorije ispravljaju upravo to, držeći da izbor zanimanja nije jednokratni čin nalaženja prikladnog zanimanja, već proces međusobno povezanih odluka vezanih uz odabir zanimanja. Prema tim teorijama to je cjeloživotni proces koji započinje dječjim maštanjem o budućem zanimanju, a završava umirovljenjem.

Najpoznatija razvojna teorija izbora zanimanja je *teorija profesionalnog razvoja* američkog psihologa *Donalda Supera*. Iako svjestan razlike u osobitostima pojedinaca i činjenice da pojedinci mogu biti bolje prilagođeni određenim grupama zanimanja, Super drži da svaki pojedinac ima višestruke mogućnosti i da se ne treba ograničavati samo na jedno zanimanje. Pojedinci se neprestano prilagođavaju — vrednuju svoj život, promjene u okolini i u svojim spoznajama pa sukladno tome prilagođavaju svoje odluke.

Prema Superu, u svojem profesionalnom sazrijevanju pojedinci prolaze određenim razvojnim etapama koje pred njih postavljaju posebne razvojne



zahtjeve. Pojedinaac napreduje kroz njih težeći ostvariti u profesionalnoj smislu »pojam o sebi«. Prijelaz iz jedne etape u drugu bit će uspješan postoji li spremnost pojedinca za suočavanje s posebnim zahtjevima određene etape. U tablici 2. nalazi se opis pet razvojnih etapa i dobni rasponi koji se odnose na tipične karijere i mogu se razlikovati od pojedinca do pojedinca. Pojedinac se tijekom svoje karijere mogu vratiti u određene etape (npr. odluka o promjeni karijere).

**Tablica 2.** Pet Superovih etapa u razvoju karijere

Razvojna faza	Dob (godine)	Opis	
Rast	4-13 g.	Maštanje o različitim zanimanjima; oblikovanje sposobnosti, stajališta i interesa; stjecanje osnovnih spoznaja o svijetu rada	
Istraživanje	14-24 g.	Kristalizacija	Prve ideje o radu i zanimanju (neprecizne i nerealistične) postaju jasnije
		Specifikacija	Potpunije spoznaje o svijetu rada oblikuju jasniju sliku; odabir odgovarajućeg studija
		Implementacija	Početak rada, dodatno obrazovanje, traženje pravog posla u odabranom zanimanju
Utemeljenje	25-44 g.	Afirmacija	Ustaljivanje na odabranom poslu i afirmiranje u karijeri
		Konsolidacija	Učvršćivanje svoje pozicije sa stečenim znanjem i iskustvom
		Napredovanje	Preuzimanje novih odgovornosti
Održavanje	45-60 g.	Zadržavanje postignutog (ciljevi su ostvareni ili je jasno da se neće ostvariti)	
Opadanje	60-65 g.	Smanjivanje aktivnosti i umirovljenje	

Iako svi pojedinci prolaze navedenim razvojnim etapama, Super drži da profesionalni razvoj treba promatrati u kontekstu svih životnih uloga koje pojedinac ima tijekom svojeg života. Opisao je devet mogućih uloga koje ljudi najčešće ostvaruju tijekom života (dijete, učenik, radnik, partner, roditelj, građanin, domaćin, korisnik slobodnog vremena te umirovljenik) u četirima različitim okruženjima (obiteljsko, obrazovno, radno i okruženje neposredne zajednice). Kao što se može vidjeti, radna uloga samo je jedna od mnogih

koje čine životni prostor pojedinca pa je pri planiranju karijere potrebno uzeti u obzir i ostale uloge koje pojedinac ostvaruje.

Premda danas prevladavaju razvojne teorije, još uvijek nisu istisnule diferencijalistički pristup koji ima značajan doprinos u objašnjenju izbora zanimanja. U savjetodavnoj praksi u novije vrijeme, iako se i dalje »vodi računa« o sukladnosti osobina pojedinca i zanimanja te ubrzanjem društvenih promjena u području ekonomije i tehnologije, težište postaje pristup usmjeravanja razvoja karijere. Nekome tko odabire svoje zanimanje može se savjetovati da dobro upozna sebe (svoje osobine, životne uloge) i svijet rada (karakteristike poslova, situaciju na tržištu rada) te da se odluči za smjer kojim želi razvijati svoju karijeru jer odabir zanimanja nije jednokratni čin nalaženja prikladnog zanimanja, nego cjeloživotni proces.

#### Mala pomoć pri odabiru zanimanja:

Elektronički vodič kroz zanimanja <http://mrav.ffzg.hr/zanimanja/>  
Društvo za istraživanje i razvoj ljudskih potencijala Razbor <http://www.karijera.hr/>

#### Literatura:

Šverko, B. (2012). Ljudski potencijali: Usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb: Hrvatska sveučilišna naklada.  
Žanetić, Lj. (Ur.) (2016). Profesionalni razvoj u osnovnoj školi. Požega: ITD Gaudeamus.

#### O autorici:

Dr. sc. Maja Parmač Kovačić viša je asistentica na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Kao članica Katedre za psihologiju rada i ergonomiju sudjeluje u izvođenju nastave na kolegijima Uvod u psihologiju rada, Odabir i razvoj osoblja, Motivacija i radno ponašanje i Ergonomijska psihologija. Predavač je na seminarima namijenjenima unapređenju znanja psihologa u osnovnim i srednjim školama potrebnog za profesionalno usmjeravanje i savjetovanje učenika u organizaciji Euroguidancea Hrvatska i često održava radionice za studente o aktivnom traženju posla. Bila je članica radne skupine za uspostavu Nacionalnog foruma za cjeloživotno profesionalno usmjeravanje. Suradnica je Centra za razvoj karijere Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

# Je li zapošljivost osobina? Uloga dispozicijske zapošljivosti u uspješnom suočavanju s izazovima suvremenog tržišta rada

Darja MASLIĆ SERŠIĆ, redovna profesorica i  
Jasmina TOMAS, asistentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

## Zašto uopće tragati za takvom osobinom?

U cijelom svijetu došlo je do velikih promjena na tržištu rada. Mala i srednja poduzeća u velikoj mjeri doprinose ekonomskom rastu, svaki dan osnivaju se male inovativne tvrtke (*Startups*) koje postaju nosioci tehnološkog razvoja. Istovremeno se gase mnoga tradicionalna zanimanja i radna mjesta u industriji. S gledišta pojedinca, nestaje sigurnost, a zamjenjuje ju stalna promjena i nepredvidljivost. Osobe dinamičnih karijera (mijenjaju poslove i dodatno se obrazuju) postaju uspješne.

Opisane promjene postavile su psiholozima nove izazove. Naše tradicionalno znanje o radnoj motivaciji, općim i posebnim sposobnostima, osobinama ličnosti i individualnim vrijednostima koje treba uzeti u obzir da bismo predvidjeli nečije radno ponašanje ili dali preporuku za buduće školovanje i odabir zanimanja susrelo se s novim pitanjima. Primjerice, kako prepoznati budućeg poduzetnika? Kako probuditi radnu motivaciju dugo nezaposlenoj osobi? Kakvo obrazovanje trebaju nuditi škole i fakulteti da bi nas pripremili za snalaženje u svijetu koji se stalno mijenja? Kakve posljedice imaju neuobičajeni oblici rada — rad na određeno vrijeme, rad za više poslodavaca, samozapošljavanje, *outsourcing* ili pak »rad na crno«?

U ovom poglavlju bavit ćemo se jednim sveobuhvatnim pitanjem, a ono glasi: postoji li neka psihološka osobina koja razlikuje uspješne i neuspješne pojedince u situaciji visoke neizvjesnosti i brzih promjena u svijetu rada? Drugim riječima, psiholozi su se pitali koje psihološke osobine imaju ljudi koji u različitim okolnostima uspijevaju pronaći zadovoljavajuće zaposlenje,

brzo se oporavljaju od gubitka posla i kratkotrajno su nezaposleni, zadovoljni su svojom karijerom i radnim životom unatoč tome što su više puta mijenjali poslodavce, radni status, čak i područje rada. Tu pretpostavljenu osobinu nazvali smo dispozicijska zapošljivost i započeli istraživanje psihičkih procesa i osobitosti koji ju određuju. Prije opisa rezultata tih istraživanja napominjemo da su psihologiju zanimale psihološke osobine, tj. one individualne značajke neovisne o obrazovanju osobe ili specifičnim znanjima i vještinama koje netko posjeduje, a različito su tražene na tržištu rada.

## Kako smo istraživali dispozicijsku zapošljivost?

Istraživanja u ovom području započela su u SAD-u i ekonomski razvijenim zemljama koje karakteriziraju brzi ekonomski i tehnološki razvoj, ali i suočavanje s recesijom i porastom stope nezaposlenosti. Značajni doprinos dala su i provedena istraživanja u Hrvatskoj u kojima su izvor podataka bili ljudi različitih radnih i demografskih karakteristika. Kvalitativna istraživanja bila su početak. Provodili smo niz individualnih razgovora i grupnih rasprava u kojima su nam uspješni ljudi otkrivali »tajnu svojeg uspjeha« — misli, stajališta, osjećaje i ponašanja koja su bila ključna za njihov poslovni put. Prije nego krenemo dalje, razjasnimo kako smo definirali uspjeh. Uspješnima držimo ljude koji se nisu isticali posebno traženim obrazovanjem ili vještinama, a ipak su zadovoljni svojom karijerom i radnim životom. Pritom nam je bilo važno upoznati ljude čiji uspjeh nije došao u sklopu sretnih okolnosti, već one koji su mijenjali poslove, radili u različitim područjima, preživjeli gubitak posla i nezaposlenost. Bilo nam je važno da su bili zaposleni većim dijelom svojeg života te da su zadovoljni svojim radnim životom i ukupnom karijerom. Dakle, naši ispitanici nisu bili bogati poduzetnici ili poznati umjetnici, već obični ljudi koje držimo herojima neizvjesne i zahtjevne svakodnevnice.

Postalo je jasno da svi dijele zajedničke osobine koje se nisu mogle jednostavno opisati. Osim toga, u kasnijim kvantitativnim istraživanjima provedenima na velikim uzorcima, pokazalo se da one čine jedan jedinstven sklop ili strukturu koju smo nazvali dispozicijska zapošljivost. Zanimljivo je da su istraživanja provedena u različitim kulturama dala slične rezultate. To znači da nas isti sklop psiholoških osobitosti čini zapošljivima i u Hrvatskoj i u SAD-u ili u drugim zemljama razvijene tržišne ekonomije.

## Koje osobine čine dispozicijsku zapošljivost?

Osim općih i specifičnih sposobnosti, znanja i vještina koje smo stekli obrazovanjem te radnih interesa i vrijednosti, poslovni uspjeh suvremenog čov-

jeka određuju i sljedeće osobine: proaktivnost, otpornost, radna samoefikasnost i radna angažiranost. Te osobine čine zajedno jedinstven sklop — dispozicijsku zapošljivost — a ljudi koji ga posjeduju imaju uspješniju karijeru, veće prihode i zadovoljniji su svojim radnim životom od onih koji nemaju taj sklop osobina. U sljedećim odlomcima slijedi kratak opis svake osobine.

Radna proaktivnost predstavlja kamen temeljac dispozicijske zapošljivosti. Ona podrazumijeva započinjanje promjene u vlastitoj okolini. Primjerice, proaktivne osobe neprestano su »u toku« s važnim zbivanjima u radnoj okolini što im omogućuje djelovati i prije pojedine promjene. Nadalje, obilježeni su inovativnošću i kreativnim pristupanjem rješavanju problema. Proaktivnost se drži poželjnom osobinom u okviru promjenjivih uvjeta tržišta rada.

Otpornost se odnosi na pozitivan doživljaj sebe unutar radnog konteksta te optimizam u predviđanju važnih radnih ishoda (npr. promaknuće, pronalazak željenog posla i sl.). Otporne osobe samouvjereni se suočavaju s izazovima u radnoj okolini, brzo se oporavljaju od doživljenih neuspjeha i, unatoč poteškoćama, ustraju u ostvarivanju željenih ciljeva. Ta se osobina drži ključnom za uspješno funkcioniranje u čestim nepovoljnim i neizvjesnim uvjetima rada.

Radna samoefikasnost odnosi se na osobinu opisanu poznatom izrekom »Ja to mogu, ja to hoću!«. Predstavlja uvjerenje u vlastite sposobnosti uspješnog izvršavanja radnih zadataka te suočavanja s promjenama u radnoj okolini. Osobe opisanih uvjerenja općenito vjeruju da mogu uspješno funkcionirati u svojem radnom okruženju. Često su učinkovitiji u obavljanju radnih zadataka, ali i zadovoljniji svojim poslom.

Radna angažiranost drži se jednom od ključnih osobina koje osobu čine zapošljivom — radno angažirane pojedince obilježava visok stupanj energičnosti, predanosti i zadubljenosti u svoj posao. Takvi su zaposlenici privlačni ne samo trenutnim već i mogućim budućim poslodavcima jer često ulažu dodatan trud i energiju da bi uspješno obavili svoje radne obaveze.

Ukoliko su nam poznate osobine koje su važne za uspjeh u promjenjivim i nepredvidljivim uvjetima tržišta rada, pitamo se kako pojedinci, institucije, ali i društvo u cjelini mogu poticati njihov razvoj?

### Možemo li utjecati na dispozicijsku zapošljivost?

U stranoj literaturi prevladao je termin dispozicijska zapošljivost pa je prihvaćen i kod nas iako mnogi psiholozi nisu s njim zadovoljni. Htjelo se imenovati sklop psiholoških osobina koji doprinosi uspjehu u karijeri, a nije vezan

uz obrazovanje ili druge značajke pojedinca koje određuju njegovu vrijednost na tržištu rada (npr., radno iskustvo, dob i sl.). Odabran je pridjev »dispozicijska« pri čemu je važno takvu zapošljivost razlikovati od zapošljivosti koju određuje, primjerice, stupanj traženosti nekog zanimanja ili obrazovnog profila. Dispozicijska ne znači da se radi o nekoj urođenoj osobini ili da na nju ne možemo utjecati. Razvoj osobina koje smo opisali, a koje čine sklop nazvan dispozicijska zapošljivost, moguće je poticati različitim načinima. U tome važnu ulogu imaju obitelj, škole i fakulteti te radne organizacije, odnosno poslodavci. Budući da su naša istraživanja pokazala da se razvoj dispozicijske zapošljivosti isplati kako s individualnog gledišta (povećava psihološku dobrobit ljudi i njihovu ekonomsku sigurnost) tako i s društvenog (potiče ekonomski rast i smanjuje dugotrajnu nezaposlenost), poglavlje ćemo završiti kratkim opisom strategija koje potiču razvoj ciljane osobine u različitim životnim razdobljima (tablica 1.).

**Tablica 1.** Prikaz strategija za razvoj pojedinih osobina dispozicijske zapošljivosti u različitim životnim razdobljima

Osobina	Obitelj	Škole i fakulteti	Poslodavci
Proaktivnost	Poticanje djeteta na istraživanje okoline, samostalno rješavanje različitih problema, preuzimanje odgovornosti za sebe i druge.	Poticanje klime u kojoj se cijeni i nagrađuje pokazivanje inicijative, predlaganje novih ideja i samostalno rješavanje problema. »Dozvoljavanje« pogrešaka u provođenju novih ideja.	Strategije rukovođenja i poticanje klime kojima se nagrađuju inovativnost, kreativno rješavanje problema te osiguravaju pravovremene i povratne točne informacije.
Otpornost	Poticanje ustrajnosti i izlaganje različitim izazovima koji su primjereni pojedinom uzrastu djeteta. Pružanje primjera vlastitom ustrajnošću u rješavanju problema. Ohrabivanje djeteta nakon doživljenog neuspjeha.	Obrazovni postupci u kojima se, osim ostvarenih ciljeva, nagrađuju uloženi trud i ustrajnost. Poticanje konstruktivnog suočavanja s doživljenim neuspjehom.	Stilovi rukovođenja koji potiču stvaranje pozitivne slike zaposlenika o sebi — rukovoditelj ne propušta pozitivnu povratnu informaciju. Nagrađivanje ustrajnosti u ostvarivanju postavljenih ciljeva. Učenje na vlastitim pogreškama, rasprava o njima.

Samoeфикаsnost	Postavljanje visokih očekivanja i podrška u njihovom ostvarenju. Pozitivna povratna informacija, toplina i podrška, verbalne pohvale. Roditelji kao uspješni modeli — ljudi koji vjeruju u svoje sposobnosti.	Postavljanje visokih, ali izvedivih ciljeva koji učenicima/studentima daju osjećaj postignuća. Davanje opisnih povratnih informacija s jasnim smjernicama kako učenik/student može napredovati. Učitelji, nastavnici i profesori kao uspješni modeli koji imaju pozitivno stajalište o vlastitim sposobnostima i sposobnostima svojih učenika i studenata.	Postavljanje zaposlenicima visokih, ali izvedivih ciljeva uz davanje jasne i pravovremene povratne informacije o njihovom uratku. Poticanje preuzimanja rizika. Pružanje primjera vlastitim ostvarivanjem ciljeva.
Radni angažman	Poticanje djetetove radne etike zadavanjem obaveza primjerenih uzrastu i nagrađivanje dodatno uloženog truda. Pozitivno stajalište roditelja prema radu.	Osiguravanje autonomije u izvršavanju pojedinih obaveza. Pružanje primjera vlastitim dodatnim zalaganjem. Učenje planiranja, projektni rad.	Poticanje klime u kojoj se nagrađuje i cijeni ulaganje dodatnog truda i predanosti ostvarivanju postavljenih ciljeva. Rukovoditelji koji imaju visoku radnu etiku i odani su organizaciji u kojoj rade.

istraživačkom radu bavi se organizacijskom klimom, radnom dobrobiti i motivacijom osoba različitih radnih profila. Jasmina Tomas asistentica je na Odsjeku za psihologiju u Zagrebu te se u istraživačkom radu usmjerila na problematiku nesigurnosti posla i zapošljivosti u suvremenom radnom kontekstu. Darja Maslić Seršić i Jasmina Tomas u dosadašnjem zajedničkom radu objavile su nekoliko znanstvenih radova s domaćom i međunarodnom recenzijom u kojima istražuju različite konceptualizacije zapošljivosti i njihove odrednice. Autorice su vodile i 23. ljetnu psihologijsku školu studenata i nastavnika Odsjeka za psihologiju nakon koje su objavile knjigu »Dispozicijska zapošljivost: Tko uspijeva na tržištu rada?».

#### Literatura:

- Fugate, M. (2006). Employability. In J. Greenhaus & G. Callanan (Eds.), *Encyclopedia of career development* (Vol. 1) (pp. 267-271). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fugate, M., i Kinicki, A. J. (2008). A dispositional approach to employability: Development of a measure and test of implications for employee reactions to organizational change. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 81(3), 503-527. doi: 10.1348/096317907X241579
- Maslić Seršić, D., i Tomas, J. (ur.). (2014b). *Dispozicijska zapošljivost: Tko uspijeva na tržištu rada?*. Zagreb: FF-press.
- Maslić Seršić, D., i Tomas, J. (2015). Zapošljivost kao suvremena alternativa sigurnosti posla: teorije, nalazi i preporuke u području psihologije rada. *Revija za socijalnu politiku*, 22(1), 95-112. doi: 10.3935/rsp.v22i1.1233

#### ○ autoricama:

Darja Maslić Seršić redovna je profesorica na Odsjeku za psihologiju i voditeljica Centra za razvoj karijere na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. U svojem

# Je li važnije što znam ili koga znam? Socijalni kapital i njegov utjecaj na život pojedinca

Ivona ČARAPINA, viša asistentica<sup>1</sup> i  
Darja MASLIĆ SERŠIĆ, redovna profesorica<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Filozofski fakultet u Mostaru, Odsjek za psihologiju

<sup>2</sup> Filozofski fakultet u Zagrebu, Odsjek za psihologiju

## Što je socijalni kapital?

Uspostavljanje odnosa ili veze s drugim osobama tipično je ponašanje za sve ljude i kulture. Proizlazi iz temeljne potrebe za ljubavlju i pripadanjem koja se prema Maslowljevoj hijerarhiji potreba javlja nakon što su zadovoljene osnovne fiziološke potrebe i potreba za sigurnošću. Poznato je svima da su (kvalitetni) međuljudski odnosi značajni za uspješno funkcioniranje pojedinca.

Ljudsku povezanost ili umreženost te stvaranje odnosa s drugim osobama označavamo terminom socijalni kapital. Što je socijalni kapital? Koncept socijalnog kapitala određuje se kao ukupnost aktualnih i potencijalnih resursa koje pojedinac može pokrenuti na temelju svojeg članstva u određenim organizacijama ili na temelju društvenih veza u koje je uključen. Temelji se na kvaliteti i kvantiteti interakcija s drugim ljudima.

Kao i svaki drugi kapital može se naslijediti ili steći. Neki su ljudi već rođenjem bogati brojnim i kvalitetnim vezama s drugim ljudima — imaju tople i podržavajuće obiteljske odnose, rođeni su u okolini koja njeguje čvrste rodbinske veze ili bliske odnose sa susjedima i pripadnicima zajednice čiji su članovi. Svi ti ljudi predstavljaju socijalni kapital, resurs na koji se pojedinac može osloniti nađe li se u zahtjevnim životnim okolnostima. Međutim, to je samo jedna strana priče — naslijeđeni socijalni kapital ne mora uvijek biti pojedincu najvredniji, a gotovo nikad nije najvredniji za neko društvo. Veze s poslovnim suradnicima, kolegama i poznanicima često su važnije za

pojedince i njegovu karijeru jer one također čine nečiji socijalni kapital. Osim toga, dinamične i brojne mreže među ljudima obilježja su uspješnog društva u cjelini.

## Bezvez(a)ni su oni s kojima nismo vezani?

Zamislite osobe s kojima ste trenutačno povezani — vaše kolege, prijatelje, partnere. Zašto ste odabrali baš njih, a ne neke druge? Istraživanja pokazuju da osobe kroz život, školovanje i karijeru većinom stvaraju prijateljstva i partnerstva s osobama koje su položajem ili drugim obilježjima bliske njima. Ukratko rečeno, ljudi se druže sa sebi sličnima što označavamo terminom homofilija. Primjerice, povezanost razine plaća prijatelja s razinom vlastite plaće nije odraz da je prijatelj utjecao na poslodavca ne bismo li imali višu plaću te ne proizlazi iz utjecaja i moći prijatelja, već osoba s prijateljima dijeli osobitosti (npr. slično obrazovanje, posao, dob) koje vode k sličnoj razini nagrade. Promijeni li pojedinac status, primjerice diplomirate li ili se zaposlite na drugom radnom mjestu, možda postanete nezaposleni, vjerojatno je da će se promijeniti i krug prijatelja, odnosno sastav vaše socijalne mreže.

Socijalne mreže mogu biti uzrok i posljedica statusa nekog pojedinca. Ako smo umreženi s ljudima određenih osobitosti, postoji vjerojatnost da ćemo socijalnim učenjem ili njihovim izravnim utjecajem i podrškom poprimiti status i osobitosti te socijalne mreže. S druge strane, naš status i osobitosti povezat će nas sa sličnim ljudima.

Hoćemo li se s nekim »uvezati« ili nećemo ovisi o nama, o osobnim uvjerenjima i vjerovanjima, ali i o tome kako doživljavamo socijalnu okolinu čiji smo član — procjenjujemo li da naša okolina ohrabruje neke socijalne veze ili ih ne podržava. Riječ je o fenomenu socijalne spoznaje, tj. psihičkom procesu koji može voditi k doživljaju drugih kao izvor povjerenja i podrške, spremni smo započeti odnos s drugima ili doživljavamo ugroženost vlastitog identiteta i diskriminaciju.

Budući da je za uspješno obavljanje raznih zadataka potrebna suradnja, učinkovita društva ohrabruju stvaranje veza među ljudima različitih iskustava, znanja i osobitosti, a obilježavaju ih pokretljive i razgranate veze među ljudima. Na individualnoj i društvenoj razini taj fenomen opisuje *teorija snage slabih veza* — riječ je o svjesnim i ciljano stvorenim socijalnim vezama da bismo ostvarili korisne ciljeve. U odnosu na čvrste veze (bliske, obiteljske i rodbinske veze), te su veze funkcionalne i socijalni su kapital nekog društva.

## Jesu li sve veze (jednako) dobre?

Za odgovor na to pitanje treba se osvrnuti na strukturalnu dimenziju socijalnog kapitala, odnosno na obilježja socijalnih mreža kao što su veličina mreže, jakost veza kojima su pojedinci povezani u mrežu i sastav mreže (osoba s kojima su pojedinci povezani).

Veličina mreže odnosi se na ukupan broj pojedinaca s kojima smo povezani. Rastom broja osoba s kojima smo povezani raste i naša mreža. Jakost veze određuje se kao bliskost društvenog odnosa između pojedinca i druge osobe u mreži. Duljina odnosa, emocionalni intenzitet, stupanj bliskosti, broj međusobno razmijenjenih usluga među članovima i višestrukost odnosa (proizvod razmjena) kriteriji su koji određuju jakost veze. Primjeri takvih veza su veze s našim roditeljima, drugim članovima obitelji, rodbinom ili prijateljima. Slabe veze obilježene su rijetkim kontaktima i imaju obilježja socijalne, emocionalne i često fizičke udaljenosti. Ne počivaju na osobnoj bliskosti i temelj su većine profesionalnih kontakata. Međutim, i te *slabe veze* mogu biti različite jakosti. Slučajni prolaznici ili poznanici, kolege ili saveznici primjeri su slabih veza različite bliskosti. Da bismo uspješno obavili nekakav jednokratni zadatak, dovoljno nam je imati kolegu. Međutim, da bismo uspješno pokrenuli i završili složene projekte, učinili iskorake u osobnom životu ili unaprijedili svoju zajednicu, najčešće trebamo imati saveznika. To je socijalni kapital koji svjesno i ciljano stječemo. Temeljna je strategija njegova stjecanja socijalno ulaganje (ne manipulacija!), a uspješna izvedba ovisi i o socijalnim vještinama. Danas psiholozi podučavaju ljude strategijama stjecanja socijalnog kapitala, odnosno tehnikama socijalnog umrežavanja.

Sastav mreže objašnjava se kao obrazovni, profesionalni i općenito životni status onih koji čine mrežu pojedinca. Najčešći su primjeri znanje poslovnog partnera, moć i utjecaj, povezanost s poduzećem i industrijskim sektorom. Govoreći o nečijem tjelesnom, financijskom ili ljudskom kapitalu, uvijek mislimo na kapital određen resursima dostupnih pojedincu koji taj kapital posjeduje. Kada je riječ o socijalnom kapitalu, djelomično je određen resursima dostupnih drugima.

## Kada i kako možemo vezama biti na dobitku?

Jeste li ikada dobili informaciju od poznanika/prijatelja/kolege o slobodnom radnom mjestu? Pri spominjanju socijalnog kapitala treba naglasiti da je so-

cijalna povezanost važna i za pojedinca i zajednicu. Umreženost osigurava pojedincu ostvarenje osobnih ciljeva, a s gledišta zajednice osigurava društvenu koheziju i pokretljivost koja unapređuje društvene, ekonomske i političke interakcije te sprečava društveno razdvajanje.

Empirijski radovi od šezdesetih godina prošlog stoljeća do danas ukazuju da je (čak!) između 30% i 50% poslova dobiveno kroz socijalne mreže. Ti podaci potvrđeni su u brojnim zemljama, u različitim sektorima poslovanja i na uzorcima ljudi različitim demografskih karakteristika. Neki autori utvrdili su da su pojedinci, poznaajući veći broj ljudi, imali više ponuda za posao, no to je bilo negativno povezano sa statusom zaposlenja, usklađenošću dobivena posla i organizacijom u kojoj su se osobnim sklonostima zaposlili. Na prvi pogled to narušava intuitivno shvaćanje da *dobra veza vodi dobrom zapošljavanju*. Jesu li zbog veze bili spremni i na kompromis prihvativši *lošiji posao*? Druga su istraživanja utvrdila da su pojedinci držali poslove, do kojih su došli osobnim vezama, prikladnijima vlastitom obrazovanju, ugodnijima i perspektivnijima od onih nađenih službenim putem, a nešto brže su ih i pronalazili. Suvremeni rezultati jasno ukazuju na prednost tzv. *slabih veza* za uspješan razvoj karijere. Veze stečene socijalnim ulaganjem (npr. volontiranje i pomaganje u poslu) i suradnjom, temeljene na uzajamnom povjerenju i obostranosti, vrijedan su socijalni kapital koji će nam pomoći u pronalaženju zaposlenja i razvoju karijere.

## Zaključno

Hoćete li idući put pri upoznavanju nekoga razmisliti što vaš potencijalni poznanik zna i koga zna? Kako biste svoj socijalni kapital pretvorili u resurs, započnite ulaganje. Neka vam vertikalno povezivanje ne bude prvi korak jer to nije ulaganje, nego ulagivanje što će ljudi višeg statusa lako prepoznati. Započnite socijalno ulaganje (pomoć i podrška drugima) na horizontalnoj razini — povežite se s ljudima koji dijele vaš društveni status. Tako ćete učiniti prvi ključni korak.

## Literatura

- Baber, A. & Waymon, L. Make Your Contacts Count: Networking Know-How for Business and Career Success. Second Edition. NY: American Management Association, 2007.
- Letina, S., Robins, G., Maslić Seršić, D. (2016). Reaching Out from a Small Scientific Community: The Social Influence Models of Collaboration across National and

Disciplinary Boundaries for Scientists in Three Fields of Social Sciences. Revija za sociologiju, 46, (2), 103-139.

Rimac, I., Štulhofer, A., (2004). Sociokulturne vrijednosti, gospodarska razvijenost i politička stabilnost kao čimbenici povjerenja u Europsku uniju. K. Ott, ur. Pridruživanje Hrvatske Europskoj uniji: izazovi institucionalnih prilagodbi. Zagreb: Institut za javne financije. Dostupno na: <<http://www.ijf.hr/EU3/stulhofer-rimac.pdf>>.

Šalaj, B. (2009). Socijalno povjerenje u Bosni i Hercegovini. Herausgeber: Friedrich-Ebert-Stiftung. Helmut Kurth: Sarajevo.

UNDP (2009). Veze među nama: Društveni kapital u Bosni i Hercegovini. Razvojni program Ujedinjenih nacija (UNDP) u Bosni i Hercegovini. Sarajevo.

#### ○ autoricama:

Ivona Čarapina zaposlena je na studiju psihologije Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru. Trenutačno je studentica poslijediplomskog doktorskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Tema njezine doktorske disertacije usmjerena je na ulogu socijalnog kapitala u traženju posla mladih visokoobrazovanih osoba. Voditeljica je Karijernog savjetovišta za studente u sklopu kojeg provodi radionice sa studentima s ciljem bolje pripreme za tržište rada i pomoći u razvoju karijernog plana.

Dr. sc. Darja Maslić Seršić redovita je profesorica na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu gdje je voditeljica Doktorskog studija psihologije i Centra za razvoj karijere. Bavi se istraživanjima u području psihologije rada i organizacijske psihologije. Posljednjih petnaest godina istražuje posljedice nezaposlenosti i nesigurnosti posla na psihičko zdravlje te ispituje mehanizme suočavanja s gubitkom posla. Predmet njezinog zanimanja psihološke su odrednice adaptivnog radnog ponašanja u situaciji kada se od radnika zahtijeva povećana radna mobilnost i fleksibilnost. U tom kontekstu istraživala je i ulogu socijalnog kapitala.

# PSIHOFESTOLOGIJ PSIHIČKOG ZDRAVLJA I OSOBNOG RAZVOJA



# Zašto je došlo vrijeme da postanete sami sebi najbolji prijatelj?

## ○ povezanosti samosuosjećanja i psihičkog zdravlja

---

Luka JURAS, student i Margareta JELIĆ, docentica  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Prisjetite se jednog svojeg nedostatka, neuspjeha ili situacije kada ste patili. Stisnite šake i podignite ih u razini prsa. Ostanite u tom položaju više od deset sekundi. Kako ste se osjećali? Kakve su vam misli prolazile glavom?

Govori li vam glasić u glavi »Nisi dovoljno dobar!«, »Kakav si ti gubitnik!« ili neku sličnu izjavu iz bogatog opusa samokritika? Čini se da kritičar u našoj glavi često pronalazi razlog za javljanje. Spremno se javlja ugledamo li u zrcalu masne naslage na trbuhu, a željeli bismo izgledati kao žene i muškarci savršenih tjelesnih omjera u našem omiljenom tjedniku. Možda je posebno oštar pri povratku s posla, kada nas već na vratima dočekaju posvađana djeca i hrpa neopranog posuđa, a očekujemo da naša obitelj uvijek bude skladna i da živimo u savršeno čistim, dizajnerski uređenim kućama kao i svaka obitelj u televizijskim serijama. U škripcu smo i kad prihvatimo standard vrijednosti ishoda koji su savršeni i najbolji, a mi smo postigli rezultat od »samo« 90% na ispitu kojem treba 91% za odličnu ocjenu. Opisani primjeri predočavaju kako su naša očekivanja zadnjih desetljeća postala visoka pa ne iznenađuje činjenica da istraživanja pokazuju razinu anksioznosti današnje mladeži jednaku onoj osoba na psihijatrijskom liječenju pedesetih godina prošlog stoljeća. S druge strane, značajno je, posebice među mladima, porasla i razina narcizma, obrambenog, velebnog i prenapuhanog osjećaja vlastite vrijednosti.

Gesta stisnutih šaka prikazuje da većina ljudi reagira na nedostatke, neuspjehe i patnju, što uključuje doživljaj neugodnih emocija bez obzira na njihov uzrok, a koje su slične ranije opisanim situacijama. Iako ne bismo u takvim situacijama ni pomislili kritizirati prijatelje, sebi pružamo takav tretman.



Samokritiziranje koristimo jer vjerujemo da će nas potaknuti da nešto poduzmemo, olakšati nam teške trenutke i pomoći nam kontrolirati vlastitu anksioznost. Međutim, vrlo često nam takva strategija oduzima entuzijazam i energiju, a pokazuje se i da je povezana sa strahom od neuspjeha i smanjenjem vjerovanja da možemo prebroditi postojeću situaciju. Nasuprot tome, u takvim situacijama mogli bismo si pružiti suosjećanje kakvo bismo pružili bliskom prijatelju kojem je teško. Samosuosjećanje uključuje pozitivnu sliku o sebi utemeljenu na pozitivnom osjećaju brige o sebi i povezanosti s drugima. Drugim riječima, osigurava podržavajuću emocionalnu okolinu i osjećaj sigurnosti u trenucima patnje. Upravo nam osjećaj sigurnosti pruža mogućnost da jasno promatramo sebe, uočimo neprilagođena ponašanja i promijenimo ih.

Samosuosjećanje se sastoji od triju komponenti, a to su brižnost prema sebi, zajednička čovječnost i usredotočena svjesnost.

### Gesta brižnosti prema sebi

Stavite jedan dlan preko drugog te ih položite na sredinu vaših prsa. Ostanite u tom položaju više od deset sekundi. Kako ste se osjećali? Kakve su vam misli prolazile glavom?

U našoj se kulturi potiče brižnost prema prijateljima kada im je teško, a u istim situacijama prema sebi reagiramo oštro. Vjerujemo da nas takva razmišljanja potiču na ustrajanje i promjenu vlastitog ponašanja. Ne dostignemo li neki zadani cilj (ciljevi suvremenih ljudi izrazito su visoki i teško dostižni pa takve situacije nisu rijetkost), skloni smo si govoriti da smo glupi, nesposobni, bezvrijedni, slabići, da se gadimo sami sebi. Brižnost prema sebi sastoji se od pružanja razumijevanja samome sebi, davanja podrške i brige. Kao što malenom djetetu, koje može samo sisati, spavati i plakati, pružamo ljubav, pažnju i brigu unatoč tome što ne postiže vrhunsku postignuća, tako se trebamo sjetiti da i mi zaslužujemo toplinu i brižnost. Čak i kada nismo uspjeli ili smo pogriješili, zaslužujemo toplinu i brigu. Ne bismo li u takvim trenucima pohrlili prijatelju kojemu je teško, uvjerali ga da smo tu za njega, da nam je važan i da ćemo biti uz njega u teškim trenucima? Brižnost prema sebi sadrži ideju da i sebi možemo (i trebamo) biti najbolji prijatelj.

### Gesta zajedničke čovječnosti

Raširite svoje ruke kao da ćete nekoga zagrliti. Ostanite u tom položaju više od deset sekundi. Kako ste se osjećali? Kakve su vam misli prolazile glavom?

Često se u bolnim situacijama ljudi pitaju zašto su se dogodile baš njima. Zašto baš ja imam velik nos? Zašto moje dijete ima tešku bolest? Zašto je baš moj prijatelj nastradao u nesreći? Koliko god takve situacije bile teške, besmislene i nisu dio svakodnevnog životnog iskustva, zajedničko im je to što izazivaju ljudsku patnju. Doživljaj vlastitoga iskustva kao dijela šireg ljudskog iskustva umjesto izoliranog naziva se zajednička čovječnost. Svi u životu doživljavamo i lijepe i teške trenutke, posjedujemo vrline i mane te vještine koje su nam lake i one u kojima nismo tako spretni. Stvarne ljude prate nesavršenosti u tjelesnom izgledu, psihičkom funkcioniranju i socijalnim odnosima, a upravo su te nesavršenosti prilika da osjetimo povezanost s drugima i prihvatiti teške trenutke kao dio općeljudskog iskustva.

### Gesta usredotočene svjesnosti

Otvorite svoje šake okrenute prema stropu. Ostanite u tom položaju više od deset sekundi. Kako ste se osjećali? Kakve su vam misli prolazile glavom?

Zanimljiva je činjenica da je ljudski mozak uvijek aktivan i da ono o čemu se trudimo ne misliti obuzima našu svijest! Bez obzira na to, prijatelji i obitelj nas savjetuje da ne mislimo o nekom bolnom događaju da ne bismo patili (npr. nakon prekida nekog odnosa savjetuju nas da ne mislimo o osobi s kojom smo prekinuli). Budući da iz životnog iskustva znamo da će takvi pokušaji smanjenja patnje biti neuspješni, pitanje je što možemo učiniti. Odgovor na to pitanje možda zvuči paradoksalno te glasi da trebamo postati svjesni podražaja koji su prisutni u sadašnjem trenutku. Usredotočena svjesnost (eng. *mindfulness*) jest svijest o bolnom iskustvu na uravnotežen način — bez poricanja, izbjegavanja i pretjeranog doživljaja misli i osjećaja povezanih s bolnim iskustvom. Jednostavno prihvaćamo činjenicu što se dogodilo i da nam je u tom trenutku teško.

Primamo tisuće podražaja iz okoline u svakom trenutku, usredotočena svjesnost omogućuje nam uočiti događaje kako bismo postali svjesni da su oni dogodili. Umjesto poricanja ili potiskivanja činjenice da smo prekinuli značajnu vezu, mogli bismo si reći »Sada se osjećam usamljeno, napušteno, tužno. Osjećam pritisak u prsima, teško dišem.«. Češće pri prekidu razmišljamo o prošlosti, kriveći se za prekid veze što je povezano s depresivnim raspoloženjem, ili razmišljamo o budućnosti i brinemo se hoćemo li naći drugu srodnu dušu što je povezano s anksioznim raspoloženjem. Dakle, želimo li smanjiti patnju zbog nekog događaja, prvo trebamo uočiti događaj, a zatim prihvatiti da se dogodio. Odupiranje prihvaćanju događaja čini ga još istak-

nutijim u našoj svijesti i pojačava osjećaj patnje koji želimo izbjeći. Taj odnos opisan je formulom  $patnja = bol \times odupiranje$ . Prestanemo li se boriti protiv činjenice da nam se nešto neugodno ili stresno dogodilo, da smo pogriješili i da patimo zbog toga, moći ćemo se usredotočiti na sadašnjost. To nam omogućuje lakše prepoznavanje onoga što nam u tom trenutku treba da bismo mogli osnaženi krenuti dalje.

Samosuosjećanje je uvijek dostupna vještina koju možemo naučiti. Istraživanja pokazuju da je visoka razina suosjećanja prema sebi povezana s višim razinama zadovoljstva životom, sreće, znatiželje, intrinzične motivacije, optimizma i boljim odnosima s drugima. Istovremeno je povezano s nižim razinama anksioznosti, depresije, neuroticizma, perfekcionizma i percipiranog stresa. Samosuosjećanje postiže, pružajući mogućnost da se upoznamo i budemo strpljivi, zaštitna svojstva i doživljaj ugodnih emocija prema sebi, prihvaćajući sve aspekte onakvima kakvi jesu. Potiče nas na povezanost s drugima i u situacijama patnje omogućava nam da si pružimo brižnost koja nam je potrebna da bismo promijenili vlastito ponašanje i zauzeli se za sebe. Osim što nam pomaže osjećati se bolje, pomaže nam i da preuzmemo odgovornost za vlastito ponašanje i da lakše prihvatimo nesavršenosti drugih ljudi. Dakle, budite sebi najbolji prijatelj!

#### Literatura:

- Barnard, L. K., & Curry, J. F. (2011). Self-Compassion: Conceptualizations, Correlates, & Interventions. *Review of General Psychology*, 15, 4, str. 289-303.
- Hanžek, V. (2012). Odnos samosuosjećanja sa samopoštovanjem, narcizmom i zadovoljstvom životom. Diplomski rad. Filozofski fakultet. Zagreb.
- Klišmanić — Mrak, K. (2014). Odnos samosuosjećanja i samopoštovanja s emocionalnom regulacijom i kontrolom. Diplomski rad. Filozofski fakultet. Zagreb.
- Neff, K. (2011). *Self Compassion*. London: Hodder & Stoughton.
- Warren, R., Smeets, E. & Neff, K. D. (2016). Self-criticism and self-compassion: Risk and resilience for psychopathology. *Current Psychiatry*, 15(12), 18-32.
- <https://www.youtube.com/watch?v=y0gtmOXAp-U> Predavanje Kristin Neff o samosuosjećanju.
- Dodatne vježbe i vođene meditacije na engleskom jeziku možete naći na: <http://self-compassion.org/>.

#### o autorima:

Luka Juras student je diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Trenutačno volontira kao voditelj preventivnih radionica za djecu

predškolske i mlade školske dobi u Dječjoj kući Borovje u sklopu Hrabrog telefona, a vodio je psihoedukativne radionice za srednjoškolce u Centru za djecu, mlade i obitelj Modus i rado sudjeluje u popularizaciji psihologije na različitim festivalima znanosti. Za samosuosjećanje prvi put čuo je na nastavi iz kolegija Samopojmanje i samopredstavljanje. Budući da je sklon samokritiziranju, samosuosjećanje mu se činilo kao dobra zamjena za kritičara u glavi i zbog toga je dodatno nastavio proučavati tu pojavu.

Margareta Jelić doktorirala je u području socijalne psihologije 2008. god. Zaposlena je kao docentica na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Uz ostale znanstvene i istraživačke obaveze, radi i u Savjetovaništu za studente Filozofskog fakulteta te održava nastavu na kolegiju Samopojmanje i samopredstavljanje. U sklopu navedenog kolegija bavi se bavi temama samopoštovanja i samosuosjećanja. Provela je s mlađim suradnicima nekoliko istraživanja koja su se bavila temom samosuosjećanja i koja pokazuju da bi samosuosjećanje moglo biti važna odrednica psihološke dobrobiti i doprinijeti kvaliteti života pojedinca.

## Vježbam, dakle dobro se osjećam! Što tjelesna aktivnost znači za naše tijelo i um?

Vanja PUTAREK, asistentica<sup>1</sup> i Tanja BOLF<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet, Sveučilište u Zagrebu

<sup>2</sup> Samostalna sportska djelatnost vl. Tanja Bolf

Ljudi suvremenog društva najčešće rade uredske poslove koji uključuju više od osmosatnog radnog vremena, sjedenje pred računalima i brojne rokove koje moraju ispuniti. Zahvaljujući tehnologiji, čovjek može komunicirati s drugima bez ustajanja i biti dostupan 24 sata dnevno svim privatnim i poslovnim partnerima kojima je potreban. Takvim promjenama u životnom stilu ljudi se sve više udaljavaju od života naših predaka. Do sredine XX. stoljeća ljudi su većinom radili tjelesno zahtjevne poslove i mnogo vremena boravili u prirodi. Za zadovoljavanje osnovnih potreba i ostvarivanje ciljeva našim je predcima bilo nužno tjelesno kretanje i aktivnost, primjerice hodanje od jednog do drugog mjesta jer nije bilo prijevoznih sredstava ili rad u vrtu da bi uzgojili hranu. Time je tjelesna aktivnost bila sastavni dio njihovih života, a njihovi geni preneseni su na današnje generacije kojima tjelesna aktivnost nije nužan dio života, ali je kao sastavni dio ljudske prirode vrlo važna za čovjekovo tjelesno i mentalno zdravlje. Iako se iz godine u godinu povećava broj različitih rekreativnih sportskih klubova, novih vrsta sportova, sportskih časopisa i portala, kao i teretana koje su pretrpane ljudima koji nastoje postići i održati željeni tjelesni izgled te biti »fit«, ne smije se zaboraviti da tjelesna aktivnost nije samo sredstvo za postizanje određenog tjelesnog izgleda, već je ona važna za čovjekovo cjelokupno zdravlje. Važno je razumjeti sve dobrobiti tjelesne aktivnosti za pojedinca te kako se motivirati za uključivanje i ustrajanje u tim aktivnostima.

Za početak je važno odrediti što je tjelesna aktivnost. Ona predstavlja svaki tjelesni pokret koji naš mišićni sustav proizvodi, a obuhvaća tjelesne poslove, sportske aktivnosti, kućanske obaveze i dr. Jedan dio tjelesne ak-

tivnosti jest vježbanje koje uključuje planirane, strukturirane i ponavljanje tjelesne pokrete s ciljem poboljšanja ili održavanja tjelesne kondicije. U tjelesnu aktivnost ubraja se i ples koji, osim tjelesne komponentne, ima i umjetničku komponentu, podrazumijeva izražavanje emocija i neverbalnu komunikaciju s drugim ljudima, a osim pažnje važne tijekom vježbanja, dovodi do pokretanja apstraktnog rezoniranja. Iako ples ima pozitivno djelovanje na dobrobit osobe, u nastavku ćemo se prije svega usmjeriti na vježbanje jer je prilagodljivo svakom pojedincu i može se izvoditi gotovo bilo gdje i bilo kada.

Epidemiološka istraživanja pokazuju da vježbanje djeluje povoljno na imunološki sustav, krvni tlak, kolesterol, dijabetes tipa 2 i koštani sustav te smanjuje rizik od krvožilnih bolesti, pretilosti i raka. Naime, vježbanje smanjuje razinu triglicerida i povećava razinu poželjnog HDL lipoproteina (lipoproteina visoke gustoće), a dovodi i do povećanja tolerancije na glukozu te smanjenja osjetljivosti miokarda srca.

Osim na tjelesno zdravlje, vježbanje utječe i na psihološku dobrobit. Tako brojnim istraživanjima utvrđeno da vježbanje smanjuje razinu depresije i anksioznosti (tj. tjeskobe), i to ne samo kliničkih oblika tih poremećaja, već i njihovih blažih oblika s kojima se ljudi često susreću. Jedan od mehanizama, koji je u pozadini navedenog pozitivnog djelovanja vježbanja, proizlazi iz termogenetske hipoteze prema kojoj vježbanje povećava tjelesnu temperaturu u određenim dijelovima mozga, poput moždanog debla, dovodeći do osjećaja opuštenosti i smanjenja mišićne napetosti. Nadalje, drži se da vježbanje u našem živčanom sustavu oslobađa  $\beta$ -endorfin, kemijski spoj iz skupine neuropeptida, i proizvodi pozitivno raspoloženje te osjećaj psihološkog blagostanja. Drugo biološko objašnjenje djelovanja vježbanja na mentalno zdravlje temelji se na istraživanjima da, u odnosu na nedepresivne i neanksiozne osobe, depresivne, u manjoj mjeri i anksiozne osobe, imaju manje dopamina, serotonina i norepinefrina (tzv. neurotransmitera ili prijenosnika informacija među živčanim stanicama koji dovode do pozitivnih emocija). Nakon vježbanja povećava se razina upravo tih neurotransmitera.

Postoje i psihološki mehanizmi kojima vježbanje djeluje na mentalno zdravlje. Točnije, vježbanjem se povećava osjećaj samoefikasnosti, odnosno uvjerenja pojedinca da je kompetentan učiniti nešto, primjerice naučiti određene sadržaje, odraditi neki zadatak na poslu ili napraviti vježbu na treningu. Dakle, samoefikasnost predstavlja doživljaj pojedinca koliko je učinkovit u određenom aspektu svojega života i djelovanja. Depresivne i neke anksioz-

ne osobe imaju smanjen osjećaj samoefikasnosti zbog negativnog viđenja sebe i svijeta općenito. Naime, te osobe očekuju negativne ishode poslova koje obavljaju, imaju nisko samopoštovanje i loše mišljenje o sebi. Vježbanjem i prikladno oblikovanim treninzima te si osobe dokazuju da mogu nešto učiniti čime se potiče njihova samoefikasnost i smanjuju negativna predviđanja budućnosti (npr. očekivanje da će osoba sigurno loše odraditi neki zadatak).

Nadalje, u depresivno-anksioznom spektru teškoća često se javljaju ruminacije koje se odnose na prisjećanje negativnih situacija iz vlastitog života. Vježbanje može poslužiti kao distraktor koji će pomoći osobi da barem jedan manji dio dana preusmjeri svoje misli u sadašnji trenutak, usmjeravajući se na vježbe koje izvodi. Vježbanjem se poboljšava i samopoštovanje vezano uz tjelesni izgled koje se pokazalo jednom od najvažnijih sastavnica samopoštovanja i koje u velikoj mjeri doprinosi određenju ukupne slike o sebi.

Konačno, vježbanje pomaže depresivnim osobama koje često imaju teškoća s poticajem za izlazak iz kuće i obavljanje različitih poslova, za organizacijom svojeg vremena i dana te za održavanje odnosa s drugim ljudima. Naime, socijalni kontakti često su uključeni u vježbanje pa uspoređivanje s drugima, koji možda ne mogu odraditi neku vježbu, može ojačati samopoštovanje kao i pozitivne povratne informacije ili se mogu dobiti trenerovi poticaji. Važno je napomenuti da se svi navedeni mehanizmi djelovanja vježbanja na mentalno zdravlje očituju i u osoba bez psihičkih teškoća.

Osim na tjelesnu i psihološku dobrobit, vježbanje djeluje i na kognitivne (misaone) procese. Naime, nakon tjelesne aktivnosti znatno se povećavaju pažnja i usmjerenost na zadatak zbog oslobađanja prethodno spomenutih kemijskih spojeva koji potiču pozitivno raspoloženje, a ono je povezano i s boljim učenjem. Osim toga, vježbanjem se povećava prokrvljenost mozga i opskrba kisikom što je važan preduvjet za kognitivne procese poput pažnje, pamćenja i mišljenja. Ne iznenađuju rezultati istraživanja koji su pokazali da se nakon vježbanja poboljšava uspješnost obavljanja školskih zadataka, a osobe koje vježbaju imaju manji rizik obolijevanja od Alzheimerove bolesti. Osobito veliku korist za kognitivne procese ima jedna skupina vježbača (profesionalni sportaši) jer je sport strukturalno složeniji i sportaši moraju obrađivati veću količinu informacija i uspoređivati brojne parametre uključene u igru.

Iz svih navedenih podataka može se zaključiti da je vježbanje uistinu vrlo važno za dobrobit pojedinca. Međutim, pitanje je zašto velik broj ljudi ima

teškoće početkom vježbanja i ustrajanjem u vježbanju. Najvažniji razlog krije se u motivaciji i očekivanjima. Ljudi često drže da će se učinci vježbanja vidjeti nakon tjedan-dva od početka vježbanja. Ponekad nemaju stvarne i ostvarive ciljeve (npr. koliko kilograma žele izgubiti ili koliko će metara uspjjeti otrčati) pa vježbanje povezuju s mučenjem.

Preporučljivo je pri poticaju na vježbanje postavljati si mjerljive, uvremene i dostižne ciljeve. Primjerice, osoba koja nastoji poboljšati tjelesnu kondiciju odredit će motivirajući cilj ako odredi da će u tjedan dana (uvremenjenost) povećati broj trbušnjaka koji napravi u minuti s 20 na 40 (mjerljivost), a pritom procjenjuje da je to dostižno jer će svaki dan povećavati broj trbušnjaka za tri više. Osim toga, važno je samonagrađivanje za napredak i postizanje ciljeva. Ostvari li dnevni ili tjedni cilj, osoba se može nagraditi za svoje postignuće odlaskom u kino, na kazališnu predstavu ili gledanjem serija.

Jedno od motivacijskih rješenja je i vježbanje uz osobnog trenera. Naime, osobni trener planira i oblikuje svaki trening prema individualnim sposobnostima i ciljevima vježbača. Važna je sastavnica, pogotovo u početnika, psihološki aspekt dogovora za vježbanje s osobnim trenerom. Vježbač ima dogovoreni termin koji ga obvezuje na dolazak što je odlučujući čimbenik u trenutcima neraspoloženja, umora ili lošeg vremena. To »obvezivanje« oblikuje stalnost koja podsvjesno utemeljuje vježbanje kao pozitivno i dobro jer su u najvećem broju slučajeva ljudi sretni što su vježbali.

Zaključno, važno je pri vježbanju postaviti ciljeve koji će biti dostižni, jasni i određeni, pronaći vrstu vježbanja koja će se osobi svidjeti i u kojoj će uživati, a ponekad se i nagraditi za svoj napredak i male uspjehe.

#### Literatura:

- Clow, A. i Edmunds, S. (Ur.) (2014). *Physical activity and mental health*. Leeds, UK: Human Kinetics.
- Cox, R. H. (2005). *Psihologija sporta*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Donnelly, J. E., Hillman, C. H., Castelli, D., Etnier, J. L., Lee, S., Tomporowski, P., Lambourne, K., Szabo-Reed, A.N. (2016). Physical Activity, fitness, cognitive function, and academic achievement in children: A systematic review. *Medicine and Science in Sports and Exercise*, 48(6), 1197-222.
- Horga, S. (1993). *Psihologija sporta*. Zagreb: Sportska stručna biblioteka FISAH.
- Physical Activity Guidelines Advisory Committee. (2008). *Physical Activity Guidelines Advisory Committee Report*. Washington, DC: U.S. Department of Health and Human Services.

○ **autoricama:**

Vanja Putarek završila je studij psihologije na Filozofskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Trenutačno je studentica poslijediplomskog studija psihologije i zaposlena je kao asistentica na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Dodatno polazi edukaciju iz kognitivno-bihevioralne psihoterapije te radi u Savjetovalištu za studente Filozofskog fakulteta.

Tanja Bolf završila je Kineziološki fakultet u Zagrebu, usmjerenje fitness i aerobik. Dugogodišnji je vanjski suradnik na Kineziološkom fakultetu i stručni suradnik za fitness portal fitness.com.hr gdje objavljuje stručne članke. Zaposlena je kao osobni trener i instruktor grupnih programa vježbanja. Kao studentica radila je u području rehabilitacije. Terapeutskim pristupom i dugogodišnjim iskustvom u radu osmislila je novi program tjelesnog vježbanja koji svakodnevno uspješno provodi.

## Trikovi za mentalne trikove — terapija prihvaćanja i posvećenosti

Ivana MRGAN, prof. psihologije<sup>1</sup> i Petra MALEŠEVIĆ, dipl. psiholog<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Apsiha j.d.o.o.

<sup>2</sup> Superpozicija d.o.o.

»Evo, opet se crvenim!«, »Bolje da odustanem. Ionako loše prezentiram!«. Takve i slične misli, iako neželjene i opterećujuće, često nas opterećuju u socijalnim situacijama koje doživljavamo stresnima. Predstavljaju načine kojima pokušavamo izbjeći nešto neugodno ili čega se bojimo. Želja za izbjegavanjem neugodnog nije neprirodna i potpuno je razumljiva. Problem se javlja kada je to naš jedini ili prevladavajući način suočavanja s neugodom i kada uvelike ograničava i osiromašuje naš život. Izbjegavanje tada postaje uzrok razvoja i održavanja tjeskobe jer nam ono onemogućuje proživjeti korektivno iskustvo i uspješno ovladavanje društvenim situacijama koje doživljavamo neugodnima.

Započnimo izbjegavati sve više društvenih situacija i tražimo znakove opasnosti kao da smo stavili naočale posebne propustljivosti za negativno i ugrožavajuće. Tjeskoba tako raste i osjetimo da se crvenimo ili nam glas zadrhti pri izlaganju. Svaka slična situacija koja uključuje izlaganje ideja, razgovor u većem krugu ljudi ili zauzimanje za vlastito mišljenje uskoro postaje opasna kao da smo iza neprijateljskih linija.

Izlaganje seminara ili sudjelovanje na odjelnom sastanku ne predstavljaju problem kao ni nelagoda kad profesor prozove naše ime ili napetost u trenutku kad nas voditelj tima pita kako nam ide zadatak X ili Y. Teškoće nastaju kad nam naš um kaže da je to problem, a mi mu bezrezervno povjerujemo. Dodatno, osobnoj patnji i produbljivanju teškoća mogu doprinijeti:

— *nedovoljno poznavanje sebe i svojih životnih vrijednosti* («Samo da preživim ovaj seminar!» nasuprot »Važno mi je da budem student koji je uključen i koji ste trudi.«);

- *kruta vezanost za našu ideju o sebi* («Uvijek štitim kad me šef nešto priupita. Baš sam nesposoban.» nasuprot »Tjeskoban sam u takvim situacijama jer savjesno i predano radim pa mi je jako stalo do ishoda.»);
- *izbjegavanje* («Bolje da odem na kavu. Imam pravo na izostanak za seminara.» ili »Sjest ću na sastanku što dalje od voditelja i glumiti nevidljivost.»).

Izbjegavajuća ponašanja imaju učinak »Nemoj misliti na torticu!«, tj. nisu pretjerano učinkovita i postupno raste broj situacija koje doživljavamo opasnim. Osim toga, izbjegavanje nas uči da se s takvim i sličnim situacijama ne možemo drukčije nositi.

Nažalost, način kojim djeluje naš mozak i kako učimo može postati izvor teškoća. Posebnost je ljudi da jedini od svih živih bića imaju sposobnost proizvoljnog stvaranja veza među pojmovima i skupinama pojmova. Primjerice, vrlo brzo »naučimo« da »mentalna blokada na seminaru znači nužno sramoćenje«, »Nelagodno mi je, sigurno ću ispasti glup na sastanku!«. Nadalje, ta povezivanja mijenjaju i način doživljavanja situacije ako ih povežemo s nekim drugim pojmom ili grupom pojmova. Primjerice, boravak u predavaonici postaje izvor nelagode, a jutarnja kava izaziva učinak »cigle u želucu« jer to znači da uskoro krećemo na posao. Sve što jednom uđe u naše dugoročno pamćenje ondje se trajno nalazi, povezuje s drugim informacijama, prespaja se, olakšava dosjećanje i omogućava učenje. Taj naš analitični um usmjeren na stvaranje i traženje uzroka, objašnjavanje, povezivanje i rješavanje izazova može nas dovesti u probleme ako mu previše vjerujemo.

Navedenu pojavu nazivamo kognitivnom fuzijom. Ljudski mozak djeluje tako da riječi, tj. pojmovi, preuzimaju svojstva stvari na koje se odnose što zovemo procesom »fuzioniranja«, a razne asocijativne poveznice među pojmovima koje je oblikovalo naše iskustvo mogu dovesti do nefleksibilnog ponašanja. Ne pratimo naše trenutno neposredno iskustvo i u tom slučaju verbalni procesi mogu pretjerano ili neučinkovito utjecati na naše ponašanje. Primjerice, možemo započeti izlaganje na odjelnom sastanku uvjereni da će nam to biti teško iskustvo ili odlaziti na seminar sigurni da ćemo se pri izlaganju osramotiti. Da bismo prepoznali situacije u kojima smo uronjeni u svoje misli, treba njegovati vještinu svjesne prisutnosti u sadašnjem trenutku s položaja »neutralnog promatrača«. To znači biti prisutan ovdje i sada te promatrati što se događa u umu bez utjecaja tih događaja.

Terapijom posvećenosti i prihvaćanja procesom »defuzioniranja« pokušava se umanjiti prevlast verbalnih procesa i potaknuti otvoreno izlaganje

trenutnoj situaciji, okolnostima i događajima. Cilj je prilagodljivo pristupanje sadržajima vlastitog uma, odmicanje od svojih misli i otvaranje k proživljavanju neposrednog iskustva. Uzmemo li primjer odlaska na seminar ili na sastanak, možemo se osvrnuti na svoje rumenjenje u društvenoj situaciji tako da osvijestimo da je naš tjeskobni dio uma izjednačio takvu reakciju sa sramoćenjem. Misli osvještavamo kao mentalne događaje koji odlaze i dolaze, a ne univerzalne istine o nama. Mnoštvo je praktičnih vježbi koje nam mogu pomoći prihvatiti ono čime ne možemo upravljati i usmjeriti aktivnosti u željenom smjeru i u skladu s našim vrijednostima, a ne našom tjeskobom. Prijedlozi i praktični primjeri kako to i učiniti nalaze se u nastavku:

- *brzo ponavljanje riječi* — brzim tempom u trajanju od trideset sekundi, a da se uspije izgovoriti razgovijetno do kraja. Ispitati što se događa sa značenjem riječi, one često izgube smisao, zvuče čudno ili ih započnemo doživljavati kakve jesu — kao skup zvukova kojima smo dali određeno značenje i moć;
- *pjevanje* — pjevati misao u melodiji neke popularne pjesme ili dječje pjesmice, primjerice »Ništa ne mogu napraviti kako treba!«, koristeći melodiju »Sretan rođendan ti!« ili sl. Ta tehnika pomaže, kao i većina predloženih, osobi da se odvoji od misli, da ne bude uronjena u nju;
- *kategoriziranje misli* — osvijestiti pogrešku koju um čini, katastrofiziranje, generalizacija, čitanje misli ili slično. Primjerice, »Sigurno ću pogriješiti!« — moj um katastrofizira;
- *davanje imena* — dati umu uronjenom u tjeskobne misli neko neutralno ime i osvijestiti da je preuzeo njihov tijek, primjerice, »Evo, opet se javlja Pero. Baš ti hvala na podsjećanju.«;
- *opažanje* — opažati misli kao oblake na nebu koji polako odlaze i gube se iz vida da bi došli neki drugi oblaci. Osvijestimo kako ne možemo zadržati oblake niti utjecati na njih da brže prođu, da se vrijeme stalno mijenja;
- *odbaciti ALI* — zamijeniti ALI s I, primjerice, »Volio bih ići, ali se bojim.« nasuprot »Volio bih ići i strah me.«. Tako strah ne poništava našu namjeru ili želju iako smo u početnom tijeku misli uz njega povezali i svoju tjeskobu.

To su bili neki od prijedloga kako pokušati osvijestiti što se zapravo događa u našem umu u društvenim situacijama, kako skinuti naočale s »tjeskobnim« filterom te smo prikazali neke tehnike rada u procesu terapije prihvaćanja i posvećenosti. Osvještavanjem tih procesa koje nam mozak prire-

đuje, dobivamo priliku postupati u skladu s našim ciljevima, a ne tjeskobom oko mogućeg dojma drugih osoba o nama. Tako se u sadašnjosti možemo posvetiti aktivnostima koje obogaćuju naš život kao što su dijeljenje, razmjena ideja s drugima i produktivna suradnja kojom možemo rasti u osobnom i profesionalnom smislu.

#### Literatura:

- Blonna, R. (2011). Živjeti dulje uz manje stresa. Zagreb. Mozaik knjiga.
- Hayes, S.C., Barnes — Holmes, D., Roche, B. (2001). Relational frame theory. New York. Kluwer Academic Publishers.
- Hayes, S.C. (2004). Acceptance and Commitment Therapy, Relational Frame Theory, and the Third Wave of Behavioral and Cognitive Therapies. Behavior Therapy, 35, 639-665.
- Lamar, S., Wiatrowski, S., Lewis-Driver, S. (2014). Acceptance & Commitment Therapy: An Overview of Techniques and Applications. Journal of Service Science and Management, 7, 216-221.

#### ○ autoricama:

Ivana Mrgan, prof. psihologije, Apsihia j.d.o.o.; završila je 2016. god. edukaciju bihevioralno-kognitivnih psihoterapija i pohađala edukaciju »Terapije prihvatanjem i posvećenošću«. Pohađala je edukaciju profesionalnog usmjeravanja i razvoja karijere u organizaciji Hrvatskog zavoda za zapošljavanje te 2011. god. završila jednogodišnju specijalističku edukaciju u području upravljanja ljudskim resursima u organizaciji poslovnog učilišta Poslovna izvrsnost. Njezino radno iskustvo obuhvaća karijerno i psihološko savjetovanje, psihoterapeutski rad s odraslim osobama i mladeži te osjetljivim skupinama. Kao stručni suradnik za područje kognitivno-bihevioralnog savjetovanja i terapije surađuje sa u Savjetovalištu za studente Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu te udrugom Liječnici svijeta — BE.

Petra Malešević, dipl. psiholog, Superpozicija d.o.o.; od 2011. god. prolazi edukaciju bihevioralno-kognitivnih psihoterapija te je u njezinoj završnoj etapi. Pohađala je 2014. god. stručnu edukaciju »Mindfulnessa baziranog na programu kognitivne terapije usredotočene svjesnosti«, 2016. god. edukaciju »Terapije prihvatanjem i posvećenošću«, a od listopada 2016. god. pohađa edukaciju »Terapije razumijevanjem i suosjećanjem« u organizaciji University of Derby. Njezino radno iskustvo obuhvaća psihološko savjetovanje i psihoterapeutski rad s odraslim osobama i mladeži. Kao stručni suradnik za područje kognitivno-bihevioralnog savjetovanja i terapije surađuje s Centrom za mlade, djecu i obitelj Modus u Zagrebu, studentskim savjetovalištem Hrvatskih studija Zagrebačkog sveučilišta i privatnom praksom »KBT opcija«.

## Zašto odgađam neodgodivo? Samohendikepiranje ili što sve radimo da ne uspijemo u životu

Vanja PUTAREK, asistentica<sup>1</sup> i Ines OŠTRIĆ, voditeljica projekata<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu

<sup>2</sup> Sselectio kadrovi d.o.o.

Jeste li ikada bili u situaciji da vas čeka važan zadatak, niste motivirani za ulaganje velikog truda, a postoji i određena vjerojatnost da pogriješite i doživite neuspjeh? Prolaze li vam glavom misli poput »Krenut ću raditi na ovom zadatku nakon što pošaljem mail šefici. Trebam odgovoriti prijatelju na poruku, a bilo bi dobro da prije toga dovršim i zadaćić od prošlog tjedna itd.«. Takva i slična ponašanja pokazatelj su samohendikepiranja, odnosno ponašanja kojima si postavljamo različite prepreke kada bismo trebali obaviti neki posao. One nam otežavaju obavljanje nekog posla, ali služe kao dobar odgovor za mogući neuspjeh tijekom ili nakon tog posla. Naime, ako ste odgovarali na važne poruke i rješavali druge obaveze, opravdano možete reći da niste imali vremena baviti se obvezama za koje niste bili motivirani izvršiti ih ili ste se nesvjesno bojali neuspjeha kao ishoda vašeg rada.

Samohendikepiranje se javlja tijekom školovanja i u poslovnom okruženju te pri obavljanju različitih obaveza u slobodno vrijeme (npr. kućanski poslovi), a očituje se često u nedovoljnom ulaganju truda ili odgađanju nekog zadatka, pretjeranoj zauzetosti druženjima ili drugim aktivnostima, podcjenjivanju sposobnosti i u očekivanju neuspjeha. Zapitat ćete se zašto bi netko upotrijebio navedena ponašanja i postavljao si prepreke pri obavljanju nekog zadatka. Taj paradoks bolje će se razumjeti uzmemo li u obzir osnovnu svrhu samohendikepiranja, a to je zaštita vlastite slike o sebi ili samopoštovanja. Samopoštovanje predstavlja samovrednovanje i upućuje na razinu na kojoj se doživljavamo sposobnima, uspješnima ili značajnima. Poštujete li se, imate visoko samopoštovanje, a ako ste nezadovoljni sobom, ono je nisko.

Dakle, samohendikepiranje je obrambeni mehanizam koji ljudi upotrebljavaju kada su suočeni sa stvarnim ili mogućim prijetećim informacijama za samopoštovanje i kada nastoje postići ili zadržati pozitivno mišljenje o sebi. Vaš cilj pritom može biti prikazati si poželjnost i važnost i/ili ostaviti dobar dojam pred drugima. U prvom slučaju riječ je očuvanju osobnog samopoštovanja, a u drugom o socijalnom samopoštovanju. Pozivajući se na uvodni primjer, možemo zaključiti da odgađanjem važnog zadatka i izvršavanjem manje važnih zadataka imate spremne razloge mogućeg neuspjeha, a to su manjak vremena i preopterećenost drugim poslovima, no ne i vlastita nesposobnost pa će vaše osobno samopoštovanje ostati očuvano. Nadalje, o samohendikepiranju govorimo i kad kolegama tvrdite da se niste uopće trudili ili da ste zadatak obavili vrlo lako i brzo iako ste zapravo uložili velik trud i mnogo vremena. Nastojite se pred njima prikazati što bolji i pripisati svoj uspjeh izuzetnim sposobnostima, a ne značajnom trudu koji ste uložili pa takvim samopredstavljanjem pospješujete svoje socijalno samopoštovanje.

Drugi važan pojam u razumijevanju procesa samohendikepiranja jesu atribucije koje se odnose na traženje i pripisivanje uzroka nekog ponašanja ili ishoda određenim čimbenicima. Kada pripisujete uzroke nekog ponašanja vlastitim ili tuđim unutarnjim obilježjima, poput sposobnosti ili osobina ličnosti, donosite unutarnje atribucije. S druge strane, kad uzroke pripisujete nekim situacijskim okolnostima, donosite vanjske atribucije. Postavljajući si prepreke tijekom rada na nekom zadatku, potencijalni neuspjeh pri samohendikepiranju možete pripisati tim preprekama, a ne vlastitoj nesposobnosti. Pri odgađanju nekog zadatka potencijalni neuspjeh vjerojatno ćete atribuirati nedovoljno uloženom trudu, a ne vlastitoj nesposobnosti. Međutim, kada ste se trudili i postigli neuspjeh, smanjuje se mogućnost atribuiranja neuspjeha nedovoljno uloženom trudu, a povećava se vjerojatnost da je neuspjeh posljedica vaše nesposobnosti. Neuspjeh ćete samohendikepiranjem moći atribuirati vanjskim čimbenicima, a ne vlastitim (ne)sposobnostima. Vaše samopoštovanje ostaje zaštićeno što je ujedno i osnovna svrha samohendikepiranja.

Naravno, možete uspješno odraditi zadatak usprkos preprekama, a time ćete stvoriti još pozitivniju sliku o sebi kao sposobnoj osobi koja, usprkos svemu, ostvaruje uspjeh. Drugim riječima, ako pri samohendikepiranju doživite neuspjeh, imate dobar izgovor, a ako doživite uspjeh, postajete »zvijezda« sebi i drugima. Očuvano samopoštovanje kao posljedica atribuiranja

neuspjeha trudu, a uspjeha sposobnostima, posljedično ohrabruje osobu u nastavku primjene samohendikepirajućeg stila ponašanja u budućnosti. Steven Berglas i Edward E. Jones, jedni od prvih istraživača samohendikepiranja, navode »Tko pokušava i ne uspije, izgubit će sve. Tko ne uspije, a nije niti pokušao, održava vjerovanje da je poštovan i voljen.«.

Međutim, samohendikepiranjem se smanjuje vjerojatnost postizanja uspjeha koji priželjkujete. Umjesto ulaganja potrebnog vremena i truda u neki zadatak, vi usmjeravate vrijeme i trud u aktivnosti kojima ćete smanjiti vjerojatnost postizanja željenog uspjeha. Važno je napomenuti da su uzroci samohendikepirajuća ponašanja nesvjesni. Pri samohendikepiranju ne razmišljate svjesno da želite odgoditi obaveze jer želite zadržati pozitivnu sliku o sebi, već osjećate nelagodu i manjak motivacije, a posljedično i lošiju koncentraciju kada se približite tom zadatku ili započnete rad na njemu. Takvi nepoželjni afekti potiču vas na odustajanje od zadatka i na ostala samohendikepirajuća ponašanja.

Samohendikepiranjem se koriste, u većoj ili manjoj mjeri, gotovo svi barem u nekim životnim situacijama, ali takvom ponašanju osobito su skloni pojedinci izraženog perfekcionizma i straha od neuspjeha kao i osobe nedovoljnog znanja o organizaciji vremena i zadataka. Primjerice, učenik može odabrati različite poslove umjesto učenja za važan ispit te odgađati učenje zbog nedostatka motivacije ili pak ne zna učinkovito organizirati vrijeme. Moguće je i da je taj učenik perfekcionista koji odgađa učenje, bojeći se da neće ostvariti izvrstan rezultat kojem teži pa radije neće započeti učenje nego da postigne uradak lošiji od zamišljenog i idealnog uratka. Učenik će u oba slučaja neuspjeh moći atribuirati neulaganju truda u učenje. Osoba koja odgađa odlazak u teretanu, tražeći razloge u drugim poslovima, umoru ili uvjetima u teretani, atribuirat će uzroke svoje neaktivnosti vanjskim čimbenicima ili nekim unutarnjim čimbenicima koje ne može nadzirati pa se ne može reći da je lijena ili nemotivirana.

### Kako se boriti protiv samohendikepiranja?

Strategija vrlo korisna za suočavanje sa samohendikepiranjem je osvještavanje koja samohendikepirajuća ponašanja koristite. Kao što je navedeno, takvo ponašanje dolazi u mnogo oblika: ono može biti klasično odlaganje zadataka, umanjivanje svojeg truda ili preuzimanje prevelikog broja obaveza. Što ste bolji u prepoznavanju samohendikepirajućih ponašanja, lakše ćete ih



spriječiti. Međutim, morate biti ustrajni i reagirati svaki put kada prepoznate samohendikepirajuće ponašanje.

Budući da se samohendikepiranje javlja prije početka očekivane aktivnosti, možete mu se suprotstaviti usmjeravanjem na svoje kvalitete i pozitivne ishode umjesto na mogući neuspjeh. Primjerice, umjesto stalnog odgađanja slanja molbi za posao jer ste uvjereni da niste dovoljno dobri, možete razmisliti o svojim vrlinama i poveznicama između svojeg iskustva i otvorenog radnog mjesta, vjerujući da će vam sigurno netko dati priliku za predstavljanje.

U skladu s tim, korisno je razviti vlastite standarde o tome što vam znači uspjeh. O svojim obvezama možete početi razmišljati u smjeru onoga što Vam je osobno važno i koje su pozitivne posljedice određenih ponašanja umjesto onoga o nečemu »što bi se trebalo« ili »što se očekuje«. Prestanete li razmišljati o tome hoćete li dobiti najvišu ocjenu na ispitu, već se usmjerite na činjenicu da je sadržaj koji morate naučiti vrlo zanimljiv, lakše ćete se posvetiti učenju.

Važno je postaviti si stvarna očekivanja od svojih postignuća, postaviti dostižne ciljeve, ali se i nagraditi za postignuti uspjeh. Odgađate li učenje za važan ispit, napravite jasan mjesečni, tjedni i dnevni plan učenja uz postavljanje MUDRO ciljeva, tj. ciljeva koji su *Mjerljivi, Uvremenjeni, Dostižni, Relevantni i Određeni*. U dnevni plan uračunajte i obavezne stanke te se nagradite za uspjeh.

Dobra organizacija vremena i postavljanje prioriteta može vam pomoći i kada kao samohendikepirajuće ponašanje prepoznate uzimanje prevelikog broja obveza ili pretjerano uključivanje u druge aktivnosti. Razmislite koliko će vam odgođena aktivnost uzeti vremena i koji je njezin prioritet. Izvršite li težak zadatak na početku, imat ćete više energije i koncentracije posvetiti mu se, a kasnije zadatke obavljat ćete opuštenije i bez vremenskog pritiska. Primjerice, organizirate li se dobro, možete cijelu kuću pospremiti tijekom jutarnjih sati i imati ostatak dan za druženje.

Veliku ulogu pri samomotivaciji ima podrška ili povratna informacija drugih. Drugi vam mogu poslužiti kao uzor, ali i pomoći u trenucima kada naidete na brojne prepreke. Držite li da vam ne ide matematika, zamolite prijatelja koji je u tome bolji da rješavate zadatke zajedno umjesto da odustanete od učenja. Ipak, važan je izbor osobe uzora. Osim vještina i znanja, osoba bi trebala imati i pozitivan pogled na život. Ponekad će vas drugi po-

hvaliti za aktivnosti koje mislite da Vam ne idu što ubuduće može utjecati na smanjeno javljanje samohendikepirajućeg ponašanja.

Rijetkim korištenjem samohendikepirajućeg ponašanja povećavamo vlastitu autentičnost, stvaramo jasniju i stabilniju sliku o sebi te uspostavljamo iskrenije odnose s drugim ljudima. Predlažemo da svakako razmislite koliko su vam prisutna samohendikepirajuća ponašanja i kako biste ih mogli umanjiti. Vjerujemo da će vam navedene strategije biti dobra smjernica kao i poticaj da dodatno radite na sebi.

#### Literatura:

- Arkin, R. M., Oleson, K. C. i Carroll, P. J. (2010). Handbook of the uncertain self. New York: Psychology Press.
- Burušić, J. (2007). Samopredstavljanje: taktike i stilovi, Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Burušić, J. i Brajša Žganec, A. (2005). Odnos samohendikepiranja, samopoštovanja i jasnoće pojma o sebi. Psihologijske teme, 14 (1), 83-90.
- Higgins, R. L., Snyder, C. R. i Berglas, S. (1990). Self-handicapping: The paradox that isn't. New York: Springer.
- Pavlin-Bernardić, N. i Tonković Grabovac, M. (2015). Patite li od »odgađavitiša«? Kako učinkovitije organizirati vrijeme i zadatke. U M. Tonković Grabovac, U. Mikac i T. Vukasović Hlupić (Ur.), PsihoFESTologija: Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije (str. 150-155). Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu. Dostupno online: <http://psihologija.ffzg.unizg.hr/psihofestologija>

#### o autoricama:

Vanja Putarek završila je studij psihologije na Filozofskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Trenutačno je studentica poslijediplomskog studija psihologije i zaposlena je kao asistentica na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Dodatno polazi edukaciju kognitivno-bihevioralne psihoterapije i radi u Savjetovalištu za studente Filozofskog fakulteta.

Ines Oštrić stekla je zvanje magistre psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu svoju karijeru razvija u smjeru ljudskih resursa. Osobni razvoj nastavila je pohađanjem različitih edukacija u području psihologije. Svoja znanja u području ljudskih resursa često dijeli kao gost predavač na fakultetima sa studentima.

# Ne mogu, mogu!

## — naučena bespomoćnost

Mirna ČAGALJ i Francesca DUMANČIĆ, studentice  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Poznajete li osobu koja već neko vrijeme bezuspješno traži posao i s vremenom odustaje od potrage? Možda znate dijete koje je u nekoliko provjera znanja iz matematike dobilo lošu ocjenu, a zatim odustalo od učenja jer »što god učinilo, rezultat će biti isti«. Čudi li vas njihova odluka da jednostavno odustanu?

Većina ljudi vjeruje da bi, našavši se u situaciji kojom nisu zadovoljni, učinili baš sve što mogu kako bi se iz nje izvukli. Istina je ipak nešto drukčija. Naime, misleći da nemaju kontrolu nad onim što im se događa, ljudi s vremenom prihvaćaju situaciju u kojoj su se našli i odustaju od daljnjih pokušaja da ju promijene. Drugim riječima, zbog procjene da ne raspolaže potrebnom snagom ili mogućnostima za obranu u opasnim situacijama, osoba se osjeća bespomoćno što ju sprečava učinkovito reagirati. Ponovi li se neuspjeh nekoliko puta, odnosno postoji li iskustvo zbog kojeg osoba zaključuje da nema kontrolu nad situacijom, javlja se fenomen poznat kao naučena bespomoćnost.

Psiholog Martin Seligman je sa svojim suradnicima 1965. godine slučajno otkrio taj fenomen, a zatim ga je nastavio istraživati. Provodio je eksperimente sa psima. U njima se koristio posebno dizajniranim kavezima koji su na polovici bili odijeljeni pregradom čija se visina mogla mijenjati. Na jednoj strani kaveza pod je bio pod naponom, a na drugoj strani nije. Psi su bili podijeljeni u dvije skupine. Prva skupina započela bi eksperiment na polovici kaveza koja je bila elektrizirana. Psi bi dobili svjetlosni signal nakon kojeg bi slijedio elektrošok. Vrlo brzo naučili su na svjetlosni signal preskočiti nisko postavljenu pregradu i prijeći na drugu stranu kaveza čime su izbjegli elektrošok. Druga polovica pasa imala je manje sreće — u njihovom slučaju pregrada je bila podignuta pa ju nisu mogli preskočiti i izbjeci elektrošok.

Najprije su pokušavali pronaći druge načine izlaska iz kaveza, ali s vremenom su odustali od toga, sklopčali se i trpjeli šokove.

Zatim je slijedio drugi dio eksperimenta u kojem je rešetka u obje skupine bila spuštena. Psi obje skupine mogli su izbjeći šokove, ali to se nije dogodilo. Psi iz prve skupine i dalje su izbjegavali šokove, ali psi iz druge skupine više ih nisu niti pokušavali izbjeći, nego su i dalje ležali i trpjeli. Oni su prethodnim iskustvom razvili očekivanje da ne postoji način sprečavanja ili eliminiranja šokova. Seligman je opisao njihovo stanje kao naučenu bespomoćnost — čak i kada su mogli, nisu niti pokušali izbjeći neugodnu situaciju jer su mislili da u tome neće uspjeti.

Važno je napomenuti da je od Seligmanovih istraživanja psihologija kao znanost napredovala, a time su se razvila i brojna etička načela koja je nužno poštivati pri provođenju eksperimenata. Na svu sreću, etička povjerenstva danas ne bi odobrila Seligmanove eksperimente. Dakle, trebalo je osmisliti druge načine provjere koncepta naučene bespomoćnosti. Kako bi provjerio je li taj fenomen prisutan i među ljudima, Donald Hiroto proveo je istraživanje u kojem se, umjesto elektrošokova, koristio iritantnom bukom. Rezultati koje je dobio bili su slični Seligmanovim.

Provedeno je još istraživanja naučene bespomoćnosti i u većini se potvrdilo da dvije trećine sudionika koji su iskusili situacije koje nisu mogli kontrolirati razvije naučenu bespomoćnost, a jedna trećina ostane imuna. Seligmanska je zanimalo koja je tajna te trećine koja nije prenijela bespomoćnost iz jedne situacije u drugu. Kako to da su ista iskustva izazvala različite odgovore u različitim ljudima? Pokazalo se da je razlika bila u načinu kojim ljudi objašnjavaju uzroke situacija koje im se događaju.

### Naučena bespomoćnost i atribucije

Da bi se odgovorilo na pitanje zašto, unatoč istim iskustvima, ljudi različito reagiraju, naučena bespomoćnost dovedena je u vezu s atribucijama. Atribucije su procesi kojima si ljudi objašnjavaju uzroke vlastitog ili tuđeg ponašanja. Ljudi nisu pasivni promatrači onoga što im se događa, već u različitim situacijama donose vlastite zaključke o uzrocima i razlozima zbog kojih se nešto događa. To čine traženjem odgovora na nekoliko pitanja:

- *mjesto uzroka* — je li uzrok u meni ili izvan mene?
- *stabilnost uzroka* — je li uzrok stabilan ili nestabilan?
- *globalnost uzroka* — je li uzrok globalan ili specifičan?

Način razmišljanja o negativnim događajima utječe na to kako se ljudi osjećaju, ali i na to kako reaguju na te događaje. Pokazalo se da postoje određene vrste atribucija koje su povoljne za razvoj naučene bespomoćnosti. To su unutarnje, stabilne i globalne atribucije. Kaže se da je atribucija unutarnja ako osoba uzrok događaja pronalazi u sebi, a ne u vanjskom svijetu. Stabilna atribucija jest ona koja se ne mijenja u različitim situacijama, a globalna je atribucija vjerovanje da se čimbenici koji utječu na ishod mogu primijeniti na više situacija. Netko nakon prekida dugogodišnje romantične veze može misliti: »Ja sam kriv za prekid. Nisam bio dovoljno zanimljiv/zgodan/angažiran partner.« (unutarnja atribucija); »Nikad neću pronaći drugu osobu kojoj ću se sviđati.« (stabilna atribucija); »Štoviše, toliko sam loš da će me vjerojatno i prijatelji napustiti.« (globalna atribucija). Druga bi osoba možda mislila ovako: »Prekinuli smo jer smo se udaljili te je moja partnerica imala drugačije planove za budućnost.« (vanjska atribucija); »Trenutno se osjećam loše, ali s vremenom ću to preboljeti.« (nestabilna atribucija); »Tužan sam zbog prekida, ali i dalje me veseli što imam bliske prijatelje i obitelj koji će biti uz mene i dok mi je teško.« (specifična atribucija).

Drugim riječima, osoba koja razmišlja u unutarnjim, stabilnim i globalnim terminima vjeruje da je ona uzrok problema, da je problem uvijek trajan i nepromjenjiv te da će utjecati na sve aspekte života. S druge strane, osoba koja razmišlja u vanjskim, nestabilnim i specifičnim terminima vjeruje da su drugi ljudi ili druge okolnosti uzrok problema, da je problem promjenjiv i da neće nužno utjecati na ostale aspekte života.

Očekivano, istraživanja su pokazala da su oni koji razmišljaju na drugi način optimističniji, a oni s prvim načinom razmišljanja skloni su pesimizmu i depresivnosti. Kada ne uspiju, skloni su prepustiti se naučenoj bespomoćnosti dulje vrijeme i u različitim aspektima života. Važno se još jednom prisjetiti da način kojim si ljudi objašnjavaju nepovoljne događaje ne utječe samo na to kako se osjećaju već i na to što čine. Osoba unutarnjih, stabilnih i globalnih atribucija nakon neuspjeha odustaje od daljnjih pokušaja i miri se s neuspjehom. U budućnosti će ulagati manje truda, a posljedično i ostvarivati lošije rezultate koji će naizgled potvrđivati da je osoba bespomoćna. Ne čudi da su osobe pesimističnog stila atribuiranja sklonije depresivnosti, anksioznosti i niskom samopoštovanju, dok su ljudi optimističnijeg načina razmišljanja zadovoljniji i sretniji.

## Kako se oduprijeti naučenoj bespomoćnosti?

Zanimljivo je da je moguće postati bespomoćan čak i kada atribucije nisu istovremeno i unutarnje i stabilne i globalne. Na primjer, kada osoba zna da nije sama uzrokovala neku tešku situaciju te je atribucija vanjska, ali je istovremeno stabilna i globalna, ponaša se pasivno i očekuje da će sve biti loše u životu te razvija naučenu bespomoćnost. Primjerice, osoba dobije otkaz jer tvrtka u kojoj radi gasi podružnicu u državi čime ima vanjsku atribuciju te situacije, no vjeruje da će joj se takve situacije uvijek događati u životu bez obzira radilo se o poslu ili bilo čemu drugome. Iako su određeni obrasci atribuiranja vezani uz bespomoćnost pa se može reći da su nepoželjni, u životu postoje situacije kada je važno prihvatiti da je nešto zaista naša vlastita krivnja. Ako osoba uvijek krivi druge za neuspjeh, možda neće biti depresivna, ali neće biti ni uspješna u životu. Vlastitu krivnju moguće je priznati bez pretjerivanja i razmišljanja da je situacija nepopravljiva i da će trajati zauvijek. Važno je pronaći ravnotežu i biti ono što Seligman zove fleksibilni optimist.

Fleksibilni optimizam podrazumijeva upravljanje svojim mislima, postavljanje realističnih ciljeva i očekivanja te motiviranost za rad da bi se ostvarili ti ciljevi. Fleksibilni optimist promatra probleme i prepreke kao privremene iako se nekada čini da traju (pre)dugo. Zna da, unatoč tomu što nekad nema kontrolu nad onim što mu se događa, uvijek ima kontrolu nad tim kako će razmišljati o situaciji u kojoj se našao. Takav način razmišljanja možda zvuči jednostavno, ali izazov je uistinu ga i primijeniti. Zato Seligman daje nekoliko savjeta kako bismo lakše počeli razmišljati kao fleksibilni optimisti.

Kada mislimo da imamo odgovor zašto nam se nešto loše dogodilo, korisno je postaviti si još nekoliko pitanja. Seligman preporučuje da se najprije zapitamo postoje li dokazi koji potvrđuju naš zaključak. Pesimist iz prethodnog odlomka, koji misli da je ostavljen jer nije bio dovoljno angažiran partner, može shvatiti da zapravo postoji mnogo dokaza koji ne idu u prilog tom zaključku. Može se sjetiti da je nekoliko godina ipak bio u sretnoj vezi, da se trudio provoditi vrijeme s partnericom i imati razumijevanja za njezine potrebe i slično. Nakon toga, trebamo se zapitati postoji li neko drugo objašnjenje za ono što se dogodilo. Osim što je možda bio manje angažiran nego što je to njegova partnerica željela, veza našeg pesimista mogla je prestati jer je njegova partnerica dobila posao u drugom gradu i nije željela biti u vezi na daljinu ili im se nisu poklapale želje za budućnost. Treći je korak zapitati se koje su implikacije događaja o kojem razmišljamo. Pesimisti su skloni ne-

opravdano zaključiti da će posljedice biti pogubne. To što je pesimist iz primjera prekinuo vezu nikako ne znači da više nikada neće naći drugu partnericu. Vjerojatno je i ranije u životu doživio prekide te može opet upoznati nekoga kao što je i dosad bilo nakon prekida. Osim toga, sada možda ima vremena posvetiti se više prijateljima ili poslu, otići na neko putovanje koje je dugo želio ili započeti novu aktivnost. Konačno, trebali bismo provjeriti koliko je naše uvjerenje korisno. Samo zato što je točno ne znači da je i korisno. Možda naš pesimist ipak nije bio dovoljno angažiran u svojoj vezi. Takva misao, iako istinita, nije mu posebno korisna. S druge strane, bilo bi korisno zaključiti da ima jedno iskustvo više i da je iz njega nešto naučio te će se truditi poraditi na tome u budućnosti.

Način kojim ljudi razmišljaju o svijetu može promijeniti gotovo sve što proživljavaju. Psi iz eksperimenta s početka teksta naučili su kako prestati biti bespomoćni. Istraživači su povlačili bespomoćne pse iz dijela kaveza gdje su trpjeli šokove u dio u kojem su bili sigurni. Time su ih suočili s činjenicom da su ipak mogli izbjeći šokove. Uskoro su psi sami počeli izbjegavati šokove i time pokazali da su odlučili ukloniti svoju bespomoćnost i preuzeti kontrolu nad situacijom. Ako mogu psi, i mi možemo promijeniti svoj bespomoćni način razmišljanja i ponašanja te naučiti preuzeti kontrolu i biti optimistični. Ne zaboravite pokušati (još jednom)!

#### Literatura

- Hiroto, D. S. (1974). Locus of control and learned helplessness. *Journal of experimental psychology*, 102(2), 187.
- Miljković, D. i Rijavec, M. (2001). Kako postati i ostati (ne)sretan. Psihologija iracionalnih vjerovanja. Zagreb: IEP.
- Peterson, C., Maier, S. F., & Seligman, M. E. (1993). *Learned helplessness: A theory for the age of personal control*. Oxford University Press, USA.
- Seligman, M. E. (2011). *Learned optimism: How to change your mind and your life*. Vintage.

#### O autoricama:

Mirna Čagalj i Francesca Dumančić apsolvantice su psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Do sada su dva puta sudjelovale na PsihoFestu baveći se temama iz područja kognitivne, kliničke, razvojne i socijalne psihologije. Autorice su poglavlja u prvoj knjizi *PsihoFESTologija — Ovo nije samo još jedna knjiga iz popularne psihologije*.

## Kako ne pojesti kolačić? Vremenske perspektive u djece

Tina KRZNAČIĆ, mag. psych., studentica doktorskog studija  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Tijekom sedamdesetih godina Walter Mischel proveo je niz eksperimenata na četverogodišnjacima koji su imali mogućnost odabrati žele li jedan kolačić odmah ili dva kasnije ako se strpe dok istraživač ne napusti prostoriju i vrati se. Djeca su ostavljena petnaest minuta sama u prostoriji s kolačićem na stolu pred njima te su se neka uspjela oduprijeti iskušenju, no mnoga nisu. Djeca koja su se oduprla iskušenju i ona kojima to nije uspjelo razlikuju se po vremenskoj perspektivi. Djeca orijentirana na sadašnjost nisu izdržala te su odmah pojela kolačić, a djeca usmjerena na budućnost oduprla su se iskušenju, pričekala i na kraju dobila dva kolačića. Istraživači su djecu iz istraživanja pratili tijekom odrastanja i odrasle dobi i zamijetili očigledne razlike među onima koji su kao četverogodišnjaci pojeli kolačić odmah i onima koji to nisu učinili. Djecu koja nisu pojela kolačić vlastiti roditelji su u dobi od 18 godina procjenjivali sposobnijima, imali su bolji školski uspjeh i razvijenije socijalne vještine nego što je to bio slučaj s djecom koja su pojela kolačić. U odrasloj dobi imali su više ušteđenog novca, bili su bolje tjelesne mase, manje skloni alkoholu i drogama, uspješniji u poslovnom životu te su imali manje psihičkih teškoća. Razlike u navedenim područjima bolje su objašnjavale vremenske perspektive nego kvocijent inteligencije.

Vremenska perspektiva trajan je odnos prema ljudima i događajima, naučen u ranoj dobi kroz kulturu, obrazovanje i obiteljski utjecaj, koji se očituje u usmjerenosti na prošlost, sadašnjost ili budućnost. Utječe na mnoga područja života, a očituje se pri upamćivanju i dosjećanju događaja. U podlozi je postignuća, postavljanja ciljeva, preuzimanja rizika, traženja uzbudjenja, osjećaja krivnje itd. Pojedinci usmjereni na prošlost donose odluke na temelju onoga što im se već dogodilo. Pojedinci usmjereni na sadašnjost svoje odluke prije svega temelje na onom što se trenutno događa oko njih —

kakve osjećaje nešto pobuđuje u njima u tom trenutku, kakav izgled, okus ili miris nešto ima. Osobe usmjerene na budućnost svoje odluke temelje na analizi omjera troškova i dobitaka koje bi mogli ostvariti na osnovi trenutnog ponašanja i odluka. Razlikujemo pet vremenskih perspektiva: prošlost — negativna, prošlost — pozitivna, sadašnjost — hedonistička, sadašnjost — fatalistička i budućnost.

**Prošlost — negativna** uključuje pesimističan, negativan i odbojan stav prema prošlosti, sklonost depresiji, anksioznosti, nezadovoljstvu, niskom samopouzdanju, a često i agresivnosti. Osobe često imaju nezadovoljavajuće međuljudske odnose, manje prijatelja te rijetko doživljavaju zadovoljstvo u životu. Iako se usmjeravanje na prošlost ne javlja među vrlo malom djecom, u djece školskog uzrasta ta se vremenska perspektiva često prepoznaje među tihom i povučenom djecom koja odgovaraju agresijom na provokaciju. Vršnjaci ih često isključuju iz igara i mnogo vremena provode sami. Pokazuje li dijete takav obrazac ponašanja, potrebno mu je pružiti primjerenu pomoć jer nezdrava usmjerenost na prošlost može imati dalekosežne negativne posljedice na djetetov život.

**Prošlost — pozitivna** odražava topao i sentimentalni osjećaj prema prošlosti, a tipična je za osobe koje se rado prisjećaju prošlosti i uživaju u obiteljskim ritualima. Osobe koje gledaju pozitivno na vlastitu prošlost rijetko su depresivne, anksiozne ili agresivne te imaju samopouzdanja i zadovoljne su svojim životom. Pomalo su introvertirane, održavaju dugogodišnja bliska prijateljstva te su najčešće u stabilnoj romantičnoj vezi. Ta se perspektiva lako prepoznaje među djecom jer je riječ o djeci koja rado provode vrijeme sa starijim članovima obitelji, mirna su i zadovoljna te rijetko imaju probleme u školi.

**Sadašnjost — hedonistička** tipična je za osobe usmjerene na trenutačne užitke, bez većih briga oko posljedica u budućnosti, koje su često impulzivne, obuzete sadašnjošću i željne stalnog uzbuđenja, a za buduće nagrade nisu spremne ništa žrtvovati u sadašnjosti. Imaju slabu samokontrolu i traže uzbuđenja u životu. Imaju nejasne buduće ciljeve, češće konzumiraju alkohol i droge, prepuni su energije, uključeni u mnogobrojne aktivnosti i sudjeluju u velikom broju raznovrsnih sportova. U dječjoj dobi ta se vremenska perspektiva očituje u nemiru djeteta, čestom ustajanju za vrijeme nastave te teškom usmjeravanju na zadatak zbog čega mogu imati snižen školski us-

pjeh. Radoznali su i vole biti u središtu pozornosti nastavnika. Mlađa djeca općenito su više usmjerena na sadašnjost od starije djece.

**Sadašnjost — fatalistička** ocrta bespomoćan stav prema životu i budućnosti, a osobe s takvim izraženim odnosom prema sadašnjosti vjeruju da nemaju kontrolu nad događajima u svojem životu pa se prepuštaju »sudbini« ili »sreći«. Zbog toga su često sklone depresiji i anksioznosti, a s obzirom na osjećaj nemoći u upravljanju svojim životom, često su i agresivne. Nezadovoljne su svojim životom i ne vjeruju da je moguće ikakvo poboljšanje te iskazuju želju za kraćim životom od osoba ostalih vremenskih perspektiva. U dječjoj dobi ta se perspektiva očituje osjećajem beznađa i smanjenog ulaganja truda za izvršavanje zadataka jer učenik vjeruje da neće ostvariti uspjeh što god učini. Takva djeca često su povučena, tužna i anksiozna. Izražava li dijete fatalizam u poimanju života, važno je istražiti uzroke toga da bi se na vrijeme moglo reagirati i spriječiti daljnje negativne posljedice.

**Usmjerenost na budućnost** je tipična za pojedince sklone planiranju, kod kojih dominira usmjerenost na ciljeve i buduće nagrade, a češća je kod žena nego kod muškaraca. Takve osobe nisu sklone ponašanjima koja ugrožavaju buduće ciljeve, poput agresivnosti, impulzivnosti i preuzimanja rizika. Vrlo su organizirane, ambiciozne i spremne žrtvovati trenutačne užitke za postizanje svojih ciljeva u budućnosti. U dječjoj dobi najčešće postižu izniman školski uspjeh, zadaću napišu prije igre, savjesni su u izvršavanju zadataka i rado sudjeluju u izvannastavnim aktivnostima.

### Vremenska perspektiva u školskom okruženju

Što su djeca mlađa, usmjerenija su na sadašnjost i teško im je oduprijeti se porivu odlaska na igranje s prijateljima jer bi trebala pisati zadaću. Ako djeca imaju manju sklonost budućnosti, bit će sklonija »zabušavanju« i prokrastinaciji i rjeđe će na vrijeme završavati zadatke. Stoga je jedan od glavnih zadataka školskog sustava, nastavnika i roditelja poticati u djeci usmjerenost na budućnost ako ona nije dovoljno izražena. Važno je da djeca u školskom okruženju imaju modele odraslih osoba usmjerenih na budućnost da bi prema njima mogla modificirati svoje ponašanje. Važno je da nastavnik, ukoliko obeća da će ispraviti zadaću do ponedjeljka, to zaista i učini jer šalje poruku važnosti savjesnog izvršavanja obveza. Učenicima u nastavi treba jasno reći za što će im biti potreban uspjeh u predmetu te povezati nastavno gradivo sa stvarnim životom i primjenom jer učenici koji drže određeni predmet nužnim za postizanje uspjeha u budućnosti, redovitije izvršavaju zadaće, moti-

viraniji su i postižu bolji uspjeh. Vremenska perspektiva važna je i za kvalitetu učenja te je uočeno da učenici usmjereni na budućnost dublje procesiraju gradivo i bolje pamte.

Djecu mlađeg školskog uzrasta poželjno je naučiti ukloniti iz vidokruga igračke dok ne napišu zadaću kako im one ne bi predstavljale napast kojoj se moraju oduprijeti. Ne smije se naglašavati važnost kasnije nagrade koju će dijete dobiti ako izvrši neki zadatak. Istraživanja pokazuju da djeca koju se poticalo razmišljati o pozitivnim mogućnostima buduće nagrade teže izdrže da ne pojedu kolačić ili teže ustraju u zadacima poput pisanja zadaće. Istovremeno, ne treba naglašavati niti kažnjavajuće aspekte («Ako ne napišeš zadaću, onda...») jer stres prouzročen razmišljanjem o kazni umanjuje samokontrolu. Uputno je potaknuti djecu na verbaliziranje uputa («Moram čekati da bih kasnije mogao dobiti dva kolačića.»; «Moram sada napisati zadaću da bih se kasnije mogao igrati.») jer ono olakšava samokontrolu. Ukoliko dijete nema dovoljno izraženu vremensku perspektivu budućnosti, može ju se potaknuti označavanjem važnog događaja u budućnosti (npr. Božić, rođendan, školska priredba) u kalendaru te zajedničkim križanjem dana do tog događaja. Time djeca usvajaju osjećaj protoka vremena i osvješčuju da će u budućnosti zaista biti nagrađeni. Dobro sredstvo za izvršavanje te vježbe adventski je kalendar jer omogućuje učenje samokontrole da dijete ne pojede sve čokoladice odjednom. Vježbe se mogu sastojati i od ponavljanja eksperimenta s kolačićem, no treba početi s malim vremenskim razmakom koje dijete trebati izdržati, primjerice dvije minute pa postupno povećavati do petnaest ili dvadeset minuta.

U vremenskoj perspektivi budućnosti djecu starijeg školskog uzrasta i srednjoškolce može se poticati vježbom mentalne simulacije, odnosno poticanjem djece da zamišljaju ostvarenje nekog svojeg cilja u budućnosti. Pritom cilj treba postavljati različito dalek u budućnosti, počevši s bližim ciljevima (postavljanjem cilja za sutrašnji dan), a zatim postupno postavljati ciljeve nekoliko godina unaprijed. Pritom treba staviti naglasak na razmišljanje o koracima koje bi učenik nužno trebao poduzeti da ostvari cilj, a ne na sam cilj kao nagradu. U okviru vježbe mentalne simulacije treba potaknuti djecu na razmišljanje što žele ostvariti u životu (npr. uspješna karijera u određenom području), potaknuti ih na shvaćanje da je za taj cilj potrebno prethodno biti uspješan u školi kako bi shvatili da trebaju sada ispunjavati školske zadaće. Tako se među učenicima stvara jasna veza između uspješne buduć-

nosti (što predstavlja nagradu) i sadašnjeg ponašanja. Istraživanja pokazuju da svakodnevna desetominutna vježba mentalne simulacije dovodi do dramatične promjene vremenske perspektive tijekom dva tjedna i rezultira stvarnijim i usmjerenijim viđenjem budućnosti te poboljšanjem u školskim zadacima. Ispravljanjem neadekvatne vremenske perspektive i povećanjem samokontrole jednostavnim vježbama djetetu se može omogućiti veći uspjeh u školskim zadacima i postaviti temelje za uspješniju budućnost.

#### Literatura

- Faber, A. (2000). *Kako razgovarati s djecom da bi bolje učila*. Zagreb: Mozaik knjiga.  
 Mischel, W. (2014). *The Marshmallow Test: Mastering Self-Control*. Boston: Little, Brown and Company.  
 Sorić, I. (2014). *Samoregulacija učenja : možemo li naučiti učiti*. Jastrebarsko: Naklada Slap.  
 Zimbardo, P. i Boyd, J. (2008). *The Time Paradox: The New Psychology of Time*. New York: Free Press.

#### ○ autorici:

Tina Krznarić diplomirala je psihologiju na Filozofskom fakultetu u Zagrebu gdje je trenutačno studentica poslijediplomskog doktorskog studija psihologije. U okviru svoje doktorske disertacije bavi se proučavanjem vremenskih perspektiva u okviru bliskih odnosa, komunikacijom pri sukobu u bliskim odnosima te previđanjem ponašanja. Autorica je nekoliko znanstvenih radova i više izlaganja koja se bave vremenskom perspektivom, o istoj temi održala je dva javna predavanja.

# Kako se nositi sa svjetlima reflektora? Trikovi za pobjedu straha od javnog izlaganja

Tanja JURIN i Aleksandra HUIĆ; više asistentice  
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

*Većina ljudi radije bi bila u lijesu nego da moraju  
na sprovodu držati govor u čast osobi koja je preminula.*

Jerry Seinfeld

Osjećate da vam srce ubrzano kuca, glas podrhtava, ruke se znoje i tresu. Uvjereni ste da nećete moći nastaviti i da će svi vidjeti vaš strah. Vjerujete da ćete se osramotiti. Toliko se bojite da biste najradije pobjegli.

Osjećate li se i vi tako, najvjerojatnije se bojite javnog nastupa i izlaganja pred drugima. Riječ je o čestom, posve normalnom i prirodnom osjećaju. U blažem obliku poznat nam je kao trema i nema osobe koja ju nije doživjela. Ne biste vjerovali, no strah od javnog nastupa imaju i glumci, pjevači, voditelji, političari, predavači i dr. On sam po sebi nije loš jer nam pomaže usmjeriti se na zadatak da bismo bili bolji. Međutim, moramo li održati izlaganje, često imamo osjećaj da ćemo se osramotiti zbog onog što ćemo i kako ćemo reći te da će drugi misliti loše o nama, pa čak nas i kritizirati ili ogovarati. Takvim razmišljanjem javljaju se tjelesni znakovi poput drhtanja glasa, suhoće grla i usta, zamuckivanja, drhtanja ruku, blagog crvenjenja, lupanja srca, znojenja i sl. Opazimo li neke od tih simptoma, strah se dodatno pojača jer imamo osjećaj da će drugi vidjeti te simptome što samo učvršćuje naše vjerovanje u osramoćenost. Tada se simptomi dodatno pojačaju. Strah poprimi jak intenzitet, postajemo uvjereni da će doći do katastrofe, poželimo pobjeći iz situacije (mnogi se suzdržavaju od toga da ne bi privukli još više pozornosti na sebe). Obuzeti smo svojim strahom pa je moguće da zaboravimo što trebamo reći i »blokiram«. Primijetite da je način kojim razmišljate usko

isprepleten s vašim osjećajima, tjelesnim simptomima i ponašanjem. Srećom, postoje različite stvari koje možete poduzeti da bi si pomogli. Neki savjeti odnose se na razdoblje prije izlaganja, a neki na razdoblje tijekom javnog nastupa.

## Prije izlaganja

### Promijenite način na koji mislite

Razmislite o tome koliko je istinito da ćete se zaista osramotiti. Zapitajte se jeste li se do sada ikada osramotili? Ako mislite da jeste, kako to znate, kako su drugi reagirali, jesu li vas ogovarali, kritizirali, rugali vam se, upućivali vam sažaljivajuće poglede? Imate li za to zaista dokaze ili samo mislite da oni nešto loše misle o vama? Nadalje, pokušajte napisati na papir tvrdnje koje govore protiv moguće osramoćenosti. Ako otežano smišljate tvrdnje, zamislite da prijatelj traži vašu pomoć. Što biste mu rekli? Odaberite one tvrdnje u koje najviše vjerujete i istaknite ih na vidljivo mjesto te ih ponavljajte kad god vas »ulovi« strah prije izlaganja. Cilj je da vam te misli postanu automatske i da zamijene one katastrofične i netočne.

Razmislite vidi li se strah koji osjećate, provjerite to s drugima. Zapitajte se koliko ste ljudi gledali tijekom izlaganja i što ste na njima vidjeli. Ako niste vidjeli strah, to je dokaz da se on ne vidi, a ne da ga osoba nije imala. Ako ste vidjeli neke znakove, je li osoba imala vašu naklonost i razumijevanje ili ste bili spremni rugati joj se zbog toga? Vjerujte, publika je uvijek na vašoj strani jer želi da uspijete baš kao što vi želite da izlaganja drugih prođu dobro.

Važno je razmisliti da je u redu bojati se. Strah je normalan osjećaj i smije biti prisutan. Vremenom će proći, a vaš je zadatak usmjeriti se na sadržaj koji želite prenijeti publici.

### Naučite umiriti tijelo i znakove straha

Strah se očituje u našim tjelesnim promjenama i već jednostavnim opuštajućim disanjem možete smanjiti osjećaj ubrzanog lupanja srca, znojenja i drugih znakova. Trbušno disanje može mnogo pomoći. Udišite polako kroz nos tako da vam se pomiče trbuh. Tako ćete znati da se ošit podiže i da dišete dublje te održavate tijelo u ravnoteži, smanjujući znakove straha. Izdišite polako i nešto dulje od udisanja. Takvo disanje važno je uvježbavati i preporuka je da ga vježbate pet minuta dnevno. Nakon dva tjedna odlično ćete

ovladati tehnikom i moći ćete nadgledati znakove straha. I drugi oblici opuštanja poput mišićne progresivne relaksacije mogu vam pomoći.

Imajte na umu da prije izlaganja ne upotrijebite previše kofeina, nikotina, da jedete, da budete odmorni i naspavani i da ne uzimate alkohol jer sve to može utjecati na naše tijelo, izazivajući promjene koje će vas dodatno smetati, plašiti i osjećati ćete da ne možete upravljati strahom.

### Pripremite se i dobro uvježbajte svoje izlaganje

Ništa neće pomoći ako niste pripremljeni za izlaganje. Pažljiva priprema može povećati vašu sigurnost u ono što govorite. S obzirom na to da najčešće izlažete neki sadržaj u obliku prezentacija, slijede važni savjeti da bi prezentacija bila bolja. Pripremiti se za izlaganje znači dobro razmisliti kakva je korist predavanja za publiku. Trebate se upitati i pažljivo odgovoriti na tri pitanja:

- što je moja poruka? (to je ono što želim da ljudi upamte i shvate iz moje prezentacije);
- tko je moja publika? (Što će im se svidjeti? Što će doprijeti do njih? Što trebaju ili žele od mene?);
- što bih želio/željela da ti ljudi učine ili osjećaju kada završim?

Odgovorivši na ta pitanja, možete započeti pripremati stvarni sadržaj prezentacije — jednostavan, usredotočen na najvažnije stvari koje želite reći i kojim ćete ostvariti odnos s publikom na osobnoj razini kao da razgovarate s nekim koga poznate.

Otklonite moguće izvore stresa tako što ćete se unaprijed detaljno raspitati o tehničkim detaljima: koliko vremena imate na raspolaganju (zapamtite — kraće izlaganje zahtijeva veću pripremu!); kako izgleda prostor u kojem ćete izlagati; kakva vam je tehnička oprema na raspolaganju; hoće li vas netko najaviti; govorite li jedini ili iza nekoga (ako da, o kojim se temama govori prije vas); hoće li biti vremena za raspravu. Svoj sadržaj prilagodite vremenu, publici i tehničkim zahtjevima.

Pri pripremi sadržaja pripazite da informacije budu jasno oblikovane da ne biste publiku opteretili informacijama »bez glave i repa«. Provjerite jesu li sve informacije jasno povezane i vode li k istom zaključku. Osmislite neku »udicu« kojom ćete na početku privući pažnju publike. Ne zaboravite na dojmljiv zaključak. Važan je i izgled vaše prezentacije. Dobro vizualno oblikovana prezentacija ne samo da će pomoći publici u lakšem praćenju već će i podijeliti njihovu pažnju pa neće cijelo vrijeme gledati u vas.

Sljedeći je korak dobro uvježbati pripremljeno izlaganje. Boljim poznavanjem sadržaja izlaganja trema pri izvedbi bit će manja, zvučat ćete prirodnije i spontanije. Naime, ukoliko sadržaj svoje prezentacije ne znate dobro, usmjerit ćete se na prisjećanje onoga što trebate reći. Posljedica je da ne gledate u publiku, nepotrebno zastajkujete u govoru, počinjete zamuckivati što, potpuno nepotrebno, daje dokaz da niste uspješni, a vaša trema raste. Osim toga, jedino uvježbavanjem možete provjeriti stvarno trajanje izlaganja i stižete li sve ispričati u zadanom vremenu.

### Smjernice za uvježbavanje izlaganja:

- izgovarati naglas u sličnoj prostoriji;
- kontrolirati vrijeme (štoperica);
- ispričati pred drugom osobom ili se snimati;
- iskoristiti povratne informacije o kvaliteti glasa, skraćivanju, držanju tijela i gestikuliranju.

### Za vrijeme izlaganja

Ponavljajte svoje pozitivne misli. Imajte ih na papiru ili mobitelu tako da ih ne biste zaboravili. Nekoliko takvih misli prije početka izlaganja mogu značajno smanjiti vaš strah (npr. »U redu je da me strah. Ovo traje samo dvadeset minuta i nakon toga je gotovo. Nikada se nisam osramotila do sada, pa zašto bih sada. Publika je na mojoj strani. Spremna sam.«).

Mirno dišite i koncentrirajte se na ono što govorite, a ne kako govorite. Imajte vodu pri ruci, može vam dati sigurnost. Ako ne znate gdje biste s rukama, držite olovku. Pogled prema publici usmjerite blago iznad glava slušatelja (tako vam njihova lica neće odvlačiti pažnju, a ostavljat ćete dojam da ih gledate i da upravo njima govorite).

Razmišljajte o tome što pričate, a ne što sve može poći po zlu. Dogodi li se slučajno da ne znate nastaviti, nasmiješite se, ostanite u prostoriji, priznajte da ste se malo izgubili. Pitajte ima li netko kakvih pitanja do sada. Dišite i za deset sekundi bit ćete spremni nastaviti dalje. Nakon toga vi ste pobednik jer svijet se neće srušiti nakon tog događaja.

Najbolje što možete napraviti za sebe jest djelovati na svoje ponašanje i izlagati što više. Imate li mogućnost izlaganja pred drugima, prihvatite ju. Izbjegavate li to, izlaganje će se činiti kao veliki izvor opasnosti čime ćete održavati svoj strah. Tako se sigurno nećete osjećati dobro, a moguće je da ćete imati i posljedica jer ne prihvaćate neke od obveza, primjerice školskih, aka-



demskih, poslovnih ili društvenih. Ne zaboravite — izlaganje pred publikom vještina je koju možete razvijati. Iskustvom postajemo bolji, a smanjuje se i trema. Da bismo to postigli, potrebno je mnogo vježbe i situacija javnog izlaganja.

---

**Literatura:**

- Uvodić-Vranić, IJ. (2016). Devet vježbi opuštanja na kauču. Zagreb: Petkom u pet.  
Weissman, J. (2010) Najbolji presenter. Zagreb: Mate.  
Weissman, J. (2006) Presentacijom do uspjeha. Zagreb: Mate.

---

**○ autoricama:**

Dr. sc. Tanja Jurin specijalistica je kliničke psihologije i viša asistentica/poslijedoktorandica na Katedri za kliničku i zdravstvenu psihologiju Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Posjeduje višegodišnje iskustvo u psihodijagnostici, savjetodavnom i terapijskom radu. U svojem znanstvenom radu bavi se anksioznom osjetljivošću, stresom seksualnih manjina (posebno transseksualnih osoba) te istraživanjem ljudske seksualnosti.

Dr. sc. Aleksandra Huić viša je asistentica/poslijedoktorandica na Katedri za socijalnu psihologiju Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Više od deset godina predaje različitim strukama i drži edukacije o komunikacijskim i prezentacijskim vještinama te o suočavanju sa stresom. U svojem znanstvenom radu istražuje bliske odnose, stereotipe i predrasude prema ženama i homoseksualcima te rizične i zaštitne faktore problematičnog kockanja adolescenata.

## Kada misli začaraju tugu: o kognitivno-bihevioralnoj terapiji depresije

---

Doris ČURŽIK

Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet u Zagrebu

Mnogi ljudi depresivnih simptoma imaju zajedničku pomisao — sa mnom nešto nije u redu. Štoviše, neki strahuju da bi zbog takva stanja mogli izgubiti razum. Dobronamjerni savjeti okoline da bi se samo trebao dovesti u red obično previše ne pomažu pri rješavanju tog problema. Iako vam se može činiti da ste u svojoj borbi protiv depresivnih simptoma usamljeni i da se drugi rijetko nalaze u stanju poput vašega, činjenice govore drukčije. Mnogo se ljudi ponekad osjeća deprimirano pa se procjenjuje da jedna od četiriju osoba tijekom života iskusi značajnije depresivno stanje.

Depresija se može javiti u bilo kojem razdoblju života, neovisno je li osoba povučena ili društvena, bogata ili siromašna, mlada ili stara. Pojam depresije u svakodnevnom se rječniku odnosi na skupinu simptoma poput dugotrajnijeg tužnog raspoloženja, gubitka interesa, pojačane samokritičnosti i osjećaja krivnje, gubitka energije, poteškoća koncentracije, socijalnog povlačenja te promjena u količini apetita i sna. Pojedinaac je nerijetko usmjeren negativnom analiziranju svoje ličnosti, budućnosti i zbivanja u okolini. Simptomi depresije očituju se stilom razmišljanja, tjelesnim stanjem i emocionalnim doživljajem osobe s tim poteškoćama. Budući da je riječ o poremećaju raspoloženja, depresivne osobe često opisuju značajno sniženo raspoloženje u trajanju od najmanje dva tjedna.

U blažih oblika depresije značajno sniženo raspoloženje obično nije prisutno tijekom čitavoga dana, već je riječ o povremenim epizodama doživljaja nerasploženosti i deprimiranosti. Pozitivna iskustva tim osobama mogu podići raspoloženje, no ono se lako može povratiti pojavom čak i manjih razočaranja. Sniženo raspoloženje može pokazivati i dnevne fluktuacije, stoga se

neki pojedinci osjećaju lošije ujutro, a relativno bolje tijekom poslijepodneva. Ta se pojava naziva diurnalnom varijacijom koja obično prati ozbiljnija stanja depresije. Nerijetka je i pojava izraženije tjeskobe. Mišljenje depresivnih osoba posebno je negativno obojeno što značajno doprinosi nastanku i održavanju toga stanja.

Kao što je već spomenuto, depresivna osoba pokazuje sklonost doživljavanja sebe u negativnom svjetlu. Misli su usmjerene obično na vlastito loše stanje te na negativno viđenje svijeta kao mjesta prepunog prepreka i problema. Nadalje, nerijetko je prisutno razmišljanje da depresija nikada neće proći i da ništa neće pomoći. Uz promijenjeno emocionalno stanje i način razmišljanja, depresija se očituje i nekim fiziološkim karakteristikama kao što su predug san ili nesanica, gubitak apetita ili pojačani apetit te smanjeni seksualni interes. Zbog manjka energije i bezvoljnosti ljudi često prestaju činiti stvari koje su im nekada bile ugodne što povratno dovodi do nezadovoljstva zbog neaktivnosti i tako se stvara začarani krug depresije. Naposljetku, mnoge depresivne osobe zabrinute su zbog odnosa s drugim ljudima. Nerijetko se javlja nezadovoljstvo komunikacijom s članovima obitelji ili ostalim bliskim osobama. Zbog zaokupljenosti vlastitim negativnim mislima, što povratno djeluje na pažnju, depresivne osobe često izbjegavaju druženja u velikim skupinama. Čest je i doživljaj usamljenosti uz istovremeno prisutnu želju za izbjegavanjem društvenih odnosa.

Iako subjektivno može prevladavati doživljaj pesimizma i obeshrabrenosti, većina depresivnih stanja ipak je podložna terapijskim tretmanima, bilo da je riječ o lijekovima, psihoterapiji ili sklopu obaju pristupa. Pomoć ipak vrijedi potražiti. Od suvremenih psihoterapijskih pristupa posebno se ističe kognitivno-bihevioralna terapija (KBT) koja se kroz desetljeća višestrukih znanstvenih evaluacija pokazala veoma učinkovitom u tretmanu tih vrsta psihičkih poteškoća. Cilj sljedećega odlomka približiti je upravo taj pristup tretmanu depresivnih smetnji.

KBT depresije temelji se na pretpostavci da misli i ranije stečene prosudbe prethode i određuju emocionalni doživljaj. Drugim riječima, kako neku situaciju interpretiramo i kako o njoj mislimo, određuje kako ćemo se u pogledu nje i osjećati. Iz navedenog slijedi da se depresija razvija kada se stvori navika sagledavanja situacija na negativan i pristran način, dovodeći tako povratno do čestih doživljaja sniženog i tužnog raspoloženja.

Nadalje, kognitivno-bihevioralni terapeuti sugeriraju da je depresija uzrokovana zajedničkim djelovanjem neprilagođenih misaonih procesa i ponašanja potaknutih spomenutim načinom razmišljanja (npr. »Bit ću svima dosadan, radije neću izaći van s prijateljima.«). Budući da je riječ o naučenim obrascima mišljenja i ponašanja, unutar KBT-a pojedinac uči nove vještine usmjerene mijenjanju misli, a time i raspoloženja, kao i sposobnosti suočavanja sa svakodnevnim poteškoćama i stresorima. Dakle, mijenja li osoba vlastite misli i ponašanja, slijedi i promjena raspoloženja i emocionalnog doživljaja.

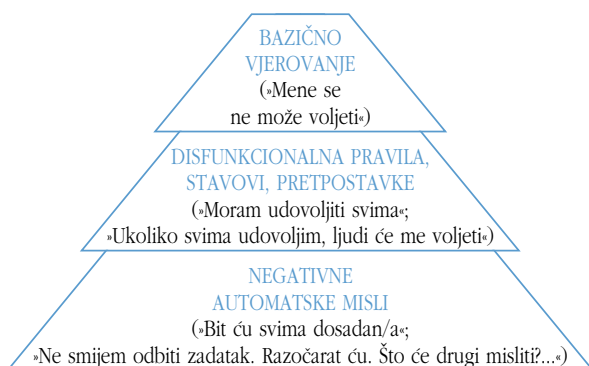
Kognitivni dio KBT-a uči pojedinca uočiti iskrivljene načine mišljenja i stvaranja prosudbi. Takvi su obrasci poznati pod nazivom negativne ili disfunkcionalne sheme, pretpostavke i pravila podređene bazičnom vjerovanju. Bazično vjerovanje obuhvaća temeljnu pretpostavku pojedinca koja određuje način kako doživljava sebe i svijet koji ga okružuje. Zbog takve dugotrajne navike doživljavanja zbivanja, s vremenom se vjerovanja prestaju uočavati i preispitivati. Jednostavno rečeno, bazična su vjerovanja čvrsto ukorijenjena pretpostavke u podlozi razmišljanja i percepcija depresivnih i anksioznih osoba. Točnije, predstavljaju temeljna vjerovanja koje pojedinac ima o sebi nastala rano tijekom života na temelju vlastitoga iskustava. Bazična vjerovanja depresivnih osoba nerijetko glase: »Ja ne vrijedim.«, »Mene se ne može voljeti.« ili »Neadekvatan sam.«. Budući da depresivne osobe često ne preispituju svoja vjerovanja, već ih doživljavaju kao činjenicu ili istinu, njihova su ponašanja i misli vođena tim vjerovanjem.

Bazična vjerovanja slikovito možemo prikazati vrstom filtera kojim gledamo svijet i sebe (Slika 1.). Njihovim utjecajem nastaju spomenuta posredujuća vjerovanja, pravila i pretpostavke koje oblikuju naše mišljenje vezano uz različite situacije. Posredujuća vjerovanja predstavljaju svojevrсна pravila za život koja stvaramo da bismo se lakše nosili s bazičnim vjerovanjem. Pretjerano kruta pravila za život naposljetku proizvode negativne i iracionalne misli vezane uz specifične situacije. Ako je bazično vjerovanje depresivne osobe »Mene se ne može voljeti.«, iz njega osoba može razviti stav »Užasno je biti nevoljen.«, posredujuće vjerovanje i pravilo »Moram udovoljiti svima.« te pretpostavku »Ukoliko svima udovoljim, ljudi će me voljeti.«.

Disfunkcionalne posredujuća vjerovanja mogu utjecati na sagledavanje određene situacije proizvodeći negativne automatske misli. Točnije, misli ili predodžbe koje zamjećujemo da prolaze našim umom vezane uz različite si-

tuacije. Negativne automatske misli brze su i procjenjujuće te se stvaraju kao reakcija na neku situaciju. Njihova je pojava spontana (zato kažemo da su automatske) te nisu rezultat dugotrajnog promišljanja i logičkog sagledavanja situacije. Automatske su misli, pozitivne ili negativne, prisutne u našem umu većinu vremena i često smo ih gotovo nesvjesni jer smo na njih naučeni i s vremenom ih prestajemo zamjećivati. Ono što zamjećujemo emocionalni su odgovori, ponašanja i tjelesne reakcije kojima su automatske misli prethodile.

Pogledajmo učinak negativnih automatskih misli na raspoloženje depresivne osobe. Primjerice, ako prijatelj depresivne sobe ne uzvratiti telefonski poziv, depresivna će osoba pod utjecajem opisanih misaonih obrazaca lako pomisliti »Ne zove me jer mu nije stalo do mene.«. Rijetko će se pojaviti alternativna, racionalna misao poput »Možda nije nazvao jer je ima posla.«. Budući da se prvotna automatska misao drži činjenicom, ona se ne preispituje i stvara doživljaj odbačenosti i tuge depresivne osobe.



Slika 1. Shematski prikaz češćih misaonih obrazaca depresivne osobe

Iako su negativne automatske misli svake osobe jedinstvene, mogu se svrstati u različite vrste obrazaca neprilagođenog mišljenja zajedničke deprimiranim i anksioznim osobama koje nazivamo kognitivnim distorzijama ili pogreškama u mišljenju. Neke od češćih jesu katastrofiziranje, crno-bijelo mišljenje, emocionalno zaključivanje i pretjerano generaliziranje. Katastrofiziranje možemo opisati kao često predviđanje malo vjerojatnog, pretjerano negativnog ishoda, primjerice »Osramotit ću se na ispitu i svi će to zapamtiti.«. Nadalje, crno-bijelo mišljenje prepoznat ćete kao razmišljanje »sve ili ništa«, odnosno doživljavanje situacije kroz dvije kategorije, primjerice »Ako ne položim ispit, neuspješan sam student.«. Emocionalno zaključivanje

odnosi se na vjerovanje da je nešto točno zato što se to jako osjeća, zane-marujući dokaze koji to opovrgavaju (»Toliko sam uznemiren da sam siguran da ću poludjeti.«). Naposljetku, pretjerano generaliziranje opisuje donošenje negativnih zaključaka koji nadilaze trenutnu situaciju (primjerice, »Mene nitko ne voli.«).

Mišljenje depresivnih i anksioznih osoba prepuno je negativnih automatskih misli i opisanih pogrešaka u mišljenju. Prvi je korak mijenjanje načina vlastitog mišljenja, a time i emocionalnog doživljaja, odnosno prepoznavanje vlastitih negativnih automatskih misli. Kada je misao prepoznata, potrebno ju je zamijeniti odmjerjenijim, racionalnim odgovorom i uočiti promjenu u emocionalnom doživljaju koja je rezultat ispravnog uvježbavanja te nove vještine. Nerijetko će pomoći pitanje »Što bih rekao prijatelju u istoj situaciji?« koje nas u većoj mjeri ograđuje od osobne (emocionalne) uključenosti i olakšava racionalan odgovor. Bihevioralni, tj. ponašajni dio te terapije odnosi se, primjerice, na povratak deprimirane osobe aktivnostima koje potiču ugodno raspoloženje, no uključuje i mnoge druge postupke koje vode stručnjaci.

Naposljetku, ukoliko se prepoznajete u tim opisima, važno je osvijestiti da depresija ne mora predstavljati zadani element u vašem životu. Kako ćete djelovati i nositi se s vašim mislima uvelike je određeno i vašom voljom. Mjesta bespomoćnosti nema, a stručna pomoć može biti od velikog značaja.

#### Literatura

- Barbarić, D. (2012). Pobjedite depresiju kognitivno-bihevioralnim tehnikama. Zagreb: Profil Multimedia. Centre for Clinical Interventions [http://www.cci.health.wa.gov.au/resources/infopax.cfm?Info\\_ID=37](http://www.cci.health.wa.gov.au/resources/infopax.cfm?Info_ID=37)

#### ○ autori:

- Doris Čuržik diplomirana je psihologinja s radnim iskustvom na Klinici za psihijatriju KBC-a Rebro i kao stručne savjetnice za psihološku pomoć Rektorata Sveučilišta u Zagrebu. Vanjska je suradnica u nastavi i doktorandica Katedre za kliničku i zdravstvenu psihologiju Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu. Aktualno dovršava supervizijski stupanj kognitivno-bihevioralne terapije. U svakodnevnom radu bavi se kognitivno-bihevioralnom terapijom osoba s anksioznim i depresivnim smetnjama kao i znanstveno-istraživačkim radom. Voditeljica je udruge za terapiju anksioznih i depresivnih smetnji Centar za psihološko usavršavanje u Zagrebu (kbtcpu.blogspot.com).

ZAHVALA SPONZORIMA

