ψ psychē

vol.4

ISSN 2623-6265 / UDK 159.9 / Naklada KSP “STUP”
Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu / Ivana Lučića 3, 10 000 Zagreb
Učestalost izlaženja: 1 godišnje / Rujan 2021

Psihologija ličnosti

PREGLEDNI RADOVI / ISTRAŽIVAČKI RADOVI / OSVRT

Psihologija ličnosti

VOL. 04

ψ psychē

ψ psychē

Časopis studenata psihologije

GLAVNI UREDNIK
Andrija Vrhovnik

ZAMJENICA GLAVNOG UREDNIKA
Tina Rukavina

UREDNICI
Marta Čuljat
Greta Gombar
Blanka Ivanović
Goran Posavec

LEKTORI ZA HRVATSKI JEZIK
Ivana Franjičević
Nikolina Matetić
Maja Omerzu
Ana Špišić
Matea Žnidarec

LEKTORI ZA ENGLESKI JEZIK
Mihael Željko Crnčec
Iris Delić
Tina Polašek

RECENZENTI
dr. sc. Ana Butković, izv. prof.
dr. sc. Doris Čuržik, klin. psih.
Nikola Erceg, asist.
mr. sc. Katarina Faraguna
dr. sc. Zvonimir Galić, izv. prof.
dr. sc. Ivana Hromatko, izv. prof.
dr. sc. Aleksandra Huić, doc.
dr. sc. Tanja Jurin, doc.
Iva Kapović, asist.
dr. med. Alemka Kulenović Somun
Jasmina Mehulić, asist.
dr. sc. Una Mikac
dr. sc. Maja Parmač Kovačić, doc.
Martina Pocrnić, asist.
dr. sc. Blaž Rebernjak, doc.
dr. sc. Majda Rijavec, prof.
dr. sc. Mitja Ružojčić
mr. sc. Ena Uzelac, asist.
dr. sc. Andrea Vranić, izv. prof.
dr. sc. Tena Vukasović Hlupić, doc.

DIZAJN I PRIJELOM
Kristina Majer
Marija Magdalena Šamal

SADRŽAJ

Poruka uredništva **5**

PREGLEDNI RADOVI

Adaptivnost psihopatije
— Ivana Kovačević **11**
Antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatija
— Tihana Poslon **22**
Karizma: kojim crtama ličnosti raspolažu rođeni vođe?
— Bianka Crnković **38**
Ličnost ekstremnih sportaša
— Monika Gorkič **50**
Ličnost i očekivana životna dob: tko će prije, a tko će kasnije?
— Karlo Szabo **60**
Ličnost i vjerovanja u paranormalno
— Larissa Hasanbegović **72**
Ličnost i situacija: vječna debata
— Lora Čuljak **79**
Ličnost i videoigre
— Petar Blažanović **90**
Ličnost iz evolucijske perspektive
— Lucija Blaževski **103**
Ličnost kao prediktor prilagodbe na pandemiju
— Nikolina Vukšić **118**
Ličnost poduzetnika - što je potrebno za uspjeh?
— Matea Gugo **131**
Međugeneracijske promjene u narcizmu
— Ana Schauperl **145**
Mehanizmi obrane ovisnika o psihoaktivnim tvarima
— Dragana Đokić **154**
(**Ne**)**Sveto trojstvo: Mračna trijada u menadžmentu**
— Mirela Baković **168**
Mrzim te, ne ostavljaj me: granični poremećaj ličnosti u romantičnim odnosima
— Adriana Borić, Karla Gale **182**
Neuropsihologija opsesivno-kompulzivnog poremećaja
— Marija Magdalena Šamal **197**
Optimizam, pesimizam i psihičko zdravlje
— Stefani Diatlovska **204**

Posljedice traumatske ozljede mozga: promjena ličnosti i kognitivni deficiti
— Lucija Žderić **218**
Postoji li "The Big One"?
— Lidija Krznar **233**
Procjena ličnosti na temelju životopisa
— Marina Bratić **244**
Razlike u ličnosti ljubitelja i vlasnika mačaka te ljubitelja i vlasnika pasa
— Goran Aurer **257**
Teorijske i psihometrijske značajke Myers-Briggs indikatora tipova (MBTI) i njihove implikacije za praktičnu upotrebu instrumenta
— Filip Mlinarić **266**
Uloga ličnosti u bihevioralnom marketingu
— Marija Vlahović **278**
Veliki podaci u psihologiji ličnosti
— Zrinka Bakić **288**

ISTRAŽIVAČKI RADOVI

Čimbenici prilagodbe ključnih radnika za vrijeme krize uzrokovane COVID-19
— Lucija Žderić **301**
Jesu li otporniji ujedno i sretniji? Konstrukcija novog Upitnika otpornosti
— Tanja Karakaš, Tea Lipovac, Marija Šmint, Slađana Vukojević **321**
Mijenjaju li djeca sve? Istraživanje seksualne želje kod žena bez djece i onih s djecom
— Matea Markotić **340**
Psihopatija i uspješnost detekcije upravljanja dojmom na testovima ličnosti
— Valentina Ageljić, Josipa Milas, Katarina Jakubec, Dora Vuković **351**

OSVRT

Posljednji kralj Škotske (2006) - Osvrt na film
— Tomislav Laljak **371**

Upute za autore 375

PORUKA UREDNIŠTVA

Dragi čitatelji,

protekla je godina za mnoge bila burna i puna izazova. Veseli nas što smo usprkos izvanrednim okolnostima uz vašu potporu uspješno iznjedrili novi broj Psychēa, i to s dosad najvećim brojem objavljenih radova! Posebno smo ponosni što imamo priliku objaviti četiri istraživačka rada koji predstavljaju vrijedan studentski doprinos znanosti i zadužuju nas da nastavimo s uredničkim radom kako bismo svojim autorima pružili priliku da ostvare svoje istraživačke interese.

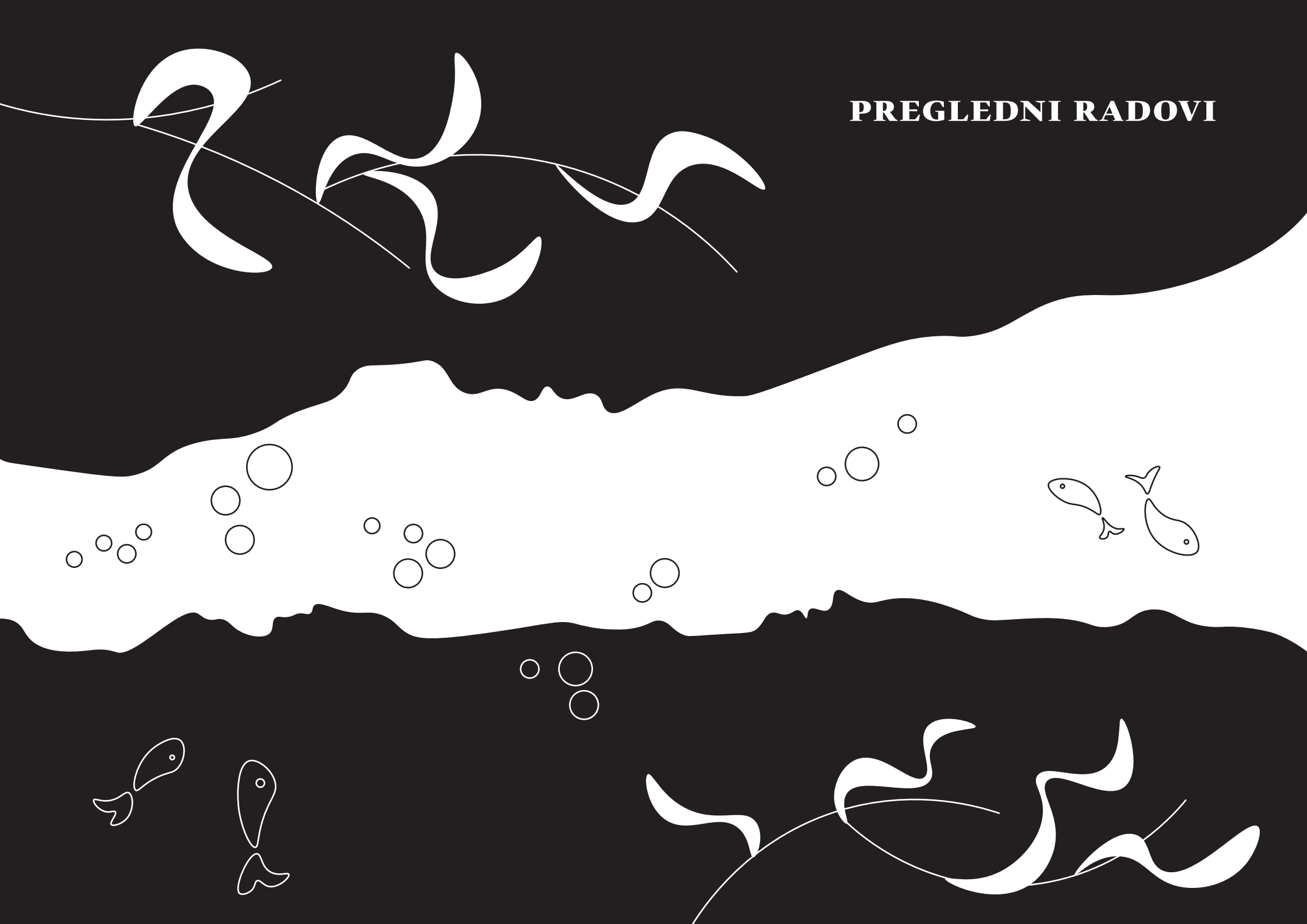
Ovogodišnja je tema psihologija ličnosti pa u ovom broju časopisa možete pronaći zaista raznovrsne članke - ovo je područje široko i primjenjivo na različite sfere života, a autori su u osmišljavanju tema bili vrlo kreativni i uložili su puno vremena u razradu svojih tekstova. U ovom broju pronaći ćete odgovore na različita pitanja, od toga kojim crtama ličnosti raspolažu rođeni vođe, preko toga kako je ličnost povezana s očekivanom duljinom života, do toga jesu li vlasnici mačaka u prosjeku savjesniji ili otvoreniji od vlasnika pasa.

Voljeli bismo zahvaliti svojim autorima na motivaciji, strpljenju i trudu koji su uložili u stvaranje svojih radova, kao i na povjerenju koje su iskazali svojim urednicima. Također zahvaljujemo svim recenzentima, a posebno onima s našeg matičnog odsjeka koji već četvrtu godinu za redom entuzijastično podržavaju naš rad i osiguravaju stručnost tekstova koje objavljujemo. Naposljetku, važno nam je zahvaliti lektorima i dizajnerima koji su jezično i vizualno zaokružili ovo izdanje i bez kojih ne bismo ostvarili ovu razinu kvalitete. Zahvalni smo i na financijskoj potpori koju kontinuirano ostvarujemo kroz natječaje, a koja nam omogućuje da Psychē bude besplatan za sve čitatelje.

Nadamo se da ćete iz ovog broja saznati nešto novo, a možda i biti inspirirani da iduće godine (ponovno) postanete naši autori. Veselimo se suradnji!

Uredništvo Psychēa

PREGLEDNI RADOVI



Adaptivnost psihopatije

Ivana Kovačević

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-1133-3682

SAŽETAK

ključne riječi: adaptivnost, psihopatija, strategija

U okviru evolucijske psihologije, gotovo svaka ljudska karakteristika i ponašanje tumači se kao posljedica adaptacije, egzaptacije ili kao nusproizvod tih procesa. Koristi socijalno poželjnih crta ličnosti su jasne, no i brojne naizgled nepoželjne karakteristike mogu se provući kroz ovakvo tumačenje. Psihopatija, kao specifičan konstrukt, okuplja brojne nepoželjne ljudske osobine poput grandioznosti, egocentrizma, nedostatka emocionalnog doživljavanja i manjka brige za druge ljude. Međutim, pojedinci sa psihopatskim karakteristikama ličnosti se često mogu vrlo dobro uklopiti u svakodnevni život. Razlikujemo primarnu ili „uspješnu" i sekundarnu ili „neuspješnu" psihopatiju. Za „uspješnu" psihopatiju je karakteristično da se koriste manipulativne i prevarantske sposobnosti kako bi osoba stekla najviše resursa uz minimalan trud, pa se tako nerijetko veže uz vodeće pozicije ili visoki status. „Neuspješna" psihopatija je pak povezana s većim kriminalitetom i lošijim životnim ishodima. Dok se većina poremećaja ličnosti još uvijek smatra patologijom, psihopatija se sve češće promatra kao adaptivna strategija. Ovaj rad će se baviti razjašnjavanjem na koje načine je psihopatija imala ili može imati adaptivnu vrijednost te u kojim se područjima života psihopatske karakteristike smatraju prednostima.

ABSTRACT

key words: adaptation, psychopathy, strategy

Through the framework of evolutionary psychology, almost every human characteristic and behavior is interpreted as a product or byproduct of adaptation or exaptation. The benefits of socially desirable personality traits are clear, but a number of seemingly undesirable characteristics can also be interpreted as adaptive. Psychopathy, as a specific construct, encompasses numerous undesirable traits such as grandiosity, egocentrism and a lack of emotional capacity and empathy. However, individuals with psychopathic personality traits often fit into everyday life very well. Psychopathy is differentiated into primary or „successful" psychopathy and secondary or „unsuccessful" psychopathy. Individuals with „succesful" psychopathic traits use their abilities of manipulation and deception in order to gain the most resources with minimal effort, and often find themselves in leadership or high status positions. Conversely, „unsuccessful" psychopathy is associated with higher criminality and poorer life outcomes. While most personality disorders are still considered to be pathologies, psychopathy is increasingly being viewed as an adaptive strategy. This paper will clarify the ways in which psychopathy was and is a valuable adaptive strategy and in which areas of life psychopathic characteristics can be considered as advantages.

UVOD

Podrijetlo crta ličnosti i ponašanja sve je češći predmet interesa brojnih znanstvenika, a različiti su pristupi i teorije kojima se njihov nastanak pokušava objasniti. Evolucijska psihologija, kao relativno mlada grana psihologije, dosad je ponudila zanimljiva objašnjenja i teorije o nastanku ljudske osobnosti. Općenito, evolucijske teorije pretpostavljaju kako je kroz čitavu prošlost tijelo oblikovano kako bi bilo optimalan alat za uspješno preživljavanje, prilagođavajući se uvjetima života u kojima su živjeli naši preci. Drugim riječima, prenosile su se one karakteristike koje su pridonosile uspješnoj reprodukciji i duljem životu. Na tragu tih teorija, evolucijska psihologija pokušava objasniti ljudski um i ponašanje, pretpostavljajući da su psihološki procesi služili kao pomagalo pri reprodukciji i preživljavanju te da su samim time, baš kao i tijelo, produkt oblikovan milijunima godina kroz procese prirodnog i spolnog odabira (Kardum, 2004). Objašnjenje nastanka nekih emocija ili kognicija stoga nužno započinje njihovim doprinosom preživljavanju i reproduktivnoj uspješnosti nositelja tih sposobnosti u tadašnjem okruženju (Buss, 2015).

Ljudske karakteristike poput empatije, koja vodi do prosocijalnog ponašanja, korisne su u preživljavanju. Evolucijski psiholozi vjeruju da se ljudi prosocijalno ponašaju zbog tri čimbenika koja su se evolucijom urezala u naše gene: selekcije srodnika, norme uzajamnosti i sposobnosti za usvajanjem socijalnih normi (Aronson i sur., 2005). Naime, kako je prijenos gena u sljedeću generaciju jedna od temeljnih pokretačkih sila evolucije, postulira se da se poriv za pomaganjem srodnicima, s kojima djelomično dijelimo genetski sastav, održao jer su jedinke koje su čuvale svoje srodnike od opasnosti imale veću frekvenciju prenošenja gena u idući naraštaj. Drugim riječima, ako se obiteljska zajednica međusobno čuva, veća je vjerojatnost da će preživjeti. Međutim, ljudi se često altruistično ponašaju i prema potpunim strancima. Ovo se objašnjava normom uzajamnosti – kada nekome pružimo pomoć, očekujemo da će nekada u budućnosti i oni nama pomoći, što povećava naše šanse za preživljavanje. Isto tako, kroz godine evolucije razvile su se razne socijalne norme poput onih o tome koje je ponašanje prihvatljivo, a koje nije. Pomaganje drugima predstavlja važnu normu u gotovo svim kulturama, a s obzirom na to da su ljudi vođeni potrebom za socijalnom prihvaćenošću koja im osigurava preživljavanje, primjereno je da se na taj način uči i altruizam. Ljudima je važno da budu prihvaćeni u društvu kako bi bili u mogućnosti koristiti zajedničke resurse i zato se priklanjaju socijalnim normama kako bi spriječili socijalno odbacivanje. Imajući ovo na umu, može biti nejasno zašto su se održale karakteristike poput impulzivnosti, neuroticizma, emocionalne nestabilnosti i drugih osobina koje su u sukobu s uvriježenim društvenim normama i smatraju se nepoželjnima. Nameće se razmišljanje kako su one morale predstavljati određenu adaptivnu prednost jer se inače takvi fenotipi ne bi održali.

Gore opisane karakteristike se često pojavljuju u poremećajima ličnosti koje DSM-5 definira kao trajne obrasce nefleksibilnog i neprilagođenog ponašanja i mišljenja koji pojedincu donose znatne teškoće u socijalnom i profesionalnom životu, a mogu izazvati jad i patnju (Američka psihijatrijska udruga, 2013). Jedan od poremećaja ličnosti iz čijeg imena se može prepoznati da je u sukobu s društvenim normama je antisocijalni

poremećaj ličnosti. On se svrstava u skupinu dramatičnih poremećaja ličnosti koje karakteriziraju pretjerana emocionalnost, nepredvidljivost i prevrtljivost, a za što se smatra da je evolucijski bilo korisno u privlačenju pažnje pri pojavi raznih nedaća u okolini i dobivanju pomoći od drugih (Molina i sur., 2009). Uz antisocijalni poremećaj ličnosti često se spominje i psihopatija, konstrukt koji predstavlja konstelaciju brojnih osobina ličnosti od manipulacije, preko impulzivnosti pa sve do agresije (Hare, 2003). Budući da je karakteriziraju društveno nepoželjna ponašanja, pojavljuje se pitanje kako se psihopatija održala u zajednici koja općenito cijeni i njeguje altruizam. Čini se da su sposobnosti manipulacije i obmane bile korisne u preživljavanju na neki jedinstven način koji ne obuhvaća prosocijalno ponašanje. Cilj ovog članka je dublje istražiti na koji su način te karakteristike mogle biti adaptivne u ljudskoj evolucijskoj prošlosti i pronalaze li svoje mjesto i u današnjemu svijetu.

PSIHOPATSKA LIČNOST

Psihopatija se najčešće definira kao klinički sindrom koji je okarakteriziran izraženim emocionalnim deficitima i antisocijalnim ponašanjima (Hall, 2004). Nerijetko se poistovjećuje s antisocijalnim poremećajem ličnosti, no zapravo se radi o dva povezana, ali različita klinička sindroma. Psihopatska ličnost predstavlja empirijski konstrukt sastavljen od emocionalne i ponašajne dimenzije, dok je antisocijalni poremećaj ličnosti formalna dijagnoza u DSM-5 (Jakšić i sur., 2012). Jakšić i suradnici (2012) navode kako postoji određeno dijagnostičko preklapanje između ova dva poremećaja kod ovisnosti o drogama i narcističkog poremećaja ličnosti međutim antisocijalni poremećaj ličnosti pokazuje veći komorbiditet s raznim drugim psihijatrijskim dijagnozama. On ima i veću prevalenciju u forenzičkoj populaciji, a psihopatija je bolji prediktor devijantnih ponašanja i činjenja kaznenih prekršaja. Dakle, antisocijalno se ponašanje javlja i kod psihopatije međutim nije motivirano potrebom za nečim materijalnim kao kod antisocijalnog poremećaja ličnosti, već se izvodi impulzivno, vođeno uzbuđenjem (Davidson i Neale, 1999).

Ljudi često povezuju osobe sa psihopatskim karakteristikama ličnosti s iznadprosječnom inteligencijom i izvanrednim sposobnostima snalaženja u svakodnevnim situacijama (Salekin, 2004). Furnham i suradnici (2009) od sudionika su tražili da procijene koliko se zadane tvrdnje slažu s pojmom psihopatije. Pokazalo se kako je većina sudionika povezivala psihopatiju uz rečenice poput „Psihopati su često iznadprosječno inteligentni“ ili „Psihopati imaju dobro razvijene socijalne vještine i kompetentni su u raznim situacijama“. Meta-analiza O'Boylea i suradnika (2013) je pokazala kako takva veza u stvarnosti ne postoji, već se radi o posljedici laičkog povezivanja inteligencije s emocionalnom hladnoćom i zanemarivanjem socijalnih normi. Upravo je siromaštvo emocija, kako neugodnih tako i ugodnih, temeljna karakteristika psihopatskih ličnosti (Hall, 2004). Postoje nalazi koji sugeriraju da osobe sa psihopatskim karakteristikama ličnosti nemaju uistinu smanjeno afektivno doživljavanje, već da takve osjećaje potiskuju ili preusmjeravaju u agresiju (Hall, 2004). Vjerojatno je da doživljavaju osjećaje poput

krivnje, no možda nisu svjesni da bi se nekog postupka trebali sramiti ili se pokušavaju obraniti od tih osjećaja na način da su nasilni prema onima koji ih pokušavaju osramotiti (da Silva, 2015). Takvi se obrambeni procesi ignoriranja emocionalnih doživljaja odvijaju na nesvjesnoj razini, a nakon određenog vremena poricanja tih osjećaja se smanjuje vjerojatnost da će osoba takve emocije uopće doživjeti pa one postaju potpuno potisnute. Uz niz emocionalnih simptoma, sa psihopatskim karakteristikama ličnosti povezan je i obrazac ponašajnih simptoma poput kriminalnih aktivnosti i nasilja (Blair i sur., 2006).

Predloženi su različiti modeli o strukturi psihopatske ličnosti. Jedan od prvih predloženih je dvofaktorski model koji pretpostavlja kako su u podlozi takve ličnosti dvije glavne facete, emocionalno-interpersonalna i faceta socijalne devijantnosti (Hall i sur., 2004). Kod različitih će pojedinaca ove dvije facete biti različito izražene, točnije kod nekih će se više manifestirati emocionalno-interpersonalna, dok će kod drugih biti izraženija faceta socijalne devijantnosti. Hall i suradnici (2004) navode kako je pronađena povezanost između izraženosti ovih faceta i socioekonomskog statusa pojedinaca; socijalna se devijantnost povezuje s nižim, a emocionalno-interpersonalna faceta s višim socioekonomskim statusom. Za potonju se također vežu dominantnost, sklonost instrumentalnoj agresiji, niska anksioznost i narcizam, dok se sklonost reaktivnoj agresiji, impulzivnost, potreba za uzbuđenjem, ovisnost o opojnim tvarima, visoka negativna emocionalnost i antisocijalna osobnost povezuju s facetom socijalne devijantnosti (Hall, 2004). Dio autora (Bronchain i sur., 2020) primjenjuje ovaj model, ali opisane facete tretira kao dvije vrste psihopatije, pa tako razlikuju primarnu i sekundarnu psihopatiju. Njihove su zajedničke osobine visoka hostilnost i izraženo antisocijalno ponašanje. Kod primarne su psihopatije manipulacija i antisocijalna ponašanja motivirana patološkim narcizmom, a karakteristična je izrazita izolacija od društva, izostanak empatije i osjećaja poput nervoze i krivnje. S druge strane, sekundarna psihopatija okarakterizirana je povišenom anksioznošću, impulzivnošću, antagonizmom i posjedovanjem osobina tipičnih za granični poremećaj ličnosti, a ponašanja su motivirana negativnim emocijama (Bronchain i sur., 2020). Dakle, u podlozi primarne psihopatije je emocionalno-interpersonalna faceta, a faceta socijalne devijantnosti zaslužna je za pojavu sekundarne psihopatije.

Neka kasnija istraživanja ponudila su trofaktorski model psihopatske ličnosti (Hall, 2004). Prvi faktor, arogantan i prevarantski interpersonalni stil, najviše je povezan s manipulacijom, grandioznošću, površnim šarmom i patološkim laganjem. Za sljedeći faktor, smanjeno afektivno doživljavanje, karakteristični su manjak empatije i pokajanja, izrazito površna afektivna stanja i nemogućnost preuzimanja odgovornosti, a najviše je povezan s nasiljem nad drugima (Hall, 2004). Posljednji faktor, impulzivno i neodgovorno ponašanje, povezan je s čestinom i ozbiljnosti uhićenja, ovisnosti o alkoholu ili ilegalnim drogama te brojem kriminalnih radnji pa se tako veže i uz impulzivnost, manjak realističnih ciljeva te sklonost dosadi i parazitskom načinu života koji podrazumijeva preživljavanje na račun drugih ljudi, odnosno okorištavanje tuđim postignućima (Hall, 2004). U širokoj je upotrebi i trijarhijska podjela psihopatske ličnosti koja podrazumijeva kombinaciju triju osobina: smjelosti, dezinhibicije i podlosti (Sutton i sur., 2020). Najčešća

je pretpostavka da sve ove karakteristike u populaciji postoje na kontinuumu, gdje se na krajevima kontinuuma nalazi samo jedan posto populacije, a oni su ekstremni slučajevi potpune psihopatske ličnosti.

ADAPTIVNA KORIST PSIHOPATIJE

Budući da se na gore navedene karakteristike većinski gleda negativno, teško je ne postaviti pitanje zašto su one opstale kroz niz godina prirodne selekcije. Kako su osobine poput sposobnosti za upravljanjem drugima, uvjerljivog laganja i manipulacije bile korisne i doprinosile preživljavanju i reprodukciji? Odgovor na ovo pitanje se može pronaći s gledišta evolucijske psihologije koja sugerira da su psihopatske osobine, baš kao i ostale ljudske osobine, socijalne strategije koje su pridonosile preživljavanju (Glenn, 2011). Osobine koje se vežu uz psihopatiju našim su precima koristile kako bi što lakše dolazili do sredstava nužnih za preživljavanje na način da kradu tuđe resurse, a nije strano bilo ni otimanje tuđih partnera. Češćim mijenjanjem partnera se smanjuje količina ulaganja u potomke, što ostavlja više sredstava za vlastito preživljavanje i ugodniji život, a to je takvim ličnostima možda važnije od postizanja reproduktivnog uspjeha (Glenn, 2011).

Selekcijski procesi nekada daju prednost različitim razinama neke osobine ovisno o okolinskim uvjetima, što se naziva ekološkom heterogenosti optimalnih ishoda (engl. *environmental heterogeneity in fitness optima*) (Glenn i sur., 2011). Na taj način, uz odgovarajuće uvjete, dobrobiti psihopatskih karakteristika nadilaze njihove troškove – kada su u prošlosti zavladali periodi nestašice raznih dobara, pojedinci koji se nisu ustručavali otimati od drugih, imali su veće šanse za preživljavanje. Slično objašnjenje nudi teorija životne povijesti koja sugerira kako bi pojedinci suočeni s kompromisima trebali rasporediti svoje vrijeme i energiju na način koji povećava njihove šanse za preživljavanje i reprodukciju (Buss, 2005). Teorija životne povijesti je proizašla iz znatno šireg biološkog pristupa, poznatog kao pristup optimalnosti, koji pokušava specificirati one strategije koje su nastale prirodnim odabirom u odsutnosti genetskih ili razvojnih ograničenja, uz pomoć analize troškova i koristi mogućih strategija unutar određene domene (Parker i Maynard Smith, 1991). Moguće je da je psihopatija ponašajna reakcija izazvana okolinskim uvjetima koji su pozitivno doprinosili preživljavanju pojedinca, prateći ideje teorije životne povijesti poput ranijeg početka seksualne aktivnosti, ulaganja u kratkoročne spolne odnose, a samim time i ranije razmnožavanje. Uzimajući u obzir kako su dvije glavne aktivnosti naših predaka bile preživljavanje i razmnožavanje, vidno je da su osobe sa psihopatskim ličnostima u njima mogle biti uspješne.

Još jedna evolucijska teorija pretpostavlja kako se ponekad odvija selekcija ovisna o frekvenciji (Glenn i sur., 2011). Naime, predloženo je da u populaciji mogu istovremeno postojati dvije strategije preživljavanja; jedna koja prevladava i druga čija je učestalost izrazito malena. Na taj način opstaju takozvane parazitske strategije preživljavanja – dok većina društva živi u suradnji, mali dio pojedinaca okorištava se njenim postignućima. Kada bi se frekvencija parazitskih strategija u populaciji povećala, preživljavanje tim načinom života ne bi bilo moguće. Može se zaključiti kako održavanje psihopatskih karakteristika ličnosti velikim dijelom ovisi upravo o njihovoj

prevalenciji u čitavoj populaciji koja je kroz godine evolucije kontrolirana prirodnim i spolnim odabirom. Na ovo se nadovezuje i koncept tzv. evolucijski stabilnih strategija, odnosno strategija koje će u prosjeku nadjačati bilo koju drugu strategiju kojom se pojedinci mogu služiti u natjecanju za resurse s drugim pojedincima, ali koje imaju dobre šanse i protiv pojedinaca koji se služe istom strategijom (Quigley, 2018). Dakle, evolucijski stabilna strategija je strategija koju niti jedna druga izvediva strategija ne bi mogla zamijeniti, pod uvjetom da dovoljan dio populacije usvoji istu strategiju (Brown i Choe, 2019). Logika evolucijski stabilnih strategija se često slikovito prikazuje pomoću jastrebova i golubica. Naime, jastrebovi se pri sukobu za resurse uvijek oslanjaju na borbu, neovisno o tome susreću li se s drugim jastrebom ili golubicom (Briffa i Lane, 2019). Na taj način pri susretu s drugim jastrebom u 50% slučajeva osvoje resurse, a u 50% slučajeva zadobivaju ozljede, dok se golubice u susretu s jastrebovima povlače pa je tada jastrebova dobit zagarantirana. S druge strane, golubice s drugim golubicama dijele resurse, a u sukobu s jastrebovima se povlače i tako uvijek izbjegavaju zadobivanje ozljeda, pa čak i po cijenu gubitka resursa. Isplativost neke strategije ovisi o cijeni mogućih ozljeda i o vrijednosti resursa za koje se pojedinac bori. Nijedna od ove dvije strategije ne bi dobro funkcionirala samostalno – jastrebovi bi prečesto bili ozlijeđeni ako se natječu isključivo s jastrebovima, a golubice bi brzo izgubile sve resurse ako u njihovu populaciju pristigne pojedinac koji se služi strategijom jastrebova (Quigley, 2018). Najbolje funkcionira kombinacija ovih dviju strategija – malo jastrebova u populaciji golubica ili malo golubica u populaciji jastrebova. Životne strategije osoba sa psihopatskim karakteristikama ličnosti mogu se usporediti sa strategijama jastrebova jer će se oni uvijek boriti za resurse, što je isplativo u okruženju pojedinaca koji koriste prosocijalne strategije nalik strategijama golubica. Opstanak psihopatskih karakteristika ličnosti kao evolucijske strategije stoga je moguć dokle god ta strategija nije dominantna, što potvrđuje i objašnjenje selekcijom ovisnom o frekvenciji – ekstremnih slučajeva psihopatskih ličnosti je u općoj populaciji vrlo malo.

Pronađena je i povezanost prethodno spomenutog faktora arogantnog i prevarantskog interpersonalnog stila s adaptivnim funkcioniranjem. Ova povezanost ukazuje na zaštitničku ulogu narcizma i prevarantskih karakteristika jer su one često popraćene niskim razinama anksioznosti i manjkom stresa, što pogoduje organizmu (Hall, 2004). Zanimljivo je da se psihopatija može povezati i s većom srećom i blagostanjem (Durand, 2018). Sretniji ljudi osjećaju se opuštenije, lakše donose odluke, sigurniji su u sebe te su sveukupno zadovoljniji životom (Moaser, 2016). Budući da osobe sa psihopatskim karakteristikama ličnosti najčešće nemaju osjećaj krivnje i općenito im je smanjeno afektivno doživljavanje, moguće je da ne doživljavaju stres i nelagodu u situacijama koje bi kod drugih osoba možda izazvale takve osjećaje. Izostanak osjećaja krivnje ili grižnje savjesti u odgovarajućim okolnostima može olakšati nabavu sredstava od drugih pojedinaca, a Glenn (2011) navodi kako je čak i u laboratorijskim uvjetima pokazano da krivnja uzrokuje altruistična ponašanja koja posljedično dovode do lošijih financijskih odluka. Nalazi o većem blagostanju kod osoba psihopatskih karakteristika ličnosti su nekonzistentni (Love i Holder, 2014; Durand, 2018) pa zahtijevaju daljnja istraživanja koja bi dodatno utvrdila jesu li takve osobe uistinu sretnije i kako veće blagostanje utječe na njihov život.

Nadalje, smišljanje strategija obmane i otimanja resursa zahtijeva manje energetsko ulaganje nego samostalno stjecanje dobara, što je jednako primjenjivo na današnje situacije kao i na evolucijsku prošlost jer je najlakši put često „preko tuđih leđa". Manipulativne sposobnosti pokazale su se izuzetno korisnima u postizanju ciljeva uz minimalno ulaganje sredstava i minimalan trud (Glenn, 2011). Pojedinci koji su posjedovali ove osobine lakše su prevarom i obmanama dostizali željeni status i potrebna sredstva, a da pritom nisu ulagali naročit trud ni trošili svoja već stečena sredstva. Ove su karakteristike također adaptivne dispozicije za socijalne sposobnosti poput vodstva i kognitivne sposobnosti kao što su fokusiranje i strateško razmišljanje (Bronchain, 2020). Budući da su skloni smišljanju načina na koje bi mogli prevariti druge, osobe sa psihopatskim karakteristikama ličnosti razvijaju razne strategije pomoću kojih to ostvaruju, istovremeno razvijajući svoje kognitivne sposobnosti, što im može biti korisno i u nekim drugim životnim okolnostima pa se tako vrlo dobro snalaze u ulogama vođa. Također je pronađena povezanost između psihopatije i emocionalne inteligencije (Grieve i Mahar, 2010), što podrazumijeva emocionalnu manipulaciju kako svojim partnerima tako i drugim pojedincima u svojoj okolini. Takve su sposobnosti korisne pri postizanju željenih ciljeva u odnosima, a visoka emocionalna inteligencija isto tako pomaže u simulaciji primjerenih emocija koje mogu biti korisne u manipulaciji.

U današnjem se svijetu također uočava adaptivnost ovih karakteristika, gdje pojedinci stječu status, imovinu i novac, a da je pritom jedini trud uložen u smišljanje raznih obmana i manipulativnih taktika. Osobe sa psihopatskim karakteristikama ličnosti su ponekad na vrlo visokim pozicijama i dobro su infiltrirani u poslovni svijet gdje je, za razliku od opće populacije (0.6-1%), njihova prevalencija oko 3.5% (Sokić i Lukač, 2018). Pretpostavlja se kako psihopatija uključuje devijantno, ali ne nužno i kriminalno ponašanje, pa na taj način pojedinci sa psihopatskim karakteristikama ličnosti mogu adaptivno iskoristiti svoje karakteristike u poslovnom okruženju. Individualističke su kulture pritom vrlo povoljna okolina za razvoj ovih sposobnosti zbog postojanja mnogo kratkoročnih susreta pri kojima je teško osjetiti dugoročne posljedice manipulativnih postupaka. Zbog toga je mali rizik da će pojedinci steći lošu reputaciju, a danas im je ujedno i lakše preseliti u nova mjesta gdje su nepoznati. Dio istraživača uspio je povezati psihopatske karakteristike s odabirom zanimanja pa je tako pronađeno kako će osobe psihopatskih ličnosti češće privući karijere koje podrazumijevaju poduzimanje fizičkih rizika poput provođenja zakona, vatrogasaca ili vojske (Lilienfeld i sur., 2014). Međutim, ovakvi trendovi nisu proučavani sistematično pa je potrebno tu povezanost istražiti detaljnije. Isto tako, Lilienfeld i suradnici (2014) navode kako postoji veliki interes za proučavanje odnosa između psihopatskih ličnosti i vodstva jer osobe psihopatskih karakteristika ličnosti posjeduju osobine poput smjelosti i sklonosti preuzimanju društvenih rizika, koje mogu biti dobra predispozicija za pozicije vlasti.

Također je pokazano kako su interpersonalne i afektivne psihopatske osobine mogući zaštitni čimbenici protiv razvoja posttraumatskog stresnog poremećaja (PTSP), a Anestis i suradnici (2017) potvrdili su i prije pronađenu povezanost (Blonigen i sur., 2012; Pham 2012; Sellbom 2015; Willemson i sur., 2012) između interpersonalno-afektivne komponente

psihopatije i smanjene vjerojatnosti razvijanja PTSP-a na uzorku veterana Nacionalne garde koji su sudjelovali u ratovima. U pozadini ove povezanosti vjerojatno su povišena tolerancija na opasne situacije, oskudnost empatije i krivnje te smanjena reaktivnost straha i anksioznosti, koje su karakteristične psihopatske osobine. Slično tomu, pronađena je i negativna povezanost između psihopatskih karakteristika i suicidalnih ideja te anksioznih i depresivnih simptoma (Derefinko, 2015; Verona i sur., 2012). Bronchain i suradnici (2019) potvrdili su ovakve nalaze na uzorku studenata, povezujući visoko adaptivne osobine psihopatije sa sprječavanjem negativnih ishoda poput razvoja depresivnosti i anksioznosti. Emocionalna otupljenost je mogla biti korisna strategija za preživljavanje i napredovanje u nesigurnim obiteljskim uvjetima te u jeku raznih traumatskih iskustava (da Silva i sur., 2019). Konkretnije, moguće je da su psihopatske karakteristike bile pogodne u opasnim okruženjima koja pobuđuju neugodne emocije jer su činile da se pojedinci doimaju dominantnima, neranjivima i neustrašivima (Del Giudice, 2016). Djeca koja su predisponirana za razvoj psihopatije stoga možda imaju veću vjerojatnost razviti psihopatske osobine, naročito one iz afektivnog kruga, ako odrastaju u situacijama visokog stresa jer u takvom okruženju emocionalna otupljenost i otimanje tuđih resursa mogu pospješiti šanse za preživljavanjem.

ETIOLOGIJA PSIHOPATIJE

Zato što se uz primarnu psihopatiju većinski vežu povoljniji životni ishodi, ona se naziva i „uspješnom“ psihopatijom, dok se sekundarna psihopatija naziva „neuspješnom“. Pojedinci s karakteristikama sekundarne psihopatije manje su uspješni u stjecanju statusa, češće završavaju u zatvoru zbog širokog spektra kriminalnih radnji, imaju ekstremnije sklonosti riskiranju te često puno ranije umiru (Glenn, 2011). Ovakvi „neuspješni“ psihopati čine većinu institucionaliziranih slučajeva psihopatije i ujedno predstavljaju znatno veću opasnost društvu kao cjelini (Bronchain, 2020). Jedno istraživanje se bavilo poveznicama između osobina ovih dviju vrsta psihopatije i nekih psihopatoloških osobina. Nalazi su pokazali da su poremećaji ličnosti, poremećaj somatizacije, internalizirane psihološke disfunkcije i shizotipija negativno povezane s osobinama primarne ili „uspješne“, a pozitivno s osobinama sekundarne ili „neuspješne“ psihopatije (Međedović, 2018).

Teško je ući u trag etiološkim čimbenicima zaslužnim za nastanak „uspješne“ i „neuspješne“ psihopatije. Jedna od općeprihvaćenih pretpostavki je da su osobine „uspješne“ psihopatije genetski uvjetovane, dok su osobine „neuspješne“ psihopatije više okolinski uvjetovane raznim traumatskim događajima (Anderson i Kiehl, 2014). Roditeljsko zanemarivanje, život bez roditelja i zlostavljanje u djetinjstvu samo su neki od događaja koji su se pokazali kao dobra podloga za nastanak „neuspješne“ psihopatije (Glenn, 2010). Iako su takvi nalazi konzistentni (Boduszek, 2019; Craparo, 2013; Graham, 2012), ne možemo reći jesu li ispravni zaključci da su baš takve traume dovele do psihopatije jer se podaci o događajima u djetinjstvu prikupljaju retrospektivno, a važna karakteristika psihopatije je upravo patološko laganje.

Različita su shvaćanja o tome što se nalazi u podlozi uspješnosti psihopatije, a općenito su poznata tri modela koja ujedinjuju sve pretpostavke (Lilienfeld i sur., 2015). Prvi od njih poznat je kao model diferencijalnog intenziteta (engl. *differential severity model*) koji pretpostavlja da je psihopatija jedinstven konstrukt te da se uspješnost psihopatije može odrediti jedino intenzitetom simptoma, pa je tako „uspješna" psihopatija samo blaži izraz kliničke slike psihopatije. Model moderirane ekspresije (engl. *moderated expression model*) također vidi psihopatiju kao jedinstveni konstrukt međutim „uspješnu" psihopatiju promatra kao atipičnu manifestaciju kod koje postoje određeni zaštitni čimbenici, poput inteligencije, koji ublažavaju karakteristične devijacije u ponašanju osoba sa psihopatskim karakteristikama. Posljednji, model diferencijalne konfiguracije (engl. *differential configuration model*), ne vidi unitarnost psihopatije, već pretpostavlja kako se „uspješna" i „neuspješna" psihopatija razlikuju po svojim sastavnim osobinama (Lilienfeld i sur., 2015). Ovaj model se poklapa s trijarhijskim modelom psihopatije prema kojem osobine podlosti i dezinhibicije vode do „neuspješne", a smjelost do „uspješne" psihopatije (Sutton i sur., 2020). Pretpostavlja se kako se ove osobine mogu istodobno javljati kod jednog pojedinca, a to potiče potrebu za pristupom proučavanja psihopatije usmjerenog na osobu (Bronchain i sur., 2019).

ZAKLJUČAK

Psihopatske osobine različito su izražene kod različitih pojedinaca i o psihopatiji ne možemo uvijek govoriti kao o poremećaju ličnosti koji ometa svakodnevno funkcioniranje. Iako su karakteristike poput patološkog laganja, manipulacije i smanjenog afektivnog doživljavanja društveno nepoželjne, sve se češće spominju „uspješna" psihopatija i uspješni psihopati, a moderni uvjeti života pogoduju adaptivnosti psihopatskih karakteristika. Njihovo je glavno obilježje obmana, a smanjeno emocionalno doživljavanje samo doprinosi uspješnosti prevarantskih strategija jer izostaje osjećaj krivnje. Evolucijska psihologija nudi nove i zanimljive načine razmišljanja o korisnosti ovih osobina i o psihopatiji kao adaptivnoj strategiji. Emocionalna disfunkcionalnost, uvjerljivo laganje i sposobnost za obmanjivanje drugih, pojedincima su doprinosile u preživljavanju i reprodukciji kako bi uz što manji trud i trošak postigli svoje ciljeve, a iste se strategije pokazuju korisnima i danas. Unatoč neodobravanju od strane drugih, opstanak društveno nepoželjnih ponašanja može se objasniti evolucijskim tumačenjima poput selekcije ovisne o frekvenciji. Mnogo je istraživanja koja su se bavila adaptivnošću psihopatije i njezinim razlikovanjem od nekih psihičkih poremećaja međutim postoji još prostora za istraživanja koja bi mogla produbiti ovu tematiku. Zato se pred evolucijskom psihologijom nalazi dug, ali uzbudljiv put koji će baciti nova svjetla na shvaćanje psihopatije i načina na koji pojedinci sa psihopatskim karakteristikama ličnosti funkcioniraju u svakodnevnom okruženju.

LITERATURA

Američka psihijatrijska udruga. (2013). Dijagnostički i statistički priručnik za duševne poremećaje (5. izdanje). Naklada Slap.

Anderson, N. E. i Kiehl, K. A. (2014). Psychopathy: developmental perspectives and their implications for treatment. Restorative Neurology and Neuroscience, 32(1), 103-117. https://doi.org/10.3233/RNN-139001

Anestis, J. C., Harrop, T. M., Green, B. A. i Anestis, M. D. (2017). Psychopathic personality traits as protective factors against the development of post-traumatic stress disorder in a sample of National Guard combat veterans. Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment, 39, 220-229. https://doi.org/10.1007/s10862-017-9588-8

Aronson, E., Wilson, T. i Akert, R. (2005). Socijalna psihologija. Mate.

Blair, R. J. R., Peschardt, K. S., Budhani, S., Mitchell, D. G. V. i Pine, D. S. (2006). The development of psychopathy. Journal of Child Psychology and Psychiatry, 47(3-4), 262-276. https://doi.org/10.1111/j.1469-7610.2006.01596.x

Blonigen, D. M., Sullivan, E. A., Hicks, B. M. i Patrick, C. J. (2012). Facets of psychopathy in relation to potentially traumatic events and posttraumatic stress disorder among female prisoners: the mediating role of borderline personality disorder traits. Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment, 3(4), 406-414. https://doi.org/10.1037/a0026184

Boduszek, D., Debowska, A., Willmott, D., Jones, A. D., DeLisi, M. i Kirkman, G. (2019). Is female psychopathy linked with child abuse? An empirical investigation using a person-centered approach. Journal of Child Sexual Abuse, 28(6), 708-725. https://doi.org/10.1080/10538712.2019.1592272

Briffa, M. i Lane, S. M. (2019). Signals in Conflict Resolution: Conventional Signals, Aggression and Territoriality. U Choe, J. C. (Ur.), Encyclopedia of Animal Behavior (drugo izdanje) (str. 531-538). Academic Press. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-809633-8.90701-5

Bronchain, J., Chabrol, H. i Raynal, P. (2019). Adaptive psychopathic traits: Positive outcomes in a college student sample. Current Psychology, 38, 1-8. https://doi.org/10.1007/s12144-019-00434-3

Bronchain, J., Raynal, P. i Chabrol, H. (2020). Heterogeneity of adaptive features among psychopathy variants. Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment, 11(1), 63-68. https://doi.org/10.1037/per0000366

Brown, J. L. i Choe, J. C. (2019). Behavioral Ecology and Sociobiology. U Choe, J. C. (Ur.), Encyclopedia of Animal Behavior (drugo izdanje) (str. 103-108). Academic Press. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-809633-8.20838-8

Buss, D. M. (ur.). (2005). The Handbook of Evolutionary Psychology. John Wiley & Sons.

Craparo, G., Schimmenti, A. i Caretti, V. (2013). Traumatic experiences in childhood and psychopathy: a study on a sample of violent offenders from Italy. European Journal of Psychotraumatology, 4. https://doi.org/10.3402/ejpt.v4i0.21471/

da Silva, D. R., Rijo, D. i Salekin, R. T. (2015). The evolutionary roots of psychopathy. Aggression and Violent Behavior, 21, 85-96. https://doi.org/10.1016/j.avb.2015.01.006

da Silva, D. R., Vagos, P. i Rijo, D. (2019) Conceptualizing psychopathic traits from an evolutionary-based perspective: An empirical study in a community sample of boys and girls. Current Psychology, 38. https://doi.org/10.1007/s12144-019-00353-3

Davidson, G. C. i Neale J. M. (1999.) Psihologija abnormalnog doživljavanja i ponašanja. Naklada Slap.

Del Giudice, M. (2016). The evolutionary future of psychopathology. Current Opinion in Psychology, 7, 44-50. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.07.010.

Derefinko, K. (2015). Psychopathy and low anxiety: Meta-analytic evidence for the absence of inhibition, not affect. Journal of Personality, 83, 693–709. https://doi.org/10.1111/jopy.12124

Dominey, W. J. (1984). Alternative mating tactics and evolutionarily stable strategies. American Zoologist, 24(2), 385-396. https://doi.org/10.1093/icb/24.2.385

Durand, G. (2018). Demystification of the relationship between psychopathy and happiness. Journal of Happiness Studies: An Interdisciplinary Forum on Subjective Well-Being, 19(2), 381-395. https://doi.org/10.1007/s10902-016-9823-0

Furnham, A., Daoud, Y. i Swami, V. (2009). "How to spot a psychopath": Lay theories of psychopathy. Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology, 44(6), 464-472. https://doi.org/10.1007/s00127-008-0459-1

Glenn, A. L., Kurzban, R. i Raine, A. (2011). Evolutionary theory and psychopathy. Aggression and Violent Behavior, 16(5), 371-380. https://doi.org/10.1016/j.avb.2011.03.009

Graham, N., Kimonis, E. R., Wasserman, A. L. i Kline, S. M. (2012). Associations among childhood abuse and psychopathy facets in male sexual offenders. Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment, 3(1), 66. https://doi.org/10.1037/a0025605

Grieve, R. i Mahar, D. (2010). The emotional manipulation–psychopathy nexus: Relationships with emotional

intelligence, alexithymia and ethical position. Personality and Individual Differences, 48(8), 945-950. https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.02.028

Hall, J. R., Benning, S. D. i Patrick, C. J. (2004). Criterion-related validity of the three-factor model of psychopathy: Personality, behavior, and adaptive functioning. Assessment, 11(1), 4-16. https://doi.org/10.1177/1073191103261466

Hare, R. D. (2003). The Hare Psychopathy Checklist - Revised (PCL-R): 2nd edition. Multi-Health Systems.

Jakšić, N., Čuržik, D. i Jakovljević, M. (2012). Antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatija - Pregled suvremenih spoznaja [Antisocial personality disorder and psychopathy - Review of current knowledge]. Socijalna psihijatrija, 40(1), 57-69.

Kardum, I. (2004). Evolucijski pristup u psihologiji ličnosti. U J. Hrgović i D. Polšek (ur.), Evolucija društvenosti (str. 129-144). Jesenski i Turk.

Lilienfeld, S. O., Latzman, R. D., Watts, A. L., Smith, S. F. i Dutton, K. (2014). Correlates of psychopathic personality traits in everyday life: Results from a large community survey. Frontiers in Psychology, 5. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00740

Lilienfeld, S. O., Watts, A. L. i Smith, S. F. (2015). Successful psychopathy: A scientific status report. Current Directions in Psychological Science, 24(4), 298-303. https://doi.org/10.1177/0963721415580297

Love, A. B. i Holder, M. D. (2014). Psychopathy and subjective well-being. Personality and Individual Differences, 66, 112-117. https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.03.033

Međedović, J. (2019). Complex Relations Between Psychopathy and Fitness May Indicate Adaptive Trade-Offs. Evolutionary Psychological Science 5, 257-266. https://doi.org/10.1007/s40806-018-00183-9

Međedović, J., Wertag, A. i Sokić, K. (2018). Can psychopathic traits be adaptive? Sex differences in relations between psychopathy and emotional distress. Psihologijske teme, 27(3), 481-497. https://doi.org/10.31820/pt.27.3.7

Moaser, Z. A. (2016). Effectivenes of positive thinking skills Training on Hamedan Students Anxiety and Happiness. Specialty Journal of Psychology and Management, 2(3), 72-79. https://doi.org/10.1016/S0924-9338(13)75765-1

Molina, J. D., López-Muñoz, F., Stein, D. J., Martín-Vásquez, M. J., Alamo, C., Lerma-Carrillo, I., Andrade-Rosa, C., Sánchez-López, M. V. i de la Calle Real, M. (2009). Borderline personality disorder: A review and reformulation from evolutionary theory. Medical Hypotheses, 73, 382-386. https://doi.org/10.1016/j.mehy.2009.03.024

O'Boyle, E. H., Forsyth, D., Banks, G. C. i Story, P. A. (2013). A meta-analytic review of the Dark Triad – intelligence connection. Journal of Research in Personality, 47(6), 789-794. https://dx.doi.org/10.1016/j.jrp.2013.08.001

Parker, G. A. i Maynard Smith, J. (1991). Optimality theory in evolutionary biology. Nature, 348, 27-33. https://doi.org/10.1038/348027a0

Pham, T. H. (2012). Psychopathy and traumatic stress. Journal of Personality Disorders, 26(2), 213-225. https://doi.org/10.1521/pedi.2012.26.2.213

Quigley, I. (2018, svibanj 21). Evolutionary Stable Strategy. Encyclopedia.com. https://www.encyclopedia.com/science/news-wires-white-papers-and-books/evolutionary-stable-strategy

Salekin, R. T., Neumann, C. S., Leistico, A. M. R. i Zalot, A. A. (2004). Psychopathy in Youth and Intelligence: An Investigation of Cleckley's Hypothesis. Journal of Clinical Child and Adolescent Psychology, 33(4), 731-742. https://doi.org/10.1207/s15374424jccp3304_8

Sellbom, M. (2015). Elucidating the complex associations between psychopathy and post-traumatic stress disorder from the perspective of trait negative affectivity. International Journal of Forensic Mental Health, 14, 85-92. https://doi.org/10.1080/14999013.2015.1048392

Sokić, K. i Lukač, M. (2018). Uspješna psihopatija: stvarnost ili mit. FIP - Financije i pravo, 6(1), 7-28.

Sutton, A., Roche, M., Stapleton, M. i Roemer, A. (2020). Can Psychopathy Be Adaptive at Work? Development and Application of a Work Focused Self-and Other-Report

Measure of the Triarchic Psychopathy Model. International Journal of Environmental Research and Public Health, 17(11), 3938. https://doi.org/10.3390/ijerph17113938

Verona, E., Sprague, J. i Javdani, S. (2012). Gender and factor-level interactions in psychopathy: Implications for self-directed violence risk and borderline personality disorder symptoms. Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment, 3, 247-262. https://doi.org/10.1037/a0025945

Willemson, J., De Ganck, J. i Verhaeghe, P. (2012). Psychopathy, traumatic exposure, and lifetime posttraumatic stress. International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology, 56, 505-514. https://doi.org/10.1177/0306624X11407443

Antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatija

Tihana Poslon

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-1810-4305

SAŽETAK

ključne riječi: antisocijalni poremećaj ličnosti, etiologija, psihopatija, terapija

Antisocijalni poremećaj ličnosti sveobuhvatan je model neprihvatljivog ponašanja koji se prvenstveno odnosi na socijalnu disfunkciju pojedinca, dok je psihopatija empirijski konstrukt emocionalno-interpersonalne i socijalno-devijantne dimenzije s istaknutim oštećenim emocionalnim funkcioniranjem pojedinca, pri čemu je omogućeno pouzdano predviđanje recidivizma među kriminalnom populacijom. Antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatija nisu međusobno podrazumijevajući, a općenito je češća pojava da pojedinci sa psihopatijom iskazuju i obilježja antisocijalnog poremećaja ličnosti nego što je to obrnuto. Usprkos tome, ta se dva pojma zbog preklapajućih manifestacija često smatraju identičnima ili se psihopatiju vidi kao podtip antisocijalnog poremećaja ličnosti te je njihova etiologija još uvijek nerazjašnjena. Shodno tome, psihopatija je kao formalni konstrukt izostavljena u priručnicima za klasifikaciju poremećaja ličnosti te služi kao praktična teorija. U ovome radu prikazuje se konceptualizacija i usporedba antisocijalnog poremećaja ličnosti i psihopatije, njihova etiologija, emocionalno i kognitivno funkcioniranje, neurofiziološki činitelji te genetski i okolinski razvojni utjecaji. Dodatno, obraća se pažnja na uspješnu psihopatiju u korporativnom okruženju, na što se nadovezuje medijski prikaz neuspješne psihopatije: otkrivenih počinitelja zločina. Zaključno, razmatra se recidivizam te efikasnost terapijskih tretmana.

ABSTRACT

key words: antisocial personality disorder, etiology, psychopathy, therapy

Antisocial personality disorder is a comprehensive model of unacceptable behaviour that primarily refers to social dysfunction in the individual, while psychopathy is an empirical construct of affective - interpersonal and social - deviant dimensions with prominent impaired emotional functioning of individuals, which enables the reliable prediction of recidivism among the criminal population. Antisocial personality disorder and psychopathy are not mutually implicit, and, in general, it is more common for individuals with psychopathy to exhibit features of antisocial personality disorder than vice versa. Nevertheless, these two terms are often considered identical due to overlapping manifestations. Also, psychopathy is seen as a subtype of antisocial personality disorder, while their aetiology is still unclear. Consequently, psychopathy as a formal construct is omitted in manuals for the classification of personality disorders, serving as a practical theory. This paper presents the conceptualization and comparison of antisocial personality disorder and psychopathy, their aetiology, emotional and cognitive functioning, neurophysiological factors as well as the genetic and environmental influence. In addition, attention is given to successful psychopathy in the corporate environment, to which is added the media coverage of unsuccessful psychopathy – detected perpetrators of crime. In conclusion, recidivism is considered along with the effectiveness of therapeutic treatments.

UVOD

Psihopatija je empirijski pojam zasnovan na naglašenim emocionalno-interpersonalnim deficitima koji se odnose na grandiozan osjećaj vlastite vrijednosti, nedostatak kajanja, neprihvaćanje odgovornosti za vlastite akcije, površni šarm, patološko laganje, manipuliranje drugima te neprihvaćanje odgovornosti za vlastite postupke (Jakšić i Čuržik, 2012; Brzović i sur., 2016). Osim toga, uključuje i socijalno-devijantnu dimenziju ličnosti koja obuhvaća sklonost dosadi, parazitski način života, slabu kontrolu ponašanja i impulzivnost, rane probleme u ponašanju, kao i mladenačku delikvenciju, zatim neodgovornost, pomanjkanje dugoročnih realnih ciljeva te kršenje uvjetnog otpusta (Jakšić i Čuržik, 2012; Brzović i sur., 2016). Dodatno, omogućuje uspješno predviđanje kriminalnog recidivizma (npr. Hemphill i sur., 1998). Psihopatija ne postoji kao službena dijagnoza unutar klasifikacije poremećaja ličnosti, iako je pojam vrlo popularan među kliničarima i laicima s obzirom na to da opisuje emocionalno disfunkcionalne pojedince koji se često dobro uklapaju u zajednicu i prođu neidentificirani zbog karakteristika poput šarmantnosti, manipulacije i patološkog laganja (Blair i sur., 2008). Cleckley (1941) je kroz 16 dijagnostičkih kriterija formirao odgovarajući klinički profil psihopata, pri čemu su mnoge navedene karakteristike poput površnog šarma, nedostatka kajanja, plitkosti emocionalnih reakcija, egocentričnosti i laganja općeprihvaćene i danas. U svojoj knjizi „Maska zdravlja“ spominje racionalnu sposobnost prikrivanja temeljnog nedostatka emocija savršenom imitacijom psihičke funkcionalnosti, ostavljajući šarmantan, iskren i inteligentan utisak. Značajan doprinos dao je i Hare (1980; 1991) konstruiranjem Liste obilježavanja za psihopatiju (PCL), instrumenta za određivanje psihopatije te revidiranom verzijom (PCL-R) koja je danas u upotrebi, a omogućava predikciju recidivizma (Hemphill i sur., 1980; Jakšić i Čuržik, 2012).

S druge strane, antisocijalni poremećaj ličnosti u DSM-5 (Američka psihijatrijska udruga, 2014) definiran je kao bihevioralni sveprisutni obrazac zanemarivanja i kršenja prava drugih poput impulzivnosti i nemogućnosti planiranja, obmanjivanja, nepoštivanja i neprilagođavanja socijalnim normama, nedostatka kajanja, agresivnosti, neodgovornosti te iritabilnosti. Unutar tog priručnika napomenuto je kako osoba treba biti starosti barem 18 godina, no prethodno imati dokazan poremećaj ophođenja prije 15. godine koji se sastoji od povređivanja tuđih prava te socijalnih normi i pravila. No, distinkcija psihopatije i antisocijalnog poremećaja ličnosti otežana je time što su neke od sastavnica PCL-R liste afektivno-interpersonalnih te socijalno-devijantnih karakteristika koje su također sadržane i u kriterijima za dijagnozu antisocijalnog poremećaja ličnosti, npr. impulzivnost, neodgovornost, nedostatak krivnje ili rani problemi u ponašanju (Jakšić i Čuržik, 2012). Naime, upravo teškoće razlikovanja antisocijalnog poremećaja ličnosti i psihopatije jedan su od razloga zbog kojeg će se u radu ta dva pojma kontinuirano isprepletati. Kako bi se otkrila podloga antisocijalnog poremećaja ličnosti i psihopatije, često se raspravlja o prisutnom emocionalnom i kognitivnom deficitu, razini heritabilnosti i okolinskim utjecajima te neurofiziološkim komponentama. To rezultira teorijama koje psihopatiju vide urođenom ili formiranom kao odgovor na nepovoljnu

okolinu (npr. DeLisi i sur., 2019; Moreira i sur., 2020), istraživanjima koja proučavaju fiziološke odgovore osoba s izraženom psihopatijom ili onih s antisocijalnim poremećajem ličnosti na emocionalno „obojen" podražaj (npr. Hoppenbrouwers i sur., 2016), potom proučavanjem deficita moralnog rezoniranja i empatije (npr. Blair i sur., 1997) te tipičnih karakteristika ličnosti poput impulzivnosti koje se pripisuju odgovarajućim deficitima u mozgovnim područjima (npr. Dinn i Harris, 2000). Nužnost razlikovanja antisocijalnog poremećaja ličnosti i psihopatije ilustrirana je time što će u SAD-u osuđeni počinitelj zločina vjerojatnije dobiti smrtnu kaznu ako se sumnja na psihopatiju zbog predrasuda o hladnokrvnosti, nedostatku kajanja i nepopravljivosti takvih pojedinaca (Hare, 1996).

No, uočeno je kako nekima nepoželjne karakteristike poput patološkog laganja, varanja, plitkosti emocija, površnog šarma i ostalih pomažu u poslovnom svijetu te da takvi pojedinci dospijevaju na visoke pozicije, unatoč potencijalnoj štetnosti njihovih odluka za tvrtku. Stoga je nastao koncept „uspješnih psihopata" (Sokić i Lukač, 2018). U medijima se također sve više iskazuje kompleksnost pojedinaca sa psihopatskim karakteristikama te se obraća pozornost na manipulativnost i šarmantnost zbog koje je takve pojedince ponekad teško prepoznati (Blažina, 2016). S obzirom na sve navedeno, uočljivo je kako osobe s antisocijalnim i psihopatskim osobinama ličnosti najčešće neće samoinicijativno potražiti stručnu pomoć. Međutim, posljedice njihovog antisocijalnog ponašanja, koje redovito rezultira uhićenjem, dovode ih do terapijskih tretmana čija je efikasnost još uvijek generalno nepotvrđena (Meloy i Yakeley, 2014; Vojković, 2017). Naime, u ovom radu ujedinit će se najvažnije spoznaje vezane za antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatiju, njihova operacionalizacija te višestruki utjecaji na etiologiju kako bi se doprinijelo razjašnjavanju prisutnih razlika, ali i naglasile sličnosti koje otežavaju razlikovanje ta dva pojma. Nakon toga, osvijestit će se potencijalna zastupljenost tih pojedinaca u bliskoj okolini. Unutar toga razmatra se uspješna psihopatija, odnosno neosuđivani pojedinci u poslovnom svijetu te kako se njihove karakteristike razlikuju od pojedinaca s neuspješnom psihopatijom koji su otkriveni počinitelji kriminalnih radnji. Dodan je i kratak osvrt na vrijednost medijskog prikaza filmskih antiheroja, ali i ubojica iz stvarnog života te je naposljetku razmotren recidivizam među kriminalnom populacijom pojedinaca sa psihopatijom, kao i djelotvornost terapije.

OPĆA USPOREDBA ANTISOCIJALNOG POREMEĆAJA I PSIHOPATIJE

Za razliku od antisocijalnog poremećaja ličnosti, psihopatija ne postoji kao službena dijagnoza u DSM-5 zbog čega je možemo smatrati praktičnom teorijom koja opisuje nedovoljno ujedinjene zajedničke mehanizme koji bi objašnjavali uzročnost pojave takvih karakteristika, ali dopušta izvođenje zaključaka i predviđanje ponašanja pojedinca (Brzović i sur., 2016). Naime, prilikom dijagnosticiranja antisocijalnog poremećaja ličnosti pažnja se usmjerava na širok spektar društveno neprihvatljivih ponašanja, dok je naglasak na emocionalnim sastavnicama ličnosti vrlo mali. S druge strane, kod psihopatije postoji usmjerenost na osobine ličnosti i emocije pojedinca (Blair i sur., 2008; Jakšić i Čuržik, 2012; Vojković, 2017; Sokić i Lukač, 2018).

Uzimajući to u obzir, psihopatiju u velikom dijelu opisuje emocionalna disfunkcionalnost, prvenstveno odsutnost pokajanja i plitkost emocija, dok je naglasak na izražavanju antisocijalnog ponašanja manji (Blair i sur., 2008; Sokić i Lukač, 2018). Važna je razlika i u tome što okolina redovito ne primjećuje pojedince koji zadovoljavaju kriterije za psihopatiju zbog njihove šarmantnosti, razgovorljivosti i simpatičnosti pa ih ljudi mogu doživljavati ugodnima, šarmantnima i privlačnima. Naspram toga, kod antisocijalnog poremećaja ličnosti postoji udaljavanje okoline od pojedinca zbog upadljivog i impulzivnog ponašanja koje je većinom popraćeno komorbiditetima poput alkoholizma, promiskuitetnog ponašanja i narkomanije (Jakšić i Čuržik, 2012; Vojković, 2017). Osim toga, postoji sklonost dominantnoj, instrumentalnoj agresiji (ciljno usmjerena ponašanja), dok je kod psihopatije podjednako zastupljena i reaktivna agresivnost koja podrazumijeva odgovor na događaj (Blair i sur., 2008).

Navedene razlike nisu dovoljne za jasnu distinkciju ta dva entiteta pa se u raspravama dosljedno propitkuje mogućnost psihopatije kao podvrste izraženijeg antisocijalnog poremećaja ličnosti (Fisher i Hany, 2019). U prilog tome govori činjenica da oni koji imaju antisocijalni poremećaj većinom neće zadovoljiti kriterij za psihopatiju, a obrnuto hoće (Blair i sur., 2008). Sukladno tome, Coid i Ullrich (2010) intervjuirali su 496 zatvorenika te, uz pomoć DSM-IV i PCL-R liste, procijenili kako je njih 44.9 % dobilo dijagnozu antisocijalnog poremećaja ličnosti, od kojih je 31.8 % osoba sa psihopatijom. Samim time, istraživači su naglasili kako kod pojedinaca koji zadovoljavaju oba kriterija postoji izraženiji rizik od nasilnog ponašanja nego što je to kod osoba koje imaju samo antisocijalni poremećaj ličnosti. Općenito, prevalencija antisocijalnog poremećaja ličnosti u općoj populaciji iznosi 0.2 – 3.3 % (Američka psihijatrijska udruga, 2014), a psihopatije otprilike 1 % (Freeman i sur., 2011). Međutim, u DSM-5 (Američka psihijatrijska udruga, 2014) naglašeno je kako je zastupljenost antisocijalnog poremećaja ličnosti iznimno visoka, čak preko 70 %, ako se ispitivanje vrši u kliničkom, zatvorskom ili pak forenzičkom okruženju neke druge vrste. U konačnici, navedeno je kako značajan utjecaj na uvećanu prevalenciju poremećaja ima nepovoljna okolina pojedinca, odnosno socio-ekonomska i/ili socio-kulturalna pozadina.

OPERACIONALIZACIJA ANTISOCIJALNOG POREMEĆAJA LIČNOSTI I PSIHOPATIJE

Kao što je već utvrđeno, antisocijalni poremećaj ličnosti formalna je dijagnoza koja se postavlja prema kriterijima *Dijagnostičkog i statističkog priručnika za mentalne poremećaje* prema kojima osoba treba imati barem 18 godina, s prethodno dokazanim indikacijama za poremećaj ophođenja prije 15. godine (obuhvaća repetitivno i perzistentno kršenje prava i normi). Što se tiče mjerenja psihopatije, postoji niz konstrukata među kojima je najpoznatiji PCL-R (Hare, 1991), zbog čega će se u ovom radu on detaljnije razmotriti. On se sastoji od 20 bihevioralnih kriterija (0 do 2 boda iznosi svaki), a procjena se vrši na temelju prikupljenih podataka poput kriminalnih dosjea, anamneza prošlih događaja, podataka o ponašanju prikupljenih od roditelja i učitelja te polustrukturiranog

intervjua (Blair i sur., 2008; Sokić i Lukač, 2018). Prema tome, ukupni rezultat kreće se od 0 do 40 bodova, pri čemu se u Europi zadovoljava kriterij za psihopatiju kada osoba ostvari rezultat od 25 bodova ili više, a u Americi od 30 bodova nadalje (Brzović i sur., 2016).

Pomoću faktorske analize, bihevioralne čestice konstrukta psihopatije grupirane su u dva faktora. U okviru prvog navode se interpersonalne/emocionalne čestice, a unutar drugog faktora impulzivnost/antisocijalni životni stil (Harpur i sur., 1989; Blair i sur., 2008). Važna je prednost ovog instrumenta visoka prediktivna valjanost recidivizma. Primjerice, u međunarodnom istraživanju Hare i suradnika (2000) u kojem su prijestupnici bili praćeni nakon otpuštanja iz zatvora, utvrđeno je kako su mjere ponovnog osuđivanja za generalne prijestupe iznosile 81.8 % za grupu koja je ostvarila visoke rezultate na PCL-R (barem 25 bodova), dok je u grupi s niskim rezultatima (manje od 25 bodova) iznosila 39.9 %. Osim toga, za nasilne prijestupe iznosila je 38.2 % u grupi s visokim rezultatom te 2.7 % u grupi s niskim rezultatom. Nadalje, Hemphill i suradnici (1998) utvrdili su prosječne korelacije između PCL-R i recidivizma iznosa .27 za generalne i nasilne prekršaje te .23 za seksualne. Međutim, postoje istraživanja drugačijih nalaza, kao ono koje su proveli Jeandarme i suradnici (2017), kako bi se utvrdila razlika prediktivne valjanosti PCL-R rezultata između bolničkog i zatvorskog okruženja. Naime, uzorak na kojem je vršeno ispitivanje sastojao se od forenzičkih psihijatrijskih pacijenata. Preciznije, to su bili muški sudionici koji su proglašeni nevinima zbog psihijatrijske dijagnoze te klasificirani kao srednji rizik sigurnosti. Dakle, PCL-R lista je primijenjena kada su sudionici bili u zatvoru i/ili bolnici, pri čemu su se rezultati odnosili na to kako je drugi faktor PCL-R liste marginalno predvidio nasilni i generalni recidivizam za razliku od prvog faktora koji uopće nije. Ishodi tog oblika ukazuju na važnost okruženja u kojem se PCL-R lista primjenjuje jer bi ono moglo modulirati rezultate. Primjerice, postoji mogućnost da bolničko osoblje nastoji procijeniti da su psihopatske karakteristike njihovih pacijenata manje zastupljene upravo zbog terapeutskih odnosa. Autori također propitkuju valjanost liste u praksi u usporedbi s kontroliranim istraživačkim uvjetima. Osim toga, važno je naglasiti kako veliku ulogu ima i kompetencija procjenjivača koja ovdje nije bila kontrolirana.

Da bi mjere psihopatije dobivene PCL-R listom bile valjane, Hare (1998) izdvaja nekoliko uvjeta. Naime, prvi je kvalifikacija i istreniranost procjenjivača koja je relevantna zbog toga što procjene ne bi trebale rezultirati nerealno niskim korelacijama. Nadalje, potrebno je poduzeti dodatne mjere kako dobivene korelacije, s druge strane, ne bi ispale previsoke. U tu svrhu, nužno je minimalizirati pristranost i voditi se dokazima za svaku česticu na način da se analizira što više objektivno zabilježenih i opaženih ponašanja, kriminalistički dosje i slično. Osim toga, Hare upozorava i na intuitivna klinička mišljenja koja ne mogu predstavljati formalnu dijagnozu te se mogu razlikovati od rezultata dobivenih PCL-R listom. Odnosno, sljedeći uvjet odnosi se na valjanost dijagnoze psihopatije koja je zadovoljena ako su rezultati dobiveni mjernim instrumentima, a ne subjektivnom prosudbom kliničara. Jedna je od kritika upućena PCL-R listi naglasak na kriminalno ponašanje i dvofaktorski model. U

skladu s time, Cooke i Michie (2001) uvode robustan trofaktorski hijerarhijski model s komponentama arogancije i prijetvornog interpersonalnog stila, oskudnog afektivnog iskustva te impulzivnog i neodgovornog bihevioralnog stila. Autori nalažu da se tada najviše pozornosti pridaje domeni osobnosti umjesto kriminalnom ponašanju te su faktori u skladu s kliničkim facetama: interpersonalnom, emocionalnom i bihevioralnom. Naime, može se zaključiti kako je PCL-R, unatoč određenim nedostacima, prikazan kao vrlo vrijedan instrument na temelju kojeg se generiraju brojne teorije, provode korisna istraživanja te, u krajnjem slučaju, kreiraju novije, aktualnije mjere psihopatije. Sukladno napretku znanosti i potrebi za daljnjim proučavanjem tog fenomena, moguće je koristiti PCL-R listu kao skicu za generiranje budućih, unaprijeđenih mjera koje bi doprinijele jasnijem smjeru prepoznavanja tih osoba.

ETIOLOGIJA; EMOCIONALNI, KOGNITIVNI I NEUROFIZIOLOŠKI MEHANIZMI; INTERAKCIJA GENA I OKOLINE

Psihopatija je okarakterizirana emocionalnim deficitima, no Hoppenbrouwers i suradnici (2016) ipak nalažu kako osobe s izraženom psihopatijom tugu i iznenađenje mogu iskusiti uobičajeno, dok im je doživljaj sreće smanjen, a ljutnje povećan. Što se tiče straha, zastupljena su vjerovanja o njegovoj potpunoj odsutnosti, no autori smatraju kako postoje indikacije o svjesnom iskustvu. No, ono je potencijalno reducirano te, osim prepoznavanja tuđih emocija, uključuje i iskustvo neugode. Međutim, važno je naglasiti kako nalazi različitih istraživanja po tom pitanju prvenstveno ovise o definiciji straha. U kontekstu navedenog istraživanja odnosi se na oštećenu automatsku detekciju prijetnje i odgovora, a ne na smetnje u samom iskustvu straha. Zatim, nedostatak empatije može se ilustrirati time što ne postoji razlika u elektrodermalnoj aktivnosti između osoba sa psihopatijom i zdravih pojedinaca na prijeteći i neutralni podražaj, iako postoji redukcija u fiziološkom odgovoru onih s izraženom psihopatijom na znakove patnje, npr. kada im je prikazana grupa odraslih koji plaču (Blair i sur., 1997). Oni će vrlo često, zbog manjka dubinskog iskustva emocija, naučiti oponašati neke emocije u situacijama kada je to prikladno jer su kognitivno sposobni shvatiti kako postoji širok raspon emocija koje ljudi doživljavaju (Vojković, 2017).

Kod osoba s antisocijalnim poremećajem ličnosti smatra se da također postoji manjak istinskog iskustva, samokontrole te suptilnosti u izražavanju emocija (Meloy i Yakeley, 2014). Primjerice, često su antisocijalna ponašanja usmjerena na cilj (instrumentalna) te se smatra kako takvi pojedinci ne mare za osjećaje drugih. Oni impulzivno nastoje zadovoljiti vlastite potrebe, pritom uglavnom birajući ponašanja koja nisu društveno prihvatljiva (Blair i sur., 2008). Osim toga, ne mogu razumjeti tuđu patnju te ne osjećaju krivicu zbog vlastitih grešaka i štete koju su nanijeli, nisu pretjerano zaokupljeni osjećajem ljubavi, već druge vide kao sredstva za vlastitu korist (Vojković, 2017). Naime, osobe koje imaju antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatiju često ne osjećaju recipročan užitak, zahvalnost, krivnju i empatiju, a mogu pak dominirati ljutnja, osjetljivost na poniženje, zavist, dosada, prezir i sadizam (Meloy i Yakeley, 2014). Dodatno, ne samo da osobe sa

psihopatijom ne uspijevaju uvažiti emocionalni značaj događaja, već postoje i određeni kognitivni deficiti kao što su manjak kapaciteta procesiranja i korištenja dubljih semantičkih komponenti jezika (Hare, 1996). Navedeno je usko povezano s nemogućnosti razlikovanja konvencionalnih i moralnih pravila, a kršenje socijalnih normi kod takvih pojedinaca može izazvati zadovoljstvo, nadmoć i grandioznost (Malatesti, 2010; Vojković, 2017). Istaknuta je i oslabljena sposobnost skretanja pažnje s trenutnog događaja, kao i prevelika usmjerenost na određen odgovor koji nije nužno prikladan, unatoč tome što postoji mogućnost davanja alternativnog, prilagođenog odgovora (Sokić, 2018).

Raine i suradnici (2000) otkrili su kako je skupina pojedinaca s antisocijalnim poremećajem ličnosti u prosjeku imala reduciran volumen prefrontalne sive tvari u usporedbi s kontrolnom skupinom te je kod onih s redukcijom uočena i smanjena provodljivost kože prilikom zadavanja socijalnog stresora. To se dovodi u vezu s lošim uvjetovanjem straha i impulzivnosti prilikom donošenja odluka pojedinaca s antisocijalnim poremećajem ličnosti i psihopatijom. Preciznije, Yang i suradnici (2010) zabilježili su kako je antisocijalno ponašanje povezano s redukcijama u desnom orbitofrontalnom, lijevom dorsolateralnom prefrontalnom i desnom anteriornom cingularnom korteksu. Autori navode kako su deficiti raspodjele i održavanja pažnje kod antisocijalnih i psihopatskih pojedinaca povezani s oštećenjima dorsolaternog prefrontalnog korteksa, na što ukazuju i deficiti orbitofrontalnog i anteriornog cingularnog korteksa. Pritom su te regije važne i za procesiranje emocionalnih znakova te usmjeravanje pažnje na važne podražaje, što je okarakterizirano impulzivnosti, manjkom inhibicije ponašanja i nasilnošću. Uočeno je i abnormalno smanjenje volumena hipokampusa i amigdale koji su važni za regulaciju emocija, emocionalnu percepciju, kao i determinaciju društvenog ponašanja (Kaya i sur., 2020). Stoga Blair (2007), u svrhu objašnjenja povećanog antisocijalnog, instrumentalnog ponašanja koje je osobito istaknuto kod osoba sa psihopatijom, predlaže model prema kojem se uz pomoć amigdale, preko učenja potkrepljenjem, stvaraju asocijacije između akcija i posljedica što se prenosi dalje u ventromedijalni prefrontalni korteks čija je uloga reprezentacija ishoda potkrepljenja. Time se kod zdravih pojedinaca ograničava djelovanje koje nije u skladu s moralnim načelima. No, Blair dalje tumači kako je kod psihopata disfunkcija tih područja vjerojatno dovela do neefikasnog stvaranja asocijacija između negativnih akcija i njihovih štetnih posljedica, što može biti podloga nemoralnim prijestupima.

Sve te karakteristike okupirale su pažnju istraživača poput Karpmana (1941; 1955, prema Sokić i Lukač, 2018) koji je promišljao o primarnoj (urođenim emocionalnim deficitima) i sekundarnoj (emocionalnom deficitu kao odgovoru na nepovoljna okolinska iskustva) psihopatiji, pri čemu se sekundarna više odnosi na devijantno ponašanje, agresiju i impulzivnost, anksioznost, depresiju i želju za prihvaćanjem, dok se primarna fokusira na manipulativnost i bešćutnost. Danas se smatra kako su okolinski faktori: dijeljeni (zajednički braći i sestrama; npr. nizak socioekonomski status, samohrani ili antisocijalni roditelji) i nedijeljeni (specifični za pojedinca; npr. seksualno zlostavljanje, utjecaj delikventnih vršnjaka, školski i akademski uspjeh) u interakciji s umjerenom razinom heritabilnosti što

se tiče razvoja psihopatije, ali i antisocijalnog poremećaja ličnosti (Jakšić i Čuržik, 2012). Postoje indikacije da je sekundarna psihopatija povezana s većim iskustvom zlostavljanja u djetinjstvu nego primarna (Moreira i sur., 2020). Generalno, istraživanje DeLisi i suradnika (2019) otkrilo je da postoji povezanost većih nepovoljnih iskustava u djetinjstvu poput zlostavljanja i zanemarivanja s dijagnozom antisocijalnog poremećaja. Zatim, uočili su kako je fizičko zlostavljanje povezano sa simptomima poremećaja, a seksualno s formalnom dijagnozom. Kao objašnjenje predložili su da je razlog tome to što fizičko zlostavljanje može poticati osjećaje hostilnosti, nepovjerenja i prezira, a seksualno može izazivati probleme prilagodbe kod djeteta i povišen rizik od drugih poremećaja.

OSOBE SA PSIHOPATIJOM OKO NAS I U MEDIJIMA: USPJEŠNA I NEUSPJEŠNA PSIHOPATIJA

Brojna istraživanja psihopatije provedena su u okviru kazneno-pravnog i kliničkog sustava, što implicira prevlast neuspješnih, odnosno osuđenih osoba sa psihopatijom. No, postoje tzv. uspješne osobe sa psihopatijom u našem bliskom okruženju koje dobro funkcioniraju u društvu, što ne podrazumijeva nužno odsustvo neprihvatljivih ponašanja, već uspjeh u izbjegavanju kazne i institucionalizacije (Sokić i Lukač, 2018). Manifestacije psihopatije kod takvih pojedinaca nisu potpune, iako može postojati egocentrizam, neodgovornost i plitki šarm. Naime, uspješne osobe sa psihopatijom okružuju nas u poslovnom svijetu, čak i na vodećim pozicijama, no ima ih i među znanstvenicima (Cleckley, 1941). U okviru toga, ono što je posebno važno jest da se njihov štetan utjecaj proteže na tvrtku, klijente, kao i zajednicu unutar koje djeluju. Stoga su Stevens i suradnici (2012) ispitali tendenciju donošenja neetičkih odluka osoba sa psihopatijom povezanih s poslovnim okruženjem tako da su sudionici trebali procijeniti razinu odobravanja odluke unutar četiri scenarija etičkih dilema. Rezultati su potvrdili kako uspješne osobe sa psihopatijom većinom teže donošenju neetičkih odluka na poslovne dileme, što se može pripisati moralnom deficitu. No, nalazi trebaju biti oprezno tumačeni s obzirom na to da su dobiveni na uzorku studenata.

Kako bi se dalje razjasnile razlike između uspješnih i neuspješnih osoba sa psihopatijom, Hall i Benning (2006) sažimaju dosadašnja saznanja u okviru tri koncepta koji zahtijevaju daljnje razjašnjenje. Prvenstveno, oni izdvajaju mogućnost viđenja uspješne psihopatije kao podvrste psihopatije, pri čemu se podrazumijeva da takvi pojedinci predstavljaju psihopatiju koja se ne manifestira u svojem ekstremnom obliku, već postoji manja zastupljenost i ozbiljnost društvenih prijestupa. Potom, upućuju na pretpostavku da uspješne i neuspješne osobe sa psihopatijom dijele ekvivalentnu etiologiju i patologiju fenomena. Dakle, u okviru toga razmatra se kako su različite fenotipske karakteristike psihopatije posljedica brojnih intervenirajućih okolinskih varijabli, kao što su socio-ekonomski status, mogućnost školovanja, socijalizacija i slično, koje tada moduliraju njezinu genotipsku bihevioralnu osnovu. U konačnici, nalažu treću opciju koja razmatra etiološku razliku između interpersonalno-afektivnih i antisocijalnih komponenata psihopatije.

Unutar te dvije različite dimenzije, pojedinci s uspješnom psihopatijom posjeduju više karakteristika prve dimenzije, ali tek smanjene ili normalne razine druge, antisocijalne dimenzije. Kako bi se pretpostavke dalje razjasnile, odabrano je nekoliko prikladnih istraživanja.

Primjenom PCL-SV (skraćene verzije PCL-R) na populaciji uspješnih osoba sa psihopatijom u radnom okruženju dobiveni su ekstremno visoki rezultati na prvom, no osrednji na drugom faktoru. Dakle, uspješne osobe sa psihopatijom razlikuju se od neuspješnih po tome što pokazuju psihopatske karakteristike, pri čemu je osobito izražena manipulativnost kojom se služe da bi napredovali. Primjerice, skloni su građenju odnosa s moćnim pojedincima te izbjegavanju okruženja koja bi mogla otkriti njihovo pravo lice. Također, iskorištavaju osobe koje, kada im više nisu potrebne, odbace. No, ne pokazuju tipičan porast antisocijalnog ponašanja i devijantnog životnog stila (Babiak, 1995). Međutim, Gao i Raine (2010) sugeriraju kako su pronađene i etiološke razlike koje upućuju na postojanje netaknutog ili čak poboljšanog neurobiološkog funkcioniranja uspješnih osoba sa psihopatijom u okviru očuvanih kognitivnih funkcija. U tom smislu, njihov neurobiološki model ukazuje da kod neuspješnih osoba sa psihopatijom postoje strukturalna i funkcionalna mozgovna oštećenja, uključujući i ona autonomnog živčanog sustava, što može biti podloga nasilnim prijestupima te kognitivnim i emocionalnim deficitima. Tako tumače da se kod uspješnih osoba sa psihopatijom to ne događa pa do cilja često dolaze prikrivenim i nenasilnim metodama. MR snimkom zaista je dokazano kako kod neuspješnih osoba sa psihopatijom postoji smanjena količina prefrontalne sive tvari od otprilike 22.3 %, ali ne i kod uspješnih, u usporedbi s kontrolnim ispitanicima. Ta je redukcija povezana s višim ukupnim rezultatom psihopatije, ali i karakteristikama poput impulzivnosti i nestabilnosti (Yang i sur., 2005). Sukladno tome, postoji i asimetrija anteriornog hipokampusa kod neuspješnih osoba sa psihopatijom u odnosu na kontrolnu skupinu i uspješne osobe sa psihopatijom koja bi mogla upućivati na poremećaj regulacije emocija, loše kondicioniranje straha i teškoće u predviđanju uhićenja zbog ometane hipokampalno-prefrontalne veze od strane hipokampalne asimetrije (Raine i sur., 2004). Dodatno, slabija kontrola ponašanja i oslabljeno donošenje odluka povezani su s većim strukturalnim deficitima amigdale i prefrontalnog korteksa kod neuspješnih naspram uspješnih osoba sa psihopatijom (Yang i sur., 2010).

Osim utvrđenih neurobioloških korelata ponašanja, potrebno je razmotriti i razlike koje se mogu pripisati moderatorskim faktorima okoline. Istraživanje koje su proveli Gao i suradnici (2011) na 121 muškom sudioniku pokazalo je kako su se tri grupe (kontrolna, grupa uspješnih i neuspješnih osoba sa psihopatijom) razlikovale u visini obrazovanja u korist kontrolne naspram druge dvije grupe. Ipak, uspješne osobe sa psihopatijom bile su obrazovanije od neuspješnih. Uočena je veća mogućnost fizičkog zlostavljanja u djetinjstvu neuspješnih nego uspješnih osoba sa psihopatijom u usporedbi s kontrolnom grupom. No, utvrđeno je kako ne postoji očekivana izraženost psihosocijalnih razlika s obzirom na to da razlike između uspješnih i neuspješnih osoba sa psihopatijom u usporedbi s kontrolnom grupom nisu bile značajne. No, Persson i Lilienfeld (2019) istaknuli su važnost socioekonomskog statusa te, koristeći Tri-

jarhijski model psihopatije (smjelost, bešćutnost i dezinhibicija) Patricka i suradnika (2009), ustanovili dvodimenzionalni aspekt uspješne osobe sa psihopatijom: visoki socijalni status i manjak antisocijalnog ponašanja. Štoviše, rezultati ukazuju na to da su naizgled adaptivne karakteristike prisutne kod uspješnih osoba sa psihopatijom (npr. smjelost) pozitivno korelirane sa socioekonomskim statusom i osobnim funkcioniranjem, a s njima su negativno povezane neprilagođene karakteristike kod neuspješnih osoba sa psihopatijom, osobito dezinhibicija.

U konačnici, važno je naglasiti kako područje uspješne i neuspješne psihopatije još uvijek nije dovoljno istraženo, uzimajući u obzir to da se pojedinci iz poslovnog svijeta rijetko uključuju u istraživanja, što posljedično dovodi do regrutiranja studenata, a ujedno i manjka reprezentativnosti. Dodatan oprez pri generalizaciji potreban je zbog dominantno muških i malih uzoraka istraživanja koji nisu temelj za zaključke na razini populacije (Sokić i Lukač, 2018). Izbjegavanje štetnosti neetičkih odluka osoba sa psihopatijom u poslovnom svijetu čini se dobrim razlogom za provođenje daljnjih istraživanja koja bi razjasnila i ponudila opcije detektiranja osoba sa psihopatijom prilikom zapošljavanja, što bi moglo biti od velike pomoći poslodavcu u procjeni spremnosti zapošljavanja takvih pojedinaca. Također, potrebno je organizirati znanstvena predavanja dostupna javnosti koja bi građane upozoravala na karakteristike psihopatije, podizanjem razine svijesti i kritičnosti prilikom glasovanja za određenog političkog kandidata. Osim toga, kako bi se uopće uspjele istražiti uspješne osobe sa psihopatijom, potrebno je osmisliti nešto što bi motiviralo poduzetnike na sudjelovanje u istraživanju. Primjerice, promoviranje tvrtki koje su sudjelovale u istraživanju rezultiralo bi povećanim interesom među konkurencijom.

Spoznaje o uspješnim i neuspješnim osobama sa psihopatijom služe i kompleksnijem medijskom prikazu njihove ličnosti (Blažina, 2016). Svjetski poznat primjer u tom smislu intrigantnih antiheroja lik je psihijatra Hannibala Lectera iz filma „Kad jaganjci utihnu“, koji se, osim zbog inteligentnosti i pronicljivosti, izdvaja zbog nezamislivog počinjenog zlodjela kanibalizma. Njime su na zanimljiv način prikazane karakteristike psihopatije: sklonost manipulaciji, obmanjivanje i šarmiranje okoline, prijetvornost, impulzivnost i reaktivna agresija (ubijanje prilikom bijesa) te plitkost emocija (Hare, 1999; Blažina, 2016). Film „Američki psiho“ također se izdvaja zbog odlično prikazane složenosti lika uspješnog ubojice Patricka Batemana, pri čemu je istaknuta scena monologa o tome kako se strašne stvari zbivaju u njegovoj unutrašnjosti, a koje mogu dovesti do pada njegove maske zdravlja, iako ni sam ne zna zašto. Također naglašava kako ima karakteristike ljudskog bića, ali nijednu opipljivu emociju, osim gađenja i pohlepe (Harron, 2004, 0:23:00).

Međutim, za razliku od zanimljivih filmova, činjenica da u stvarnom životu postoje pojedinci koji su zaista spremni učiniti nepojmljive zločine, a da ih pri tome nismo u mogućnosti detektirati može djelovati uznemirujuće. To ilustrira visoko popraćen slučaj američkog serijskog ubojice, silovatelja i nekrofila Teda Bundyja koji je naposljetku priznao odgovornost za smrt barem 30 žena. Nasilje, patološko laganje, kršenje normi i prava drugih, impulzivnost, nedostatak grižnje savjesti dovele su do dijagnoze antisocijalnog poremećaja ličnosti. No, mnogi su dugo vremena vjerovali

u njegovu nevinost (Michaud i Aynesworth, 1999). Dodatno, pripisana mu je i dijagnoza psihopatije, što je očekivano s obzirom na zapažen površan šarm, grandioznost, emocionalni deficit te sposobnost manipulacije u kojoj je bio izrazito vješt (Hare, 1999; Michaud i Aynesworth, 1999). Vrijedna izdvajanja njegova je izjava da je krivnja iluzija i štetan socijalni mehanizam kontrole pojedinca (Michaud i Aynesworth, 2000) jer ilustrira moralni deficit i potvrđuje prethodno opisano. Predstavljanjem najpoznatijih primjera osoba sa psihopatijom iz stvarnog života moguće je bolje shvatiti njihovo funkcioniranje, razmišljanje i deficite s kojima su suočeni. Međutim, važno je napomenuti kako su upravo najpoznatiji primjeri u većini slučajeva ekstremni što ih automatski čini toliko intrigantnima, medijski izloženima i visoko popularnima. Stoga, prilikom stvaranja predodžbe o osobama sa psihopatijom potrebno je uzeti u obzir i one pojedince čiji slučaj nije toliko izdvojen i posljedično atraktivan masi kako bi se ukazalo na različit spektar ponašanja osoba sa psihopatijom koji nije fokusiran samo na nemilosrdna ubojstva. Psihički zdravom pojedincu vrlo je teško staviti se u poziciju takvih ljudi, no upravo bi to moglo doprinijeti njihovom razumijevanju te kreiranju preventivnih mjera kojima bi okolina inhibirala njihovo antisocijalno ponašanje koje se događa i unutar poslovnog okruženja te osvijestila važnost uočavanja znakova psihopatije, kao i nužnost pravovremene intervencije.

OPCIJE TRETMANA I NJIHOVA USPJEŠNOST

Korelacija između DSM-5 dijagnoze antisocijalnog poremećaja ličnosti i recidivizma (ponavljanja prijestupa prethodno osuđenih pojedinaca) značajno je manja nego kod psihopatije mjerene uz pomoć PCL-R liste (Hemphill i sur., 1998). Štoviše, kod osoba s antisocijalnim poremećajem ličnosti postoji veća vjerojatnost poboljšanja stanja ako postoji kraći period nastupanja simptoma, osobito ako se poradi na socijalizaciji još u djetinjstvu jer nije dovoljno samo osvijestiti socijalne norme na kognitivnoj razini, već ih je potrebno internalizirati (Vojković, 2017). Općenito, kod antisocijalnog poremećaja ličnosti stavlja se naglasak na psihoterapiju, prvenstveno kognitivno-bihevioralnu (Meloy i Yakeley, 2014; Vojković, 2017). Pritom, smatra se da postoji mogućnost smanjenja rizika od recidivizma ako je odnos između terapeuta i prijestupnika ravnopravan i povjerljiv, no kaznene intervencije u tom smislu i one kod kojih postoji kontrola i nadziranje mogu imati negativan učinak (Meloy i Yakeley, 2014). Dodatno poboljšanje ponašanja može se dogoditi i ulaskom u bračnu zajednicu, što uključuje i uklapanje u širu društvenu zajednicu i eventualno uspostavljanje kvalitetnijih obiteljskih odnosa (Vojković, 2017). Ipak, rasprostranjeno je vjerovanje kako su takvi pojedinci nepopravljivi pa se čak i u tretmanskim okruženjima takvim pacijentima pristupa s velikim obeshrabrenjem i sumnjom u sam pokušaj liječenja (Meloy i Yakeley, 2014)

Takva su uvjerenja osobito istaknuta kada su u pitanju pojedinci s izraženom psihopatijom jer je njihovo stanje znatno ozbiljnije, a samim time tretmanska prognoza pesimističnija (Hare, 1991). Hemphill i suradnici (1998) su na temelju postojećih prospektivnih istraživanja o psihopatiji i recidivizmu ustanovili kako je kod osoba sa psihopatijom,

u odnosu na one koji imaju niske rezultate na psihopatiji, postojala tri puta veća šansa ponavljanja prekršaja unutar godine dana nakon izlaska iz zatvora te četiri puta veća vjerojatnost da će počiniti nasilni prijestup. Kako bi se ispitala mogućnost liječenja tih pojedinaca, Hare i suradnici (2000) proučavali su efikasnost zatvorskih tretmana koji su se sastojali od kratkog menadžmenta ljutnje i treniranja socijalnih vještina. Uočili su kako ni osobe s izraženom psihopatijom ni one bez nisu pokazale znatno smanjeni recidivizam. No, kada su razmotreni rezultati na prvom faktoru PCL-R-a, dobiveni su šokantni nalazi kako su oni s visokim rezultatom češće ponavljali prekršaje ako su bili u tretmanu (86 %) naspram onih koji nisu (59 %). Slično je pokazano s obrazovnim i stručnim programom. Dakle, uzimajući u obzir prvi faktor, oni s niskim rezultatima imali su veće koristi od sudjelovanja u programu, dok su oni s visokim rezultatima imali uvećan recidivizam ako su bili dio programa, nego ako nisu. Autori su kao objašnjenje ponudili upitnu kvalitetu izvedbe programa te iskorištavanje programa u vlastitu korist, kako bi zapravo osobe sa psihopatijom naučile više o manipulaciji i obmani nego o sebi samima, što doprinosi riziku uvjeravanja terapeuta u lažnu uspješnost tretmana. Kako bi pouzdanost rezultata bila povećana, trebali bi postojati kontrolirani uvjeti i ispitane terapijske metode koje provodi stručna osoba. Bilo bi korisno uvesti periodičnu evaluaciju bihevioralnih i kognitivnih promjena zatvorenika tijekom trajanja terapije koju bi vršile licencirane osobe u svrhu procjene napretka i opasnosti od manipulacije.

Generalno, ljudi s antisocijalnim poremećajem ličnosti i psihopatijom u većini slučajeva neće sami potražiti pomoć jer najčešće ne smatraju da im je potrebna, već ih često posljedice njihovog ponašanja (npr. uhićenje) dovode do terapije ili je razlog tome neki drugi komorbiditet, npr. ovisnost o alkoholu (Meloy i Yakeley, 2014; Vojković, 2017). Većina terapija usmjerena je na vođenje pojedinca do spoznaje o sebi, odnosno razvijanje mentalizacije, sposobnosti shvaćanja vlastitih postupaka, motiva i emocija (Vojković, 2017). Potom se naglasak stavlja na učenje samokontrole i o osjećajima drugih ljudi, iako pojedinac često ne surađuje ili, u slučaju izražene psihopatije, manipulira terapeutom (Hare i sur., 2000; Vojković, 2017). Dakle, najčešće su korištene tehnike socijalnog učenja i kognitivno-bihevioralne terapije. Smatra se kako postoji mogućnost skromnog napretka kod pacijenata s antisocijalnim poremećajem ličnosti ako su motivirani, što je rjeđe slučaj ako imaju i visoku razinu psihopatije: zbog teškoće refleksije o prošlosti, nesposobnosti predviđanja posljedica, kao i inhibiranja ponašanja (Meloy i Yakeley, 2014). Još uvijek nisu razvijeni lijekovi za navedene poremećaje, no nekim se pacijentima koji iskazuju antisocijalno ponašanje propisuju antipsihotici za smanjenje agresije ili, češće, litijev karbonat (Malone i sur., 2000). Naime, ovime se potvrđuje nedovoljna istraženost tretmana osoba s antisocijalnim poremećajem ličnosti i/ili psihopatijom, a razlog može biti visoko zastupljena predodžba o nemogućnosti njihove promjene. Negativan stav terapeuta vjerojatno rezultira smanjenim trudom u izvođenju terapije od koje pojedinac posljedično ima još manje koristi.

Može se zaključiti kako postoji velika nerazjašnjenost svrhovitosti same terapije s obzirom na visoku manipulativnost pojedinaca s izraženom psihopatijom. Unatoč tome što terapeut ulaže u odnos te pristupa svo-

jim pacijentima empatično, otvoreno i susretljivo, osobe sa psihopatijom vrlo će često iskoristiti dobre namjere terapeuta u vlastitu korist. Odnosno, postoji rizik od poboljšanja njihovih vještina manipuliranja drugima, dok će ironično sam cilj tretmana, tj. uvid u vlastite neadekvatne postupke prema okolini ostati gotovo nepostojan kao i prije početka tretmana. Čest komorbiditet s narcističnim crtama ličnosti u slučaju psihopatije ukazuje na razinu do koje će pacijent nastojati iskoristiti terapeuta, drugo osoblje i općenito, manipulirati okolinom (Meloy i Yakeley, 2014). Shodno tome, terapije bi mogle doprinijeti tome da pojedinci s uspješnom psihopatijom, koji su izrazito vješti u komunikaciji s drugima, predstavljaju još veću opasnost za svoju okolinu koristeći se novostečenim uvidima o emocijama i interpersonalnim odnosima.

ZAKLJUČAK

Psihopatija i antisocijalni poremećaj ličnosti uvelike su preklapajuće dijagnoze zbog slične ili, u nekim slučajevima, identične manifestacije simptoma, iako se kod psihopatije fokus stavlja na osobnost, a ne na antisocijalno ponašanje. Njihovo razdvajanje u većini je slučajeva nezamislivo, unatoč tome što je dokazano kako jedna dijagnoza automatski ne uključuje drugu. Točnije, češće se pronalaze osobe sa psihopatijom koje pate od antisocijalnog poremećaja ličnosti nego pojedinci s antisocijalnim poremećajem ličnosti koji imaju i izraženu psihopatiju. Posljedica su toga česte indikacije o psihopatiji kao ozbiljnijem podtipu antisocijalnog poremećaja ličnosti te prikazivanje tih pojmova kao sinonimnih. Dodatan je problem što je psihopatija uvriježen pojam u praksi, no ne i u dijagnostičkim priručnicima, kao što je to slučaj s antisocijalnim poremećajem ličnosti. Osobe s antisocijalnim poremećajem ličnosti, a osobito one sa psihopatijom često su okarakterizirane emocionalnim i kognitivnim deficitima, a pokazana je i umjerena nasljednost, kao i nepovoljan okolinski utjecaj na njihov razvoj. Problematično je i stavljanje fokusa na kriminalnu populaciju, s obzirom na to da postoje i uspješne osobe sa psihopatijom koje se odlično uklapaju u zajednicu. Osim analize uspješnih i neuspješnih psihopata, važno je i proučavanje slučajeva medijski popraćenih ubojica koji imaju dijagnozu antisocijalnog poremećaja ličnosti i/ili psihopatije kako bi se više doznalo o njihovom funkcioniraju u okolini, osobito prije uhićenja. Recidivizam kod prijestupnika česta je pojava, osobito ako imaju psihopatiju te se uz pomoć tretmana često ostvaruje skroman, ako ikakav, napredak. Generalno, može se zaključiti kako je područje preklapanja ta dva poremećaja još uvijek nedovoljno istraženo da bi se donijeli konačni sudovi o njihovoj distinkciji, osobito uzimajući u obzir uzorak koji je većinom nedovoljno velik, dominantno muški te predstavlja kriminalnu ili studentsku, a ne opću populaciju. Kako bi se spoznaje unutar tih područja unaprijedile, potrebno je organizirati više istraživanja koja ne uključuju samo kriminalnu populaciju ili studente, već osobe unutar korporativnog svijeta kako bi se lakše predviđale odluke koje osobe sa psihopatskim karakteristikama čine i izbjegla potencijalna štetnost. Osim toga, korisno bi bilo uključivanje više ženskih sudionika u istraživanja jer bi se tako raspoznalo pojavljuju li se kod njih isti simp-

tomi kao i kod muških osoba s antisocijalnim poremećajem ličnosti i/ili psihopatijom, a ako to nije slučaj, trebalo bi se uzeti u obzir revidiranje teorija. Dodatno, moglo bi se koristiti više mjera za psihopatiju kako bi se utvrdilo postoji li korelacija među njima te koja bi mjera bila najpouzdanija u određenom okruženju (bolničko, zatvorsko i sl.). Naposljetku, terapiji takvih pojedinaca trebali bi pristupiti iskusni kliničari koji će uvidjeti vlastite predrasude i minimalizirati pristranost, kako bi se ostvario maksimalan napredak i korespondencija klijenta.

LITERATURA

Američka psihijatrijska udruga. (2014). Dijagnostički statistički priručnik za duševne poremećaje [5. izdanje]. Naklada Slap.

Babiak, P. (1995). When psychopaths go to work: A case study of an industrial psychopath. Applied Psychology, 44(2), 171-188. https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.1995.tb01073.x

Blair, R. J. R., Jones, L., Clark, F. i Smith, M. (1997). The psychopathic individual: A lack of responsiveness to distress cues? Psychophysiology, 34(2), 192-198. https://doi.org/10.1111/j.1469-8986.1997.tb02131.x

Blair, R. J. R. (2007). The amygdala and ventromedial prefrontal cortex in morality and psychopathy. Trends in cognitive sciences, 11(9), 387-392. https://doi.org/10.1016/j.tics.2007.07.003

Blair, J., Blair, K. i Mitchell, D. (2008). Psihopat: emocije i mozak. Naklada Slap.

Blažina, F. (2016). Psihopatija i njena reprezentacija u medijskoj kulturi [Diplomski rad, Filozofski fakultet u Rijeci]. Repozitorij FFRI.

Brzović, Z., Hodak, J., Malatesti, L., Šendula-Jengić, V. i Šustar, P. (2016). Problem klasifikacije u filozofiji psihijatrije: slučaj psihopatije. Prolegomena: časopis za filozofiju, 15(1), 21-41. https://hrcak.srce.hr/164908

Cleckley, H. (1941). The mask of sanity: an attempt to reinterpret the so-called psychopathic personality. Mosby.

Coid, J. i Ullrich, S. (2010). Antisocial personality disorder is on a continuum with psychopathy. Comprehensive psychiatry, 51(4), 426-433. . https://doi.org/10.1016/jcomppsych.2009.09.006

Cooke, D. J. i Michie, C. (2001). Refining the construct of psychopathy: Towards a hierarchical model. Psychological assessment, 13(2), 171-188. https://doi.org/10.1037/1040-3590.13.2.171

DeLisi, M., Drury, A. J. i Elbert, M. J. (2019). The etiology of antisocial personality disorder: The differential roles of adverse childhood experiences and childhood psychopathology. Comprehensive psychiatry, 92, 1-6. https://doi.org/10.1016/j.comppsych.2019.04.001

Dinn, W. M. i Harris, C. L. (2000). Neurocognitive function in antisocial personality disorder. Psychiatry research, 97(2-3), 173-190. https://doi.org/10.1016/s0165-1781(00)00224-9

Fisher, K. A. i Hany, M. (2019). Antisocial Personality Disorder. StatPearls Publishing.

Freeman, J. E., Samson, F. i Palk, G. R. (2011). Identifying the presence of psychopathy in the community. APS Forensic Psychology National Conference.

Gao, Y. i Raine, A. (2010). Successful and unsuccessful psychopaths: A neurobiological model. Behavioral sciences & the law, 28(2), 194-210. https://doi.org/10.1002/bsl.924

Gao, Y., Raine, A. i Schug, R. A. (2011). P3 event-related potentials and childhood maltreatment in successful and unsuccessful psychopaths. Brain and cognition, 77(2), 176-182. https://doi.org/10.1016/j.bandc.2011.06.010

Hall, J. R. i Benning, S. D. (2006). The "successful"

psychopath. Handbook of psychopathy, 459-478.
Hare, R. D. (1980). A research scale for the assessment of psychopathy in criminal populations. Personality and individual differences, 1(2), 111-119. https://doi.org/10.1016/0191-8869(80)90028-8

Hare, R. D. (1991). The Hare Psychopathy Checklist-Revised. ON: Multi - Health Systems.

Hare, R. D. (1996). Psychopathy and antisocial personality disorder: A case of diagnostic confusion. Psychiatric times, 13(2), 39-40.

Hare, R. D. (1998). The Hare PCL- R: Some issues concerning its use and misuse. Legal and criminological psychology, 3(1), 99-119. https://doi.org/10.1111/j.2044-8333.1998.tb00353.x

Hare, R. D. (1999). Without conscience: The disturbing world of the psychopaths among us. Guilford Press.

Hare, R. D., Clark, D., Grann, M. i Thornton, D. (2000). Psychopathy and the predictive validity of the PCL- R: An international perspective. Behavioral sciences & the law, 18(5), 623-645. https://doi.org/10.1002/1099-0798(200010)18:5%3C623::AID-BSL409%3E3.0.CO;2-W

Harpur, T. J., Hare, R. D. i Hakstian, A. R. (1989). Two-factor conceptualization of psychopathy: Construct validity and assessment implications. Psychological Assessment: A Journal of consulting and clinical Psychology, 1(1), 6-17. https://doi.org/10.1037/1040-3590.1.1.6

Harron, M. (Redatelj). 2000. Američki psiho. [Film]. Lionsgate Films.

Hemphill, J. F., Hare, R. D. i Wong, S. (1998). Psychopathy and recidivism: A review. Legal and criminological Psychology, 3(1), 139-170. https://doi.org/10.1111/j.2044-8333.1998.tb00355.x

Hoppenbrouwers, S. S., Bulten, B. H. i Brazil, I. A. (2016). Parsing fear: A reassessment of the evidence for fear deficits in psychopathy. Psychological bulletin, 142(6), 573-600. https://doi.org/10.1037/bul0000040

Jeandarme, I., Edens, J. F., Habets, P., Bruckers, L., Oei, K. i Bogaerts, S. (2017). PCL-R field validity in prison and hospital settings. Law and human behavior, 41(1), 29-43. https://doi.org/10.1037/lhb0000222

Kaya, S., Yildirim, H. i Atmaca, M. (2020). Reduced hippocampus and amygdala volumes in antisocial personality disorder. Journal of Clinical Neuroscience, 75, 199-203. https://doi.org/10.1016/j.jocn.2020.01.048

Malatesti, L. (2010). Moral understanding in the psychopath. Synthesis philosophica, 24(2), 337.

Malone, R. P., Delaney, M. A., Luebbert, J. F., Cater, J. i Campbell, M. (2000). A double-blind placebo-controlled study of lithium in hospitalized aggressive children and adolescents with conduct disorder. Archives of general psychiatry, 57(7), 649-654. https://doi.org/10.1001/archpsyc.57.7.649

Meloy, J. R. i Yakeley, J. (2014). Antisocial personality disorder. U G. O. Gabbard (Ur.), Gabbard's treatments of psychiatric disorders (str. 1015-1034). American Psychiatric Publishing, Inc.

Michaud, S. G. i Aynesworth, H. (1999). The only living witness: The true story of serial sex killer Ted Bundy. Authorlink press.

Michaud, S. G. i Aynesworth, H. (2000). Ted Bundy: Conversations with a killer. Authorlink press.

Moreira, D., Moreira, D. S., Oliveira, S., Ribeiro, F. N., Barbosa, F., Fávero, M. i Gomes, V. (2020). Relationship between adverse childhood experiences and psychopathy: A systematic review. Aggression and violent behavior, 101452. https://doi.org/10.1016/j.avb.2020.101452

Patrick, C. J., Fowles, D. C. i Krueger, R. F. (2009). Triarchic conceptualization of psychopathy: Developmental origins of disinhibition, boldness, and meanness. Development and psychopathology, 21(3), 913-938. https://doi.org/10.1017/s0954579409000492

Persson, B. N. i Lilienfeld, S. O. (2019). Social status as one key indicator of successful psychopathy: An initial empirical investigation. Personality and Individual Differences, 141, 209-217. https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.01.020

Raine, A., Lencz, T., Bihrle, S., LaCasse, L. i Colletti, P. (2000). Reduced prefrontal gray matter volume and reduced autonomic activity in antisocial personality disorder. Archives of general psychiatry, 57(2), 119-127. https://doi.org/10.1001/archpsyc.57.2.119

Raine, A., Ishikawa, S. S., Arce, E., Lencz, T., Knuth, K. H., Bihrle, S., LaCasse Lori i Colletti, P. (2004). Hippocampal structural asymmetry in unsuccessful psychopaths. Biological psychiatry, 55(2), 185-191. https://doi.org/10.1016/s0006-3223(03)00727-3

Sokić, K. i Lukač, M. (2018). Uspješna psihopatija: stvarnost ili mit. FIP-Financije i pravo, 6(1), 7-28. https://hrcak.srce.hr/202795

Sokić, K. (2018). Biološki i psihosocijalni rizični čimbenici razvoja psihopatije. Kriminologija & socijalna integracija: časopis za kriminologiju, penologiju i poremećaje u ponašanju, 26(1), 100-118. https://doi.org/10.31299/ksi.26.1.4

Stevens, G. W., Deuling, J. K. i Armenakis, A. A. (2012). Successful psychopaths: Are they unethical decision-makers and why? Journal of Business Ethics, 105(2), 139-149. https://doi.org/10.1007/s10551-011-0963-1

Jakšić, N. i Čuržik, D. (2012). Antisocijalni poremećaj ličnosti i psihopatija – pregled suvremenih spoznaja. Socijalna psihijatrija, 40, 57-68.

Vojković, M. (2017). Od antisocijalnog poremećaja ličnosti do psihopatije. [Diplomski rad, Medicinski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. Repozitorij MEF.

Yang, Y., Raine, A., Lencz, T., Bihrle, S., LaCasse, L. i Colletti, P. (2005). Volume reduction in prefrontal gray matter in unsuccessful criminal psychopaths. Biological psychiatry, 57(10), 1103-1108. https://doi.org/10.1016/j.biopsych.2005.01.021

Yang, Y. i Raine, A. (2009). Prefrontal structural and functional brain imaging findings in antisocial, violent, and psychopathic individuals: a meta-analysis. Psychiatry Research: Neuroimaging, 174(2), 81-88. https://doi.org/10.1016/j.pscychresns.2009.03.012

Yang, Y., Raine, A., Colletti, P., Toga, A. W. i Narr, K. L. (2010). Morphological alterations in the prefrontal cortex and the amygdala in unsuccessful psychopaths. Journal of abnormal psychology, 119(3), 546-554. https://doi.org/10.1037/a0019611

Karizma: kojim crtama ličnosti raspolažu rođeni vođe?

Bianka Crnković

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-6314-9847

SAŽETAK

ključne riječi: karizma, karizmatsko vodstvo, osobine ličnosti

Karizma je osobina nekih pojedinaca da svojom pojavom i nekonvencionalnim idejama inspiriraju druge i potaknu ih na djelovanje. Sukladno tome, karizmatski vođe nadahnjuju pratitelje zagovaranjem promjena, što potiče iznimnu predanost i odanost pratitelja vođi. Ovaj rad opisuje etimologiju i razvoj pojma karizme te opisuje socijalizirano i personalizirano vodstvo. Socijalizirano vodstvo orijentirano je na potrebe pratitelja te potiče egalitarno ponašanje, dok se personalizirano vodstvo fokusira na potrebe vođe te pratioce tretira kao sredstvo za postizanje cilja. U središtu su rada osobine ličnosti vezane uz vođe, osobine ličnosti vezane uz karizmatsko vodstvo te osobine ličnosti vezane uz tamnu stranu karizme. Karizmatske vođe karakterizira visoka razina kreativnosti, kognitivna orijentacija prema postignuću, visoka posvećenost cilju te potreba za socijalnim utjecajem i moći. Personalizirano vodstvo, koje se navodi kao tamna strana karizme, karakterizira sklonost zrcaljenju, narcizam, makijavelizam te autoritarno ponašanje. Zaključno, rad sažima generalna saznanja u području karizme te se osvrće na nedostatke u njenom proučavanju.

ABSTRACT

key words: charisma, charismatic leadership, personality traits

Charisma is an ability to inspire and incite others with their demeanour and unconventional ideas that certain individuals have. Accordingly, charismatic leaders motivate their followers by advocating for change, which in turn leads to increased feelings of devotion and loyalty to the leader. This article describes the etymology and development of the concept of charisma and defines socialised and personalised charismatic leadership. Socialised leadership is focused on the needs of the followers and encourages egalitarian behaviour. Personalised leadership tends to concentrate on the needs of the leader while the followers are treated as a mean to achieve the leader's goal. The article focuses primarily on personality traits related to leaders, personality traits related to charismatic leadership, as well as personality traits related to the dark side of charisma. Charismatic leaders are characterised by a high level of creativity, cognitive orientation, and high commitment towards their goal, as well as a high need for social influence and power. Personalised leadership, which is explained as the dark side of charisma, is marked by mirroring, narcissism, Machiavellianism and authoritarian behaviour. Finally, general findings about the concept of charisma are summarised and certain drawbacks in its research are discussed.

UVOD

Pojedinci koji iskaču iz mase prisutni su u svim domenama ljudskog života. Pažnju javnosti može privući odlučan političar, ali i šarmantan televizijski voditelj ili oštroumna novinarka. Ono što povezuje osobe koje ćemo prve primijetiti u sobi punoj ljudi jest njihova sposobnost da budu privlačni drugima, da bez napora privlače pozornost na sebe te da nadahnjuju svojim zanimljivim idejama. Osobina kojom se opisuju navedena ponašanja naziva se karizma. Termin karizma potječe iz grčke riječi *kharisma* koja označava „uslugu" ili „dar" (Conger i Kanungo, 1987). Latinizirani oblik te riječi počeo se koristiti u religioznom kontekstu te je njeno značenje postalo „Božji dar" (Riggio, 1998). U vjerskim zapisima pojam karizma korišten je pri opisu posebnih sposobnosti vođa i proroka poput Isusa Krista, Buddhe i Mohammeda. Njihove navodne sposobnosti očaravale su sljedbenike, a obuhvaćale su iscjeliteljske moći, uvid u budućnost i izvođenje čuda (Riggio, 1998).

Za generalno značenje termina karizma kakvo poznajemo danas zaslužan je Max Weber. U radu *Herrschaftssoziologie*, koji je dio serije knjiga *Gospodarstvo i društvo (Wirtschaft und Gesellschaft),* Weber obrađuje problematiku vlasti te razlikuje tri idealna tipa vlasti: karizmatsku, tradicionalnu i racionalnu. Pritom opisuje karizmu kao iznimnu kvalitetu osobe koja je odvaja od običnih ljudi te izaziva divljenje i poštovanje (Friedland, 1964). Iako je Weber definirao karizmu kao psihološku osobinu, također navodi da ona ne može postojati bez socijalne validacije (Friedland, 1964). Primjerice, ako karizmatski vođa iz bilo kojeg razloga izgubi ili ne koristi sposobnost koja ga čini karizmatičnim, on gubi potporu svojih pratitelja i njegova karizma nestaje (npr. Winston Churchill koji po završetku Drugog svjetskog rata nije ponovno izabran za britanskog premijera dijelom zbog toga što njegove sposobnosti vođenja države u kriznoj situaciji više nisu bile potrebne (Charteris-Black, 2006)). Takva definicija karizme usmjerila je njeno proučavanje na odnos između vođe i pratitelja, iz čega su se razvile brojne teorije karizmatskog vodstva (Riggio, 1998).

Općenitu definiciju karizmatskog vodstva ponudio je Bass (1990; prema Fuller i sur., 1996). Prema njemu, karizmatsko je vodstvo ono u kojem vođe inspiriraju i potiču vjerovanje pratitelja da uz rad i trud mogu postići iznimne stvari, što pridonosi osjećaju predanosti i odanosti pratitelja prema vođi. Ono što razlikuje karizmatsko od ostalih tipova vodstava jest izvor moći vođa: moć drugih tipova vođa počiva na materijalnim ili uobičajenim izvorima (npr. politička kampanja), dok karizmatski vođe moć ostvaruju nekonvencionalnim idejama i zagovaranjem promjena (Conger i Kanungo, 1987). Unatoč postojanju definicije karizme, njeno proučavanje, a tako i proučavanje karizmatskog vodstva, pokazalo se izrazito teškim. Razlog je tomu nedovoljno jasno definiran koncept i način mjerenja karizme, zajedno s njenom kompleksnom prirodom. Istraživači i dalje nisu suglasni predstavlja li karizma fenomen mističnog podrijetla, obrasce ponašanja ili skup osobina koje posjeduju vođe (Fuller i sur., 1996) te smatraju da i dalje ne postoji dosljedna definicija karizme (Banks i sur., 2017). Cilj je ovog rada predstaviti definicije karizmatskog vodstva i njegovih tipova, objasniti osobine ličnosti koje karakteriziraju vođe, razjasniti po čemu se karizmatski vođe razlikuju od nekarizmatskih te se osvrnuti na tamnu stranu vodstva i osobine ličnosti u njenoj podlozi. Saznanja o

različitim tipovima vodstava, osobinama ličnosti i bihevioralnim karakteristikama u njihovoj podlozi imaju široke praktične implikacije u organizacijskoj psihologiji i menadžmentu (Conger i Kanungo, 1987). Karizma, pa tako i karizmatsko vodstvo, predmet je mnogih istraživanja kako bi se utvrdila njena uloga i primjena u suvremenim organizacijama, učinkovitost karizmatskih vođa te kako bi se optimizirala selekcija pojedinaca na vodećim pozicijama (Conger i Kanungo, 1987).

ISTRAŽIVANJA OSOBINA VOĐA

Mnoga istraživanja pokušala su ustanoviti koje karakteristike ličnosti odvajaju uspješne od neuspješnih vođa. Saznanja iz tih istraživanja postavila su temelje za istraživanje karizme te osobina ličnosti u podlozi karizmatskog vodstva. Jedno od ranijih istraživanja specifičnih osobina u podlozi uspješnog vodstva proveo je Stodgill (1948). Analizom podataka iz prijašnjih istraživanja uočene su razlike u dobivenim osobinama u podlozi vodstva koje mogu biti pod utjecajem različitog socijalnog sastava grupa, razlika u metodologiji i kriterija vodstva (Stodgill, 1948). Jedan od propusta koji je uočio Stodgill odnosi se na prirodu promatranog vodstva: vodstvo koje se proučava analizom biografije nekog svjetskog vođe zasigurno se razlikuje od onog koje se opaža u dječjim grupama. U svojem istraživanju, Stodgill (1948) je formirao listu karakteristika koje su prediktivne za preuzimanje i efikasnost vodstva. Karakteristike su dobivene opažanjem ponašanja u grupnim situacijama i odabirom članova grupe, procjenjivanjem statusa članova grupe koji su obavljali kvalificirani istraživači te analizom biografske i povijesne građe. Rezultati Stodgillove (1948) analize pokazali su da osobe koje zauzimaju poziciju vođe u grupi nadilaze ostale članove grupe po inteligenciji, razini obrazovanja, neovisnosti o drugima u obavljanju zadataka, aktivnosti u socijalnoj participaciji i socio-ekonomskom statusu. Također, osobine koje su u pozitivnoj korelaciji s vodstvom i njegovom efikasnosti su socijabilnost, inicijativa, upornost, znanje povezano sa zadatkom, samopouzdanje, svjesnost situacije, kooperativnost, popularnost, adaptivnost i verbalna fluentnost.

Mann (1959) je proveo analizu radova s istim ciljem kao i Stodgill kako bi pronašao karakteristike koje se pripisuju vođama. U analiziranim istraživanjima vodstvo je opažano na četiri načina: vanjski opažači procjenjivali su status pojedinog člana grupe, članovi grupe procjenjivali su vođu grupe, vođa grupe procjenjivao je sam sebe te je promatrano koliko je puta neka osoba formalno nominirana za vođu grupe. Dobiveni rezultati ukazali su na postojanje šest aspekata ponašanja i osobnosti koji su povezani s vodstvom. Najbolji je prediktor uspješnog vodstva inteligencija, nakon koje slijedi prilagodljivost, ekstraverzija, dominacija te maskulinost-femininost (pronađena je pozitivna i slaba povezanost maskulinosti i vodstva). Svi prethodno navedeni prediktori pozitivno koreliraju s vodstvom. Konzervativizam, posljednja osobina pronađena u tom istraživanju, u negativnoj je korelaciji s uspješnim vodstvom. Takvi nalazi sugeriraju da su najuspješniji inteligentni vođe koji se brzo snalaze u nepoznatim situacijama, koji su popularni i imaju dobar odnos s pratiteljima, koji preuzimaju odgovornost i usmjeravaju djelovanje članova te pritom

iznašaju nove i originalne ideje. Zanimljivo je primijetiti da je Mann (1959) u proučavanje osobina ličnosti povezanih s vodstvom uveo i situacijske faktore. Mann (1959) se vodio pretpostavkom da će karakteristike vođa biti različite ovisno o prirodi populacije (npr. proučava li se grupa srednjoškolaca ili vojna grupa), spolu pripadnika grupe te veličini grupe. Pokazalo se da je inteligencija jednako važna u svim grupama neovisno o populaciji, ali da se prilagodba i ekstraverzija više cijene u mlađim i neformalnim grupama. Prilagodba je povezanija s vodstvom u muškim grupama, dok je ekstraverzija češća karakteristika vođa u ženskim grupama. U manjim je grupama inteligencija važnija nego u velikim grupama, u kojima je s vodstvom povezanija prilagodba kao osobina ličnosti (Mann, 1959).

Zamjerka prethodno navedenom istraživanju je što u mjerne postupke nije bila uključena efikasnost vođe, koja se mjeri ocjenjivanjem uratka grupe na zadatku ili opažačevom procjenom efikasnosti grupe (Lord i sur., 1986). Također, Mann rezultate za pojedine osobine temelji na malom broju istraživanja (samo 9 istraživanja za osobinu maskulinost-femininost). Način na koji su prikazani rezultati također umanjuje njihov značaj: umjesto da se osvrne na dosljednost u trendovima koje je pronašao, Mann (1959) stavlja naglasak na niske prosječne korelacije između osobina ličnosti i vodstva (Lord i sur., 1986). Takva interpretacija rezultata navela je istraživače na pomisao da odnos osobina ličnosti i vodstva nije pretjerano značajan te je zbog toga bio uvelike zanemarivan u daljnjim istraživanjima (Lord i sur., 1986). Međutim, Lord i suradnici (1986) proveli su meta-analizu u koju su uključili i istraživanja iz Mannove (1959) studije. Dobivene korelacije, i korigirane i ne-korigirane bile su veće nego što je bio slučaj u Mannovom (1959) istraživanju. Rezultati Lorda i suradnika (1986) pokazali su da su inteligencija, dominantnost i maskulinost-femininost osobine koje su povezane s percepcijom pojedinih članova grupe kao vođe. Članovi grupe koji su svojom inteligencijom i dominantnosti nadilazili ostale članove grupe te koji su imali izraženiju maskulinost ili femininost (ovisno o spolu grupe) češće su izabrani kao vođe. Tom su meta-analizom Lord i suradnici (1986) pokazali da su osobine ličnosti više i dosljednije povezane s percepcijom vođa nego što je pokazano u tadašnjoj literaturi te smatraju da su za nedosljednosti u prethodnim istraživanjima odgovorni uglavnom metodološki nedostaci.

Novije meta-analize promatraju odnos vodstva i Velikih pet osobina ličnosti. Analizom podataka iz 73 istraživanja, Judge i suradnici (2002) utvrdili su da neuroticizam, ekstraverzija, otvorenost iskustvima, ugodnost i savjesnost statistički značajno koreliraju s vodstvom. Vodstvo su konceptualizirali na dva načina: kao percipirano vodstvo, odnosno kao stupanj u kojem članovi grupe smatraju nekog člana vođom te kao učinkovitost vođe, odnosno procjena članova grupe ili vanjskog opažača koliko je postojeći vođa uspješan u zadacima. Najveću pozitivnu korelaciju pronašli su između ekstraverzije i vodstva (0.31). Zatim slijede savjesnost (0.28) te otvorenost iskustvima (0.24), koje pozitivno koreliraju s vodstvom. Neuroticizam negativno korelira s vodstvom (-0.24). Također, pronašli su vrlo malu, ali statistički značajnu pozitivnu korelaciju ugodnosti s vodstvom (0.08). Relativno jaka multipla korelacija (R=0.39-0.53) između Velikih pet osobina ličnosti i kriterija vodstva pokazuju kako bi tipologija Velikih pet osobina ličnosti mogla biti plodno tlo za proučavanje dispozicijskih prediktora vodstva (Judge i sur., 2002).

KARIZMATSKI I NEKARIZMATSKI VOĐE

Uz pitanje koje osobine utječu na percepciju vođa i njihovu efikasnost, postavilo se još jedno: koje osobine ličnosti odvajaju karizmatske vođe od nekarizmatskih? To pitanje zaintrigiralo je mnoge istraživače iz sfere psihologije, ali i iz sociologije i politike. Budući da se karizmatski vođe često nalaze na vodećim političkim, ako ne i svjetskim pozicijama, mnoga istraživanja temelje se na biografijama nekog od velikih svjetskih vođa. Kao primjer može poslužiti istraživanje Bligh i Kohlesa (2009) u kojem je ispitana uloga karizme u pobjedi Baracka Obame na predsjedničkim izborima ili Nyomarkayeva (1967) studija o karizmatskom vodstvu u nacističkoj stranci.

McClelland (1985; prema House i sur., 1990) smatra da su osobine koje leže u podlozi uspješnog vodstva: potreba za moći, potreba za afilijacijom i inhibicija aktivnosti. Potreba za moći motivira pojedince da aktivno traže visoke pozicije, potreba za afilijacijom odnosi se na razvoj i održavanje odnosa s drugima, dok inhibicija aktivnosti pomaže vođama da koriste svoju moć za opće dobro, umjesto za privatne ambicije. Ta se potreba još naziva i potreba za osobnim postignućem (House i sur., 1990). Uspješnost i stil vodstva ovisi o razini svake od pojedinih osobina. Primjerice, ako vođa ima višu potrebu za moći od potrebe za afilijacijom, njegov će stil vodstva biti autoritaran i hladan te distanciran od pratitelja, što je poželjno u grupama gdje se cijeni visoka razina discipline, primjerice vojska (McClelland, 1985; prema House i sur. 1990). Visoka potreba za osobnim postignućem može biti negativno povezana s uspješnošću vođe, pogotovo ako je vođa na visokoj poziciji u korporaciji ili političkoj stranci, gdje je potrebno motivirati i koordinirati svoje zaposlenike ili pratitelje. House (1977; prema House i Howell, 1992) smatra da je neuobičajeno visoka potreba za moći ili postignućem upravo ono što odvaja karizmatske od nekarizmatskih vođa, budući da je ona bitna za razvoj vještina persuazije (sposobnosti izlaganja ideja i ciljeva na način koji će biti privlačan pratiteljima) koje karakteriziraju karizmatske vođe. Također, prema Houseovoj teoriji, karizmatske vođe karakterizira visoko samopouzdanje, visoka verbalna sposobnost te iznimno jaka uvjerenja, kao i intrinzično zadovoljstvo koje dobivaju na visokim pozicijama (House i Howell, 1992). House (1977; prema House i Howell, 1992) kao važne osobine ističe samopouzdanje i ustrajnost u uvjerenjima s obzirom na to da karizmatski vođe često zagovaraju nekonvencionalne ideje koje nisu prihvaćene u svim krugovima. Odlučnost da svoju ideju provedu u djelo inspirira njihove pratitelje.

Potaknuti tim teorijskim okvirom, mnogi su istraživači proučavali razlike u osobinama ličnosti između karizmatskih i nekarizmatskih vođa. Primjerice, Howell i Higgins (1990) proučavali su osobine ličnosti i tipična ponašanja vođa kod proslavljenih i uspješnih tehnoloških inovatora te kod inovatora koji se nisu probili u tom području. Proslavljeni tehnološki inovatori, koje se tretiralo kao neformalne karizmatske vođe, bili su samopouzdaniji u iznošenju ideja, imali su neobične i kreativne vizije te su poticali suradnike da preuzmu inicijativu i posvete se zajedničkom cilju, u odnosu na neproslavljene tehnološke inovatore. House i suradnici (1990), također vođeni McClellandovom i Houseovom teorijom, proveli su istraživanje u kojem ispituju odnos ličnosti i karizme kod 34 američka predsjednika. U

istraživanju su postavili tri hipoteze: kod američkih predsjednika karizma će biti pozitivno povezana s potrebom za moći i inhibicijom aktivnosti, a negativno s potrebom za afilijacijom i potrebom za osobnim postignućem; karizma će biti pozitivno povezana s predsjedničkom izvedbom; predsjednička izvedba bit će pozitivno povezana s potrebom za moći i inhibicijom aktivnosti, a negativno s potrebom za afilijacijom i osobnim postignućem. Rezultati su dobiveni na temelju analize predsjedničkih inauguracijskih govora (pozivanje na vojnu akciju, iniciranje mira i prestanka sukoba, apeli za mase), 118 pouzdanih biografija, a 846 povjesničara ocjenjivalo je predsjednike kao karizmatične ili nekarizmatične. Iako prva hipoteza nije potvrđena, druge dvije jesu. Karizma je uistinu prediktor uspješnosti predsjednikove izvedbe: statistički je značajno povezana s cjelokupnom predsjedničkom izvedbom, kao i s uspjehom u provođenju i održavanju ekonomskih reformi te s državnom socijalnom izvedbom. Potreba za moći i inhibicija aktivnosti visoko i pozitivno koreliraju s predsjedničkom izvedbom, dok afilijacija s njom korelira negativno. Pokazalo se da inhibicija aktivnosti iznimno značajno predviđa uspješnu ekonomsku politiku, a sve tri potrebe značajno predviđaju državnu socijalnu izvedbu.

Roush i Atwater (1992) proučavali su utjecaj transformacijskog i transakcijskog vodstva na izvedbu pratitelja, odnosno studenata na vojnoj akademiji. Transformacijsko je vodstvo tip vodstva koje po obilježjima odgovara karizmatskom: obilježeno je visokim stupnjem povjerenja pratitelja u vođu, kreativnim i inovativnim idejama vođe te visokim stupnjem posvećenosti cilju grupe, dok je odnos pratitelja i vođe u transakcijskom vodstvu rigidniji (Roush i Atwater, 1992). Rezultati su pokazali kako studenti pod vodstvom transformacijskog vođe postižu veći učinak na zadatku od onih koji su ga obavljali pod vodstvom transakcijskog vođe (Roush i Atwater, 1992). Howell i Frost (1989) u svojem su istraživanju promatrali prilagodbu i učinak sudionika na zadatku pod vodstvom karizmatskog, strukturalnog i obzirnog vođe. Primarni je cilj strukturalnih vođa učinkovito izvršenje zadatka, dok obzirni vođe na prvo mjesto stavljaju zadovoljstvo i psihološko zdravlje podređenih (Howell i Frost, 1989). Dobiveni rezultati pokazali su da sudionici koji su obavljali zadatak pod vodstvom karizmatskog vođe imaju bolji uradak na zadatku te pokazuju veće zadovoljstvo zadatkom od onih pod obzirnim vodstvom te veće zadovoljstvo zadatkom i kreativniji pristup od onih pod strukturalnim vodstvom (Howell i Frost, 1989). Važno je naglasiti da su sva prethodno navedena istraživanja korelacijska, osim istraživanja Howella i Frosta (1989) koje je eksperimentalno. Iako korelacijska istraživanja pružaju uvid u odnose među promatranim pojavama, rijetko nam pružaju pouzdan uvid u uzročno-posljedične veze.

SOCIJALIZIRANO I PERSONALIZIRANO KARIZMATSKO VODSTVO

Kao što se može naslutiti iz njene definicije, karizma je veoma širok pojam koji se može koristiti pri opisu kako moralnih tako i amoralnih pojedinaca (House i Howell, 1992). Termin karizma korišten je pri opisu političkih vođa (Fidel Castro, Adolf Hitler), pokretača socijalnih promjena (Mahatma Gandhi, Martin Luther King Jr.), ali i poslovnih mogula (Steve Jobs, Mary Kay Ash). McClelland (1975) iz tog razloga dijeli

karizmatsko vodstvo na socijalizirano i personalizirano.

Socijalizirano karizmatsko vodstvo ne temelji se na interesu vođe, već na kolektivnom interesu pratitelja, egalitarnom ponašanju i poticanju razvoja pojedinaca (McClelland, 1975). Istraživanje McClellanda i suradnika (1972; prema House i Howell, 1992) pokazalo je da se socijalizirani karizmatski vođe koriste legitimnim kanalima pri uspostavi moći i da su altruistički nastrojeni. Primjere socijalnih karizmatskih vođa nije teško pronaći: svima je poznat Mahatma Gandhi, indijski vođa nacije koji se nenasilnim protestima izborio za neovisnost Indije, ili Majka Tereza, katolička redovnica koja je posvetila život pomaganju siromašnima, bolesnima i umirućima. Manje je poznata, ali jednako važna i utjecajna, Eva Perón, prva dama Argentine poznatija kao Evita. Evita je poznata po neumornoj borbi za prava žena u Argentini, zbrinjavanju najsiromašnijih slojeva društva i gradnji škola i domova za djecu diljem zemlje (Navarro, 1977). S druge strane, personalizirano karizmatsko vodstvo orijentirano je prvenstveno na vođu, a pratioci se tretiraju kao sredstvo za postizanje cilja (House i Howell, 1992). Kod personaliziranih karizmatskih vođa izražena je dominacija i narcizam kao karakterna crta, zajedno s autoritarnim ponašanjem te impulzivnom agresivnošću (House i Howell, 1992). Personalizirani karizmatski vođe djeluju u skladu s vlastitim interesom, zanemaruje osjećaje, potrebe i prava pratitelja te im prijete odbacivanjem kako bi ih primorali da se pokoravaju željama vođa (McClelland, 1975). Kao primjer personaliziranog vođe može poslužiti Jim Jones, osnivač sekte "Hram Naroda" (Lindholm, 1990). Jones je poznat po osnivanju Jonestowna, naselja u Guayani u koje je smjestio pripadnike "Hrama Naroda". Jonestown je zamišljen kao savršena komunistička zajednica, koju Jonesovi sljedbenici nisu smjeli napuštati te u kojoj su se pokoravali njegovom autoritetu (Lindholm, 1990). U studenom 1987. godine, Jones je 914 svojih pratitelja potaknuo na masovno samoubojstvo, organiziranom kako bi propagirao vlastita politička uvjerenja. Zbog takvih nevjerojatnih primjera iz stvarnog života, personalizirano karizmatsko vodstvo duže vrijeme fascinira i laike i istraživače.

PROFIL KARIZMATSKOG VOĐE

Teorije koje su postavili House (1977) i McClelland (1985) omogućile su stvaranje psihološkog profila karizmatskog vođe. Osobine ličnosti koje odvajaju karizmatske vođe od nekarizmatskih su sljedeće: kognitivna orijentacija prema postignuću, visoke razine kreativnosti, vizionarskih i inspirativnih ideja, u kombinaciji s entuzijazmom, visokim razinama energije i posvećenosti cilju (House i Howell, 1992). Također je važna sklonost riskiranju, visoko samopouzdanje i potreba za socijalnim utjecajem koju prati želja za moralnim korištenjem moći (House i Howell, 1992). Karizmatski vođe svoj utjecaj koriste kako bi ohrabrili svoje pratitelje i potaknuli razvoj grupe, uzimajući u obzir potrebe svojih pratitelja (House i Howell, 1992). Karizmatski vođe potiču pratitelje na neovisnost i samostalnost, razvoj vlastitog mišljenja, kao i na otvoreno kritiziranje vođe ako on ne zastupa interese grupe (House i Howell, 1992). Također potiču kreativan pristup problemima, a pratitelje potiču da do rješenja dolaze samostalno, ali suradnički, te na taj način jačaju samopouzdanje i samo-

dostatnost (Bass, 1985; prema House i Howell, 1992). Navedene osobine odgovaraju socijaliziranom tipu vodstva, s obzirom na to da su one socijalno poželjne te pridonose dobrobiti pratitelja. Socijalizirani tip vodstva više je istraživan od personaliziranog, no povijest je pokazala da su i personalizirani vođe česta pojava (Washbush i Clements, 1999).

Arhetip socijaliziranog karizmatskog vođe jest Nelson Mandela, pod čijim je vodstvom Južna Afrika odbacila politiku apartheida te uspostavila demokraciju (Charteris-Black, 2006). Charteris-Black (2006) u svojoj je knjizi analizirao faktore koji su doprinijeli uspjehu Nelsona Mandele u njegovim političkim nastojanjima, a koji se uvelike poklapaju s osobinama karizmatskih vođa koje su naveli House i Howell (1992). Jasna vizija i osjećaj moralne odgovornosti, u kombinaciji s kreativnim razmišljanjem, nepokolebljivim stavovima, samodisciplinom, inteligencijom i odlučnosti, faktori su koji su Mandeli omogućili da svoj utjecaj proširi i na protivnike svojih ideja. Međutim, u podlozi svih navedenih osobina leži i dubinsko razumijevanje ljudskih odnosa te razumijevanje dugoročnih prednosti suradničkog pristupa u odnosu na agresivni sukob. Mandelin stil vodstva karakterizirala je ravnoteža ustrajanja u odbacivanju politike apartheida i razvijanja odnosa s pratiteljima, čime je i stekao naziv karizmatskog vođe (Charteris-Black, 2006).

Banks i suradnici (2017) u svojoj meta-analizi također proučavaju osobine ličnosti karizmatskih vođa. Analizom 76 nezavisnih studija, izdvojili su osobine koje koreliraju s karizmatskim vodstvom. Ekstraverzija, kognitivna sposobnost, savjesnost te otvorenost iskustvima pozitivno koreliraju s vodstvom, dok neuroticizam s istim korelira negativno. Važno je naglasiti kako se tom meta-analizom pokazalo da ugodnost visoko korelira s karizmatskim vodstvom, dok se u prijašnjim istraživanjima smatralo da je uloga ugodnosti manje značajna. Autori taj nalaz objašnjavaju time da vođe koji postižu visok rezultat na dimenziji ugodnosti naglašavaju univerzalne vrijednosti, aktivno rješavaju nesuglasice te naglašavaju važnost harmonije pri radu, zbog čega ih se percipira kao karizmatičnije (Banks i sur., 2017). Otkrivanje dispozicijskih karakteristika u podlozi karizmatskog vodstva ima praktične implikacije važne za organizacijski kontekst: pojedine osobine ličnosti pokazale su se prediktivnima za pojavu karizmatskog vodstva, što je osobito važno u selekciji kandidata za vodeće pozicije (Banks i sur., 2017).

TAMNA STRANA KARIZME

Palmer (1994, str. 25; prema Washbush i Clements, 1999) se u svojoj knjizi ovom izjavom osvrće na zanemarivanje personaliziranog vodstva u istraživanjima: „Mnoge knjige koje govore o vodstvu veliku važnost pridaju pozitivnom razmišljanju. Bojim se da takvo razmišljanje hrani deluzije vođa da su njihove zamisli uvijek dobronamjerne, a njihova moć uvijek benigna". Kets de Vries (1988) obrađuje tematiku mračne strane karizmatičnih vođa, prigodno nazvanim „Zatočenici vodstva". U tom radu, Kets de Vries objašnjava koje su osobine ličnosti u podlozi kontraproduktivnih ponašanja vođa. Osobina koju prvu spominje jest sklonost zrcaljenju, odnosno tendencija vođa da se vide kroz oči vlastitih pratitelja. Pratitelji često uzdižu karizmatične vođe i pridaju im fantastične osobine koje graniče s nadre-

alnim (Kets de Vries, 1988). U takvim situacijama nekim je vođama teško razlikovati stvarnost od fantazije pratitelja: oni prihvate sliku o sebi kao izabranom pojedincu koji je drugačiji od ostalih smrtnika te u njima jača potreba za izazivanjem divljenja, snovi o neograničenom uspjehu i moći, u čijoj su podlozi osjećaj grandioznosti i narcistične tendencije (Kets de Vries, 1988). Kets de Vries zrcaljenje opisuje kao vrstu projekcije koju definira kao tendenciju pratitelja da svoje ideale, želje i fantazije pripisuju vođama, neovisno o tome posjeduju li oni te kvalitete ili ne.

Iduća osobina koja se spominje u opisivanju personaliziranog vodstva jest narcizam. House i Howell (1992) narcizam definiraju kao povećan osjećaj vlastite važnosti; zaokupljenost uspjehom, moći, ljepotom, statusom i superiornosti; potreba za divljenjem i pažnjom; očekivanje usluga bez njihovog vraćanja; manjak empatije; nemogućnost prihvaćanja kritike. Narcizam je povezan s ostalim osobinama karizmatskih vođa, kako socijaliziranih tako i personaliziranih. Karizmatski su vođe asertivni, imaju visoko samopouzdanje, čvrsto se drže svojih uvjerenja, manje pate od depresije i socijalne anksioznosti te se osjećaju ugodno na poziciji moći (House i Howell, 1992). Međutim, narcizam kao crta ličnosti više je povezan s personaliziranim vodstvom: narcistični pojedinci mogu biti veoma šarmantni, ali i okrutni i manipulirati drugima, zanemarivati njihove želje i potrebe u vlastitu korist, a pritom malo ili uopće ne doživljavaju krivnju i sumnju u svoje postupke (House i Howell, 1992). House i Howell (1992) također spominju makijavelizam, sklonost manipuliranju, prevarama i nanošenju štete drugima kako bi se ostvarili vlastiti interesi. Posljednja karakteristika personaliziranog vodstva koju spominju House i Howell (1992) jest autoritarno ponašanje. Autoritarno vodstvo karakterizira sklonost dominantnom i agresivnom ponašanju, kažnjavanju podređenih, a na visokim pozicijama obuhvaća etnocentrizam, agresivno ponašanje prema manjinama, zastrašivanje protivnika i poduzimanje ilegalnih mjera kako bi osigurali svoj ostanak na vlasti (House i Howell, 1992).

Takala (2010) u svojem radu koristi Burkeovu (2006) podjelu lošeg vodstva kako bi objasnio posljedice personaliziranog vodstva. Burke (2006; prema Takala, 2010) loše vođe dijeli na nesposobne i neetične. U neetične vođe ubrajaju se bešćutni (zanemaruju potrebe drugih), korumpirani (stavljaju vlastite potrebe ispred potreba sljedbenika, kradu i lažu radi vlastite koristi), insularni (zanemaruju potrebe onih koji nisu pripadnici grupe) i zli (nanose fizičko ili psihičko zlo drugima). Neetični vođe nanose najviše štete svojoj organizaciji i sljedbenicima, upravo zbog njihovog nerazlikovanja dobrog od lošeg (Takala, 2010). Pojedinci koji su skloni narcizmu i makijavelizmu podložni su opasnostima koje predstavljaju neetični stilovi vodstva, a koje uključuju neučinkovito vođenje grupe za koju su zaduženi te izazivanje nezadovoljstva i otpora pratitelja (Takala, 2010). Kako bi umanjili negativne posljedice personaliziranog vodstva, Washbush i Clements (1999) zaključili su kako je potrebno demistificirati vodstvo te u definiciji vodstva prezentirati njegove pozitivne, ali i negativne aspekte. Prihvaćanje takvog pristupa vodstvu zahtijevat će puno truda, s obzirom na to da se do sad u definiranju vodstva naglasak stavljao na njegove pozitivne strane, dok su negativne umanjene ili u potpunosti odvajane od koncepta vodstva (Washbush i Clements, 1999). Takav pristup omogućio bi vođama da razumiju vlastitu osobnost i vlastite potrebe te

da osvijeste svoje kvalitete, ali i mane. Također, važno je da vođe prihvate i uvaže kritike svojih pratitelja te da pomažu pratiteljima da jačaju vlastito kritičko mišljenje (Washbush i Clements, 1999).

Krasikova i suradnici (2013) u svojoj meta-analizi objedinjuju rezultate istraživanja tamne strane vodstva pod pojmom destruktivnog vodstva, koje definiraju kao svjesno ponašanje vođe s namjerom da nanese štetu organizaciji ili pratiteljima tako da potiču ponašanja koja se protive legitimnom cilju organizacije ili koriste štetne metode vođenja. Faktori koji potiču razvoj destruktivnog vodstva su blokiranje cilja vođe (nemogućnost dostizanja cilja kod nekih će vođa potaknuti destruktivno vodstvo) te osobine ličnosti mračne trijade (makijavelizam, narcizam i psihopatija) (Krasikova i sur., 2013). Destruktivno vodstvo nepoželjno je u organizacijama, stoga Krasikova i suradnici (2013) nude strategije za prevenciju i nošenje s kontraproduktivnim ponašanjima. Destruktivno vodstvo koje se pojavljuje pod utjecajem dispozicijskih karakteristika može se minimalizirati tehnikama samokontrole, pomoću kojih vođa regulira svoje ponašanje kako bi ispunio zahtjeve organizacije (Lange 2008; prema Krasikova i sur. 2013). Ta tehnika zahtijeva visok stupanj identifikacije s organizacijom te internalizaciju njenih vrijednosti. Kontrola destruktivnog vodstva može se postići i pažljivom selekcijom kandidata, identifikacijom onih koji pokazuju destruktivne tendencije, nadzorom organizacijskog okruženja, povratnom informacijom podređenih te birokratskom kontrolom (uspostavljanjem standardiziranih pravila i politike poslovanja) i kontrolom načina ophođenja (ponašanje u skladu s kulturom organizacije) (Krasikova i sur., 2013). Tehnike predložene u toj meta-analizi samo su neki od načina na koji organizacije mogu pravovremeno spriječiti negativne posljedice tamne strane karizmatskog vodstva.

ZAKLJUČAK

Karizma i karizmatsko vodstvo fenomeni su koji u jednakoj mjeri fasciniraju i laike i istraživače. Međutim, zbog nejasnog podrijetla, teškoća u operacionalizaciji i usuglašavanju korištene metodologije, karizma je dugi niz godina bila zanemarivana u psihološkim i sociološkim istraživanjima (Conger i Kanungo, 1987). Karizma se najčešće proučavala u kontekstu osobina ličnosti i bihevioralnih karakteristika s kojima je povezana (Riggio, 1998). Generalne crte ličnosti s kojima se karizma povezuje su kreativnost, dominantnost, ekstraverzija i visoko samopouzdanje, uz koje se navodi i sklonost vizionarskim idejama, riskiranju i posvećenost cilju (House i Howell, 1992). Pronađena je pozitivna korelacija karizme i ugodnosti, ekstraverzije, savjesnosti i otvorenosti iskustvima, a negativna s neuroticizmom (Banks i sur., 2017). Karizmatsko vodstvo dijeli se na socijalizirano i personalizirano, pri čemu pristup socijaliziranih vođa obilježava briga za sljedbenike i postizanje zajedničkog cilja, dok personalizirano vodstvo u prvi plan stavlja interese vođe i često se odnosi na autoritarne i hladne vođe (McClelland, 1975). Sklonost zrcaljenju, narcizam i makijavelizam još su neke od osobina ličnosti koje karakteriziraju personalizirano vodstvo (Kets de Vries, 1988; House i Howell, 1992).

Odnos karizme i ostalih osobina ličnosti većinski se proučava korelacijskim istraživanjima koja daju sliku povezanosti karizme i ličnosti, međutim, na temelju njih nije moguće zaključivati o uzročnosti. Korel-

acijskim nacrtom također može biti ispitivana i efikasnost karizmatskih vođa, što je slučaj u istraživanju Housea i suradnika (1990), gdje se na temelju biografija i povijesne građe promatra povezanost između osobina ličnosti američkih predsjednika i njihove karizme, ali i povezanost karizme s njihovom predsjedničkom izvedbom. Eksperimentalna istraživanja u području karizme rjeđa su od korelacijskih, no ipak postoje. Razlog je tomu postojanje različitih definicija te manjak konsenzusa u načinu ispitivanja karizme: bez zajedničkog polazišta teško je otkriti zajedničke faktore u podlozi karizme te na njima temeljiti daljnja empirijska istraživanja (Fuller i sur., 1996). Kao primjer eksperimentalnog istraživanja može poslužiti istraživanje Howella i Frosta (1989) u kojem se promatrala prilagodba i učinak sudionika na zadatku koji su obavljali pod karizmatskim, strukturalnim ili obzirnim vodstvom. Ono što je važno istaknuti su teorijske i praktične implikacije tog istraživanja. Howell i Frost (1989) pokazali su da se karizma može proučavati u laboratorijskim uvjetima te da se karizmatsko vodstvo može empirijski izolirati i razlučiti od ostalih tipova vodstva. Iako se karizma krenula ozbiljnije proučavati u zadnjih par desetljeća zahvaljujući novom teorijskom okviru, potrebno je provesti još istraživanja kako bi konstrukt karizme bio u potpunosti objašnjen (Riggio, 1998). Kao što su primijetili Howell i Frost (1989), za buduće proučavanje karizme i karizmatskog vodstva potrebno je razviti jasne i prepoznatljive modele vodstva te operacionalizirati konstrukte vezane uz karizmu kako istraživanja ne bi dovela do nejasnih i zavaravajućih rezultata.

LITERATURA

Banks, G. C., Engemann, K. N., Williams, C. E., Gooty, J., McCauley, K. D. i Medaugh, M. R. (2017). A meta-analytic review and future research agenda of charismatic leadership. The Leadership Quarterly, 28(4), 508–529. https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2016.12.003

Bligh, M. C. i Kohles, J. C. (2009). The enduring allure of charisma: How Barack Obama won the historic 2008 presidential election. The Leadership Quarterly, 20(3), 483–492. https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2009.03.013

Charteris-Black, J. (2006). The Communication of Leadership: The Design of Leadership Style (Routledge Studies in Linguistics). Routledge.

Conger, J. A. i Kanungo, R. N. (1987). Toward a Behavioral Theory of Charismatic Leadership in Organizational Settings. The Academy of Management Review, 12(4), 637-647. https://doi.org/10.2307/258069

Friedland, W. H. (1964). For a Sociological Concept of Charisma. Social Forces, 43(1), 18-26. https://doi.org/10.2307/2575961

Fuller, J. B., Patterson, C. E. P., Hester, K. i Stringer, D. Y. (1996). A Quantitative Review of Research on Charismatic Leadership. Psychological Reports, 78(1), 271–287. https://doi.org/10.2466/pr0.1996.78.1.271

House, R. J., Spangler, W. D. i Woycke, J. (1990). Personality and Charisma in the U.S. Presidency: A Psychological Theory of Leadership Effectiveness. Academy of Management Proceedings, 1990(1), 216–220. https://doi.org/10.5465/ambpp.1990.4978722

House, R. J. i Howell, J. M. (1992). Personality and charismatic leadership. The Leadership Quarterly, 3(2), 81–108. https://doi.org/10.1016/1048-9843(92)90028-e

Howell, J. M. i Frost, P. J. (1989). A laboratory study of charismatic leadership. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 43(2), 243–269. https://doi.org/10.1016/0749-5978(89)90052-6

Howell, J. M. i Higgins, C. A. (1990). Champions of Technological Innovation. Administrative Science Quarterly, 35(2), 317-341. https://doi.org/10.2307/2393393

Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R. i Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. Journal of Applied Psychology, 87(4), 765–780. https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.4.765

Kets deVries, M. F. R. (1988). Prisoners of Leadership. Human Relations, 41(3), 261–280. https://doi.org/10.1177/001872678804100305

Krasikova, D. V., Green, S. G., i LeBreton, J. M. (2013). Destructive Leadership: A Theoretical Review, Integration, and Future Research Agenda. Journal of Management, 39(5), 1308–1338. https://doi.org/10.1177/0149206312471388

Lindholm, C. (1990). Charisma. Blackwell Pub.

Lord, R. G., de Vader, C. L. i Alliger, G. M. (1986). A meta-analysis of the relation between personality traits and leadership perceptions: An application of validity generalization procedures. Journal of Applied Psychology, 71(3), 402–410. https://doi.org/10.1037/0021-9010.71.3.402

Mann, R. D. (1959). A review of the relationships between personality and performance in small groups. Psychological Bulletin, 56(4), 241–270. https://doi.org/10.1037/h0044587

McClelland, D.C. (1975). Power: The inner experience. New York: Irvington.

Navarro, M. (1977). The Case of Eva Perón. Signs: Journal of Women in Culture and Society, 3(1), 229–240. https://doi.org/10.1086/493454

Nyomarkay, J. (1967). Charisma and Factionalism in the Nazi Party. Amsterdam University Press.

Riggio, R.E. (1998). Charisma. Encyclopedia of mental health. Preuzeto s https://www.berkshirepublishing.com/assets/pdf/Charisma_Byte.pdf

Roush, P. E. i Atwater, L. (1992). Using MBTI to Understand Transformational Leadership and Self-Perception Accuracy. Military Psychology, 4(1), 17–34. https://doi.org/10.1207/s15327876mp0401_2

Stogdill, R. M. (1948). Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of the Literature. The Journal of Psychology, 25(1), 35–71. https://doi.org/10.1080/00223980.1948.9917362

Takala, T. (2010). Dark Leadership, Charisma and Trust. Psychology, 1(1), 59–63. https://doi.org/10.4236/psych.2010.11009

Washbush, J. B. i Clements, C. (1999). The two faces of leadership. Career Development International, 4(3), 146–148. https://doi.org/10.1108/13620439910262804

Ličnost ekstremnih sportaša

Monika Gorkič

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-9391-5167

SAŽETAK

ključne riječi: ekstremni sportovi, ličnost, psihopatologija, traženje uzbuđenja

Ekstremni sportovi uključuju visoku razinu pobuđenosti te u zadnjih nekoliko desetljeća sve su popularniji. Traženje uzbuđenja crta je ličnosti koja je visokorazvijena kod pojedinaca koji se upuštaju u ekstremne sportove. Nalazi o crtama ličnosti ekstremnih sportaša većinom su nekonzistentni. Dobiveno je da se sportaši u različitim ekstremnim sportovima uvelike razlikuju u crtama ličnosti te zbog toga većina autora predlaže daljnju diferencijaciju ekstremnih sportova na manje skupine, umjesto da ih se proučava kao cjelinu. Razlozi za bavljenjem ekstremnim sportovima brojni su, te, iako društvo većinom ima negativne stavove prema njima, većina sportaša ulazi u rizične aktivnosti zbog novih iskustava, a ne zbog samog rizika. U konačnici, spominje se i povezanost psihopatologije i ekstremnih sportova, primjerice utjecaj aleksitimije na češće ulaženje u rizične aktivnosti. Raspravlja se o ulozi psihijatara i sportskih psihologa u ekstremnim sportovima, ali i o pozitivnim učincima ekstremnih sportova na psihičko zdravlje i na društvo u cjelini. Navedeni su i neki od nedostataka dosadašnjih radova o ekstremnim sportovima.

ABSTRACT

key words: extreme sports, personality, psychopathology, sensation seeking

Extreme sports involve a high level of stimulation and have become increasingly popular in recent decades. Sensation seeking is a personality trait that is highly developed in individuals who engage in extreme sports. Findings about the personality traits of extreme athletes are mostly inconsistent. It was found that athletes in different extreme sports differ greatly in personality traits and therefore most authors suggest further differentiation of extreme sports into smaller groups, rather than studying them all together. Reasons for doing extreme sports are numerous, and although society mostly has negative attitudes towards them, most athletes engage in risky activities because of new experiences – not because of the risk itself. Finally, we describe the association between psychopathology and extreme sports, such as the impact of alexithymia on more frequent engagement in risky activities. The role of psychiatrists and sports psychologists in extreme sports is discussed, as well as the positive effects of extreme sports on mental health and society. Some of the shortcomings of previous works on extreme sports are also discussed.

UVOD

Ekstremni su sportovi, laički rečeno, oni sportovi koji pružaju visoku razinu adrenalina, odnosno uključuju visoku razinu pobuđenosti. Ono što im je svima zajedničko jest visok rizik od ozljeda i smrti, kao i fizički napor te često iziskuju i visoku razinu psihičke spreme. Iako je teško nabrojati sve sportove koji spadaju u ovu kategoriju, neki od primjera su; alpinizam, skijaški skokovi, ronjenje, brdski biciklizam, padobranstvo i slobodno penjanje (Klinar i sur., 2017). Dok tradicionalni sportovi poput golfa, košarke i američkog nogometa iz godine u godinu bilježe pad broja pojedinaca koji se na amaterskoj razini bave tim sportovima, upravo se suprotno događa s ekstremnim sportovima (Brymer i sur., 2020). Kroz proteklih nekoliko desetljeća zabilježen je kontinuiran i značajan rast broja sudionika u ekstremnim sportovima što donosi znanosti osobitu dužnost da ekstremne sportove počne proučavati s jednakom pažnjom kao i tradicionalne sportove. Pojedinci koji se bave ekstremnim sportovima spremni su prihvatiti izlaganje teškim ozljedama, a potencijalno i smrti kao integrirani dio aktivnosti kojom se bave (Guszkowska i Bołdak, 2010). Brymer (2010) navodi da je moderno društvo postalo gotovo opsjednuto sigurnošću te je samovoljno i namjerno upuštanje u nepotrebne rizike postalo društveno nepoželjno. Pojedinci koji su skloni takvom ponašanju često su stigmatizirani kao "luđaci kojima nije stalo do života". Prosječni ekstremni sportaš nerijetko je ocijenjen kao devijantan i ovisan o uzbuđenju zbog čega spremno ulazi u društveno neprihvatljive rizike (Brymer, 2010). Spremnost na takve rizike, ali i nepodržavajuća atmosfera u društvu, potaknula je brojne autore da istraže postoji li neki specifični obrazac ličnosti među pojedincima koji se odlučuju na bavljenje ekstremnim sportovima.

TRAŽENJE UZBUĐENJA I EKSTREMNI SPORTOVI

Kako bismo mogli razumjeti kakvi se ljudi bave pojedinim sportom, prvi i nužan korak je analiza samog sporta. Zuckerman (2007) navodi da su anksioznost i traženje uzbuđenja dvije crte ličnosti koje su svojstvene ekstremnim sportovima. Anksioznost kao crta ličnosti u kombinaciji s traženjem uzbuđenja, karakteristična je za ljude koji su općenito skloni upuštati se u rizična ponašanja pa tako i za one koji odabiru ekstremne sportove. Pojedinci koji imaju anksioznu crtu ličnosti te su k tome skloni traženju uzbuđenja, opasne će situacije procjenjivati pozitivnije od onih pojedinaca koji nemaju anksioznu crtu ličnosti. Shodno tome, pojedinci koji imaju kombinaciju ove dvije crte ličnosti, upuštat će se u riskantne aktivnosti, između ostalog i u ekstremne sportove, ta će iskustva procjenjivati pozitivnijima i ugodnijima te će im se češće vraćati (Zuckerman, 2007). Traženje uzbuđenja (engl. *sensation seeking*, SS) definiramo kao potrebu za različitim, novim i složenim uzbuđenjima i iskustvima, te spremnost na tjelesne i društvene rizike zbog takvih iskustava (Zuckerman, 1983). Ono je dio šire crte ličnosti *Impulzivnost - traženje uzbuđenja* (ImpSs) prema Zuckerman-Kuhlmanovom upitniku ličnosti koji obuhvaća pet faktora (Zuckerman, 2007). Kako bi bilo moguće kvantificirati razinu traženja uzbuđenja kod pojedinaca, Zucker-

man je razvio "Skalu traženja uzbuđenja" (engl. *Sensation Seeking Scale*, SSS) koja se sastoji od četiri subskale dobivene faktorskom analizom, redom: 1. traženje uzbuđenja i avantura (TAS), 2. traženje iskustava (ES), 3. dezinhibicija (Dis) i 4. podložnost dosadi (BS) (Guszkowska i Boldak, 2010). "Skala traženja uzbuđenja" (u nastavku: SSS) pokazala se do danas kao najpouzdaniji i najviše valjan instrument za procjenu razine crte ličnosti traženja uzbuđenja među sportašima te su često dobivene pozitivne i značajne korelacije između SSS subskala i ukupnog rezultata na SSS, kao i između impulzivnosti i SSS subskala (Jack i Ronan, 1998). Ovi rezultati sugeriraju da je, gledajući valjanost instrumenta, opravdano koristiti SSS za procjenu razine crte ličnosti traženja uzbuđenja. Također, korelacije između impulzivnosti i SSS subskala daju snažne dokaze da su impulzivnost i traženje uzbuđenja povezani konstrukti te opravdavaju Zuckermanov model prema kojemu postoji šira crta ličnosti ImpSs.

Ipak, različiti autori dobivaju relativno nekonzistentne nalaze u odnosu na postavke Zuckermanove teorije te je tako pronađeno da ne postoji statistički značajna razlika u samoj impulzivnosti između ekstremnih sportaša i onih koji se bave tradicionalnim sportovima, dok ekstremni sportaši gotovo bez iznimke postižu više rezultate na traženju uzbuđenja od tradicionalnih sportaša (Jack i Ronan, 1998). Moguće objašnjenje koje autori nude je da Zuckermanov model stavlja fokus na razlike između visokog i niskog traženja uzbuđenja, a ne na ekstremne i tradicionalne sportaše. Na temelju ovih saznanja, čini se da su pojedinčeve impulzivne tendencije (visoke ili niske) više povezane s traženjem uzbuđenja (visokim ili niskim), nego sa samim bavljenjem ekstremnim sportovima (Jack i Ronan, 1998). Zbog ovakvih nalaza potrebno je revidirati dosadašnja saznanja te, s obzirom da je odabir sporta kompleksna odluka, Jack i Ronan (1998) naglašavaju da je važno proučiti i ostale faktore koji mogu imati moderatorski utjecaj na impulzivnost, traženje uzbuđenja i na ulaženje u rizične aktivnosti. Oni su u svojem istraživanju pronašli da je dob faktor koji ima moderatorski utjecaj na odabir sporta: mlađi sudionici u istraživanju postizali su statistički značajno više rezultate na traženju uzbuđenja i impulzivnosti od starijih, a shodno tome češće su se i odlučivali za ekstremne sportove. Nadalje, autori sugeriraju da je korelacija između impulzivnosti i traženja uzbuđenja veća kod ostalih ponašanja karakterističnih za visoko razvijeno traženje uzbuđenja (na primjer, uživanje droga i kriminal), nego kod bavljenja ekstremnim sportovima te da bi se ekstremni sportovi trebali isključiti iz ovakve analize jer ipak ne pripadaju kategoriji društveno neprihvatljivih i devijantnih ponašanja. Ono što bi trebalo biti u fokusu budućih istraživanja potencijalni su medijacijski utjecaji kao što su opće tjelesne mogućnosti pojedinca te obiteljska klima (Jack i Ronan, 1998). Kroz analizu ovakvih podataka, možda bismo dobili odgovore na pitanja zašto se dio pojedinaca s razvijenom impulzivnošću i traženjem uzbuđenja uključuje u ekstremne sportove, a drugi se dio odluči za devijantna ponašanja te postoje li neke kvantitativne ili kvalitativne razlike između pojedinaca koji se odlučuju za jednu od ove dvije opcije. Također, trebalo bi promisliti u budućnosti o eventualnoj dodatnoj diferencijaciji dimenzija impulzivnosti i traženja uzbuđenja te istražiti postoje li pozitivni i negativni

polovi ovih dimenzija, kao primjerice slučaj kod perfekcionizma.

Čest je nedostatak u istraživanjima koja se bave proučavanjem ličnosti ekstremnih sportaša mali uzorak koji je rodno pristran – zbog jednostavnijeg nacrta, žene koje se bave ekstremnim sportovima nerijetko su isključene iz ovakvih istraživanja. Primjerice, u istraživanju koje se bavilo tipološkim pristupom ličnosti ekstremnih sportaša, žene su isključene iz analize jer je unaprijed bilo poznato da postoje rodne razlike, no nikada nije napravljeno isto istraživanje na isključivo ženskom uzorku (Castanier i sur., 2010). Iako manjkaju podaci o zastupljenosti žena u ekstremnim sportovima, dostupan je podatak da čak 38% ukupnog broja skijaša čine žene, a i mnogi ekstremni sportovi imaju organizirana natjecanja u ženskoj kategoriji (primjerice, skijanje na vodi, skijaški skokovi i slično). Ovaj će se problem protezati i kroz sva druga saznanja o ličnosti ekstremnih sportaša. Nameće se pitanje je li uopće opravdano razmatrati sve ekstremne sportove kao jedan entitet, ili je pak potrebno proučiti razlike između ekstremnih sportova te kroz takvu analizu potencijalno dati preciznije zaključke o karakteristikama sportaša koji se tim sportovima bave. Ovom ćemo se pitanju svakako vratiti kroz daljnji pregled podataka kojima raspolažemo.

EKSTREMNI SPORTAŠI I CRTE LIČNOSTI

Brojna su se istraživanja orijentirala na pronalaženje svojevrsnog jedinstvenog sklopa ličnosti kod pojedinaca koji se bave ekstremnim sportovima te se često istražuje u okviru Petofaktorskog modela ličnosti. Dimenzije ličnosti u Petofaktorskom modelu su: ekstraverzija, savjesnost, otvorenost za iskustva, neuroticizam i ugodnost (Costa i McCrae, 1985). Klinar i suradnici (2017) u svojemu su istraživanju potvrdili hipotezu da će ekstremni sportaši imati niži rezultat na savjesnosti od tradicionalnih sportaša. Ekstremni sportaši tako su u prosjeku manje suradljivi, empatični i prijateljski nastrojeni te češće imaju nižu sposobnost razumijevanja drugih i pružanja podrške od tradicionalnih sportaša. U svojem su istraživanju dobili oprečne rezultate od očekivanih za otvorenost prema iskustvu, odnosno dobiveno je da su ekstremni sportaši niže na otvorenosti od tradicionalnih. Kajtna i suradnici (2004) uspoređivali su crte ličnosti ekstremnih sportaša, tradicionalnih sportaša i nesportaša te je dobiveno da su u prosjeku emocionalno najstabilniji ekstremni sportaši, zatim tradicionalni, a najniže vrijednosti postigli su nesportaši. Isti je uzorak dobiven za savjesnost, ali i za ekstraverziju. Jedini nalaz koji se slaže s prethodnim istraživanjem jest onaj da su tradicionalni sportaši više na otvorenosti ka iskustvu od ekstremnih. Castanier i suradnici (2010) u fokus svog istraživanja stavili su neuroticizam, ekstraverziju i savjesnost te su proučavali kako različite kombinacije razvijenosti pojedine crte utječu na odabir rizičnih ponašanja u ekstremnim sportovima. Dobiveno je da impulzivni pojedinci (visoko na neuroticizmu i ekstraverziji te nisko na savjesnosti) biraju riskantne aktivnosti kako bi regulirali negativan afekt, a hedonisti (nisko na neuroticizmu i savjesnosti, a visoko na ekstraverziji) se upuštaju u takve aktivnosti kako bi doživjeli pozitivan afekt i zadovoljstvo. U ovom je radu dobivena jasna povezanost

između savjesnosti i upuštanja u rizične aktivnosti, odnosno niska se savjesnost pokazala dobrim prediktorom za odabir takvih aktivnosti. Vrijednost ovog rada leži u tome što je prepoznata važnost proučavanja različitih kombinacija crta ličnosti za odabir riskantnih aktivnosti.

Kao što je vidljivo iz spomenutih radova, čak i isti autori imaju problem s replikacijom vlastitih nalaza te se može reći da dosadašnji nalazi ne daju čvrste dokaze o specifičnim crtama ličnosti kod ekstremnih sportaša. Nadalje, i u ovim su radovima sudjelovali samo muškarci te nam nedostaje podataka dobivenih na ženskoj populaciji kako bismo mogli sagledati ekstremne sportaše kao cjelinu. Ono što je ponovno jasno iz ovih nalaza jest da je neopravdano gledati na ekstremne sportove kao na jedinstvenu populaciju. Guszkowska i Boldak (2010) pronašle su statistički značajnu razliku između pojedinih skupina ekstremnih sportaša na svim subskalama SSS-a osim na TAS-u. Tako su, primjerice *snowboarderi* i *wakeboarderi* bili najpodložniji dosadi i dezinhibiciji od svih ekstremnih sportaša. Najnaglašeniji zaključak njihova rada jest da ekstremni sportovi nisu homogena grupa te da je zbog toga neopravdano uspoređivati ekstremne i tradicionalne sportaše kao pripadnike dviju binarnih kategorija. Nalazi o tome kako pojedine kombinacije crta ličnosti mogu biti prediktivne za upuštanje u rizične aktivnosti mogli bi dati važne podatke o tome postoji li određena psihopatologija u podlozi odabiranja ekstremnih sportova (Castanier i sur., 2010).

Gotovo u svakom radu postoji barem jedan nalaz koji se ne slaže s teorijskim očekivanjem i to predstavlja veliki problem. Metodološki je nedostatak što su uzorci u većini istraživanja veoma mali; većinom se kreću od dvadeset do sto ispitanika ukupno što rezultira još manjim brojem ispitanika u svakoj pojedinoj skupini. Rezultati dobiveni na tako malim uzorcima nikako ne mogu dobro aproksimirati razvijenost pojedine crte ličnosti u populaciji. Rezultati se teško repliciraju i zbog toga što se na ekstremne sportove gleda kao na objedinjenu skupinu sportova, međutim različiti autori u svoja istraživanja uključuju i različite ekstremne sportove. Iako, primjerice, padobranstvo ima više sličnosti s *bungee jumpingom* nego s umjetničkim klizanjem, ne možemo očekivati da će svi ekstremni sportaši imati jedinstven set ličnosti bez obzira na sport kojim se bave. Zbog toga, moguće je da su nalazi o crtama ličnosti ekstremnih sportaša nekonzistentni. Ono što bi svakako poboljšalo izglede za uspješnu replikaciju nalaza jest dovoljno velik uzorak u svim istraživanjima. Važno je razmotriti kolika je populacija koju želimo proučavati te na temelju te brojke odrediti veličinu uzorka koja bi nam mogla dati zadovoljavajuće podatke o toj populaciji. Nadalje, ključno je razmotriti koje sve sportove smatramo ekstremnima te napraviti klasifikaciju koja će biti univerzalna za sve istraživače. Osim toga, bitno je promisliti je li uopće opravdano pokušavati replicirati rezultate dobivene u istraživanjima u kojima su se proučavale crte ličnosti jedne skupine ekstremnih sportaša pomoću istraživanja na potpuno različitoj skupini ekstremnih sportaša. S obzirom na već spomenut problem s veličinom uzorka u većini istraživanja, kao i veliki varijabilitet osobina među pojedinim sportašima koji se stavljaju u istu kategoriju, razumljivo je posumnjati u pouzdanost ovakvih istraživanja.

PSIHOPATOLOGIJA I EKSTREMNI SPORTOVI

Brymer i suradnici (2020) navode da je izvor motivacije za bavljenjem ekstremnim sportovima u tome da se bune protiv društva koje postaje pretjerano nesklono riziku, izlaz je za one koje rizik i opasnosti privlače, ili je pak način za zadovoljavanje želje za pripadanjem nekoj subkulturi – svaki od ova tri izvora motivacije čini ekstremne sportove negativno percipiranima u društvu. Heyman i Rose (1980) navode da rezultati u istraživanjima s roniocima sugeriraju da se pojedinci ne bave ekstremnim sportovima samo zbog rizika, već zbog toga što postoji svojevrsna nagrada u obliku novog iskustva koje opravdava rizik. Iz ovih je nalaza očito da sklonost ekstremnim sportovima nije nužno određeno samo biologijom ili samo okolinom. Kao i u svakom drugom obliku ljudskog ponašanja, možemo pretpostaviti da se kod jednog dijela ekstremnih sportaša u podlozi nalazi urođena sklonost ulaženju u rizična i opasna ponašanja. S druge strane, pretjerano zaštitnički nastrojena sredina može u mladih ljudi izazvati svojevrstan otpor što kod pojedinaca rezultira odabirom ekstremnih sportskih aktivnosti. Važnost pripadanju grupi, posebno u adolescenciji, jedan je od najvažnijih motiva zbog kojih se ljudi odlučuju uključiti u neke aktivnosti što također može biti jedno od objašnjenja za sve veću popularnost ekstremnih sportova među mladima. Govoreći o urođenim dispozicijama zbog kojih pojedinci naginju ekstremnim sportovima, relevantan je nalaz o razini monoaminooksidaze (Zuckerman, 1983). U ekstremnih sportaša pronađene su niže razine monoaminooksidaze (MAO), čija je uloga metaboliziranje monoaminskih neurotransmitera. Monoaminski neurotransmiteri, poput dopamina i norepinefrina, važne su bioaktivne tvari u središnjem živčanom sustavu koje sudjeluju u brojnim fiziološkim aktivnostima tijela, uključujući učenje, pamćenje i osjećaje (Chen i Guo, 2017). Zuckerman (1983) je pronašao negativnu korelaciju između SSS i MAO te je to postalo temelj za njegovu biokemijsku teoriju kojom objašnjava uzrok zbog kojeg pojedinci odabiru ekstremne sportove. Zbog toga je traženje uzbuđenja opisano kao biosocijalni motiv dijelom određen genetičkim razlikama u biokemiji mozga, točnije pojedinim neurotransmiterima u limbičkom sustavu. Važnost nalaza da je niska razina MAO-a povezana s višim rezultatima na SSS-u, a posljedično i s pojedinčevim odabirom ekstremnog sporta, očituje se u tome što je to prvi nalaz koji sugerira da su monoamini iz središnjeg živčanog sustava uključeni u odabir pojedinog sporta (Zuckerman, 1983).

Willig (2008) bilježi da su pojedini ekstremni sportaši izjavili kako im sudjelovanje u ekstremnim sportovima predstavlja više od samog rizika te da im omogućava iskustvo vlastitog postojanja na nove načine. Ipak, neki pojedinci svoje bavljenje ekstremnim sportom opisuju kao ovisničko ponašanje – radi se o potrebi, a ne samo o želji. Naime, ekstremni sportaši tijekom bavljenja sportom izloženi su nekim iskustvima koja su im nedostupna u svakodnevnom životu. Primjerice, pojedinci mogu istovremeno iskusiti gotovo paradoksalne kombinacije osjećaja poput smirenosti i uzbuđenja, zadovoljstva i boli te osjećaja rizika i osjećaja sigurnosti (Willig, 2008). Značajni kontrasti u doživljenim emocijama doprinose dojmu da su ovakva iskustva nevjerojatna i nemoguća za doživjeti u bilo kojoj drugoj aktivnosti, no istodobno su toliko privlačna za neke pojedince da više ne mogu zamisliti svoj život bez mogućnosti da ponovno dožive ovakve emo-

cije. Nezamjenjivost ovakvih iskustava i nemogućnost zamišljanja ispunjenog života bez tih iskustava daje ovisničku komponentu ekstremnim sportovima za pojedine sportaše (Willig, 2008). Tofler i suradnici (2018) navode kako postoji razlika između impulzivnog, visokorizičnog upuštanja u ekstremne aktivnosti i uvježbanih, stručnih pobornika ekstremnih sportova. Uvježbani sportaši godinama treniraju svoje sposobnosti te uče usmjeravati i kontrolirati svoju impulzivnost. Važna uloga psihijatara i sportskih psihologa, koja je za sada nedovoljno razvijena, je u tome da prepoznaju bavi li se osoba ekstremnim sportom u kojem njihova impulzivnost kontrolira njihove podvige i aktivnosti.

U tri studije slučaja koje su prikazane u radu Toflera i suradnika (2018) može se vidjeti da u podlozi motivacije ekstremnih sportaša može biti psihopatologija, poput shizofrenije, bipolarnog poremećaja ili aleksitimije, koja može rezultirati smrtnim ishodima. Ono što je zajedničko svim ovim poremećajima niska je razina MAO-a, za koju je ustvrđeno da je povezana s višim razinama SSS-a (Zuckerman, 2007). Aleksitimija, za koju je karakteristična nemogućnost prepoznavanja i izražavanja doživljenih osjećaja, nerijetko se tumači kao stabilna crta ličnosti te su pronađeni snažni dokazi da kauzalno utječe na upuštanje u rizična ponašanja što dalje dovodi do ozljeda (Barlow i sur., 2015). Barlow i suradnici (2015) vjeruju da je prisutnost aleksitimije faktor koji dovodi do upuštanja u rizična ponašanja te do većeg broja ozljeda i da je malo vjerojatno da je odnos suprotan, odnosno da ozljede dovode do pojave aleksitimije. Izuzev ovog nalaza, nije objašnjena točna povezanost između aleksitimije i rizičnih ponašanja. Ono što je svakako moguće jest da aleksitimični pojedinci u rizičnim ponašanjima (pa tako i u ekstremnim sportovima) doživljavaju emocije većeg intenziteta nego u svakidašnjim situacijama, te da im takve aktivnosti daju mogućnost boljeg prepoznavanja i opisivanja vlastitih emocija. Moguće je da doživljavanje bilo kakvih emocija kod pojedinaca koji su za to zakinuti u svakodnevnom životu rezultira ugodim emocijama upravo zato što su nešto osjetili te se onda nastavljaju upuštati u te aktivnosti koje su im omogućile takva iskustva. Ekstremni sportovi tada postaju svojevrsni alat za doživljavanje emocija te se pojedinci upuštaju u rizična ponašanja baš zato što je nagrada koja slijedi dovoljno privlačna da se isplati upuštanje u rizik. Aleksitimični pojedinci koji su skloni kocki također imaju visoku razinu traženja uzbuđenja, no ono što je kod njih drugačije od onih koji se bave ekstremnim sportovima je to što se čini da njihovo traženje uzbuđenja nije oduvijek visoko, već se dodatno razvija s godinama kockanja. U podlozi kockanja leže neki drugi faktori poput podložnosti dosadi, depresivnosti ili loše razvijenih sposobnosti donošenja odluka (Bonnaire i sur., 2009). U budućnosti bi se trebala dodatno proučavati razlika između aleksitimičnih pojedinaca koji se bave ekstremnim sportovima i ostalim rizičnim ponašanjima, pa čak i onima koja mogu biti i antisocijalna, kako bi se jasnije moglo ustvrditi koji su sve faktori važni prilikom usmjeravanja prema jednoj od aktivnosti koje se smatraju rizičnima.

Sportski psiholozi također mogu pomoći sportašima u područjima motivacije te vještina *mindfulnessa* u visoko riskantnim aktivnostima koje mogu smanjiti vjerojatnost negativnih ishoda poput ozljeda. Ukoliko se procijeni da u podlozi pojedinčevog izbora ekstremnog sporta postoji neki poremećaj, odnosno takozvana "želja za sudjelovanjem u samoubilačkim

aktivnostima", osobu je moguće hospitalizirati ili stabilizirati te pronaći neku alternativnu, manje riskantnu aktivnost koja će zadovoljiti njezine potrebe (Tofler i sur., 2018). Informacije o sportašima s izraženom aleksitimijom mogu biti od velike važnosti za trenere i organizatore aktivnosti kako bi se znali pripremiti za rad te kako bi mogli utjecati na sigurnost pojedinca, ali i drugih sudionika, s obzirom na to da su se takvi pojedinci skloni izložiti velikim rizicima kako bi iskusili osjećaje poput straha (Barlow i sur., 2015). Iako se čini nerealnim raditi svojevrsnu trijažu svakog ekstremnog sportaša, bilo bi idealno kada bi sportski psiholog uistinu mogao pratiti aktivnosti ekstremnih sportaša, barem onih koji sudjeluju u aktivnostima koje su procijenjene kao vrlo riskantne. Educirani bi sportski psiholog tada, u suradnji s trenerima i iskusnim sportašima, obraćao pažnju na motivaciju koju pojedini sportaš ima te bi ocjenjivao njegovu spremnost i utreniranost za podvige u koje se upušta. Ukoliko postoji sumnja da neki od sportaša ulazi u prevelike rizike za svoju spremu, tada bi bilo dobro provesti psihodijagnostiku kako bi se ustvrdilo o kakvoj se osobi radi te na koji ju se način može zaštititi od potencijalnih ozljeda i/ili fatalnog ishoda. S druge strane, ekstremni sportovi mogu pozitivno utjecati na psihičko zdravlje i stavove prema okolišu – osobe koje se bave ovakvim sportovima nerijetko naglašavaju kako su razvile pozitivnije stavove prema očuvanju okoliša, kako se više dive prirodi te kako pokušavaju što više živjeti u skladu s prirodom i cijeniti sve što im pruža (Brymer i sur., 2020). Osobe koje se upuštaju u ekstremne sportove često su svjesne rizika koje ostale životne situacije nose. Brymer i suradnici (2020) u svojem radu iznose da su ekstremni sportaši navodili kako su svakodnevno prelaženje ceste i vožnja u automobilu statistički gledano vrlo riskantne aktivnosti, no ljudi na njih jednostavno ne gledaju tako. S druge strane, bavljenje ekstremnim sportovima nudi mnogo više od samog rizika: mogućnost upoznavanja sebe, drugih i prirode, nešto je što ovim pojedincima predstavlja veliku nagradu koju ne dobivaju u svakodnevnim aktivnostima za koje oni vjeruju da su gotovo jednako riskantne (Brymer i sur., 2020). Osim toga, mogu biti izvrsna zamjena za neke druge, socijalno neprihvatljive aktivnosti. Tako, na primjer, impulzivnog pojedinca koji je sklon kriminalu ili konzumaciji droga možemo usmjeriti prema ekstremnim sportovima te podučiti kako kontrolirati vlastitu impulzivnost. Na taj će način zamijeniti društveno neprihvatljivo ponašanje sportom, a i dalje će imati zadovoljene potrebe za traženjem uzbuđenja (Zuckerman, 1983).

ZAKLJUČAK

Iako ekstremni sportovi nisu među popularnijim sportovima u društvu, sve se više pojedinaca odlučuje baviti upravo njima. Svi napori da se napravi neki univerzalni profil ličnosti osoba koje odabiru ekstremne sportove za sada nisu urodili plodom, no ono što je jasno je da velik broj tih pojedinaca ima potrebu tražiti uzbuđenja te se odlučuju na ovakve aktivnosti zbog novih iskustava i znanja o sebi samima, a ne zbog nepromišljenog ulaženja u rizične aktivnosti. Ideja da samo određeni pojedinci biraju ekstremne sportove nije u potpunosti točna, baš zato što su individualne karakteristike preširoke i suviše ih je teško izmjeriti. Na ekstremne sportove ne treba gledati kao na aktivnosti za nekolicinu pojedinaca, već kao na funda-

mentalne aspekte ljudskog izričaja i na razvoj zdrave populacije i okoliša. U budućnosti treba proučiti svaki sport zasebno, ili ih barem grupirati u smislenije cjeline. Primjerice, sportove bismo mogli grupirati prema tome koliki je rizik od teških ozljeda ili smrtnih ishoda prisutan u pojedinom sportu, ili pak prema tome koliko visoke rezultate na SSS-u ostvaruju u prosjeku sportaši koji odabiru taj konkretan sport (na primjer: prosječan, iznadprosječan ili ekstremno visok rezultat na SSS-u). Procjene rizičnosti pojedinih sportova mogle bi se napraviti tako da se prikupe i analiziraju podaci o učestalosti i težini ozljeda, kao i o učestalosti smrtnih ishoda u recentnim godinama. Važno je ipak promisliti o optimalnom vremenskom intervalu kojeg će se koristiti za procjenu rizičnosti, jer većina sportova, zajedno sa sportskom opremom, evoluira te se radi na tome da se umanji broj fatalnih ishoda. Dobar je primjer Formula 1, koja je u zadnjih nekoliko desetljeća uvela brojne regulative čiji je cilj maksimalizirati sigurnost vozača. Kao rezultat, može se usporediti broj poginulih vozača od 1966. do 1986., kada ih je bilo dvadeset, dok je od 1986. do 2006. poginulo šest vozača (Lippi i sur., 2007). Nadalje, dosadašnji su radovi bili većinski usmjereni na mlađu mušku populaciju. Kako bismo dobili što jasniju sliku, važno je u istraživanja uključiti sve predstavnike ekstremnih sportova, prvenstveno žene i starije. Veličina uzoraka u pojedinim istraživanjima jako je mala, te je to također jedan od mogućih razloga zašto se ne uspijevaju replicirati rezultati o ličnosti ekstremnih sportaša. Daljnje proučavanje ekstremnih sportova moglo bi imati posebno važan utjecaj na smanjenje ozljeda i smrtnih ishoda. Detektiranjem patološki impulzivnih pojedinaca povećala bi se njihova osobna sigurnost, ali i onih koji s njima u aktivnostima sudjeluju. Društvena korist od ekstremnih sportova posebno je vidljiva u tome što su vrlo dobra alternativa za pojedince koji su skloni uživanju droga, kriminalu i sličnim društveno neprihvatljivim ponašanjima.

LITERATURA

Barlow, M., Woodman, T., Chapman, C., Milton, M., Stone, D., Dodds, T. i Allen, B. (2015). Who Takes Risks in High-Risk Sport?: The Role of Alexithymia. Journal of sport & exercise psychology, 37, 83-96. https://doi.org/10.1123/jsep.2014-0130

Bonnaire, C., Bungener, C. i Varescon, I. (2009). Subtypes of French Pathological Gamblers: Comparison of Sensation Seeking, Alexithymia and Depression Scores. J Gambl Stud, 25, 455-471. https://doi.org/10.1007/s10899-009-9142-z

Brymer, E., Feletti, F., Monasterio, E. i Schweitzer, R. (2020). Editorial: Understanding Extreme Sports: A Psychological Perspective. Frontiers in Psychology, 10, 3029. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.03029

Brymer, Eric. (2010). Risk taking in Extreme Sports: A phenomenological perspective. Annals of Leisure Research, 13, 218-238. https://doi.org/10.1080/11745398.2010.9686845

Castanier, C., Le Scanff, C. i Woodman, T. (2010). Who Takes Risks in High-Risk Sports? A Typological Personality Approach. Research Quarterly for Exercise and Sport, 81(4), 478-484. https://doi.org/10.1080/02701367.2010.10599709

Chen, G. i Guo, X. (2017). Neurobiology of Chinese Herbal Medicine on Major Depressive Disorder. International review of neurobiology, 135, 77-95. https://doi.org/10.1016/bs.irn.2017.02.005

Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1985). The NEO personality inventory. Psychological Assessment Resources.

Guszkowska, M. i Boldak, A. (2010). Sensation seeking in males involved in recreational high risk sports. Biology of Sport, 27. https://doi.org/10.5604/20831862.919331

Heyman, S. i Rose, K. (1980) Psychological variables affecting SCUBA performance. U Nadeau, C. A., Halliwell, W. R., Newell, K. M., Roberts, G. C. (Ur.), Psychology of

motor behavior and sport (str. 180-188). Human Kinetics.

Jack, S. J. i Ronan, K. R. (1998). Sensation seeking among high- and low-risk sports participants. Personality and Individual Differences, 25(6), 1063-1083. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(98)00081-6

Kajtna, T., Tušak, M., Barić, R. i Burnik, S. (2004). Personality in high risk sports athletes. Kinesiology, 36, 24-34. https://hrcak.srce.hr/4218

Klinar, P., Burnik, S. i Kajtna, T. (2017). Personality and sensation seeking in high-risk sports. Acta Gymnica, 47. https://doi.org/10.5507/ag.2017.005

Lippi, G., Salvagno, G. L., Franchini, M. i Guidi, G. C. (2007). Changes in technical regulations and drivers' safety in top-class motor sports. British journal of sports medicine, 41(12), 922-925. https://doi.org/10.1136/bjsm.2007.038778

Tofler, I. R., Hyatt, B. M. i Tofler, D. S. (2018). Psychiatric Aspects of Extreme Sports: Three Case Studies. The Permanente journal, 22, 17-71. https://doi.org/10.7812/TPP/17-071

Willig, C. (2008). A Phenomenological Investigation of the Experience of Taking Part in `Extreme Sports'. Journal of Health Psychology, 13(5), 690-702. https://doi.org/10.1177/1359105307082459

Zuckerman, M. (1983). Sensation seeking and sports. Personality and Individual Differences, 4(3), 285-292. https://doi.org/10.1016/0191-8869(83)90150-2

Zuckerman, M. (2007). Sensation seeking and risky behavior. American Psychological Association.

Ličnost i očekivana životna dob: tko će prije, a tko će kasnije?

Karlo Szabo

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-5545-5788

SAŽETAK

ključne riječi: brak, interpersonalni odnosi, ličnost, očekivana životna dob, zdravlje

Tijekom ljudske povijesti mijenjala se i prosječna očekivana životna dob ljudi. Danas, kada je čovjeku omogućen pristup suvremenim zdravstvenim sredstvima te su mu zadovoljene osnovne potrebe, čovjek živi dulje nego ikada prije. No, kako se povećala duljina očekivanog životnog vijeka, tako se i znanost usmjerila na istraživanja koja se bave aspektima čovjeka koji su u vezi s duljim životom, a, između ostaloga, otkriveno je kako je i sâm koncept ličnosti vezan uz koncept očekivane životne dobi: neke od naših crta ličnosti povezane su s time koliko ćemo dugo postojati ili koliko ćemo često upražnjavati ponašanja povezana s duljim životom. U radu su raspravljeni neki prediktori dugovječnosti života: stres, funkcioniranje imunosnog sustava, stupanj obrazovanja, bračno stanje i interpersonalni odnosi. Navedeni se prediktori dovode u vezu s ličnosti i raspravljeni su u tom kontekstu – navodi se koje od crta ličnosti pomažu predvidjeti ponašanja povezana s duljinom životnog vijeka.

ABSTRACT

key words: health, interpersonal relationship, life expectancy, marriage, personality

The average life expectancy has changed throughout human history. Today, when we are given access to modern health care and our basic needs are met, we live longer than ever before. However, as life expectancy increases, research focuses on the factors related to longevity. Among other factors, personality has been linked to life expectancy - some of our personality traits are related to longevity or how often we will engage in behaviors related to a longer life. The paper describes some of the relevant predictors of longevity - stress, immune system functioning, level of education, marital status, and interpersonal relationships. These predictors are related to personality traits and are discussed in this context; the paper emphasizes traits which help predict behaviors related to life expectancy.

UVOD

Nitko ne zna kada će doći njegov ili njezin posljednji dan, ali većina se ljudi nada dugom životnom vijeku i bezbolnoj smrti u starosti. Ipak, čini se da jednim dijelom duljinu života treba „zaraditi" stilom života, odnosno ponašanjima koja posljedično proizlaze iz unutarnjih karakteristika, a ujedno su povezana s očekivanom životnom dobi.

Trajanje ljudskog života uvjetovano je još ne u potpunosti istraženom listom međusobno povezanih čimbenika. Osim različitih somatskih bolesti i životnih okolnosti, među čimbenicima koji su povezani s duljinom života nalazi se i ličnost. Određene crte ličnosti mogu predstavljati prediktore očekivane životne dobi. Ipak, treba naglasiti kako se u ovom preglednom radu crtama ličnosti pristupa kao internalnim kauzalnim svojstvima koja su direktni uzroci manifesnog ponašanja, a ne kao deskriptivnim sažecima ponašanja koja su samo opis čestih ponašanja pojedinaca (Larsen i Buss, 2005). U nastavku teksta raščlanit će se odnos ličnosti i očekivane životne dobi, odnosno pokušat će se proniknuti u to koje su od crta ličnosti svojevrsna prednost za one koji bi htjeli živjeti dulje ili prednost za one koji bi htjeli živjeti kraće.

Naravno, odnos crta ličnosti i očekivane životne dobi nije tako jednostavan jer neke od crta djeluju posredno putem ponašanja kojima se prepušta pojedinac, dok su druge u vezi s dugovječnosti posredstvom unutrašnjih promjena u organizmu povezanih s njima, poput češćih upalnih reakcija ili sklonosti stresnom doživljavanju. Varijable su u tekstu prikazane tako da se prvo prezentiraju odnosi određenih ponašanja ili unutrašnjih promjena organizma s očekivanom životnom dobi ljudi, dok se u nastavku navode crte ličnosti – prema različitim konceptualizacijama i modelima – potvrđene kao prediktori navedenih ponašanja i unutarnjih promjena organizma. Odabrana su ponašanja koja su provjerena nekolicinom recentnih istraživanja i koja se inače često provjeravaju u odnosu na koncept očekivane životne dobi te su u žarištu ove domene istraživanja – to su ponašanja koja se tiču zdravlja, obrazovanja, socioekonomskog statusa, braka i interpersonalnih odnosa.

TEMELJNA TEORIJSKA PARADIGMA

Odakle ideja povezanosti ličnosti i očekivane životne dobi? Istraživanja sugeriraju kako je utjecaj ličnosti na ostvarenje potencijalnog životnog vijeka veći nego ikada u prošlosti te pojašnjavaju omjer utjecaja genetskih i okolinskih čimbenika koji određuju životnu dob pojedinca. Suvremeni je život u mnogočemu različit od onoga koji se vodio stoljećima prije. Akumulacija robusne i desetljećima provjeravane faktografije u različitim znanstvenim granama, razvoj industrije i podrobnija organizacija društava diljem svijeta tek su neki od relevantnih čimbenika koji su omogućili promjenu jednog bitnog aspekta ljudskoga života – njegova trajanja.

Očekivana životna dob koncept je koji predstavlja procjenu dobi za koju se može očekivati da će je doživjeti polovica generacije rođene u određenom povijesnom trenutku, odnosno rođene u uvjetima života koji se za taj povijesni trenutak vezuju (Schaie i Willis, 2001). Uz pojedine iznim-

ke, kao u slučajevima pandemija ili ratova, prosječna očekivana životna dob ima rastući trend tijekom ljudske povijesti. Primjerice, u neolitiku ili mlađem kamenom dobu ona iznosi otprilike 20 godina (Galor i Moav, 2007), a u klasičnoj Grčkoj oko 25 godina (Hansen, 2006); 1950. godine za cijeli svijet raste na 48 godina (Prentice, 2008), dok za nedavnu 2018. godinu očekivana životna dob u svijetu iznosi 72.6 godina (The World Bank, b. d.).

Ljudi danas žive dulje nego što su ikada prije: za osobu rođenu prije Krista očekivalo se otprilike 50 godina kraće trajanje života nego što je to za osobu rođenu u 21. stoljeću. Naravno, kada bismo krenuli navoditi čimbenike produljenja života, razvoj medicine naveli bismo kao jedan od primarnih. Naime, današnja medicina opskrbljena je alatima kojima se može spriječiti ili ukloniti široki dijapazon smetnji ljudskom zdravlju. Primjer je medicinskog napretka i rekonceptualizacija bolesti AIDS, koja je u osamdesetima predstavljala smrtonosnu dijagnozu, a danas kroničnu bolest s kojom se može živjeti (WHO, 2020). Osim toga, u većini zemalja ljudi imaju neometan pristup hrani i piću te mogućnost zadovoljenja temeljnih fizioloških potreba, kao i onih hijerarhijski smještenih na višim razinama. Drugim riječima, velik broj ljudi trenutno ima pristup sredstvima koja će im omogućiti dulji život u odnosu na životne prilike prošlosti, što današnjem čovjeku osigurava važnu karakteristiku – njegovo je približavanje smrti u većem stupnju ovisno o primarnom starenju, odnosno padu u funkcioniranju organa i organskih sustava (Berk, 2007), a smanjen je utjecaj okolinskih čimbenika koji ga mogu spriječiti u tome da doživi kasnu odraslu dob, koja je definirana kao dob starija od 65 godina (Berk, 2007).

Ipak, neće svi ljudi živjeti koliko to predviđa prosječna očekivana životna dob – ona predstavlja prosjek očekivane životne dobi u svijetu, a varijabilitet oko te vrijednosti čine više i niže doživljene dobi. Trenutno je službeni dokumentirani totalni varijabilitet trajanja života od 0 do 122 godine, koji je doživjela Francuskinja Jeanne Calment (Robine i Allard, 1998). Totalni varijabilitet duljine života nikad nije bio veći, ali se očekuje i njegov porast u skoroj budućnosti – nastavak razvoja instrumenata očuvanja ljudskog zdravlja i opstojnosti dugovječnost će života odvesti u, za običnoga čovjeka suvremene svakodnevnice, nepojmljive vrijednosti (Oeppen i Vaupel, 2002).

No, Jeanne Calment je rijetkost. Ta Francuskinja izniman je primjerak ljudske vrste koji je nadišao stotu godinu života, a time i postavio rekord za najdulji život. Naravno, može se govoriti o kvaliteti njezina genetskog materijala koji ju je predisponirao za dugotrajan život, čak možda i o sreći koja ju je pratila iz dana u dan uspijevajući izbjeći smrtonosne prometne nesreće ili ratne pogibelji. No kada bismo njezinu dugovječnost objasnili srećom i genima, zanemarili bismo jedan iznimno važan čimbenik koji je, između ostaloga, tomu pridonio – njezinu ličnost i stil života koji izvire iz crta te ličnosti.

Smatra se da je otprilike 25 % varijabiliteta dugovječnosti objašnjeno genima (Christensen i sur., 2006), dok se u prosjeku 75 % varijabiliteta pripisuje okolinskim čimbenicima te interakciji okoline i gena. Spomenuti okolinski faktori mogu se rasporediti u dvije kategorije: okolinske čimbenike koje pojedinac sâm bira te one koji su produkt vanjske atribucije i nisu element okoline koji je pojedinac aktivno odabrao, već su relativno stohastičko djelovanje okoline u kojoj čovjek biva. Primjerice, ako netko živi na području iznimno zagađenog zraka koji godinama udiše, odgovornost se

ne može atribuirati samome pojedincu jer je u pitanju aspekt okoline kojeg nije bio svjestan i nije ga aktivno izabrao. S druge strane, količina cigareta koju će pojedinac svakodnevno konzumirati jest osobni odabir pojedinca. Pokazalo se da su takvi odabiri povezani s crtama ličnosti (Larsen i Buss, 2005): sklonost neke ličnosti konzumiranju štetne supstance karakteristika je povezana s višim razinama ekstraverzije. U tom smislu, upravo naši međusobno povezani odabiri, koji zajednički čine životni stil, pridonose razlikama u dugovječnosti naših života u okviru 75 % okolinskih doprinosa. Ali zašto je promjena očekivane životne dobi tijekom stoljeća relevantna za aktualni diskurs? Ograničenost dugovječnosti životnog vijeka u prošlosti uglavnom je bila uvjetovana okolinskim čimbenicima vanjske atribucije koje ondašnji ljudi, s oskudnim ili nepostojećim znanstvenim mogućnostima, nisu mogli spriječiti ili izbjeći. Velike boginje u Španjolskoj tijekom 16. stoljeća, nestašica hrane u kamenom domu i oslanjanje na rijetke dnevne ulove nisu se mogli kontrolirati tadašnjim znanjima i sredstvima. No napretkom medicine, razvojem cjepiva i stalnim pristupom hrani u suvremenom su svijetu nestali brojni čimbenici koji su skraćivali životni vijek, te se veći naglasak stavio na okolinske čimbenike koji su produkt naših vlastitih odabira. Pa čak i neke suvremene epidemije, poput one AIDS-a, uvelike se razlikuju od onih u prošlosti: njihovo prenošenje ne odvija se po slučaju, već je rezultat specifičnih ponašanja kojima se izlažu pojedinci jedinstvenih crta ličnosti. Neki su tako skloni rizičnim seksualnim odnosima bez uporabe kondoma, dok su drugi skloniji ovisničkim ponašanjima, a posljedično, na primjer, i dijeljenju intravenskih igala (Larsen i Buss, 2005).

Može se zaključiti kako je ličnost izrazito relevantna za očekivanu životnu dob u suvremenom kontekstu – varijanca danas očekivane životne dobi u velikoj je mjeri rezultat osobnih izbora koji proizlaze iz individualnih karakteristika. Tome u prilog ide i tvrdnja američkih istraživača koji smatraju da životni stil u suvremenom svijetu uzrokuje više od polovine smrti prije 65 godina (Taylor, 1991). Drugačije rečeno, opće znanje i sredstva javnog zdravstva temelj su produljenja naših života. No, isto tako, odgovornost za dostizanje potencijalnog životnog vijeka, odnosno maksimalne dobi koju pojedinac može ostvariti, leži na individualnim izborima, (ne)uspješnosti prilagodbe na kontekste koji se mijenjaju s porastom dobi te (ne)uspješnosti odupiranja zovu ovisnosti ili izbjegavanju redovite tjelesne aktivnosti (Schaie i Willis, 2001).

U nastavku će se raspraviti o vezi između ličnosti i dugovječnosti života. Iako se može činiti kako se produljenje života prvenstveno tiče odnosa ličnosti i zdravlja, postoje i drugi čimbenici koji su se pokazali značajnima u ostvarenju potencijalnog životnog vijeka.

LIČNOST, STRES I ZDRAVLJE

Prvo se treba osvrnuti na čimbenike i ponašanja koja kroz prizmu ličnosti djeluju na zdravlje čovjeka, važan segment ljudskoga života. Taj se odnos između ponašanja, ličnosti i zdravlja objašnjava u kontekstu sljedećih ponašanja: pušenja, tjelovježbe i seksualnog ponašanja. No, nekad se uopće ne mora raditi o posrednoj vezi ličnosti i zdravlja preko ponašanja – čini se da su neke crte ličnosti povezane sa zdravl-

jem preko imunoloških čimbenika i razine stresa koju čovjek doživljava, te su konkretno opisani takvi utjecaji.

Život pod teškim kroničnim stresom može u prosjeku smanjiti očekivanu životnu dob za 2.8 godina (Härkänen i sur., 2020), dok je sâm stres usko povezan s crtama pojedinčeve ličnosti. U okviru modela zdravstvenih ponašanja (Larsen i Buss, 2005) ličnost ima nekoliko potencijalnih učinaka na stres: a) može utjecati na suočavanje sa stresom (pa će tako pojedinac biti sklon suočavanju s problemom ili pak ignoriranju istog); b) može utjecati na interpretaciju događaja koji je uzrok stresa (istu situaciju, npr. pad na ispitu, dvije osobe mogu doživjeti različito važno, ovisno o njihovoj razini savjesnosti); c) može imati utjecaj na same događaje koji su potencijalni izvori stresa (primjerice, osoba koja je iznimno otvorena prema različitim iskustvima može se češće dovesti u situacije s neugodnim kolateralnim posljedicama koje će u njoj izazvati stresnu reakciju). Poveznice ličnosti i stresa u ovom modelu zapravo određuju zdravstvena ponašanja pojedinca. Naime, ako svojom specifičnom ličnošću u navedenim koracima potiče reakciju stresa, pojedinac odgovor može pronaći u ponašanjima koja su dodatna prijetnja njegovu zdravlju. Na primjer, većina ljudi koja konzumira cigarete navodi da im pušenje pomaže smiriti organizam u situacijama stresa (Siahpush i sur., 2003), pa i to može biti razlogom odabira tog štetnog ponašanja. Istraživanja pokazuju da kontinuirano pretjerano pušenje može smanjiti očekivanu životnu dob za čak 12 godina (Taylor i sur., 2002), ali i da, ako je pojedinac dovoljno odlučan i savjestan da u jednom trenutku prestane pušiti, raniji prestanak pušenja rezultira većim produljenjem očekivane životne dobi s obzirom na trenutnu dob. No, pušenje ne mora nužno proizlaziti iz ličnosti sklone doživljaju stresa: Hakulinen i suradnici (2015) proveli su metaanalizu kojom su pokazali da je za započinjanje pušenja „dobitna" kombinacija visoka razina ekstraverzije i niska razina savjesnosti, dok prije prestaju pušiti pojedinci koji su nisko na neuroticizmu. Među pojedincima koji su prestali pušiti značajan prediktor ponovnog započinjanja pušenja predstavljala je visoka razina iste dimenzije.

Osim pušenjem, tijelu možemo naštetiti i neaktivnošću, odnosno neusmjeravanjem svojih resursa u redovitu tjelovježbu. Pokazalo se da su za dugovječnost života ključni redovitost i intenzitet vježbanja te vrijeme provedeno u njemu (Gremeaux i sur., 2012). Longitudinalno istraživanje na više od dvije tisuće bivših finskih atletičara različitih kohorti pokazalo je da su atletičari u prosjeku živjeli 5.5 godina dulje u odnosu na neatletičare iz svoje kohorte (Sarna i sur., 1997). Stoga, vraćanje redovitoj tjelovježbi može imati utjecaj na dugovječnost života. No, ako pitamo ličnost, tko joj se vraća? Istraživanje provedeno u Japanu (Arai i Hisamichi, 1998) na velikom uzorku od preko 20 tisuća sudionika pokazalo je da je visoka ekstraverzija, u okviru Eysenckova trodimenzionalnog modela ličnosti, pozitivan prediktor bavljenja tjelovježbom, dok su psihoticizam i neuroticizam negativno korelirali s redovitom fizičkom aktivnosti.

Rizična seksualna ponašanja mogu ozbiljno narušiti čovjekovo zdravlje, posebno ako ih čovjek često upražnjava, što povećava broj situacija s mogućim negativnim ishodom. Naime, spolne bolesti, neželjene trudnoće, a s njima i potencijalni pobačaji izvršeni u nekontroliranim uvjetima izvan službenih ustanova, mogu skratiti ili oduzeti život. Medicinski su dosezi produljili očekivani životni vijek oboljelih od HIV-a,

produljivši ranije utvrđeno skraćenje od 22 godine do danas očekivanog skraćenja od 9 godina (Marcus i sur., 2020), no moguća zaraza HIV-om i dalje je relevantan čimbenik skraćenja života. Hoyle i suradnici (2000) analizirali su 53 znanstvena rada koja uključuju različite modele i konceptualizacije ličnosti te zaključili da se za različite oblike rizičnog seksualnog ponašanja značajnima pokazuju visoka razina crte traženja uzbuđenja, visoka impulzivnost te niska razina ugodnosti. Upravo su navedene crte ličnosti prediktori sklonosti rizičnom seksualnom ponašanju te indirektno one mogu biti i prediktori kraćeg života.

U prethodnom dijelu teksta spomenute su crte ličnosti koje su izravno vezane uz naše ponašajne izbore koji ostavljaju posljedice na zdravlje, ali i neki karakteristični aspekti ličnosti koji predviđaju odustanak od rizičnog ponašanja (kao što, primjerice, nizak neuroticizam predviđa prestanak pušenja). No, osim toga, crte ličnosti, kao naše intrinzične dispozicije, mogu imati vezu s imunosnim sustavom i upalnim procesima koji se odvijaju u organizmu. Luchetti i suradnici (2014) proveli su metaanalizu kojom su ispitivali vezu između pet velikih dimenzija petofaktorskog modela i dva markera reakcije organizma na upalne procese (IL-6 i CRP, što su kratice za markere interleukin 6 i C-reaktivni protein koji se sintetiziraju u organizmu onda kada se u njemu odvija upalni proces) koji označuju odgovor organizma na akutne ozljede. Rezultati su pokazali da su niže razine savjesnosti povezane s izraženijim pokazateljima upalnih procesa u organizmu, a kontinuirana sustavna aktivacija navedenih markera može povećati rizik od kroničnih i kardiovaskularnih bolesti, kao i dovesti do ranije smrti (Harris i sur., 1999).

U istraživačkoj paradigmi 20. stoljeća definirana su dva seta crta ličnosti izravno vezana uz krvožilne bolesti: tip A i tip B ličnosti. Osobe koje karakterizira tip A ličnosti kompetitivno su usmjerene prema ostvarenju svojih ciljeva, žive užurbano i sklone su izvršavanju više zadataka u isto vrijeme, a između ostalog karakterizira ih i hostilnost (Larsen i Buss, 2005). Tip B ličnosti predstavlja drugu krajnost kontinuuma navedenih crta ličnosti (primjerice, tip B ličnosti karakteriziraju opuštenost i blagost) i negativno je povezan s incidencijom krvožilnih bolesti. Pokazalo se da je tip A ličnosti nezavisan prediktor srčanih bolesti, a u nekim istraživanjima pokazalo se i da je on snažniji prediktor srčanih bolesti od pojedinačnih prediktora poput pušenja ili razine kolesterola (Razzini i sur., 2008). Srčane bolesti iznimno su relevantne za dugovječnost života jer, prema podatcima, u prosjeku smanjuju očekivanu životnu dob srčanih bolesnika za čak 16 godina u odnosu na cjelokupnu američku populaciju (Američka udruga za srce, 2015).

Sâmim time što se u području veze između zdravlja, ličnosti i očekivane životne dobi nerijetko provode metaanalize kojima je cilj objediniti nalaze različitih istraživanja kako bi se donijeli generalni zaključci, može se reći kako se u znanosti iznimno ulaže u te spoznaje i da analize imaju veliku statističku snagu. U narednim godinama znanstvena se spoznaja također treba usmjeriti i na odnos između mentalnog zdravlja i očekivane životne dobi, a u skladu s time i na crte ličnosti koje su prediktori različitih psihičkih poremećaja.

LIČNOST, OBRAZOVANJE I SES

U ovom ćemo odjeljku raspraviti o povezanostima dugovječnosti, obrazovanja i socioekonomskog statusa (u daljnjem tekstu: SES). Kako su SES i obrazovanje donekle povezani, potrebni su statistički regresijski modeli kako bi se moglo odrediti koji je od tih dvaju čimbenika više povezan s trajanjem života. Naravno, kako su obje varijable, i SES i obrazovanje, vezane uz dugovječnost, ali u različitoj mjeri, prikazat ćemo i kratku analiza crta ličnosti povezanih s višim obrazovanjem i SES-om. Pri analizi SES-a nešto je veća pažnja dâna mračnoj trijadi, setu triju dimenzija ličnosti koje su umjereno povezane s uspjehom i bržim karijernim napretkom, što pojedince koji su visoko na mračnoj trijadi čini češćim kandidatima za ostvarivanje višeg SES-a.

Sjedinjene Američke Države u 21. stoljeću karakterizira očekivana životna dob građana viša od svjetskog prosjeka, no Hummer i Hernandez (2013) smatraju kako se ne treba prečvrsto oslanjati na tu činjenicu. Naime, u okviru cijele američke populacije postoje velike međugrupne razlike u očekivanoj životnoj dobi: primjerice, za osobu koja ima 25 godina očekuje se otprilike deset godina dulji život ako je fakultetski obrazovana spram one koja nije stekla srednjoškolsku diplomu. Stoga je stupanj obrazovanja relevantan čimbenik za dugovječnost. Naravno, znanstveni diskurs promišlja o tome radi li se zbilja o utjecaju obrazovanja na produljenje života ili pak o većoj zaradi koju postižu obrazovane osobe. Lutz i Kebede (2018) analizirali su podatke o obrazovanju i SES-u 174 zemlje u vremenskom periodu od 1970. do 2010. godine. Kada su obrazovanje i SES unijeli u isti matematički model, želeći utvrditi koji od njih snažnije djeluje na dugovječnost života, pokazalo se da je stupanj obrazovanja veći i važniji prediktor očekivane životne dobi te je istodobno zaključeno kako količina novca kojom osoba raspolaže ima manju ulogu u dugovječnosti. Autori su pretpostavili veći naglasak na obrazovanju upravo zato što studiranje određene građe razvija kognitivne sposobnosti osobe, omogućava joj rad na samoregulaciji i planiranju te ju upoznaje s načinima dolaska do provjerenih informacija o zdravlju.

Kako je ličnost povezana s obrazovanjem? Određene crte ličnosti mogu poslužiti kao prediktor obrazovanja: jedna je metaanaliza pokazala diferencijalni utjecaj pojedinih crta ličnosti na postignutu razinu obrazovanja. Poropat (2009) je, uzevši u obzir moderatorski učinak razine obrazovanja, zaključio da se porastom razine obrazovanja smanjuje utjecaj svih crta ličnosti petofaktorskog modela, osim savjesnosti čiji značaj raste kako se penjemo na akademskoj razini. Uz savjesnost, sljedeći je značajan prediktor bila inteligencija, dok su ostale dimenzije petofaktorskog modela imale manji utjecaj na opći školski uspjeh. Zaključno, osobe s kombinacijom visoke inteligencije i visoke savjesnosti – dakle, pojedinci koji su odgovorni, ustrajni i pedantni te visokih kognitivnih sposobnosti – imaju veću vjerojatnost ostvarenja dugotrajnog života. Ipak, buduća bi se istraživanja mogla usmjeriti na karakteristike visokog formalnog obrazovanja koje su u većim korelacijama s očekivanom životnom dobi; primjerice, možda postoje razlike između kategorija društvenih i tehničkih znanosti kada je u pitanju očekivana životna dob.

Iako je u prethodnom odlomku navedeno kako analize upućuju na prednost utjecaja obrazovanja u odnosu na utjecaj SES-a na očekivani

životni vijek, utjecaj SES-a ne treba zanemariti. Stringhini i suradnici (2017) na velikom uzorku sudionika i s velikom statističkom snagom utvrdili su kako ljudi niskog SES-a u prosjeku žive 2.1 godinu kraće u odnosu na osobe visokog SES-a. Osoba visokog SES-a ima pristup većem broju društvenih dobara, poput bolje zdravstvene njege, kvalitetnije prehrane, sredstava za njegu tijela i kože. Ipak, valja naglasiti da visoki SES ne znači nužno dulji život za sve koji ga imaju, već za one koji ga koriste tako što brinu o svojoj dugovječnosti ulažući u zdraviji život i njegovanje organizma, a ne primjerice u konzumaciju skupih štetnih droga, alkohola i druga rizična ponašanja. Problemu složene povezanosti SES-a i dugovječnosti života treba pristupiti multirazinski. Naime, isprva od interesa mogu biti one crte ličnosti koje mogu poslužiti kao prediktor visokog SES-a. Visoki SES tek se dijelom ostvaruje ustrajanjem u visokom obrazovanju i stjecanjem najviših akademskih titula; neki će pojedinci svoj SES osigurati rizičnim tržišnim postupcima, npr. ulaganjem u dionice, ili čak uz izraženost crta mračne trijade koja obuhvaća dimenzije psihopatije, makijavelizma i narcizma.

Osobe koje su visoko na dimenzijama mračne trijade, a usto su ambiciozni, ne boje se ponašati neetično i manipulativno kako bi postigli svoj karijerni cilj, čime mogu ostvariti i viši SES. Znanstveni nalazi uistinu potvrđuju tu tvrdnju: crte mračne trijade umjereno su povezane s osobnim uspjehom i bržim napredovanjima u karijeri (Furnham, Richards i Paulhus, 2013). Jonason i suradnici (2012) u svom su radu pokazali da crte mračne trijade mogu facilitirati usvajanje različitih specifičnih interpersonalnih taktika na radnom mjestu, a pokazalo se da će muškarci prije nego žene iskazati agresivni interpersonalni komunikacijski stil u poslovnom okruženju. Jedno drugo istraživanje pokazalo je da crte mračne trijade negativno koreliraju s intelektualnom poniznošću, konceptom koji sugerira koliko je pojedinac sklon vjerovati da su njegove ideje potencijalno netočne i kako postoji druga strana medalje (Cannon i sur., 2020), a korelacije su između crta mračne trijade i intelektualne poniznosti umjerene (između -.49 i -.52). Ako se osobe povišenih razina crta mračne trijade s manje izraženom intelektualnom poniznošću nađu u poslovnom kontekstu, posljedično mogu iznimno sigurno promovirati svoje ideje i predstavljati ih drugima kao aksiome, a drugi će pak njihove ideje prihvatiti ovisno o tome koliko su ugodni, naivni i sl. Moguće je da takvi pojedinci imaju i veću vjerojatnost promaknuća i napretka na poslu. To opet sugerira da u domeni SES-a i produljenja života te blagodati novca i statusa osobe izraženih crta mračne trijade imaju određenu prednost.

U navedenim je radovima koncept SES-a operacionaliziran kao količina novca kojom osoba raspolaže, a bilo bi zanimljivo provjeriti kako se i neki drugi elementi SES-a, poput percipiranog ugleda i statusa, vezuju uz očekivanu životnu dob.

LIČNOST, BRAK I INTERPERSONALNI ODNOSI

U ovom se odjeljku prezentiraju nalazi koji sugeriraju da bivanje u braku i izvanbračnim romantičnim odnosima pokazuje korelaciju s dugovječnijim životom. Predstavljaju se i plauzibilna objašnjenja te veze,

odnosno navode se konkretni razlozi koji mogu biti u pozadini veze između braka i dugoročnijeg života. Naglašava se ipak kako je ta veza bila jača u prošlosti, potencijalno zbog redefiniranja romantičnih odnosa u 21. stoljeću. Naravno, ta se veza stavlja u kontekst ličnosti te se navode crte ličnosti koje su prediktori kraćeg trajanja braka. No, nisu samo romantični odnosi relevantni za dugovječnost života – i drugi interpersonalni odnosi važni su za konstrukt dugovječnosti života.

Pokazalo se kako osobe koje su u braku u prosjeku žive 5 godina dulje od njihovih vršnjaka koji nisu u braku ili izvanbračnoj zajednici (Schaie i Willis, 2001). Kako bivanje u braku može doprinijeti dugovječnosti pojedinca? Moguće je da se vjenčani pojedinci više suzdržavaju od rizičnih ponašanja i međusobno se brinu o zajedničkom zdravlju – dvoje ljudi koji su se obvezali na vječnost međusobno si mogu pružiti iznimnu njegu, oplemeniti odnos dodatnim znanjima o boljem zdravlju i biti jedno drugom stalna podrška u životu. Osim toga, jedno drugome mogu predstavljati emocionalno utočište, poticaj za učenje i razvijanje, ublažavati stres, pospješivati mentalno zdravlje i donositi osjećaj smisla u život. Sve su to hipotetska objašnjenja načina na koje brak doprinosi dugovječnosti života.

No, treba naglasiti kako neki znanstvenici smatraju da je navedena zakonitost više vrijedila u prošlosti nego što vrijedi danas: Perelli-Harris i suradnici (2018) utvrdili su kako se prednost u postizanju duljeg života pojedinaca koji su u braku sve više smanjuje, sugerirajući zapravo da je moguće da su se tijekom godina društvene definicije braka i samačkog života izmijenile. Čini se da danas samci, pogotovo muškarci, žive samostalnije, dok je ne u tako dalekoj prošlosti bračni život za muškarca bio ekskluzivan izvor njege i zdravlja. Danas oni ipak shvaćaju potrebu samostalne uključenosti u multidimenzionalnu brigu o sebi, što može značiti manju motivaciju za uspostavljanje bračnog ili nebračnog romantičnog odnosa. Ipak, prednosti bračnog života nisu u potpunosti izbrisane, stoga se valja i zagledati u aspekte ličnosti koji takav bračni život održavaju, odnosno one koje ga sputavaju. Kelly i Conley (1987) longitudinalno su pratili dinamiku bračnog odnosa 300 parova. Tri su se ključna elementa pokazala značajnima kada su u pitanju rastavljeni i nezadovoljni parovi: visok neuroticizam žene, visok neuroticizam muža te nedostatak kontrole impulsa muža bili su značajni prediktori rastave braka, kao i općeg nezadovoljstva brakom. Drugim riječima, ukoliko je neki muškarac smješten visoko na distribuciji dimenzije neuroticizma, a pritom i teško kontrolira želje, poput one za preljubom, ima manju vjerojatnost uspješnog braka, a posljedično mu se time gubi prednost za ostvarenje dugovječnosti života koju brak obično osigurava.

No, brak je tek jedan specifičan interpersonalni odnos u životu pojedinca, koji je obilježen i mnogim drugim oblicima međuljudske interakcije. I, zaista, kvaliteta i kvantiteta individualnih socijalnih odnosa povezana je sa psihičkim zdravljem pojedinca, kao i većom vjerojatnošću duljeg života (Holt-Lunstad i sur., 2010). Čestina i kvaliteta naših cjeloživotnih socijalnih interakcija, prijateljstva koja stvaramo, romantične veze, a između ostalog i brak, mogu doprinijeti duljem životu. Treba naglasiti, dakako, kako se radi o izdvojenim varijablama koje služe kao prediktori unutar statističkih modela, a da su entiteti koji zbilja utječu na dugovječnost naših života zapravo diferencirane koristi koje proizlaze iz uspješne cjeloživotne interakcije s

drugima, kao što su emocionalna podrška, humor, međusobno obogaćivanje znanjima i sl. Buduća istraživanja mogu se usmjeriti na pronalazak specifičnih blagodati romantičnih i drugih interpersonalnih odnosa koje su najviše povezane s očekivanom životnom dobi, odnosno na dijagnosticiranje ključnih elemenata odnosa za omogućavanje dugovječnosti.

Kad je riječ o ličnosti, najčešće se s veličinom socijalnog kruga povezuje dimenzija ekstraverzije; Argyle i Lu (1990), osim što su potvrdili da je ekstraverzija značajan prediktor veličine socijalnog kruga, utvrdili su i da ekstraverti više uživaju u socijalnim aktivnostima, a i da je sreća pozitivno povezana s razinom ekstraverzije pojedinca i njegovom češćom interakcijom s drugima. Stoga, iako se ekstraverzija povezuje s nekim rizičnim i štetnim ponašanjima poput pušenja koja koreliraju s kraćim životnim vijekom, ona također može doprinijeti dugovječnosti života pojedinca preko bogatog socijalnog kruga. Samo, pitanje je koji je od sljedećih doprinosa veći.

ZAKLJUČAK

Suvremeno društvo osigurava uvjete za postizanje visoke starosti. Međutim, upravo naše individualne razlike te odabiri koji iz njih proizlaze određuju, u okviru 75 % okolinskih doprinosa, trajanje života, to jest koliko ćemo si produljiti ili skratiti životni vijek. Stres, stupanj obrazovanja, bračni život i interpersonalni odnosi tek su neki od čimbenika koji mogu doprinijeti većoj dugovječnosti naših života te se trenutno u većoj mjeri proučavaju u znanosti. Čak i da čitatelj u prethodnim rečenicama prepozna rizične karakteristike koje posjeduje, a koje su u korelaciji s nižom očekivanom životnom dobi, osvještavanje njihove važnosti i funkcije ključnih varijabli čija je veza s dugovječnosti znanstveno potvrđena može potaknuti na promjenu – na promjenu relativno tvrdokornih crta ličnosti koje nosimo kroza život – i stvaranje novih životnih stilova i obrazaca ponašanja.

LITERATURA

Američka udruga za srce. (2015). AHA. (2015). Guidelines 2015–CPR i ECC, 132(18 Supplement 2). https://doi.org/10.1161/CIR.0000000000000252

Arai, Y. i Hisamichi, S. (1998). Self-reported exercise frequency and personality: a population-based study in Japan. Perceptual and Motor Skills, 87(3_suppl), 1371-1375. https://doi.org/10.2466/pms.1998.87.3f.1371

Argyle, M. i Lu, L. (1990). The happiness of extraverts. Personality and individual differences, 11(10), 1011-1017. https://doi.org/10.1016/0191-8869(90)90128-E

Berk, L. (2007). Psihologija cjeloživotnog razvoja. Naklada Slap.

Cannon, M., Vedel, A. i Jonason, P. K. (2020). The dark and not so humble: School-type effects on the Dark Triad traits and intellectual humility. Personality and Individual Differences, 163, 110068. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110068

Christensen, K., Johnson, T. E. i Vaupel, J. W. (2006). The quest for genetic determinants of human longevity: challenges and insights. Nature Reviews Genetics, 7(6), 436-448. https://doi.org/10.1038/nrg1871

Furnham, A., Richards, S. C. i Paulhus, D. L. (2013). The Dark Triad of personality: A 10 year review. Social and personality psychology compass, 7(3), 199-216. https://doi.org/10.1111/spc3.12018

Galor, O. i Moav, O. (2007). The neolithic origins of contemporary variations in life expectancy. Available at SSRN 1012650. https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1012650

Gremeaux, V., Gayda, M., Lepers, R., Sosner, P., Juneau, M. i Nigam, A. (2012). Exercise and longevity. Maturitas, 73(4), 312-317. https://doi.org/10.1016/j.maturitas.2012.09.012

Hakulinen, C., Hintsanen, M., Munafò, M. R., Virtanen, M., Kivimäki, M., Batty, G. D. i Jokela, M. (2015). Personality and smoking: Individual-participant meta-analysis of nine cohort studies. Addiction, 110(11), 1844-1852. https://doi.org/10.1111/add.13079

Hansen, M. H. (2006). The shotgun method: the demography of the ancient Greek city-state culture. University of Missouri Press.

Härkänen, T., Kuulasmaa, K., Sares-Jäske, L., Jousilahti, P., Peltonen, M., Borodulin, K., Knekt, P.i Koskinen, S. (2020). Estimating expected life-years and risk factor associations with mortality in Finland: cohort study. BMJ open, 10(3), e033741. https://dx.doi.org/10.1136/bmjopen-2019-033741

Harris, T. B., Ferrucci, L., Tracy, R. P., Corti, M. C., Wacholder, S., Ettinger Jr, W. H., ... i Wallace, R. (1999). Associations of elevated interleukin-6 and C-reactive protein levels with mortality in the elderly. The American journal of medicine, 106(5), 506-512. https://doi.org/10.1016/S0002-9343(99)00066-2

Holt-Lunstad, J., Smith, T. B. i Layton, J. B. (2010). Social relationships and mortality risk: a meta-analytic review. PLoS medicine, 7(7), e1000316. https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1000316

Hoyle, R. H., Fejfar, M. C. i Miller, J. D. (2000). Personality and sexual risk taking: A quantitative review. Journal of personality, 68(6), 1203-1231. https://doi.org/10.1111/1467-6494.00132

Hummer, R. A. i Hernandez, E. M. (2013). The effect of educational attainment on adult mortality in the United States. Population bulletin, 68(1), 1.

Jonason, P. K., Slomski, S. i Partyka, J. (2012). The Dark Triad at work: How toxic employees get their way. Personality and individual differences, 52(3), 449-453. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.11.008

Kelly, E. L. i Conley, J. J. (1987). Personality and compatibility: A prospective analysis of marital stability and marital satisfaction. Journal of personality and social psychology, 52(1), 27. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.52.1.27

Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2005). Psihologija ličnosti. Naklada Slap.

Luchetti, M., Barkley, J. M., Stephan, Y., Terracciano, A. i Sutin, A. R. (2014). Five-factor model personality traits and inflammatory markers: New data and a meta-analysis. Psychoneuroendocrinology, 50, 181-193. https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2014.08.014

Lutz, W. i Kebede, E. (2018). Education and health: redrawing the Preston curve. Population and development review, 44(2), 343. https://dx.doi.org/10.1111%2Fpadr.12141

Marcus, J. L., Leyden, W. i Anderson, A. N. (2020). Increased overall life expectancy but not comorbidity-free years for people with HIV [abstract 151]. In Conference on Retroviruses and Opportunistic Infections (str. 8-11).

Oeppen, J. i Vaupel, J. W. (2002). Broken limits to life expectancy. Science, 296(5570), 1029-1031. https://doi.org/10.1126/science.1069675

Perelli-Harris, B., Hoherz, S., Addo, F., Lappegård, T., Evans, A., Sassler, S. i Styrc, M. (2018). Do marriage and cohabitation provide benefits to Health in mid-life? The role of childhood selection mechanisms and partnership characteristics across countries. Population Research and Policy Review, 37(5), 703-728. https://doi.org/10.1007/s11113-018-9467-3

Poropat, A. E. (2009). A meta-analysis of the five-factor model of personality and academic performance. Psychological bulletin, 135(2), 322. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0014996

Prentice, T. (2008). Health, history, and hard choices: funding dilemmas in a fast-changing world. Nonprofit and voluntary sector quarterly, 37(1), 63S-75S. https://doi.org/10.1177%2F0899764007310533

Razzini, C., Bianchi, F., Leo, R., Fortuna, E., Siracusano, A. i Romeo, F. (2008). Correlations between personality factors and coronary artery disease: from type A behaviour pattern to type D personality. Journal of Cardiovascular Medicine, 9(8), 761-768. https://doi.org/10.2459/JCM.0b013e3282f39494

Robine, J. M. i Allard, M. (1998). The oldest human. Science, 279(5358), 1831-1831. https://doi.org/10.1126/science.279.5358.1831h

Sarna, S., Kaprio, J., Kujala, U. M. i Koskenvuo, M. (1997). Health status of former elite athletes. The Finnish experience. Aging Clinical and Experimental Research, 9(1-2), 35-41. https://doi.org/10.1007/BF03340126

Schaie, K.W. i Willis, S.L. (2001). Psihologija odrasle dobi i starenja. Naklada Slap.

Siahpush, M., Borland, R. i Scollo, M. (2003). Smoking and financial stress. Tobacco control, 12(1), 60-66. https://

dx.doi.org/10.1136/tc.12.1.60

Stringhini, S., Carmeli, C., Jokela, M., Avendaño, M., Muennig, P., Guida, F., Ricceri, F., d'Errico, A., Barros, H., Bochud, M., Chadeau-Hyam, M., Clavel-Chapelon, F., Costa, G., Delpierre, C., Fraga, S., Goldberg, M., G Giles, G., Krogh, V., Kelly-Irving, M., Layte, R., M Lasserre, A., G Marmot, M., Preisig, M., J Shipley, M., Vollenweider, P., Zins, M., Kawachi, I., Steptoe, A., P Mackenbach, J., Vineis, P., Kivimäki, M., Alenius, H., Avendano, M., Barros, H., Bochud, M., Carmeli, C., Carra, L., Castagné, R., Chadeau-Hyam, M., Clavel-Chapelon, F., Costa, G., Courtin, E., Delpierre, C., D'Errico, A., Dugué, P., Elliott, P., Fraga, S., Gares, V., Giles, G., Goldberg, M., Greco, D., Hodge, A., Irving, M., Karisola, P., Kivimäki, M., Krogh, V., Lang, T., Layte, R., Lepage, B., Mackenbach, J., Marmot, M., McCrory, C., Milne, R., Muennig, P., Nusselder, W., Panico, S., Petrovic, D., Polidoro, S., Preisig, M., Raitakari, O., Ribeiro, A., Ricceri, F., Robinson, O., Valverde, J., Sacerdote, C., Satolli, R., Severi, G., Shipley, M., Tumino, R., Vineis, P., Vollenweider P. i Zins, M. (2017). Socioeconomic status and the 25 × 25 risk factors as determinants of premature mortality: a multicohort study and meta-analysis of 1·7 million men and women. The Lancet, 389(10075), 1229-1237. https://doi.org/10.1016/S0140-6736(16)32380-7

Taylor Jr, D. H., Hasselblad, V., Henley, S. J., Thun, M. J. i Sloan, F. A. (2002). Benefits of smoking cessation for longevity. American journal of public health, 92(6), 990-996. https://doi.org/10.2105/AJPH.92.6.990

Taylor, S. (1991). Health psychology [drugo izdanje]. McGraw-Hill.

The World Bank. (bez datuma). Life expectancy at birth, total (years). https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?end=2018istart=1960

World Health Organization. (30.11.2020.). HIV/AIDS – Key facts. https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/hiv-aids

Ličnost i vjerovanja u paranormalno

Larissa Hasanbegović

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-4266-4986

SAŽETAK

ključne riječi: osobine ličnosti, paranormalno, Velikih pet, vjerovanja

Paranormalna su vjerovanja vjerovanja u nadnaravno, u pojave koje krše osnovna ograničavajuća načela znanosti. Usprkos mnogim teorijama koje pokušavaju objasniti zašto su ljudi skloni takvim vjerovanjima, tek su se novija istraživanja počela detaljnije baviti faktorima koji su u podlozi stjecanja takvih uvjerenja. Osim povezanosti kognitivnih sposobnosti, lokusa kontrole, shizotipije i narcizma s paranormalnim vjerovanjima, rad opisuje i povezanost osobina ličnosti, odnosno Velikih pet faktora ličnosti, s prisutnošću istih. Neuroticizam, otvorenost ka iskustvu i savjesnost pokazali su se značajno povezanima s paranormalnim vjerovanjima. Rad se osvrće i na problem mjerenja paranormalnih uvjerenja, odnosno nemogućnost postizanja konsenzusa među istraživačima oko definicije predmeta mjerenja i, posljedično, nemogućnost uspoređivanja različitih dobivenih rezultata. Iako dimenzionalnost paranormalnih vjerovanja još uvijek ostaje otvoreno pitanje, određena suglasnost među istraživačima postignuta je Tobacykovom *Revidiranom skalom paranormalnih vjerovanja*. Naposljetku, rad se dotiče implikacija za buduća istraživanja kao što su proširivanje mjerenja na specifičnije faktore, odnosno facete, i uzimanje u obzir sociokulturalne utjecaje.

ABSTRACT

key words: beliefs, Big Five, paranormal, personality traits

Paranormal beliefs are beliefs in the supernatural, in things that violate the basic limiting principles of science. Despite many theories trying to explain why people are prone to such beliefs, only recent research has begun to address, in greater detail, the underpinnings responsible for acquiring such beliefs. In addition to the connection between cognitive abilities, locus of control, schizotypy, and paranormal beliefs, the paper also describes the association of personality traits, i.e., the Big Five personality factors, with their presence. Neuroticism, openness to experience, and conscientiousness are significantly associated with paranormal beliefs. The paper also refers to the problem of measuring paranormal beliefs, i.e., the difficulty of reaching a consensus among researchers regarding the definition of the subject of measurement and, consequently, the difficulty of comparing differently obtained results. Although the dimensionality of paranormal beliefs remains an open question to this day, some consensus has been reached with Tobacyk's Revised Scale of Paranormal Beliefs. Finally, the paper includes implications for future research such as extending the research to more specific personality factors, i.e., facets, and taking sociocultural influences into account.

UVOD

Zbog čega ljudi vjeruju u paranormalno? Olakšava li im to razumijevanje svijeta koji ih okružuje? Predstavljaju li paranormalna vjerovanja evolucijsku adaptaciju ili su samo nusproizvod nekih drugih karakteristika našeg uma? Ljudska vjerovanja mogu biti izrazito snažni motivatori i organizatori ponašanja, kako individualnih, tako i grupnih. Ona su najznačajniji indikator čovjekove osobnosti i predstavljaju svojevrstan „prozor" prema njegovim emocionalnim, intelektualnim i općenito psihičkim strukturama. Budući da uvjerenja predstavljaju ključnu komponentu ljudskog identiteta, a njihovo izražavanje olakšava drugima da nas definiraju i procijene, ona predstavljaju vrlo važno i zanimljivo područje istraživanja. Jedan ponekad zanemaren i marginaliziran aspekt tog područja predstavljaju paranormalna vjerovanja čije proučavanje također može pružiti vrijedan uvid u identitete njihovih nositelja. Paranormalna vjerovanja ljudima mogu pružiti značenje, osjećaj kontrole nad životnim događajima, kao i resurse za prilagodbu trenutnoj situaciji (Tobacyk i Pirittilä-Backman, 1992). Za razliku od pojmova fizičko, opipljivo ili mjerljivo, pojam paranormalno (engl. *paranormal*) koristi se za opisivanje onih pojava koje krše osnovna ograničavajuća načela znanosti (Peltzer, 2002). Za označavanje neke pojave kao paranormalne, Tobacyk i Milford (1983) navode tri kriterija: neobjašnjivost u terminima današnje znanosti, objašnjivost dostižna samo velikim revizijama u osnovnim načelima znanosti te nespojivost s normativnim percepcijama, uvjerenjima i očekivanjima o stvarnosti.

Natprirodno (engl. *supernatural*) označava nešto izvan prirodnog svijeta, paranormalan fenomen koji je uzrokovan nefizičkim bićem ili silom čije su namjere odvojene od namjera živih bića (Kennedy, 2005). Takva se bića najčešće smatraju bogom, odnosno bogovima ili vragom, odnosno demonima. Pojam psihičko (engl. *psychic*) mnogo je uži i odnosi se na izvanredne mentalne sposobnosti, odnosno na to da je osoba uzročnik određene pojave (Kennedy, 2005). Najčešći su psi-fenomeni ekstrasenzorna percepcija (sposobnost percipiranja neke pojave osjetilima koja ne obuhvaćaju spektar uobičajenih ljudskih osjetila), telepatija (sposobnost razmjene misli između dviju osoba bez posredstva poznatih osjetila), vidovitost (sposobnost nadosjetilnog opažanja te proricanja prošlosti i budućnosti) te psihokineza (sposobnost pokretanja objekata snagom uma) (Leksikografski zavod Miroslav Krleža, b. d.).

Znanost koja se bavi istraživanjem navedenih i sličnih fenomena koji se ne mogu protumačiti poznatim fizičkim i psihičkim zakonima te koji se ne mogu dokazivati ponovljenim mjerenjima naziva se parapsihologija (Leksikografski zavod Miroslav Krleža, b. d.). U nastavku rada pobliže će se govoriti o parapsihološkim pojmovima te će se pokušati razjasniti odnosi između paranormalnih vjerovanja i karakteristika pojedinca.

KORELATI PARANORMALNIH VJEROVANJA

Dosadašnja istraživanja ličnosti i paranormalnih vjerovanja bazirala su se uglavnom na istraživanju povezanosti kognitivnih sposobnosti, lokusa kontrole, shizotipije i narcizma s paranormalnim uvjerenjima. U is-

traživanju Muscha i Ehrenberga (2002) pokazalo se kako osobe slabijeg uspjeha u obrazovnom sustavu pokazuju veću tendenciju paranormalnim vjerovanjima. Betsch i suradnici (2020) u svom su istraživanju pokazali kako osobe sklone paranormalnim vjerovanjima pokazuju sniženu razinu kognitivnih sposobnosti, naklonjenije su traženju novih iskustava, emocionalnije su i slabije razumiju uzročne odnose. Također, eksternalni lokus kontrole pokazao se pozitivno povezanim s općenitim praznovjerjem (Sagone i De Caroli, 2014), dok se internalni lokus kontrole pokazao značajno pozitivno povezanim s praznovjerjem, vračanjem, religioznim uvjerenjima i vidovitosti (Peltzer, 2002).

Shizotipija je višedimenzionalni psihološki konstrukt koji sadrži kognitivne, perceptivne i afektivne dimenzije koje reprezentiraju ranjivost za patologiju shizofrenog spektra (Mason i Claridge, 2015). Shizotipija utječe na percepciju kauzalnosti, a posebno je povezana s iluzornom uzročno-posljedičnom povezanošću te mislima vezanima za magiju i magične procese (Rominger i sur., 2011). U istraživanju Dagnalla i suradnika (2017) pokazalo se kako je shizotipija snažan prediktor paranormalnih uvjerenja. Izmijenjene kognitivno-perceptivne sposobnosti osoba, koje su karakteristika shizotipije, povezane su s pojedinčevom sklonosti validaciji neobičnih vjerovanja (Dagnall i sur., 2017).

Istraživanjem Tobacyka i Mitchella (1987) dobivene su niske, ali direktne i značajne pozitivne povezanosti između narcisoidnosti te vjerovanja u vidovitost i parapsihologiju. Međutim, do zanimljivog su otkrića došli podijelivši uzorak na one koji su doživjeli izvantjelesno iskustvo i one koji ga nisu doživjeli te se pokazalo kako je izvantjelesno iskustvo moderator odnosa između narcisoidnosti i paranormalnih uvjerenja. Kod sudionika koji nisu doživjeli izvantjelesno iskustvo uočena je jedino niska povezanost između narcisoidnosti i vjerovanja u vidovitost, dok je kod sudionika koji su doživjeli izvantjelesno iskustvo uočena značajna korelacija između narcisoidnosti te vjerovanja u vidovitost, parapsihologiju, vračanje i praznovjerje. Takvi rezultati upućuju na to kako su osobe s izraženijom narcisoidnošću, koje su doživjele izvantjelesno iskustvo (koje ih čini posebnima i udovoljava njihovom osjećaju grandioznosti), sklonije prihvatiti postojanje ostalih paranormalnih fenomena (Tobacyk i Mitchell, 1987).

VELIKIH PET I PARANORMALNO

Velikih pet faktora ličnosti slabo su istraživani u kontekstu povezanosti ličnosti i paranormalnih vjerovanja, a istraživanja koja su do sad provedena pokazuju djelomično nekonzistentne rezultate (Mikloušić i sur., 2012). Prema istraživanju Mikloušića i suradnika (2012), ugodnost je faktor koji se pokazao značajno pozitivno povezanim samo s tradicionalnim religijskim uvjerenjima. Dok se ekstraverzija nije pokazala značajno povezanom s paranormalnim vjerovanjima (Rattet i Bursik, 2001; Thalbourne i sur., 1995), za neuroticizam je najviše potvrđena pozitivna povezanost s njima (Gallagher i sur., 1994; Mikloušić i sur., 2012; Windholz i Diamant, 1974). Neuroticizam se pokazao najkonzistentnije povezanim s religioznosti (Saroglou, 2002) te je značajan prediktor vjerovanja u astrologiju i praznovjerje (Wiseman i Watt, 2004). Prema istraživanju Williamsa

i suradnika (2007), oni pojedinci koji postižu više rezultate na skalama neuroticizma imaju veću tendenciju vjerovanja u paranormalno, ali su također anksiozni, skloni depresivnom raspoloženju te su im rasuđivanje i mogućnost prilagodbe „zamagljeni" pretjeranom emocionalnošću. Autori navode dva moguća objašnjenja ovakvih rezultata, naglašavajući da su za njih potrebna detaljnija istraživanja; prvo, visoko neurotični pojedinci na svijet paranormalnog možda gledaju kao na svijet utjehe koji im daje kontrolu (omogućuje im predviđanje događaja) čime se ublažava njihova pretjerana emocionalnost i smanjuje nesigurnost okoline. Drugo, vjerovanje u paranormalno može predstavljati indikator za postojanje pretjerane emocionalnosti osoba koje su visoko na skali neuroticizma.

U istraživanju Langstona i suradnika (2020) otvorenost iskustvima faktor je koji se pokazao značajno pozitivno povezanim s vjerovanjem i doživljavanjem paranormalnih iskustava, točnije vjerovanjem u duhove i izvještavanjem o susretu s istima. Betsch i suradnici (2020) također su u svojem istraživanju pokazali kako otvorenost značajno predviđa paranormalna vjerovanja, dok su Mikloušić i suradnici (2012) pokazali negativnu povezanost otvorenosti s tradicionalnim religioznim vjerovanjima. S jedne strane, pojedinci koji vjeruju u paranormalne fenomene imaju tendenciju maštati, osjetljivi su na vlastite unutarnje emocije i intenzivnije doživljavaju sve emocionalne krajnosti, no istovremeno su spremniji preispitati socijalne, političke i religiozne vrijednosti te su otvoreniji prihvaćanju novih ideja (Smith i sur., 2009).

Savjesnost se pokazala značajno negativno povezanom s tendencijom općenitog vjerovanja u paranormalno (Betsch i sur., 2020), dok su značajne pozitivne korelacije pronađene s tradicionalnim religioznim uvjerenjima (Mikloušić i sur., 2012). Za ovakve nalaze Mikloušić i suradnici (2012) navode dva objašnjenja. Prvo, budući da su karakteristike savjesnih ljudi urednost, samokontrola, samodisciplina i suzdržanost, možemo pretpostaviti kako iz njih proizlaze dobivene korelacije. Drugo objašnjenje proizlazi iz pravovjerja kojemu su savjesni ljudi skloni; crkva osuđuje sve druge oblike duhovnosti te bismo na temelju toga mogli očekivati i negativnu povezanost savjesnosti s vjerovanjem u paranormalno.

MJERENJE PARANORMALNIH VJEROVANJA

Dosadašnji napredak u proučavanju i mjerenju paranormalnih uvjerenja bio je spor ponajviše zbog nemogućnosti postizanja konsenzusa oko toga što će biti predmet mjerenja (Mikloušić i sur., 2012). Iako postoji nekoliko različitih upitnika o paranormalnim vjerovanjima, oni se razlikuju po dimenzionalnosti i opsegu uključenog paranormalnog sadržaja, zbog čega postaje izuzetno teško i upitno uspoređivati rezultate dobivene različitim studijama (Mikloušić i sur., 2012). Primjerice, Kumar i Pekala identificirali su sedam dimenzija paranormalnog vjerovanja (paranormalna i neobična iskustva, osjećaj opijenosti, vjerovanje u paranormalne događaje, sanjarenje, osjećaj moći, introspekcija i promijenjena svijest) koje su kombinirali u *Mental Experience Inventory* (Gallagher i sur., 1994). Thalbourne i Delin (1993) pretpostavili su postojanje tri dimenzije paranormalnih uvjerenja (vjerovanje u navodno iskustvo

ekstrasenzorne percepcije, navodno iskustvo psihokineze i vjerovanje u zagrobni život te mogućnost komunikacije s dušama preminulih) za čije je mjerenje konstruiran *Australian Sheep-Goat Scale* (ASGS).

Ipak, određena suglasnost među istraživačima postignuta je Tobacykovom (1988) R*evidiranom skalom paranormalnih vjerovanja* (engl. *Revised Paranormal Belief Scale*), koja se najčešće koristi u istraživanjima paranormalnih vjerovanja (Irwin, 1993; Lawrence, 1995; Mikloušić i sur., 2012). Skala se sastoji od 26 čestica koje mjere sedam faktora koji predstavljaju sedam različitih dimenzija paranormalnih vjerovanja: tradicionalna religiozna vjerovanja („Vrag postoji"), praznovjerja („Crne mačke donose lošu sreću"), duhovnost („Duh može napustiti tijelo"), vračanja („Vještice postoje"), posebni oblici života („Loch Ness čudovište postoji"), vidovitost („Neki ljudi imaju sposobnost predviđanja budućnosti") i parapsihologija („Neki ljudi mogu pomicati predmete snagom uma"). Česticama je pridružena skala Likertovog tipa od sedam stupnjeva, a zbroj rezultata na svim česticama upućuje na općenitu tendenciju vjerovanja u paranormalno. Dimenzionalnost paranormalnih vjerovanja i dalje ostaje otvoreno pitanje, s obzirom na to da se pokazalo kako je struktura paranormalnih vjerovanja na RPBS skali nekonzistentno empirijski potvrđivana i ovisna o sociokulturalnom kontekstu (Mikloušić i sur., 2012).

Mikloušić i suradnici (2012) identificirali su još neke probleme mjerenja paranormalnih uvjerenja. Buduća bi istraživanja trebala osvijestiti postojanje sociokulturalnih razlika u paranormalnim vjerovanjima te uključiti čestice koje ih uzimaju u obzir, kao i neke druge oblike paranormalnih uvjerenja kao što je, primjerice, vjerovanje u alternativnu medicinu. Također, preporučuje se istraživanje specifičnijih faceta ličnosti i mehanizama koji se nalaze u podlozi određenog faktora ili facete, a koji su odgovorni za stjecanje paranormalnih uvjerenja. Naposljetku, s obzirom na to da se radi o području koje zahtijeva još puno intenzivnog rada i proučavanja, buduća bi istraživanja povezanosti ličnosti i paranormalnih uvjerenja trebala uključiti i druge, dobro istražene i relevantne faktore poput inteligencije i roda.

ZAKLJUČAK

Mnoga istraživanja pružaju dokaze o postojanju povezanosti različitih karakteristika pojedinca s paranormalnim uvjerenjima. Dok se u prijašnjim istraživanjima najviše proučavao odnos kognitivnih sposobnosti, lokusa kontrole, shizotipije i narcizma sa sklonošću paranormalnim uvjerenjima, u novije se vrijeme sve više proučava povezanost paranormalnih vjerovanja s Velikih pet dimenzija ličnosti. Pokazalo se kako su neuroticizam, savjesnost i otvorenost dimenzije koje najviše koreliraju s paranormalnim vjerovanjima. Povezanost s neuroticizmom konzistentno je pozitivna, dok savjesnost negativno korelira s općenitim vjerovanjem u paranormalno, no dobiva se pozitivna korelacija s tradicionalnim religioznim uvjerenjima. Za otvorenost pak vrijedi obrnuti smjer odnosa: pozitivna korelacija s paranormalnim, a negativna s religioznim vjerovanjima. Veliki problem u mjerenju paranormalnih uvjerenja predstavlja određenje predmeta mjerenja. Iako je donekle postignut konsenzus među istraživačima korištenjem RPBS skale, dimenzionalnost i dalje ostaje otvoreno pitanje, posebice zbog postojanja

sociokulturalnih razlika u vjerovanjima u paranormalno, nezahvaćenih oblika paranormalnih uvjerenja, kao i neistraženih specifičnijih faceta ličnosti te faktora kao što su inteligencija i rod. Fokus budućih istraživanja trebao bi biti upravo na tim karakteristikama kako bi se dodatno razjasnilo i produbilo razumijevanje vjerovanja u paranormalno.

LITERATURA

Betsch, T., Aßmann, L. i Glöckner, A. (2020). Paranormal beliefs and individual differences: story seeking without reasoned review. Heliyon, 6(6), e04259. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04259

Dagnall, N., Denovan, A., Drinkwater, K., Parker, A. i Clough, P. J. (2017). Urban legends and paranormal beliefs: the role of reality testing and schizotypy. Frontiers in Psychology, 8, 942. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00942

Gallagher, C., Kumar, V. K. i Pekala, R. J. (1994). The Anomalous Experiences Inventory: Reliability and validity. Journal of Parapsychology, 58(4), 402-428.

Irwin, H. J. (1993). Belief in the paranormal: A review of the empirical literature. Journal of the American Society for Psychical Research, 87(1), 1-39.

Kennedy, J. E. (2005). Personality and motivations to believe, misbelieve, and disbelieve in paranormal phenomena. Journal of Parapsychology, 69(2), 263-292.

Lawrence, T. R. (1995). How many factors of paranormal belief are there? A critique of the Paranormal Belief Scale. The Journal of Parapsychology, 59(1), 3-26.

Leksikografski zavod Miroslav Krleža. (bez datuma). Parapsihologija. U Hrvatska enciklopedija, mrežno izdanje. Preuzeto 11. veljače 2021. s https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=46649

Mason, O. i Claridge, G. (2015). Schizotypy: New Dimensions. Routledge.

Mikloušić, I., Mlačić, B. i Milas, G. (2012). Paranormal beliefs and personality traits in Croatia. Društvena istraživanja, 21(1), 181-201. https://doi.org/10.5559/di.21.1.10

Musch, J. i Ehrenberg, K. (2002). Probability misjudgment, cognitive ability, and belief in the paranormal. British Journal of Psychology, 93(2), 169-177. https://doi.org/10.1348/000712602162517

Peltzer, K. (2002). Paranormal beliefs and personality among black South African students. Social Behavior and Personality, 30(4), 391-397. https://doi.org/10.2224/sbp.2002.30.4.391

Rattet, S. L. i Bursik, K. (2001). Investigating the personality correlates of paranormal belief and precognitive experience. Personality and Individual Differences, 31(3), 433-444. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00148-3

Rominger, C., Weiss, E. M., Fink, A., Schulter, G. i Papousek, I. (2011). Allusive thinking (cognitive looseness) and the propensity to perceive "meaningful" coincidences. Personality and Individual Differences, 51(8), 1002-1006. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.08.012

Sagone, E. i De Caroli, M. E. (2014). Locus of control and beliefs about superstition and luck in adolescents: What's their relationship? Procedia – Social and Behavioral Sciences, 140, 318-323. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.04.427

Saroglou, V. (2002). Religion and the five factors of personality: A meta-analytic review. Personality and Individual Differences, 32(1), 15-25. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00233-6

Smith, C. L., Johnson, J. L. i Hathaway, W. (2009). Personality contributions to belief in paranormal phenomena. Individual Differences Research, 7(2), 85-96.

Thalbourne, M. A. i Delin, P. S. (1993). A new instrument for measuring the sheep-goat variable: Its psychometric properties and factor structure. Journal of the Society for Psychical Research, 59(832), 172-186.

Thalbourne, M. A., Dunbar, K. A. i Delin, P. S. (1995). An investigation into correlates of belief in the paranormal. Journal of the Society for Physical Research, 89(3), 215-231. Tobacyk, J. J. (1988). A Revised Paranormal Belief Scale. Louisiana Tech University.

Tobacyk, J. J. i Milford, G. (1983). Belief in paranormal phenomena: Assessment instrument development and implications for personality functioning. Journal of

Personality and Social Psychology, 44(5), 1029-1037. https://doi.org/10.1037/0022-3514.44.5.1029

Tobacyk, J. J. i Mitchell, T. E. (1987). Out-of-body experience status as a moderator of effects of narcissism on paranormal beliefs. Psychological Reports, 60(2), 440-442. https://doi.org/10.2466/pr0.1987.60.2.440

Tobacyk, J. J. i Pirttilä-Backman, A.-M. (1992). Paranormal beliefs and their implications in university students from Finland and the United States. Journal of Cross-Cultural Psychology, 23(1), 59-71. https://doi.org/10.1177/0022022192231004

Williams, E., Francis, L. J. i Robbins, M. (2007). Personality and paranormal belief: A study among adolescents. Pastoral Psychology, 56(1), 9-14. https://doi.org/10.1007/s11089-007-0094-x

Windholz, G. i Diamant, L. (1974). Some personality traits of believers in extraordinary phenomena. Bulletin of the Psychonomic Society, 3(2), 125-126.

Wiseman, R. i Watt, C. (2004). Measuring superstitious belief: Why lucky charms matter. Personality and Individual Differences, 37(8), 1533-1541. https://doi.org/10.1016/j.paid.2004.02.009

Ličnost i situacija: vječna debata

Lora Čuljak

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-3849-2261

SAŽETAK

ključne riječi: CASP model, debata „ličnost-situacija“, interakcionizam, osobinski pristup, situacijski pristup

Utječu li na ljudsko ponašanje obilježja situacije, osobine ličnosti ili oboje? Potraga za odgovorom na to pitanje otvorila je raspravu između dvaju pravaca: osobinskoga pristupa, prema kojemu na ponašanje pojedinca prvenstveno utječu njegove osobine ličnosti, te situacijskoga pristupa, koji naglašava važnost utjecaja situacije na ponašanje. Rasprava je trajala cijeli niz desetljeća, a kulminirala je objavom knjige *Ličnost i procjena* Waltera Mischela (engl. *Personality and Assessment*). Ispostavilo se da oba pravca uspješno opisuju ljudsko ponašanje: situacijski pravac pokazao je da je čovjekovo ponašanje vrlo promjenjivo i podložno utjecaju situacije, dok s druge strane osobine ličnosti uspješno predviđaju i opisuju ponašanje tijekom dugoga razdoblja, te osobinski pristup uspješno opisuje razlike među ljudima. Tako je rješenje rasprave dobiveno interakcionizmom i sintezom dvaju različitih shvaćanja. Rasprava je također potaknula razvoj različitih modela za uspješniju interpretaciju ponašanja, poput CASP modela. Cilj ovoga rada bio je prikazati glavne ideje vezane uz raspravu o osobinskom i situacijskom pristupu te potkrijepiti prikazane ideje istraživanjima koja dobro oslikavaju raspravu o tim dvama pristupima.

ABSTRACT

key words: CASP model, interactionism, person-situation debate, situational approach, trait approach

Is human behavior influenced by the situation, personality traits, or both? The search for an answer to this question opened a debate between two directions; the trait approach that suggests that an individual's behavior is primarily influenced by personality traits, and the situational approach that emphasizes the importance of the impact of the situation on behavior. The debate lasted for decades and culminated in the publication of Mischel's book Personality and Assessment. It turned out that both directions successfully describe human behavior. The situational direction has shown that human behavior is highly variable and susceptible to the influence of the situation. On the other hand, personality traits successfully predict and describe behavior over a long period, and the trait approach successfully describes differences between people. Thus, the solution to the discussion is explained through interactionism and a synthetic solution. The discussion also resulted in the development of various models for more successful interpretation of behaviors such as the CAPS model. The aim of this paper was to present the main ideas related to the discussion of the personality and situational approach and to support these ideas with research that illustrates this well.

UVOD

Zašto se ljudi ponašaju kako se ponašaju? Psiholozi već dugi niz desetljeća nastoje odgovoriti na to pitanje. Jedan dio psihologa smatra da ljudi rade to što rade zbog svojih osobina ličnosti. Na primjer, osoba je pričljiva jer ima visoku razinu ekstraverzije. S druge strane, neki bi psiholozi objasnili da je osoba pričljiva zbog karakteristika situacije u kojoj se zatekla. Rasprava između psihologa koji zastupaju osobinski pristup te psihologa koji smatraju da je ponašanje osobe pod utjecajem situacije toliko je „dignula prašine" u svijetu psihologije da je danas poznata pod nazivom *person-situation* debate (debata „ličnost-situacija"). Ovim preglednim radom pomoću različitih istraživanja čitatelju će se predstaviti glavne ideje dvaju spomenutih pristupa, njihova suprotstavljena mišljenja te mogući prijedlog rješenja debate.

Autor prve velike knjige o psihologiji ličnosti *Ličnost: psihološka interpretacija* (engl. *Personality: A Psychological Interpretation*) jest Gordon Willard Allport (1937), koji je jedna od središnjih figura u razvoju teorije o osobinama ličnosti (Feeney, 2020). Allport (1937) je vjerovao da su osobine determinirajuće, te da je ponašanje u određenoj situaciji uzrokovano određenim osobinama. Tako je tradicionalno vjerovanje psihologa ličnosti bilo da je ličnost pojedinca konzistentna iz situacije u situaciju (Larsen i Buss, 2008), te su vođeni tim vjerovanjem proveli brojna istraživanja kako bi se dokazao i procijenio stupanj utjecaja osobina ličnosti na ponašanje (Epstein i O'Brien, 1985). Jedno od tih istraživanja bilo je i klasično istraživanje Hartshornea i Maya (1928) koji su ispitivali kros-situacijsku konzistentnost osobine poštenja među osnovnoškolcima. Jedan od načina na koji su mjerili dispoziciju poštenja jest da su opažali koliko su djeca varala tijekom igranja različitih igara te koliko su varala tijekom pisanja ispita. U kontekstu spomenute debate od najveće je važnosti bilo njihovo otkriće da je prosječna korelacija, između različitih situacija u kojima se opažalo poštenje djece, bila samo .23. Analiza istraživanja Hartshornea i Maya (1928), ali i mnogih drugih koji su istraživali ulogu ličnosti u ponašanju (npr. Allport i Vernon, 1933; Newcomb, 1929), uvrštena je u knjigu koja je dovela do kulminacije debate o utjecaju situacije i ličnosti na ponašanje, a radi se o knjizi Waltera Mischela (1968) *Ličnost i procjena* (engl. *Personality and Assessment*). Mischel (1968) je, pregledavši različita empirijska istraživanja, zaključio da se nije pokazala dosljednost u ponašanju u različitim situacijama, te da se zato koncept osobina ličnosti kao širokih dispozicija ne može održati. Također je naveo da korelacija između osobina i mjera ponašanja rijetko prelazi vrijednost od .30. Stoga je zaključio da osobine imaju vrlo ograničen utjecaj na ponašanje.

Mischelove kritike osobinskoga pristupa pozitivno su utjecale na pristup istraživača pri proučavanju ponašanja. Tako je Epstein (1979) primijetio da su istraživači često zanemarivali osnovne psihometrijske principe, kao što je računanje prosječne korelacije na jednoj čestici ponašanja. To ih je trebalo upozoriti na ograničenu pouzdanost i na važnost agregiranja više čestica ponašanja. Agregacija je proces zbrajanja ili uprosječivanja nekoliko jednokratnih opažanja, što će rezultirati pouzdanijim mjerama osobina ličnosti nego što bi to pojedinačno opažanje omogućilo. Važnost agregacije (uprosječivanja) Larsen i Buss (2008) odlič-

no opisuju primjerom odabiranja bračnoga partnera. Naime, ako smo odabrali bračnoga partnera, između ostaloga, zbog njegove vesele naravi, to ne podrazumijeva da će naš partner neprestano biti veseo, no ono što je nama važno jest da će tijekom dužega razdoblja biti veseo. Epstein i O'Brien (1985) agregaciju opisuju primjerom gdje se od ekstroverta može očekivati da bude ekstrovertiran većinu vremena, ali bilo bi nerealno očekivati da će netko tko je postigao visoke rezultate na ekstraverziji sutra točno u 14:00 sati potapšati neku osobu po ramenu i ispričati zabavan vic.

Osim utjecaja na osobinski pristup, Mischelova je knjiga pokrenula cijeli val naglašavanja utjecaja situacije na ponašanje osobe. Miller (2017) tako objašnjava važnost situacionističkoga pogleda na ponašanje osobe jednostavnim primjerom: zašto osoba koju smatramo iskrenom ipak ponekad laže, odnosno zašto osoba koja posjeduje karakteristike određene široke dispozicije ličnosti ipak nema konzistentno ponašanje u različitim situacijama? Međutim, situacionizam je kritiziran zbog ignoriranja značajnoga utjecaja osobina ličnosti na ponašanje. Drugim riječima, situacionisti ne zanemaruju u potpunosti ideju postojanja osobina, ali sugeriraju da situacije imaju veći utjecaj na ponašanje od tih osobina.

Milgram je 1963. godine proveo jedno od najutjecajnijih istraživanja u psihologiji. Proučavao je situacijski utjecaj autoriteta i stresa na ponašanje osobe, a samo istraživanje bilo je potaknuto događajima Drugog svjetskog rata, prvenstveno stravičnim djelima nacista. Milgram je nastojao spoznati mogu li takvi zločini proizići iz same ljudske prirode (osobina ličnosti) ili se radi o utjecaju situacije (pokoravanje autoritetu). Eksperiment se odvijao tako da se sudionicima dodijelila uloga „učitelja" koji je trebao interfonom postavljati pitanja „učeniku" koji je bio u drugoj sobi te odgovarao pritiskom na gumb. Sudionici nisu znali da je „učenik" pomoćnik eksperimentatora te da je proces davanja odgovora na zadatke već unaprijed određen. Sudionicima („učiteljima") je dana uputa da „učenicima" trebaju zadati elektrošok svaki put kada „učenik" pogrešno odgovori na postavljeni zadatak, pri čemu se napon elektrošoka svaki put sve više povećava. Bilo je trideset razina šokova koji su se kretali od vrlo slabih do onih kobnih – od 450 volti. Važno je naglasiti da se „učenicima" nisu zadavali stvarni elektrošokovi, nego su oni glumili reakcije kakve bi izazvali ti šokovi, no „učitelji" su smatrali da se radi o stvarnome zadavanju strujnih udara. Sudionici („učitelji") su mogli čuti „učenike" kako se žale nakon prvih elektrošokova, a tijekom povećavanja voltaže „učenici" su počeli vrištati te su nakon dvadesetoga šoka utihnuli. Ako bi sudionici u bilo kojemu trenutku pokazali oklijevanje ili sumnju, eksperimentator u bijeloj kuti koji je sjedio pored sudionika naredio bi mu da nastavi zadavati strujne udare. Taj eksperiment rezultirao je time da je 26 od 40 sudionika išlo do samoga kraja sa zadavanjem elektrošokova, dok je svih 40 sudionika nastavilo do najmanje dvadesetoga udara (300 volti). Upravo su ti rezultati izazvali snažnu reakciju javnosti, ali i svijeta znanosti. Činjenica da je eksperiment, da je bio stvaran, više od 50 % sudionika moglo usmrtiti, a 100 % njih uzrokovati teške fizičke posljedice, ne govori toliko o tim osobama i njihovim osobinama ličnosti koliko podupire teoriju o snažnu utjecaju situacije. Zbog toga možemo zaključiti da se obična osoba pod snažnom uputom autoriteta može prikloniti različitu spektru naredbi, čak i onima protivnima

njihovim uvjerenjima, ali i njihovim osobinama ličnosti. Ipak, pokoravanje snažnu autoritetu može u osobe izazvati visok stupanj stresa, što za prosječnu osobu nije svakodnevna situacija. Stoga je važno ispitati utječu li svakodnevne situacije dominantnije od osobina ličnosti na ponašanje. Ulogu svakodnevnih situacija ispitali su Bateson i suradnici (2006) u jednome terenskom istraživanju. Tijekom deset tjedana u sveučilišnom kafiću bila su ponuđena različita pića (kava, čaj i mlijeko), a pored pića stavljena je „kutija poštenja" (engl. *honesty box*) iznad koje se nalazio list s predloženim novčanim prilozima za svako piće. Ono čime su eksperimentatori manipulirali bio je dizajn na listu s novčanim prilozima. Svaki tjedan dizajni su izmjenjivani tako što je jedan tjedan bio prikazan cvijet (kontrolni dizajn), a sljedeći tjedan par očiju. Rezultati su pokazali da su ljudi platili gotovo tri puta više za svoja pića kada je kao dizajn bio prikazan par očiju. Objašnjenje za to značajno veće davanje novčanih priloga jest podsvjesno aktiviranje osjećaja da sudionike netko „gleda". Ponovno na temelju predloženoga istraživanja možemo govoriti o snažnome utjecaju situacije na ponašanje sudionika.

Zbog istraživanja gore opisanih te drugih njima sličnih (npr. Darley i Latane, 1968. ili Isen i Levin, 1972) rasprava o tome što utječe na ponašanje sve se više polarizirala. S jedne strane imali smo važan utjecaj osobinskoga pristupa, a s druge strane sve više i više istraživanja koja potvrđuju ljudske „slabosti", odnosno čovjekovo podlijeganje utjecajima situacije bez obzira na njegove osobine ličnosti. S obzirom na to da su obje strane nudile valjane i replikabilne argumente kroz istraživanja, bilo je jasno da je rješenje upravo u sjedinjavanju ideja obaju strana debate.

POKUŠAJ RJEŠENJA RASPRAVE: INTERAKCIONIZAM

Endler i Magnusson (1976) pokušali su ponuditi rješenje ove dugačke rasprave uvodeći ideju interakcijske psihologije s glavnim načelom da je ponašanje multiplikativna funkcija (osobina*situacija). Naglašava se učinak interakcije između osobina ličnosti i situacije, a to bi značilo da učinci osobina ovise o učincima situacije i obrnuto. Rauthmann (2020) objašnjava da to znači da određeni ljudi na određene situacije reagiraju drugačije od drugih, odnosno da određene situacije u određenih ljudi izazivaju drugačije ponašanje nego u drugih. Kako bi se podrobnije objasnila razlika između pojedinačnoga utjecaja situacije i osobe na ponašanje te njihove interakcije, uzet ćemo primjer dosade. O'Hanlon (1981) tvrdi da je dosada rezultat dugotrajnog izlaganja monotonoj stimulaciji, a Hebb (1966) navodi da je dosada rezultat nedostatka zanimljivih aktivnosti; drugim riječima, ističe se utjecaj situacije na pojavu dosade. Suprotno tomu, drugi teoretičari ističu osobine osobe kao glavni uzrok dosade. Tako psihoanalitički teoretičari (Fenichel, 1953; Wangh, 1975) tvrde da dosada proizlazi iz pojedinca. Prema tomu, teorije o stanju dosade koje se temelje na utjecaju osobina ličnosti podrazumijevaju da će pojedincu koji posjeduje određene osobine često biti dosadno u različitim situacijama te je stoga pri ispitivanju stanja osobe potrebno usredotočiti se na utjecaj osobina ličnosti. S druge pak strane imamo teorije o stanju dosade koje ističu interakciju između situacije

i osobe. Tako određeni teoretičari (Csikszentmihalyi, 2000; De Chenne, 1988) sugeriraju da dosada nastaje kada stimulacija okoliša (situacija) ne zadovolji optimalnu razinu potrebnoga uzbuđenja pojedinca (osobine ličnosti), sugerirajući time da su i jedinstvena potreba uzbuđenja pojedinca i nemogućnost okoliša da zadovolji tu razinu potrebne kako bi došlo do iskustva dosade. Cilj istraživanja (Mercer-Lynn i sur., 2014) bio je utvrditi je li sklonost dosadi rezultat osobina ličnosti, situacije ili pak njihove interakcije. Uzorak se sastojao od 129 studenata (žene su činile 65 %) koji su prvo rješavali BPS (engl. *Boredom Proneness Scale*), ljestvicu osobina ličnosti koja govori o sklonosti dosadi (Farmer i Sundberg, 1986). Također su rješavali i ZBS skalu (engl. *Boredom Susceptibility Scale*) (Zuckerman i sur., 1978), što je subskala Zuckermanove skale traženja uzbuđenja koja mjeri stupanj toleriranja banalnih situacija (npr. „Dosadi mi gledati ista stara lica" nasuprot „Volim ugodnu prepoznatljivost prijatelja"). Primijenjena je i BIS/BAS skala razine aktivacije (Carver i White, 1994) koja služi za procjenu dispozicijskoga BIS-a (motivacije pojedinca za izbjegavanje situacije) i BAS-a (motivacija pojedinca za prilaženje određenoj situaciji). Sudionici su zatim podijeljeni u dvije skupine: dosadnu (engl. *boredom group*) i zabavnu (engl. *non-boredom group*). Dosadna situacija pokušala se postići gledanjem dosadnoga filmskog isječka o učenju engleskoga kao drugoga stranog jezika (rečeno im je da zbog tehničkih problema nemaju mogućnost izbora filma). Uz to, rekli su sudionicima da isječak traje 20 minuta, a zapravo je duljina isječka bila 25 minuta. S druge strane, zabavnu situaciju istraživači su pokušali manipulirati gledanjem zabavne scene iz filma (rečeno im je da imaju mogućnost izbora filma) te je film trajao kraće (20 minuta) nego što im je rečeno (25 minuta). Nakon eksperimentalne situacije sudionici su riješili multidimenzionalnu skalu dosade (MSBS) (Fahlman i sur., 2011) kako bi se procijenile razine doživljene dosade. Nalazi istraživanja pokazali su da utjecaj dosadne situacije i izražena sklonost dosadi u pojedinaca predviđaju stanje dosade. Važno je naglasiti da nije pronađena interakcija između tih dvaju čimbenika, dakle utjecaj dosadne situacije i sklonost dosadi kao osobina ličnosti nezavisno predviđaju stanje dosade. Ipak, interakcija je pronađena između pojedinaca koji su postigli visoke rezultate na dispoziciji BIS-a (motivacija pojedinca za izbjegavanje situacije) i dosadnih situacija. Drugim riječima, pojedinci s izraženijim inhibitornim ponašanjem (osobe koje su osjetljive na kaznu) u situaciji dosade doživljavali su snažnije iskustvo dosade, što ide u prilog tvrdnji da su karakteristike osobe u interakciji s eksperimentalnom situacijom prilikom doživljaja stanja dosade. Jedno od mogućih ograničenja istraživanja jest ispitivanje samo jedne vrste manipulacije dosadom (gledanje video isječaka). Dosada se može postići na različite načine, npr. zahtijevanjem od sudionika da ponavljaju jednostavan zadatak dulje vrijeme (Mercer-Lynn i sur., 2014). Pojedina istraživanja, poput Vodanovicha i Kassa (1990), pokazala su razlike u dosadi među različitim dobnim skupinama i spolovima, gdje su muškarci bili skloniji dosadi nego žene, pogotovo u situacijama ponavljajućih podražaja. Budući da znamo da je u istraživanju Mercer-Lynn i suradnika (2014) bilo 65 % žena, bilo bi korisno i takva saznanja uzeti u obzir u budućim istraživanjima. No kako bi se ispitivale interakcije između osobina ličnosti i situacija,

potrebno je uzeti u obzir nekoliko metodoloških i statističkih pitanja. Tako Sherman i suradnici (2015) naglašavaju kako su potrebni veliki uzorci za pouzdanu procjenu učinaka interakcije osobina i situacije, a u navedenome istraživanju uzorak se sastojao od samo 129 studenata. Također, reprezentativnost i sveobuhvatnost uzorkovanih osoba, osobina ličnosti, situacija i ponašanja može utjecati na to hoće li se i koje interakcije dogoditi. Stoga treba biti vrlo oprezan pri odabiru odgovarajućih varijabli i populacija (Rauthmann, 2020). Jedna od mogućih implikacija dobivenih nalaza jest da postoje dvije različite vrste stanja dosade: jedno uzrokovano situacijom, a drugo zasnovano na osobinama ličnosti osobe koja doživljava stanje dosade (Mercer-Lynn i sur., 2014). No to nije toliko nova ideja u teorijama dosade. Tako je na primjer Neu (1998) primijetio razliku između „endogene" dosade (tj. one koja je uzrokovana internalno) te „reaktivne" dosade (tj. dosade koja se javlja kao odgovor na okolinu). Međutim bilo bi pogrešno zaključiti da različiti uzroci dosade dovode do različitih iskustava dosade (Mercer-Lynn i sur., 2014). Dosada je, bilo uzrokovana karakteristikama osobe bilo situacijom ili njihovom interakcijom, još uvijek jednako doživljeno stanje dosade kao osjećaj praznine, nemira ili gubitka vremena.

KORISNE POSLJEDICE RASPRAVE: MODELI I PRISTUPI ZA INTERPRETACIJU PONAŠANJA

Tradicionalni modeli podrazumijevaju dva utjecaja na ponašanje – situaciju i osobine ličnosti, te se podrazumijeva da su ta dva utjecaja funkcionalno jednaka. Dispozicije ličnosti i situacije podjednako utječu na ponašanje, pa ako jedna utječe više (npr. veći je utjecaj situacije na ponašanje), druga će utjecati manje (npr. slabiji je utjecaj osobina ličnosti). Rauthman (2020) naglašava kako pojam interakcije između osobina ličnosti i situacije često zna biti konceptualno nejasan jer nije precizno određeno što interakcija znači i kako ju interpretirati.

Mischel i Shoda (1995) kao rješenje predlažu provjerljivi teoretski model koji naglašava višestruku određenost ponašanja. Taj pristup izravno uključuje situaciju u koncept osobine. Radi se o CAPS-u (engl. *Cognitive Affective Personality System*), modelu koji pretpostavlja da pojedinci posjeduju različite osobine ličnosti i suočavaju se s nizom situacija u vlastitome životu, a njihov odabir ponašanja ovisit će o tome koje se kognitivno-afektivne jedinice aktiviraju. Kognitivno-afektivne jedinice (engl. *cognitive-affective units*, CAU) ključne su komponente CAPS-a te predstavljaju kodove (načine na koje se postojeće ili nove informacije pohranjuju u umu), očekivanja i uvjerenja (ono što su pojedinci internalizirali i vjeruju o sebi i svojoj okolini), afekte (osjećaje i emocije koje utječu na ponašanje i kognicije u različitim situacijama), ciljeve (ishode kojima su pojedinci motivirani te prema kojima teže) te sposobnosti i samoregulacijske planove (radnje u kojima pojedinci imaju sposobnost sudjelovati i pristupi koje ljudi poduzimaju kako bi došli do željenih ishoda). Balakrishnan (2020) navodi kako je taj model obratio potrebnu pažnju na interakciju situacije i osobina ličnosti jer pretpostavlja

da osobine ličnosti, kao i vanjske situacije, oblikuju aktivaciju CAU-a i predviđaju ponašanje. Taj model također pojašnjava ograničenje osobinskoga pristupa, a radi se o stabilnosti osobina ličnosti (tj. varijabilno ponašanje u različitim situacijama razumije se kao suprotnost ideji o stabilnosti osobnosti). CAPS (Mischel i Shoda, 1995) tu varijabilnost objašnjava obrascima „ako - onda" (engl. *If…then…*) koji se razlikuju na temelju CAU-a aktiviranoga u različitim situacijama. Primjerice, to bi značilo da ako osoba vidi žuto svjetlo na semaforu, onda osoba staje, što je rezultat aktiviranja CAU-a (npr. očekivanja i uvjerenja kako žuto svjetlo za tu osobu predstavlja internalizirano uvjerenje da se staje na žuto svjetlo), no ako osoba kasni na posao, onda će proći kroz žuto svjetlo na semaforu (drugačija situacija podrazumijeva drugačiji odgovor u ponašanju), te će osoba u većini slučajeva na istu situaciju reagirati istim obrascem ponašanja, što ukazuje na stabilnost ličnosti.

JE LI POTREBNA RASPRAVA?

Hogan (2009) navodi kako je situacije gotovo pa i nemoguće validirati, pa samim time i cijela rasprava gubi smisao. Kao što je već istaknuto, situacije ovise o interpretaciji pojedinca, a interpretacija pojedinca funkcija je osobina ličnosti pojedinca, što upućuje na cirkularnost, odnosno da su situacije definirane osobinama ličnosti. Sam Allport (1937) predlaže da osobine ličnosti utječu na to kako će ljudi percipirati situacije, no isto tako naglašava da kultura utječe na osobnost. Postoji li uopće onda utjecaj situacije ili je situacija samo produkt osobina ličnosti pojedinca?

Jonason i Sherman (2020) proveli su istraživanje ispitujući povezanost osobina ličnosti *Velikih pet* (ekstraverzija, neuroticizam, otvorenost, savjesnost i ugodnost) i *mračne trijade* (narcizam, psihopatija i makijavelizam) s individualnim razlikama u percipiranju situacije. Uzorak se sastojao od 237 sudionika u dobi od 18 do 69 godina. Za ispitivanje osobina ličnosti (narcizma, psihopatije i makijavelizma) koristio se inventar ličnosti *Short Dark Triad* (Jones i Paulhus, 2014), a za mjerenje individualnih razlika u osobinama ličnosti *Velikih pet* koristio se *International Personality Item Pool* (Donnellan i sur., 2006). Za mjerenje individualnih razlika u percepciji situacija koristilo se „Situacijskih osam" dimenzija, poznatih kao *DIAMONDS*: dužnost (*Duty*), intelekt (*Intellect*), poteškoće (*Adversity*), želja za partnerstvom (*Mating*), pozitivnost (*Positivity*), negativnost (*Negativity*), obmana (*Deception*) i socijalnost (*Sociality*) (Rauthmann i Sherman, 2016). „Situacijskih osam" jest taksonomija koja se koristi za kategoriziranje različitih situacija. Kako bi se stimulirale situacije, sudionicima su prikazane slike bara, učionice i ureda. Slučajnim rasporedom dodijeljene su im situacije te su bili upućeni da pogledaju sliku i zamisle da su u tome trenutku na tome mjestu. Zatim su bili upitani koliko se slažu da ponuđene izjave opisuju njihove osjećaje dok se nalaze u zamišljenoj situaciji. Između ostaloga, nalazi su pokazali da su osobe s rezultatima visokoga neuroticizma sklone interpretiranju situacija koje ne sadrže očitu opasnost kao mjesta sukoba (visoki rezultati na stavkama *poteškoće*, *negativnost* i *obmana*). U osoba koje su postigle visoke rezultate na ugodnosti i ekstraverziji naglašeno

je percipiranje situacija kao mogućnosti socijalnoga pristupa (visoki rezultati na stavki *pozitivnost*), dok su ljudi koji su ostvarili visoke rezultate na savjesnosti i otvorenosti percipirali situacije kao sigurne (niski rezultati na stavki *poteškoće*). Osobe koje su ostvarivale visoke rezultate na stavki *želja za partnerstvom* imale su više rezultate na osobinama *mračne trijade* te je zanimljivo da su psihopatija i narcizam bili povezani s viđenjem situacija na pozitivniji način. Autori (Jonason i Sherman, 2020) naglašavaju da je, iako ovaj rad može potaknuti zaključivanje da su osobine ono na temelju čega opažamo svijet, ispravnije razmišljati da su naše percepcije dio naše osobnosti. Drugim riječima, kako percipiramo našu okolinu, odraz je naših osobina ličnosti, što nipošto ne isključuje objektivnu mjerljivost situacija. Tako će, na primjer, visoka temperatura većinu pojedinaca bez obzira na njihove osobine ličnosti potaknuti da se na određeni način zaštite od nje (prozračnija odjeća, traženje hlada, osvježavajuća pića itd.).

PRIJEDLOG RJEŠENJA RASPRAVE

Mischel (2009) ističe da ciljevi njegove knjige (1968) nisu bili isključivo identifikacija problema i ograničenja u vezi s metodologijom i teorijskim pretpostavkama u psihologiji ličnosti već i naglašavanje ideje o važnosti pronalaženja konzistentnosti u ponašanju u različitim situacijama. Prema Mischelu (2009), pronalaženje konzistentnosti uvelike bi se olakšalo kada bi se u obzir uzeli i drugi čimbenici osim osobina ličnosti. Bez obzira na ciljeve, Mischelova knjiga pojednostavila je raspravu o tome što utječe na ponašanje. S obzirom na to da su autori poput Mischela dovodili u pitanje postojanje osobina ličnosti uopće i vrijednost njihova istraživanja, Fleeson i Noftle (2009) pokušali su pružiti rješenje upravo uzimajući u obzir važnost konzistentnosti. Tako naglašavaju da dosljednost nije samo nužna za postojanje osobina ličnosti nego je i dovoljna; ako postoje određene individualne razlike u ponašanju koje se ponavljaju iz situacije u situaciju, onda postoje i osobine ličnosti (Fleeson i Noftle, 2009, str. 151).

Endler i Magnusson (1976) predložili su rješenje rasprave pomoću interakcionizma, odnosno interakcije između osobina ličnosti i situacije koja predviđa velik postotak varijance u ponašanju pojedinca. Mnogi autori tako priznaju da su situacijske korelacije često vrlo niske, no osobine slabo predviđaju ponašanje u pojedinačnim situacijama. Agregati ponašanja, s druge strane, vrlo su dosljedni te ukazuju na postojanje osobina (Epstein, 1979).

Fleeson i Noftle (2009) navode da su osobinski i situacionistički pristupi raspravi, iako naizgled suprotstavljeni, zapravo vrlo slični. Obje strane priznaju da su prosječna ponašanja dosljedna, što upućuje na postojanje širokih dispozicija ličnosti, a pojedinačna ponašanja manje dosljedna. To sintetičko rješenje – da postoji nekoliko vrsta dosljednosti – uzima u obzir valjane točke obaju strana rasprave te tako čini nepotrebnim njihovo natjecanje o tome čije je stajalište ispravno. Ponašanje je na određeni način dosljedno, a opet s druge strane i nedosljedno, što ne osporava stajalište ni jednoga pristupa (Fleeson i Noftle, 2009). Odličan primjer za takvu konceptualizaciju osobina koje objašnjavaju dosljednost ponašanja na agregatnoj razini, ali i nedosljednost ponašan-

ja na razini pojedinačnoga ponašanja, jest već spomenuti CAPS model Mischela i Shode (1995). Naime, prema CAPS-u, pojedinci mijenjaju ponašanje kao reakciju na situacije, što govori o nedosljednosti ponašanja s obzirom na to da promjena situacije dovodi do promjene ponašanja. S druge strane, ponašanje se opisuje kao dosljedno jer će pojedinac često reagirati na istu situaciju istim obrascem ponašanja.

ZAKLJUČAK

Precizno predviđanje pojedinačnoga ponašanja zadatak je na kojemu će znanost još dugo raditi. Na temelju ove rasprave može se zaključiti da za neka pitanja nije moguće brzo doći do konačnoga rješenja, štoviše, mali i strpljivi koraci prije će rezultirati uspjehom. Započevši s Allportom (1937), tradicionalno je vjerovanje psihologa ličnosti bilo da je ličnost pojedinca konzistentna iz situacije u situaciju. Ipak, Mischelova knjiga (1968) potiče tadašnje znanstvenike na preispitivanje što uistinu utječe na ponašanje, te tako skreće potrebnu pozornost na utjecaj situacije na ponašanje. Tek će konsenzus o interpretaciji dosljednih obrazaca ponašanja omogućiti raspravu o njima. Najbliže je tomu definiranje ljudskoga ponašanja pomoću interakcionizma situacije i osobina ličnosti, a upravo se modeli poput CAPS-a usmjeravaju na preciznije definiranje pojma interakcionizma. Jasna interpretacija i klasifikacija dosljednih obrazaca ponašanja te njihovo povezivanje s osobinama ličnosti i situacijama u kojima se pojedinac nalazi jesu koraci na koje bi trebalo usmjeriti pažnju i resurse.

LITERATURA

Allport, G. W. (1937). Personality: A psychological interpretation. Holt.

Allport, G. W. i Vernon, P. E. (1933). Studies in expressive movement. Macmillan Co. https://doi.org/10.1037/11566-000

Balakrishnan, A. (2020). Walter Mischel. The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences, 89-93. https://doi.org/10.1002/9781118970843.ch16

Bateson, M., Nettle, D. i Roberts, G. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. Biology Letters, 2(3), 412–414. https://doi.org/10.1098/rsbl.2006.0509

Carver, C. i White, T. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS scales. Journal of Personality and Social Psychology, 67(2), 319-333. https://doi.org/10.1037/t00751-000

Csikszentmihalyi, M. (2000). Beyond boredom and anxiety. Jossey-Bass.

Darley, J. M. i Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. Journal of Personality and Social Psychology, 8(4), 377-383. https://doi.org/10.1037/h0025589

De Chenne, T. K. (1988). Boredom as a clinical issue. Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training, 25(1), 71-81. https://doi.org/10.1037/h0085325

Donnellan, M. B., Oswald, F. L., Baird, B. M. i Lucas, R. E. (2006). The mini-IPIP scales: Tiny-yet-effective measures of the Big Five Factors of Personality. Psychological Assessment, 18, 192-203. https://doi.org/10.1037/t01795-000

Endler, N. S. i Magnusson, D. (1976). Toward an interactional psychology of personality. Psychological Bulletin, 83(5), 956-974. https://doi.org/10.1037/0033-2909.83.5.956

Epstein, S. (1979). The stability of behavior: I. on predicting most of the people much of the time. Journal of Personality and Social Psychology, 37(7), 1097-1126. https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.7.1097

Epstein, S. i O'Brien, E. J. (1985). The person–situation debate in historical and current perspective. Psychological Bulletin, 98(3), 513-537. https://doi.org/10.1037/0033-2909.98.3.513

Fahlman, S. A., Mercer-Lynn, K. B., Flora, D. B. i Eastwood, J. D. (2011). Development and validation of the multidimensional state boredom scale. Assessment, 20(1), 68-85. https://doi.org/10.1177/1073191111421303

Farmer, R. i Sundberg, N. D. (1986). Boredom proneness: the development and correlates of a new scale. Journal of Personality Assessment, 50(1), 4-17. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa5001_2

Feeney, M. G. (2020). Gordon Allport. The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences, 1-9. https://doi.org/10.1002/9781118970843.ch1

Fenichel, O. (1953). On the psychology of boredom. The collected papers of Otto Fenichel (1), 292-302.

Fleeson, W. i Noftle, E. E. (2009). In favor of the synthetic resolution to the person–situation debate. Journal of Research in Personality, 43(2), 150-154. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.02.008

Hartshorne, H. i May, M. A. (1928). Studies in the nature of character. Studies in deceit (Vol. I). Macmillan.
Hebb, D. O. (1966). Psychology and the scientific method. A Textbook of Psychology. 255-266. https://doi.org/10.1037/14200-013

Hogan, R. (2009). Much ado about nothing: The person–situation debate. Journal of Research in Personality, 43(2), 249. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.01.022

Isen, A. M. i Levin, P. F. (1972). Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. Journal of Personality and Social Psychology, 21(3), 384-388. https://doi.org/10.1037/h0032317

Jonason, P. K. i Sherman, R. A. (2020). Personality and the perception of situations: The big five and dark triad traits. Personality and Individual Differences, 163, 110081. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110081

Jones, D. N. i Paulhus, D. L. (2014). Introducing the Short Dark Triad (SD3): A brief measure of dark personality traits. Assessment, 21, 28-41. https://doi.org/10.1037/t34134-000

Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2008). Psihologija ličnosti. Naklada Slap.

Mercer-Lynn, K. B., Bar, R. J. i Eastwood, J. D. (2014). Causes of boredom: The person, the situation, or both? Personality and Individual Differences, 56, 122-126. https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.08.034

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. The Journal of Abnormal and Social Psychology, 67(4), 371-378. https://doi.org/10.1037/h0040525

Miller, C. B. (2017). Situationism. International Encyclopedia of Ethics, 1-12. https://10.1002/9781444367072.wbiee840/

Mischel, W. (1968). Personality and assessment. John Wiley & Sons Inc.

Mischel, W. (2009). From personality and assessment (1968) to Personality Science, 2009. Journal of Research in Personality, 43(2), 282-290. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.12.037

Mischel, W. i Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. Psychological Review, 102(2), 246-268. https://doi.org/10.1037/0033-295x.102.2.246

Neu, J. (1998). Boring from within: Endogenous versus reactive boredom. U W. F. Flack, Jr. i J. D. Laird (Ur.), Series in affective science. Emotions in psychopathology: Theory and research (str. 158-170). Oxford University Press.

Newcomb, T. M. (1929). The consistency of certain extrovert-introvert behavior patterns in 51 problem boys. Teachers College Contributions to Education, 382, 123.

O'Hanlon, J. F. (1981). Boredom: Practical consequences and a theory. Acta Psychologica, 49(1), 53-82. https://doi.org/10.1016/0001-6918(81)90033-0

Rauthmann, J. F. (2020). Person-Situation Interactions. The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences, 31-35. https://doi.org/10.1002/9781118970843.ch75

Rauthmann, J. F. i Sherman, R. A. (2016). Situational Eight DIAMONDS Ultra-Brief Scales. Psyctests Dataset. https://doi.org/10.1037/t51791-000

Sherman, R. A., Rauthmann, J. F., Brown, N. A., Serfass, D. G. i Jones, A. B. (2015). The independent effects of personality and situations on real-time expressions of behavior and emotion. Journal of Personality and Social Psychology, 109(5), 872-888. https://doi.org/10.1037/pspp0000036

Vodanovich, S. J. i Kass, S. J. (1990). Age and gender differences in boredom proneness. Journal of Social Behavior & Personality, 5(4), 297-307.

Wangh, M. (1975). Boredom in psychoanalytic perspective. Sociological Research, 42, 538-550.

Zuckerman, M., Eysenck, S. B. i Eysenck, H. J. (1978). Sensation seeking in England and America: Cross-cultural, age, and sex comparisons. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46(1), 139-149. https://doi.org/10.1037/0022-006x.46.1.139

Ličnost i videoigre

Petar Blažanović

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-2914-8792

SAŽETAK

ključne riječi: agresija, ličnost, ovisnost, videoigre, žanr

Videoigre su medij koji posljednjih nekoliko desetljeća karakterizira masovni porast i čiji broj igrača i dalje ubrzano raste. Povećanjem broja igrača, sve su očitije postale različite pozitivne, ali i negativne posljedice igranja videoigara, poput ovisnosti i agresije, na što se i usmjerio fokus znanstvenika. Također, u središtu interesa našle su se i osobine ličnosti igrača s ciljem da se opiše na koji su način one povezane s tim posljedicama te da se na temelju ličnosti razvije model koji bi pokušao predvidjeti potencijalne problematične ishode igranja. Ovaj rad razmatra na koji su način povezane preferencije žanrova videoigara i osobine ličnosti igrača. Također, bavi se dosadašnjim spoznajama o ovisnosti koja se javlja kod igrača te ih povezuje s osobinama ličnosti i mogućim preventivnim intervencijama. Zaključno, osvrće se na pregled literature o vezi igranja videoigara i agresivnosti te kakvu ulogu u toj vezi imaju osobine ličnosti.

ABSTRACT

key words: addiction, aggression, genre, personality, videogames

Video games are a medium that has been characterized by massive growth in the last few decades, with its number of players increasing drastically. With the increase in the number of players, various positive and negative consequences of playing video games, such as addiction and aggression, became more and more obvious, thus becoming a focus of scientific research. Also, there has been an increasing interest in studying players' personality traits with a purpose to explain how they affect outcomes of playing and develop a prevention model based on them. This paper describes how the preference for videogame genres and players' personality traits are related. Furthermore, it deals with the current knowledge about addiction to video games and connects it with personality traits and possible preventive interventions. In conclusion, it looks at a review of the literature on the relationship between playing video games and aggression, and what role personality traits play in that relationship.

UVOD

U današnje vrijeme teško je susresti osobu koja se nije okušala u igranju videoigara. One su u nekoliko desetljeća evoluirale od jednostavnijih mehanizama, koji su primarno mlađim uzrastima služili za zabavu, sve do složenih sustava kojima se i odrasli ljudi, osim za relaksaciju, bave i poslovno, igrajući na različitim turnirima ili preko usluga za izravno praćenje. Što se tiče zarade profesionalnih igrača, postoji pet različitih načina na koje oni mogu ostvariti prihode: novcem od turnira, sponzorskim ugovorima, isplaćivanjem plaća od strane timova za koje igraju na turnirima, putem platformi za izravno praćenje od kojih je najpopularniji *Twitch*, na način da dobivaju određen postotak iznosa od mjesečne članarine korisnika koji su pretplaćeni na njihov kanal te, posljednje, postavljanjem videa na zahtjev na platforme za razmjenu videozapisa kao što je *Youtube* koji ima svoja posebna pravila vezana uz samu isplatu (Teknos Associates, 2020). Uspješniji igrači na ove načine ostvaruju enormne prihode. Sama industrija videoigara zadnjih godina doživljava ogroman eksponencijalni rast s prihodima koji se mjere u stotinama milijardi američkih dolara (Lozić, 2018), a za 2022. godinu procjenjuje se da će u svijetu biti 2,95 milijarde igrača (Newzoo, 2020). Istraživanja se zadnjih nekoliko desetljeća fokusiraju na različite posljedice igranja videoigara. U početku su bila više fokusirana na one negativne, kao što je njihov utjecaj na agresivnost igrača, a danas su predmet interesa i pozitivne posljedice (Kiralj, 2018). Neki od pozitivnih ishoda igranja videoigara su osnaživanje kognitivnih sposobnosti i korištenje u terapeutske svrhe (Martinčević i Vranić, 2019), pojačana vizuo-spacijalna kognicija (Ferguson, 2007) i pozitivni učinak socijalnog aspekta videoigara na opće blagostanje (Halbrook i sur., 2019).

Mnoga istraživanja proučavala su razlike u igranju videoigara s obzirom na spol igrača te je utvrđeno da videoigre podjednako često igraju i muškarci i žene (Van Bauwel, 2020). Međutim, pokazalo se da su muškarci skloniji prekomjernom igranju od žena (Huh i Bowman, 2008) i da u većoj mjeri razvijaju ovisnost o videoigrama, dok su žene sklonije ovisnosti o internetu (Andreassen i sur., 2016; Gervasi i sur., 2017). Po pitanju motivacije, muškarci u većoj mjeri igraju radi postignuća, dok su žene više motivirane socijalnim razlozima poput stvaranja odnosa, pomaganja i slično (Yee, 2006).

Još jedna zanimljiva tema iz istraživanja jest povezanost količine igranja i akademskog i školskog uspjeha. Opće mišljenje koje prevladava u ovom području je da igranje videoigara negativno utječe na uspjeh školaraca i studenata. Međutim istraživanja ne pokazuju ovakav odnos. Velika studija provedena na 192 tisuće školaraca iz 22 različite zemlje pokazala je da igranje videoigara nije povezano sa školskim uspjehom (Drummond i Sauer, 2014), a isti nalazi pokazali su se i na populaciji studenata (Ventura i sur., 2012). Slična je situacija i u Hrvatskoj, gdje nije pronađena razlika u prosjeku ocjena između studenata koji igraju svaki dan i onih koji ne igraju uopće (Haramija i sur., 2020).

Kao što je vidljivo, istraživački interesi u području videoigara raznoliki su pa je moguće identificirati puno različitih čimbenika koji djeluju na igrače. Jedan od važnijih čimbenika svakako su i osobine ličnosti o kojima će biti više riječi u ovome radu. Prikazat će se na koji su način osobine ličnosti povezane s odabirom žanra videoigre i motivacijom igrača, kako

su povezane s negativnim ishodima igranja kao što su ovisnost i agresivnost, te mogu li se na temelju osobina ličnosti predvidjeti ovi potencijalni negativni ishodi igranja videoigara.

LIČNOST, MOTIVACIJA I ODABIR ŽANRA VIDEOIGRE

Videoigre, kao i drugi mediji koji služe za zabavu, zadovoljavaju preferencije korisnika ponudom mnogo različitih žanrova. Ne postoje jasni kriteriji klasifikacije žanrova videoigara i puno je odstupanja u različitim izvorima (Brnada, 2019). U ovom će radu biti prikazana česta klasifikacija na devet osnovnih žanrova od kojih svaki ima svoje različite podžanrove (iD Tech, 2018). Tih devet žanrova su: akcijske igre (pucačine – eng. *shooter*, borbe itd.), avanture (interaktivni filmovi, grafičke avanture itd.), akcije-avanture, igre uloga ili RPG, simulacije, strategije, sportske igre, slagalice te klikačke (eng. *idle, incremental*) igre (iD Tech, 2018). Valja napomenuti kako studije koje će se spominjati u okviru ove teme ne mjere povezanost svih navedenih žanrova i podžanrova s osobinama ličnosti, već samo neke od njih, ili koriste faktorsku analizu kako bi reducirale velik broj žanrova na manje faktora.

Istraživače je unazad nekoliko desetljeća zanimalo na koji je način naklonost k pojedinom žanru povezana s osobinama ličnosti. U istraživanjima koja ispituju povezanost osobina ličnosti i preferencije žanrova videoigara uglavnom se koristila mjera ličnosti prema poznatom petofaktorskom modelu McCraea i Coste (1989), u kojem se izdvaja pet temeljnih dimenzija ličnosti: ekstraverzija, neuroticizam, savjesnost, ugodnost i otvorenost prema iskustvima. Često korištena skala u različitim istraživanjima s videoigrama je tzv. PENS skala (engl. *Players Experience of Need Satisfaction*; Ryan i sur., 2006). Ova je skala u originalu na engleskom jeziku, sastoji se od 21 čestice i mjeri doživljaj igrača na pet različitih dimenzija: autonomija (stupanj u kojem se igrač osjeća slobodno tijekom igranja), kompetencija (stupanj u kojem se igrač osjeća sposobnim za igranje igre), povezanost (stupanj u kojem igrač doživljava povezanost s ostalim igračima), uronjenost (stupanj emocionalne angažiranosti tijekom igre) i intuitivna kontrola (stupanj u kojem igrač svoje vlastite odluke može provesti igrajući igru). Neka su validacijska istraživanja ove skale potvrdila kako su autonomija, kompetencija i povezanost valjani konstrukti. Međutim, za uronjenost i intuitivnu kontrolu pokazalo se da su jedan konstrukt (Johnson i sur. 2018). Iako ne mjeri osobine ličnosti, već karakteristike motivacije igrača, ideja je da različiti aspekti intrinzične motivacije koje mjeri ova skala mogu govoriti i o različitim aspektima ličnosti u kontekstu igranja videoigara, odnosno, da su ličnost i motivacija igrača povezani i utječu na preferencije žanrova. Jedno takvo istraživanje proveli su Johnson i Gardner (2010). Oni su proučavali povezanost osobina ličnosti, preferencija videoigara i iskustva igrača. Korištene su tri mjere: PENS s četiri dimenzije (kompetencija i kontrola kao jedna), omiljeni žanrovi koji su faktorskom analizom podijeljeni na četiri kategorije (pucačine, sport/simulacija, akcija/avantura te RPG/strategija) i TIPI (upitnik koji mjeri *Big Five* dimenzije ličnosti: ekstraverzija, ugodnost, savjesnost, emocionalna stabilnost i intelekt). Prvo su mjerili povezanost dimenzija ličnosti i PENS skale. Rezultati su pokazali pozitivnu povezanost ugodnosti i kompetencije/kontrole te otvorenosti i autonomije, a negativnu

povezanost emocionalne stabilnosti i uronjenosti. Ovi rezultati ukazuju da postoji određena veza između motivacije i ličnosti u igranju videoigara, ali nije jasno odabiru li ljudi različitih osobina ličnosti drugačije igre kako bi dobili različito iskustvo igrajući ih, ili pak doživljavaju iste igre na različit način (Johnson i Gardner, 2010). Autori su nadalje proveli analizu varijance kako bi provjerili razlikuju li se skupine igrača prema razini određenih osobina ličnosti s obzirom na preferencije žanrova videoigara. Rezultati su pokazali da se jedino razina emocionalne stabilnosti od svih *Big Five* osobina statistički značajno razlikovala za svaku skupinu žanrova: najviša je bila kod onih koji preferiraju pucačine, visoka kod onih koji vole akciju/avanturu, a najniža kod onih koji vole strategije/RPG i sport/simulacije. Ovo bi mogla objasniti činjenica da ljudi visoke emocionalne stabilnosti mogu igrati nasilne igre poput pucačina, a da pritom ne postanu uzrujani (Johnson i Gardner, 2010). Također, na isti način su provjerene i dimenzije iz PENS skale. Dimenzija uronjenosti najveća je bila kod strategija/igara uloga, a mnogo manja kod sporta/simulacija i pucačina. Logično objašnjenje je da žanrovi sporta i pucačine u manjoj mjeri sadrže elemente koji utječu na udubljenost igrača i njihovu moguću identifikaciju s likom, nego što to sadrže igre uloga. Autonomija je visoka kod strategija/igra uloga, a niska kod akcije i pucačina. Ovo objašnjava činjenica da žanrovi kao što su pucačine i akcija općenito nude puno manje izbora igračima nego ostali (Johnson i Gardner, 2010). Što se tiče povezanosti petofaktorskog modela i preferencije žanrova, u istraživanju Peevera i suradnika (2012) dobivene su neke značajne pozitivne povezanosti u ekstraverziji, savjesnosti i otvorenosti. Igrači visoko na skali ekstraverzije preferirali su glazbene i parti (eng. *party*) igre, a moguće objašnjenje je da ove igre zahtijevaju mnogo socijalnih interakcija, što privlači ekstroverte. S druge strane, pojedinci nisko na skali ekstraverzije najviše su igrali RPG igre, što također ima smisla, jer u tim igrama nije nužna socijalna interakcija. Oni visoko na savjesnosti najviše su igrali simulacije, sportske i borilačke igre. Moguće objašnjenje je da su savjesne ljude privukli aspekti ovih igara koji se odnose na ciljeve i zadatke. S visokom su otvorenošću najviše povezane avanture i akcije, što je logično jer ove igre zahtijevaju puno istraživanja i otkrivanja (Peever i sur., 2012).

Istraživačima je posebno zanimljiv podžanr igara uloga, MMORPG (eng. *massively multiplayer online role-playing game*). Najvažnija značajka ovih videoigara je velik broj igrača koji su preko interneta spojeni na isti poslužitelj i svi zajedno igraju igru, pri čemu je glavni cilj prolaziti kroz različite sadržaje koje igra nudi (samostalno i grupno rješavanje misija, međusobne borbe između igrača itd.) i na taj način jačati svoj avatar. U ovom žanru, za razliku od *single player* videoigara, za uspjeh je potrebna komunikacija i međusobna koordinacija između igrača koja, zbog zahtjevnih mehanizama igre, mora biti jako precizna i detaljna. Neka istraživanja o karakteristikama osobina ličnosti igrača ovog žanra, pokazala su da je jedina relevantna osobina otvorenost k iskustvima (Kiralj, 2018). Druga su proučavala povezanost osobina ličnosti s različitim tipovima motivacija koje su u podlozi razloga zašto se jako veliki broj ljudi odlučuje za ove igre. Graham i Gosling (2013) provjerili su ovu povezanost u istraživanju igrača megapopularne igre *World of Warcraft*, uzimajući u obzir pet različitih motivacija: motivaciju za socijalizacijom, postignućem, uronjenosti, vodstvom i neovisnosti. Autori su prilagodili čestice koje mjere ovih

pet motivacija tako da budu vezane uz igru *World of Warcraft*. Rezultati su pokazali mnogo povezanosti između crta ličnosti po petofaktorskom modelu i vrsta motivacija. Ekstraverzija je najviše pozitivno povezana s motivacijom za vodstvom i socijalizacijom. Ovo je logična povezanost jer ekstroverti imaju veću potrebu za socijalizacijom i ekstraverzija je jedan od ključnih prediktora za uspješno vodstvo. Ugodnost je najviše pozitivno povezana s motivacijom za socijalizacijom što je, također, očekivano jer ugodnost uključuje karakteristike kao što su altruizam i prosocijalno ponašanje. Savjesnost je najviše povezana s motivacijom za postignućem. Ova je povezanost međutim negativna, što nije očekivano od strane autora, ali budući da se radi o motivaciji za postignućem u videoigri, moguće je objašnjenje da osobe koje su visoko na savjesnosti manje igraju jer taj motiv zadovoljavaju u stvarnom životu, dok osobe nisko na savjesnosti zanemaruju obaveze u stvarnom životu, zbog čega imaju manje postignuća pa nadoknađuju ovu potrebu kroz videoigre. Neuroticizam je najviše pozitivno povezan s uronjenosti, a razlog bi mogao biti taj što su osobe više na neuroticizmu sklonije većoj posvećenosti virtualnom svijetu koji im pruža mogućnost da se opuste i zaborave na stresne životne prilike. Otvorenost je najviše pozitivno povezana s motivacijom za neovisnosti, što bi mogla objasniti činjenica da neovisnost lika u online igrama omogućuje igračima da rade mnogo različitih stvari koje im igra nudi.

Kao što je vidljivo iz ovih istraživanja, osobine ličnosti imaju veliku ulogu u preferencijama izbora žanrova videoigara. Međutim, sama ličnost nije njihov jedini prediktor. Vrlo važan čimbenik je i tip motivacije koji pokreće igrače. Spomenuta istraživanja su pokazala da postoji povezanost između različitih aspekata motivacije i osobina ličnosti u kontekstu preferencije različitih žanrova videoigara. Naravno, većina ovih istraživanja provjerava samo postoji li povezanost, no ne i do čega ona dovodi. Ostalo je još puno prostora za provjeru kako određena kombinacija ličnosti i motivacije može utjecati na igrače u njihovom doživljaju videoigara, čime bi se buduća istraživanja svakako trebala pozabaviti.

VIDEOIGRE I OVISNOST

Istraživanja u području ovisnosti o videoigrama započela su relativno nedavno. Razlog tomu je činjenica što je i sama ovisnost tijekom godina promatrana na različite načine. Još u DSM-IV ovisnosti su bile navedene kao isključivo fizičke (engl. *substantial*), a posebna kategorija bila je ovisnost o kocki (Američka psihijatrijska udruga, 2014). Tek se u najnovijem petom izdanju počelo govoriti o oblicima psihičke (engl. *behavioral*) ovisnosti (npr. ovisnost o televiziji, internetu…) (Potenza, 2014). Ovisnost o videoigrama ne postoji kao zasebna kategorija u DSM-V, ali se navodi kao moguća kategorija za koju je potrebno još empirijskih dokaza (Američka psihijatrijska udruga, 2014). Naglim rastom industrije videoigara, istraživači su prepoznali važnost proučavanja ovisnosti o istima. Prije DSM-V, istraživači su uspoređivali ovisnike o videoigrama s ovisnicima o alkoholu i patološkim kockanjem, a upozoravajući znakovi (produžavanje vremena igranja, laganje o igranju, školski problemi i sl.) su za nju nastali po modelu drugih ovisnosti (Bilić i sur., 2010). Što se tiče prevalencije

ovisnih igrača diljem svijeta, brojne su se studije bavile ovom temom. Istraživanje u Norveškoj je pokazalo kako postotak ovisnih od ukupnih igrača iznosi 1.4% (Wittek i sur., 2016). U Ontariju je ukupno 9.4% igrača zadovoljilo kriterij problematičnog igranja (Turner i sur., 2012). Wang i suradnici (2014) su istraživali ovisnost u Hong Kongu i dobili kako je 15,6% igrača razvilo ovisnost. Istraživanja su dakle pokazala kako će određen broj igrača, neovisno o zemlji i kulturi, razviti ovisnost o videoigrama. Ovi postotci variraju od zemlje do zemlje, a razlog tomu bi mogli biti različiti kriteriji ovisnosti koji su korišteni u istraživanjima. Primjerice, navedena istraživanja u Norveškoj i Hong Kongu koristila su isti upitnik ovisnosti, GAS (Game Addiction Scale) (Lemmens i sur., 2009), ali nisu koristila prijedloge autora upitnika za određivanje kriterija ovisnosti na temelju rezultata, već je svako istraživanje koristilo modificirane kriterije. Rezultat toga su navedene razlike u postocima ovisnih, odnosno problematičnih igrača (ovisno o nazivu kriterija koje autori koriste). Iako su ova istraživanja došla do zanimljivih spoznaja u zemljama u kojima su se provodila, nije opravdano uspoređivati rezultate na njima.

Naravno, činjenica da su ovakva istraživanja s različitim kriterijima neusporediva, ne negira mogućnost da se radi o stvarnim, kulturalnim razlikama između i unutar zapadnjačkih i istočnjačkih kultura. Ovo uvelike ovisi i o materijalnom statusu, tj. standardu stanovništva u pojedinim zemljama. Siromašnije stanovništvo će u manjem postotku posjedovati računalo ili igrače konzole pa će shodno tomu i prevalencija ovisnika biti manja. U svakom slučaju, potrebno je provesti globalno istraživanje s jednakim kriterijem za sve zemlje kako bi se ustanovilo imaju li kulturalne razlike, kao što su individualizam/kolektivizam, utjecaja na prevalenciju ovog problema i na koji način.

Jedan od faktora koji doprinosi ovisnosti je i ličnost igrača. Istraživače je u ovom području zanimalo jesu li određene crte ličnosti zajedničke ovisnicima i postoji li ikakva povezanost između njih. Huh i Bowman (2008) pronašli su pozitivnu povezanost ekstraverzije s ovisnosti o *online* igrama. Ovo je zapravo u skladu s očekivanjima jer igrači igraju u grupama i međusobno komuniciraju. Andreassen i suradnici (2013) pronašli su negativnu povezanost savjesnosti s neproduktivnim psihičkim ovisnostima, kao što su ovisnost o videoigrama, *Facebooku*, internetu i kompulzivnom kupovanju, a pozitivnu povezanost s produktivnim psihičkim ovisnostima, kao što su pretjerano vježbanje i ovisnosti o učenju. Budući da savjesne ljude karakterizira dobra organiziranost i marljivost, ovi rezultati potvrđuju da su ove osobine ključne kod savjesnih ljudi i da djeluju kao svojevrsna zaštita od neproduktivnih ovisnosti (Andreassen i sur., 2013). Autori također navode i da je potencijalni razlog ovih povezanosti doživljaj povećane samoefikasnosti kod produktivnih odnosno smanjene samoefikasnosti kod neproduktivnih ovisnosti, što bi također moglo karakterizirati savjesne ljude (Andreassen i sur., 2013). Za otvorenost, ugodnost i neuroticizam u istraživanjima povezanost ili nije pronađena ili je mala. U još jednom zanimljivom istraživanju, Andreassen i suradnici (2016) pronašli su pozitivne povezanosti između rezultata na upitniku ovisnosti o videoigrama i rezultata na upitnicima koji mjere neke psihičke poremećaje (opsesivno-kompulzivni poremećaj, depresija, ADHD). Dobivena je i negativna povezanost između rezultata na skali ovisnosti i

skali anksioznosti. Ako se slični nalazi potvrde u još istraživanja, ove bi karakteristike mogle poslužiti u prevencijske svrhe tako da se pojačano nadzire aktivnost osoba koje su sklone igranju videoigara, a koje su postigle visok rezultat na upitnicima koji mjere OKP, ADHD i depresiju, odnosno niži rezultat na upitniku anksioznosti. Gervasi i suradnici (2017) proučavali su povezanost pet osnovnih dimenzija psihopatologije ličnosti iz DSM-V i ovisnosti o internetu. Te su dimenzije: otuđenost, negativni afekt, antagonizam, dezinhibicija i psihoticizam (Američka psihijatrijska udruga, 2014). Rezultati istraživanja pokazali su značajnu pozitivnu povezanost svih pet dimenzija psihopatologije ličnosti s ovisnosti o internetu. Također, za dimenzije dezinhibicija, psihoticizam i negativni afekt pokazalo se da mogu biti prediktori za ovisnost o internetu (Gervasi i sur., 2017). Iako istraživanje nije proučavalo ovisnost o videoigrama, već o internetu, ovi su rezultati zanimljivi i trebalo bi provjeriti mogu li se generalizirati i na videoigre jer ove dvije ovisnosti ulaze u istu kategoriju, onu psihičkih ovisnosti. Istraživanja su se fokusirala i na učinak nekih preventivnih metoda za razvoj ovisnosti. Xu i suradnici (2012) testirali su neke opće prevencijske metode i dobili kako na smanjenje igranja i ovisnosti o online igrama utječu: promjena pažnje (engl. *atenttion switching*; mogućnost skretanja pažnje s podražaja prije stvaranja problematičnog ponašanja), roditeljski nadzor (engl. *parental monitoring*; stupanj u kojem osoba doživljava roditelje kao čuvare), racionalizacija/edukacija (engl. *rationalization/education*; stupanj u kojem osoba shvaća probleme ovisnog ponašanja) i opaženi trošak (engl. *perceived cost*; stupanj u kojem osoba doživljava trošak igranja videoigara visokim).

Iz ovih istraživanja može se zaključiti kako u videoigrama postoji veliki potencijal za razvoj ovisnosti. Bitno je napomenuti kako dob sudionika u navedenim istraživanjima varira. Većina je koristila studente i srednjoškolce kao sudionike, što umanjuje mogućnost generalizacije na cjelokupnu populaciju, ali daje dobre temelje za nastavak istraživanja na mlađoj populaciji koja igra videoigre u većoj mjeri od starije. S druge strane, Andreassen i suradnici (2016) nisu ograničili istraživanje na pojedinu skupinu s obzirom na dob, već je uzorak bio reprezentativan za stanovnike Norveške (N=23533, M=35,8 godina, s rasponom od 16 do 88 godina). Ta činjenica daje veću važnost dobivenim nalazima i veću mogućnost generalizacije na cjelokupnu populaciju koja koristi internet i igra videoigre (Andreassen i sur., 2016).

Poremećaj ovisnosti o videoigrama zahvaća pojedince različitih kultura, s poprilično visokim brojkama na globalnoj razini. Posljedice neliječenja ove ovisnosti mogu trajno narušiti psihičko i fizičko zdravlje ljudi. Propuštanje obroka i neodlazak na spavanje, ako se ne tretiraju adekvatno, mogu se na dugoročnoj razini pretvoriti u poremećaj spavanja i razne zdravstvene probleme povezane s prehranom (American Addiction Centers, 2021). Također, mogu se pojaviti i depresija, razni problemi vezani uz školske i akademske performanse (Brunborg i sur., 2014) i socijalni problemi, ponajviše osjećaj usamljenosti (Lemmens i sur., 2011). Zbog svega ovoga, potrebno je dodatno istražiti uvjete u kojima se ovisnost javlja, s posebnim naglaskom na prevenciju o kojoj već postoje neki nalazi, ali potrebno je pronaći još dokaza o njezinoj učinkovitosti. Također, korak naprijed u borbi protiv ovog suvremenog poremećaja bila bi njegova zasebna klasifikacija u različitim popularnim priručnicima

kao što su DSM i MKB. Ovo se odnosi i na sve tipove psihičkih ovisnosti. Na taj bi način ljudi generalno ozbiljnije shvaćali ove ovisnosti i bilo bi puno više govora o njima u javnosti, što je u današnjem globaliziranom svijetu i više nego potrebno.

VIDEOIGRE I AGRESIJA

Utječu li nasilne videoigre na agresivno ponašanje i mišljenje u stvarnom svijetu, među najčešće je istraživanim pitanjima u ovom području (Kiralj, 2018). Dosadašnje su spoznaje prilično nekonzistentne. Dok su neka istraživanja pokazala kako agresivne videoigre potiču agresivno ponašanje (Anderson i sur., 2008; Bensley i Van Eenwyk, 2001), neka u potpunosti negiraju ovu povezanost (Ferguson, 2007; Kühn i sur., 2019). Zbog toga se pokazala potreba za jednim metodološki snažnijim istraživanjem i pronalaskom jasnijih dokaza koji ukazuju na jednu od ovih mogućnosti. Od brojnih radova koji nastoje pokazati pozitivnu povezanost igranja agresivnih videoigara i agresivnosti u stvarnom životu, spomenut će se sveobuhvatna i često citirana metaanaliza koju su napravili Anderson i suradnici (2010), za koju smatraju da su njome visoko postavili letvicu u istraživanjima učinka agresivnih videoigara na pojedince. Došli su do brojnih spoznaja, a neke od njih su da agresivne igre pozitivno koreliraju s agresivnim ponašanjem, mišljenjem i afektom; da je taj efekt značajan i u istočnjačkim i zapadnjačkim kulturama te da ga višegodišnja longitudinalna istraživanja također potvrđuju. Potrebno je, međutim, još dokaza koji bi išli u prilog tvrdnji da agresivne igre potiču takvo ponašanje, ali se postavlja pitanje mogu li efekti dobiveni u ovim istraživanjima uopće biti veliki jer je ovaj odnos iznimno složen s mnogo različitih faktora koji su moderatori. Iako je istraživanje metodološki snažno, dobiveni efekti su umjerene veličine te postoje i neki nedostaci, zbog čega je potrebno još proučavati ovu temu.

Iako se mnogi istraživači slažu s pretpostavkom da agresivne igre potiču i takvo ponašanje, nemali je broj znanstvenika koji potvrđuju suprotan efekt u svojim istraživanjima. Njihov glavni argument jest činjenica da mnogo različitih čimbenika, koji nisu povezani s igranjem agresivnih video igara, moderiraju ovaj odnos. Primjerice, agresivnost kao crta ličnosti, obiteljski utjecaji, stres i slično (Ferguson i sur., 2014). Također, navode i kako istraživači često ne opisuju rezultate koji nisu u skladu s njihovim hipotezama ili čak stvaraju umjetno značajne efekte ne bi li se istraživanje objavilo u znanstvenim časopisima te koriste nestandardizirane mjere (Ferguson i sur., 2014). Ovu problematiku dodatno osnažuje činjenica kako i u ovoj skupini postoje longitudinalna istraživanja (Ferguson i sur., 2012, 2013; Kühn i sur., 2019) koja su pokazala da nema direktnog utjecaja igranja agresivnih videoigara na agresivnost u stvarnom životu. Kao što je vidljivo, istraživači su podijeljeni oko pitanja povezanosti agresivnih videoigara i agresije u stvarnom životu. Glavno je pitanje koja od ovih skupina ima pravo. Obje tvrde kako su njihove studije metodološki ispravne i kritiziraju jedni druge. Nije jednostavno dokučiti razloge postojanja ovakva dva suprotna pogleda. Sigurno je kako niti jedna skupina istraživača još nije napravila studiju u kojoj bi kontrolirali svaki faktor koji bi mogao imati

utjecaja. Pitanje je u kojoj mjeri je to uopće izvedivo jer se radi o jako složenom utjecaju. Moguće je i da se u pozadini skriva pristranost istraživača kojima je unaprijed cilj dokazati jedan od ovih utjecaja radi političkih ili drugih razloga. Ovaj sukob znanstvene zajednice već je imao implikacija u političkim zbivanjima 2011. godine kada je američki Vrhovni sud ukinuo Kalifornijski zakon kojim je određeno da djeca ne smiju kupovati nasilne videoigre bez roditeljskog nadzora (Prescott i sur., 2018).

Osim same uzročno-posljedične povezanosti, autore je zanimalo i koji su procesi u pozadini ovih efekata, odnosno na koji način će i kod koga agresivne videoigre utjecati na povećanje agresivnog ponašanja u stvarnom životu te kako su oni povezani s osobinama ličnosti. Dosadašnja istraživanja utvrdila su kako su ključne karakteristike psihoticizam (manjak empatije, sklonost riziku) i agresija kao crta ličnosti. One djeluju kao moderator između igranja agresivnih igara i agresivnog ponašanja. Jedan od modela kojim se može opisati ovaj utjecaj je GAM (engl. *General Agression Model*; Anderson i Bushman, 2002). Prema njemu, hoće li pojedinac pokazati agresivno ponašanje ovisi o karakteristikama situacije i same osobe, pri čemu te karakteristike određuju njezino unutarnje stanje, odnosno utječu na pobuđenost, kogniciju i afekt. Na kraju, ishod cijelog procesa, odnosno odgovor pojedinca, ovisno o prethodnim fazama može biti promišljeniji ili impulzivniji i više ili manje agresivan. Giumetti i Markey (2007) su koristili ovaj model u svojem istraživanju. Oni su testirali dvije skupine sudionika na način da su jedni igrali agresivne igre, a drugi neagresivne. Potom su obje skupine morale pročitati izmišljenu priču i po završetku napisati što bi lik mogao dalje napraviti. Skupina koja je igrala agresivne igre davala je značajno agresivnije odgovore. Međutim, direktan utjecaj agresivnih videoigara nije pronađen, već se kao moderator pokazala ljutnja koju su sudionici osjećali. Naime, prije samog igranja sudionici su morali ispuniti upitnik koji mjeri ljutnju. Oni koji su na tom upitniku postigli veći rezultat, davali su agresivnije odgovore na priču od onih koji su postigli niži rezultat. Ovaj je odnos vrijedio samo za sudionike koji su igrali agresivne igre. Dakle, na odgovore osoba koje su bile više na skali ljutnje značajno je utjecao tip igre koji su igrali, dok su osobe niže na ovoj skali davale slične odgovore i kod agresivnih i neagresivnih igara (Giumetti i Markey, 2007). Ovo je u skladu s GAM modelom u kojem su karakteristike osobe i situacije ključne u predviđanju agresivnog ponašanja, pri čemu u ovom slučaju ljutnja spada u karakteristike osobe, a igranje različitih videoigara u karakteristike situacije. Shodno tome se može predvidjeti da je veća vjerojatnost agresivnog ponašanja kod osoba koje igraju agresivne igre i više su na skali ljutnje.

Malo je istraživanja proučavalo na koji način dimenzije petofaktorskog modela moderiraju ovaj odnos. Markey i Markey (2010) pokazali su da je kod osoba koje su nisko na savjesnosti i ugodnosti te visoko na neuroticizmu najveća vjerojatnost negativnog djelovanja nasilnih igara. U predviđanjima ovih rezultata su koristili sferni model na način da su ove tri ključne dimenzije smjestili u sferni kontinuum i multiplom regresijskom analizom predviđali kako na agresivnost utječe 26 različitih karakteristika koje su kombinacija ove tri dimenzije (npr. visok i nizak neuroticizam zasebno, u kombinaciji s visokom i niskom savjesnosti i ugodnosti, itd.), pri čemu svaka ima svoje definirano mjesto u sfernom prikazu. Već spomenuta kombinacija dimenzija ličnosti se pokazala značajnim predik-

torom u ovom istraživanju. Autori navode i da se ovaj sferni model može koristiti u predviđanju na koje će pojedince najviše negativno utjecati nasilne igre, pri čemu su ugroženiji oni čija se kombinacija ovih dimenzija nalazi bliže definiranoj točki visokog neuroticizma te niske savjesnosti i ugodnosti u sfernom prikazu.

Iako postoji raskol među istraživačima u ovom području, činjenica je da su mnoge videoigre agresivne i kako razvojem tehnologije i novih platformi za igranje, od kojih neke nude i iskustvo virtualne stvarnosti, efekti i nasilje postaju sve realniji. Zbog toga bi se buduća istraživanja trebala orijentirati na suvremene i tek nadolazeće aspekte videoigara i pritom biti fokusirana na objektivnost i pronalaženje stvarnih dokaza, a ne na međusobno pobijanje istraživačkih nalaza.

ZAKLJUČAK

Videoigre su prisutne svuda oko nas. One mnogim ljudima pružaju izvor zabave i bijeg od realnosti, no mogu uzrokovati i teške ovisnosti. Što se tiče utjecaja videoigara na agresivnost, još se ne može reći postoji li direktan utjecaj i kakav je on jer je i istraživački svijet podijeljen po tom pitanju. Činjenica je međutim kako nasilje u videoigrama postaje sve realnije i bit će zanimljivo pratiti tijek istraživanja njihova utjecaja na agresivnost igrača u budućnosti. U svakom slučaju, pozitivni i negativni efekti igranja videoigara predmet su istraživanja gotovo otkad su se i pojavile. Na pitanje može li igranje videoigara rezultirati negativnim ishodima poput ovisnosti i agresije te mogu li se oni predvidjeti, teško je dati jednostavan odgovor jer su brojni čimbenici u pozadini ovog odnosa. Među ključnima su se pokazale osobine ličnosti koje djeluju kao moderator između igranja i posljedica. One su prediktivne za odabir različitih žanrova videoigara te su, uz motivaciju, najbitniji faktor u objašnjavanju procesa koji se događaju u igračima. Niska savjesnost se pokazala ključnom osobinom za razvoj ovisnosti u različitim žanrovima, a visoka ekstraverzija u *online* igrama. Visok neuroticizam te niska ugodnost i savjesnost su najvjerojatnije karakteristike agresivnih igrača. Prisustvo ili odsustvo određenih osobina ličnosti može utjecati na krajnji ishod igranja, ali prema dosadašnjim spoznajama, pokazalo se da je mogućnost predikcije i prevencije negativnih utjecaja, iako korištena, nedovoljno precizna. Zbog toga je potrebno još puno istraživati ovo područje jer će videoigre s vremenom postajati još prisutnije u populaciji, a time će efekti vezani uz njihovo konzumiranje biti sve izraženiji.

LITERATURA

Američka psihijatrijska udruga. (2014). Dijagnostički i statistički priručnik za duševne poremećaje, peto izdanje. Naklada Slap.

American Addiction Centers. (2021). Video Game Addiction Symptoms, Causes and Effects. PsychGuides. https://www.psychguides.com/behavioral-disorders/video-game-addiction/

Anderson, C. A., Sakamoto, A., Gentile, D. A., Ihori, N., Shibuya, A., Yukawa, S., Naito, M i Kobayashi, K. (2008). Longitudinal effects of violent video games on aggression in Japan and the United States. Pediatrics, 122(5), 1067-1072. https://doi.org/10.1542/peds.2008-1425

Anderson, C. A., Shibuya, A., Ihori, N., Swing, E. L., Bushman, B. J., Sakamoto, A., Rothstein, H. R. i Saleem, M. (2010). Violent video game effects on aggression, empathy, and prosocial behavior in Eastern and Western countries: A meta-analytic review. Psychological bulletin, 136(2), 151-173. https://doi.org/10.1037/a0018251

Anderson, C. A. i Bushman, B. J. (2002). Human aggression. Annual review of psychology, 53, 27-51.

Andreassen, C. S., Billieux, J., Griffiths, M. D., Kuss, D. J., Demetrovics, Z., Mazzoni, E. i Pallesen, S. (2016). The relationship between addictive use of social media and video games and symptoms of psychiatric disorders: A large-scale cross-sectional study. Psychology of Addictive Behaviors, 30(2), 252-262. https://doi.org/0.1037/adb0000160

Andreassen, C. S., Griffiths, M. D., Gjertsen, S. R., Krossbakken, E., Kvam, S. i Pallesen, S. (2013). The relationships between behavioral addictions and the five-factor model of personality. Journal of behavioral addictions, 2(2), 90-99. https://doi.org/10.1556/jba.2.2013.003

Bensley, L. i Van Eenwyk, J. (2001). Video games and real-life aggression: Review of the literature. Journal of adolescent health, 29(4), 244-257.

Bilić, V., Gjukić, D. i Kirinić, G. (2010). Possible effects of playing computer and video games on children and adolescents. Napredak: časopis za pedagogijsku teoriju i praksu, 151(2), 195-213.

Brnada, A. (2019). Žanrovi računalnih igara [Završni rad, Fakultet organizacije i informatike Sveučilišta u Zagrebu].

Brunborg, G. S., Mentzoni, R. A. i Frøyland, L. R. (2014). Is video gaming, or video game addiction, associated with depression, academic achievement, heavy episodic drinking, or conduct problems? Journal of behavioral addictions, 3(1), 27-32. https://doi.org/10.1556/jba.3.2014.002.

Drummond, A. i Sauer, J. D. (2014). Video-games do not negatively impact adolescent academic performance in science, mathematics or reading. PloS one, 9(4), e87943. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0087943

Ferguson, C. J. (2007). The good, the bad and the ugly: A meta-analytic review of positive and negative effects of violent video games. Psychiatric quarterly, 78(4), 309-316. https://doi.org/10.1007/s11126-007-9056-9

Ferguson, C. J., Garza, A., Jerabeck, J., Ramos, R. i Galindo, M. (2013). Not worth the fuss after all? Cross-sectional and prospective data on violent video game influences on aggression, visuospatial cognition and mathematics ability in a sample of youth. Journal of youth and adolescence, 42(1), 109-122. https://doi.org/10.1007/s10964-012-9803-6

Ferguson, C. J., Olson, C. K., Kutner, L. A. i Warner, D. E. (2014). Violent video games, catharsis seeking, bullying, and delinquency: A multivariate analysis of effects. Crime & Delinquency, 60(5), 764-784. https://doi.org/10.1177/0011128710362201

Ferguson, C. J., San Miguel, C., Garza, A. i Jerabeck, J. M. (2012). A longitudinal test of video game violence influences on dating and aggression: A 3-year longitudinal study of adolescents. Journal of psychiatric research, 46(2), 141-146. https://doi.org/10.1016/j.jpsychires.2011.10.014

Gervasi, A. M., La Marca, L., Lombardo, E., Mannino, G., Iacolino, C. i Schimmenti, A. (2017). Maladaptive personality traits and internet addiction symptoms among young adults: a study based on the alternative DSM-5 model for personality disorders. Clinical neuropsychiatry, 14(1), 20-28.

Giumetti, G. W. i Markey, P. M. (2007). Violent video games and anger as predictors of aggression. Journal of Research in Personality, 41(6), 1234-1243. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.02.005

Graham, L. T. i Gosling, S. D. (2013). Personality profiles associated with different motivations for playing World of Warcraft. Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking, 16(3), 189-193. https://doi.org/10.1089/cyber.2012.0090

Halbrook, Y. J., O'Donnell, A. T. i Msetfi, R. M. (2019). When and how video games can be good: A review of the positive effects of video games on well-being. Perspectives on Psychological Science, 14(6), 1096-1104. https://doi.org/10.1177/1745691619863807

Haramija, P., Njavro, Đ. i Vranešić, P. (2020). Videoigre i njihov utjecaj na uspjeh, sposobnosti i svjetonazor studenata. Obnovljeni Život: časopis za filozofiju i religijske znanosti, 75(1.), 93-108. https://doi.org/10.31337/oz.75.1.7

Huh, S. i Bowman, N. D. (2008). Perception of and addiction to online games as a function of personality traits. Journal of Media Psychology, 13(2), 1-31.

iD tech. (2018). The Many Different Types of Video Games & Their Subgenres. Preuzeto s https://www.idtech.com/blog/different-types-of-video-game-genres/

Johnson, D. i Gardner, J. (2010). Personality, motivation and video games. Proceedings of the 22nd Conference of the Computer-Human Interaction Special Interest Group of Australia on Computer-Human Interaction, 276-279. https://doi.org/10.1145/1952222.1952281

Johnson, D., Gardner, M. J. i Perry, R. (2018). Validation of two game experience scales: the player experience of need satisfaction (PENS) and game experience questionnaire (GEQ). International Journal of Human-Computer Studies, 118, 38-46. https://doi.org/10.1016/j.ijhcs.2018.05.003

Kiralj, J. (2018). Aspekti motivacije, ličnosti i zadovoljstva životom igrača mrežnih video igara [Diplomski rad, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu].

Kühn, S., Kugler, D. T., Schmalen, K., Weichenberger, M., Witt, C. i Gallinat, J. (2019). Does playing violent video games cause aggression? A longitudinal intervention study. Molecular psychiatry, 24(8), 1220-1234. https://doi.org/10.1038/s41380-018-0031-7

Lemmens, J. S., Valkenburg, P. M. i Peter, J. (2009). Development and validation of a game addiction scale for adolescents. Media psychology, 12(1), 77-95. https://dx.doi.org/10.1080/15213260802669458

Lemmens, J. S., Valkenburg, P. M. i Peter, J. (2011). Psychosocial causes and consequences of pathological gaming. Computers in human behavior, 27(1), 144-152. https://doi.org/10.1016/j.chb.2010.07.015

Lozić, J. (2018). Trendovi u industriji zabave i video igrica: industrija mobilnih igrica preuzima globalno tržište. Polytechnic and design, 6(3), 152-158. https://doi.org/10.19279/TVZ.PD.2018-6-3-03

Markey, P. M. i Markey, C. N. (2010). Vulnerability to violent video games: A review and integration of personality research. Review of General Psychology, 14(2), 82-91. https://doi.org/10.1037/a0019000

Martinčević, M. i Vranić, A. (2019). Can Video-Games Enhance Cognitive Ability? Psihologijske teme, 28(3), 507-528. https://doi.org/10.31820/pt.28.3.3

McCrae, R. R. i Costa Jr, P. T. (1989). Reinterpreting the Myers-Briggs type indicator from the perspective of the five-factor model of personality. Journal of personality, 57 (1), 17-40.

Newzoo. (2020). Number of active video gamers worldwide from 2015 to 2023 (in billions). Statista. https://www.statista.com.p.vbz.ffzg.hr/statistics/748044/number-video-gamers-world/

Peever, N., Johnson, D. i Gardner, J. (2012). Personality & video game genre preferences. Proceedings of the 8th australasian conference on interactive entertainment: Playing the system, 1-3. https://doi.org/10.1145/2336727.2336747

Potenza, M. N. (2014). Non-substance addictive behaviors in the context of DSM-5. Addictive behaviors, 39(1). https://dx.doi.org/10.1016%2Fj.addbeh.2013.09.004

Prescott, A. T., Sargent, J. D. i Hull, J. G. (2018). Metaanalysis of the relationship between violent video game play and physical aggression over time. Proceedings of the National Academy of Sciences, 115(40), 9882-9888. https://www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1611617114

Ryan, R. M., Rigby, C. S. i Przybylski, A. (2006). The motivational pull of video games: A self-determination theory approach. Motivation and emotion, 30(4), 344-360. https://doi.org/10.1037%2Fa0019440

Teknos Associates. (2020). How Do Professional Gamers Make Money? Teknos. Preuzeto s https://www.teknosassociates.com/how-do-professional-gamers-make-money/

Turner, N. E., Paglia-Boak, A., Ballon, B., Cheung, J. T., Adlaf, E. M., Henderson, J., Chan, V., Rehm, J., Hamilton, H. i Mann, R. E. (2012). Prevalence of problematic video gaming among Ontario adolescents. International Journal of Mental Health and Addiction, 10(6), 877-889. https://doi.org/10.1007/s11469-012-9382-5

Van Bauwel, S. (2020). Women Gamers. The International Encyclopedia of Gender, Media, and Communication, 1-4. https://doi.org/10.1002/9781119429128.iegmc046
Ventura, M., Shute, V. i Kim, Y. J. (2012). Video gameplay, personality and academic performance. Computers & Education, 58(4), 1260-1266. https://doi.org/10.1016/j.compedu.2011.11.022

Wang, C. W., Chan, C. L., Mak, K. K., Ho, S. Y., Wong, P. W. i Ho, R. T. (2014). Prevalence and correlates of video and Internet gaming addiction among Hong Kong adolescents: A pilot study. The Scientific World Journal, 2014, 874648. https://doi.org/10.1155/2014/874648

Wittek, C. T., Finserås, T. R., Pallesen, S., Mentzoni, R. A., Hanss, D., Griffiths, M. D. i Molde, H. (2016). Prevalence and predictors of video game addiction: A study based on a national representative sample of gamers. International journal of mental health and addiction, 14(5), 672-686. https://doi.org/10.1007/s11469-015-9592-8

Xu, Z., Turel, O. i Yuan, Y. (2012). Online game addiction among adolescents: motivation and prevention factors.

European Journal of Information Systems, 21(3), 321-340. https://doi.org/10.1057/ejis.2011.56

Yee, N. (2006). Motivations for play in online games. CyberPsychology & behavior, 9(6), 772-775.

Ličnost iz evolucijske perspektive

Lucija Blaževski

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-4561-1476

SAŽETAK

ključne riječi: evolucijska psihologija, ličnost, teorija životnih povijesti

Individualne razlike u osobinama ličnosti postale su važan predmet istraživanja evolucijske psihologije zbog brojnih dokaza o njihovom postojanju, kao i dokaza o heritabilnosti, utjecaju na preživljavanje i reprodukciju. Cilj je ovog rada predstaviti glavne teorije kojima evolucijska psihologija objašnjava nastanak individualnih razlika općenito, s fokusom na one u ličnosti, te predstaviti evolucijski pogled na široko prihvaćen model u psihologiji ličnosti – pet-faktorski model. U radu su predstavljena četiri objašnjenja individualnih razlika, koja nisu međusobno isključiva. To su: balansirajuća selekcija, teorija životnih povijesti (na koju je stavljen najveći naglasak), a pod koju se svrstavaju i kontingentna promjena prema okolinskim i fenotipskim uvjetima te teorija skupog signaliziranja. Teorija životnih povijesti integrativni je teorijski okvir koji sistematizira ostala evolucijska tumačenja individualnih razlika. Osobine ličnosti odraz su razlika na K-kontinuumu odnosno odraz odabira različitih životnih povijesti. Primjenom ove teorije omogućeno je ujedinjavanje znanja na području evolucijske psihologije i generiranje specifičnih hipoteza. Iz teorije životnih povijesti proizašla je Nettleova (2006) analiza pet-faktorskog modela ličnosti koja svaku osobinu tog modela promatra kao kompromis dobitaka i gubitaka za preživljavanje i reprodukciju. Okolinski i fenotipski uvjeti određuju koja će pozicija na osobini biti adaptivna, s obzirom na dobitke i gubitke, što dovodi do individualnih razlika u osobinama ličnosti.

ABSTRACT

key words: evolutionary psychology, life-history theory, personality

Due to growing evidence of their existence, as well as indications of heritability and their impact on survival and reproduction, individual differences in personality traits have become an important subject in evolutionary psychology. The aim of this paper is to present the main evolutionary theories which explain the existence of individual differences in general, with emphasis on individual differences in personality, as well as to present an evolutionary perspective on a widely accepted model in personality psychology – the five-factor model. This paper presents four explanations of individual differences, which are not mutually exclusive. These are: balancing selection, life-history theory, on which the paper concentrates the most, and which includes contingent shifts according to environmental and phenotypic conditions, and costly signalling theory. Life-history theory is an integrative theoretical framework which systematizes other evolutionary explanations of individual differences. Individual differences in personality can be seen as a reflection of differences on the K-continuum, i.e. a reflection of developing different life-history strategies. The application of life-history theory provides consilience in the field of evolutionary psychology and the generation of specific hypotheses. Nettle's (2006) evolutionary approach to the five -factor model of personality emerged from life-history theory. Each trait is seen as a result of a trade-off between costs and benefits for survival and reproduction. Environmental and

phenotypic conditions determine which level of the trait will be adaptive, considering fitness costs and benefits, leading to individual differences in personality traits.

UVOD

Evolucijska psihologija sugerira da je, za potpuno razumijevanje čovjekovih kognicija, emocija i ponašanja, važno usmjeriti se na dobiti koje su oni nosili u evolucijskoj povijesti. Drugim riječima, osim proučavanja neposredne uzročnosti, nužno je usmjeriti se na krajnju uzročnost koja u obzir uzima analizu adaptivne funkcije i evolucijskog razvoja psihološkog mehanizma koji je u podlozi kognicija, emocija i ponašanja (Tinbergen, 1963). Raširenost neke karakteristike sugerira da je psihološki mehanizam u njenoj podlozi doprinosio povećanju reproduktivnog uspjeha i vjerojatnosti preživljavanja (eng. *fitness*) kroz evolucijsku prošlost (Nettle, 2006). *Fitness* se definira kao reproduktivni uspjeh ili prilagođenost odnosno posjedovanje svojstva i kapaciteta koji organizam čine prilagodljivijim okolišu (Giosan, 2020). Procesi prirodne i spolne selekcije dizajnirali su i održali one psihološke mehanizme koji su rješavali specifične adaptivne probleme (Buss, 1995). Stoga bi selekcija trebala ukloniti sve oblike ponašanja, kognicija i emocija, osim onih koji najviše doprinose reproduktivnom uspjehu i preživljavanju (Tooby i Cosmides, 1990).

Usmjeravajući se na probleme preživljavanja i reprodukcije s kojima se suočavala ljudska vrsta kroz evolucijsku prošlost, evolucijska psihologija je dug niz godina proučavala samo psihološke mehanizme koji su univerzalni svim ljudima, uz određene razlike između muškaraca i žena (Michalski i Shakelford, 2010). Stav koji je dugo prevladavao u evolucijskoj psihologiji jest da bi selekcija trebala favorizirati onaj fenotip koji je optimalan, odnosno, koji maksimalno doprinosi *fitnessu*, i tako eliminirati varijabilitet u različitim osobinama (Penke i sur., 2007). Fenotip označava bilo koju osobinu koja se može opažati, a predstavlja manifestaciju genotipa u interakciji s okolinom. Genotip se pak definira kao genetski sastav osobe (Davison i Neale, 1999). S obzirom da je prije prevladavao stav da postoji jedan optimalan fenotip, ne začuđuje da objašnjavanje individualnih razlika nije bilo predmetom evolucijske psihologije od početka njena razvoja. Posljedično, područje koje se smatralo potpuno odvojenim od evolucijske psihologije, i u kojem su se evolucijski principi rijetko primjenjivali, jest psihologija ličnosti. Razvojem evolucijske psihologije javila se potreba za tumačenjem individualnih razlika, iz nekoliko razloga. Prvo, postoji mnogo dokaza o postojanju individualnih razlika kako u fenotipu tako i u genotipu pojedinaca te je neopravdano tumačiti da njihovo postojanje nema nikakvu funkciju (Buss, 2009). Ljudi se razlikuju u veliku broju karakteristika, a u psihologiji su od posebna interesa individualne razlike u psihološkim karakteristikama, neke od kojih su one u osobinama ličnosti, inteligenciji, uvjerenjima, interesima, vrijednostima i druge. Nadalje, istraživanja bihevioralne genetike pronašla su značajne koeficijente heritabilnosti u različitim domenama, pa tako i u osobina-

ma ličnosti (Bouchard i Loehlin, 2001), što upućuje na veliku genetsku varijabilnost u populaciji (Nettle, 2006). Selekcija je usmjeren proces te je nužno objasniti postojanje tolike genetske i fenotipske varijacije. Osim toga, pokazano je da individualne razlike u različitim sferama ponašanja (primjerice u seksualnom ponašanju, socijalnom ponašanju, zdravlju i slično) dovode do razlika u reproduktivnom uspjehu (Nettle, 2005) što ih čini važnim predmetom istraživanja u evolucijskoj psihologiji.

Dakle, tumačenje individualnih razlika postalo je važan predmet istraživanja evolucijske psihologije, a spajanje spoznaja iz ovog područja i područja psihologije ličnosti doprinosi dubljem razumijevanju individualnih razlika. Cilj je ovoga rada predstaviti glavne teorije kojima evolucijska psihologija objašnjava nastanak individualnih razlika općenito, s fokusom na one u ličnosti, te predstaviti evolucijski pogled na široko prihvaćen model u psihologiji ličnosti – pet-faktorski model ličnosti.

MEHANIZMI NASTANKA INDIVIDUALNIH RAZLIKA

Prema monogenetskom modelu podrijetla moderna čovjeka, potpuno moderni Homo Sapiens postojao je prije 100 000 godina u Africi te se od ondje proširio u Aziju i Europu, našavši se tako u okolinskim nišama u kojima prije nije boravio (Rito i sur., 2019). Na taj su se način geni našli u različitim fizičkim i socijalnim okolinama što je potaklo nastanak individualnih razlika zbog potrebe za prilagodbom novim različitim okolinama. Nettle (2010) navodi dva uvjeta čije je zadovoljavanje nužno za pojavu fenotipske raznolikosti. Prvo, ključno je da ne postoji jedan fenotip koji je optimalan za uspješno preživljavanje i reprodukciju u svim kontekstima, već da svaki od konteksta, kojih ima mnogo, prednost daje nešto drugačijem fenotipu. Drugo, postoje ograničenja plastičnosti u odrasloj dobi što dovodi do odabira jednog fenotipa tijekom razvoja. Preciznije, kada bi se pojedinac tijekom cijela života neograničeno prilagođavao različitim kontekstima, postojalo bi previše troškova po preživljavanje i reprodukciju, stoga svaki pojedinac ipak razvije karakteristični fenotip. Mehanizmi kojima se objašnjava postanak i održavanje individualnih razlika razlikuju se od autora do autora, ali teorije nisu međusobno isključive. Usprkos činjenici da se neke od teorija navode kao zasebne, one često predstavljaju samo specifičan vid neke šire teorije. Konkretno, kontingentna promjena prema okolinskim i fenotipskim uvjetima, kao i teorija skupog signaliziranja, zapravo su mehanizmi koji djeluju u okviru teorije životnih povijesti. Također, iako se u literaturi navodi nekoliko objašnjenja individualnih razlika koja se ne dovode u vezu, različite teorije mogu predstavljati različitu razinu analize. Neke od njih usmjeravaju se na objašnjenje procesa kojim se varijacije induciraju tijekom razvoja, druge daju razloge za varijacije koje su genetički naslijeđene, dok teorija životnih povijesti objedinjuje obje vrste procesa pružajući dublje objašnjenje zašto dolazi do nastanka individualnih razlika. Prvo će biti predstavljena balansirajuća selekcija, koja je dobila potvrdu iz evolucijske genetike, kao mehanizam kojim se mogu objasniti genetske varijacije u ljudskim karakteristikama, uključujući i one u ličnosti (Penke i sur. 2007).

BALANSIRAJUĆA SELEKCIJA

Balansirajuća selekcija je proces kojim se održavaju genetske varijacije u populaciji, i posljedično fenotipske varijacije na određenoj osobini, jer su različite razine te osobine adaptivne u različitim okolinskim uvjetima (Buss, 2009). Osobine ličnosti stoga se mogu promatrati kao individualne reakcijske norme genotipa u okolini koje u različitim okolinskim nišama različito doprinose preživljavanju i reprodukciji (Penke i sur., 2007). Upravo zato što se utjecaj osobine na preživljavanje i reprodukciju mijenja u vremenu i prostoru, genetske varijacije će se održati. Primjerice, Kettlewell (1959) je uočio da su selekcijski utjecaji u šumama u Engleskoj prije industrijske revolucije favorizirali moljce sa svijetlim krilima, koji su bili teže uočljivi grabežljivcima. Uslijed industrijske revolucije okoliš se zacrnio zbog izgaranja ugljena što je dovelo do promjene selekcijskih pritisaka u smjeru lakšeg preživljavanja i reprodukcije moljaca s crnim krilima. Navedeno je ilustracija kako određena osobina tijekom vremena može različito utjecati na preživljavanje i reprodukciju. Prema Penke i suradnicima (2007), održavanje individualnih razlika moguće je samo ako je prosječan utjecaj osobine na preživljavanje ili reprodukciju neutralan u svim prostornim i vremenskim okolinama. To vrijedi jer selekcija vrlo snažno favorizira one varijante koje više doprinose uspješnu preživljavanju i reprodukciji. Isto tako, balansirajuća selekcija podrazumijeva skup pritisaka koji favoriziraju različite fenotipe u različitim uvjetima, a djeluju jače od bilo kojeg jednosmjerna selekcijskog pritiska – koji bi doveo do održavanja samo jednog optimalnog fenotipa. Na primjeru ličnosti: kada bi prosjek utjecaja niska neuroticizma na *fitness* u svim prostornim i vremenskim okolinama bio i blago pozitivan, selekcijski utjecaj bi bio jednosmjeran i favorizirao niski neuroticizam te djelovao u smjeru smanjenja individualnih razlika u ovoj osobini. Smatra se da postoje dvije vrste balansirajuće selekcije koje su važne za održavanje individualnih razlika u ličnosti – selekcija ovisna o frekvenciji i okolinska heterogenost u optimumu za preživljavanje i reprodukciju (Buss, 2009).

Prema Maynard Smith (1998), selekcija ovisna o frekvenciji odnosi se na vrstu balansirajuće selekcije u kojoj su dva ili više fenotipa zadržana unutar populacije, na način da je njihova frekvencija ovisna o frekvenciji ostalih fenotipa. Ova je veza negativna, u smislu da su osobine adaptivne onda dok je njihova frekvencija niska. Drugim riječima, kako se povećava učestalost određenog fenotipa u populaciji tako raste natjecanje među pojedincima koji dijele isti fenotip. Smatra se da se selekcijski pritisci unutar selekcije ovisne o frekvenciji vezuju uz socijalnu, a ne fizičku okolinu (Penke i sur., 2007). Na primjeru ekstraverzije, s povećanjem visoko ekstrovertiranih pojedinaca u populaciji rastu gubici za preživljavanje i reprodukciju koji se vezuju uz ovu osobinu. Do toga dolazi jer s povećanjem broja pojedinaca koji su visoko ekstrovertirani raste natjecanje za resurse među tim sličnim pojedincima. To dovodi do razvoja nove okolinske niše u kojoj resurse optimalno iskorištavaju introvertirani pojedinci. Natjecanje za resurse među njima nije intenzivno jer ih u populaciji ima malo (Sefcek i sur., 2015). Prema tome, individualne razlike u osobinama ličnosti opstaju kako bi populacija bila u ravnoteži, odnosno, kako bi u svakom trenutku postojalo optimalno iskorištavanje resursa od strane pojedinaca s određenim fenotipom.

Okolinska heterogenost u optimumu za preživljavanje ili reprodukciju oslanja se na promjenjivo djelovanje selekcije. Okoline se razlikuju što dovodi do različitosti adaptivnih problema koje pojedinac u toj okolini mora razriješiti. Selekcijski pritisci mogu varirati u vremenu i prostoru što uzrokuje favoriziranje različite razvijenosti neke osobine među pojedincima, odnosno, nastanak i zadržavanje individualnih razlika (Buss, 2009). Ukratko, različiti fenotipi favorizirani su u različitim okolinama. Tako se može pretpostaviti da će ekstraverzija i traženje novosti biti favorizirano u okolinama u kojima su nužne česte selidbe i istraživanje novih područja. Potvrda ove pretpostavke, i time potvrda okolinske heterogenosti u optimumu za preživljavanje i reprodukciju, dolazi iz istraživanja Chena i suradnika (1999) koje je pokazalo da nomadske populacije pokazuju veći udio dugog alela DRD4 gena, koji se inače povezuje s ekstraverzijom i traženjem novosti, nego sjedilačke populacije. Aleli su verzije gena, odnosno, oni se definiraju kao dva gena koja kontroliraju istu osobinu (Pinel, 2012). Iako proces balansirajuće selekcije uspješno objašnjava individualne razlike koje se nasljeđuju, on ne objašnjava razvojno inducirane individualne razlike. Dakle, ponovno izostaje integrativni pristup individualnim razlikama unutar evolucijske psihologije, a njega je ponudila teorija životnih povijesti.

TEORIJA ŽIVOTNIH POVIJESTI

Teorija životnih povijesti (Rushton, 1985; Belsky i sur., 1991; Figueredo i sur., 2004; Figueredo i sur., 2006) predstavlja integrativnu teoriju individualnih razlika koja opisuje raspodjelu (energetskih i materijalnih) resursa u rješavanju adaptivnih problema. Autori polaze od toga da pojedinac posjeduje ograničene resurse, a njihovo ulaganje za rješavanje jednog adaptivnog problema ograničava ulaganje za rješavanje drugog problema. Postoje dva glavna ulaganja: somatsko, koje odgovara rješavanju problema rasta i preživljavanja, i reproduktivno, koje odgovara rješavanju problema razmnožavanja. Svaka se od tih dimenzija dalje dijeli na specifična ulaganja. Autori teorije uvode pojam K-/r-kontinuuma na kojem svaka vrsta zauzima neku poziciju. To je kontinuum obrazaca ponašanja, a na svakoj točki kontinuuma nalazi se klaster ponašanja koja kovariraju, a opisuju strategije rješavanja adaptivnih problema razmnožavanja i preživljavanja (Figueredo i sur., 2006). Na jednom kraju nalazi se r-klaster strategija koji uključuje velik broj potomaka i malo roditeljsko ulaganje, a na drugom K-klaster strategija s malim brojem potomaka i velikim roditeljskim ulaganjem. S obzirom na činjenicu da ljudi imaju samo nekoliko potomaka i u njihovo preživljavanje i razvoj ulažu znatne resurse, smatra se da se ljudska vrsta nalazi na K-strani kontinuuma (Figueredo i sur., 2006). Međutim, s obzirom da se ljudi uvelike razlikuju u tome koliko resursa ulažu u različite adaptivne probleme, primjena ove teorije na ljude naziva se diferencijalna K-teorija (Rushton, 1985). Smatra se da je K-faktor podloga različitih ponašanja – socijalnih, roditeljskih, seksualnih, obiteljskih i drugih. Prema tome, razlike među ljudima u poziciji na kontinuumu K-faktora određuju razlike u drugim sferama, uključujući i razlike u osobinama ličnosti (Figueredo i sur., 2006). Dakle, za razumijevanje individualnih razlika u osobinama

ličnosti, potrebno je razumijevanje individualnih razlika na K-faktoru. Individualne razlike u K-faktoru mogu se promatrati kao posljedica djelovanja gena, što se objašnjava nalazima o heritabilnosti osobina kao što su roditeljsko ponašanje, seksualno ponašanje, veličina obitelji i slično (Rodgers i sur., 2001) ili kao posljedica djelovanja različitih okolinskih utjecaja. Ako pojedinac odrasta u stabilnoj, predvidljivoj okolini, bit će to bliži visokom ekstremu na K-kontinuumu, dok će u suprotnom – u stresnoj, nepredvidljivoj okolini, biti niže pozicioniran na K-kontinuumu (Figueredo i sur., 2006). Preciznije, u stabilnoj okolini bez vanjskih opasnosti, u kojoj nije nužno uložiti mnogo napora u preživljavanje, pojedinac većinu svoje energije može alocirati u brigu o malobrojnom potomstvu. Na taj će način maksimalno povećati svoj reproduktivni uspjeh. S druge strane, u nestabilnoj okolini s nepredvidljivim budućim uvjetima, reproduktivni uspjeh bit će maksimaliziran ako se u potomke ulaže manje. Naime, preživljavanje i daljnja reprodukcija potomaka u ovim je uvjetima neizvjesna, zbog čega je pojedincu optimalno imati što veći broj potomaka, no u njih ne ulagati mnogo. Ovdje se ubraja i efekt odrastanja u stresnoj okolini na odabir reproduktivne strategije (Belsky i sur., 1999) koji se svrstava u kontingentnu promjenu prema okolinskim uvjetima. Ova će se hipoteza obraditi u nastavku. Dakle, teorija životnih povijesti široka je teorija koja objedinjuje prethodne spoznaje o porijeklu individualnih razlika te uvodi pojam K-faktora, koji predstavlja svojevrstan temelj individualnih razlika. Cilj je ove teorije predstaviti integrativni model koji može uklopiti različite nalaze u području, kako o neposrednoj, tako i krajnjoj uzročnosti, te time olakšati generiranje hipoteza u području (Figueredo i sur., 2006).

Kontingentna promjena prema okolinskim i fenotipskim uvjetima jedno je od objašnjenja individualnih razlika u osobinama ličnosti, koja se često navodi kao zasebna hipoteza, no zapravo predstavlja dio teorije životnih povijesti. Ova hipoteza nalaže da selekcijom nastaju psihološki mehanizmi, tipični za vrstu, koji zadržavaju plastičnost i fleksibilnost (Buss, 2009). Odnosno, zadržava se jedan mehanizam koji se pod različitim okolinskim uvjetima različito iskazuje. Pristup nalaže da će se svaka osobina iskazati samo onda ako postoji točno određeni razvojni znak za njenu aktivaciju. Ako on izostane, osobina će ostati latentna (Michalski i Shackelford, 2010). Različite informacije pristižu s obzirom na različita iskustva pojedinaca te se od pojedinca do pojedinca aktiviraju različite razine istog psihološkog mehanizma što dovodi do nastanka individualnih razlika. Smatra se da se kontingentna promjena može biti potaknuta okolinom, ali i kao reakcija na osobne karakteristike pojedinca (Buss, 2009). Kao primjer kontingentne promjene uzrokovane znakom iz okoline, Belsky i suradnici (1999) smatraju da pojedinci koji su u prvih pet do sedam godina bili izloženi stresu u obitelj, primjerice, odrasli su u kućanstvu s jednim roditeljem, razvijaju orijentaciju prema kratkoročnim vezama, za razliku od onih koji su bili izloženi pozitivnim iskustvima i obilju resursa koji razvijaju orijentaciju prema dugoročnim, stabilnim vezama. Isto tako je, primjerice, Bereczkei (1993) pokazao da pojedinci koji odrastaju u nepredvidljivoj okolini s nesigurnim resursima razvijaju impulzivnost kao osobinu ličnosti, koja se očituje i u reproduktivnim strategijama. U tom je slučaju odgađanje nagrađivanja besmisleno, jer se

budući životni uvjeti ne mogu predvidjeti. Za razliku od toga, pojedinci koji su odrasli u stabilnim okolinama s predvidljivim resursima razvit će tip ličnosti koji će karakterizirati manje impulzivnosti te će oni, u kontekstu reproduktivnih strategija, biti skloni odgađanju neposrednog zadovoljenja potreba. S druge pak strane, osobne karakteristike pojedinca također mogu dovesti do kontingentne promjene. Glavni pristup u ovom području je onaj koji kao ulaznu informaciju uzima anatomske informacije, kao što je na primjer tjelesna veličina (Michalski i Shakelford, 2010). Primjerice, pojedinac koji je manje tjelesne građe i slabije fizičke snage usvaja diplomatsku strategiju suočavanja s pripadnicima iste vrste, dok onaj snažniji i veći kao strategiju suočavanja s drugima koristi agresivnost. Dakle, signal za aktivaciju određenog obilježja dolazi od ostalih obilježja pojedinca – ona uvjetuju optimalan način suočavanja s okolinom, koji potom uvjetuje pojavu određenog obilježja. Moderniju verziju ove teorije pružili su Del Giudice i suradnici (2011) predlažući model adaptivne kalibracije u objašnjenju individualnih razlika u reakciji na stres. Ovaj model pretpostavlja da su individualne razlike u reakciji na stres uglavnom rezultat uvjetnih adaptacija – sposobnosti organizma da modificira svoju razvojnu putanju, i fenotip koji se uz nju vezuje, kako bi se podudarala s lokalnim uvjetima društvenog i fizičkog okruženja. Naime, zadaci sustava reakcije na stres su da regulira reakciju organizma na fiziološke i psihosocijalne zahtjeve, pohranjuje informacije o fizičkoj i socijalnoj okolini te regulira fiziologiju i ponašanje u raznim domenama koje su važne za *fitness* – primjerice učenju, privrženosti, reproduktivnom ponašanju, sklonosti riziku i drugo. Navedeno sugerira da je ovaj sustav jedan od aspekata životne povijesti pojedinca. Drugim riječima, sustav reakcije na stres djeluje kao integrativni mehanizam koji posreduje u razvoju neke od strategija životne povijesti, koje su različito prilagodljive u različitim okolišnim uvjetima (Del Giudice i sur., 2011). Različita iskustva u ranom djetinjstvu, odnosno, različiti obrasci aktivacije i reaktivnosti mijenjaju osjetljivost pojedinca na utjecaj okoline i dovode do toga da djeca izabiru neku od mogućih životnih povijesti. To vodi individualnim razlikama u strategijama životnih povijesti, kao i razlikama u reakcijama na stres. Dakle, različito fizičko i socijalno okruženje dovodi do toga da se kod različite djece različito aktivira sustav reakcije na stres tijekom prvih godina života. Česta i intenzivna aktivacija sustava zbog opasne, nepredvidive i nesigurne okoline dovodi do pomaka strategije životnih povijesti prema nižem kraju K-kontinuuma – imanju što većeg broja potomaka u koje se ne ulaže mnogo, dok sigurno i zaštićeno okruženje s brižnim njegovateljima dovodi do razvoja strategije orijentirane na visoko roditeljsko ulaganje.

Teorija skupog signaliziranja također je objašnjenje individualnih razlika u osobinama ličnosti koje se može svesti pod teoriju životnih povijesti, a dijelom se podudara s teorijom kontingentnih promjena prema fenotipskim uvjetima. Njome se mogu objasniti individualne razlike samo u nekim osobinama, kao što su velikodušnost, hrabrost, vjernost, savjesnost i ugodnost (Buss, 2009). Razlike u ovim osobinama proizlaze iz razlika u posjedovanju resursa, bilo energetskih bilo materijalnih, i razlika u fizičkoj sposobnosti. Samo oni pojedinci koji imaju obilje resursa ili su fizički kompetentni mogu pokazati visoke razine gore navedenih osobina, koje se promatraju kao signali (Zahavi, 1975), a odašiljanje tih signala ima svoju

cijenu. Ti se signali odašilju pripadnicima iste vrste i dovode do socijalnog odobravanja, višeg socijalnog statusa i privlačenja suprotnog spola. Iz navedenog slijedi da, iako priroda inače usmjerava ponašanja na optimalizaciju minimalnog utroška resursa, u nekim se situacijama pokazalo adaptivnim biti rastrošan. To je slučaj onda kada rastrošnost resursima služi kako bi se pokazale poželjne osobine, što sugerira da je ovdje prvenstveno riječ o djelovanju spolnog odabira. Spolni odabir se određuje kao evolucija značajki koje su korisne za parenje, a ne i za preživljavanje (Larsen i Buss, 2005). Primjerice, smatra se da su razlike u velikodušnosti zapravo odraz razlika u raspolaganju resursima. Odašiljanje signala velikodušnosti, odnosno, iskazivanje velikodušnog ponašanja, iziskuje trošenje dijela resursa. Iz tog razloga, oni koji nemaju dovoljno resursa, neće biti velikodušni. Trošenje resursa neće doprinijeti preživljavanju, dapače, može ga ugroziti, zbog čega se signaliziranje i naziva *skupim*. Međutim, odašiljanje velikodušnosti kao poželjne kvalitete dovesti će do pozitivnih socijalnih posljedica i prednosti pred drugim pripadnicima vrste u unutarspolnom nadmetanju. Stoga će pojedinci koji odašilju velikodušnost biti češće birani kao partneri, što dovodi do porasta njihovog *fitnessa*.

EVOLUCIJSKI POGLED NA PET-FAKTORSKI MODEL LIČNOSTI

Pet-faktorski model Coste i McCraea (1995) široko je prihvaćen u psihologiji ličnosti. On pretpostavlja postojanje pet bipolarnih dimenzija ličnosti koje se normalno distribuiraju u populaciji, a to su – ekstraverzija, neuroticizam, savjesnost, ugodnost i otvorenost k iskustvima. Iako se ovim dimenzijama ne mogu opisati sve individualne razlike među ljudima, one pokazuju stabilnost u vremenu, kontekstu i kulturi. Otud proizlazi da bi ovih pet osobina ličnosti trebalo uključiti u svaku istaknutu taksonomiju ličnost te objasniti zašto se toliko često pronalaze u istraživanjima, makar ne predstavljaju jedine važne osobine ličnosti (Buss, 1991).

Nettle (2010) navodi da je za objašnjenje adaptivne funkcije i evolucijskog razvoja pet-faktorskog modela ličnosti nužno razumjeti zašto postoje varijacije među ljudima na nekim dimenzijama te zašto različite facete iste dimenzije koreliraju. Evolucijski odgovori na pitanje varijacije prethodno su objašnjeni. Što se tiče korelacije među facetama neke crte ličnosti, selekcija dovodi do korelacije među njima onda kada one zajedno sudjeluju u rješavanju nekog adaptivnog problema. Prvo objašnjenje korelacija među facetama naziva se hipoteza korelirane okoline (Nettle, 2010). Prema ovom tumačenju, korelacije između dvije facete neke osobine ličnosti javit će se onda kada isti okolinski uvjeti koji favoriziraju jednu facetu ujedno favoriziraju i neku drugu facetu. Selekcijski pritisci u tom slučaju djeluju na način da se nekoliko odvojenih karakteristika razvije zajedno. Primjerice, anksioznost i impulzivnost facete su dimenzije neuroticizma, koje su, dakle, u međusobnoj korelaciji. Postojanje korelacije među njima može se objasniti razmatranjem okoline u kojoj se čovjek nalazio u evolucijskoj prošlosti. U okolini u kojoj su napadi predatora bili česti, potreba za zaštitom i obranom od predatora mogla se očitovati u nekoliko ponašanja, a ne samo jednom ponašanju. Konkretno, u tim je nesigurnim uvjetima bilo važno biti visoko anksiozan jer bi se na taj način

brže uočila potencijalna prijetnja, ali je također bilo važno biti impulzivan – brzo reagirati bez mnogo promišljanja kako bi se što prije pobjeglo od opasnosti (Nettle, 2010). Dakle, uvjet u okolini je doveo do toga da selekcija djeluje u smjeru zajedničkog pojavljivanja anksioznosti i impulzivnosti. Druga hipoteza je hipoteza sinergističkih razmjena među ponašanjima prema kojoj jedna faceta evocira drugu facetu. Nalazi iz komparativnih studija na paucima ukazuju na to da su oni spretniji u potrazi za hranom ujedno i agresivniji (Reichert i Hedrick, 1993). Navedeno se objašnjava činjenicom da oni spretniji u potrazi za hranom imaju i više hranidbenih zaliha za obranu što čini agresivnost adaptivnom. Buss (1991) smatra da robusnost pet faktora proizlazi iz toga što oni sažimaju glavne adaptivne strategije za nošenje s problemima u socijalnoj okolini. Dakle, ličnost može služiti kao izvor informacija za rješavanje socijalnih dilema, a svaki od pet faktora odgovara jednom temeljnom klasteru problema. Primjerice, savjesnost može služiti kao informacija o tome kome vjerovati, a ekstraverzija kao znak toga tko će se uspeti u socijalnoj hijerarhiji (Michalski i Shakelford, 2010). Nettle (2006) je ponudio do sada najprecizniju analizu pet-faktorskoga modela iz evolucijske perspektive, koja se naslanja na objašnjenje individualnih razlika putem teorije životnih povijesti. Naime, on smatra da je svaka od pet dimenzija rezultat kompromisa između dobitaka i gubitaka za preživljavanje i reprodukciju. S obzirom da ne postoji jedna univerzalna kombinacija gubitaka i dobitaka koja je optimalna, očekivano je postojanje individualnih razlika na ovim dimenzijama.

Što se tiče ekstraverzije, osobe koje su visoko na ovoj dimenziji češće se uključuju u socijalnu interakciju, zauzimaju poziciju vođe i imaju veći utjecaj na svoju okolinu (Larsen i Buss, 2005). Dobiti koje proizlaze iz ovoga su da osobe visoko na skali ekstraverzije imaju više partnera (Rogowska i sur., 2020), čime raste reproduktivni uspjeh, da su fizički aktivnije (Saklofske i sur., 2007), što dovodi do uspješnijeg istraživanja okoline, te da uživaju viši socijalni status i pažnju (Ashton i sur., 2002). Međutim, visoka ekstraverzija nosi i određene rizike za preživljavanje i reprodukciju. Nettle (2006) kao primjer troška visoke ekstraverzije za preživljavanje navodi veću vjerojatnost zaraze. Osim toga, kao primjer nepovoljnog utjecaja visoke ekstraverzije na reproduktivni uspjeh može se reći kako zbog visokog ulaganja energije u socijalne aktivnosti ostaje manje vremena za brigu o obitelji i roditeljstvo što može dovesti do smanjene obiteljske stabilnosti (Lukaszewski i von Rueden, 2015). Prema Nettle (2010), dva čimbenika uvjetuju kako će ekstraverzija djelovati na reproduktivni uspjeh. Prvi od njih su ostale karakteristike pojedinca, pa će tako rizici ekstraverzije biti manji za pojedince koji su privlačni, tjelesno sposobni i zdravi. Drugi čimbenik koji određuje koliki je stupanj ekstraverzije adaptivan jest kontekst, odnosno, okolina. U okolini koja je opasna i nema dovoljno resursa favorizira se niska razina ekstraverzije, jer ona sugerira stabilnu vezu, ulaganje u potomstvo od strane oba roditelja te snažnu obiteljsku povezanost – ono što bi u nepovoljnim uvjetima najviše doprinijelo *fitnessu* (Penke i sur., 2007). Dodatno obilježje okoline koje favorizira nisku ekstraverziju jest čvrsta, jasno definirana socijalna struktura (Nettle, 2010). U tom slučaju važno je biti oprezan pri pokušaju utjecanja na lokalnu grupu i poduzimanja rizika jer to može dovesti do odbacivanja – s obzirom da su hijerarhija i uloge u grupi već definirane. S druge strane, u okolini s flu-

idnom socijalnom strukturom i onda kada postoji izobilje resursa, a okolina je sigurna, favorizirana je visoka ekstraverzija. Ova je teza poduprta nalazom Chena i suradnika (1999) da se dugi alel gena D4 češće nalazi kod nomadskih naroda, a ujedno se povezuje i s višom razinom ekstraverzije.

Osobe visoke razine neuroticizma opisuju se kao napete, anksiozne, nesigurne te se brzo uzbuđuju (Larsen i Buss, 2005). O negativnim utjecajima visoke razine ove osobine postoje brojni nalazi. Pokazalo se, primjerice, da je neuroticizam negativno povezan s bračnom stabilnosti (Kelly i Conley, 1987) te fizičkim i mentalnim zdravljem (Lahey, 2005). Međutim, visoka razina neuroticizma može se pokazati adaptivnom u smislu brzog i pravodobnog uočavanja prijetnje, a to je posebno izraženo u opasnim okolinama. Također, visoka razina neuroticizma adaptivna je za one pojedince čije ostale karakteristike, primjerice fizička nekompetentnost, onemogućavaju uspješno suočavanje s prijetnjom koju nisu pravodobno uočili (Nettle, 2010). U modernim životnim uvjetima, visoka razina neuroticizma može biti korisna i služiti kao motivacija za uspjeh, ali samo u određenim okolnostima. McKenzie (2000) je tako pronašao umjerenu pozitivnu korelaciju između neuroticizma i akademskog uspjeha na uzorku od 104 studenta potvrdivši time prethodno dobivene nalaze (McKenzie, 1989). Međutim, to je vrijedilo samo za one studente koji su bili samostalni, samopouzdani i vjerovali u sebe. Isto tako, odnos visokog neuroticizma i boljeg akademskog uspjeha bio je posebno izražen kada se radilo o zahtjevnim studijskim programima. Dakle, ovisno o ostalim fenotipskim karakteristikama i karakteristikama okoline, selekcija će favorizirati različite razine neuroticizma, što dovodi do zadržavanja individualnih razlika.

Sljedeća osobina ličnosti unutar pet-faktorskog modela je savjesnost. Visoka pozicija na dimenziji savjesnosti očituje se u organiziranosti, planiranosti, promišljenosti i visokoj samokontroli. Sve ove karakteristike predstavljaju poželjne socijalne kvalitete što sugerira da će visoko savjesne osobe imati povoljan status u društvu i stabilne odnose, a time se povećava njihov *fitness*. Još jedna od prednosti visoke savjesnosti jest dugovječnost, koja je sa savjesnosti povezana zbog zdravih navika (Montag i Panksep, 2017) i odabira strategije kojom se nagrada odgađa radi dugoročnih ciljeva (Nettle, 2006). U okolišima u kojima je događaje bilo lako predvidjeti i u kojima su se resursi uvijek pribavljali na isti način, bilo je adaptivno biti visoko savjestan. Upravo takvu okolinsku nišu predstavlja kontekst modernog društva, posebice kada je riječ o obrazovanju i poslu. Velik naglasak stavlja se na promišljenost i planiranost što objašnjava činjenicu da visoko savjesne osobe karakteriziraju različiti uspjesi i postignuća. U modernoj se okolinskoj niši oni koji su razvili visoku savjesnost nalaze u povoljnoj poziciji. S druge pak strane, nedostaci koje nosi visoka savjesnost su rigidnost i opsesivnost (Nettle, 2006). U okolini u kojoj su se događaji teško predviđali, što je slučaj u društvima koja su hranu prikupljala lovom, a nagli napadi predatora bili su česti, visoka savjesnost bila je neadaptivna jer je dovodila do propuštanja spontanih prilika za povećavanje reproduktivnog uspjeha uslijed promišljanja i planiranja (Nettle, 2006). U tom je slučaju bilo adaptivno biti spontan i reagirati bez mnogo promišljanja.

Faktor ugodnosti objedinjuje povjerenje, iskrenost, altruizam, pomirljivost, skromnost i blagost (Costa i McCrae, 1995). Osobe visoko na ovoj dimenziji smatraju se dobrim prijateljima, partnerima i suradnici-

ma te dobro prate psihička stanja drugih što olakšava snalaženje u socijalnim situacijama (Nettle, 2006). Međutim, to može donijeti i određene gubitke po preživljavanje ili reprodukciju. S visokom ugodnošću povećava se vjerojatnost da će ih drugi iskoristiti čime se doprinosi vlastitom *fitnessu* smanjuju (Montag i Panksep, 2017). Ovisno o okolini različite razine ugodnosti mogu biti adaptivne što dovodi do nastanka individualnih razlika. Tako će visoka razina ugodnosti u manjoj, povezanoj grupi, u kojoj je grupni rad nužan za pribavljanje resursa, biti adaptivna. Suprotno tomu, pripadanje grupi koja nema jasnu strukturu, i uz mogućnost samostalnog pribavljanja resursa, može dovesti do favoriziranja nešto niže ugodnosti (Nettle, 2010). U Nettlovoj (2006) analizi izostaje potpuno objašnjenje nastanka individualnih razlika u ugodnosti. On ne sugerira uvjete u kojima bi drugi ekstrem na dimenziji ugodnosti – niska ugodnost ili agresivnost (Larsen i Buss, 2005) – bila adaptivna. Pripadanje grupi bez jasne strukture, tj. u kojoj suradnja nije neophodna, a koje autor navodi kao uvjet koji bi favorizirao nešto nižu razinu ugodnosti, vjerojatnije bi dovelo do osrednje, ali ne i niske ugodnosti. Što se tiče vrlo niske ugodnosti, koju zapravo predstavlja agresivnost (Larsen i Buss, 2005), moguće je da ju favoriziraju one okolinske niše u kojima postoje male koristi od suradnje i intenzivno natjecanje među pripadnicima iste vrste za resurse zbog čega je adaptivno biti neljubazan, grub, pa i okrutan. Isto tako, osobe koje su vrlo nisko na dimenziji ugodnosti mogu svojim ponašanjima pridobiti neke resurse, primjerice, varajući druge i otimajući. Na taj način oni zapravo pospješuju vjerojatnost preživljavanja i reprodukcije, no samo onda ako u populaciji nema mnogo pojedinaca koji također nastoje varati. Ovdje je zapravo riječ od djelovanju selekcije ovisne o frekvenciji. Dakle, može se pretpostaviti da će selekcija održati određenu proporciju nisko ugodnih pojedinaca, jer oni, usprkos posjedovanju nekih karakteristika koje se čine socijalno nepoželjnima, svojim ponašanjem povećavaju vlastiti *fitness*.

Faktor otvorenosti k iskustvima nije potpuno razjašnjen iz evolucijske perspektive. Prema Nettleu (2006), otvorenost se povezuje s kreativnošću koja, povećavajući atraktivnost, dovodi do povećanja *fitnessa*. Djelomičnu empirijsku potvrdu za ovu pretpostavku pruža nalaz Li i suradnika (2015) da bi otvorenost k iskustvima mogla igrati važnu ulogu u razvoju osobine kreativnosti te s njom dijeliti neuralne osnove. Isto tako, osobe koje su otvorene k iskustvu više su zainteresirane za spoznavanje svoje okoline čime usputno dobivaju informacije o snalaženju u okolini i mogućnosti pribavljanja resursa. Ova im karakteristika povećava *fitness* jer pomaže u privlačenju partnera (Schiralli, 2019). Osim toga, istraživanje Gregory i suradnika (2010) pokazuje da bi viša otvorenost k iskustvima mogla doprinijeti i preživljavanju upravo zbog boljeg nošenja s kognitivnim promjenama u starenju. Rezultati ovog istraživanja sugeriraju da bi aktivna mašta mogla pomoći pamćenju i svakodnevnom funkcioniranju starijih osoba, a da bi taj odnos mogla objasniti fluidna inteligencija. S druge strane, cijena visoke otvorenosti može biti sklonost neobičnim i psihotičnim mislima, a potreba za istraživanjem okoline može dovesti osobu u fizičku opasnost. Proces kojim nastaju individualne razlike u otvorenosti k iskustvima ostaje nepoznat. Može se pretpostaviti da se u okolini u kojoj su prijetnje i problemi ponovljivi, favorizira niža razina otvorenosti k iskustvima, koju obilježava jednostavan i izravan pristup

situacijama. S druge strane, u složenim i neistraženim okolinama, u kojima je za rješavanje problema nužna integracija informacija iz različitih izvora, visoka otvorenost može se pokazati adaptivnom. Potrebno je više istraživanja čiji bi cilj bio pronalazak konkretnih dobiti i troškova visoke ili niske otvorenosti, kao i uvjeta koji bi favorizirali iste.

ZAKLJUČAK

Iz svega dosad navedenog proizlazi da se iz evolucijske perspektive ličnost može definirati kao metakategorija reakcija koje proizlaze iz psiholoških mehanizama koje je selekcija oblikovala kao odgovor na socijalne adaptivne probleme s kojima su se evolucijski preci opetovano susretali. Ti psihološki mehanizmi karakteristični su za vrstu i relativno specifični za adaptivni problem (Michalski i Shackelford, 2010). Evolucijska perspektiva pruža objašnjenje krajnje uzročnosti ličnosti i njenih osobina što omogućava dublje razumijevanje konstrukta ličnosti. Prema tome, psiholozi ličnosti mogu unaprijediti modele ličnosti ako uzmu u obzir pitanje funkcionalnog i adaptivnog značenja ličnosti i njenih osobina. Primjerice, na taj je način moguće riješiti probleme identiteta određenih osobina ličnosti. Identitet posljednjeg faktora u pet-faktorskom modelu ličnosti nije jasan – u različitim se kulturama peti faktor razlikuje po nazivu i sadržaju (Larsen i Buss, 2005). Ako se tome pristupi iz evolucijske perspektive, različitost petog faktora u različitim kulturama može proizaći iz činjenice da su neke individualne razlike važnije u nekim kulturama, ili u evolucijskom kontekstu – u nekim okolinskim nišama. U okolinskoj niši koju oblikuje njemačka kultura, pozicija na osobinama kao što su inteligencija, talenti i sposobnosti ima utjecaj na reproduktivni uspjeh, dok te iste osobine ne moraju imati utjecaj na reproduktivni uspjeh u okolinskoj niši koju oblikuje talijanska kultura. U toj se okolinskoj niši javlja faktor konvencionalnosti jer na reproduktivni uspjeh pojedinca više utječe to je li on kritičan i buntovan, a manje je li inteligentan, sposoban ili talentiran (Larsen i Buss, 2005). Isto tako, usvajanje evolucijskog pristupa u psihologiji ličnosti može olakšati procjenu sličnosti osobina ličnosti iz različitih taksonomija. Onda kada se osobine definiraju u odnosu na adaptivni problem kojega rješavaju, uz dobiti i troškove za preživljavanje i reprodukciju, bit će jasnije koje su osobine iz različitih taksonomija međusobno usporedive, jer služe rješavanju istog adaptivnog problema. Dodatni doprinos evolucijskog pristupa psihologiji ličnosti je mogućnost razumijevanja i predviđanja međukulturalnih razlika – širi kontekst kulture oblikuje okolinsku nišu koja se stoga razlikuje od kulture do kulture i potiče nastanak razlika u ličnosti među skupinama koje dolaze iz različite kulture.

Iako postoje različita evolucijska objašnjenja nastanka individualnih razlika općenito, pa tako i u ličnosti, teorija životnih povijesti uspijeva ih integrirati u cjelinu što za posljedicu ima sistematizaciju znanja i mogućnost generiranja provjerljivih hipoteza. Nettle (2006) je, oslonivši se na teoriju životnih povijesti, postavio hipoteze o konkretnim dobicima i gubicima koji proizlaze iz različitih razina ekstraverzije, neuroticizma, savjesnosti, ugodnosti i otvorenosti k iskustvima, čijom se provjerom

ubrzava i olakšava napredak u oba područja – i evolucijskoj psihologiji i psihologiji ličnosti. Velik broj tih evolucijskih hipoteza je i potvrđen. Primjerice, njegova pretpostavljena dobit od visoke ekstraverzije je veća fizička aktivnost i aktivnije istraživanje okoline. Pokazano je da su ekstroverti fizički aktivniji (Rogowska i sur., 2020). Bilo bi očekivano da bi se ove dobiti od ekstraverzije najviše koristile u okolini u kojoj je važno istraživati, a upravo je u nomadskih naroda više zastupljen dugi alel D4 gena, koji se povezuje s višim razinama ekstraverzije (Chen i sur., 1999). S druge strane, jasne dobiti i gubici od otvorenosti k iskustvima nisu pronađene te je potrebno više istraživanja kako bi se oni objasnili. Iako Nettleov (2006) pristup pet-faktorskom modelu ličnosti predstavlja vrijednu evolucijsku podlogu ovoj taksonomiji ličnosti, izostaje jasno objašnjenje nekih od osobina. Dok su ekstraverzija i neuroticizam relativno dobro objašnjeni u Nettlovoj analizi i sukladni s izvornom pet-faktorskom strukturom ličnosti, ostale tri osobine zahtijevaju dodatnu analizu iz evolucijske perspektive. Naime, Nettle (2006) se u tumačenju ugodnosti, savjesnosti i otvorenosti k iskustvima manje osvrtao na facete koje čine te faktore, a dio su izvornog pet-faktorskog modela. Tako primjerice, u objašnjenju postanka faktora ugodnosti i individualnih razlika na njemu, izostaje objašnjenje zašto bi facete ugodnosti – povjerenje, iskrenost, altruizam, pomirljivost, skromnost i blagost (Costa i McCrae, 1995) međusobno korelirale. Ovaj nedostatak dijelom proizlazi iz nejasnoća koje postoje u području psihologije ličnosti, a odnose se na upotrebu različitih taksonomija kao potpuno ekvivalentnih. Preciznije, u literaturi se često pet-faktorski model Coste i McCraea (1995), koji je nastao na temelju upitničkih mjera, izjednačava s modelom Velikih Pet (Goldberg, 1981), koji je proizašao iz leksičkog pristupa. Dok pet-faktorski model pretpostavlja jasnu hijerarhijsku strukturu s pet faktora i užim facetama na svakom faktoru, model Velikih Pet ne uključuje uže facete ličnosti. Nettle (2006) rad započinje namjerom da objasni evolucijsku podlogu pet-faktorskog modela, no zapravo naizmjenično koristi termin ''pet faktora'' i ''velikih pet dimenzija'', te se pri objašnjavanju osobina ličnosti, kao što je prethodno navedeno, ne osvrće uvijek na facete, koje bi trebale biti sastavni dio svake od osobina pet-faktorskog modela i čiju bi međusobnu korelaciju bilo važno pojasniti.

Današnji kontekst ljudskog života uvelike se razlikuje od onog koji je oblikovao nastanak osobina ličnosti u evolucijskoj prošlosti i upitno je koliko se tadašnji selekcijski pritisci podudaraju s onima koji djeluju danas. Primjerice, danas je problem preživljavanja u većem dijelu svijeta gotovo u potpunosti riješen. Ljudima su manje neophodni adaptivni mehanizmi koji povećavaju vjerojatnost preživljavanja zato što ljudi nisu izloženi konstantnoj opasnosti od, primjerice, napada predatora ili nedostatka hrane. Navedeno dovodi do toga da nekad vrlo adaptivne karakteristike pojedinaca postanu neadaptivne u modernom kontekstu. Najzorniji primjer je visoki neuroticizam. U evolucijskoj prošlosti su visoko neurotični pojedinci u određenim okolinskim nišama imali veće šanse za preživljavanje, te posljedično i reprodukciju, jer su uvijek bili oprezni, sumnjičavi i spremnije reagirali na opasnosti. Danas prevladavaju okoline u kojima nema znatnih opasnosti po preživljavanje, što visoki neuroticizam čini problematičnim jer gubici koje on nosi premašuju dobitke – on često dovodi do pada učinkovitosti imunosnog sustava i problema u

odnosima s drugima (Larsen i Buss, 2005). Dakle, može se pretpostaviti da su se selekcijski pritisci u modernom okruženju promijenili te djeluju, u slučaju neuroticizma, u smjeru njegovog smanjenja u većini svjetskih društava. S obzirom da se evolucijske promjene odvijaju iznimno sporo, potrebno je još mnogo vremena kako bi se efekti promjene selekcijskih pritisaka jasno očitovali u osobinama ličnosti. Međutim, izgledno je da oni djeluju u različitijim smjerovima nego što je to bio slučaj prije. Uzevši u obzir činjenicu da se na osobine ličnosti uglavnom gleda kao na mehanizme za rješavanje socijalnih adaptivnih problema, moguće je da uslijed procesa globalizacije i nastanka jedinstvene kulture svijeta selekcijski pritisci budu sličniji u različitim društvima, odnosno različitim okolinskim nišama, nego što je to bio slučaj u evolucijskoj prošlosti.

LITERATURA

Ashton, M. C., Lee, K. i Paunonen, S. V. (2002). What is the central feature of extraversion? Social attention versus reward sensitivity. Journal of Personality and Social Psychology, 83(1), 245-252. https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.1.245

Belsky, J., Steinberg, L. i Draper, P. (1991). Childhood experience, interpersonal development, and reproductive strategy: An evolutionary theory of socialization. Child Development, 62(4), 647-670. https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.1991.tb01558.x

Bouchard, T. J. i Loehlin, J. C. (2001). Genes, evolution and personality. Behavior Genetics, 31, 243-273. https://doi.org/10.1023/A:1012294324713

Buss, D. M. (1991). Evolutionary personality psychology. Annual Review of Psychology, 42, 459-491.

Buss, D. M. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. Psychological Inquiry, 6(1), 1-30. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0601_1

Buss, D. M. (2009). How can evolutionary psychology successfully explain personality and individual differences? Perspectives on Psychological Science, 4, 359-366.

Chen, C., Burton, M., Greenberger, E. i Dmitrieva, J. (1999). Population migration and the variation of dopamine D4 receptor (DRD4) allele frequencies around the globe. Evolution and Human Behavior, 20(5), 309-324. https://doi.org/10.1016/S1090-5138(99)00015-X

Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1995). Domains and facets: Hierarchical personality assessment using the Revised NEO

Personality Inventory. Journal of Personality Assessment, 64(1), 21-50. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6401_2

Davison, G. C. i Neale, J. M. (1999). Psihologija abnormalnog doživljavanja i ponašanja. Naklada Slap.

Del Giudice, M., Ellis, B. J. i Shirtcliff, E. A. (2011). The Adaptive Calibration Model of stress responsivity. Neuroscience and biobehavioral reviews, 35(7), 1562-1592. https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2010.11.007

Figueredo, A. J., Vasquez, G., Brumbach, B. H. i Schneider, S. M. (2004). The heritability of life history strategy: The K-factor, covitality, and personality. Biodemography and Social Biology, 51, 121-143. https://doi.org/10.1080/19485565.2004.9989090

Figueredo, A., Vasquez, G., Brumbach, B., Schneider, S., Sefcek, J., Tal, I., Hill, D., Wenner, C. i Jacobs, W. (2006). Consilience and Life History Theory: From genes to brain to reproductive strategy. Developmental Review. 26(2), 243-275. https://doi.org/10.1016/j.dr.2006.02.002

Giosan, C. (2020). The Concept of Fitness in Evolutionary Psychology. U C. Giosan (Ur.), Cognitive Evolutionary Therapy for Depression (str. 7-9). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-38874-4_2

Goldberg, L. (1981). Language and Individual Differences: The Search for Universals in Personality Lexicons. U L. Wheeler (Ur.), Review of Personality and Social Psychology (str. 141-165). Sage Publication.

Gregory, T., Nettelbeck, T. i Wilson, C. (2010). Openness to experience, intelligence, and successful ageing. Personality and Individual Differences, 48(8), 895-899. https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.02.017

Kelly, E. i Conley, J. (1987). Personality and compatibility: A prospective analysis of marital stability and marital satisfaction. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 27-40.

Kettlewell, H. (1959). New Aspects of the Genetic Control of Industrial Melanism in the Lepidoptera. Nature, 183, 918-921. https://doi.org/10.1038/183918a0

Lahey B. B. (2009). Public health significance of neuroticism. The American psychologist, 64(4), 241-256. https://doi.org/10.1037/a0015309

Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2005). Psihologija ličnosti. Naklada Slap.

Li, W., Li, X., Huang, L., Kong, X., Yang, W., Wei, D., Li, J., Cheng, H., Zhang, Q., Qiu, J. i Liu, J. (2015). Brain structure links trait creativity to openness to experience. Social cognitive and affective neuroscience, 10(2), 191-8.

Lukaszewski, A. W. i von Rueden, C. R. (2015). The extraversion continuum in evolutionary perspective: A review of recent theory and evidence. Personality and Individual Differences, 77, 186-192. https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.005

Maynard Smith, J. (1998). Evolutionary Genetics. Oxford University Press.

McKenzie, J. (1989). Neuroticism and academic achievement: The Furneaux factor. Personality and Individual Differences, 10, 509-515.

McKenzie J., Taghavi-Khonsary, M. i Tindell, G. (2000). Neuroticism and academic achievement: the Furneaux Factor as a measure of academic rigour. Personality and Individual Differences, 29, 3-11.

Michalski, R. L. i Shackelford, T. (2010). Evolutionary personality psychology: Reconciling human nature and individual differences. Personality and Individual Differences, 48 (5), 509-516.

Montag, C. i Panksepp, J. (2017). Primary Emotional Systems and Personality: An Evolutionary Perspective. Frontiers in psychology, 8, 464. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00464 Nettle, D. (2005). An evolutionary approach to the extraversion continuum. Evolution and Human Behavior, 26, 363-373.

Nettle, D. (2006). The evolution of personality variation in humans and other animals. American Psychologist, 61(6), 622-631. https://doi.org/10.1037/0003-066X.61.6.622

Nettle, D. (2010). Evolutionary perspectives on the five-factor model of personality. U D. M. Buss i P. H. Hawley (Ur.), The evolution of personality and individual differences (str. 5-28). Oxford University Press.

Penke, L., Denissen, J. J. A. i Miller, G. F. (2007). The evolutionary genetics of personality. European Journal of Personality, 21(5), 549-587. https://doi.org/10.1002/per.629

Pinel, J. P. J. (2015). Biopsychology: (8th Edition). Allyn & Bacon.

Reichert, S. E. i Hedrick, A. V. (1993). A test for correlations among fitness-linked behavioural traits in the spider Agelenopsis aperta (Araneae, Agelinidae). Animal Behaviour, 46(4), 669-675. https://doi.org/10.1006/anbe.1993.1243

Rito, T., Vieira, D., Silva, M, Conde-Sousa, E., Pereira, L., Mellars, P., Richards, M. B. i Soares, P. (2019). A dispersal of Homo sapiens from southern to eastern Africa immediately preceded the out-of-Africa migration. Scientific Reports, 9(1), 4728. https://doi.org/10.1038/s41598-019-41176-3

Rodgers, J. L., Hughes, K., Kohler, H.-P., Christensen, K., Doughty, D., Rowe, D. C. i sur. (2001). Genetic infuence helps explain variation in human fertility outcomes: Evidence from recent behavioral and moleculargenetic studies. Current Directions in Psychological Science, 10, 184-188.

Rogowska, A. M., Tofel, M., Zmaczyńska-Witek, B. i Kardasz, Z. (2020). The relationship of number of sexual partners with personality traits, age, gender and sexual identification. Psychology and Sexuality, 1-18.

Rushton, J. P. (1985). Differential K theory: The sociobiology of individual and group differences. Personality and Individual Differences, 6(4), 441-452. https://doi.org/10.1016/0191-8869(85)90137-0

Saklofske, D. H., Austin, E. J., Rohr, B. A. i Andrews, J. J. (2007). Personality, emotional intelligence and exercise. Journal of Health Psychology, 12(6), 937-948. https://doi.org/10.1177/1359105307082458

Schiralli, K., Brazil, K. J., Franklin P., Spadafora, N. i Al-Jbouri, E. (2019). Evolutionary Personality Psychology. U T.Shackelford i V., Weekes-Shackelford (Ur.) Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-16999-6_672-1

Sefcek J., Black C. i Wolf P. (2015). Evolutionary Perspectives of Personality. U V. Zeigler-Hill, L. Welling i T. Shackelford (Ur.), Evolutionary Perspectives on Social Psychology (str. 465-477). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-12697-5_35

Tinbergen, N. (1963). On aims and methods of ethology. Zeitschrift fur Tierpsychologie, 20, 410-433.

Tooby, J. i Cosmides, L. (1990). On the universality of human nature and the uniqueness of the individual: The role of genetics and adaptation. Journal of Personality, 58, 17-67.

Zahavi, A. (1975). Mate selection: A selection for a handicap. Journal of Theoretical Biology, 53, 205-213.

Ličnost kao prediktor prilagodbe na pandemiju

Nikolina Vukšić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-5616-618X

SAŽETAK

ključne riječi: koronavirus, ličnost, pandemija, prilagodba, psihičko zdravlje, zdravstvene mjere

Pandemija koronavirusa jak je situacijski utjecaj koji mnogima predstavlja izvor svakodnevnog stresa i zabrinutosti. Razlike u doživljavanju i ponašanju tijekom pandemije dijelom su uzrokovane razlikama u ličnosti. Stoga su se mnoga aktualna istraživanja usmjerila na povezanost osobina ličnosti s ishodima poput pridržavanja zdravstvenih mjera, zabrinutosti i prilagodbe na *lockdown*. Otpornije osobe bolje se prilagođavaju na *lockdown*, a osobine ličnosti u podlozi te bolje prilagodbe, odnosno veće otpornosti, jesu visoka savjesnost i ekstraverzija te niski neuroticizam. U većini se istraživanja savjesnost pokazuje najboljim prediktorom poštivanja zdravstvenih mjera, pri čemu savjesnije osobe ujedno izvještavaju o više pripremnih ponašanja. Ekstravertiranije osobe pak izvještavaju o više teškoća s održavanjem fizičke distance i o smanjenoj subjektivnoj dobrobiti, no optimističnije su oko procjene trajanja pandemije. Više razine neuroticizma i osobina mračne trijade predviđaju niži stupanj pridržavanja zdravstvenih mjera, pri čemu su osobe visoko na neuroticizmu ujedno i zabrinutije. Iako je u nekim istraživanjima pronađen porast simptoma narušenog psihičkog zdravlja u vrijeme pandemije, osobe s postojećom dijagnozom psihičkih poremećaja ne pokazuju nužno veći porast simptoma od nekliničke populacije. U ovome su radu predstavljena najnovija istraživanja o pov-

ABSTRACT

key words: adaptation, coronavirus, health measures, mental health, pandemic, personality

The coronavirus pandemic, as a strong situational factor, causes daily stress and concern for many people. Differences in feelings and behavior during stressful situations are associated with differences in personality traits. Thus, recent research has focused on the association between personality and outcomes such as complying with health measures, worrying, and adjusting to lockdown. Higher resilience, underlined by high conscientiousness, high extraversion, and low neuroticism, predicted better adjustment to lockdown. Most studies showed conscientiousness as the best predictor of compliance with health measures, but it was also associated with supply stockpiling. Highly extraverted people reported more difficulties in maintaining physical distancing and lower subjective well-being but also higher levels of optimism about the duration of the pandemic. Higher levels of neuroticism and the dark triad traits predicted lower adherence to health measures, while people high on neuroticism also worried more. Although some studies have found an increase in mental health symptoms during the pandemic, people with pre-existing diagnoses were not necessarily more vulnerable than non-clinical populations. This paper outlines the latest research on the association between personality traits and different outcomes during this pandemic. It also presents

ezanosti osobina ličnosti s različitim ishodima u vrijeme pandemije te istraživanja o psihičkim simptomima tijekom pandemije i implikacije za buduća istraživanja.

findings on mental health symptoms during the pandemic and implications for future research.

UVOD

Prvi slučaj koronavirusa zabilježen je krajem 2019. godine u kineskom gradu Wuhanu kao ozbiljna upala pluća (Clark i sur., 2020; Shiina i sur., 2020). Nekoliko mjeseci kasnije, točnije 11. ožujka 2020., ravnatelj Svjetske zdravstvene organizacije proglasio je globalno stanje pandemije (Svjetska zdravstvena organizacija, 2020a). Do pisanja ovog članka, u svijetu je zabilježeno više od 130 milijuna oboljelih, od kojih je skoro tri milijuna preminulo (Worldometers, 2021). Iako ubrzano širenje virusa ugrožava ponajprije fizičko zdravlje, i psihičko zdravlje mnogih pati. Tako je u istraživanju Wang i suradnika (2020) utvrđeno da je tijekom prve faze pandemije više od polovice ispitanih ljudi u Kini bilo pod umjerenim ili ozbiljnim psihološkim stresom, dok je jedna trećina imala anksiozne simptome. Depresivne i anksiozne simptome osjećala je i talijanska populacija (Moccia i sur., 2020), a gotovo polovica sudionika istraživanja „Kako smo?“ u Hrvatskoj također je izvijestila o simptomima depresije, anksioznosti i/ili stresa (Jokić-Begić i sur., 2020). Takvi su nalazi očekivani s obzirom na to da su ljudi i u vrijeme epidemija SARS-a, ebole i svinjske gripe izvještavali o narušenijem psihičkom zdravlju, dok su se kod nekih čak pojavili i simptomi posttraumatskog stresnog poremećaja (Brooks i sur., 2020).

Ljudi se međusobno razlikuju po stupnju zabrinutosti u situaciji pandemije (Aschwanden i sur., 2020) i po stupnju u kojem poštuju propisane zdravstvene mjere (Carvalho i sur., 2020). Primjerice, pokazuje se da se starije osobe i žene više brinu oko trenutne pandemije (Shook i sur., 2020; Morales-Vives i sur., 2020). Starije osobe i muškarci manje poštuju preventivne zdravstvene mjere (Aschwanden i sur., 2020; Clark i sur., 2020; Shook i sur., 2020). Uz to, žene izvještavaju o više psihičkih smetnji tijekom pandemije u odnosu na muškarce (Wang i sur., 2020). Osim sociodemografskih karakteristika, moguće je da su s prilagodbom na pandemiju povezane i osobine ličnosti. Postavlja se pitanje predviđaju li one kako će se ljudi nositi s trenutnom pandemijom, odnosno predstavljaju li zaštitne ili rizične faktore, i ako da, u kojoj mjeri.

Ličnost se odnosi na organizirani skup svih karakteristika neke osobe koje na jedinstven način utječu na njezine emocije, kognicije, motivaciju i ponašanje (Gupta i Parimal, 2020). Najšire prihvaćen model ličnosti jest petofaktorski model, čiji su autori Costa i McCrae (1988), koji kao osobine ličnosti definira neuroticizam, ugodnost, savjesnost, ekstraverziju i otvorenost prema iskustvu. Na temelju poznatih korelata ovih osobina, mogu se postaviti neka predviđanja o tome kako će one korelirati s različitim ishodima povezanim s pandemijom, poput poštivanja zdravstvenih mjera, zabrinutosti i subjektivne dobrobiti. Općenito govoreći, odgovorna zdravstvena ponašanja pozitivno su pov-

ezana sa savjesnosti i ugodnosti, a negativno s neuroticizmom (Shook i sur., 2020). Neuroticizam također predviđa neadaptivne načine suočavanja sa stresom (John i sur., 2008), a osobe više na skali neuroticizma zabrinute su i kada nije prisutna stvarna prijetnja (McCrae, 1990). Ekstravertiranije osobe procjenjuju svoj život boljim, imaju veću samoefikasnost (Soto, 2015) i doživljavaju više ugodnih emocija (Larsen i Buss, 2005). Osobe visoko na skali otvorenosti pak imaju izraženu maštu, nove ideje i smisao za estetiku (John i sur., 2008). Na temelju ovih općenitih nalaza o osobinama ličnosti i ponašanju, možemo pretpostaviti da će se savjesnije i ugodnije osobe više pridržavati zdravstvenih mjera, dok će ekstravertiranije osobe pozitivnije prihvatiti pandemiju i potencijalno razviti uspješnije strategije nošenja s trenutnom pandemijom. Pojedinci koji izjavljuju o višim razinama neuroticizma, vjerojatno će se lošije prilagoditi na pandemiju i manje se pridržavati mjera. Isto tako, osobe visoko na neuroticizmu mogle bi izvještavati o većem stresu za vrijeme pandemije. Osobe visoko na otvorenosti možda će se lošije nositi s pandemijom s obzirom na svoju potrebu za stvaranjem i avanturama, ali s druge strane postoji mogućnost da će im tijekom razdoblja smanjene socijalne interakcije biti lakše jer mogu pobjeći u svoju maštu.

Drugi model osobina ličnosti koji je također korišten u istraživanjima prilagodbe na pandemiju poznat je pod nazivom *Mračna trijada*, a obuhvaća tri osobine: subkliničku psihopatiju, narcizam i makijavelizam (Paulhus i Williams, 2002). Osobe visoko na dimenziji psihopatije obično su impulzivne i egocentrične (Hare, 1996), one koje su više na dimenziji narcizma imaju povećanu potrebu za osjećajem grandioznosti i potvrđivanjem od strane drugih (Preti i sur., 2020), dok su osobe visoko na makijavelizmu često cinične i manipulativne (Paulhus i Williams, 2002). Sve tri osobine mračne trijade uključuju emocionalnu hladnoću, agresiju i zlonamjerna socijalna ponašanja (Paulhus i Williams, 2002) te su povezane s nižom empatijom (Jonason i sur., 2013). Stoga bismo kod osoba koje postižu visoke rezultate na ovim osobinama također mogli očekivati lošiju prilagodbu i slabije pridržavanje propisanih zdravstvenih mjera, kojima je suštinski u cilju zaštititi druge ljude. Cilj ovog rada jest sažeti rezultate iz dosadašnjih istraživanja koja su ispitala povezanost osobina ličnosti s različitim načinima doživljavanja i ponašanja za vrijeme pandemije koronavirusa. Obuhvaćeni su nalazi o poštivanju zdravstvenih mjera, gomilanju zaliha te razlikama u subjektivnom doživljaju pandemije i prilagodbi na *lockdown*.

POŠTIVANJE ZDRAVSTVENIH MJERA

Virus SARS-CoV-2 širi se velikom brzinom, i to kapljičnim putem (kašljanjem i kihanjem), zbog čega stručnjaci potiču na pridržavanje preventivnih zdravstvenih mjera, poput čestog pranja ruku, nošenja maski za lice i održavanja fizičke udaljenosti (SZO, 2020b). U istraživanjima za vrijeme pandemije se pokazalo kako neke osobine ličnosti iz petofaktorskog modela predviđaju veće pridržavanje mjera, neke manje, dok su za neke osobine zaključci nekonzistentni. Najboljim prediktorom pridržavanja zdravstvenih mjera najčešće se pokazuje savjesnost (Aschwanden i sur.,

2020; Brouard i sur., 2020; Carvalho i sur., 2020). Naime, savjesnije osobe u pandemiji više paze na čistoću, sklonije su održavanju fizičke udaljenosti, izbjegavaju se dodirivati po licu, češće koriste dezinfekcijska sredstva (Aschwanden i sur., 2020) i općenito bolje održavaju higijenu (Blagov, 2020). Uz savjesnost, visoka ugodnost također je osobina koja predviđa veći stupanj pridržavanja mjera – osobe visoko na ugodnosti više peru ruke, sklonije su održavanju fizičke distance i koriste dezinfekcijska sredstva (Aschwanden i sur., 2020). U nekim se istraživanjima ugodnost čak pokazuje boljim prediktorom pridržavanja mjera od savjesnosti (Blagov, 2020; Zajenkowski i sur., 2020), što je u skladu s ranijim nalazima koji pokazuju da osobe visoko na dimenziji ugodnosti iskazuju najmanje rizičnih zdravstvenih ponašanja u usporedbi s ostalim osobinama petofaktorskog modela (Vollrath i sur., 1999). Zajenkowski i suradnici (2020) pretpostavljaju da se osobe visoko na ugodnosti više pridržavaju zdravstvenih mjera zbog sklonosti prosocijalnom ponašanju, odnosno percepcije da štite druge ljude pridržavajući se mjera, i spremnosti za žrtvovanjem vlastitog komfora u svrhu pomaganja drugima.

Ekstraverzija se, za razliku od savjesnosti i ugodnosti, pokazuje nekonzistentnim prediktorom pridržavanja zdravstvenih mjera. S jedne strane, visoka ekstraverzija predviđa češće pranje ruku, korištenje dezinfekcijskih sredstava, izbjegavanje dodirivanja lica i češće nošenje maske za lice (Aschwanden i sur., 2020). No kada je riječ o održavanju fizičke distance, Aschwanden i suradnici (2020), Blagov (2020) te Carvalho i suradnici (2020) izvještavaju da su više razine ekstraverzije povezane sa slabijim pridržavanjem te mjere, dok nalazi Shooka i suradnika (2020) sugeriraju upravo suprotno. Kako su ova istraživanja provedena u prvom valu pandemije, možemo pretpostaviti da ljudi tada još nisu shvatili ozbiljnost situacije i da bi se u ovom trenutku ekstraverti možda ipak više pridržavali mjere fizičke distance nego ranije. Nakon ekstraverzije, treba spomenuti i otvorenost k iskustvu. Osobe visoko na otvorenosti više se pridržavaju mjere fizičke distance i pojačano čiste (Aschwanden i sur., 2020; Stadler i sur., 2020).

Viša razina neuroticizma, iako u nekim istraživanjima povezana s održavanjem veće fizičke distance i pojačanom higijenom (Abdelrahman, 2020; Blagov, 2020), ipak u većini istraživanja predviđa slabije pridržavanje propisanih mjera (Aschwanden i sur., 2020; Bogg i Milad, 2020; Brouard i sur., 2020; Stadler i sur., 2020). Prosječna korelacija neuroticizma i pridržavanja zdravstvenih mjera iz nekoliko istraživanja provedenih za vrijeme pandemije iznosi $r = -.15$ (Aschwanden i sur., 2020). Ovaj nalaz je u skladu s literaturom; naime poznato je da se osobe visoko na neuroticizmu više upuštaju u rizična zdravstvena ponašanja (Vollrath i sur., 1999). Osim neuroticizma, i visoki rezultati na sve tri osobine mračne trijade predviđaju niži stupanj pridržavanja mjera (Zajenkowski i sur., 2020; Blagov, 2020). Osobe visoko na psihopatiji možda se manje pridržavaju zdravstvenih mjera jer im je manje stalo do toga hoće li zaraziti druge ljude (Zajenkowski i sur., 2020). Osobama visoko na makijavelizmu fizička distanca pak može kočiti zadovoljavanje potrebe za superiornošću u društvu (Zajenkowski i sur., 2020), dok je osobama visoko na narcizmu možda otežano zadovoljavanje potrebe za odobravanjem zbog manje socijalnih kontakata (Preti i sur., 2020). No niti ovaj nalaz nije jednoznačan jer Blagov (2020) ne pronalazi značajnu povezanost narcizma i pridržavanja mjera. Razvidno je da je potrebno još istraživanja kako bi se utvrdili procesi u podlozi povezano-

sti ovih osobina ličnosti s pridržavanjem mjera tijekom pandemije, no moguće je pretpostaviti da se ljudi visoko na ovim osobinama osjećaju ugroženima i da namjerno protestiraju protiv zdravstvenih mjera.

Iako navedeni nalazi ukazuju na povezanost između ličnosti i pridržavanja mjera, ljudi često nečije ponašanje u prevelikoj mjeri pripisuju njegovim osobinama, zanemarujući utjecaj socijalne situacije u kojoj se ta osoba nalazi. Ovaj se poznati fenomen naziva osnovnom atribucijskom pogreškom (Aronson i sur., 2005). U jakoj situaciji kao što je pandemija koronavirusa, osobine ličnosti možda ne igraju tako veliku ulogu u ponašanjima ljudi (Mischel i Shoda, 1995; 1998), odnosno ako se svi pridržavaju mjera, pridržavat ćemo ih se i mi, neovisno o našim osobinama ličnosti. U nekim se istraživanjima upravo pokazalo da percepcija situacije više predviđa pridržavanje mjera od osobina ličnosti (Clark i sur., 2020; Zajenkowski i sur., 2020). Primjerice, osobe koje pandemiju percipiraju negativnije, u većem se stupnju pridržavaju mjera (Zajenkowski i sur., 2020). Uz percepciju pandemije relevantni su i stavovi prema samim mjerama. Tako su ljudi koji su smatrali propisane zdravstvene mjere uspješnim metodama izbjegavanja bolesti izvještavali o većem pridržavanju mjera u odnosu na one koji mjere nisu smatrali efikasnima (Clark i sur., 2020). Zabrinutost za vlastito zdravlje također predviđa veći stupanj pridržavanja mjera (Clark i sur., 2020). Dakle, stav o propisanim zdravstvenim mjerama, kao i zabrinutost za vlastito zdravlje, bolje su predviđali pridržavanje mjera od osobina ličnosti. Iz toga proizlazi kako je stupanj pridržavanja preventivnih zdravstvenih mjera moguće povećati na način da se istakne njihova efikasnost. Drugim riječima, važno je poboljšati stav prema pridržavanju mjera. Uz to, mogla bi se istaknuti i važnost brige za vlastito zdravlje. Još jedan od načina na koje bi se moglo poboljšati pridržavanje mjera i potaknuti percepciju virusa kao opasnog jest i induciranje emocije gađenja – averzija i gađenje prema patogenima u istraživanju Shook i suradnika (2020) u većoj su mjeri predviđali pridržavanje zdravstvenih mjera nego osobine ličnosti iz petofaktorskog modela.

GOMILANJE ZALIHA

Početkom *lockdowna* svjedočili smo paničnom kupovanju hrane i različitih potrepština, posebice toaletnog papira. Neki su proizvođači tako izvijestili o profitu od čak 700% u periodu od samo mjesec dana (Redaktionsnetzwerk Deutschland, 2020). Dva su istraživanja redom ispitala povezanost osobina ličnosti s pripremnim ponašanjima (kupnjom toaletnog papira, dezinfekcijskih sredstava, hrane i sl.; Aschwanden i sur., 2020) i s gomilanjem zaliha (pretjeranim kupovanjem navedenih potrepština; Garbe i sur., 2020), pri čemu su rezultati vezani uz osobinu savjesnosti osobito zanimljivi. S jedne strane, Garbe i suradnici (2020) pronašli su pozitivnu povezanost – osobe visoko na savjesnosti kupovale su više zaliha te su ih kupovali češće. Iako ovaj nalaz autori objašnjavaju time da su savjesni pojedinci organizirani pa stoga više kupuju, istovremeno iskazuju i zbunjenost jer je očekivano da će upravo savjesni pojedinci imati bolju sposobnost kontrole impulzivnih ponašanja te će stoga biti manje skloni prekomjernom kupovanju zaliha. Visoka savjesnost posebice dolazi do izražaja kod starijih od 65 godina koji

su skloniji prekomjernijoj kupovini od mlađe populacije visoko na savjesnosti (Aschwanden i sur. 2020). S druge strane, Aschwanden i suradnici (2020), uz kontrolu ostalih osobina ličnosti, nalaze da je savjesnost povezana s manje pripremnih ponašanja. Za ovaj je nalaz primarno bila zaslužna faceta odgovornosti – savjesni pojedinci žele da potrepština bude dovoljno i za druge. Ovi nekonzistentni nalazi možda su rezultat različite operacionalizacije ispitivanih varijabli – upitno je jesu li gomilanje zaliha i pripremna ponašanja ekvivalenti, odnosno u kojem trenutku pripremno ponašanje postaje gomilanje pa je potrebno detaljnije istražiti ove fenomene. Zanimljivo bi bilo ispitati i povezanost kupnje zaliha sa psihoanalitičkom teorijom Sigmunda Freuda (1908). On naime definira *analni tip ličnosti* kao uredne, čiste, škrte i tvrdoglave osobe kod kojih je izražena želja za kontrolom (John i sur., 2008). Možda je u podlozi ponašanja osoba koje su visoko na savjesnosti njihova želja za kontrolom i perfekcionizam.

Osim savjesnosti, pripremu zaliha predviđa i ekstraverzija, i to u svim dobnim skupinama (Aschwanden i sur., 2020). Ekstraverti su izvještavali o učestalijoj kupnji maski za lice, toaletnog papira, dezinfekcijskih sredstava i hrane. Autori smatraju da ekstraverti možda na taj način postižu emocionalnu regulaciju koja im pruža osjećaj sigurnosti u ovoj pandemiji.

SUBJEKTIVNI DOŽIVLJAJ PANDEMIJE

U nekim se istraživanjima pokazalo da osobine ličnosti predviđaju različite načine doživljavanja trenutne pandemije. Primjerice, osobe visoko na ekstraverziji procjenjuju kako će trenutna situacija proći brže (Aschwanden i sur., 2020) i u njoj vide više prilika za socijalne aktivnosti (Zajenkowski i sur., 2020), dok osobe visoko na neuroticizmu pandemiju percipiraju negativnije (Zajenkowski i sur., 2020; Kroencke i sur., 2020) i procjenjuju kako će ona trajati duže (Aschwanden i sur., 2020).

Neuroticizam u trenutnoj pandemiji najviše od svih osobina ličnosti petofaktorskog modela predviđa zabrinutost za zdravlje i odnose s drugima (Aschwanden i sur., 2020). Zabrinutost i pesimizam nisu neočekivani za osobe visoko na dimenziji neuroticizma. Naime, istraživanja su pokazala kako te osobe doživljavaju više kroničnog negativnog afekta (Kroencke i sur., 2020) i negativnije reagiraju na svakodnevne stresne situacije (Hisler i sur., 2020). Lošiju prilagodbu na pandemiju kod osoba s izraženijim neuroticizmom možda može objasniti i njihova smanjena sposobnost nošenja s akutnim stresom (Penley i sur., 2002). Ipak, visoka zabrinutost uz istovremeno slabije poštivanje mjera kod osoba visoko na neuroticizmu može biti iznenađujuća jer se veća zabrinutost u nekim istraživanjima pokazala prediktorom većeg pridržavanja mjera (Clark i sur., 2020; Shook i sur., 2020). Ovakvi kontradiktorni nalazi mogli bi djelomično biti rezultat toga što ne postoji jedinstveni upitnik pridržavanja zdravstvenih mjera, već se u različitim istraživanjima koriste različite čestice koje možda zahvaćaju različita specifična ponašanja ili razine općenitosti ponašanja. Nadalje, istraživanje Vollrath i suradnika (1999) pokazalo je kako se osobe visoko na neuroticizmu ipak više brinu za svoje zdravlje, neovisno o tome ponašaju li se zdravstveno odgovorno ili ne, pa je stoga potrebno dodatno istražiti ovaj fenomen.

Za vlastito su zdravlje tijekom pandemije najviše zabrinute os-

obe koje su istovremeno visoko na neuroticizmu i nisko na savjesnosti (Aschwanden i sur., 2020). Moguće je da se te osobe ne pridržavaju zdravstvenih mjera pa su zato više u strahu. Od praktične je važnosti njima naglasiti efikasnost zdravstvenih mjera u suzbijanju bolesti i podučiti ih uspješnim strategijama suočavanja s problemima kako bi se smanjila zabrinutost. Shook i suradnici (2020) pronašli su veću zabrinutost i kod osoba visoko na otvorenosti, a slično tomu Aschwanden i suradnici (2020) nalaze da otvorenost najviše od svih osobina ličnosti predviđa zabrinutost za posao, novac i ekonomiju. Moguće je da osobe koje postižu visoke rezultate na dimenziji otvorenosti žele stvarati (npr. otvoriti vlastiti obrt), što im trenutna situacija ne dopušta, pa su zato i u većem strahu od ekonomske krize. Veću brigu za osobne financije predviđa i ekstraverzija, bez obzira na optimističnije procjene trajanja pandemije (Aschwanden i sur., 2020). No, briga ekstraverata nije isto što i pesimizam neurotičnih osoba – zabrinutost ekstraverata možda je realan odgovor na pandemiju (Aschwanden i sur., 2020). Iako optimistični u pogledu procjene trajanja pandemije, osobe visoko na ekstraverziji u trenutnoj su pandemiji izvještavali o smanjenoj subjektivnoj dobrobiti (Gupta i Parimal, 2020) i većem strahu od usamljenosti (Aschwanden i sur., 2020). Ipak, ekstraverzija je u istraživanju na španjolskoj populaciji predviđala sreću i veće zadovoljstvo životom u vrijeme pandemije (Morales-Vives i sur., 2020). Moguće je da široka socijalna mreža ekstraverata donekle čuva njihovo psihičko zdravlje i pomaže im u nošenju s pandemijom (Morales-Vives i sur., 2020).

Kada se kontrolirao utjecaj dobi, rezultati o povezanosti zabrinutosti s osobinama ličnosti bili su ponešto drugačiji u populaciji starijih od 65 godina (Aschwanden i sur., 2020). Stariji koji su bili više na otvorenosti su bili više zabrinuti, a osobe visoko na ugodnosti procjenjivale su da će pandemija trajati duže. Općenito gledajući, osobine ličnosti u starijoj dobi bile su prediktivnije za sva ispitivana ponašanja (Aschwanden i sur., 2020). Ovi rezultati sugeriraju da se ličnost treba više uzeti u obzir u razmatranju ponašanja osoba koje spadaju u rizičnu skupinu starijih od 65 godina.

PRILAGODBA NA LOCKDOWN

Obavezni *lockdown* za mnoge je imao nepovoljne posljedice poput pojave depresivnih i anksioznih smetnji (Moccia i sur., 2020; Wang i sur, 2020). Ipak, dok određena situacija kod nekih ljudi može izazvati uznemirenost, drugi se pojedinci na istu situaciju bolje prilagođavaju (Oshio i sur., 2018). U podlozi tih razlika mogu biti upravo razlike u nekim osobinama ličnosti. Sposobnost prilagodbe pojedinca na opasne i prijeteće situacije naziva se otpornost (Masten i sur., 1999), a osobine ličnosti zajedničke otpornijim ljudima jesu niski neuroticizam te visoka savjesnost i visoka ekstraverzija (Grant i sur., 2009; Morales-Vives i sur., 2020; Oshio, 2018). Brooks i suradnici (2018) ističu upravo osobinu otpornosti kao zaštitni faktor u prilagodbi na neizvjesne situacije, zbog čega bi se otporniji ljudi trebali bolje nositi i s teškoćama u *lockdownu*. Morales-Vives i suradnici (2020) nalaze da su otporniji ljudi razvijali pozitivnije strategije nošenja s novom pandemijom, imali pozitivnije stavove o pandemiji te se bolje prilagodili na *lockdown*. Osim toga, bolje

su se nosili s neizvjesnošću situacije, imali su uspješnije rutine rada kod kuće te su koristili humor kako bi prevladali strah (Morales-Vives i sur., 2020). Jokić-Begić i suradnice (2020) također potvrđuju zaštitni efekt osobne otpornosti u očuvanju psihičkog zdravlja za vrijeme pandemije.

OSOBE SA PSIHIČKIM TEŠKOĆAMA

Zbog povećane razine stresa i neizvjesnosti, očekivano je da će većina ljudi tijekom pandemije doživjeti barem neki oblik prolaznih smetnji psihičkog zdravlja koje su uvjetovane promjenama u okolini, a pretpostavlja se da su posebno ranjive osobe koje već imaju dijagnozu psihičkog poremećaja. Istraživanje na hrvatskoj populaciji je pokazalo da su ljudi, koji su i prije pandemije imali narušeno psihičko zdravlje, tijekom pandemije doživljavali više psihičkih teškoća nego prije (Jokić-Begić i sur., 2020). U kineskoj populaciji, osobe oboljele od depresije, shizofrenije i bipolarnog afektivnog poremećaja izvještavale su o pogoršanju simptoma (Zhou i sur., 2020). Slično tomu, Fernández-Aranda i suradnici (2020) nalaze da je trećina osoba s dijagnosticiranim poremećajem hranjenja izvještavala o pogoršanju simptoma poremećaja u pandemiji, dok ih je čak 56% izvještavalo i o dodatnim anksioznim simptomima u odnosu na razdoblje prije pandemije.

Pan i suradnici (2020) su na nizozemskoj populaciji ispitali promjene u psihičkom zdravlju za vrijeme pandemije kod osoba oboljelih od depresivnog, anksioznog i opsesivno-kompulzivnog poremećaja te ih usporedili s nekliničkom populacijom. Sve tri skupine sudionika s dijagnosticiranim psihičkim poremećajima su izvijestile o većem strahu od pandemije i manjoj sposobnosti nošenja s trenutnom situacijom u odnosu na nekliničku populaciju. No iako su osobe s već dijagnosticiranim poremećajem imale više simptoma u apsolutnom smislu, razlika u simptomima prije i za vrijeme pandemije bila je veća kod nekliničke populacije. Dakle, čini se kako je kod osoba bez prethodne dijagnoze došlo do većeg porasta simptoma anksioznosti i depresije te osjećaja usamljenosti i zabrinutosti, dok je taj porast bio manji kod osoba s postojećom dijagnozom poremećaja. Štoviše, kod osoba s kroničnom psihičkom bolesti simptomi su se nakon pojave pandemije novog koronavirusa smanjili (Pan i sur., 2020). Jedno od objašnjenja koje autori nude jest da osobe s već postojećom dijagnozom tijekom pandemije mogu održavati svakodnevnu rutinu kod kuće, što im pruža osjećaj sigurnosti. Ovi rezultati ukazuju na to da se, iako će se osobe sa psihičkim poremećajem možda teže prilagoditi na pandemiju, njihovi simptomi u pandemiji ipak neće nužno povećati.

Preti i suradnici (2020) pretpostavljaju povezanost različitih klastera poremećaja ličnosti s različitim teškoćama u prilagodbi na pandemiju koronavirusa. DSM-5 razlikuje ukupno deset poremećaja ličnosti koji se klasificiraju u tri skupine ili klastera: ekscentrični, dramatični i anksiozni klaster (Begić, 2014). U klaster ekscentričnih poremećaja ubrajaju se paranoidni, shizoidni i shizotipni poremećaj ličnosti; u klaster dramatičnih poremećaja granični, narcistički, histrionski i antisocijalni poremećaj ličnosti, dok u anksioznom klasteru nalazimo izbjegavajući, ovisni i opsesivno-kompulzivni poremećaj ličnosti. Osobe iz klastera ekscentričnih poremećaja ličnosti obično su introvertirane, emocional-

no udaljene i pojačano osjetljive na moguće prijetnje. S obzirom da inače izbjegavaju socijalne kontakte, autori pretpostavljaju da će ove osobe više poštivati i mjere tijekom pandemije, ali da će se njihovi društveni odnosi pogoršati (Preti i sur., 2020). Klaster dramatičnih poremećaja ličnosti obuhvaća osobe koje imaju teškoća u regulaciji emocija i čije ponašanje može biti nepredvidljivo, a odnosi s drugima nestabilni. Takve su osobe često impulzivnije te bi se stoga moglo očekivati da se neće odgovorno pridržavati zdravstvenih mjera. Slično kao kod ekstraverata, osobama u ovom klasteru moglo bi biti teško održati fizičku distancu zbog pojačane potrebe za pažnjom i odobravanjem drugih (Preti i sur., 2020). Kao što je ranije spomenuto, osobama s izraženijim narcizmom moglo bi biti izazovno zadovoljiti potrebu za odobravanjem i pohvalama u vrijeme kada je broj socijalnih kontakata sve manji. Osobe s dijagnozom iz trećeg klastera, anksioznih poremećaja ličnosti, imaju izraženije perfekcionističke tendencije i naginju anksioznim obrascima razmišljanja i ponašanja. Za njih Preti i suradnici (2020) stoga očekuju da će imati većih teškoća prilikom usvajanja novih rutina poput rada od kuće jer im je ustaljeni životni ritam narušen i kontrola nad situacijom smanjena. Isto tako, zbog svoje izraženije anksioznosti i zabrinutosti, u pandemiji će možda biti u većem strahu od ostalih.

IMPLIKACIJE ZA BUDUĆA ISTRAŽIVANJA

Buduća bi se istraživanja trebala više usmjeriti upravo na osobe s već dijagnosticiranim psihičkim poremećajima jer one predstavljaju potencijalno ranjiviju skupinu. Ipak, kada je riječ o osobama s dijagnozom psihičkog poremećaja, treba biti oprezan s pretpostavkom da će se njihovo stanje u pandemiji neminovno pogoršati jer su nalazi istraživanja raznoliki. U planiranju intervencija usmjerenih na očuvanje psihičkog zdravlja u kriznim situacijama stoga na umu treba imati rizične skupine, ali i činjenicu da opća populacija u prosjeku vjerojatno ima manje znanja o psihičkom zdravlju općenito te da se potencijalno manje vješto nosi sa psihičkim smetnjama od osoba koje su se s njima susrele ranije i posljedično naučile neke strategije suočavanja. Treba naglasiti i da su u nekoliko istraživanja žene imale više psihičkih smetnji od muškaraca (Moccia i sur., 2020; Morales-Vives i sur., 2020; Vindegaard i Benros, 2020; Wang i sur., 2020), što sugerira da je muški rod zaštitni faktor u prilagodbi na pandemiju. Jedno od mogućih objašnjenja ovog nalaza je da su žene u trenutnoj pandemiji morale preuzeti na sebe brojne uloge – rad od kuće, kućanske poslove, brigu oko djece i slično, što je moglo stvoriti dodatan stres i zabrinutost (Adisa i sur., 2021).

Također, u budućim bi istraživanjima bilo poželjno ispitati postoje li ljudi koji zbog svojih ponašanja češće šire virus, tzv. superširitelji virusa (eng. *super-spreaders*) i imaju li neke zajedničke karakteristike (Li i sur., 2020). Iako njihovo postojanje još nije potvrđeno (Shiina i sur., 2020), ne možemo zanemariti mogućnost da su to upravo one osobe koje se ne pridržavaju mjera – primjerice osobe visoko na neuroticizmu, nisko na savjesnosti i visoko na osobinama mračne trijade. Moguće je i da su superširitelji ekstraverti koji ne poštuju zabrane okupljanja i fizičku udaljenost.

Na kraju, zanimljivo bi bilo detaljnije istražiti osobine ličnosti lju-

di koji vjeruju u teorije zavjere. Jedno je istraživanje naime pokazalo da osobe koje se u većoj mjeri oslanjaju na intuiciju i imaju visok rezultat na impulzivnosti i religioznosti, u većoj mjeri vjeruju u teorije zavjere (Alper i sur., 2020). Također, Preti i suradnici (2020) smatraju kako će osobe iz klastera ekscentričnih poremećaja ličnosti vjerojatno češće vjerovati u teorije zavjere zbog svoje karakteristične sumnjičavosti. Ovo je područje još uvijek nedovoljno istraženo pa ostaje otvoreno pitanje o povezanosti teorija zavjere i osobina ličnosti.

ZAKLJUČAK

Do sada dostupna istraživanja pokazuju da visoko savjesne osobe češće poštuju propisane zdravstvene mjere, da osobe visoko na neuroticizmu češće pokazuju rizična zdravstvena ponašanja i pesimizam te da ekstraverti češće imaju optimističan stav po pitanju trajanja pandemije. Ekstraverti su u nešto povoljnijoj poziciji zbog svoga optimističnoga gledanja na situaciju, kao i zbog veće socijalne mreže koja im pomaže da se nose sa socijalnom izolacijom, no istovremeno se više boje usamljenosti. Vjerojatno najugroženije za pojavu simptoma narušenog psihičkog zdravlja, ali i za potencijalnu zarazu koronavirusom, jesu osobe visoko na neuroticizmu koje su istovremeno nisko na savjesnosti jer se najviše brinu, a najmanje poštuju zdravstvene mjere. Isto tako, osobe visoko na osobinama mračne trijade (makijavelizmu, neuroticizmu i psihopatiji), kao i osobe s već postojećom dijagnozom psihičkog poremećaja, vjerojatnije će imati nepovoljne psihološke posljedice zbog pandemije. Konačno, savjesnost je možda najjasniji zaštitni faktor u nošenju s pandemijom – savjesne osobe najviše se pridržavaju propisanih mjera, a manje se i brinu. No, ako su starije, savjesnije će osobe možda u većoj mjeri kupovati zalihe hrane i drugih potrepština. Stoga ličnost kod starijih osoba možda ima veću ulogu u prilagodbi na pandemiju.

Osobine ličnosti u određenoj mjeri predstavljaju rizičan ili zaštitni faktor u kontekstu zabrinutosti, pridržavanja mjera i ostalih ponašanja poput gomilanja zaliha. Ipak, treba uzeti u obzir da je pandemija novog virusa vrlo jaka situacija u kojoj dispozicijske karakteristike možda ne igraju tako veliku ulogu. Tome u prilog ide i činjenica da je povezanost osobina ličnosti s različitim ishodima u većini provedenih istraživanja niska, što sugerira da je velik postotak varijance još uvijek ostao neobjašnjen. Također, sva su provedena istraživanja korelacijska, što ukazuje samo na stupanj povezanosti, ali ne i na uzročno-posljedičnu vezu između osobina ličnosti i različitih ishoda u vrijeme pandemije.

Rane će psihološke intervencije možda biti najpotrebnije starijoj populaciji i osobama koje su nisko na savjesnosti, a visoko na neuroticizmu. Ranjivu skupinu predstavljaju i pojedinci s već postojećom dijagnozom psihičkog poremećaja, osobito žene. Intervencije su od ključne važnosti kada znamo da su psihičke smetnje uzrokovane epidemijom SARS-a kod nekih ljudi trajale mjesecima, pa čak i godinama nakon ukidanja obavezne fizičke distance (Liu i sur., 2012). Budući da nemaju svi ljudi s postojećim dijagnozama psihičkih poremećaja u pandemiji znatno više problema od nekliničke populacije, moguće je da su u podlozi poboljšanja simptoma kod osoba s dijagnosticiranim poremećajima neki drugi mehanizmi koje treba još istražiti.

LITERATURA

Adisa, T. A., Aiyenitaju, O. i Adekoya, O. D. (2021). The work-family balance of British working women during the COVID-19 pandemic. Journal of Work-Applied Management, 3(1), 2205-2062. https://doi.org/10.1108/JWAM-07-2020-0036

Alper, S., Bayrak, F. i Yilmaz, O. (2020). Psychological correlates of COVID-19 conspiracy beliefs and preventive measures: Evidence from Turkey. Current Psychology, https://doi.org/10.1007/s12144-020-00903-0

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

Aschwanden, D., Strickhouser, J. E., Sesker, A. A., Lee, H. J., Luchetti, M., Stephan, Y., Sutin, A. R. i Terracciano, A. (2020). Psychological and behavioural responses to coronavirus disease 2019: the role of personality. European Journal of Personality, 35(1), 51-66. https://doi.org/10.1002/per.2281

Ashton, C. M., Lee, K., Perugini, M., Szarota, P., de Vries, R. E., Di Blas, L., Boies, K. i De Raad, B. (2004). A six-factor structure of personality-descriptive adjectives: solutions from psycholexical studies in seven languages. Journal of Personality and Social Psychology, 86(2), 356-366. https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.2.356

Begić D. (2014). Psihopatologija. Medicinska naklada.
Blagov, P. S. (2020). Adaptive and dark personality traits in the COVID-19 pandemic: Predicting health-behavior endorsement and the appeal of public-health messages. Social Psychological and Personality Science. https://doi.org/10.1177/1948550620936439

Bogg, T., i Milad, E. (2020). Slowing the spread of COVID-19: Demographic, personality, and social cognition predictors of guideline adherence in a representative U.S. sample. PsyArXiv. https://doi.org/10.31234/osf.io/yc2gq - PREPRINT

Brooks, S. K., Webster, R. K., Smith, L. E., Woodland, L., Wessely, S., Greenberg, N. i Rubin, G. J. (2020). The psychological impact of quarantine and how to reduce it: rapid review of the evidence. The Lancet, 395, 912-920. https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30460-8

Brooks, S., Amlôt, R., Rubin, G. J. i Greenberg, N. (2018). Psychological resilience and post-traumatic growth in disaster-exposed organisations: overview of the literature. Journal of the Royal Army Medical Corps, 166, 52-56. https://doi.org/10.1136/jramc-2017-000876

Brouard, S., Vasilopoulos, P. i Becher, M. (2020). Sociodemographic and psychological correlates of compliance with the Covid-19 public health measures in France. Canadian Journal of Political Science, 53, 253-258. https://doi.org/10.1017/s0008423920000335

Carvalho, L. F., Pianowski, G. i Gonçalves, A. P. (2020). Personality differences and COVID-19: are extroversion and conscientiousness personality traits associated with engagement with containment measures? Trends in Psychiatry and Psychotherapy, 42, 179-184. https://doi.org/10.1590/2237-6089-20 20-0029

Clark, C., Davila, A., Regis, M. i Kraus, S. (2020). Predictors of COVID-19 voluntary compliance behaviors: An international investigation. Global Transitions, 2, 76-82. https://doi.org/10.1016/j.glt.2020.06.003

Costa P. T., Jr. i McCrae, R. R. (1988). From catalog to classification: Murray's needs and the five-factor model. Journal of Personality and Social Psychology, 55(2), 258-265. https://doi.org/10.1037/0022-3514.55.2.258

Fernández-Aranda, F., Casas, M., Claes, L., Bryan, D. C., Favaro, A., Granero, R., Gudiol, C., Jiménez-Murcia, S., Karwautz, A., Le Grange, D., Menchón, J. M., Tchanturia, K. i Treasure, J. (2020). COVID-19 and implications for eating disorders. European Eating Disorders Review, 28, 239-245. https://doi.org/10.1002/erv.2738

Freud, S. (1908). Character und Analerotik. Psychiatrisch-Neurologische Wochenschrift, 9(52), 465-7.

Garbe, L., Rau, R. i Toppe, T. (2020). Influence of perceived threat of Covid-19 and HEXACO personality traits on toilet paper stockpiling. PLOS One, 15(6), e0234232. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0234232

Grant, S., Langan-Fox, J. i Anglim, J. (2009). The big five traits as predictors of subjective and psychological well-being. Psychological Reports, 105, 205-231. https://doi.org/10.2466/PR0.105.1.205-231

Gupta, K. i Parimal, B. S. (2020). Relationship between personality dimensions and psychological well-being among university students during pandemic lockdown. The Journal of Global Resources, 6(01a), 10-19. https://doi.org/10.46587/JGR.2020.v06si01.002

Hare, R. D. (1996). Psychopathy. Criminal Justice and Behavior, 23(1), 25-54. https://doi.org/10.1177/0093854896023001004

Hisler, G. C., DeHart, T., Krizan, Z. i Wright, A. G. (2020). Neuroticism as the intensity, reactivity, and variability in day-to-day affect. Journal of Research in Personality, 87, 103964. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2020.103964

John, O. P., Cervone, D. i Pervin, L. A. (2008). Psihologija ličnosti: Teorije i istraživanja. Školska knjiga.

Jonason, P., Lyons, M., Bethell, E. J. i Ross, R. (2013). Different routes to limited empathy in the sexes: Examining the links between the Dark Triad and

empathy. Personality and Individual Differences, 54, 572-576. https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.11.009

Jokić-Begić, N., Hromatko, I., Jurin, T., Kamenov, Ž., Keresteš, G., Kuterovac Jagodić, G., Lauri Korajlija, A., Maslić Seršić, D., Mehulić, J., Mikac, U., Tadinac, M., Tomas, J. i Sangster Jokić, C. (2020). Preliminarni rezultati istraživačkog projekta Kako smo? Život u Hrvatskoj u doba korone. https://web2020.ffzg.unizg.hr/covid19/2020/06/18/predstavljeni-rezultati-istrazivanja-kako-smo/

Kroencke, L., Geukes, K., Utesch, T., Kuper, N. i Back, M. (2020). Neuroticism and emotional risk during the COVID-19 pandemic. PsyArXiv. https://doi.org/10.31234/osf.io/8c6nh – PREPRINT

Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2005). Psihologija ličnosti. Naklada Slap.

Li, Y. K., Peng, S., Li, L. Q., Wang, Q., Ping, W., Zhang, N. i Fu, X. N. (2020). Clinical and transmission characteristics of covid-19 - a retrospective study of 25 cases from a single thoracic surgery department. Current Medical Science, 40(2), 1-6. https://doi.org/10.1007/s11596-020-2176-2

Liu, X., Kakade, M., Fuller, C. J., Fan, B., Fang, Y., Kong, J., Guan, Z. i Wu, P. (2012). Depression after exposure to stressful events: lessons learned from the severe acute respiratory syndrome epidemic. Comprehensive Psychiatry, 53, 15-23. https://doi.org/10.1016/j.comppsych.2011.02.003

Masten, A. S., Best, K. M. i Garmezy, N. (1990). Resilience and development: Contributions from the study of children who overcome adversity. Development and Psychopathology, 2(4), 425. https://doi.org/10.1017/s0954579400005812

McCrae, R. R. (1990). Controlling neuroticism in the measurement of stress. Stress Medicine, 6(3), 237-241. https://doi.org/10.1002/smi.2460060309

Mischel, W. i Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. Psychological Review, 102, 246-268. https://doi.org/10.1037/0033-295X.102.2.246

Mischel, W. i Shoda, Y. (1998). Reconciling processing dynamics and personality dispositions. Annual Review of Psychology, 49, 229-258. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.49.1.229

Moccia, L., Janiri, D., Pepe, M., Dattoli, L., Molinaro, M., De Martin, V., Chieffo, D., Janiri, L., Fiorillo, A., Sani, G. i Di Nicola, M. (2020). Affective temperament, attachment style, and the psychological impact of the COVID-19 outbreak: an early report on the Italian general population. Brain, Behavior, and Immunity, 87, 75-79. https://doi.org/10.1016/j.bbi.2020.04.048

Morales-Vives, F., Dueñas, J. M., Vigil-Colet, A. i Camarero-Figuerola, M. (2020). Psychological Variables Related to Adaptation to the COVID-19 Lockdown in Spain. Frontiers in Psychology, 11, 565634. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.565634

Pan, K. Y., Kok, A. A. L., Eikelenboom, M., Horsfall, M., Jörg, F., Luteijn, R. A., Rhebergen, D., van Oppen, P., Giltay, E. J. i Penninx, B. W. J. H. (2020). The mental health impact of the COVID-19 pandemic on people with and without depressive, anxiety, or obsessive-compulsive disorders: a longitudinal study of three Dutch case-control cohorts. The Lancet Psychiatry, 8(2), 121-129. https://doi.org/10.1016/s2215-0366(20)30491-0

Paulhus, D. L. i Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. Journal of Research in Personality, 36(6), 556-563. https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6

Penley. J. A., Tomaka, J. i Wiebe, J. S. (2002). The association of coping to physical and psychological health outcomes: a meta-analytic review. Journal of Behavioral Medicine, 25(6), 551-603. https://doi.org/10.1023/a:1020641400589

Preti, E., Di Pierro, R., Fanti, E., Madeddu, F. i Calati, R. (2020). Personality Disorders in Time of Pandemic. Current Psychiatry Reports, 10, 22(12), 80. https://doi.org/10.1007/s11920-020-01204-w/

Redaktionsnetzwerk Deutschland. (26. ožujka 2020). Wegen Hämsterkaufen: Handel macht 700 Prozent mehr Umsatz mit Klopapier.https://www.rnd.de/wirtschaft/corona-hamsterkaufe-700-prozent-mehr-umsatz-wegen-klopapier-KOFBY7XPC4Z57ZXZ3WELX4A24E.html

Shiina, A., Niitsu, T., Kobori, O., Idemoto, K., Hashimoto, T., Sasaki, T., Igarashi, Y., Shimizu, E., Nakazato, M., Hashimoto, K. i Iyo, M. (2020). Relationship between perception and anxiety about COVID-19 infection and risk behaviors for spreading infection: A national survey in Japan. Brain, Behavior and Immunity - Health, 6, 100101. https://doi.org/10.1016/j.bbih.2020.100101

Shook, N., Sevi, B., Lee, J., Fitzgerald, H. N. i Oosterhoff, B. (2020). Who's listening? Predictors of concern about COVID-19 and preventative health behaviors. PsyArXiv. https://doi.org/10.31234/osf.io/c9rfg – PREPRINT

Soto, C. J. (2015). Is happiness good for your personality? Concurrent and prospective relations of the big five with subjective wellbeing. Journal of Personality, 83, 45-55. https://doi.org/10.1111/jopy.12081

Stadler, M., Niepel, C., Botes, E., Dörendahl, J., Krieger, F. i Greiff, S. (2020). Individual psychological responses to the SARS-CoV-2 pandemic: Different clusters and their relation to risk-reducing behavior. PsyArXiv. https://doi.org/10.31234/osf.io/k8unc – PREPRINT

Svjetska zdravstvena organizacija. (2020a). Coronavirus disease 2019 (COVID-19) Situation Report – 51. World Health Organization. https://who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200311-sitrep-51-covid-19.pdf&usg=AOvVaw1oarjuQqotu0PJC4G71v0Z/

Svjetska zdravstvena organizacija. (2020b). Coronavirus disease 2019 (COVID-19) Situation Report – 66. World Health Organization. https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200326-sitrep-66-covid-19.pdf?sfvrsn=9e5b8b48_2/

Vindegaard, N. i Benros, M. E. (2020). COVID-19 pandemic and mental health consequences: Systematic review of the current evidence. Brain, Behavior, and Immunity, 89, 531-542. https://doi.org/10.1016/j.bbi.2020.05.048

Vollrath, M., Knoch, D., i Cassano, L. (1999). Personality, risky health behaviour, and perceived susceptibility to health risks. European Journal of Personality, 13(1), 39–50. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(199901/02)13:1<39::AID-PER328>3.0.CO;2-J

Wang, C., Pan, R., Wan, X., Tan, Y., Xu, L., Ho, C. S. i Ho, R. C. (2020). Immediate psychological responses and associated factors during the initial stage of the 2019 coronavirus disease (COVID-19) epidemic among the general population in China. International Jounal od Environmental Research and Public Health, 17, 1729. https://doi.org/10.3390/ijerph17051729

Worldometers. (11.4.2021.). COVID-19 Coronavirus Pandemic. https://www.worldometers.info/coronavirus
Zajenkowski, M., Jonason, P. K., Leniarska, M. i Kozakiewicz, Z. (2020). Who complies with the restrictions to reduce the spread of COVID-19?: Personality and perceptions of the COVID-19 situation. Personality and Individual Differences, 166, 110199. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110199

Zhou, J., Liu, L., Xue, P., Yang, X., Tang, X. (2020). Mental health response to the COVID- 19 outbreak in China. American Journal of Psychiatry, 177(7), https://doi.org/10.1176/appi.ajp.2020.20030304

Ličnost poduzetnika – što je potrebno za uspjeh?

Matea Gugo

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-8746-9853

SAŽETAK

ključne riječi: osobine ličnosti, poduzetnici, poduzetništvo, poslovni uspjeh, psihologija rada

Uz pojam poduzetništva vežu se inovativnost, nesigurnost te rizik, a poslovni pothvati poduzetnika mogu se definirati kao slabe situacije, odnosno one u kojima ponašanje osobe ovisi primarno o njezinim osobinama ličnosti. Niz radova i meta-analiza usredotočio se na pronalaženje sklopa osobina ličnosti koje su prisutne kod onih poduzetnika koji uspješno savladaju sve prepreke koje im se nađu na poslovnome putu. Neki od njih bit će opisani u ovome preglednom radu kako bi se usporedili dobiveni rezultati i sukladno njima donijeli zaključci o ličnosti poduzetnika. Najčešće korišten model osobina ličnosti u ovakvim istraživanjima je Petofaktorski model. Pokazalo se da su neke osobine iz toga modela prediktivne za uspjeh u poduzetništvu, no da se snažnija povezanost dobiva proučavanjem crta ličnosti koje predstavljaju neke specifičnije osobine. To su, primjerice, samoefikasnost i potreba za postignućem. Dobiveni rezultati mogu se koristiti u selekcijske svrhe te u području razvoja osoblja, a daljnja istraživanja trebala bi se baviti medijacijskim i moderacijskim učincima povezanosti osobina ličnosti i uspjeha u poduzetništvu.

ABSTRACT

key words: Business success, Entrepreneurs, Entrepreneurship, Personality traits, Work psychology

The term ‘entrepreneurship’ is associated with innovativeness, insecurity and risk. Entrepreneurial business ventures can be defined as weak situations, i.e. situations in which one’s behaviour primarily depends on one’s personality traits. A number of papers and meta-analyses has focused on defining the framework of personality traits exhibited by those entrepreneurs who successfully overcome hurdles on their business path. Some of those studies will be described in this review article; their results will be compared in order to draw some conclusions about the entrepreneur’s personality. In such research studies, the most commonly used model of personality traits has been the Five-Factor Model. It has emerged that some traits in that model are predictive of success, but a stronger correlation is obtained by studying personality traits which represent more specific facets. They are, for example, self-efficacy and need for achievement. The attained results can be used for purposes of selection as well as in the domain of human resources development. Future research studies ought to look into the mediating and moderating effects of the connection between personality traits and entrepreneurial success.

UVOD

U literaturi koja govori o poduzetništvu, moguće je pronaći velik broj različitih definicija i objašnjenja toga pojma. U svojoj knjizi koja se bavi temom poduzetništva, Dollinger (2008) navodi definicije više od deset različitih autora. Najstarija definicija Knighta (1921; prema Dollinger, 2008) definira poduzetništvo (engl. *entrepreneurship*) kao „profite [dobivene] od podnošenja nesigurnosti i rizika" (str. 9), dok najrecentnija navedena definicija Allena (2006; prema Dollinger, 2008) govori kako je to „misaoni sklop ili način razmišljanja koji je usredotočen na prilike, inovativan i orijentiran k rastu." (str. 9). Kao i ove dvije, sve druge definicije navedene u knjizi međusobno su različite, no Dollinger (2008) je izdvojio neke njihove zajedničke karakteristike te ih spojio u cjelovitu definiciju poduzetništva kojom zaključuje da je ono: „kontrola i implementacija resursa kako bi se kreirale inovativne ekonomske organizacije (ili mreže organizacija) u svrhu dobitka ili rasta pod uvjetima rizika i nesigurnosti" (str. 9). Poduzetnika, odnosno osobu koja se bavi navedenim aktivnostima, Zhao i Seibert (2006) definiraju kao „nekoga tko je osnivač, vlasnik i menadžer male tvrtke te čija je glavna svrha rast" (str. 263). Markman i Baron (2003) navode kako se (novi) poduzetnici često nose s problemima ograničenih resursa, limitirane ponude svojih proizvoda, nedovoljne upoznatosti javnosti s njihovim brendom te niže mogućnosti pristupa tržištu. Uz prvi navedeni problem, Baum i Locke (2004) navode i veliku neizvjesnost koja je povezana s osnutkom tvrtke te manjkom dostupnih informacija, kao i brzu promjenu i neočekivane okolnosti koje se mogu javiti. Pitanje kojim se bave mnoga istraživanja, a kojim će se baviti i ovaj pregledni rad je postoji li set osobina ličnosti koje su povezane s uspješnijim snalaženjem u situacijama pokretanja i razvijanja tvrtke uz prisutnost nesigurnosti, rizika te ograničenih mogućnosti? Drugim riječima, postoje li osobine ličnosti koje predviđaju uspješnost poduzetnika?

Prvo pitanje koje će se čitatelj vjerojatno zapitati je zašto bi uopće postojala pretpostavka da će osobine ličnosti moći predvidjeti uspjeh poduzetnika? Odgovor na to pitanje možemo pronaći u usporedbi jakih i slabih situacija – unatoč nekim dokazima o stabilnosti osobina ličnosti, u mnogo slučajeva njihovo iskazivanje ovisi o vrsti situacije u kojoj se osoba našla (Mischel, 1996). Ako vrstu situacije promatramo ovisno o njezinoj snazi, razlikujemo dvije vrste. Jakim situacijama možemo nazvati one okolnosti koje svaku osobu navode da se ponaša na jednak način, koje zahtijevaju vještine koje svi posjeduju te u kojima postoji jasna slika primjerenoga i odgovarajućeg ponašanja (Mischel, 1977; prema Meyer i sur., 2020). Primjer takve situacije je pojava crvenoga svjetla na semaforu, poslije koje kod većine ljudi slijedi odgovor zaustavljanja na cesti (Mischel, 1977; prema Meyer i sur., 2020). S druge strane, u tzv. slabim situacijama postoji vrlo malo vanjskog utjecaja te ponašanje proizlazi primarno iz osobina ličnosti osobe (Meyer i sur., 2020). Primjer takve situacije je pojava žutoga svjetla na semaforu, koje pruža mogućnosti zaustavljanja ili ubrzanja vozila, a odabir jednog od ta dva odgovora uvelike će ovisiti o osobinama ličnosti osobe u toj situaciji (Cooper i Withey, 2009; prema Meyer i sur., 2020). Ukratko, razlike u osobinama ličnosti više dolaze do izražaja te imaju više utjecaja

na ponašanje u slabim nego u jakim situacijama, što i pokazuju dva primjera sa svjetlima na semaforu (Meyer i sur., 2020). Rauch i Frese (2007a) navode da poduzetnici, zbog toga što su ujedno i vlasnici organizacija u kojima rade, imaju slobodu sami donositi odluke i pravila, nagrađivati te osmišljavati strategiju poslovanja. Zbog toga zaključuju da se poduzetnici nalaze u slabim situacijama koje su okarakterizirane donošenjem odluka baziranim na nejasnim informacijama te imaju visoku autonomiju i nisku strukturu. Markman i Baron (2003) navode kako su novoosnovane tvrtke u usponu primjer slabih situacija u kojima će više do izražaja doći individualne razlike poduzetnika, u odnosu na već uspostavljene, starije tvrtke. Upravo iz tog razloga možemo pretpostaviti da će kod poslovnog uspjeha poduzetnika veliku ulogu igrati njihove osobine ličnosti. U ovome preglednom radu prikazat će se rezultati pojedinačnih istraživanja te metaanaliza koje su provedene s ciljem otkrivanja postoje li osobine ličnosti povezane s profilom uspješnoga poduzetnika. Razlog odabira i proučavanja više različitih metaanaliza je taj što se smatra kako one sažimaju relevantnu literaturu na objektivniji način od nekih drugih statističkih procedura (Guzzo i sur., 1987). Uspješan poduzetnički pothvat može osobi omogućiti veću autonomiju u radu osnivanjem vlastite tvrtke, osobno zadovoljstvo zbog realizacije vlastite ideje te financijsku sigurnost. S druge strane, s neuspješnim poduzetničkim pothvatom dolaze utrošeni vremenski i financijski resursi te vjerojatno osjećaji gubitka i nezadovoljstva. Proučavanje osobina ličnosti onih ljudi koji su uspješno realizirali svoju poduzetničku ideju može pokazati koje su osobine važne za uspjeh. Ta bi se saznanja mogla koristiti kod, primjerice, profesionalnog savjetovanja ili nekih vrsta treninga (Zhao i sur., 2010) te kako bi se izbjegle neke moguće posljedice neuspješnoga poduzetničkog pothvata.

(NE)SLAGANJE O POSTOJANJU LIČNOSTI (USPJEŠNOGA) PODUZETNIKA

Osobinski pristup spada među klasične pristupe proučavanja poduzetništva, ali se smatra i jednim od najkontroverznijih s obzirom na to da dio znanstvene zajednice ne podržava ideju da postoji specifičan sklop ličnosti prisutan kod uspješnih poduzetnika (Rauch i Frese, 2007b). Taj pristup susreo se s povećim brojem kritika tijekom posljednjih nekoliko desetljeća prošloga stoljeća zbog prilične količine istraživanja koja nisu pokazala postojanje općenitoga profila poduzetnika (češće se proučavao sam status osobe kao poduzetnika, a rjeđe i uspjeh u poduzetništvu), a u mnogim preglednim radovima bili su prikazani podaci o suprotstavljenim i nekonzistentnim nalazima na temu osobina ličnosti poduzetnika (Rauch i Frese, 2007b). Kanfer (1992) navodi kako je tih godina došlo do napretka i novih saznanja u područjima vezanim uz ličnost i radni uspjeh, a javila su se i nova istraživanja vezana uz područje motivacije. Time ta autorica zaključuje kako su ta nova saznanja i napreci u području doveli do ponovnoga buđenja interesa za proučavanje utjecaja osobina ličnosti na radno ponašanje, nakon godina smanjenog interesa za to područje. Prema istraživanjima koja će biti prikazana u nastavku ovoga preglednog rada ipak možemo vidjeti da

postoje dokazi koji potvrđuju pretpostavku o postojanju profila ličnosti uspješnih poduzetnika, odnosno da je prisustvo nekih osobina povezano s (uspješnim) bavljenjem poduzetništvom. Objašnjavanjem nalaza dobivenih krajem prošloga stoljeća koji govore suprotno tim pretpostavkama, Rauch i Frese (2007b) navode statističke i metodološke slabosti tada provedenih istraživanja te uz to nadodaju kako metaanalize provedene u novije vrijeme pokazuju da su spomenute stare pretpostavke vjerojatno pogrešne te da povezanost između ličnosti poduzetnika i njihove uspješnosti ipak postoji. Baum i Locke (2004) navode kako je potencijalni razlog nemogućnosti izdvajanja osobina ličnosti odgovornih za uspjeh poduzetnika u prijašnjim istraživanjima to što osobine ličnosti nemaju direktan, već indirektan učinak na uspjeh, koji se u tim istraživanjima nije ispitivao. Činjenica da je u ovaj pregledni rad uključeno nekoliko različitih metaanaliza pokazuje da znanstvenici nisu bili spremni prihvatiti pretpostavku koja tvrdi da poduzetnici nemaju specifičan sklop ličnosti. Petofaktorski model ličnosti najšire je korišten u istraživanjima osobina ličnosti (Rauch i Frese, 2007b), što ujedno znači da je većina istraživanja koja proučava šire osobine ličnosti poduzetnika temeljena na njemu. Njihovi rezultati bit će prikazani u nastavku, kao i rezultati istraživanja u kojima su se proučavale nešto specifičnije osobine ličnosti za koje je također postojala pretpostavka da su povezane s bavljenjem poduzetničkim aktivnostima i uspjehom u njima.

PROUČAVANJE ŠIRIH I UŽIH (SPECIFIČNIH) CRTA LIČNOSTI

Markman i Baron (2003) navode kako poduzetnici često zarađuju manje te imaju manji rast primanja u odnosu na osobe koje imaju slična podrijetla i iskustva, a ne bave se poduzetništvom. Može li onda sklop ličnosti poduzetnika biti ono što ih potiče da se bave takvim poslom, umjesto da se okrenu radu u postojećoj organizaciji, sa sigurnijim primanjima? Markman i Baron (2003) primijetili su i kako se ljudi sličnih znanja, sposobnosti te vještina, kada se nađu u sličnim uvjetima, razlikuju u sposobnosti prepoznavanja prilika za pokretanje novoga poslovnog pothvata i njegova razvoja, što ide u prilog osobinskom pristupu proučavanja uspješnosti poduzetnika. Prema Rauchu i Freseu (2007b), najčešće korišten model ličnosti u istraživanjima je poznat i široko prihvaćen Petofaktorski model koji uključuje pet širokih osobina ličnosti te uže i specifičnije osobine, koje nazivamo njihovim facetama (McCrae i Costa, 1999). Tih pet velikih crta odnosno osobina su: neuroticizam, ekstraverzija, otvorenost k iskustvu, ugodnost i savjesnost (McCrae i Costa, 1999). Upravo zbog njegove široke primjene istraživači u području ličnosti i poduzetništva usmjerili su se na korištenje toga modela.

Zhao i Seibert (2006) tvrde da su prvi proučavali odnos između osobina ličnosti iz Petofaktorskog modela i poduzetničkog statusa osobe. Uspoređivali su rezultate na upitnicima ličnosti između poduzetnika i menadžera, a razlog odabira upravo te skupine za usporedbu s poduzetnicima je utemeljen na prijašnjim istraživanjima koji su dali naslutiti kako će tom usporedbom dobiti rezultate s najvišom valjanosti te kako osobe u tim dvjema kategorijama posjeduju vrlo slične karakteristike ličnosti.

Analizom podataka Zhao i Seibert (2006) pokazali su da najveća razlika između poduzetnika i menadžera postoji na dimenziji savjesnosti (najveća dobivena veličina efekta, $dc = 0.45$). Poduzetnici su se pokazali prosječno savjesnijima od menadžera. Autori su također pokazali da je razlika između tih kategorija postojala i na dimenzijama neuroticizma, ugodnosti te otvorenosti (k iskustvu). Poduzetnici su postigli u prosjeku niži rezultat na dimenzijama neuroticizma i ugodnosti te viši rezultat na dimenziji otvorenosti od menadžera. Na dimenziji ekstraverzije nije postojala statistički značajna razlika između poduzetnika i menadžera. Autori su odlučili testirati razliku i na dvije facete savjesnosti – motivaciji za postignućem te pouzdanosti. Prema Zhaou i Seibertu (2006), prva spomenuta faceta puno je više proučavana u radovima vezanim uz poduzetništvo od druge, stoga su se odlučili za njihovu zasebnu provjeru. Dobiveni rezultati pokazali su postojanje razlike između dvije skupine samo na faceti motivacije za postignućem, na kojoj su poduzetnici postigli više rezultate od menadžera (srednja veličine efekta, $dc = 0.59$) te su autori predložili da daljnja istraživanja u svoje analize uključe proučavanje specifičnijih crta ličnosti. Nakon provođenja višestruke regresijske analize dobiveni rezultati Zhaoa i Seiberta (2006) pokazali su kako su prediktori poduzetničkoga statusa savjesnost (koja je imala najviši standardizirani regresijski koeficijent $\beta = 0.26$, $p < .01$), ugodnost te otvorenost k iskustvu. Dobiven je i koeficijent višestruke korelacije između osobina ličnosti te poduzetničkoga statusa, koji je iznosio $R = .37$, što autori smatraju srednjom veličinom, te je bio statistički značajan ($p < .01$). Drugim riječima, osobine ličnosti zajedno objašnjavaju oko 14% varijance u kriterijskoj varijabli poduzetničkoga statusa. Zhao i Seibert (2006) napominju da je dobiveni koeficijent višestruke korelacije baziran na procjenama interkorelacija te zbog toga nije u potpunosti točan, ali da ipak može pružiti neku procjenu. Implikacije koje su naveli za dobivene rezultate, ali i sva druga istraživanja u području, vezane su uz korištenje ovih saznanja u procesu selekcije radnika unutar tvrtke kojima će sklonost poduzetničkome ponašanju biti važna za daljnji rad, u treningu osoba koje se žele baviti poslom na području poduzetništva te u osobnome odabiru prikladnoga karijernog puta. Iako su autori ovoga rada odlučili proučavati odnos osobina ličnosti i samoga poduzetničkog statusa neke osobe (a ne njezina uspjeha u poduzetničkome pothvatu), iz njega ipak možemo dobiti informacije koje su relevantne i za temu uspjeha u poduzetništvu. Sam poduzetnički status vjerojatno ukazuje da je osoba uspješna u svome poslovnom pothvatu jer bi u suprotnome vjerojatno već odustala od toga karijernog puta. Uvijek postoji šansa da je određen dio poduzetnika čiji su rezultati korišteni u Zhaovu i Seibertovu istraživanju (2006) na kraju bio neuspješan u svome poduzetničkom pothvatu te je zato važno promatrati i rezultate istraživanja čiji su kriteriji bili specifično vezani uz poduzetnički uspjeh. Budući da u ovome istraživanju nismo sigurni da su svi poduzetnici s poduzetničkim statusom na kraju bili uspješni, spomenute implikacije vezane uz selekciju i trening trebale bi se primjenjivati nakon proučavanja više istraživanja s ponešto drugačijim kriterijem od onog u istraživanju Zhaoa i Seiberta (2006).

U svojoj metaanalizi Rauch i Frese (2007a) posvetili su se pronalasku osobina ličnosti koje su prediktori uspjeha u poduzetništvu. Autori su se posebice usredotočili na pronalaženje specifičnih osobina koje su

povezane sa zadacima važnima za uspješno razvijanje poslovne ideje. Smatrali su kako uzimanje u obzir širih osobina ličnosti (primjerice, onih iz Petofaktorskoga modela ličnosti kao u prethodnome istraživanju), koje u sebi sadrže i neke uže osobine nepovezane s pojmom poduzetništva, može dovesti do smanjenja prediktivne valjanosti određene crte ličnosti jer se svaka šira crta ličnosti sastoji od onih užih crta, a neke od njih jesu, dok druge nisu povezane s uspješnim razvijanjem poslovne ideje. Izdvojili su specifičnije osobine ličnosti za koje su smatrali da su u skladu sa zadacima s kojima se suočavaju poduzetnici, a to su: potreba za postignućem, inovativnost, proaktivna osobnost, samoefikasnost, tolerancija na stres, potreba za autonomijom, internalni lokus kontrole te preuzimanje rizika. Za njih su smatrali da će biti bolji prediktori poduzetničkoga ponašanja od osobina koje nisu u skladu sa zadacima vezanim uz poduzetništvo. Primjerice, prema Rauchu i Freseu (2007a), specifični faktor pokornosti (faceta savjesnosti) neće biti vezan uz poduzetničko ponašanje, dok potreba za postignućem hoće. Te pretpostavke su i potvrdili nakon provođenja statističkih analiza. Drugim riječima, autori su uspjeli izdvojiti set specifičnih osobina ličnosti koje su se pokazale bitnima i u pokretanju vlastite tvrtke i u njezinu uspjehu (dvije kategorije koje za zajednički nazvali „poduzetnička aktivnost"). Ono što su Rauch i Frese (2007a) posebno istaknuli su dvije više (u odnosu na druge dobivene rezultate) i statistički značajne korelacije – generalizirana samoefikasnost, odnosno vjerovanje da se pomoću vlastitih sposobnosti mogu postići željeni ciljevi (Baum i Locke, 2004), i stvaranje tvrtke povezani su $r = .378$, dok su potreba za postignućem i poslovni uspjeh povezani $r = .304$ (Rauch i Frese, 2007a). To znači da osobe s višom generalnom samoefikasnosti iskazuju veći broj ponašanja koja su vezana uz pokretanje vlastite tvrtke te kako osobe s višom potrebom za postignućem pokazuju i veću razinu poslovnog uspjeha. Neke druge osobine pokazale su nešto nižu povezanost s kriterijem (primjerice, internalni lokus kontrole i preuzimanje rizika), no svih devet spomenutih osobina koje su povezane sa specifičnim zadacima važnima za poslovni uspjeh pokazale su se statistički značajnima te su sve imale slične razine povezanosti i s kriterijem pokretanja tvrtke i s kriterijem njezina uspjeha, zajedno promatranih kao „poduzetnička aktivnost" (Rauch i Frese, 2007a). Budući da su dijelovi različitih velikih faktora unutar Petofaktorskoga modela ličnosti, uže osobine povezane sa specifičnim zadacima trebalo bi promatrati zasebno zbog toga što dijele malen udio zajedničke varijance (Rauch i Frese, 2007a). Važnost samoefikasnosti u predviđanju uspjeha u poduzetništvu pokazala se i u istraživanju Bauma i Lockea (2004) u kojemu su autori željeli saznati koji će elementi iz kategorija osobina, vještina i motivacije biti prediktivni za rast poduzetničkoga pothvata, odnosno tvrtke (engl. *venture growth*). Tu kriterijsku varijablu proveli su u praksi koristeći dvije kategorije informacija: kombinirane stope godišnjega porasta prodaje te kombinirane stope godišnjega porasta zaposlenosti u tvrtkama kroz period od šest godina. Među svim prediktorskim varijablama uključenim u njihov model predviđanja rasta poduzetničkoga pothvata, dobiveni rezultati pokazali su da je samoefikasnost imala najsnažniji direktni učinak u predviđanju spomenutoga kriterija (Baum i Locke, 2004). Njezinu važnost možemo povezati s nesigurnosti koja je karakteristična za poduzetništvo jer se pokazalo kako pojedinci s visoko izraženom samoefikasnosti dulje

opstaju pri suočavanju s problemom te tragaju za izazovnim okolnostima (Bandura, 1982, 1997; prema Rauch i Frese, 2007a). Osim što su dva rada opisana u ovom odlomku pokazala važnost samoefikasnosti pri predviđanju poduzetničkog uspjeha, dala su i potporu pretpostavci da je bolja odluka promatrati uže, a ne široke osobine ličnosti u istraživanjima ove teme.

Ideju o važnosti sagledavanja specifičnijih crta ličnosti kao prediktora uspjeha u poduzetništvu podržavaju i Leutner i suradnici (2014) koji su pokazali da osobine ličnosti mogu predviđati uspjeh u poduzetništvu te da su uže osobine ličnosti prediktivnije od širih. U svome radu proučavali su što sve uključuju razne definicije poduzetništva i nedostatke povezane s njima te su na temelju toga došli do vlastite definicije poduzetništva korištene u tome radu: „ponašanja povezana s prepoznavanjem prilika, iskorištavanjem, inovacijom i kreiranjem vrijednosti." (str. 59). Također, pojam uspjeha u poduzetništvu (koji su sačinjavali stvaranje tvrtke i njezin uspjeh, engl. *business creation and success*, spomenuti u prethodnom istraživanju Raucha i Fresea, 2007a) proširili su dodatnim elementima za koje su smatrali da opisuju taj pojam, a pri odabiru su u obzir uzeli literaturu vezanu uz temu i elemente koji se u njoj spominju (primjerice, naveli su element uspjeha u organizaciji nekih manifestacija). Uže osobine ličnosti, već spominjane u prethodnoj metaanalizi, Leutner i sur. (2014) mjerili su upitnikom *Measure of Entrepreneurial Tendencies and Abilities* (META; Ahmetoglu i sur., 2011; prema Leutner i suradnici, 2014), koji pokazuje koje su osobine ličnosti bitne za uspjeh u poduzetništvu. Sastoji se od četiri dimenzije mjerene s 44 čestice: poduzetnička proaktivnost (primjer čestice: „Brz/a sam u primjećivanju unosnih prilika"), poduzetnička kreativnost („U skupinama, obično ja imam najinovativnije ideje"), poduzetnički oportunizam („Pokušavam iskoristiti svaku unosnu priliku koju vidim") te poduzetnička vizija („Želim učiniti promjenu u svijetu") (Ahmetoglu i sur., 2011; prema Leutner i sur., 2014). Dobiveni rezultati Leutnera i suradnici (2014) pokazali su kako dob, META i ekstraverzija zajednički objašnjavaju 66.8% varijance svih ishoda poduzetničkog uspjeha, spojenih u varijablu nazvanu „Ukupna poduzetnička aktivnost" (engl. *Total Entrepreneurial Activity*, TEA). Također, od svih pet širokih osobina ličnosti, samo su ekstraverzija i ugodnost statistički značajno predviđale poduzetnički uspjeh nakon što je u model dodana mjera META, koja mjeri specifične crte ličnosti. Svojim istraživanjem pokazali su kako su osobine ličnosti prediktivne za uspjeh u poduzetništvu te kako su specifičnije crte ličnosti (vezane uz zadatke poduzetnika) bolji prediktori tog uspjeha od širih crta ličnosti. Time su podržali nalaze dobivene u radu već spomenutih autora Raucha i Fresea (2007a). Rezultati dobiveni u ovome radu pokazali su i da uspjeh u poduzetništvu nadilazi poslovno stvaranje i uspjeh tvrtke te obuhvaća spomenute elemente kao što je organizacija manifestacija ili, dodatno, patentiranje vlastitog izuma (Leutner i sur., 2014). Iako se ovakav nalaz slaže sa spomenutim nalazima Raucha i Fresea (2007a), ipak je važno naglasiti kako Leutner i suradnici (2014) svoje istraživanje nisu proveli na uzorku poduzetnika koji su već pokrenuli svoj poslovni pothvat, već su u svoj uzorak uključili i studente, nezaposlene te one koji su zaposleni, ali nisu samozaposleni. Autori se nisu usredotočili na definiciju poduzetništva koja naglašava kreiranje vlastite organizacije (za što bi bio potreban uzorak samo poduzetnika),

već samo na ponašanja povezana s iskorištavanjem prilika te kreiranjem nečeg inovativnog u bilo kojem kontekstu (uključujući i školski). Ipak, istraživanje je uključeno u ovaj pregledni rad jer su rezultati sukladni onima iz većeg istraživanja Raucha i Fresea (2007a) u kojemu je uzorak sačinjen od pravih poduzetnika, a sam rad Leutnera i suradnika (2014) pruža novi pogled na definiciju poduzetništva te ju proširuje.

U metaanalizi Zhaoa i suradnika (2010), koja je uključivala istraživanja provedena samo na poduzetnicima, dobiveno je kako su se savjesnost, otvorenost k iskustvu, emocionalna stabilnost, ekstraverzija i sklonost riziku pokazali statistički značajnima za predviđanje ponašajnih namjera osobe da postane poduzetnikom. Iste osobine ličnosti, izuzev sklonosti riziku, pokazale su se statistički značajnima i za predviđanje drugoga kriterija u toj metaanalizi koji je predstavljao pokazatelje izvedbe tvrtke (njezin rast, profitabilnost i opstanak na tržištu). U oba kriterija najveći postotak varijance objašnjavala je otvorenost k iskustvu, a zatim savjesnost, što su dvije osobine ličnosti koje se nisu pokazale statistički značajnima u istraživanju Leutnera i suradnika (2014). S druge strane, u istraživanju Zhaoa i Seiberta (2006) te dvije osobine pokazale su se statistički značajnima, iako je u njemu kao kriterij promatran samo općenit poduzetnički status osobe. Ovaj primjer ilustrira važnost uzimanja u obzir većeg broja istraživanja, a time i korištenje većeg uzorka za donošenje zaključka. Pokazuje i kako su uzorak te definicija poduzetništva/poduzetnika od koje autori istraživanja kreću bitni za rezultate istraživanja. Leutner i suradnici (2014) usredotočili su se na iskorištavanje prilika i inovativnost, no u samom uvodu ovoga preglednog rada i u radu Zhaoa i suradnika (2010) spomenuto je da poduzetništvo uključuje i druge aspekte, kao što su rizik, nesigurnost i orijentiranost na rast, s kojima su možda povezane osobine ličnosti koje su se pokazale značajnima u metaanalizi Zhaoa i suradnika (2010).

Definicija poduzetništva prikazana u uvodnome dijelu ovoga rada spominje kako je poduzetništvo situacija okarakterizirana nesigurnosti i rizikom (Dollinger, 2008), a to su prepoznali i drugi, već spomenuti autori koji su odlučili ispitati koliku važnost sklonost preuzimanju rizika ima u poduzetničkome profilu. Rauch i Frese (2007a) proučavali su preuzimanje rizika kao specifičnu osobinu ličnosti povezanu sa zadacima poduzetništva, a njezinu važnost uočili su i Zhao i suradnici (2010) te ju odlučili nadodati u svoju metaanalizu, uz širokih pet crta ličnosti iz Petofaktorskoga modela. U prvoj metaanalizi Raucha i Fresea (2007a) dobivena je niska (pozitivna) povezanost između preuzimanja rizika te kriterija nazvanog „poduzetnička aktivnost“, koji je spoj varijabli vezanih uz pokretanje i vođenje vlastite tvrtke te njezina uspjeha. Druga metaanaliza proučavala je slične kriterije te je povezanost sklonosti riziku bila analizirana samo sa svakim kriterijem zasebno. Pokazano je kako je sklonost riziku bila statistički značajno pozitivno povezana s kriterijem namjere osobe da postane poduzetnik, ali ne i s pokazateljima izvedbe tvrtke (Zhao i sur., 2010). Autori druge metaanalize primijetili su da su već postojale nesustavnosti u rezultatima vezanim uz sklonost preuzimanju rizika kod poduzetnika (neslaganje o smjeru povezanosti) te su zaključili da kombinirano proučavanje poduzetničkoga statusa i uspjeha može utjecati na tu nesustavnost te dovesti do nižih

veličina učinka nego što one stvarno jesu (Zhao i sur., 2010). Osobe koje su spremne riskirati ujedno su i one koje će vjerojatnije razviti svoju poslovnu ideju, stoga je preuzimanje rizika važnije u tim početnim stadijima, nego jednom kada je tvrtka ustanovljena (Zhao i sur., 2010).

Specifična osobina ličnosti koja je također uvelike proučavana je i potreba za postignućem (n-Ach), koja se pokazala značajnom za predviđanje poslovnog uspjeha u već spomenutom istraživanju Raucha i Fresea (2007a). McClelland (1961; prema Rauch i Frese, 2007a) je pokazao kako kod poduzetnika postoji veća potreba za postignućem nego kod menadžera. Opisao je da će se osobe s takvim motivom baviti zadatkom koji je osrednje težak, preuzet će odgovornost za rezultate svoga rada te tragati za povratnom informacijom o njemu kako bi uspjele. U svojim istraživanjima McClelland (1965, 1987; prema Reeve, 2010) je uočio takozvani „poduzetnički obrazac ponašanja" kod ljudi s natprosječno izraženom potrebom za postignućem. Mjerio je tu potrebu kod studenata te to mjerenje ponovio nakon 14 godina, uz prikupljanje podataka o tome čime se ti (nekoć) studenti bave u životu. Pokazao je da su oni s izraženijom potrebom za postignućem odabrali zanimanja koja se klasificiraju pod poduzetnička (primjerice, prodaja, vlastiti obrt), za razliku od onih kod kojih je ta potreba manje izražena (primjerice, bavljenje uslužnim zanimanjima). Neke od temeljnih karakteristika poduzetničkih zanimanja su preuzimanje umjerene razine rizika, preuzimanje odgovornosti i za uspjeh i za neuspjeh te brza i konkretna povratna informacija o poduzetim radnjama, što ih čini skupinom zanimanja koju odabiru upravo ljudi s višom potrebom za postignućem (Jenkins, 1987; McClelland, 1961; prema Reeve, 2010). U svojoj metaanalizi Collins i suradnici (2004) bavili su se temom potrebe za postignućem kod poduzetnika. U radu su se osvrnuli i na nedostatke različitih mjera potrebe za postignućem, posebice na neslaganje rezultata dobivenih njima, što može predstavljati generalni metodološki problem kod stvaranja bilo kakvih zaključaka o tom konstruktu. Collins i suradnici (2004) odlučili su koristiti i mjere samoprocjene i „Test tematske apercepcije" (TAT), uz kontrolu drugih varijabli kako bi osigurali što veću točnost zaključaka. Pretpostavili su kako će motivacija za postignućem bolje predvidjeti izbor osobe da se bavi poduzetništvom, nego njezin uspjeh u njemu. Naveli su kako je razlog tomu statističke prirode – kada se mjeri uspjeh u poduzetništvu, uzorak istraživanja čine ljudi koji su već odabrali baviti se poduzetništvom pa dolazi do restrikcije ranga i nižih korelacija (Collins i sur., 2004). Dobiveni rezultati ove metaanalize Collinsa i suradnika (2004) dali su podršku hipotezi da je viša motivacija za postignućem prisutna kod pojedinaca koji se odluče baviti poduzetništvom, nego kod onih koji su se odlučili za druge vrste karijera. Podaci su pokazali i statistički značajnu pozitivnu povezanost između motivacije za postignućem i poduzetničke izvedbe (r = .46). Drugim riječima, osobe koje su iskazale višu motivaciju za postignućem pokazale su i bolju poduzetničku izvedbu u odnosu na osobe s nižom motivacijom za postignućem. Posljednji nalaz Collinsa i suradnika (2004) relevantan za ovaj pregledni rad pokazao je kako će motivacija za postignućem bolje predvidjeti uspjeh u poduzetništvu nego odabir toga zanimanja, što je suprotno hipotezi koju su autori pretpostavili. Sukladno tomu nalazu, autori rada predlažu kako bi mjera motivacije za postignućem mogla istaknuti poduzetnike koji će

uspješno obavljati važne poslovne zadatke. Iako je ova metaanaliza pokazala kako motivacija za postignućem objašnjava samo 4-6% varijance ponašanja poduzetnika, Collins i suradnici (2004) brane važnost tih nalaza tvrdnjom kako postoji više različitih prilika tijekom vremena da osoba iskaže ponašanja usmjerena prema postignuću, što zajedno može dovesti do značajnih posljedica. Kao praktičnu implikaciju ovih nalaza, autori navode kako bi vladine agencije, škole, savjetnici za karijere i slične institucije mogle koristiti informacije o motivaciji i osobinama ličnosti kako bi zaključili je li poduzetništvo pravi karijerni izbor za određenu osobu.

SUKLADNOST OSOBE I PODUZETNIŠTVA

Markman i Baron (2003) proučili su koncept tzv. *Person-organization fit* (P-O fit) ili sukladnost između organizacije i osobe i primijenili ga u domeni poduzetništva te novi koncept nazvali *Person-entrepreneurship fit*. Kristoff (1996) definira *Person-organization fit* kao: „kompatibilnost između ljudi i organizacije koja se pojavljuje kada: (a) barem jedan entitet pruža ono što je drugomu potrebno, ili (b) kada oni dijele slične temeljne karakteristike, ili (c) oboje." (str. 4-5). Također, Kristoff (1996) navodi kako su se radovi u ovome području usredotočili na četiri različite vrste provođenja toga konstrukta u praksu, a to su: kompatibilnost vrijednosti, ciljeva, preferencija ili potreba te karakteristika ličnosti osobe i organizacijske klime. Markman i Baron (2003) primijetili su kako nedostaje istraživanja koja se bave sukladnosti osobe i organizacije u kontekstu poduzetništva, odnosno da nedostaje saznanja o tome koji faktori utječu na uspjeh u samostalnome pokretanju posla (što je jedan od važnijih zadataka poduzetnika) u kontekstu *Person-entrepreneurship fita*. Autori su prepoznali multidimenzionalnu prirodu poduzetništva, no odlučili su se usredotočiti na tehnološke inovacije zbog važne uloge koju imaju u ekonomskome razvoju, što bi moglo predstavljati metodološki nedostatak pri generalizaciji rezultata na druge vrste poduzetničkih pothvata. Kao glavne zadatke poduzetnika Markman i Baron (2003) naveli su prenošenje tehnoloških inovativnosti u proizvode koji će biti dostupni kupcima, intenzivan rad unatoč ograničenomu i nesigurnom kapitalu, suradnju s investitorima te borbu s konkurencijom na tržištu. Autori također naglašavaju iznimnu važnost osobe i njezinih individualnih karakteristika u mladim tvrtkama zato što su one otvorenije za promjene od nekih već dobro ustanovljenih tvrtki. Stoga je individualni utjecaj u mlađim tvrtkama jači (Markman i Baron, 2003). Proučavajući literaturu Markman i Baron (2003) prepoznali su individualne razlike koje su povezane s uspješnim pokretanjem tvrtki te su izdvojili samo one varijable koje su imale visoku empirijsku povezanost s poduzetničkim uspjehom. To su: visoko posjedovanje samoefikasnosti, upornosti, socijalnoga i ljudskog kapitala, sposobnosti uočavanja i prepoznavanja prilika te nadprosječne (superiorne) socijalne vještine. Dakle, uspješni poduzetnici vjeruju u svoje vještine potrebne za dostizanje cilja, uporni su, posjeduju širok krug poznanstava, uočavaju nove prilike ondje gdje ih drugi ne vide te uspješno komuniciraju s drugima. U svome modelu *Person-entrepreneurship fit* Markman i Baron (2003)

navode kako su individualne razlike među ljudima, koje se iskazuju u sukladnosti osobe s modelom, ključne za uspjeh u poduzetništvu. Taj model prikazuje međudjelovanje već spomenutih pet elemenata važnih za poduzetnički uspjeh u uvjetima koji uključuju tipične zadatke s kojima se poduzetnici susreću, s ciljem uspjeha u svome poslovnom pothvatu. Autori ističu kako se visoka sukladnost osobe i poduzetništva može ostvariti na više načina - međudjelovanjem svih pet ili samo nekih od tih elemenata. Također, navode kako vjerojatno postoji i još faktora koji djeluju na uspjeh u poduzetništvu te na spomenutu sukladnost, a koje oni nisu naveli u svome modelu. Drugim riječima, pet navedenih elemenata bitni su za uspjeh u poduzetništvu, a što više elemenata osoba posjeduje, to je veća sukladnost osobe i poduzetništva (odnosno veći je *Person-entrepreneurship fit*) te je posljedično veća i mogućnost za uspjeh u poduzetništvu (Markman i Baron, 2003).

DALJNJI SMJER BUDUĆIH ISTRAŽIVANJA

Brandstätter (2011) se također bavio proučavanjem literature vezane uz osobine ličnosti i poduzetništvo te došao do zaključka kako u metaanalizama često nisu vidljivi medijacijski i moderacijski učinci koji se mogu naći u zasebnim istraživanjima. U svome radu navodi nekoliko istraživanja koja se bave tim učincima. Budući da u ovome trenutku postoji više metaanaliza koje pokazuju da postoji statistički značajna povezanost između nekih osobina ličnosti i uspjeha u poduzetništvu, možda je sada pravo vrijeme za jače usmjeravanje istraživanja na varijable koje utječu na te povezanosti, kao što to predlažu, primjerice, Zhao i suradnici (2010). Sličan pristup predlažu i Baum i Locke (2004) koji navode kako osobine ličnosti mogu imati ne direktan, već indirektan učinak na uspjeh u poduzetničkome pothvatu, što znači da treba otkriti koji su medijatori toga odnosa te uključiti dodatne varijable u istraživanja. Zhao i Seibert (2006) pokušali su u svome radu otkriti moderacijske varijable koje utječu na povezanost osobina ličnosti te poduzetničkoga statusa osobe, no u tome su bili neuspješni te su predložili daljnja istraživanja vezana uz takve efekte. Baum i Locke (2004) predlažu kako bi saznanja o osobinama ličnosti koje imaju pozitivnu povezanost s uspjehom mogla biti iskorištena u selekcijskome postupku, pri odabiru kandidata u čiji razvoj će ulagati ili za kojeg će se osigurati da razvije određene osobine (jer se, primjerice, samoefikasnost može povećati iskustvom ili treningom). Ono što je vidljivo u ovome pregledu istraživanjā je prevlast korelacijskih istraživanja u proučavanju pitanja koje bi osobine mogle predvidjeti bavljenje poduzetništvom, a onda i uspjeh u njemu. Budući da nisu korišteni eksperimentalni nacrti, ne možemo govoriti o uzročno-posljedičnim vezama, već samo naglasiti da su određene osobine ličnosti više povezane s uspjehom u poduzetništvu od nekih drugih osobina. Velik broj autora na kraju svojih radova navodi ovaj problem kao ograničenje te sugerira da bi eksperimentalni ili longitudinalni nacrti vezani uz ovu temu vjerojatno donijeli nov pogled na nju, a posljedično i neka nova saznanja (npr. Baum i Locke, 2004; Rauch i Frese, 2007a; Collins i sur., 2009). Jedno područje kojeg se

ovaj rad nije dotakao je proučavanje utjecaja osobina ličnosti koje nisu (toliko) pozitivne, za koje Miller (2015) tvrdi da nisu dobile puno pažnje u istraživanjima o osobinama poduzetnika, a neki od primjera koje navodi su narcizam i opsesivna potreba za kontrolom svakog aspekta poslovanja. Svakako bi bilo zanimljivo proučavati i učinak tih osobina na (ne)uspjeh u kontekstu poduzetništva.

ZAKLJUČAK

Pregledom prethodno navedene literature možemo zaključiti da su, nakon perioda sumnje, istraživači ipak došli do konsenzusa da postoji barem malena do srednja povezanost između osobina ličnosti i uspjeha u poduzetništvu (Rauch i Frese, 2007b). Metaanalizom kao preferiranim statističkim postupkom u sažimanju literature (Guzzo i sur., 1987) donesen je zaključak kako je potrebno promatrati specifičnije osobine ličnosti jer su one prediktivnije u predviđanju uspjeha poduzetnika od proučavanja širih crta ličnosti, primjerice onih iz Petofaktorskoga modela (Rauch i Frese, 2007a; Leutner i suradnici (2014) dobili su isti nalaz, ali ne metaanalizom). Rauch i Frese (2007a) izdvojili su dvije snažne povezanosti otkrivene u svojoj metaanalizi: povezanost generalizirane samoefikasnosti sa stvaranjem tvrtke te povezanost potrebe za postignućem s poslovnim uspjehom. Iako je drugi nalaz bitniji za temu uspjeha u poduzetništvu, korisno je sagledati i povezanost s kriterijem stvaranja tvrtke zato što je važan dio poduzetništva i korak pokretanja poslovnog pothvata odnosno započinjanja vlastite tvrtke. Važnost visoke potrebe za postignućem naglasio je i McClelland (1961; prema Rauch i Frese, 2007a), a samoefikasnost, upornost, socijalni i ljudski kapital, sposobnost uočavanja i prepoznavanja prilika te natprosječne socijalne vještine Markman i Baron (2003) istaknuli su kao važne te ih uključili u svoj model sukladnosti osobe i poduzetništva. Iako su i zasebna istraživanja (Zhao i Seibert, 2006; Leutner i sur., 2014) te metaanaliza (Zhao i sur., 2010) proučavali široke crte ličnosti iz Petofaktorskoga modela, nisu dobiveni jednoznačni rezultati o njihovoj povezanosti s kriterijskim varijablama vezanima uz poduzetništvo. Postojalo je slaganje o značajnosti otvorenosti k iskustvu i savjesnosti u radovima Zhaoa i Seiberta (2006) te Zhaoa i suradnika (2010). Sveukupni manjak slaganja ide u prilog važnosti proučavanja specifičnih crta ličnosti umjesto širih osobina jer one šire u sebi sadrže i karakteristike ličnosti nepovezane s poduzetničkim zadacima (Rauch i Frese, 2007a).

Kao što navode Markman i Baron (2003), uspjeh u poduzetništvu ne smijemo gledati isključivo kao savršenu kombinaciju određenih osobina ličnosti, već je važno uzeti u obzir nova tehnološka otkrića, trendove u industriji, stanje na tržištu i slično. Primjerice, mogli bismo se zapitati ovisi li uspjeh u poduzetništvu o sektoru unutar kojeg se pokrenula poslovna ideja ili hoće li iste crte ličnosti koje su u ovome trenutku povezane s uspješnim bavljenjem poduzetništvom s njime biti povezane i u budućnosti. McClelland (1961; prema Rauch i Frese, 2007a) je prije više od pola stoljeća naglasio važnost potrebe za postignućem, a noviji radovi dali su potporu pretpostavci o njezinoj važnosti (primjerice, Collins i sur., 2004; Rauch i Frese, 2007a), što pokazuje kako je to vjerojatno jedna od

osobina koja je temeljna za uspjeh u poduzetništvu te neće izgubiti svoj značaj tijekom vremena. Daljnjim proučavanjem povezanosti uspjeha u poduzetništvu s ostalim crtama ličnosti moći ćemo vidjeti hoće li njihova važnost ostati ista tijekom vremena. Zhao i Seibert (2006) navode kako okolinski faktori, kao što su izloženost poslovnim prilikama ili razina znanja u području poslovanja, mogu djelovati na poduzetničku aktivnost osobe tako da ju dodatno potiču. Sve spomenute varijable su u međuodnosu te određuju uspjeh poduzetnika i njegova poslovnog pothvata (Markman i Baron, 2003; Zhao i Seibert, 2006). Ovaj rad bavi se pitanjem koje su osobine ličnosti prediktivne za uspješno bavljenje poduzetništvom, no to ne znači da su te osobine jedina varijabla koja utječe na taj uspjeh, već samo jedna od komponenata koja je istraživana te je pružila priliku za dublji pregled. Tu ideju podržavaju Zhao i suradnici (2010) ističući kako je njihovo istraživanje pokazalo da osobine ličnosti objašnjavaju „samo“ oko 10% varijance uspjeha pokrenute tvrtke. Stoga bi osobe koje se bave profesionalnom orijentacijom učenika trebale takve činjenice prikazati učenicima i stavljati samo određenu količinu važnosti na osobine ličnosti pri savjetovanju. Taj savjet možemo generalizirati i na sve ljude, neovisno o dobi, koji razmišljaju o ulasku u svijet poduzetništva te imaju nedoumice vezane za podudarnost svojih osobina ličnosti profilu uspješna poduzetnika. Što se tiče ostatka varijance koji objašnjava uspjeh u poduzetništvu, daljnja istraživanja mogla bi istražiti je li to okruženje u kojem se osoba nalazi ili u kojem je odrasla (primjerice, uz roditelje/obitelj poduzetnike ili ne), vrsta školovanja koju je osoba prošla, vanjski poticaji i sl. Tim istraživanjima mogli bismo saznati i koja je varijabla najsnažniji prediktor, odnosno čemu pridati veću važnost kod predviđanja poduzetničkog uspjeha.

LITERATURA

Baum, J. R. i Locke, E. A. (2004). The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth. Journal of Applied Psychology, 89(4), 587-598. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0021-9010.89.4.587

Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. Personality and Individual Differences, 51(3), 222-230. https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.07.007

Collins, C. J., Hanges, P. J. i Locke, E. A. (2004). The Relationship of Achievement Motivation to

Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis. Human Performance, 17(1), 95-117. https://doi.org/10.1207/S15327043HUP1701_5

Dollinger, M. J. (2008). Entrepreneurship: Strategies and Resources [četvrto izdanje]. Marsh Publications.

Guzzo, R. A., Jackson, S. E. i Katzell, R. A. (1987). Meta-analysis analysis. Research in Organization Behavior, 9, 407-442.

Kanfer, R. (1992). Work motivation: New directions in theory and research. U C. L. Cooper i I . T. Robertson (Ur.), International Review of Industrial and Organizational Psychology (str. 1-53). John Wiley & Sons, Ltd.

Kristof, A. L . (1996). Person-organization Fit: An Integrative Review of Its Conceptualizations, Measurement, and Implications. Personnel Psychology, 49(1), 1-49. https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1744-6570.1996.tb01790.x

Leuther, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R. i Chamorro-Premuzic, T. (2014). The Relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. Personality and Individual Differences, 63, 58-63. https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.01.042

Markman, G. D. i Baron, R. A. (2003). Person–entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. Human Resource Management Review, 13(2), 281-301. https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/S1053-4822(03)00018-4

McCrae, R. R. i Costa, P. T. (1999). The Five Factor Theory of Personality. U Pervin, L. A. i John, O. P. (Ur.), Handbook of Personality: Theory and Research [drugo izdanje] (str. 139-153). Guilford.

Meyer, R. D., Kelly, E. D. i Bowling, N. A. (2020). Situational Strength Theory: A Formalized Conceptualization of a Popular Idea. U Rauthmann, J. F., Sherman, R. i Funder, D. C. (Ur.), The Oxford Handbook of Psychological Situations (str. 79-95). Oxford University Press.

Miller, D. (2015). A Downside to the Entrepreneurial Personality? Entrepreneurship Theory and Practice, 39(1), 1-8. https://doi.org/10.1111%2Fetap.12130
Mischel, W. (1996). Personality and Assessment. Lawrence Erlbaum Associates.

Rauch, A. i Frese, M. (2007a). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. European Journal of Work and Organizational Psychology, 16(4), 353-385. https://doi.org/10.1080/13594320701595438

Rauch, A. i Frese, M. (2007b). Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship. U Baum, J. R., Frese, M. i Baron, R. A. (Ur.), The Psychology of Entrepreneurship (str. 41-65). Lawrence Erlbaum Associates.
Reeve, J. (2010). Razumijevanje motivacije i emocija. Naklada Slap.

Zhao, H. i Seibert, S. E. (2006). The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review. Journal of Applied Psychology, 91(2), 259-271. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0021-9010.91.2.259

Zhao, H., Seibert, S. E. i Lumpkin, G. T. (2010). The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. Journal of Management, 36(2), 381-404. https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/0149206309335187

Međugeneracijske promjene u narcizmu

Ana Schauperl

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-5462-8432

SAŽETAK

ključne riječi: narcizam, generacija „Ja“, generacijske razlike, Inventar narcistične ličnosti

Postoji uvriježena pretpostavka starijih ljudi da su mlađi sebičniji, narcisoidniji i usmjereni na sebe. Takve pretpostavke u zadnje vrijeme promiču i mediji, nazivajući generaciju današnjih mladih *Ja generacijom*. Postavlja se pitanje pokazuje li svaka sljedeća generacija mladih više narcisoidnih tendencija od prethodnih generacija? Unatoč raširenom javnom mišljenju o postojanju takvih razlika, rezultati nisu jednoznačni. Naime, ne postoji očigledan trend rasta stope narcizma među mladima. Postoje određena istraživanja čiji rezultati ukazuju na više rezultate na NPI upitniku kod novijih generacija, no takvi dobiveni rezultati podvrgnuti su kritikama zbog nemogućnosti replikacije i generalizacije na cijelu populaciju mladih osoba. Nakon 2009. godine u literaturi se nalaze novi radovi koji pronalaze međugeneracijske promjene u smjeru rasta stope narcizma među mladima, što se dijelom pripisuje lošijoj ekonomskoj situaciji u svijetu. Postoji prostor za metodološka poboljšanja i u daljnjim istraživanjima o ovoj temi, s obzirom na to da su do sada uzorke većinom činili studenti u SAD-u, te bi prilikom interpretacije rezultata trebalo posvetiti više pažnje određenim facetama narcizma.

ABSTRACT

key words: narcissism, generational changes, „Me Generation“, Narcissistic Personality Inventory

The assumption of older people that the young are more selfish, narcissistic and self-centered has been around for a long time. Such assumptions have been widely promoted by the media, calling the generation of today's emerging adults "Me Generation". In addition to the developmental changes, the question arises as to whether each subsequent generation of emerging adults shows more narcissistic tendencies than the previous generations. Despite the widespread public opinion about the existence of such differences, empirical results are not unequivocal. Namely, there is no obvious upward trend in the rate of narcissism among emerging adults. There are certain studies that show higher results on the NPI questionnaire in younger generations, but most of those results have been criticized for being impossible to replicate and making generalizations about the entire population of emerging adults. After 2009, there are no more studies that show generational changes in the rate of narcissism among emerging adults, which may in part be attributed to the worsening of global economic conditions. There is room for methodological improvement in further research on this topic given that the samples are mostly US students, and more attention should be paid to certain facets of narcissism when interpreting the results.

UVOD

Generacija je skupina ljudi rođenih u rasponu godina koje su obilježene istim sociokulturalnim čimbenicima, a granice koje ih međusobno odjeljuju određene su naknadno i nisu striktne (Wetzel i sur., 2017). Najraširenija podjela generacija je da su osobe rođene između 1946. i 2004. godine podijeljene u tri kategorije: *Baby boomeri* (rođeni između 1946. i 1964.), generacija „X" (rođeni između 1965. i 1980.) te generacija „Y" (rođeni između 1981. i 2004.) koja se još naziva i generacija „Ja" (Inverso, 2019). Osobe rođene između 1980. i 2000-ih također se nazivaju i „Milenijalcima", koji zbog utjecaja interneta i globalizacije mogu biti u doticaju s predstavnicima svoje generacije iz cijelog svijeta, a zahvaljujući društvenim mrežama, u konstantnoj su komunikaciji s vršnjacima te predstavljaju najhomogeniju generaciju u odnosu na prijašnje generacije (Stein, 2013). S obzirom na nejasnoće prilikom određivanja generacija, koristi se i izraz *rodna kohorta*, koji se odnosi na osobe rođene u istoj godini ili u istom i određenom rasponu godina (Wetzel i sur., 2017).

Međutim, bitno je razlikovati razvojne promjene od generacijskih promjena. Razvojne promjene se odnose na promjene uslijed maturacije i starenja te se mogu proučavati promatranjem istih pojedinaca kroz duže vrijeme (longitudinalna istraživanja), a generacijske promjene su usporedbe pripadnika različitih rodnih kohorta u trenutku u kojem su bili iste starosti (transverzalna istraživanja) (Wetzel i sur., 2017). Na temelju proučavanja generacijskih promjena, može se zaključiti o efektu kulturalnih promjena na razvoj ličnosti unutar promatranog razdoblja (Schaie, 1965).

Narcisoidne tendencije se u većini slučajeva odnose na osjećaj grandioznosti, konstantnu potrebu za pažnjom i divljenjem od strane drugih, osjećaj povlaštenosti i egoizam (Thomaes i Brummelman, 2016). Određene narcisoidne tendencije su u nekim slučajevima adaptivne te čak i poželjne, no kod osoba s narcisoidnom ličnošću takve osobine postanu dominantni čimbenici ličnosti te zbog toga mogu imati probleme u međuljudskim odnosima (Davison i sur., 1999). Raskin i Terry (1988) osmislili su Inventar narcistične ličnosti koji se koristi za ispitivanje individualnih razlika u narcizmu. Zbog široke primjenjivosti upitnika, analize koje proučavaju generacijske promjene u narcizmu često se koriste rezultatima tog upitnika (npr. Twenge i sur., 2008a, 2008b; Trzesniewski i sur, 2008b; Twenge i Foster, 2010; Roberts i sur., 2010; Stronge i sur. 2017; Hamamura i sur. 2019; Vater i sur. 2018).

Kao što se može vidjeti iz alternativnog naziva generacije „Y" (generacija „Ja"), mlađe su generacije doživljene u javnosti kao više usmjerene na sebe u odnosu na prijašnje generacije. Takvo mišljenje uočeno je i u istraživanju koje su proveli Trzesniewski i Donnellan (2014) u kojem su ispitanici opisali pripadnike generacije „Y" kao usmjerenije na sebe, promiskuitetnije i ljenije u odnosu na mlade iz prijašnjih generacija. Grubbs i suradnici (2019) navode kako dosadašnja istraživanja i literatura ukazuju na porast individualizma među mlađim generacijama i smanjenje empatije u odnosu na starije generacije. Twenge (1997) je uočila porast u individualističkim osobinama kod studenata između 1970-ih i 1990-ih godina. Nadalje, Twenge i Campbell (2001) proveli su meta-analizu na rezultatima skale samopoštovanja kod studenata između 1960-ih i 1990-ih i zaključili da

su novije generacije ostvarivale rezultate koji upućuju na više samopoštovanje od starijih generacija. S obzirom na porast prisutnosti osobina koje upućuju na individualizam i samopoštovanje, postavilo se pitanje postoji li porast i u narcisoidnim tendencijama kod mladih. Pitanje rasta, odnosno stabilnosti narcizma među generacijama, još uvijek je kontroverzno i bez jednoznačnog odgovora (Grubbs i sur., 2019). Naime, neki autori (npr. Twenge i Foster, 2008) koriste pojam *epidemija narcizma* implicirajući na porast narcizma među mlađim generacijama. Određena istraživanja ukazuju na trend porasta narcizma među novijim generacijama (npr. Twenge i sur., 2008a, 2008b; Twenge i Foster, 2010) s malom do srednjom veličinom učinka, dok paralelno postoje i istraživanja (npr. Trzesniewski i sur. 2008b; Roberts i sur., 2010) koja nisu pronašla takav trend rasta narcizma u svojim nalazima pa smatraju da je korištenje pojma *epidemija narcizma* neopravdano.

Trzesniewski i Donnellan (2014) istaknuli su opasnost od preuveličavanja generacijskih promjena navodeći kako se godina rođenja i pripadnost generaciji ne mogu promijeniti za razliku od starosti osobe koja se mijenja s godinama, stoga navode kako treba biti oprezan prije nego što se pripadnicima određenih generacija pripišu osobine temeljene isključivo na tome što pripadaju određenoj generaciji. Veliki utjecaj na javno mišljenje imaju i mediji koji promiču i uveličavaju ideju porasta narcizma među mlađim generacijama kroz naslovnice časopisa, knjige i internetske članke (Grubbs i sur., 2019). Iz navedenih razloga bitno je koristiti empirijske spoznaje prilikom zaključivanja o osobinama cijele generacije, a u daljnjem tekstu predstavljen je pregled dosadašnjih empirijskih spoznaja o međugeneracijskim promjenama u narcizmu.

O NARCIZMU I NPI UPITNIKU

Davison i Neale (1999) narcizam su opisali kao grandiozna shvaćanja o vlastitoj jedinstvenosti i sposobnostima te zahtijevanje stalne pažnje i divljenja od strane drugih ljudi. Brown i suradnici (2009) podijelili su glavne značajke narcizma u dvije kategorije: intrapersonalnu i interpersonalnu, pri čemu se intrapersonalna odnosi na grandiozan osjećaj vlastite važnosti, a interpersonalna na osjećaj povlaštenosti u odnosu na druge. Intrapersonalnu kategoriju objasnili su kao adaptivni dio ličnosti, a interpersonalnu kao problematičnu i nepoželjnu za društvo. Osobe s narcisoidnom ličnošću mogu imati probleme u međuljudskim odnosima zbog nedostatka suosjećanja, osjećaja zavisti, odabranosti i opunomoćenosti, iskorištavanja drugih i arogancije (Davison i sur., 1999).

Istraživanja koja procjenjuju narcizam kao osobinu ličnosti u populaciji, najčešće se oslanjaju na rezultate na Inventaru narcistične ličnosti (engl. *Narcissistic Personality Inventory* – NPI; Raskin i Terry, 1988; Back i sur., 2013). NPI je osmišljen kako bi se ispitale individualne razlike u narcizmu kod nekliničke populacije (Raskin i Terry, 1988). Zahvaljujući raširenosti korištenja upitnika, dostupno je mnogo podataka prikupljenih na različitim uzorcima kroz duže vrijeme. Takvi podaci korisni su i za meta-analize koje proučavaju trend promjene narcizma kroz generacije. No postavlja se pitanje je li opravdano koristiti ukupan rezultat na NPI upitniku kao mjeru narcizma (Brown i sur., 2009). Naime,

ukupan rezultat na upitniku može pomiješati utjecaje različitih faceta narcizma i ne daje informaciju koja je struktura rezultata na pojedinim facetama narcizma prisutna kod ispitanika s određenim ukupnim rezultatom (Ackerman i sur., 2010). Još uvijek postoje određena neslaganja u analizi strukture i organizaciji faceta konstrukta koji mjeri NPI.

Općenito se NPI upitnikom ispituju facete narcizma kao što su osjećaj grandioznosti, osjećaj povlaštenosti, arogantnost, egzibicionizam i iskorištavanje drugih (Trzasniewski i sur., 2008b). Ackerman i suradnici (2010) sveli su čestice NPI upitnika na tri glavna faktora: vodstvo/autoritet, povlaštenost/iskorištavanje drugih i grandioznost/egzibicionizam. Naveli su dimenziju vodstvo/autoritet kao adaptivnu i povezanu s pozitivnim ishodima za razliku od ostale dvije dimenzije kojima se ispituje patološki narcizam. Na primjer, prilikom doživljene prijetnje egu, osobe s izraženim osjećajem grandioznosti iskazivat će više agresivnog ponašanja (Bushman i Baumeister, 1998). Ackerman i suradnici (2010) zaključili su da bi se mogli dobiti jasniji nalazi o tome koji aspekti ličnosti su utjecali na dobivene rezultate ako se prilikom interpretacije rezultata dimenzija vodstvo/autoritet proučava zasebno od ostalih.

S obzirom na nedostatak informacija o rezultatima na pojedinim facetama i česticama, većina je meta-analiza do sada koristila ukupan rezultat na NPI upitniku kao mjeru narcizma (Twenge i sur., 2008a, 2008b; Trzesniewski i sur, 2008b; Twenge i Foster, 2010; Roberts i sur., 2010; Stronge i sur. 2017; Hamamura i sur. 2019; Vater i sur. 2018).

O POSTOJANJU MEĐUGENERACIJSKIH PROMJENA U NARCIZMU

Twenge i suradnici (2008a) proveli su meta-analizu u koju su uvrstili rezultate studenata na NPI upitniku između 1979. i 2006. godine kako bi provjerili postoje li razlike u narcizmu među generacijama. Dobiveni rezultati upućuju na to da postoji razlika jer su mlađe generacije postizale više rezultate na upitniku, što ukazuje na trend porasta narcizma među generacijama (d = 0.33). Međutim, taj članak je izazvao mnogo kontroverza pa su iste godine dobili prigovore na provedenu metodologiju i zaključke koji su proizašli iz tako provedenoga istraživanja.

Trzesniewski i suradnici (2008a) objavili su članak kao komentar na objavljenu meta-analizu Twenge i suradnika (2008a) jer smatraju da takvo mišljenje javnosti može uvelike utjecati na mlade i njihovu sliku o sebi, stoga su preispitali metodologiju spomenute meta-analize. Kao najproblematičniju stavku naveli su (ne)reprezentativnost uzorka, odnosno činjenicu da su sve uključene studije bile provedene na studentima u SAD-u koji predstavljaju samo jednu petinu mladih u SAD-u. Trzesniewski i suradnici (2008a) su kao problem naveli i odabir studija uključenih u meta-analizu jer Twenge i suradnici (2008a) nisu uključili ona istraživanja u kojima nisu javno objavljene aritmetičke sredine dobivene na NPI upitniku te su tako smanjili ukupan broj uzoraka, čime su rezultati provedene meta-analize postali manje reprezentativni. Za ispitivanje generacijskih razlika poželjnija su velika, populacijski reprezentativna istraživanja koja koriste iste mjerne instrumente i postupke kroz duže vrijeme, u odnosu na objedinjavanje rezultata prigodnih uzoraka iz različitih istraživanja (Wetzel i sur., 2017).

Također su raspravili i o problematici interpretacije rezultata dobivenih na NPI upitniku s obzirom na to da on mjeri multidimenzionalni konstrukt čije facete nisu u visokoj korelaciji, stoga je upitno donošenje zaključaka na temelju općeg ili ukupnog rezultata. Teško je interpretirati ukupni rezultat na NPI upitniku jer se ne zna koje su facete više doprinijele porastu rezultata, a koje manje. Trzasniewski i suradnici (2008a) ističu kako je bitno proučiti rezultate na temelju pojedinih faceta jer su samo neke problematične za međuljudske odnose, dok su druge socijalno prilagodljive. Dvije osobe s istim ukupnim rezultatom na NPI upitniku mogu imati potpuno različite obrasce ponašanja. Stoga dobiveni porast na NPI upitniku može biti potaknut porastom osobina koje nisu štetne ni za društvo ni za pojedinca pa osobe s povišenim rezultatom ne moraju imati probleme u međuljudskim odnosima.

Kako bi i sami provjerili generacijske promjene u narcisoidnim tendencijama, Trzesniewski i suradnici (2008b) proveli su istraživanje na studentima iz Kalifornije. Također su koristili NPI upitnik kao mjeru narcisoidnih tendencija, a koristili su podatke prikupljene prilikom testiranja studenata prve godine studija psihologije na Sveučilištu u Kaliforniji. Dostupni su bili podaci studenata iz 1996. godine te nakon toga od 2002. do 2007. godine. Usporedili su njihove rezultate s rezultatima studenata koji su isti upitnik ispunili između 1979. i 1985., a čije rezultate su objavili Raskin i Terry (1988), kako bi provjerili postoji li porast u narcisoidnim tendencijama kod „Ja" generacije u odnosu na generaciju „X". U istraživanju nisu pronašli značajnu razliku među generacijama u ukupnom rezultatu na NPI upitniku.

Kao odgovor na takve nalaze, Twenge i suradnici (2008b) proveli su meta-analizu u koju su uključili samo rezultate studenata iz Kalifornije i zaključili kako uistinu na Sveučilištu u Kaliforniji ne postoji trend porasta u narcisoidnim tendencijama među generacijama, što su pripisali kulturalnim promjenama koje su bile aktualne u razdoblju prikupljanja podataka, a uslijed kojih se povećao broj studenata azijskog podrijetla. Naime, autori navode kako osobe azijskog podrijetla postižu najniže rezultate na upitnicima koji mjere narcizam u odnosu na druge etničke skupine (Foster i sur., 2003). Navode kako Sveučilište u Kaliforniji ima drugačiji trend od ostatka zemlje u kojoj su još uvijek prisutne razlike u rezultatima među generacijama u smjeru porasta rezultata na NPI upitniku kod mlađih generacija (d = 0.41). Kako bi provjerili svoju pretpostavku i kontrolirajući efekt etniciteta, Twenge i Foster (2008) proučavali su trend rezultata NPI upitnika među studentima na jednom od sveučilišta u Kaliforniji koji su bili uključeni u prijašnje analize (UC Davis). Analizu su proveli na rezultatima dobivenima između 2002. i 2007. godine, analizirajući rezultate svake etničke grupe posebno i dobili značajan porast u rezultatima upitnika u promatranom razdoblju.

Nadalje, Twenge i Foster (2010) proveli su meta-analizu, provjeravajući isti efekt kao i 2008., nakon što su dodali podatke s rezultatima američkih studenata između 2006. i 2009. godine i kontrolirali efekt Sveučilišta u Kaliforniji koji je pokazao zaseban trend. Pronašli su porast na rezultatima NPI upitnika između 1982. i 2009. godine koji ukazuje na prisutnost generacijskih promjena s veličinom učinka d = 0.37. Također su napravili analizu isključivo na rezultatima Sveučilišta u Južnoj Al-

abami između 1994. i 2009. godine kako bi provjerili trend promjena unutar jednog sveučilišta te su pronašli porast na rezultatima sukladan s nalazima koje su dobili na temelju meta-analize (d = 0.37).

Podsjetimo se da je Cohenov d standardizirana veličina učinka koja prikazuje stupanj prekrivanja distribucija dviju skupina rezultata. Cohen (1992) je predložio klasifikaciju u terminima male, srednje i velike veličine učinka, pri čemu mala iznosi 0.2, srednja 0.5, a velika 0.8. Veličine učinka se u navedenim istraživanjima, koja izvještavaju o značajnoj razlici među generacijama, kreću između 0.33 i 0.41, što upućuje na malu do srednju veličinu učinka prema Cohenu (1992). Kod male veličine učinka prekrivanje distribucija je oko 85%, kod srednje oko 67%, a kod velike oko 53% (Kolesarić i sur., 2016). Stoga možemo zaključiti kako je u navedenim istraživanjima koja nalaze razlike među generacijama, preklapanje distribucija prilično veliko te se kreće između 78% i 72%.

Roberts i suradnici (2010) nisu pronašli razlike u rezultatima NPI upitnika između 1982. i 2009. godine, uvrstivši u meta-analizu iste uzorke koje su Twenge i suradnici uvrstili na inicijalnoj meta-analizi 2008. godine uz još dva dodatna uzorka. Oni navode kako je veličina podataka i uzoraka uvrštenih u meta-analizu bitnija od kontroliranja čimbenika kao što su etnicitet i rod kod uzoraka te da bi, ako postoji trend rasta narcizma među generacijama, on trebao biti još uvijek prisutan dodavanjem novih podataka. Nadalje, Roberts i suradnici (2010) u svom radu ističu važnost razvojnih promjena u narcizmu navodeći kako mlađi postižu više rezultate na mjerama narcizma zbog utjecaja dobi, a ne zbog pripadnosti određenoj generaciji. Time objašnjavaju pojavu da se još od pamtivijeka stariji žale na mlađe generacije i njihovu usmjerenost na sebe.

Uzevši u obzir dobivene rezultate, zaključuje se kako trenutno ne postoje empirijski dokazane promjene u generacijama na temelju kojih se može zaključivati o kontinuiranom porastu narcizma u mlađoj populaciji. Također, narcizam je kompleksan konstrukt koji se kod različitih osoba može manifestirati na različite načine. Korišteni instrumenti nisu u svakom obliku primjereni za mjerenje narcizma kod novih generacija. Sama interpretacija ukupnog rezultata na NPI upitniku ne govori puno o tome koje su facete narcizma izraženije kod osobe pa je zato teže zaključivati o mogućim uzrocima ili praktičnim implikacijama na temelju tih rezultata. Unatrag deset do petnaest godina, tehnologija je postala sastavni dio života mladih ljudi koji su svakodnevno izloženi medijima i njihovom utjecaju. Svaka osoba ima mogućnost predstavljanja samog sebe i svog mišljenja putem društvenih mreža, koje sve više ističu individualističke vrijednosti te su ponekad uspjeh i sreća predstavljeni kao imperativi. S obzirom na to da se studenti tek trebaju izboriti za svoje poslovno i privatno mjesto u svijetu odraslih, kod njih su danas određene dimenzije narcizma ne samo korisne nego i, u nekim slučajevima, čak i neophodne. Bilo bi korisno vidjeti postoje li promjene na pojedinim užim dimenzijama, tj. facetama narcizma, te također treba biti oprezan s generaliziranjem osobine na cijelu generaciju jer, ako je u nekom razdoblju i postojala razlika u narcizmu među generacijama, ona nije toliko dramatična kao što ju mediji predstavljaju. Također, ako je i došlo do promjene, to ne mora nužno biti loše ili od pretjerane važnosti ako se dogodi za sve pripadnike dane populacije i ako služi prilagodbi na

novonastale životne situacije i izazove. Novija istraživanja ne pronalaze takav trend rasta stope narcizma, stoga zasad nema naznaka da se treba brinuti o sveopćoj dominaciji narcisa za nekoliko desetljeća.

O MEĐUGENERACIJSKIM PROMJENAMA IZVAN SAD-A

Unatoč brojnim replikacijama i nalazima na uzorcima američkih studenata kako bi se ispitale generacijske promjene u narcizmu, još uvijek ima malo podataka o tom efektu u ostatku svijeta. Dosad su provedena istraživanja na uzorcima iz Novog Zelanda, Kanade i Australije.

Stronge i suradnici (2017) ispitali su osobinu osjećaja povlaštenosti, koja predstavlja neadaptivnu dimenziju narcizma, kod ispitanika iz Novog Zelanda tijekom šest godina (2009.-2014.) te nisu pronašli generacijske razlike u osjećaju povlaštenosti u navedenom razdoblju. Takve rezultate dijelom objašnjava činjenica da su podatci iz Novog Zelanda prikupljeni nakon početka recesijske krize, a postojanje trenda porasta narcizma među mlađim generacijama dobiveno je na podatcima prije 2009., odnosno prije recesijske krize (Stronge i sur., 2017). Bianchi (2014) navodi kako socioekonomska situacija u državi može utjecati na razinu narcizma u razvoju ličnosti. Naime, osobe koje su ulazile u odrasli svijet u razdoblju velike recesijske krize kasnije su u životu postizale niže rezultate na upitnicima koji ispituju narcisoidne tendencije od osoba koje su odrasle u boljim ekonomskim uvjetima.

Nadalje, kako bi provjerili postoji li trend porasta narcizma izvan SAD-a, Hamamura i suradnici (2019) proveli su meta-analizu na rezultatima NPI upitnika mladih u Kanadi i Australiji. Ni u Australiji ni u Kanadi nisu uočili rast narcizma u novijim generacijama, a rezultati iz Kanade upućivali su i na obrnuti trend, tj. pad narcizma u novijim generacijama. U Australiji su pronašli određen porast u rezultatima, no daljnjom provjerom ta promjena nije bila prisutna, a uzorak iz Australije bio je premali da bi se moglo zaključiti o postojanju stabilnih razlika. Također, uočen je pad u rezultatima kod ispitanika iz Australije i iz Kanade nakon 2008. godine, koji je u skladu s nalazom o negativnom utjecaju recesijske krize na razinu narcizma kod mladih.

Iako efekt porasta narcizma još nije detaljno istražen izvan SAD-a, postoje istraživanja i nalazi koji upućuju na razlike u narcizmu ovisno o kulturi i etničkoj pripadnosti. Pripadnici individualističkog društva prikazuju veću stopu narcizma u odnosu na pripadnike kolektivističkog društva; s obzirom na to da je u SAD-u individualizam dosta izražen, za očekivati je povišene rezultate na mjerama narcizma među stanovnicima SAD-a u odnosu na stanovnike drugih država koje imaju manje izražen individualizam (Foster i sur., 2003). Iz tih je razloga teško zaključivati o globalnoj stopi narcizma uzimajući u obzir rezultate samo jednog društva.

Takvim zaključcima idu u prilog i nalazi istraživanja koje su dobili Vater i suradnici (2018) prilikom proučavanja razlika u stopi narcizma kod ispitanika nekadašnje Istočne i Zapadne Njemačke. Naime, ispitivali su sociokulturalne faktore koji utječu na stopu narcizma i ustanovili kako ispitanici koji su odrasli u bivšoj Zapadnoj Njemačkoj postižu više rezultate na NPI upitniku od ispitanika koji su odrasli u bivšoj Istočnoj Njemačkoj.

Takvi rezultati idu u prilog hipotezi o proporcionalnosti stope individualizma i narcizma u društvu s obzirom na to da je u Zapadnoj Njemačkoj bila izraženija individualistička kultura, a u Istočnoj kolektivistička.

ZAKLJUČAK

Novije generacije se često opisuje kao narcisoidnije i usmjerenije na sebe, a raširenost takvog shvaćanja i doživljavanja vidljiva je i u nazivanju današnjih mladih ljudi "Ja" generacijom. Putem medija se promiče takav trend u porastu narcizma, ali nema jednoznačnih empirijskih nalaza koji bi potvrdili tu pretpostavku. Istraživanja čiji rezultati upućuju na trend porasta narcizma u novijim generacijama koristila su podatke zaključno s 2009. godinom, dok istraživanja s novijim podatcima ne pronalaze takav trend. Dakle, ako je i postojao određeni trend u nekom trenutku, ne može se tvrditi da on nastavlja linearno rasti s vremenom. Kako bi se detaljnije proučile promjene među generacijama, potrebno je provesti istraživanja i na drugim dobnim skupinama i u različitim kulturama jer su dosadašnje analize ograničene na uzorak mladih te nema mnogo podataka o rezultatima izvan SAD-a. Također, za mjeru narcizma se uglavnom koristi ukupan rezultat na NPI upitniku, zanemarujući utjecaj faceta na te rezultate. U budućnosti bi bilo korisno više se usmjeriti na rezultate na pojedinačnim facetama upitnika prilikom interpretacije rezultata jer osobe s istim ukupnim rezultatom na upitniku mogu imati u potpunosti različitu strukturu narcizma. Uzevši u obzir nekonzistentnosti u dosadašnjim nalazima na temu međugeneracijskih promjena, može se zaključiti kako ne postoje dramatične promjene u narcizmu između današnjih mladih i mladih u prijašnjim generacijama.

LITERATURA

Ackerman, R. A., Witt, E. A., Donnellan, M. B., Trzesniewski, K. H., Robins, R. W. i Kashy, D. A. (2010). What Does the Narcissistic Personality Inventory Really Measure? Assessment, 18(1), 67-87. https://doi.org/10.1177/1073191110382845

Back, M. D., Küfner, A. C. P., Dufner, M., Gerlach, T. M., Rauthmann, J. F. i Denissen, J. J. A. (2013). Narcissistic admiration and rivalry: Disentangling the bright and dark sides of narcissism. Journal of Personality and Social Psychology, 105(6), 1013-1037. https://doi.org/10.1037/a0034431

Bianchi, E. C. (2014). Entering Adulthood in a Recession Tempers Later Narcissism. Psychological Science, 25(7), 1429-1437. https://doi.org/10.1177/0956797614532818

Brown, R. P., Budzek, K. i Tamborski, M. (2009). On the Meaning and Measure of Narcissism. Personality and Social Psychology Bulletin, 35(7), 951-964. https://doi.org/10.1177/0146167209335461

Bushman, B. J. i Baumeister, R. F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? Journal of Personality and Social Psychology, 75(1), 219-229. https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.1.219

Cohen, J. (1992). A power primer. Psychological Bulletin, 112(1), 155-159. https://doi.org/10.1037/0033-2909.112.1.155

Davison, G. C. i Neale, J. M. (1999). Psihologija abnormalnog doživljavanja i ponašanja. Naklada Slap.

Foster, J. D., Keith Campbell, W. i Twenge, J. M. (2003). Individual differences in narcissism: Inflated self-views across the lifespan and around the world. Journal of Research in Personality, 37(6), 469-486. https://doi.org/10.1016/s0092-6566(03)00026-6

Grubbs, J. B., Exline, J. J., McCain, J., Campbell, W. K. i Twenge, J. M. (2019). Emerging adult reactions to

labeling regarding age-group differences in narcissism and entitlement. PLOS ONE, 14(5). https://doi.org/10.1371/journal.pone.0215637

Hamamura, T., Johnson, C. A. i Stankovic, M. (2019). Narcissism over time in Australia and Canada: A cross-temporal meta-analysis. Personality and Individual Differences, 150, 109707. https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109707

Inverso, Y. (2019). Gen what? An audiologist's guide to generational differences. Audiology Online, Article 25877.

Kolesarić, V. i Tomašić Humer, J. (2016) Veličina učinka. Filozofski fakultet Sveučilišta J. J. Strossmayera u Osijeku.

Raskin, R. i Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. Journal of Personality and Social Psychology, 54(5), 890-902. https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.5.890

Roberts, B. W., Edmonds, G. i Grijalva, E. (2010). It is Developmental Me, Not Generation Me: Developmental Changes are more Important than Generational Changes in Narcissism—Commentary on Trzesniewski & Donnellan (2010). Perspectives on Psychological Science, 5(1), 97-102. https://doi.org/10.1177/1745691609357019

Schaie, K. W. (1965). A general model for the study of developmental problems. Psychological Bulletin, 64(2), 92-107. https://doi.org/10.1037/h0022371

Stein, J. (20. svibnja 2013). Millennials: The Me Me Me Generation. Time.

Stronge, S., Milojev, P. i Sibley, C. G. (2017). Are People Becoming More Entitled Over Time? Not in New Zealand. Personality and Social Psychology Bulletin, 44(2), 200-213. https://doi.org/10.1177/0146167217733079

Thomaes, S. i Brummelman, E. (2016). Narcissism. Developmental Psychopathology, 1-47. https://doi.org/10.1002/9781119125556.devpsy316

Trzesniewski, K. H., Donnellan, M. B. i Robins, R. W. (2008a). Is Generation Me Really More Narcissistic Than Previous Generations? Journal of Personality, 76(4), 903-918. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00508

Trzesniewski, K. H., Donnellan, M. B. i Robins, R. W. (2008b). Do Today's Young People Really Think They Are So Extraordinary? Psychological Science, 19(2), 181-188. https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02065.x

Trzesniewski, K. H. i Donnellan, M. B. (2014). "Young people these days ...": Evidence for negative perceptions of emerging adults. Emerging Adulthood, 2(3), 211-226. https://doi.org/10.1177/2167696814522620

Twenge, J. M. (1997). Changes in masculine and feminine traits over time: A meta-analysis. Sex Roles: A Journal of Research, 36(5-6), 305-325. https://doi.org/10.1007/BF02766650

Twenge, J. M. i Campbell, W. K. (2001). Age and birth cohort differences in self-esteem: A cross-temporal meta-analysis. Personality and Social Psychology Review, 5(4), 321-344. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0504_3

Twenge, J. M. i Foster, J. D. (2008). Mapping the scale of the narcissism epidemic: Increases in narcissism 2002–2007 within ethnic groups. Journal of Research in Personality, 42(6), 1619-1622. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.06.014

Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Campbell, W. K. i Bushman, B. J. (2008a). Egos inflating over time: A cross-temporal meta-analysis of the Narcissistic Personality Inventory. Journal of Personality, 76, 875-902. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00507.x

Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Campbell, W. K. i Bushman, B. J. (2008b). Further Evidence of an Increase in Narcissism Among College Students. Journal of Personality, 76(4), 919-928. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00509.x

Twenge, J. M. i Foster, J. D. (2010). Birth Cohort Increases in Narcissistic Personality Traits Among American College Students, 1982-2009. Social Psychological and Personality Science, 1(1), 99-106. https://doi.org/10.1177/1948550609355719

Vater, A., Moritz, S. i Roepke, S. (2018). Correction: Does a narcissism epidemic exist in modern western societies? Comparing narcissism and self-esteem in East and West Germany. PLOS ONE 13(5), e0198386. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0198386

Wetzel, E., Brown, A., Hill, P. L., Chung, J. M., Robins, R. W. i Roberts, B. W. (2017). The narcissism epidemic is dead; long live the narcissism epidemic. Psychological Science, 28(12), 1833-1847. https://doi.org/10.1177/0956797617724208

Mehanizmi obrane ovisnika o psihoaktivnim tvarima

Dragana Đokić

Univerzitet Crne Gore, Filozofski fakultet
Studijski program za psihologiju
ORCID: 0000-0002-2974-384X

SAŽETAK

ključne riječi: obrambeni mehanizmi; ovisnost; psihoaktivne tvari

Ovisnost o psihoaktivnim tvarima smatra se jednim od vodećih problema novog doba. Ovaj rad predstavlja pregled istraživanja obrambenih mehanizama koje koriste ovisnici o psihoaktivnim tvarima. Ova je tema nedovoljno istražena i proveden je samo mali broj istraživanja s naglaskom na obrambene mehanizme. Susrećemo se s različitim podjelama obrambenih mehanizama u literaturi, a u ovom smo radu koristili Vaillantovu podjelu na psihotične, nezrele, neurotične i zrele obrane. Ovisnici se koriste obrambenim mehanizmima na svim razinama psihološkog funkcioniranja, no prema istraživanjima dominantno upotrebljavaju nezrele i neke od neurotskih obrana. Obrane koje se ističu kao najčešće su poricanje, racionalizacija, projekcija i poništavanje. Devaluacija, reaktivna formacija i snažna emocionalna reakcija (engl. *acting out*) također su izdvojeni u istraživanju, ali kao manje zastupljeni kod ovisnika u odnosu na prethodno navedene. Najčešći zreli obrambeni mehanizam je sublimacija, no uloga ove obrane još nije dovoljno rasvijetljena. U radu je također razmatrana uloga obrambenih mehanizama u psihoterapijskoj praksi s ovisnicima te njihovi nedostaci i prednosti za kvalitetu psihoterapijskog rada. Buduća bi se istraživanja trebala usredotočiti na istraživanje uloga obrambenih mehanizama u funkcioniranju ovisnika. Takva nam saznanja

ABSTRACT

key words: addiction; defence mechanisms; psychoactive substances

Drug addiction is considered as one of the leading problems of the modern age. This article presents relevant research on defence mechanisms commonly used among drug addicts. As there is only a small number of studies with defence mechanisms as their focus, this subject is not examined enough. We can find different types of classifications of defence mechanisms in scientific research and in this article. We focused on Vaillant's categorisation of defence mechanisms: the pathological, immature, neurotic and mature defences. Addicts practice defence mechanisms at all levels of psychological functioning, but according to research, they predominantly use immature and some of the neurotic defences. Prevailing defence mechanisms are denial, rationalisation, projection and undoing. Devaluation, reaction formation and acting out also stand out in research studies, but those are less practiced by addicts. The most noticeable mature defence mechanism is sublimation, but the role of this mechanism and its use are as of yet not established. In this paper, we discuss the role of defence mechanisms in the psychotherapeutic work with addicts, its disadvantages and advantages in terms of the quality of therapeutic work. Future studies should address the importance of defences in addicts' behaviour. Such knowledge could greatly help

mogu uveliko pomoći u razumijevanju ovisnosti i pružiti smjernice za psihoterapijski rad.

in understanding addiction, as well as serve as a guideline for psychotherapy.

UVOD

Konzumacija psihoaktivnih tvari ljudskoj je populaciji poznata od davnina. O konzumaciji raznih tvari, da bi se izmijenilo stanje svijesti, svjedoče mnoge povijesne zabilješke. U Ebersonovom papirusu, za koji se vjeruje da su prevedeni egipatski zapisi iz 1555. pr. Kr., spominje se konzumacija maka, bunike, binovine te kužnjaka za opuštanje (Ciglenečki, 2012). Također, drevne zabilješke svjedoče o donošenju droge iz Indije u Kinu (Ciglenečki, 2012). Najpopularnijom drogom antičkog razdoblja smatra se opijum, a tijekom vremena vodili su se i ratovi zbog njega (Kriletić, 2020). Uživanje opojnih droga bilo je rasprostranjeno i tolerirano kod pripadnika mnogih civilizacija pod pretpostavkom da je to bio način bijega od stvarnosti i monotone svakodnevice. Usprkos tome što konzumacija psihoaktivnih tvari ima bogatu povijest, smatra se da su se, na tlu Europe, počele široko upotrebljavati u devetnaestom stoljeću (Uglešić i Uglešić, 2003). Danas se ovisnost o psihoaktivnim tvarima smatra jednim od vodećih problema društva, zajedno sa nesupstancijalnim ovisnostima novog doba, kao što su ovisnost o internetu, kocki, kupovini ili seksu.

Kao što se, prema Uglešić i Uglešić (2003), povećava prevalencija ovisnosti o psihoaktivnim tvarima u populaciji, tako se povećava i potreba za istraživanjem njene etiologije, posljedica i smjernica za bolje razumijevanje same ovisnosti i ličnosti ovisnika. U literaturi se susrećemo s različitim definicijama i objašnjenjima etiologije ovisnosti koje se razlikuju prema teorijama kojima se ovisnost objašnjava. Dok jedni naglašavaju bihevioralne faktore, drugi socijalne, a treći ličnost ovisnika kao predisponirajuće faktore za razvitak ovisnosti, ovisnost prije svega, trebamo promatrati kao multidimenzionalni koncept. Multidimenzionalan jer predstavlja „skup kognitivnih, ponašajnih i fizioloških simptoma koji ukazuju na potrebu nastavka korištenja psihoaktivne tvari usprkos značajnim problemima vezanim uz uzimanje“ (Vindiš, 2019, str. 3). Je li ovisnost bijeg od realiteta, odnosno pokušaj poricanja stvarnosti onakve kakva je te ujedno i odbijanje suočavanja s njom? Baudelaire (1967; prema Lovrić, 2013) je pisao o korištenju psihoaktivnih tvari kao o “bijegu u vještačke rajeve“, u imaginarni svijet u kojemu nema neugodnih doživljaja. Ovisnici se i uključuju u ovisnička ponašanja jer ih percipiraju kao izuzetno ugodna i pogodna za poboljšanje razine uzbuđenja, emocija ili kognicije (Vindiš, 2019). Ovisnost dijeli zajedničku osobinu s jednim od najpoznatijih koncepata psihoanalitičke teorije - mehanizmima obrane. Prema Ćorić (2006) značajno obilježje ličnosti ovisnika njegova je nesigurnost te teško podnošenje i bijeg od doživljenog neuspjeha, boli, bilo kakve neugode i napetosti. Freud (2014) pod mehanizmima obrane podrazumijeva revolt ega protiv mučnih afekata i predstava koje ljudi ne mogu podnijeti. Mehanizmi obrane dakle, kao i ovisnost, na neki način

predstavljaju bijeg, dok neki autori pak ovisnost izjednačavaju s obranama (Dodes, 1996). Zanimljivo je jedno od najranijih psihoanalitičkih stajališta da ovisnici konzumiraju psihoaktivne tvari da bi se obranili od neprihvatljivih seksualnih i agresivnih impulsa (Straussner, 1993; prema Paštar i Bagarić, 2017). Postavlja se pitanje je li ovisnost sama po sebi vrsta obrambenog mehanizma i odakle potiče ta sličnost između koncepata. Mnogi su psihoanalitičari pisali o dinamici ovisnosti, ali malo se njih bavilo odnosom ovisnosti i obrambenih mehanizama. Smatra se, da se psihoterapija kao jedan od načina liječenja ovisnika sporije razvija, te da su razlozi za to neopravdani i da bi poznavanje obrambenih mehanizama kojima se služe ovisnici povećao njenu primjenu u praksi (Bagarić i sur., 2018). Iz tog je razloga važno ispitati kojim se obranama služe ovisnici i u službi čega su te obrane, što može doprinijeti napretku u dijagnostičkim i terapijskim postupcima (Bagarić i sur., 2018).

Obrambeni mehanizmi ovisnika šturo su istraženo područje u psihologiji i tema kojom se istraživači nisu sustavno bavili zbog čega je cilj ovog rada prikupljanje relevantnih rezultata različitih istraživanja, primarno iz psihoanalitičke perspektive, i integriranje tih nalaza u jednu smislenu cjelinu. Nadalje, ova saznanja, ne samo da nam mogu pružiti jasnije smjernice za psihoterapeutski rad, nego izravno mogu doprinijeti i boljem razumijevanju ličnosti ovisnika.

MEHANIZMI OBRANE: OPĆE ODREDBE I PODJELA

Ljudsko funkcioniranje prožeto je obrambenim mehanizmima stoga se svakodnevno branimo od nečega i odbijamo gledati svijet onakvim kakav zaista jest. Zahvaljujući njima uspijevamo falsificirati stvarnost i tako zaštititi integritet svog ega (Čolović, 2017). Ego, u psihoanalitičkoj teoriji, predstavlja središnji, svjesni dio ličnosti čija je zadaća stalno testiranje realnosti i uspostavljanje sklada među druge dvije psihičke instance (Peković, 2010). Naše se obrane razlikuju od osobe do osobe, netko se dominantno služi određenim obranama, a druge su manje zastupljene što ovisi o širokom spektru čimbenika. Neki od tih čimbenika su dob osobe, razvijenost ili ugroženost ega, te zahtjevi sredine i dr. (Čolović, 2017). Na taj se način branimo i bježimo od svih onih unutarnjih i vanjskih impulsa koji mogu biti potencijalno ugrožavajući za našu ličnost. Mehanizama obrane je mnogo, a smatra se da su njihove dvije glavne značajke da iskrivljuju stvarnost i djeluju nesvjesno (Hol i Lindzi, 1983). Isto je i s ovisnošću, ovisnik želi neugodnu situaciju barem nakratko potisnuti, da zaboravi ili da od nje pobjegne (Srdanović, 1991).

Sigmund i Anna Freud, osnivač psihoanalitičke škole i njegova kćer i nasljednica, prvi su pružili opis mehanizama obrane i ukazali na njihovu važnost (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Kao njihovi tvorci, dodjeljuju im jedno od središnjih mjesta psihoanalitičke teorije. Sigmund Freud 1926. godine sastavio je popis obrana na kojem su se našli ,,potiskivanje, izolacija, reaktivna formacija, poništavanje, introjekcija, projekcija", a Anna Freud deset godina kasnije proširuje njegov rad i opisuje pojedinačne obrane (Čolović, 2017, str. 5). Mehanizmi obrane mogu se podijeliti na više načina, ovisno o autorima i njihovim pristupima. Najčešće je

korištena Vaillantova podjela koja se temelji na psihodinamskoj paradigmi (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Vaillant je slijedio klasifikaciju Anne Freud te proširio njen popis i pružio hijerarhijski model prema kojem su mehanizmi obrane svrstani u 4 skupine (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Prema tome Vaillant (2000) obrane dijeli u sljedeće skupine: psihotične, nezrele, neurotske i zrele (zdrave). Vaillant (2000) ovakvu klasifikaciju temelji na općim adaptivnim vrijednostima i dijelom na životnoj dobi kada se koji mehanizam obrane koristi. Iako se u literaturi može naći više desetaka mehanizama obrane, za neke postoji konsenzus u koju od ove 4 skupine spadaju, dok za neke to nije slučaj. Prema Vaillant (2000) psihotičnim obranama smatraju se: poricanje, iskrivljavanje stvarnosti i sumanuta projekcija. Nezrele obrane su: projekcija, fantazije, projektivna identifikacija, hipohondrija, pasivna agresija, snažna emocionalna reakcija, devaluacija, autistična fantazija, raščlanjivanje, racionalizacija, somatizacija, idealizacija, izolacija, premještanje i disocijacija. Neurotske obrane su: intelektualizacija, reaktivna formacija, poništenje, potiskivanje i pseudoaltruizam. Zrele obrane su: sublimacija, introjekcija, supresija, humor, identifikacija, anticipacija i altruizam. Korištenje Vaillantove hijerarhijske klasifikacije u ovom radu opravdano je i zato što je ovo najčešće upotrebljavana klasifikacija u istraživanjima obrambenih mehanizama kod ovisnika (Abd Halim i Sabri, 2013).

OBRANE I OVISNOST

Obrambeni mehanizmi ovisnika podložni su promjenama tijekom vremena (Bagarić i sur., 2018). Usprkos tome, mnogi autori zauzimaju stav da se ovisnici primarno služe nezrelim i neurotskim obranama (Abd Halim i Sabri, 2013; Evren i sur., 2012; Kovačević, 2003; Raketić i sur., 2009). U radu će biti predstavljeni nalazi istraživanja koja su pokušala utvrditi kojim obranama se najčešće koriste ovisnici. Abd Halim i Sabri (2013) izdvajaju neurotske obrane kao najzastupljenije kod ovisnika o psihoaktivnim tvarima. Prema Evrenu i suradnicima (2012) ovisnike odlikuje češće korištenje neurotskih obrana, nego zrelih. Kovačević (2003) je izvršila komparativnu analizu ličnosti ovisnika o drogama i alkoholu te na njenom uzorku rezultati ukazuju da se i jedni i drugi koriste nezrelim obranama.

U istraživanju (Raketić i suradnici (2009)) provedenom na uzorku ovisnica o alkoholu i opijatima (NAlkohol=30;NOpijati=30) utvrđena je razlika u obranama kojima se služe ovisnice o alkoholu i ovisnice o opijatima, pa se prema autorima ovisnice o alkoholu primarno služe neurotskim, a ovisnice o opijatima nezrelim obranama. Ovako mali uzorci mogu sugerirati nedostupnost populacije ovisnika ili njihovu nevoljkost za sudjelovanje u istraživanjima, a samim time i utjecati na dobivene nalaze zbog selekcionirane skupine ovisnika uključenih u istraživanje. Budući da ovaj nalaz pruža zaključak o dvije različite ovisnosti, alkoholu i opijatima, treba naglasiti da se i alkohol smatra psihoaktivnom tvari premda se nerijetko taj koncept vezuje isključivo za droge. Pod psihoaktivnim tvarima smatraju se sva sredstva koje dovode do promjene svijesti, uključujući i alkohol (Trebješanin, 2018). Osim opijata, alkohola, kanabinoida, halucinogena i drugih poznatih droga, psihoaktivnim tvarima

smatraju se razne tablete za smirenje, biljke i ekstrakti (Boras, 2015). Begić (2011) također uvrštava alkohol u skupinu psihoaktivnih tvari. Zbog toga ćemo nalaz Raketića i suradnika (2009) razmatrati tako da se ovisnici o psihoaktivnim tvarima koriste primarno neurotskim i/ili nezrelim obranama, ovisno o vrsti tvari o kojoj su ovisni, ovisnice o alkoholu koristit će neurotske, a ovisnice o opijatima nezrele obrane. Također, trebamo uzeti u obzir da uzorak Raketića i suradnika (2009) čine samo žene, pa bi navedene razlike u obranama, za potrebe drugih istraživanja, bilo dobro ispitati na heterogenom uzorku kao što je uzorak na kojem je Kovačević (2003) dobila oprečne rezultate o postojanju razlike između te dvije skupine ovisnika (ovisnici o alkoholu i ovisnici o opijatima). Još je jedna manjkavost istraživanja Raketića i suradnika (2009), ali i Kovačević (2003), to što nije precizirano na koje se opijate odnose njihova istraživanja što izravno može utjecati na donošenje zaključaka u ovom radu.

O postojanju spolnih razlika u korištenju obrana svjedoči istraživanje u kojem su ispitane razlike između ovisnika i ovisnica o psihoaktivnim tvarima, a rezultati tog istraživanja ukazuju da žene ovisnice koriste nezrelije obrambene mehanizme u usporedbi s muškarcima (Bagarić i sur., 2018). Ova spolna razlika u korištenju različitih obrana prisutna je i u općoj populaciji, te se razlike odnose na nivo, obrambeni stil i korištenje pojedinih obrana (Petraglia i sur., 2009). Petraglia i suradnici (2009) ovu spolnu razliku objašnjavaju izloženosti različitim obrascima socijalizacije i favoriziranju razvoja jednih obrana u odnosu na druge. Kod ovisnika, spolnu razliku u korištenju obrana, Bagarić i suradnici (2018) dijelom objašnjavaju time da se ovisnost kod žena rijetko razvija, ali kad se razvije da ima teži oblik, što se manifestira i kroz korištenje nezrelijih obrana od muškaraca. Veliki broj dostupnih istraživanja ukazuju na korištenje nezrelih i neurotskih obrana, a s druge strane, rezultati istraživanja Redicka (2003) i Grebota i Dardarda (2010) jedni su od rijetkih koji dokazuju da se ovisnici, pored nezrelih, koriste i zrelim obrambenim mehanizmima.

PSIHOTIČNE OBRANE

Psihotične se obrane smatraju najnezrelijim i najneprilagodljivijim obranama (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Karakteristične su za djecu do pete godine života, javljaju se kod osoba koje su u stanju psihoze, a kod zdravih odraslih osoba u snovima i maštanjima (Vaillant, 1977; prema Čolović, 2017). Posebno se iz ove skupine obrana izdvaja poricanje kao najučestalija obrana među ovisnicima (Garrett, 2012; Bagarić i sur., 2018). Ono se smatra čak univerzalnim mehanizmom obrane među ovisnicima (Henderson, 2009).

Poricanje je odbijanje da se prihvati stvarnost ili činjenica koja je suviše ugrožavajuća, ponašajući se kao da te činjenice ne postoje (Čolović, 2017). Odnosno, kada su neke okolnosti previše neugodne pojedinac poriče da je tako, primjerice kod suočavanja s bolešću, prevarom partnera ili nekim gubitkom (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Poricanje je za ovisnike vrlo karakteristična obrana (Redick, 2003; Raketić i sur., 2009). Ono je najviše zastupljeno u prvoj godini ovisnosti, tek kasnije se polako ova obrana gubi i zamjenjuju je druge obrane kao što su racionalizacija, devaluacija

i projekcija (Bagarić i sur., 2018). Racionalizacija, devaluacija i projekcija pripadaju skupini nezrelih obrana (Vaillant, 2000). Ovisnici poriču postojanje svoje ovisnosti i sve što ima veze s njom, pa tako izbjegavaju suočavanje sa svojim problemom i posljedicama koje nastaju uslijed ovisnosti. Poricanje doprinosi održanju ovisnosti i nastavljanju s konzumiranjem psihoaktivnih tvari i ne samo da ovisnici poriču svoju ovisnost, nego i štetu koja je prouzrokovana njome, a poriču i potrebu za pomoći (*Narcotics Anonymous* [NA], 2008). Poricanje je dio ovisnosti koji ovisnike uvjerava da nisu ovisni i sprječava ih da vide stvarnost svog problema (NA, 1998).

Kod ovisnika koji se koriste ovom obranom obično vidimo da poriču svoju ovisnost govoreći: ,,Nije toliko loše" ili ,,Zaustavit ću se jednog dana" (Garrett, 2012). Ovisnici u početku govore da se ne drogiraju ili da to nije drogiranje, nego samo način da se opuste i da nemaju problem s tvarima, da mogu kontrolirati unos, da njihova konzumacija nikome ne nanosi štetu, da ovisnost na njih ne utječe kao na druge ljude i sl.

NEZRELE OBRANE

Nezrele se obrane javljaju u djetinjstvu i adolescenciji, u teškim depresijama, bolestima ovisnosti i kod poremećaja ličnosti (Vaillant, 1977; prema Čolović, 2017). Mnogi autori pišu o nezrelim obranama kao svojstvenima za ovisnike, a posebno se izdvajaju racionalizacija, projekcija i premještanje (Garrett, 2012; Henderson, 2009; Kovačević, 2003; Redick, 2003).

Racionalizacija je mehanizam obrane kojim se iskrivljuje stvarnost i predstavlja pogrešno mišljenje ili izmišljanje lažnih razloga kako bi se neko ponašanje, mišljenje ili osjećaj opravdali (Fulgosi, 1987). Racionalizacija nije karakteristična za početne faze ovisnosti, ona tek kasnije postaje glavni ovisnički obrambeni mehanizam, a nakon više godina ovisnosti kada racionalizacija iscrpi svoje mogućnosti, to jest kada svoju ovisnost ne mogu više opravdavati ovom obranom, ovisnici se počinju služiti drugim obranama (Bagarić i sur., 2018). Možemo pretpostaviti da su ovisnici koji su zaposleni i u braku više u kontaktu s drugim, za njih važnim, osobama te se zbog toga češće javlja potreba za opravdavanjem svojih postupaka, no ovu bi pretpostavku trebalo provjeriti. Racionalizacija obično slijedi nakon poricanja (Abd Halim i Sabri, 2013). Ovisnik će prvo poricati svoju ovisnost, a kasnije će ju na sve moguće načine pokušati opravdati (Redick, 2003; prema Bagarić i sur., 2018). Kada su ovisnici konfrontirani s negacijom („Ne pijem uopće"), tada obično brzo nastupa racionaliziranje („Pijem, ali piju i svi drugi") (Bagarić i sur., 2018).

Ovisnici racionaliziraju svoje postupke kako bi opravdali negativne posljedice konzumiranja psihoaktivnih tvari, koristeći neistinite razloge za njihovo konzumiranje i sve druge stvari koje rade zbog svoje ovisnosti (NA, 2008). Racionalizacija, uslijed opravdavanja svakog svog ponašanja, održava njihovu ovisnost i učestala je među recidivirajućim ovisnicima koji nakon ponovnog uzimanja tvari nalaze razloge i opravdanje za ponovno uzimanje (Abd Halim i Sabri, 2013). Ovisnici koji racionaliziraju svoje postupke uvijek su vješti u obrani svog načina života, odbijajući prihvatiti odgovornost za štetu koju je učinila njihova ovisnost, vjerujući da će se, ako se budu dovoljno dugo i jako trudili, ako zamijene jednu drogu dru-

gom, ako promijene prijatelje, životne uvjete ili zanimanje, njihovi životi poboljšati (NA, 1993). U radu s ovisnicima možemo primijetiti da su česte izjave poput: ,,Svi piju/drogiraju se", ,,Nisam mogao da izdržim na poslu, morao sam da se opustim", ,,Drogiram se jer mi se desilo nešto užasno" i dr.

Projekcija je još jedna od obrana svojstvena ovisnicima (Rosenfeld, 1960). Projekcija je pripisivanje drugima svojih vlastitih impulsa, stavova, mišljenja, vjerovanja i ponašanja koji su neprihvatljivi (Fulgosi, 1987). Na taj način krivimo druge za naše pogreške ili nedostatke (Fulgosi, 1987). Neki od primjera projekcije kod ovisnika su: ,,Da nije šef bio grub prema meni ne bih se nadrogirao/la", ,,Moji roditelji su krivi za moje drogiranje" i sl. Projekcija je rijetko prisutna u ranoj fazi ovisnosti, obično nastupa, i vremenom raste, kod ovisnika koji koriste psihoaktivne tvari više od deset godina (Bagarić i sur., 2018). Projekcije su zasigurno i u službi "uvlačenja" drugih osoba u razloge za konzumiranje psihoaktivnih tvari, a time i u opravdanja za uzimanje, pa bi jedna od tipičnih izjava ovisnika bila da su drugi krivi za njegovo drogiranje, jer da su bili bolji prema njemu u djetinjstvu ništa se ne bi od toga dogodilo (Vita, 2018). Ovisnici traže žrtvu koja će predstavljati krivca za njihovu ovisnost, to može biti član obitelji, kolega s posla, ljudi iz prošlosti, bilo tko, a sve u funkciji prebacivanja krivnje na drugoga: ,,Nije do mene – oni su krivi".

Dodes (1996) na sve ovisnosti gleda kao na djelovanje premještanja, obrambenog mehanizma u kojem uzimanje psihoaktivnih tvari predstavlja zamjenu za poduzimanje konkretne akcije u životu u borbi s nepodnošljivim mislima i stanjima. Kada osoba, u ovom slučaju ovisnik, ne može pokazati nezadovoljstvo prema stvarnom objektu onda će potražiti način da nađe zamjenski objekt koji će donijeti izvjesno oslobađanje nakupljene napetosti (Hol i Lindzi, 1983). Jedan primjer ove obrane bilo bi dvodnevno opijanje čovjeka koji je saznao da je njegov sin pronevjerio sav novac njihove firme, a budući da si ne može priuštiti da otpusti sina jer smatra da to nije moralno prihvatljivo, morao je učiniti nešto kako se ne bi suočio sa svojom nemoći prouzrokovanom njegovom unutarnjom zabranom, zato je preusmjerio svu tu energiju na ovisničko ponašanje (Dodes, 2003). Primjer je i majka ovisnica koja svoju ovisnost premješta s tvari na dijete tako da ovisnost o psihoaktivnim tvarima prelazi u emocionalnu ovisnost o djetetu (Cohen-Salmon i sur., 2011). U tom se slučaju objekt ovisnosti mijenja i s droge prelazi na dijete, koje svojim rođenjem stvara efekte slične kao pri konzumaciji droga, euforiju, uzbuđenje i zadovoljstvo (Cohen-Salmom i sur., 2011).

Bagarić i suradnici (2018) također navode i projektivnu identifikaciju kao jednu od čestih mehanizama obrane ovisnika, koja se ne pojavljuje u ranoj fazi ovisnosti, već kasnije. Projekcija i projektivna identifikacija dvije su veoma slične obrane, ali smatra se da je projektivna identifikacija primitivnija obrana od projekcije (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Glavna razlika je u tome što projektivna identifikacija podrazumijeva interakciju dvoje ljudi, a projekcija je isključivo intrapsihički proces (Kolenović-Đapo i sur., 2015). Kod projektivne identifikacije dobri i loši dijelovi selfa projiciraju se na druge osobe (Aurer, 2015). U literaturi se susreću i devaluacija te snažna emocionalna reakcija, ali se ne izdvajaju kao često zastupljene obrane kod ovisnika (Di Pierro i sur., 2015; Bagarić i sur., 2018). Devaluacija je obrana prenaglašavanja negativnih

karakteristika kod sebe ili kod drugih (Aurer, 2015). Devaluacija nije bila prisutna među ovisnicima kod kojih ovisnost traje kraće od godinu dana, osim kod dvoje sudionika, a pojavljuje se kod sudionika koji koriste psihoaktivne tvari duže od deset godina, pa tako ovisnici tijekom godina razvijaju i široko koriste ovu obranu (Bagarić i sur., 2018). Primjer devaluacije: ,,Ja sam užasna osoba koja uništava sve oko sebe, odvratna i najgora na svijetu". Projektivna identifikacija i devaluacija prisutne su kod težih razina ovisnosti (Bagarić i sur., 2018). Snažna emocionalna reakcija odnosi se na izravno izražavanje nesvjesnih želja i impulsa te uključuje impulzivne radnje i gnjevne ispade koji se javljaju tako brzo da ih, čini se, osoba nije ni svjesna, tako da osoba u osnovi djeluje prije nego razmisli (Aurer, 2015). Snažna emocionalna reakcija (engl. *acting out*) može dovesti do recidiva i poteškoća u tretmanu ovisnika budući da izgube kontrolu nad svojim ponašanjem.

NEUROTSKE OBRANE

Neurotske obrane, koje su u trećoj skupini Vaillantove klasifikacije, ne rješavaju probleme i poteškoće s kojima se ovisnik suočava, ali su mu uvijek pri ruci da njihovom upotrebom sebi stvori prividnu sliku da je sve u redu (Aurer, 2015). Kao što je već navedeno, mnogi autori zastupaju stav o korištenju dominantno neurotskih obrana, uz nezrele obrane među ovisnicima. Bagarić i suradnici (2018) iz skupine neurotskih obrana izdvajaju potiskivanje. Abd Halim i Sabri (2013) ukazuju na dominantno korištenje neurotskih obrana, a izdvajaju poništenje. Raketić i suradnici (2009) naglašavaju korištenje poništenja, idealizacije i pseudoaltruizma. Ovakve razlike u rezultatima mogle bi se objasniti korištenjem različitih mjernih instrumenata u istraživanjima, zbog čega u njima nisu obuhvaćene sve obrane podjednako.

Cramer (1998) je ukazao na sličnost u načinu zaštite od doživljavanja neugodnih iskustava i osjećaja među ovisnicima i osobama koje nisu ovisnici, pri čemu osobe koje nisu ovisnici koriste neurotske obrane kako bi se zaštitili od doživljavanja neugodnih iskustava i osjećaja, a ovisnici se od istih štite konzumirajući psihoaktivne tvari. Takav način obrane je kratkotrajan i može izazvati dugotrajne probleme s ovisnošću. Sličnost u namjeni neurotskih obrana i ovisničkog ponašanja pretpostavljamo da nije slučajna, ovisnik ne samo da se brani od svakodnevnih ugrožavajućih podražaja, već najviše od onih koje imaju veze sa samom ovisnošću i ovisničkim ponašanjima. Ovu hipotezu bi najbolje mogli potkrijepiti nalazi koji sugeriraju na poništenje kao jednog od dominantnih obrana među ovisnicima (Abd Halim i Sbari, 2013; Raketić i sur., 2009). Time bismo mogli potvrditi pretpostavku o sličnosti o namjeni neurotskih obrana i ovisničkog ponašanja.

Poništenje predstavlja mehanizam obrane kojim se pokušavaju ispraviti zabranjene misli ili postupci putem pokušaja poništavanja ili neutralizacije (Thobaben, 2005). Ovisnici pokušavaju poništiti svoje ovisničko ponašanje, na primjer uzimanje tvari, radeći nešto sasvim suprotno tom postupku koji izaziva osjećaj krivnje i pokazujući na taj način kajanje (Abd Halim i Sabri, 2013). Jedan od primjera takvog pokušaja poništenja je demonstrativno uništavanje droge ili pribora za drogiranje, što u

ovom slučaju predstavlja sasvim suprotnu akciju od drogiranja (Abd Halim i Sabri, 2013). Takvo suprotno djelovanje doprinosi suzbijanju osjećaja krivnje i srama nastalih uzimanjem droga, a to s druge strane može doprinijeti daljem kontinuiranom uzimanju droga jer svaki put kad se, putem poništenja, oslobode prvobitne krivnje i srama, stvaraju osnovu za ponavljanje istih tih ponašanja kojih su se prethodno stidjeli (Abd Halim i Sabri, 2013). Jasno je da ova obrana ima funkciju održanja ovisnosti i ovisničkog ponašanja sa što manje krivice i srama, jer nakon svakog pokušaja poništenja ovisničkih ponašanja, ovisnici su spremni ponavljati takva ponašanja iznova i iznova te produživati agoniju ovisnosti. Tako će, na primjer, ovisnik koji je pod utjecajem tvari bio agresivan prema partneru, sljedećeg dana kupiti cvijeće, spremiti večeru, biti ljubazan, a uz to možda i obećavati da je to bio posljednji put da se tako ponaša, a nakon kratkog vremenskog perioda biti na isti način agresivan.

Potiskivanje se smatra osnovom svih obrana, sastoji se u ,,brisanju" iz sjećanja svih onih neugodnih iskustava i predodžbi koje su u vezi sa zabranjenim željama, ali i sprječavanju njihovog ponovnog pojavljivanja u svijesti (Trebješanin, 2018). Tako potiskujemo sva sjećanja na neugodne događaje ili misli i osjećanja koji bi mogli ugroziti ego. Potiskivanje je prisutnije kod, po godinama, starijih ovisnika, nego kod mlađih, ali se pojavljuje samo u prvim godinama njihove ovisnosti (Bagarić i sur., 2018). Pogled na svijet ovisnika takav je da je u skladu s interesima ovisnosti, a svi drugi pogledi koji ne podržavaju ovisnost se potiskuju ili eliminiraju (Garrett, 2012). Potiskivanje, iako prisutno, nije jedna od najčešće korištenih obrana. U uzorku Bagarića i suradnika (2018), samo 6,8 % sudionika koristi ovu obranu. Takav rezultat objašnjavaju kao potvrdu teorijske postavke o ovisnosti kao duboko regresivnom stanju, dubljem i više patološkom u odnosu na neurozu kod koje je potiskivanje glavni obrambeni mehanizam (Kohut, 1997; Dodes, 1990; prema Bagarić i sur., 2018).

Drugim neurotskim obranama, kao što su intelektualizacija, reaktivna formacija i pseudoaltruizam, autori se nisu previše bavili. Intelektualizacija predstavlja fokus osobe isključivo na intelektualni aspekt problema; reaktivna formacija, ispoljavanje osjećaja, stavova, mišljenja ili impulsa suprotnih od prvobitnih; a pseudoaltruizam označava pokušaj razrješavanja emocionalnog konflikta pomaganjem drugima i očekivanje nekog zadovoljstva zbog toga (Trebješanin, 2018). Potvrđena je njihova prisutnost kod ovisnika, ali bi za neka buduća istraživanja bilo dobro više istražiti i pružiti empirijske dokaze i opise obrana iz neurotske skupine (Abd Halim i Sabri, 2013; Raketić i sur., 2009).

ZRELE OBRANE

Zrele obrane omogućuju pojedincu da uspješno ovladava stresnom situacijom, pomažu da ostvari učinkovitu prilagodbu, brane ga od intrapsihičkih konflikata, doprinose održanju njegovog osobnog integriteta i samopoštovanja te imaju značajnu ulogu u zaštiti i razvoju psihičkog zdravlja čovjeka (Kolenović - Đapo i sur., 2015). Iako, kao što je već navedeno, mnogi autori zastupaju stav o upotrebi nezrelih i neurotskih obrana među ovisnicima, postoje i oprečna istraživanja koja idu u prilog korištenju zrelih mehani-

zama obrane (Grebot i Dardard, 2010; Redick, 2003). Takvi su stavovi prilično rijetki jer se zrele obrane dovode u vezu s višom kvalitetom života, dobrom prilagodbom te savjesnim i psihički zdravim osobama (Čolović, 2017).

Redick (2003) izdvaja sublimaciju kao jedinu zrelu obranu koja je prisutna kod ovisnika. Sublimacija je obrana putem koje ego usmjerava zabranjene ili nepoželjne impulse u one aktivnosti koje ne samo da su društveno dopuštene, već i društveno poželjne (Fulgosi, 1987). Sublimacija, shvaćena kao kanaliziranje negativnih afekata u konstruktivna i kreativna djela, pruža mnoštvo zanimljivih objašnjenja pojedinih profesija (Kolenović - Đapo i sur., 2015). Prema psihoanalitičarima, primjerice vatrogasci sublimiraju snažan poriv za javnim uriniranjem, a gastroenterolozi, odnosno kirurzi koji se bave probavom i crijevima, sublimiraju fiksaciju u analnom stadiju (Kolenović - Đapo i sur., 2015). Ovakav opis obrane nikako nije u skladu s ovisničkim ponašanjem, koje nikako nije niti društveno dopušteno niti društveno poželjno. Razmotrimo sada nastavak opisa ove obrane ,,ovdje ne dolazi do inhibicije impulsa, već do povezivanja tog impulsa ili energije za prihvatljive objekte ili akcije" (Fulgosi, 1987, str. 56). Pokušajmo sada dovesti u vezu s Abd Halimovim i Sabrijevim (2013) objašnjenjem o funkciji ove obrane među ovisnicima. Sublimacija omogućuje ovisnicima da nastave kontinuirano koristiti psihoaktivne tvari jer za njih je drogiranje sasvim prihvatljiva akcija u ovisničkoj subkulturi (Abd Halim i Sabri, 2013). Dakle, možemo pretpostaviti da je za ovisnike drogiranje ta prihvatljiva akcija, odnosno taj objekt iz prethodnog opisa ove obrane, za koju se vezuje nepoželjni impuls ili energija.

Grebot i Dardard (2010) također su naišli na sublimaciju koja je u vezi s ovisnicima, kao jedan od zastupljenijih mehanizama obrane, na mlađem uzorku ovisnika o kanabisu. Kasnije istraživanje na uzorku ovisnika o heroinu, a u usporedbi s osobama koje nisu ovisnici, nije potvrdilo češću upotrebu sublimacije niti bilo koje druge zrele obrane (Evren i sur., 2012).

Ovo su doista, jedna od rijetkih istraživanja koja ističu zrele obrane kao zastupljene među ovisnicima. Ipak, u razmatranju ovih rezultata trebalo bi uzeti u obzir vrste uzoraka u istraživanjima, kao što to i predlažu Abd Halim i Sabri (2013). U navedenim su istraživanjima uzorak činili različite skupine ovisnika, ovisnici o kanabisu u jednom (Grebot i Dardard, 2010), a u drugom, ovisnici o opijatima koji su bili na izvaninstitucionalnom liječenju (Redick, 2003), prema tome Abd Halim i Sabri (2013) smatraju da su različite skupine ljudi u istraživanju glavni razlog razlika u dobivenim rezultatima. Konkretna objašnjenja dobivene razlike među ovim skupinama ljudi nisu dana, ali treba uzeti u obzir da se smatra da kanabis ostavlja lakše posljedice po cjelokupno funkcioniranje osobe i da je manje oštećujuća tvar od opijata (Begić, 2011). Sve u svemu uloga zrelih obrana među ovisnicima o psihoaktivnim tvarima još uvijek nije jasna, te su za daljnje zaključke potrebna dodatna istraživanja (Di Pierro i sur., 2015).

ULOGA OBRANA U PSIHOTERAPIJSKOM RADU S OVISNICIMA

Razmatranje uloge obrambenih mehanizama u psihoterapijskom radu s ovisnicima izuzetno je važno. Neki od autora istraživajući kojim se obranama ovisnici služe, bavili su se i njihovom ulogom i značajem za psihoterapijski rad (Abd Halim i Sabri, 2013; Bagarić i sur., 2018). Pod psihoterapijom podrazumijeva se složen postupak pružanja psihološke pomoći, zasnovan na određenoj teoriji i tehnici, s ciljem da osobu oslobodi od simptoma, oduči od patološkog načina doživljavanja i neželjenih obrazaca ponašanja (Trebješanin, 2018). Suvremene prakse rada s ovisnicima obuhvaćaju primjenu: kognitivno-bihevioralne terapije, obiteljske i bračne terapije, program 12 koraka, multisistemska terapija, multidimenzionalna obiteljska terapija i mnoge druge (Vindiš, 2019). Kognitivno-bihevioralne terapije skupina su terapija baziranih na kognitivnoj formulaciji, odnosno na vjerovanjima i ponašajnim strategijama karakterističnim za neki određeni poremećaj, te na ovisnost gledaju kao na naučeno ponašanje koje je inicirano vanjskim čimbenicima (Waldron i Kaminer, 2004; Vindiš, 2019). Obiteljske i bračne terapije predstavljaju skupinu terapija koje probleme i simptome pojedinca promatraju u kontekstu narušenog obiteljskog ili bračnog sustava, a na ovisnost gledaju ne samo kao na problem i patnju pojedinca, već cijele obitelji (Vindiš, 2019). Program 12 koraka nastao je u kontekstu grupe za samopodršku, Anonimni alkoholičari, te je neprofesionalnog tipa i sastoji se od 12 koraka koji su osmišljeni tako da pomažu ovisnicima u procesu oporavka. Proradom tih koraka ovisnike usmjerava ka apstinenciji te se prema njima ovisnost smatra bolešću, a ne moralnim deficitom (Vindiš, 2019). Multisistemska terapija nastala je kao odgovor na porast antisocijalnog ponašanja kod djece i mladeži i umjesto djelovanja na jedan čimbenik poremećaja, ona pokušava djelovati na sve aspekte klijentovog života te radi bolje učinkovitosti u tretmanu ovisnosti, preporučuje se kombiniranje s još nekom vrstom tretmana (Vindiš, 2019). Multidimenzionalna obiteljska terapija također uključuje cijelu obitelj u proces terapije, cilj joj je eliminacija ponašanja koja vode do zloupotrebe tvari te poboljšanje psihičkog zdravlja, školskog i obiteljskog funkcioniranja (Vindiš, 2019). Ovo su samo neka od terapijskih rješenja i postoji mnogo pristupa u tretmanu ovisnosti i mnogo različitih psihoterapijskih pravaca, ali svakako, svi oni imaju cilj pružiti pravovremene i adekvatne pomoći ovisnicima i njihovim bližnjima.

Jedan od glavnih ciljeva psihoterapije, rad je na modifikaciji nezrelih mehanizama obrane kojima se koriste klijenti, u ovom slučaju ovisnici (Čolović, 2017). Terapijski odnos terapeuta i klijenta ovisi o kvaliteti obrambenih mehanizama klijenta, dok je otpor psihoterapiji izravno povezan s djelovanjem manje zrelih obrana zbog kojih se klijent protivi terapijskom procesu i tako nastavlja braniti ego od neugodnih iskustava i emocija potaknutih terapijom (Čolović, 2017). Obrane su sastavni dio ljudskog funkcioniranja i sprječavaju stjecanje uvida u psihoterapijski proces, te u kontekstu ovisnosti sprječavaju uvid u svoju ovisnost i njene posljedice (Čolović, 2017).

Uloga pojedinih obrana posebno je značajna za psihoterapijski rad, pa ga može na neki način i usmjeriti, otežati ili olakšati (Bagarić

i sur., 2018). Devaluacija otežava ili potpuno onemogućuje stvaranje početnog pozitivnog transfera s terapeutom (Bagarić i sur., 2018). U psihoanalitičkoj terapiji, pozitivnim se transferom smatra prenošenje pozitivnih osjećanja s klijenta na terapeuta, što klijenta čini suradljivijim te olakšava i ubrzava zacjeljivanje (Trebješanin, 2018). Iako je, smatraju Bagarić i suradnici (2018), poricanje dominantna obrana kod ovisnika, uloga terapeuta nije provoditi „policijsko razotkrivanje", već uspostavljanje pozitivnog transfera i konfrontacije unutar tog transfera (Bagarić i sur., 2018). Dakle, konfrontacija klijenta s negativnim aspektima svoje ovisnosti jedino će biti uspješna unutar pozitivnog transfera s terapeutom, odnosno prenošenjem osjećaja divljenja, ljubavi i poštovanja na terapeuta (Bagarić i sur., 2018). U radu je već spomenuto da su poricanje i potiskivanje karakteristični u prvim godinama korištenja psihoaktivnih tvari, te bi iz tog razloga terapija bila korisna u početnoj fazi ovisnosti (Bagarić i sur., 2018). Međutim, projektivna identifikacija smatra se dobrom prilikom za ovisnike u procesu psihoterapije, jer se tako neprihvatljivi dio selfa projicira pa se pod utjecajem terapeuta mijenja i internalizacijom vraća klijentu, odnosno u ovom slučaju ovisniku (Bagarić i sur., 2018). Najvažnije, kod ovog procesa, jest to da terapeut ima kapacitet za primanje i obradu tog projiciranog materijala koji je kod ovisnika često primitivan i regresivan, ako terapeut ne posjeduje takve kapacitete, terapija može biti neuspješna (Bagarić i sur., 2018). Razumijevanje i procjena obrana na početku psihoterapijskog rada može doprinijeti usmjeravanju terapije na pomaganje klijentu da razvije zrelije obrane, kao i postavljanje ciljeva tretmana koji ima za cilj uvid u obrane i rad na njima (Čolović, 2017). Također, praćenje manifestacija obrana u ponašanju, afektima ili osjećajima klijenata, u procesu psihoterapije, može olakšati praćenje njene učinkovitosti (Van i sur., 2009, prema; Čolović, 2017). Doprinos ovakvih saznanja može biti višestruk, te osim boljem razumijevanju ovisnika može pridonijeti i adekvatnijoj pomoći i pozitivnijem ishodu terapije neovisno o terapijskom pristupu.

ZAKLJUČAK

Prema mnogim autorima, koji su istraživali korištenje mehanizama obrana ovisnika o psihoaktivnim tvarima, ovisnici se pretežno služe nezrelim i neurotskim obranama (Abd Halim i Sabri, 2013; Bagarić i sur., 2018; Dodes, 2003). Kao najzastupljenije obrane iz psihotične skupine izdvajaju se poricanje, a iz nezrele skupine: racionalizacija, projekcija i premještanje pri čemu su prisutni i devaluacija, reaktivna formacija i snažna emocionalna reakcija (Redick, 2003; Bagarić i sur., 2018). Iz skupine neurotskih obrana izdvaja se poništenje kao česta obrana kod ovisnika (Abd Halim i Sabri, 2013). Ono što je iznenađujuće i suprotno ranije navedenim tvrdnjama jest dokaz o postojanju zrelih obrana u ovisnika (Grebot i Dardard, 2010; Redick, 2003). Sublimacija se u nekoliko istraživanja pojavljuje kao obrana kojom se služe ovisnici, ali na različitim uzorcima i s nepotpuno razriješenom ulogom ove obrane u psihičkom funkcioniranju ovisnika. Dakle, iako je ova tema nedovoljno istražena, pregledom dostupnih istraživanja možemo zaključiti

da se ovisnici služe dominantno nezrelim obranama te da bi buduća istraživanja trebala biti usmjerena na implikacije takvih obrana u ovisničkom funkcioniranju i daljnjem tretmanu. Kao poseban doprinos ovog rada izdvaja se razmatranje uloge obrana u psihoterapijskom radu s ovisnicima, kakav je njihov utjecaj na psihoterapijski proces, koji su nedostaci i moguće prednosti određenih obrana.

LITERATURA

Abd Halim, M. H. i Sabri, F. (2013). Relationship between defense mechanisms and coping styles among relapsing addicts. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 84, 1829-1837. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.07.043

Aurer, Z. (2015). Utjecaj radnog mjesta i staža na mehanizme obrane od stresa kod medicinskih sestara [Doktorski rad, Medicinski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:105:530397

Bagarić, A., Bagarić, M. i Paštar, Z. (2018). Obrambeni mehanizmi ovisnika. Socijalna psihijatrija, 46(2), 142-160. https://hrcak.srce.hr/203818

Begić, D. (2011). Psihopatologija. Medicinska naklada.

Boras, I. (2015). Rastući problemi intoksikacije novim psihoaktivnim tvarima [Doktorski rad, Medicinski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:105:946102

Ciglenečki, E. (2012). Prijevodi arheoloških nalaza s područja Mezopotamije i drevnog Egipta i njihova uloga u novijim spoznajama o povijesti razvoja medicinske znanosti. Hrvatski časopis za javno zdravstvo, 8(31), 120-126. https://www.hcjz.hr/index.php/hcjz/article/view/86

Cohen-Salmon, J., Marty, F. i Missonnier, S. (2011). Addiction and Pregnancy: Displacement of the Object of Addiction Toward the Newborn Child. La psychiatrie de l'enfant, 54(2), 433-468. https://doi.org/10.3917/psye.542.0433

Cramer, P. (1998). Coping and defense mechanisms: What's the difference? Journal of personality, 66(6), 919-946. https://doi.org/10.1111/1467-6494.00037

Čolović, O. U. (2017). Povezanost dimenzija ličnosti sa mehanizmima odbrane kod depresivnih pacijenata [Doktorski rad, Medicinski fakultet Univerziteta u Beogradu].

Ćorić, D. (2006). Ovisnost o drogama - simptom bolesti društva. Suvremena pitanja, 2, 38-50. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=104427

Di Pierro, R., Benzi, I. M. A. i Madeddu, F. (2015). Difficulties in emotion regulation among inpatients with substance use disorders: The mediating effect of mature defenses mechanisms. Clinical neuropsychiatry, 4. https://psycnet.apa.org/record/2016-15888-001

Dodes, L. M. (1996). Compulsion and addiction. Journal of the American Psychoanalytic Association, 44(3), 815-835. https://doi.org/10.1177%2F000306519604400307

Dodes, L. M. (2003). Addiction and psychoanalysis. Canadian Journal of Psychoanalysis, 11(1), 123-134. https://psycnet.apa.org/record/2003-06208-003

Evren, C., Cagil, D., Ulku, M., Ozcetinkaya, S., Gokalp, P., Cetin, T. i Yigiter, S. (2012). Relationship between defense styles, alexithymia, and personality in alcohol-dependent inpatients. Comprehensive psychiatry, 53(6), 860-867. https://doi.org/10.1016/j.comppsych.2012.01.002

Freud, S. (2014). The neuro-psychoses of defence. Read Books Ltd.

Fulgosi, A. (1987). Psihologija ličnosti. Školska knjiga.

Garrett, P. F. (2012). Addiction and its mechanisms of defense. Preuzeto s https://bma-wellness.com/papers/Addiction_Defenses.html

Grebot, E. i Dardard, J. (2010). Schémas cognitifs, croyances addictives et défenses dans la consommation et l'addiction au cannabis de jeunes adultes. Psychologie française, 55(4), 373-387. https://doi.org/10.1016/j.psfr.2010.09.002

Henderson, E. C. (2009). Understanding addiction. Univ. Press of Mississippi.

Hol, S. K. i Lindzi, G. (1983). Teorije ličnosti [Theories of personality]. Nolit.

Kolenović-Đapo, J., Drače, S. i Hadžiahmetović, N. (2015). Psihološki mehanizmi odbrane: Teorijski pristupi, klasifikacija i vodič za vježbe. Filozofski fakultet u Sarajevu.

Kovačević, M. (2003). Ličnost alkoholičara i narkomana: komparativna analiza. Srpska školska knjiga.

Kriletić, B. (2020). Ljekovito bilje u antici [Doktorski rad, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:772749

Lovrić, S. R. (2013). Uloga socijalno-psiholoških konstrukata u objašnjenju pojave zavisnosti o drogama. Zbornik radova Kongresa psihologa Bosne i Hercegovine, 3, 207-223. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=92288
Narcotics Anonymous. (1998). The Narcotics Anonymous Step Working Guide. World Service Office.

Narcotics Anonymous. (2008). Narcotics Anonymous (6th ed.). World Service Office.

Narcotics Anonymous. (2008). It Works. How And Why. World Service Office.

Paštar, Z. i Bagarić, A. (2017). Ovisničko ponašanje u okviru koncepta o nagonu smrti. Socijalna psihijatrija, 45(4), 279-284. https://hrcak.srce.hr/192398

Peković, M. (2010). Psihijatrija. Univerzitet Crne Gore.

Petraglia, J., Thygesen, K. L., Lecours, S. i Drapeau, M. (2009). Gender differences in self-reported defense mechanisms: a study using the new Defense Style Questionnaire-60. American Journal of Psychotherapy, 63(1), 87-99. https://doi.org/10.1176/appi.psychotherapy.2009.63.1.87

Raketić, D., Kovačević, M. i Đurić, T. (2009). Women addiction (alcohol and opiates) and defense mechanism style. European Psychiatry, 24(1), 1-1. https://doi.org/10.1016/S0924-9338(09)70684-4

Redick, R. T. (2003). The defense styles of outpatient substance abusers vs. non substance abusers. https://www.elibrary.ru/item.asp?id=5282654

Rosenfeld, H. A. (1960). On drug addiction. International Journal of Psycho-Analysis, 41, 467-475. https://www.pep-web.org/document.php?id=ijp.041.0467a

Srdanović, J. (1991). The psychological background of narcotic addiction. Obnovljeni život: časopis za filozofiju i religijske znanosti, 46(2), 215-219. https://hrcak.srce.hr/54398

Thobaben, M. (2005). Defense mechanisms and defense levels. Home Health Care Management & Practice, 17(4), 330-332. https://doi.org/10.1177%2F1084822304274097
Trebješanin, Ž. (2018). Rečnik psihologije [peto izdanje]. Agape knjiga.

Uglešić, B. i Uglešić, B. (2003). Povijesni razvoj, sadašnje stanje i budućnost ovisnosti u mladih. Paedriatria Croatica Supplement, 47, 169-171.

Vaillant, G. E. (2000). Adaptive mental mechanisms: Their role in a positive psychology. American psychologist, 55(1), 89. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0003-066X.55.1.89

Vindiš, E. (2019). Učinkovitost suvremenih pristupa u tretmanu ovisnosti o psihoaktivnim drogama [Doktorski rad, Edukacijsko-rehabilitacijski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:158:592071
Vita. (2018). Mehanizmi odbrane kojima se najčešće služe zavisnici. Preuzeto s https://www.bolnica-vita.co.rs/2018/12/28/mehanizmi-odbrane-kojima-se-najcesce-sluze-zavisnici/

Waldron, H. B. i Kaminer, Y. (2004). On the learning curve: the emerging evidence supporting cognitive–behavioral therapies for adolescent substance abuse. Addiction, 99, 93-105. https://doi.org/10.1111/j.1360-0443.2004.00857.x

(Ne)Sveto trojstvo: Mračna trijada u menadžmentu

Mirela Baković

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-4244-2128

SAŽETAK

ključne riječi: makijavelizam, mračna trijada, narcizam, psihopatija, menadžment

Tijekom zadnjeg desetljeća porastao je broj istraživanja takozvanih osobina mračne trijade u menadžmentu. Mračna trijada sastoji se od narcizma, makijavelizma i psihopatije, crta ličnosti koje se povezuju, u pozitivnom ili negativnom smislu, s uspjehom u poslovnom svijetu. Povezanost ovih osobina ne odnosi se samo na osobni poslovni uspjeh pojedinca, već može imati i utjecaj na zaposlenike tvrtke. Ovaj rad strukturiran je tako da se fokusira na tri vrste odnosa između osobina mračne trijade i menadžmenta. Prvi dio rada opisuje kako se mračna trijada povezuje sa stilom upravljanja te specifičnim utjecajem pojedinačne osobine na vođenje tvrtke. Drugi dio posvećen je odnosu prema poslu i zaposlenicima. Ponajviše pažnje pridaje se istraživanju psihološke dobrobiti zaposlenika kojima su šefovi karakterizirani jednom ili više osobina mračne trijade. Posljednji dio usredotočen je na uspjeh u karijeri, točnije na povezanost mračne trijade šefova i njihovog vlastitog uspjeha u karijeri te uspjeha njihovih zaposlenika u karijeri. Potrebna su daljnja istraživanja kako bi se mogle ustvrditi uzročno-posljedične veze te istražiti daljnje zanimljivosti ovog fenomena.

ABSTRACT

key words: Dark Triad, management, Machiavellianism, narcissism, psychopathy

During the last decade, the number of research concentrating on the connection between the dark triad of personality and senior management has increased. The Dark Triad consists of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy, which are associated, in a positive or negative sense, with success in the business world. The connection between these traits goes beyond the personal business success of an individual manager and can also have an impact on company employees. This paper is structured to include three types of relationships between these personality traits and high management. The Dark Triad is associated with management style and how each of the three personality traits affects the running of a company. The second part is dedicated to the attitude towards work and employees' psychological well-being. The last section focuses on career success. It explores how the characteristics of the Dark Triad affect the objective and subjective success of individuals, but it also deals with the relationship between the dark characteristics of managers and the career success of their employees. Conclusions have been drawn with caution, and further research is needed to be able to establish cause-and-effect relationships and explore further curiosities of this phenomenon.

UVOD

Javnost su u zadnje vrijeme potresli skandali vezani uz propadanje uspješnih tvrtki poput Agrokora i brodogradilišta Uljanik te *James and Cook Airlinesa*. Vijesti vezane uz pronevjeru i pranje novca izrazito uspješnih tvrtki također su često viđena pojava u današnjim medijima. Boddy (2011) je iznio teoriju u kojoj objašnjava kako su osobe s povišenom psihopatijom koje su bile na visokim položajima odgovorne za veliku financijsku krizu koja je počela 2008. godine. Teorija globalne financijske krize objašnjava kako je napredovanje osoba s povišenom psihopatijom unutar korporacija do ključnih, visokih položaja, omogućilo njihovo utjecanje na moralnu klimu cijele tvrtke te da uživaju veliku moć što je dovelo do ostvarenja njihovih želja za vlastitom koristi (bogaćenje) što je uzrokovalo financijsku krizu. Postoji niz elemenata koji mogu pridonijeti propadanju jedne tvrtke, ali dio znanstvenika koji se bave organizacijskom psihologijom i psihologijom rada usmjerili su svoj fokus na samo vodstvo. Osobe koje se nalaze na vodećim položajima i njihovi profili ličnosti postali su „vruća tema" proučavanja.

U prošlom desetljeću naglo je porastao broj istraživanja koja se bave mračnom stranom vodstva tvrtke, to jest mračnim osobinama ličnosti direktora (Spain i sur., 2013). Kako bismo što bolje razumjeli vezu između mračne trijade i poslovnog okruženja, potrebno je bolje objasniti koncept mračne trijade. Dakle, mračna trijada je naziv za tri averzivne osobine ličnosti: makijavelizam, psihopatiju i narcizam (Paulhus i Williams, 2002). Furnham i suradnici (2013) naglašavaju i razliku između kliničkih termina narcizma i psihopatije koji se vežu uz poremećaje ličnosti istog imena i ovih osobina koje nalazimo u normalnoj populaciji. Dakle, narcizam i psihopatija s kojima se susrećemo u terminima mračne trijade su nepatološki definirane osobine ličnosti. Uz psihopatiju i narcizam, makijavelizam je osobina ličnosti koja se nalazi u normalnoj populaciji, ali nije vezana uz poremećaje ličnosti (Furnham i sur., 2013). Osobine ličnosti ili psihološke osobine definiraju se kao karakteristike koje opisuju razlike među ljudima (Larsen i Buss, 2018), a poremećaji ličnosti, prema priručniku DSM-V (2013) definiraju se kao neprilagođeni obrasci ponašanja koji reflektiraju ekstremne varijante normalnih osobina ličnosti koji su sada rigidni i disfunkcionalni. Često se baš ove tri osobine ličnosti povezuju s visokim položajima u određenim tvrtkama te lošim i toksičnim vodstvom (Larsen i Buss, 2018). Interes istraživača ovdje nije stao te su, osim uz vodstvo, mračnu trijadu pokušali dovesti u vezu i s ishodima na radnom mjestu poput radne uspješnosti, stavova o poslu i nepoželjnih organizacijskih ponašanja vezanih uz radno mjesto. Zbog ovakvog razvoja događaja danas postoji niz istraživanja koja objašnjavaju vezu između ekspresije osobina ličnosti mračne trijade u kontekstu radnog okruženja (LeBreton i sur., 2018). Cilj ovog preglednog rada je prikazati zanimljive nalaze istraživanja u ovom području. Pobliže će biti prikazana dinamika odnosa mračne trijade sa stilom upravljanja, odnosom prema poslu i uspjehom u karijeri.

KONCEPTUALIZACIJA TERMINA MRAČNA TRIJADA

Početkom sedamdesetih godina prošlog stoljeća Christe i Geis (1970, prema Furnham i sur., 2013) razvili su upitnik za mjerenje makijavelizma Mach-IV. Sastavili su ga tako da su čestice izvukli iz originalnih tekstova talijanskog filozofa Nicole Machiavellija, točnije njegove knjige „The Prince", prevedene na hrvatski kao „Vladar". Mach-IV ključan je instrument za mjerenje makijavelizma te se sastoji od supskala, a to su interpersonalne taktike, ciničan pogled na ljudsku prirodu i zanemarivanje društvenog morala (Rauthmann, 2013). Identifikacija osoba koje su visoko na skali makijavelizma moguća je zahvaljujući četirima glavnim karakteristikama: manjak empatije, smanjen afekt i nedostatak osnovnih interpersonalnih vještina, orijentiranost prema ciljevima i aberantno shvaćanje morala. Nadalje, Wu i LeBreton (2011) pobliže objašnjavaju kako se ponašaju pojedinci koji imaju naglašen makijavelizam. Zbog manjka empatije, osobe koje imaju visoko naglašen makijavelizam često očekuju nedostatak empatije od drugih ljudi što ih čini jako sumnjičavima. Zatim, pri stupanju u interakciju s drugima imaju tendenciju držati se distancirano i hladno, bez emocionalne uključenosti. Zbog ovakvog ponašanja i sniženog afekta u interakciji mogu pristupiti određenim situacijama i problemima bez utjecaja afektivnih stanja. Nadalje, osobe s naglašenim makijavelizmom izrazito su orijentirane prema svojim ciljevima i spremni su učiniti sve kako bi ih postigli. Vezano za to, osobe naglašenog makijavelizma imaju aberantan pogled na moral što znači da su sklonije nemoralnim i neetičkim ponašanjima poput manipulacije, iskorištavanja drugih i prevare. Također, makijavelizam se često naziva i manipulativnom osobnošću (Paulhus i Williams, 2002).

Narcizam, s druge strane, dijeli ime s likom iz grčke mitologije, mladićem Narcisom koji se zaljubio u vlastiti odraz u jezeru i doživio tragičan kraj zbog prevelike okupacije sobom (Chatterjee i Hambrick, 2007). Slično kao u mitu o Narcisu, osobe naglašenog narcizma karakteriziraju izraženi osjećaji privilegiranosti, uzvišenosti, superiornosti i dominacije (Paulhus i Williams, 2002). Chatterjee i Hambrick (2007) došli su do zaključka kako narcizam ima kognitivne i motivacijske elemente pri čemu kognitivni elementi podrazumijevaju vjerovanje u vlastitu superiornost i visoko samopouzdanje, a motivacijski elementi ukazuju na intenzivnu potrebu narcisoidne osobe za konstantnom potvrdom vlastite superiornosti. U interpersonalnim odnosima i interakciji s drugima osobe s visokim narcizmom rijetko kad su uspješne, često ne brinu o drugima, ne vjeruju im te čak mogu osjećati i prijezir prema drugim osobama (Wu i LeBreton, 2011). Obično cijene druge ljude samo u kontekstu njihove sposobnosti da veličaju njihovu grandioznost i superiornost. Narcizam karakterizira i osjećaj uzvišenosti pa su osobe naglašenog narcizma sklonije pripisati zasluge za određeni uspjeh sebi, iako nisu nimalo zaslužne za taj uspjeh (Wu i LeBreton, 2011).

Na kraju, psihopatija je osobina ličnosti koja je kao i narcizam prvotno bila upotrebljavana u kontekstu psihičkih poremećaja ličnosti (Furnham i sur., 2013). Osobe koje imaju naglašenu osobinu psihopatije karakteriziraju visoka impulzivnost i traženje uzbuđenja, uz smanjen osjećaj empatije, krivnje, kajanja i anksioznosti (Paulhus i Williams, 2002). Osobe koje se nalaze visoko na skali psihopatije sudjeluju u ponašanjima samopromocije, egocentrični su te stavljaju svoje potrebe i interese prije

tuđih (Wu i LeBreton, 2011). Također, pokazalo se kako osobe s visokom psihopatijom ne osjećaju krivnju pri lošem postupanju s drugima te ne osjećaju anksioznost na isti način kao osobe s niskom psihopatijom, što ih čini i manje sklonima osjećaju srama (Spain i sur., 2013). Sukladno tome, nisu dobri u učenju iz negativnih posljedica vlastitog ponašanja (Spain i sur., 2013). Uz prije navedene karakteristike, osobe s naglašenom psihopatijom teško ostvaruju značajne interpersonalne odnose s drugima i zbog impulzivnog i neodgovornog ponašanja (Wu i LeBreton, 2011).

Iako ove osobine ličnosti koje tvore mračnu trijadu, one se ne preklapaju u potpunosti usprkos određenim sličnostima među njima (Paulhus i Williams, 2002). Makijavelizam, narcizam i psihopatiju povezuje izrazita niska ugodnost koja objašnjava socijalnu nepoželjnost ovih osobina (Paulhus i Williams, 2002).

MRAČNA TRIJADA I VOĐENJE TVRTKE

Vodstvo ili upravljanje može se definirati na različite načine, a najčešće uključuje velik utjecaj vođe na ponašanja, stavove, osjećaje i vjerovanja drugih ljudi (Spector, 2008). Unutar organizacije upravljanje ima važnu funkciju jer je u svakoj organizaciji potrebno koordinirati i usmjeriti veliki broj ljudi kako bi se postigao uspjeh (Spector, 2008). Proučavanje upravljanja organizacijom moguće je iz više pristupa, a jedan od njih je osobinski pristup (Spector, 2008). U tom pristupu na vođenje se gleda iz perspektive osobina vođa i teoretičari smatraju kako je moguće identificirati osobine dobrog ili lošeg vođe i tako predvidjeti njihov uspjeh (Spector, 2008). Iako je možda prva pomisao na poveznicu između mračne trijade i upravljanja negativna, istraživanja su pokazala složeniji odnos ovih konstrukata. (LeBreton i sur. 2018).

NARCIZAM

Chattarjee i Hambrick (2007) u svojem su istraživanju odlučili ispitati vezu između narcizma direktora i niza organizacijskih faktora unutar tvrtke poput strateške dinamike (stupanj promjene u strategiji tvrtke), broja akvizicija koje tvrtka postigne u jednoj godini (pribavljanje i dogovaranje poslovanja) te ekstremnost i nestabilnost u uspješnosti tvrtke (visokorizično okruženje koje dovodi do velikih poslovnih dobitaka ili gubitaka). Za mjerenje narcizma koristili su se neizravnim pokazateljima narcisoidnih tendencija poput isticanja fotografije direktora u godišnjem izvješću, isticanja direktora u odnosima s javnošću i medijima, korištenje prvog lica jednine u intervjuima i iznos novčane i materijalne naknade direktora u odnosu na drugu najviše plaćenu osobu u tvrtki. Analizom prikupljenih podataka autori istraživanja došli su do nekoliko zanimljivih zaključaka. Direktori izraženog narcizma bili su skloniji donošenju ekstremnih odluka koje privlače pozornost te posljedično dovode do velikih gubitaka, ali i dobitaka, što stvara ekstremno i nestabilno okruženje (Chattarjee i Hambrick, 2007). Takav nalaz je u skladu s narcisoidnim tendencijama koje zahtijevaju konstantnu pažnju i pohvalu publike (Chattarjee i Hambrick, 2007). Autori su postavili pitanje dovodi li ovakvo vođenje do sistematski veće ili manje uspješnosti tvrtke te su došli do zaključka da nema jasne veze, dru-

gim riječima tvrtke s narcisoidnim vodstvom nisu sustavno bile ni manje ni više uspješne u svom poslovanju. Ovakav nalaz objasnili su samom prirodom industrije iz koje su odabrali uzorak, a to je IT industrija koja je visoko dinamična i inovativna te naglasili kako bi unutar neke druge, tradicionalnije industrije nalaz mogao biti drugačiji (Chattarjee i Hambrick, 2007). Osim što je IT industrija inovativna i dinamična, razlikuje se od nekih tradicionalnijih industrija (poput osiguravateljskih kuća) u razini slobode koju menadžeri imaju u postizanju vlastitih ciljeva, a ne interesa dioničara (Chattarjee i Hambrick, 2007). Moguće je pretpostaviti kako bi osobe s višim narcisoidnim tendencijama gravitirale prema industrijama u kojima imaju više slobode i prostora za donošenje grandioznih i riskantnih odluka bez većih posljedica. Također, jedan od glavnih problema ovog istraživanja je sam način mjerenja narcizma. Autori i sami ističu ovaj problem te objašnjavaju kako mjerenje narcizma preko indirektnih pokazatelja možda ipak ne obuhvaća cijeli konstrukt narcizma jer se oslanja na neizravne i djelomične pokazatelje narcisoidnih tendencija.

Zbog konfliktnih rezultata vezanih za narcizam i učinkovitost vođenja tvrtke, gdje dio istraživanja tvrdi kako narcizam ima pozitivan utjecaj na učinkovitost vođenja, a dio tvrdi kako zapravo ima negativan utjecaj, Grijalva i suradnici (2013) odlučili su provesti metaanalizu o toj temi. Proučili su razlike između odnosa narcizma s uspjehom u vođenju te odnosa narcizma i potencijala za vodstvo. Uspjeh u vođenju odnosi se na stvarnu učinkovitost tima te procjena ili samoprocjena uspješnosti u ulozi vođe, a potencijal za vodstvom odnosi se na potencijal za dolaskom do određenog vodećeg položaja. Pri analizi istraživanja autori su zaključili da je narcizam pozitivno povezan s potencijalom za vodstvo, ali nisu našli povezanost s učinkovitosti vođenja. Drugim riječima, osobe izraženog narcizma prije će doći do položaja koji uključuje vođenje, ali neće biti više niti manje učinkoviti u vođenju od osoba koje nemaju izraženu narcisoidnost (Grijalva i sur., 2013). Autori su htjeli provjeriti i postojanje određenih moderatora koji bi mogli utjecati na odnos između narcizma i potencijala za vodstvo i učinkovitosti vođenja tvrtke. Metoda procjene uspjeha u vođenju pokazala se moderatorom između narcizma i uspjeha u vodstvu. Uspjeh u vođenju se procjenjivao boljim kada su se koristile samoprocjene i kada je narcizam vođa bio viši. Dakle, osobe koje su imale izraženiji narcizam procjenjivale su svoji uspjeh u vođenju višim u odnosu na procjene drugih članova tvrtke (kolege, nadglednici, podređeni zaposlenici). Ovakav nalaz objašnjava se tendencijom narcisoidnih osoba za preuveličavanjem vlastitih postignuća (Grijalva i sur., 2013). Autori istraživanja također su ispitali kako ekstraverzija utječe na odnos između potencijala za vodstvo i narcizma. Ispostavilo se kako ekstraverzija u potpunosti objašnjava pozitivan odnos narcizma i potencijala za vodstvom. To znači da pri kontroliranju ekstraverzije, narcisoidne osobe više nemaju veći potencijal za postizanjem vodećeg položaja (Grijalva i sur., 2013). Moguća ograničenja ovog istraživanja su malen uzorak zbog nedostatka primarnih istraživanja i korištenje objavljenih i neobjavljenih radova, no naglašeno je kako status publikacije (objavljeno ili neobjavljeno istraživanje) nije moderator u odnosu narcizma i potencijala za vodstvo i učinkovitosti vodstva (Grijalva i sur., 2013).

Zhang i suradnici (2017) također su se bavili narcizmom kod direktorā i proučavali povezanost profila ličnosti takvih direktora s inovacijama. Autori ovog istraživanja krenuli su od pretpostavke da osobine narcizma i poniznosti direktora u interakciji utječu na inovacije unutar tvrtke. Poniznost

je definirana kao podređenost u odnosu na neku višu silu te se ponašajno manifestira kroz samosvijest, otvorenost prema radu na sebi i uvažavanje drugih (Morris, Brotheridge, & Urbanski, 2005; Ou et al., 2014; Owens, Johnson, & Mitchell, 2013), prema Zhang i sur., 2017). Kontrast narcisoidnom direktoru, koji se opisuje kao visoko samopouzdan, sklon promjenama u strategijama vođenja tvrtke i promicanju vlastitog uspjeha, je koncept poniznog vođe koji ima tendenciju podupirati podređene menadžere, dijeliti i uspjeh i odgovornost, ali kojem nedostaje karizme (Zhang i sur., 2017). Kako bi provjerili ove pretpostavke Zhang i suradnici (2017) proveli su dva istraživanja, jedno longitudinalno i jedno transverzalno. Za mjerenje narcizma i poniznosti koristili su upitnike procjene i samoprocjene te neizravne pokazatelje tih koncepata. Kako se često poniznost mjeri oprečnim česticama kojima se mjeri narcizam treba biti oprezan u konstrukciji mjernih instrumenata. Glavni nalazi oba istraživanja pokazali su kako interakcija narcizma i poniznosti utječe na inovaciju unutar tvrtke, to jest, učinkovitost poniznih direktora u promicanju inovativnih ideja unutar tvrtke bila je poboljšana samo uz visoki narcizam. Iz ovog nalaza da se naslutiti kako suživot ova dva suprotna konstrukta u jednom direktoru dovode to kombinacije najboljih karakteristika narcisoidnih i poniznih direktora koji zatim uspješno dovode inovacije i nove strategije u tvrtku. Autori ovakve rezultate objašnjavaju činjenicom da je istraživanje provedeno u Kini gdje je kultura drugačija i lakše se prihvaća koegzistencija oprečnih pojmova i konstrukata unutar jedne osobe. Također, određeni nedostaci ovog istraživanja su malen uzorak direktora u drugoj od dvije studije, korištenje skraćenih verzija upitnika za mjerenje narcizma i poniznosti te korištenje metoda samoprocjene zbog mogućnosti davanja socijalno poželjnih odgovora.

Kako je odnos narcizma i vodstva tvrtke i dalje popularna tema, Cragun i suradnici (2019) objavili su rad koji predstavlja kombinaciju pregleda područja i metaanalize. U svojoj metaanalizi Cragun i suradnici (2019) uvrstili su 37 istraživanja iz objavljenih i neobjavljenih izvora. Pri analizi autori su se fokusirali na nekoliko načina na koje narcisoidni direktori utječu na tvrtku, a to su: uspješnost tvrtke, inovacija te rast i sklonost riskiranju u donošenju odluka. Pronađena je pozitivna povezanost između sveukupnog odnosa financijskog uspjeha tvrtke i direktora koji su imali izraženiji narcizam što znači da su tvrtke koje imaju direktora koji ima izraženiji narcizam imale veći profit (Cragun i sur., 2019). Nadalje, pronađena je i pozitivna povezanost između narcizma direktorā i inovacije i rasta u tvrtki, ali autori naglašavaju da su rezultati metaanalize ovisni o metodologiji radova koji se u njoj nalaze. Pri analizi odnosa između narcizma direktorā i sklonosti riskiranju u donošenju odluka nije pronađena značajna povezanost, a takvi se rezultati objašnjavaju načinom kodiranja sklonosti riskiranju u donošenju odluka u metaanalizi i razlikama u metodologiji u primarnim istraživanjima (Cragun i sur., 2019).

PSIHOPATIJA

Naspram narcizmu koji je najviše istraživan u ovom području, o povezanosti psihopatije s vođenjem i uspješnosti tvrtke manje se zna (Spain i sur, 2013). Knjiga „Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work“, autora Babiaka i Harea (2007) izrazito je popularizirala ovo područje istraživanja. Na slikov-

it način približila je javnosti ponašanja osoba s povišenom psihopatijom u poslovnim organizacijama. Autori naglašavaju kako osobe s povišenom psihopatijom često manipuliraju i varaju kako bi došle do onoga što žele i kako bi uspjele i nastavile živjeti parazitskim stilom života. U korporativnom svijetu izbjegavaju duge i monotone zadatke te iskorištavaju svoje kolege kako bi dobili što žele uz što manje truda. Također, iz ove knjige možemo saznati da tek 1% opće populacije ima izraženu osobinu psihopatije. Babiak i suradnici (2010) odlučili su istražiti odnose psihopatije s raznim organizacijskim procesima na velikom uzorku od preko 200 menadžera. Za procjenu psihopatije korištena je skala koja se provodi kao polustrukturirani intervju te podupire model psihopatije koji se sastoji od 4 dimenzije: interpersonalne (šarm, grandioznost, patološko laganje, manipulacija), afektivne (izostanak krivnje i kajanja, nedostatak empatije), dimenzije životnog stila (potreba za stimulacijom, impulzivnost, neodgovornost) i antisocijalne (maloljetnička delinkvencija, problemi s inhibicijom) (Babiak i sur., 2010). Uz mjere psihopatije istraživači su dobili i sveobuhvatne procjene i samoprocjene direktora koje se tiču njihovih poslovnih sposobnosti kao što su komunikacijske vještine, kreativnost, vještine vođenja, stil menadžmenta, strateško razmišljanje i suradničko ponašanje. Ovo istraživanje dovelo je do nekoliko zanimljivih zaključaka. Babiak i suradnici (2010) su nakon ispitivanja psihopatije usporedili svoj uzorak direktora i menadžera s uzorkom iz opće populacije koji su pribavili Neumann i Hare (2008, prema Babiak i sur, 2010). Ispostavilo se kako u uzorku menadžera i direktora ima više pojedinaca koji imaju visoki rezultat na skali psihopatije od uzorka iz opće populacije što upućuje na mogućnost da područje visokog menadžmenta privlači pojedince s jačom ekspresijom psihopatskih tendencija (Babiak i sur., 2010). Osim ovog nalaza, sudionici naglašene psihopatije percipirani su kao osobe koje posjeduju dobre komunikacijske vještine i strateško razmišljanje te kao kreativni i inovativni pojedinci. S druge strane, percipirani su kao loši timski igrači i osobe koje imaju nepoželjan stil menadžmenta (Babiak i sur., 2010). Najveća ograničenja ovog istraživanja su odabir uzorka koji nije bio slučajan i činjenica da je procjene donosila jedna osoba koja je provodila intervjue te se naglašava opreznost pri generalizaciji rezultata (Babiak i sur., 2010). Percepcija osoba naglašene psihopatije kao loših timskih igrača koji koriste lošiji stil vođenja je u skladu s prije navedenim karakteristikama takvih osoba. Dojam lošeg timskog igrača može se objasniti tendencijom egocentričnog, manipulativnog i samopromotivnog ponašanja osoba koje su visoko na skali psihopatije te postavljanjem vlastitih interesa i želja iznad tuđih. Dojam lošeg stila menadžmenta u skladu je s karakteristikama osoba s izraženom psihopatijom u smislu nedostatka empatije i osjećaja krivnje zbog čega im je lakše preuzeti stil menadžmenta u kojem je manji naglasak na zadovoljstvu i sreći zaposlenika.

Landay i suradnici (2018) su provedbom metaanalize pokušali obuhvatiti istraživanja koja proučavaju odnos direktorā izražene psihopatije i njihova potencijala za vodstvom i učinkovitosti vođenja tvrtke. Potencijal za vodstvom operacionaliziran je kao ostvaren položaj vođe, prethodno obavljanje posla na vodećem položaju, brzina dolaska na vodeći položaj, broj vodećih položaja u karijeri i procjene suradnika o neformalnom vodstvu, dok je učinkovitost vođenja operacionalizirana kao izravna ocjena vodstva ili uspješnost na poslu (ovisno o procjenama suradnika, nadglednika ili podređenih zaposlenika) (Landay i sur., 2018). Rezultati

metaanalize pokazali su pozitivnu povezanost između zaposlenika koji imaju izraženiju psihopatiju i potencijala za vodstvo. Drugim riječima, osobe koje imaju izraženiju psihopatiju češće su već bile na nekom vodećem položaju, brže su dolazile do položaja koji uključuju vođenje te su češće bili procijenjeni kao neformalni vođe, za razliku od osoba koje nisu imale izraženije psihopatske osobine (Landay i sur., 2018). Pronađena je i negativna povezanost izraženijih psihopatskih osobina i učinkovitosti u poslu direktora što znači da su direktori koji imaju izraženiju psihopatiju češće dobivali lošije izravne ocjene vodstva te su njihovi suradnici, nadglednici i podređeni zaposlenici češće njihovu uspješnost na poslu procjenjivali lošom (Landay i sur., 2018). Ovakvi rezultati objašnjavaju kako osobe s izraženom psihopatijom češće dolaze do vodećih položaja, ali su manje uspješni u njima. Pozitivna povezanost između potencijala za vodstvom i visoke psihopatije ukazuje na to da ih nemogućnost ostvarivanja značajnijih interpersonalnih odnosa ne ometa u napredovanju. Također, negativne ocjene suradnika o samom vodstvu, koje su potvrdile sličan nalaz Babiaka i suradnika (2010) u čijem su istraživanju osobe s visoko izraženom psihopatijom bile procijenjene lošijim vođama, ukazuju na problem koji te osobe imaju u ostvarivanju pogodnog radnog okruženja.

MAKIJAVELIZAM

U usporedbi s narcizmom i psihopatijom, manji broj istraživanja pokušao je razjasniti povezanost makijavelizma i vođenja. Deluga (2001) je proveo istraživanje u kojem se promatrala razina makijavelizma kod američkih predsjednika te kakve implikacije ono ima za karizmatično vođenje i njihovu uspješnost. Karizmatično vođenje definirao je kao stil vođenja u kojem vođa ima zadivljujuću i privlačnu osobnost te se upušta u niz ponašanja samopredstavljanja (evaluacija, ekspresija i regulacija vlastitih i tuđih emocija) kako bi stvorio sliku o sebi kao sposobne i kompetentne osobe, a zatim utjecao na svoje sljedbenike tako da se oni poistovjete s njegovom vizijom i podrže ju. Slično karizmatičnom vodstvu, makijavelizam također uključuje manipulaciju i kreiranje poželjne slike o sebi, ali koristi se drugačijim pristupom. Makijavelisti koriste obmanjujuće interpersonalne taktike (laganje, varanje) te stvaraju mrežu moći kojom štite vlastite interese. Autor istraživanja je pretpostavio dvije veze: američki predsjednički makijavelizam bit će pozitivno povezan s karizmatičnim vodstvom i procijenjenim uspjehom u predsjedničkom mandatu. U ovom istraživanju koristili su se profili američkih predsjednika (od Washingtona do Reagana) koji su bili sastavljeni od podataka iz arhivskih izvora i biografija. Zatim su ti profili bili procjenjivani na mjeri za makijavelizam, karizmatično vodstvo i uspjeh u vođenju. U obzir su bile uzete četiri kontrolne varijable: ljubaznost, potreba za pripadanjem, potreba za moći i proaktivnost. Kontroliranjem ovih varijabli omogućio se precizniji i detaljniji uvid u manipulativne i obmanjujuće aspekte makijavelizma. Analiza prikupljenih podataka pokazala je kao su najveće rezultate na skali makijavelizma postigli predsjednici Franklin Roosevelt, Van Buren i Nixon dok su najniže rezultate postigli predsjednici McKinley, Hayes i Taylor. Pretpostavke vezane uz američki predsjednički makijavelizam i karizmatič-

no vodstvo te uspjeh u vođenju su se potvrdile. Dakle, američki predsjednici čiji su profili imali više rezultate na skali makijavelizma procijenjeni su uspješnijima te karizmatičnim vođama. U ovom istraživanju korištene su razne metode prikupljanja podataka poput korištenja raznih biografija i arhivskih izvora. Historiometrijski pristup koristi se tako da se ispituju biografski materijali istaknutih osoba, u ovom slučaju američkih predsjednika, primjenom kvantitativne procjene bez prethodnog teorijskog opredjeljenja (Deluga, 2001). Ovakav pristup ovom tipu istraživanja izrazito je zanimljiv i kreativan, međutim, potreban je oprez pri donošenju određenih zaključaka o rezultatima na skali makijavelizma za pojedinog predsjednika jer ovaj pristup to onemogućuje te su potrebna daljnja istraživanja (Deluga, 2001). Također, podaci o određenim predsjednicima bili su teže dostupni ili ih je bilo izrazito malo što je možda u,tjecalo na kvalitetu analize.

Provedena je i metaanaliza koja uključuje sve tri osobine mračne trijade. U njoj su O'Boyle i suradnici (2012) analizirali odnos mračne trijade i ponašanja na radu u kontekstu teorije socijalne razmjene. Teorija socijalne razmjene objašnjava kako se odnosi među ljudima započinju i održavaju kroz niz pouzdanih razmjena nagrada i proračunatim troškovima između pojedinaca s time da nagrade trebaju biti veće od troškova (O'Boyle i sur., 2012). Primjena ove teorije u poslovnom svijetu predlaže da zaposlenici rade kako bi dobili direktne nagrade poput plaće, ali i indirektne nagrade poput višeg statusa u društvu (O'Boyle i sur., 2012). Kako se kod svih osobina mračne trijade održavanje bliskih interpersonalnih odnosa navodi kao problem, smatra se kako će oni imati više problema na poslu. Autori metaanalize su pretpostavili kako će makijavelizam, narcizam i psihopatija biti negativno povezani s učinkom u radu, a pozitivno povezani s kontraproduktivnim ponašanjem u radnoj organizaciji. Uzeli su u obzir i dva moderatora, a to su autoritet (viši položaj unutar tvrtke) i unutargrupni kolektivizam (poistovjećenosti i odanost organizaciji). Smatraju kako će jači grupni kolektiv ojačati vezu između osobina mračne trijade i ponašanja na radu, a viši autoritet oslabjeti negativnu vezu psihopatije i makijavelizma s ponašanjima na radu dok će ojačati onu između narcizma i ponašanja na radu. Rezultati su pokazali da je viši rezultat na skalama makijavelizma i psihopatije povezan sa slabijim učinkom na poslu i češćim upuštanjem u kontraproduktivno ponašanje na radu dok veza između narcizma i slabijeg učinka na poslu nije pronađena, ali je pronađena veza između narcizma i češćeg upuštanja u kontraproduktivna ponašanja. Dakle, osobe koje su ostvarile visoke rezultate na skalama makijavelizma i psihopatije lošije su obavljale svoj posao i češće su se upuštale u kontraproduktivna ponašanja, a osobe s naglašenim narcizmom nisu bile više ili manje učinkovite u svom poslu od osoba koje imaju niski narcizam, ali su se češće upuštale u kontraproduktivno ponašanje. Nadalje, autoritet se pokazao kao moderator između psihopatije i kontraproduktivnog ponašanja te između narcizma i učinkovitosti u radu. Drugim riječima, kada su osobe s visokom psihopatijom zauzimale više položaje unutar tvrtke, rjeđe su se upuštale u kontraproduktivna ponašanja na radu, a kada su narcisoidne osobe zauzimale više položaje unutar tvrtke, njihova učinkovitost u poslu bila je još slabija. Grupni kolektiv pokazao se moderatorom samo između narcizma i učinkovitosti u radu te kontraproduktivnog ponašanja. Kada je grupni kolektiv bio veći, narcisoidne

osobe su imale slabiji učinak u radu, ali su se rjeđe upuštale u kontraproduktivna ponašanja. Autori ovdje naglašavaju kako su veličine efekata moderatora malene te pozivaju na oprez pri daljnjem zaključivanju i generalizaciji. Navode kako je moguće da bi na ove rezultate mogao utjecati kriterij isključivanja to jest uključivanja istraživanja u metaanalizu.

ODNOS MRAČNIH NADREĐENIH I NJIHOVIH ZAPOSLENIKA

Odnos prema poslu obuhvaća razne koncepte unutar organizacijskog konteksta poput zadovoljstva poslom, psihološke dobrobiti, razine stresa i uspjeha u karijeri (LeBreton i sur., 2018). Volmer i suradnici (2016) proučavali su odnos šefova mračne trijade i psihološke dobrobiti njihovih zaposlenika u longitudinalnom istraživanju s dvije točke mjerenja koje su bile udaljene tri mjeseca. Psihološka dobrobit sastoji se od subjektivne procjene zadovoljstva poslom i emocionalne iscrpljenosti koja se odnosi na elemente „burnouta" (sindroma sagorijevanja na poslu) koji uključuje osjećaj iscrpljenosti uzrokovan zahtjevima na poslu (Volmer i sur., 2016). Osobine mračne trijade kod šefova mjerene su procjenama zaposlenika, a zadovoljstvo poslom i emocionalna iscrpljenost također su mjerene skalama procjene (Volmer i sur, 2016). Nalazi ovog istraživanja pokazali su kako narcizam kod šefova nije predviđao psihološku dobrobit zaposlenika što upućuje na to da zaposlenici čiji su šefovi imali naglašen narcizam nisu osjećali veću ili manju emocionalnu iscrpljenost te nisu procjenjivali svoje zadovoljstvo s poslom bolje ili lošije. Nadalje, makijavelizam i psihopatija bili su pozitivno povezani s emocionalnom iscrpljenošću što znači da su se zaposlenici koji su imali šefove s visokom psihopatijom ili s visokim makijavelizmom češće procjenjivali emocionalno iscrpljenima zbog posla (Volmer i sur., 2016). Psihopatija je bila negativno povezana sa zadovoljstvom na poslu što je smanjivalo psihološku dobrobit zaposlenika (Volmer i sur., 2016). Dobre strane ovog istraživanja su longitudinalni nacrt i velik, raznolik uzorak, međutim možda je period od 3 mjeseca ipak bio prekratak za opažanje ovakvih procesa (Volmer i sur., 2016). Korporativnu psihopatiju u odnosu prema poslu proučavali su i Mathieu i suradnici (2014) kroz dva uzorka zaposlenika iz privatnog i javnog sektora. Psihopatiju šefova mjerili su tako da su prikupili procjene njihovih zaposlenika (Mathieu i sur., 2014). U odnos prema poslu autori su uvrstili zadovoljstvo poslom, sukob obiteljske i radne uloge i psihološku dobrobit zaposlenika. Rezultati su pokazali kako postoje određene razlike između uzoraka dobivenih iz privatnog i javnog sektora. U uzorku iz privatnog sektora viši rezultati na skali procjene psihopatije kod šefova direktno su predviđali veći sukob radne i obiteljske uloge i manje zadovoljstvo poslom kod zaposlenika, dok je niža psihološka dobrobit bila predviđena samo uz postojanje sukoba obiteljske i radne uloge (Mathieu i sur., 2014). U uzorku iz javnog sektora viši rezultati na skali procjene psihopatije kod šefova direktno su predviđali veći sukob obiteljske i radne uloge i manje zadovoljstvo poslom, ali i manju psihološku dobrobit kod zaposlenika (Mathieu i sur., 2014). Moguće objašnjenje razlika između privatnog i javnog sektora je veća fleksibilnost unutar privatnog sektora u smislu fleksibilnijeg radnog vremena koje omogućuje lakše usklađivanje poslovnog i obiteljskog života i mogućnost veće zarade, ali potrebna su daljnja istraživanja. Nedostatak ovog istraživanja je korištenje

samo metode procjena zaposlenika pri ispitivanju psihopatije šefova. Nalaz bi poboljšalo korištenje drugih metoda poput procjene stručnjaka i procjene zaposlenika na svim razinama unutar tvrtke (Mathieu i sur., 2014).

Den Hartog i Belschak (2012) ispitali su vezu između etičkog vodstva, radnog angažmana i kontraproduktivnog ponašanja zaposlenika uzevši u obzir razinu makijavelizma kod šefova. Kako bi odredili mjeru makijavelizma, istraživači su tražili zaposlenike da procjene direktore. Etičko vodstvo najčešće se definira kao prikaz normativno odgovarajućeg ponašanja koje se očituje kroz osobne akcije i međuljudske odnose te uključuje promicanje takvog ponašanja podređenima kroz dvosmjernu komunikaciju (Brown i sur., 2005; prema Den Hartog i Belschak, 2012). Pretpostavljena je negativna veza između makijavelizma i etičkog vodstva koja se nije potvrdila u istraživanju. Ovakav nalaz objašnjavaju nalazima iz prijašnjih istraživanja koja govore kako su osobe s visokim makijavelizmom sebične i proračunate, ali i izrazito prilagodljive i vješte u stvaranju dobre slike o sebi u očima drugih (Den Hartog i Belschak, 2012). Također, autori impliciraju kako su vođe naglašenog makijavelizma sposobni pokazati i „odglumiti" svojstva etičkog vodstva pred svojim podređenima te zatim profitirati od motivacijskih učinaka takvog vodstva (Den Hartog i Belschak, 2012). Nadalje, pretpostavljeno je kako će veza između etičkog vodstva, radnog angažmana i kontraproduktivnog ponašanja zaposlenika biti moderirana razinom makijavelizma kod vođa, naročito veza između etičkog vodstva i radnog angažmana. Dakle, smatrali su da će zaposlenici biti manje angažirani pod etičkim vodstvom ako je njihov nadređeni visoko na skali makijavelizma. Ovu pretpostavku autori istraživanja su i potvrdili. Radna angažiranost zaposlenika pod etičkim vodstvom bila je manja kad su zaposlenici vođu procijenili visoko na skali makijavelizma, nego kad je bio procijenjen nisko.

MRAČNA TRIJADA I USPJEH U KARIJERI

Osim kompleksnog odnosa osobina mračne trijade i efikasnosti upravljanja, istraživači su se okrenuli i povezanosti koju te osobine mogu imati s uspjehom u karijeri kako samih osoba na vodećim pozicijama tako i njihovih podređenih (LeBreton i sur., 2018). Objektivan uspjeh u karijeri mjeri se pomoću vanjskih pokazatelja poput plaće, statusa, promaknuća i položaja u tvrtki, a subjektivan uspjeh u karijeri je procjena pojedinca o vlastitu napretku na poslu, uključujući zadovoljstvo karijerom (Spurk i sur, 2015).

Spurk i suradnici (2015) ispitali su odnos svih osobina mračne trijade s objektivnim i subjektivnim uspjehom u karijeri. Uzorak su pribavili online putem u Njemačkoj te je u istraživanju sudjelovalo ukupno 793 ispitanika koji su bili ujednačeni prema spolu i obrazovanju. Mračnu trijadu i subjektivni uspjeh u karijeri mjerili su samoprocjenom putem upitnika, a objektivni uspjeh u karijeri mjerili su veličinom plaće i pozicijom vodstva u tvrtki (Spurk i sur. 2015). Narcizam je bio pozitivno povezan s objektivnim uspjehom u karijeri, ali samo s iznosom plaće, ne i s pozicijom vodstva, što znači da su osobe izraženijeg narcizma imale veće plaće od osoba s manje izraženim narcizmom, ali nisu češće ostvarivale vodeći položaj u tvrtki (Spurk i sur., 2015). Ovakav nalaz je u suprotnosti s metaanalizom Grijalve i suradnika (2013) koji su dobili pozitivnu povezanost između potencijala za vodstvom i narcisoidnih osoba koja je objašnjena ekstraverzijom. Maki-

javelizam je bio pozitivno povezan s pozicijom vodstva i sa zadovoljstvom u karijeri. Dakle, osobe koje su ostvarile veće rezultate na skali makijavelizma procijenile su svoje zadovoljstvo karijerom većim te su češće bile na vodećem položaju od osoba koje su ostvarile niske rezultate na toj skali (Spurk i sur., 2015). Psihopatija je bila negativno povezana s objektivnim i subjektivnim uspjehom u karijeri što znači da su osobe s višim rezultatima na skali psihopatije ostvarile manje plaće, rjeđe su se nalazile na vodećim položajima i svoje zadovoljstvo karijerom su procijenile lošijim (Spurk i sur., 2015). Negativna povezanost između objektivnog karijernog postignuća, posebice pozicija vodstva u tvrtki i visoke psihopatije kod direktorā suprotna je nalazima metaanalize koju su proveli Landay i suradnici (2018) u kojoj su dobili pozitivnu povezanost između ova dva konstrukta. Moguć razlog nepoklapanja ovih rezultata je to što je istraživanje Spurka i suradnika (2015) provedeno na njemačkom uzorku dok se u metaanalizi Landaya i suradnika (2018) nalazi niz istraživanja koja su provedena na različitim uzorcima. Također, u istraživanju Spurka i suradnika (2015) koristila se skupna mjera mračne trijade, a u istraživanjima koju su bili u metaanalizi Landaya i suradnika (2018) koristile su se različite metode mjerenja psihopatije te je ondje ona možda bolje obuhvaćena. Autori ovog istraživanja pozivaju na oprez pri interpretaciji ovih rezultata jer nisu očekivali nepovezanost između narcizma i pozicije vodstva te između makijavelizma i visine plaće, a takva odstupanja objašnjavaju mogućim nedostatkom radnog iskustva (Spurk i sur., 2015). Volmer i suradnici (2016) su, uz psihološku dobrobit i mračnu trijadu, ispitali i odnos između mračnih osobina šefova i karijernog uspjeha njihovih zaposlenika. Autori su na temelju istraživanja zaključili da je od osobina mračne trijade samo percepcija visokog narcizma kod šefova povezana s objektivnim uspjehom u karijeri njihovih zaposlenika dok se za psihopatiju i makijavelizam povezanost nije pronašla. Naime, percepcija zaposlenika o visokom narcizmu šefova pozitivno je povezana s plaćom i promaknućem zaposlenika (Volmer i sur., 2016). Odnos percepcije osobina mračne trijade kod šefova i subjektivnog uspjeha u karijeri zaposlenika nešto je drugačija. Subjektivni uspjeh u karijeri zaposlenika bio je povezan samo s percepcijom visokog makijavelizma kod šefova i to negativno (Volmer i sur., 2016). To znači da su zaposlenici koji su svoje šefove percipirali visoko na skali makijavelizma procjenjivali zadovoljstvo svojom karijerom slabijim (Volmer i sur., 2016).

ZAKLJUČAK

Područje istraživanja mračnih osobina ličnosti, specifično mračne trijade u kontekstu organizacijske psihologije izrazito je bogato. Nalazi tih istraživanja pokazuju složenost odnosa takozvane „mračne strane ličnosti“ i procesa koji se odvijaju unutar poslovnog svijeta. Direktori koji imaju visoke razine psihopatije, narcizma i makijavelizma odabiru različite strategije upravljanja, njihovi zaposlenici ih različito percipiraju i na različit način utječu na poslovne živote svojih zaposlenika (LeBreton i sur., 2018). Također, istraživanja pokazuju kako mračna trijada ne mora nužno imati negativne utjecaje na organizacijske procese unutar tvrtke (Spain i sur., 2013). Nalazi istraživanja povezanosti između narcizma i vodstva tvrtke nisu u potpunosti jednoznačni.

S jedne strane, Cragun i suradnici (2019) pronašli su kako narcisoidni vođe utječu na tvrtku poboljšavajući njezin financijski uspjeh i promičući inovativne ideje. S druge strane, dio istraživanja došao je do drugačijih rezultata kojima nije pronađena povezanost između narcisoidnih vođa i uspješnosti tvrtke (Chatterjee i Hambrick, 2007; Grijalva i sur, 2013). Zhang i suradnici (2017) naglašavaju uspješnost implementiranja inovativnih ideja u tvrtku uz međudjelovanje narcizma i poniznosti. Na vođenje tvrtke narcisoidni vođe također utječu donoseći rizične poslovne odluke koje dovode do velikih gubitaka i dobitaka te stvaraju nestabilno okruženje (Chatterjee i Hambrick, 2007), ali u metaanalizi Craguna i suradnika (2019) nije pronađena ta povezanost. Narcizam je još pozitivno povezan s češćim upuštanjem u kontraproduktivna ponašanja na poslu (O'Boyle i sur., 2012). Narcisoidnost vođa pozitivno je povezana i s objektivnim uspjehom u karijeri njihovih zaposlenika (Volmer i sur., 2016), dok nije bilo povezanosti s njihovom psihološkom dobrobiti (Volmer i sur., 2016). Za razliku od narcisoidnih vođa, vođe čija je osobina psihopatije bila izraženija, imali su lošije procijenjenu učinkovitost vodstva (Landay i sur., 2018), ali su ih njihovi podređeni percipirali kao kreativne, komunikativne i inovativne (Babiak i sur., 2010). O'Boyle i suradnici (2012) u svojoj su metaanalizi pronašli pozitivnu povezanost između psihopatije i upuštanja u kontraproduktivna ponašanja te negativnu vezu psihopatije i učinka u poslu. Odnos između vođe s izraženijom psihopatijom i subjektivnim i objektivnim uspjehom u karijeri te psihološkom dobrobiti zaposlenika bio je negativno povezan (Mathieu i sur., 2014; Volmer i sur., 2016). Na kraju, nalazi istraživanja koje je proveo Deluga (2001) pokazali su kako su američki predsjednici koji su bili procijenjeni visoko na skali makijavelizma, bili procijenjeni uspješnijim te karizmatičnijim vođama. Nadalje, rezultati metaanalize O'Boylea i suradnika (2012) prikazuju negativnu povezanost između makijavelizma i učinka u poslu te pozitivnu vezu makijavelizma i upuštanja u kontraproduktivna ponašanja na poslu. Također, pronađena je negativna povezanost između vođe s izraženijim makijavelizmom i subjektivnim uspjehom u karijeri njihovih zaposlenika (Volmer i sur., 2016), ali pozitivna povezanost s vlastitim objektivnim i subjektivnim uspjehom u karijeri (Spurk i sur., 2015). Povezanost makijavelizma vođe i psihološke dobrobiti njihovih zaposlenika je negativna što znači da je makijavelizam nadređenih povezan s većim nezadovoljstvom na poslu i emocionalnom iscrpljenošću zaposlenika. (Volmer i sur., 2016). Može se doći do zaključka kako je izraženiji makijavelizam kod direktora odličan za njihov vlastiti uspjeh i zadovoljstvo, ali loš za uspjeh i zadovoljstvo njihovih zaposlenika. Potrebno je dalje istražiti dugoročne posljedice koje vodstvo direktora s izraženijim makijavelizmom može ostaviti na njihove zaposlenike u vidu psihološke dobrobiti te objektivnog i subjektivnog zadovoljstva poslom.

Uz sve navedene zaključke treba biti oprezan u daljnjoj interpretaciji ovih nalaza jer je većina istraživanja korelacijske prirode te se ovi rezultati ne mogu dovoditi u uzročno-posljedičnu vezu. U budućim istraživanjima bilo bi zanimljivo vidjeti razlike između strategija upravljanja i utjecaja na zaposlenike šefova koji su visoko na nekoj od osobina mračne trijade između kolektivističkih i individualističkih kultura. Buduća istraživanja mogla bi istražiti i razlike između direktora koji vode tvrtke koje se nalaze u zemljama s većom stopom korupcije i onih direktora koji vode tvrtke u zemljama u kojima je korupcija manje zastupljena.

LITERATURA

Babiak, P., Neumann, C. S. i Hare, R. D. (2010). Corporate psychopathy: Talking the walk. Behavioral Sciences & the Law, 28(2) 174-193. doi:10.1002/bsl.925

Babiak, P. i Hare, R. D. (2007). Snakes in suits: when psychopaths go to work. Collins Business.

Boddy, C. R. (2011). The Corporate Psychopaths Theory of the Global Financial Crisis. Journal of Business Ethics, 102(2), 255–259. doi.org/10.1007/s10551-011-0810-4

Chatterjee, A., i Hambrick, D. C. (2007). It's All about Me: Narcissistic Chief Executive Officers and Their Effects on Company Strategy and Performance. Administrative Science Quarterly, 52(3), 351-386. doi:10.2189/asqu.52.3.351

Cragun, O. R., Olsen, K. J. i Wright, P. M. (2019). Making CEO Narcissism Research Great: A Review and Meta-Analysis of CEO Narcissism. Journal of Management, 46(6), 908-936. doi:10.1177/0149206319892678

Deluga, R. J. (2001). American presidential Machiavellianism: Implications for charismatic leadership and rated performance. The Leadership Quarterly, 12(3), 339-363. doi.org/10.1016/S1048-9843(01)00082-0

Den Hartog, N. i Belschak, F. D. (2012). Work Engagement and Machiavellianism in the Ethical Leadership Process. Journal of Business Ethics, 107(1), 35-47. doi:10.1007/s10551-012-1296-4

Diagnosticandstatistical manual ofmentaldisorders: DSM-V. (2013). Arlington, VA: American PsychiatricAssociation.

Furnham, A., Richards, S. C. i Paulhus, D. L. (2013). The Dark Triad of Personality: A 10 Year Review. SocialandPersonalityPsychologyCompass,7(3), 199-216. doi:10.1111/spc3.12018

Grijalva, E., Harms, P. D., Newman, D. A., Gaddis, B. H., &Fraley, R. C. (2013). Narcissism and Leadership: A Meta-Analytic Review of Linear and Nonlinear Relationships. PersonnelPsychology,68(1), 1-47. doi:10.1111/peps.12072

Landay, K., Harms, P. D. iCredé, M. (2018). Shall we serve the dark lords? A meta-analytic review of psychopathy and leadership. Journal of Applied Psychology, 104(1), 183-196. doi:10.1037/apl0000357

Larsen, R. J. iBuss, D. M. (2018). Personality psychology: Domains of knowledge about human nature (6th ed.). New York, NY: McGraw-Hill Education.

Lebreton, J. M., Shiverdecker, L. K. i Grimaldi, E. M. (2018). The Dark Triad and Workplace Behavior. Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior, 5(1), 387-414. doi:10.1146/annurev-orgpsych-032117-104451

Mathieu, C., Neumann, C. S., Hare, R. D. i Babiak, P. (2014). A dark side of leadership: Corporate psychopathy and its influence on employee well-being and job satisfaction. Personality and Individual Differences, 59, 83-88. doi:10.1016/j.paid.2013.11.010

O'Boyle, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C. i McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: A social exchange perspective. Journal of Applied Psychology, 97(3), 557–579. https://doi.org/10.1037/a0025679 Paulhus, D. L. i Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. Journal of Research in Personality, 36(6), 556-563. doi:10.1016/s0092-6566(02)00505-6

Rauthmann, J. F. (2013). Investigating the MACH-IV With Item Response Theory and Proposing the Trimmed MACH*. Journal of Personality Assessment, 95(4), 388–397. doi.org/10.1080/00223891.2012.742905

Spain, S. M., Harms, P. iLeBreton, J. M. (2013). The dark side of personality at work. Journal of Organizational Behavior, 35(S1), 41-60. doi:10.1002/job.1894

Spector, P. E. (2008). Industrial and Organizational Psychology: Research and Practice, 5th Edition. Hoboken, NJ: John Wiley&Sons.

Spurk, D., Keller, A. C. iHirschi, A. (2015). Do Bad Guys Get Ahead or Fall Behind? Relationships of the Dark Triad of Personality With Objective and Subjective Career Success. Social Psychological and Personality Science, 7(2), 113-121. doi:10.1177/1948550615609735

Volmer, J., Koch, I. K. i Göritz, A. S. (2016). The bright and dark sides of leaders' dark triad traits: Effects on subordinates' career success and well-being. Personality and Individual Differences, 101, 413-418. doi:10.1016/j.paid.2016.06.046

Wu, J. iLeBreton, J. M. (2011). Reconsidering the dispositional basis of counterproductive work behavior: The role of aberrant personality. Personnel Psychology, 64(3), 593–626. doi:10.1111/j.1744-6570.2011.01220.x

Zhang, H., Ou, A. Y., Tsui, A. S. i Wang, H. (2017). CEO humility, narcissism and firm innovation: A paradox perspective on CEO traits. The Leadership Quarterly, 28(5), 585-604. doi:10.1016/j.leaqua.2017.01.003

Mrzim te, ne ostavljaj me: granični poremećaj ličnosti u romantičnim odnosima

Adriana Borić, Karla Gale

Adriana Borić
Hrvatsko katoličko sveučilište
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-0210-4060

Karla Gale
Hrvatsko katoličko sveučilište
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-2726-6178

SAŽETAK

ključne riječi: emocionalna invalidacija, granični poremećaj ličnosti, romantična disfunkcija, romantični odnosi

Vrtlog intenzivnih emocija koje se naglo i brzo mijenjaju, nerijetko iz jedne krajnosti u drugu, uzrokuje izuzetnu patnju osobama s graničnim poremećajem ličnosti. Zbog posljedica svojih impulzivnih reakcija, koje teško kontroliraju, osjećaju veliku emocionalnu bol. Samoozljeđivanje i suicidalna ponašanja zato su, nažalost, uobičajena pojava u osoba s ovom dijagnozom. Izražena impulzivnost, intenzivan strah od napuštanja i osjetljivost na odbijanje gotovo onemogućavaju održavanje zdravih interpersonalnih odnosa. Osobito su burni i nestabilni romantični odnosi u takvih osoba, a romantična disfunkcija jedan je od ključnih indikatora za postavljanje dijagnoze. Ovaj pregledni rad kratko prikazuje simptomatologiju, etiologiju i dosadašnju istraživačku praksu graničnog poremećaja ličnosti. Kritički se osvrće na istraživanja koja se bave korijenima romantične disfunkcije u osoba s ovom dijagnozom te na ona koja opisuju karakteristične emocije i ponašanja. Detaljnije objašnjava specifičnosti u percepciji kvalitete odnosa, stabilnosti i uključenosti u romantične veze osoba s ovim poremećajem, a osobitu pozornost posvećuje emocionalnoj invalidaciji kao jednom od ključnih prediktora romantične

ABSTRACT

key words: borderline personality disorder, emotional invalidation, romantic dysfunctions, romantic relationships

A whirlwind of intense emotions that change abruptly and quickly, often from one extreme to another, causes extreme suffering to people with borderline personality disorders. Due to the consequences of their impulsive reactions, which are difficult to control, they feel great emotional pain. Self-harm and suicidal behaviour are therefore, unfortunately, common for people with this diagnosis. Heightened impulsivity, strong fear of abandonment, and extreme rejection sensitivity make it almost impossible to maintain healthy interpersonal relationships for people suffering from this disorder. Their romantic relationships are especially turbulent and unstable, and romantic dysfunction is one of the key indicators for making a diagnosis. This review paper will briefly present the symptomatology, aetiology and known research practice of borderline personality disorder. They will critically review research that address the roots of romantic dysfunction and those that describe characteristic emotions and behaviours of people with borderline personality disorder. They will explain specifics of their romantic relationships, including quality perception, stability and involvement, paying special attention to emotional invalidation as one of the

disfunkcije. Na kraju nudi smjernice za buduća istraživanja i ukazuje na moguće praktične i terapijske implikacije prikazanih nalaza.

key predictors of romantic dysfunction. Finally, they will offer guidelines for further research and point out the possible practical and therapeutic implications of the presented findings.

UVOD

Pojam ličnosti odnosi se na karakteristike osobe koje objašnjavaju dosljedne obrasce osjećaja, razmišljanja i ponašanja (Pervin i sur., 2008). Kad ti obrasci, koji počinju u ranoj mladosti i traju cijelog života, nisu u skladu s kulturološkim normama neke sredine te su nefleksibilni i impulzivni, a očituju se u interpersonalnim odnosima i ostalim socijalnim situacijama, govori se o poremećaju ličnosti (Karlović, 2019; Marčinko i sur., 2015). Ponašanje osobe koja boluje od poremećaja ličnosti objašnjava se u terminima patološkog ili abnormalnog. Prema Davisonu i Nealeu (2002), patološko ponašanje karakterizira statistička rijetkost, kršenje društvenih i kulturoloških normi, osobna patnja, onesposobljenost ili teškoće u funkcioniranju te neočekivanost. Osim što je patološko, ponašanje je oboljelih osoba i perzistentno, odnosno javlja se učestalo tijekom razdoblja od najmanje pet godina, te pervazivno, to jest javlja se u širokom spektru različitih situacija (Begić, 2011).

Američka psihijatrijska udruga (2014) izdvaja deset poremećaja ličnosti, a na temelju sličnosti u opisima svrstava ih u tri kategorije: klastere A, B i C. Osobe koje boluju od nekog od poremećaja iz klastera A najčešće su opisane kao ekscentrične, a toj skupini pripadaju paranoidni, shizoidni i shizotipni poremećaj. Klaster C obuhvaća anksiozne poremećaje, a uključuje izbjegavajući, ovisni i opsesivno-kompulzivni poremećaj ličnosti. Osobe koje boluju od nekog od tih poremećaja najčešće su opisivane kao bojažljive, napete ili prestrašene. Antisocijalni, histrionični i narcistični poremećaj ličnosti dio su klastera B, zajedno s graničnim poremećajem ličnosti (u daljnjem tekstu: GPL). Zajedničke karakteristike osoba koje boluju od nekog od tih poremećaja uključuju dramatičnost, nedosljednost i impulzivnost. Da bi se mogla postaviti dijagnoza GPL-a, osoba mora zadovoljiti minimalno pet od navedenih devet dijagnostičkih kriterija: mahniti napori da se izbjegne stvarno ili zamišljeno napuštanje, nestabilni i intenzivni interpersonalni odnosi, smetnje identiteta, impulzivnost u najmanje dvama područjima koja su potencijalno štetna za samu osobu, suicidalno ponašanje, geste ili prijetnje te samoozljeđivanje, afektivna nestabilnost, kronični osjećaj praznine, neprimjerena, snažna srdžba ili teškoće u kontroli srdžbe, prolazne paranoidne ideje ili teški disocijativni simptomi vezani uz stres (Maljuna i sur., 2019). Iako se dijagnostički kriteriji na prvi pogled čine jasnima, postavljanje dijagnoze zapravo je prilično teško, osobito uzevši u obzir činjenicu da osoba mora ispuniti pet od devet kriterija, što upućuje na velik broj mogućih kombinacija simptoma. Dakle, kliničke slike oboljelih mogu biti prilično raznolike i obuhvaćati širok spektar ponašanja, kognicija i emocija. Nadalje, neke od simptoma prilično je teško definirati, kao, primjerice, kronični osjećaj praznine, a i nerijetko se simptomi GPL-a podudaraju sa simptomima nekih drugih poremećaja, primjerice poremećaja raspoloženja (suicidalna

ponašanja, osjećaj praznine). S obzirom na kompleksnost ljudske ličnosti, nije za očekivati da se neki poremećaj strogo uklapa u postavljene dijagnostičke kriterije, stoga su „čisti" poremećaji, kako ih opisuju klasifikacijski sustavi, zapravo vrlo rijetki (Karlović, 2019). Uz navedene otegotne okolnosti, problem su pri postavljanju dijagnoze i brojni i česti komorbiditeti. Tomko i suradnici (2014) utvrdili su da je čak 84,8 % osoba oboljelih od GPL-a bolovalo i od anksioznog poremećaja, 82,7 % imalo je neki od poremećaja raspoloženja, a 78,2 % poremećaj ovisnosti. Takva slika ne samo da otežava terapeutima razlikovanje simptoma GPL-a od simptoma ostalih poremećaja od kojih pacijent boluje već i dovodi do toga da se velik dio poremećaja koji imaju nejasnu kliničku sliku pogrešno dijagnosticira kao GPL.

ETIOLOGIJA GRANIČNOG POREMEĆAJA LIČNOSTI

Prevalencija GPL-a u općoj populaciji iznosi otprilike 2 % (Gunderson i Hoffman, 2005), pri čemu su tri četvrtine oboljelih žene. Kreisman i Straus (2004) to objašnjavaju činjenicom da žene češće traže psihološku pomoć nego muškarci, pa je moguće da broj registriranih oboljelih muškaraca nije reprezentativan. Ipak, muškarci i žene oboljeli od GPL-a ne razlikuju se prema razini trenutnog psihosocijalnog funkcioniranja te izvještavaju o sličnoj stopi povijesti trauma u djetinjstvu (Maljuna i sur., 2019).

Psihosocijalna etiološka teorija GPL-a stavlja naglasak upravo na rana iskustva, primarno na zanemarivanje i zlostavljanje u djetinjstvu (Maljuna i sur., 2019). Naime, između 60 i 90 % oboljelih u djetinjstvu je doživjelo neki oblik zlostavljanja (Gabbardi, 1990., prema Begiću, 2011). Zlostavljanje u ranoj dobi ostavlja psihološku traumu, a psihološka trauma može razarajuće utjecati na sposobnost emocionalne regulacije i rezultirati disocijativnim simptomima koji se javljaju radi distanciranja od traumatičnog događaja (Vermetten i Spiegel, 2014). Osim samog čina zlostavljanja, ulogu u pojavnosti poremećaja mogao bi imati i poremećen razvoj privrženosti, konkretno nesigurna privrženost (Levy, 2005). Taj stil privrženosti najčešće se primjećuje u osoba s GPL-om (Skodol i sur., 2011), a nesigurni obrasci odnosa s roditeljima značajan su prediktor poteškoća u interpersonalnim odnosima u odrasloj dobi (Bowlby, 1990).

Biološki orijentirana objašnjenja nastanka ovog poremećaja usredotočena su na genetsku predispoziciju te strukturalne i kemijske promjene u mozgu. Istraživanja su potvrdila da je GPL nasljedan: srodnici oboljele osobe imaju čak pet puta veći rizik od pojavljivanja poremećaja u odnosu na opću populaciju (Young i Gunderson, 1995). Osim toga, imaju veći rizik i za pojavljivanje srodnih poremećaja i uobičajenih komorbiditeta GPL-a, kao što su poremećaji raspoloženja, poremećaji ovisnosti i drugi (Kreisman i Straus, 2004). U žena oboljelih od GPL-a utvrđene su razlike u građi i strukturi limbičkog sustava, konkretno smanjeni volumen amigdala i hipokampusa, područja zaduženih za pamćenje, učenje i emocionalne odgovore. Neki od simptoma GPL-a mogu biti djelomično uvjetovani i promjenama u razinama serotonina, dopamina, GABA-e, acetilkolina i noradrenalina (Kreisman i Straus, 2004), ali nije ih moguće ograničiti samo na determiniranje GPL-a jer se sličan kemijski disbalans pojavljuje i u nekih drugih poremećaja, primjerice depresije,

PTSP-a i anksioznosti (Kreisman i Straus, 2004).

Iako su dvojbe o tome jesu li biološki ili okolinski čimbenici odgovorni za razvoj ljudske ličnosti stoljećima bile razlog razilaženja brojnih teoretičara, suvremena znanost odmakla se od te dihotomije, pa tako novije etiološke teorije zagovaraju ideju o kombiniranom djelovanju ovih čimbenika. Na toj se perspektivi temelji biopsihosocijalni model zdravlja i bolesti, a podrazumijeva da su zdravlje i bolest podjednako determinirani interakcijom bioloških, psiholoških i socijalnih čimbenika (Tadinac, 2004). Biopsihosocijalni model GPL-a Marshe Linehan danas je jedna od najprihvaćenijih etioloških teorija ovog poremećaja (Maljuna i sur., 2019), a prema njemu, u korijenu je GPL-a poremećaj emocionalne regulacije, nastao kao rezultat interakcije biološke ranjivosti pojedinca i nepovoljnih okolinskih utjecaja (Crowell i sur., 2009). Iz njezina modela proizašla je i dijalektičko bihevioralna terapija (Robins i sur., 2010), koja je, uz shema terapiju Jeffreyja Younga (Kellogg i Young, 2006), jedan od najučinkovitijih terapijskih pristupa GPL-u (Fassbinder i sur., 2016).

Kako je vidljivo iz ovog prikaza, kad je riječ o GPL-u, teško je bilo koji segment jednoznačno odrediti i gotovo ne postoji područje o kojem nema dvojbi i previranja, od samog nastanka poremećaja pa do postavljanja dijagnoze, što dovoljno kazuje o kompleksnosti problema, ali i upućuje na potrebu za budućim istraživanjima.

DOSADAŠNJA ISTRAŽIVANJA GRANIČNOG POREMEĆAJA LIČNOSTI

Praksa istraživanja GPL-a relativno je „mlada". Naime, najraniji radovi koji se bave tom temom iz šezdesetih su godina prošlog stoljeća i uglavnom je riječ o studijama slučaja (Rosenfeld i Sprince, 1963; Maenchen, 1968; Werble, 1970), što bi se moglo objasniti činjenicom da je GPL u DSM-ovu klasifikaciju uvršten tek 1980. godine, i to u DSM-3 (Maljuna i sur., 2019). Pregledom literature uočeno je da se kao jedna od temeljnih značajki poremećaja, zajednička gotovo svim oboljelima, izdvaja interpersonalna disfunkcija, odnosno poteškoće u održavanju zdravih i stabilnih socijalnih odnosa. To je područje pozornost autora zadobilo tek devedesetih godina, što je prilično neobično jer su socijalni odnosi područje koje oboljelima uzrokuje najviše problema, a i najveću patnju. O tome svjedoči nedavno istraživanje Ng i suradnika (2019) u kojem je – na pitanje „koji terapijski cilj najviše žele postići" – čak 88,2 % oboljelih osoba izjavilo da žele poboljšanje psihosocijalnog funkcioniranja i interpersonalnih odnosa. Moguće objašnjenje takve pojave mogla bi biti veća hitnost intervencije u druga stanja karakteristična za GPL, primjerice suicidalnost i samoozljeđivanje. Sigurnost oboljelih uvijek je na prvom mjestu, pa ne iznenađuje što su ostali aspekti poremećaja donekle zanemareni. Svakako, čak i unutar istraživanja socijalnih odnosa oboljelih od GPL-a, iznenađujuće malen prostor dobili su romantični odnosi. Socijalni odnosi u provedenim istraživanjima većinom nisu bili specificirani, dakle uključivali su romantične i neromantične veze, što podrazumijeva prijateljske, obiteljske i ostale odnose. K tomu, istraživači su rijetko uzimali u obzir i komorbiditete kao što su poremećaji raspoloženja ili anksiozni poremećaji koji se često javljaju uz GPL (Maljuna i sur., 2019),

a također mogu utjecati na interpersonalno funkcioniranje.

Tek u prvom desetljeću ovog stoljeća pišu se radovi čija je središnja tema romantična disfunkcija u osoba s GPL-om. Ta je činjenica donekle zabrinjavajuća iz nekoliko razloga. Naime, upravo romantični odnosi sfera su socijalnog funkcioniranja koja je oboljelima najteža i „najmučnija" (Miano i sur., 2017), a romantična disfunkcija jedan je od najznačajnijih indikatora postojanja poremećaja (Hill i sur., 2011). Uz to, romantični su odnosi jedan od temeljnih izvora socijalne podrške koja je usko povezana sa subjektivnom dobrobiti, pa teškoće na tom području mogu značajno narušiti kvalitetu života zdravog pojedinca, a pogotovo osobe koja boluje od ovog poremećaja (Stronge i sur., 2019). Razlog nedostatka istraživanja o toj temi moguće je objasniti relativno nedavnim početkom istraživanja socijalnih odnosa i GPL-a uopće te samom kompleksnosti poremećaja. Primat opravdano imaju istraživanja uzroka i mogućih tretmana destruktivnih i autodestruktivnih ponašanja. Polako, čini se, dolaze na red i socijalni odnosi, a nekolicina nedavnih istraživanja (Bouchard i sur., 2009; Kuhlken i sur., 2014; Lazarus i sur., 2019; Miano i sur., 2020) ukazuje na tendenciju znanstvenika da se uskoro temeljitije posvete i romantičnim odnosima oboljelih od GPL-a.

Dosad provedena istraživanja o toj temi okvirno je moguće podijeliti u dvije osnovne struje: onu koja opisuje ponašanje i emocije u romantičnim odnosima osoba koje pate od GPL-a i onu koja se bavi korijenima romantične disfunkcije u oboljelih. Ovaj rad osvrće se na obje, kratko prikazujući rezultate i implikacije nekoliko odabranih istraživanja.

UKLJUČENOST U ROMANTIČNE VEZE

Vrijeme pojavljivanja prvih simptoma GPL-a poklapa se s uobičajenim vremenom ulaska u prve romantične veze – adolescencijom (Maljuna i sur., 2019). Lazarus i suradnici (2019) u svojem su istraživanju ispitali povezanost simptoma GPL-a u adolescentica s njihovom uključenošću u romantične veze. Istraživanje je pokazalo kako su simptomi GPL-a prediktori veće uključenosti u romantične veze, odnosno adolescentice koje su imale simptome GPL-a češće su ulazile u romantične veze i pridavale im više važnosti. Navedeni nalazi u skladu su s istraživanjem Chena i suradnika (2004) koji su, osim toga, utvrdili povezanost GPL-a s većim brojem romantičnih partnera i sukoba te višom razinom nasilja u romantičnim odnosima. Dodatno, Navarro-Gómez i suradnici (2017) pretražili su baze podataka PubMed i PsycINFO kako bi sintetizirali teorijske i empirijske nalaze o toj temi. Zaključili su kako osobe s dijagnozom GPL-a uistinu ostvaruju više romantičnih veza nego zdravi pojedinci, pri čemu su one znatno kraće.

Lazarus i suradnici (2019) te su nalaze objasnili sljedećim značajkama GPL-a: visokom razinom impulzivnosti, teškoćama u kontroliranju bijesa, emocionalnom nestabilnosti te konstantnim naporima osoba s GPL-om da izbjegnu napuštanje. S romantičnom disfunkcijom povezana je još i osjetljivost na odbijanje, koja može povećati rizik nastanka sukoba i prekida romantičnog odnosa (Američka psihijatrijska udruga, 2014). Prema Whismanu i Schonbrun (2009), GPL je povezan i s

niskim zadovoljstvom romantičnim vezama, većom količinom tjeskobe u braku te stopom rastave. Osobe s GPL-om značajno ranije ulaze u brak u odnosu na osobe iz opće populacije, ali se i češće rastaju (Disney i sur., 2012). Česte rastave braka Sulzer (2015) objašnjava sklonošću oboljelih agresivnom ponašanju ako slute da bi ih partner mogao napustiti i, posljedično, ulaskom u nove odnose.

Nalaze o romantičnoj disfunkciji, nezadovoljstvu unutar braka te češćim rastavama produbilo je longitudinalno istraživanje Lavnera i suradnika (2015) na 172 novovjenčana para, prateći prvih 10 godina njihova braka. Prema rezultatima njihova istraživanja, pojedinci sa simptomima GPL-a češće ulaze u brak s osobama koje pokazuju iste simptome. Simptome GPL-a povezali su s lošom vještinom rješavanja problema, što značajno pridonosi nezadovoljstvu romantičnim odnosom. Dodatno, longitudinalni podaci o kvaliteti braka ukazali su na to da su sudionici sa simptomima GPL-a predviđali lošije ishode braka, što odražava nižu razinu bračnog zadovoljstva i višu razinu bračnih problema. Suprotno očekivanjima, rastalo se samo 22 % parova, a simptomi GPL-a nisu se pokazali izravnim prediktorima rastave braka, stoga se javlja pitanje zašto osobe sa simptomima GPL-a u nekim slučajevima ipak ostaju u nesretnim brakovima. To bi se moglo objasniti njihovim intenzivnim strahom od napuštanja, koji bi na koncu doveo do nespremnosti za prekidanje odnosa. Potreba za sigurnošću i prihvaćanjem u osoba s GPL-om toliko je izražena da je moguće da su negativni aspekti odnosa, koji bi osobu koja nema tu dijagnozu potaknuli na prekid, njome zamagljeni i zanemareni. Razlog ostanka u nesretnim brakovima djelomice bi mogla biti i svijest osoba s GPL-om o njihovoj bolesti i romantičnoj disfunkciji. Pretpostavlja se da bi osobe s GPL-om mogle imati poteškoća u atribuciji problema u odnosu tako što ne mogu procijeniti koliko je njihova percepcija uzrokovana simptomima GPL-a, a koliko je stvarno utemeljena. Budući da nisu pronađena dodatna istraživanja o toj temi, a istraživači su uglavnom usmjereni na učestale prekide veza i mirenja u osoba s GPL-om, u budućim istraživanjima potrebno je više se posvetiti ispitivanju razloga ostanka u nesretnim brakovima. Takva saznanja mogla bi znatno unaprijediti terapijsku praksu tako što bi pomogla terapeutima bolje razumjeti razloge u pozadini često kontradiktornih ponašanja osoba s GPL-om, što naposljetku može pridonijeti adekvatnijem tretmanu.

Na temelju navedenih istraživanja koja se bave uključenošću osoba s GPL-om u romantične odnose zaključeno je da simptomi GPL-a značajno narušavaju kvalitetu romantičnih odnosa te su posljedično nerijetko uzrok češćem ulasku u odnose, ali i njihovu češćem okončavanju. Razumjeti kako simptomi GPL-a utječu na dinamiku romantičnih odnosa važno je radi utvrđivanja koraka kojima bi se pojedincima koji pate od ovog poremećaja poboljšala sposobnost uspostavljanja i održavanja kvalitetna romantičnog odnosa.

PERCEPCIJA KVALITETE I STABILNOST ROMANTIČNOG ODNOSA

Osim po čestini i vremenu ulaska u romantične odnose te njihovu trajanju, osobe s GPL-om od osoba iz opće populacije razlikuju se i u percepciji kvalitete romantičnih veza (Navarro-Gómez i sur., 2017). Miano i suradnici (2020) ovu su tvrdnju potkrijepili rezultatima istraživanja provedenoga na 67 parova, od kojih je u 31 paru ženi bio dijagnosticiran GPL, dok u 36 parova ni jedan od partnera nije imao tu dijagnozu. Rezultati su pokazali kako su žene koje imaju dijagnozu GPL-a izvijestile da svoju vezu percipiraju značajno manje kvalitetnom i manje su njome zadovoljne u odnosu na žene koje ne pate od ovog poremećaja. Navedeno ukazuje na negativnu atribucijsku pristranost u osoba s GPL-om, koja se objašnjava mogućnošću da žene koje pate od ovog poremećaja bolje pamte negativne situacije iz odnosa, ali i umanjuju pozitivne, što rezultira generalno negativnom percepcijom, koja bi mogla biti uzrokovana razlikama u obradi informacija u osoba s ovom dijagnozom u odnosu na članove opće populacije (Miano i sur., 2020). U prilog toj pretpostavci govori i činjenica da su partneri žena s dijagnozom GPL-a izvijestili o značajno manje neriješenih sukoba nego njihove partnerice, što upućuje na njihovu pozitivnu atribucijsku pristranost, kakvu imaju i partneri žena bez te dijagnoze.

Konkretnije, ta se razlika može objasniti činjenicom da partneri osoba s GPL-om bolje pamte pozitivne događaje, a lošije negativne, baš kao i članovi parova iz opće populacije. Navedeno sugerira da bi negativna atribucijska pristranost zaista mogla biti posredovana GPL-om (Miano i sur., 2020). Osim toga, simptomi GPL-a značajan su prediktor češće percepcije odbijanja i rjeđe percepcije prihvaćanja u interpersonalnim odnosima (Lazarus i sur., 2018), što također može objasniti razliku u percepciji kvalitete veze između oboljelih žena i njihovih partnera, ali i potvrditi generalnu negativnu atribucijsku pristranost u oboljelih i njezinu povezanost sa simptomima ovog poremećaja. Značajan utjecaj na percepciju kvalitete romantične veze mogla bi imati i relacijska nesigurnost, odnosno briga oko partnerove nevjere i opstanka veze (Lazarus i sur., 2019). Naime, istraživanje Lazarusa i suradnika (2019), koje je uključivalo 2310 adolescentica u dobi od 15 do 19 godina, pokazalo je da su simptomi GPL-a značajno povezani s nekoliko pokazatelja relacijske nesigurnosti: brigom oko vjernosti partnera i njegove moguće zainteresiranosti za druge osobe te spremnošću na sve kako bi održale vezu. Tu sumnjičavost, kao i grozničave napore djevojaka da održe vezu, Lazarus i suradnici (2019) objašnjavaju intenzivnim strahom od napuštanja. Pojačana sumnjičavost mogla bi biti posredovana i negativnom atribucijskom pristranošću te općenito negativnijom percepcijom kvalitete veze u osoba s ovom dijagnozom, u skladu s ranije navedenim istraživanjima.

Što se tiče stabilnosti odnosa, žene s GPL-om svoju su vezu procijenile manje stabilnom i u odnosu na svoje partnere i parove iz opće populacije, a takva percepcija potaknuta je većom učestalošću razmišljanja o prekidu (Miano i sur., 2020). Bouchard i suradnici (2009) također su ukazali na nestabilne obrasce romantičnih odnosa u pojedinaca s GPL-om: čak 70 % parova u kojima je žena imala dijagnozu GPL-a izvijestilo je o čestim epizodama prekida i mirenja koje su se odvijale barem jednom unutar

šest mjeseci. Osim slabijeg kapaciteta za rješavanje problema, koji je utvrđen kao jedna od značajki GPL-a, takav nalaz mogao bi se objasniti i iznimnom osjetljivošću na odbijanje, također karakterističnom za osobe koje pate od ovog poremećaja. Naime, bilo kakav nagovještaj odbijanja ili napuštanja, bio on stvaran ili umišljen, veoma im je uznemirujući, stoga nije neobično da čine sve kako bi to izbjegle. Jedan od načina mogao bi biti odbijanje partnera prije nego što on odbije njih.

Zanimljiv je nalaz Dyck i suradnika (2008), koji su u svojem istraživanju usporedili percepciju izraza lica u 19 osoba oboljelih od GPL-a i 19 osoba koje nisu patile od ovog poremećaja. Oboljele osobe pokazale su značajnu negativnu pristranost u percepciji neutralnih izraza lica, odnosno procijenile su ih negativnima, ali samo kad im je vrijeme procjene bilo ograničeno. Kad to nije bio slučaj, njihova je procjena bila jednaka procjeni pojedinaca koji ne boluju od ovog poremećaja. Uz objašnjenja koja su ponudili Miano i suradnici (2020), deficit u sposobnosti prepoznavanja emocija u oboljelih mogao bi imati značajnu ulogu i u percepciji kvalitete romantične veze i u njezinoj stabilnosti. Naime, komunikacija je dinamičan proces u kojem verbalno i neverbalno ponašanje često procjenjujemo automatski, bez pretjeranog razmišljanja (Aronson i sur., 2005). To bi značilo da osobe oboljele od GPL-a u tom procesu nemaju vrijeme koje im je potrebno za prilagodbu percepcije. Ako neutralne izraze lica svojih partnera procjenjuju negativnima, moguće je da to posreduje i u percepciji naklonosti partnera, pa tako i u percepciji kvalitete romantične veze, a jasno je da pogrešne, negativne procjene vrlo lako mogu izazvati reakciju koja bi mogla rezultirati sukobom.

O tome koliko je važno posvetiti više pozornosti istraživanju kvalitete romantičnih odnosa oboljelih od GPL-a zorno svjedoče rezultati istraživanja Kuhlken i suradnika (2014). Naime, u istraživanju provedenom na 111 žena, od kojih je otprilike 75 % u većoj ili manjoj mjeri pokazalo simptome GPL-a, pokazalo se kako interakcija simptoma GPL-a i zadovoljstva romantičnom vezom značajno utječe na emocionalno stanje sudionica. Konkretnije, sudionice koje su pokazale visoko izražene simptome GPL-a, a bile su u zadovoljavajućoj romantičnoj vezi, izvijestile su o znatno rjeđoj pojavi bijesa i ljutnje nego sudionice koje su bile u nezadovoljavajućoj romantičnoj vezi. Takav nalaz sugerira da bi zadovoljstvo romantičnom vezom moglo biti jedan od važnih zaštitnih čimbenika za osobe oboljele od GPL-a, barem što se tiče simptoma koji se odnose na poteškoće s kontrolom bijesa i ljutnje. Kako nisu pronađena istraživanja koja bi potvrdila utjecaj interakcije simptoma GPL-a i zadovoljstva vezom na ostale afektivne odgovore, preporučuju se dodatna istraživanja o toj temi. Uz to, predlaže se i obratiti pozornost na obrazac „začaranog kruga", odnosno mogućnost postojanja samoispunjavajućeg proročanstva u romantičnim odnosima oboljelih. Naime, početna negativna pristranost i negativna očekivanja, kojima su sklone osobe oboljele od GPL-a, posredovane osjetljivošću na odbijanje, negativnom atribucijskom pristranošću i deficitom u percepciji partnerovih emocija mogu dovesti do negativnih ponašanja koja će na kraju zaista narušiti kvalitetu veze (Aronson i sur., 2005). Uzevši u obzir činjenicu da je kvaliteta veze važan zaštitni čimbenik i u članova opće populacije i u osoba s GPL-om, taj začarani krug važno je prekinuti. Potencijalna rješenja mogu biti psihoedukacija partnera oboljelih i

njihovo uključivanje u psihoterapiju. Osim što bi se tako educirali o simptomima GPL-a i uzrocima negativnih ponašanja svojih partnera, psihoterapija bi ih mogla osnažiti u nošenju sa simptomima i usmjeriti na pružanje podrške partnerima koji pate od ovog poremećaja, čime bi se mogli izbjeći i tipični odgovori na negativna ponašanja koji dovode do produbljenja sukoba.

EMOCIJE I PONAŠANJA OSOBA S GPL-OM U ROMANTIČNIM ODNOSIMA

Osobe oboljele od GPL-a u pravilu pokazuju više negativnih komunikacijskih ponašanja u romantičnim odnosima u odnosu na članove opće populacije (Brown, 2014). Konkretizaciju negativnih ponašanja specifičnih za osobe s graničnim poremećajem ličnosti ponudili su Beeney i suradnici (2019) ispitavši zastupljenost četiriju negativnih ponašanja: kritiziranja, obrambenog stava, prezira i gradnje zidova u oboljelih osoba i njihovih partnera. Sklonost kritiziranju bila je značajno povezana sa simptomima GPL-a, dok su partneri oboljelih osoba češće pokazivali obrambeni stav i prakticirali gradnju zidova. Podatak da je kritiziranje jedno od najzastupljenijih negativnih ponašanja u oboljelih prilično je kontradiktoran uzevši u obzir činjenicu da je jedna od značajki poremećaja strah od napuštanja odnosno odbijanja. Razlog te kontradikcije Beeney i suradnici (2019) vide upravo u povećanoj osjetljivosti na odbijanje u osoba s GPL-om. Suočene sa stvarnom ili umišljenom naznakom odbijanja koja im, zbog povećane osjetljivosti, uzrokuje veliki stres, na nju odgovaraju bijesom, neprijateljstvom i kritiziranjem postižući tako suprotan učinak – povlačenje partnera.

Veća osjetljivost na odbijanje u osoba s GPL-om pozitivno korelira s pojavom negativnih ponašanja tijekom konflikta, kao što su bacanje stvari te verbalna ili neverbalna agresija (Brown, 2014), što implicira da oboljeli od GPL-a zbog visoke osjetljivosti na odbijanje imaju poteškoće u emocionalnoj regulaciji i inhibiciji negativnih ponašanja.

EMOCIONALNA INVALIDACIJA KAO PREDIKTOR ROMANTIČNE DISFUNKCIJE

Jedan je od konstrukata kojim stručnjaci objašnjavaju sklonost krajnostima idealizacije i obezvrjeđivanja u međuljudskim odnosima emocionalna invalidacija (Sturrock i Mellor, 2014). Koncept emocionalne invalidacije, prvotno definiran u biosocijalnoj teoriji Marshe Linehan, obuhvaća sustavno kritiziranje ili banaliziranje tuđih unutarnjih iskustava te kažnjavanje primjerenih emocionalnih reakcija, a s druge strane validiranje neprimjerenih i pretjeranih emocionalnih reakcija (Selby i sur., 2008).

Sukladno teoriji, djeca čije su emocije roditelji ili skrbnici invalidirali (primjerice, roditelji primjećuju da je njihovo dijete uzrujano jer je teta u vrtiću taj dan bila oštrija nego inače, ali odlučuju ga ignorirati) sklonija su razvijanju simptoma GPL-a (Linenhan, 1993; prema Selbyju i sur., 2008). Klonsky i suradnici (2000) slično su zaključili. Njihovo is-

traživanje potvrdilo je da su se osobe s izraženim simptomima GPL-a u djetinjstvu često sukobljavale s roditeljima i od njih dobivale vrlo malo podrške. Često navode i kako roditelji nisu bili odveć uključeni u njihov život (Zanarini i sur., 1997; prema Selbyju i sur., 2008).

Osim razvoju simptoma GPL-a, roditeljska invalidacija doprinosi i romantičnoj disfunkciji u odrasloj dobi (Sturrock i Mellor, 2014). Može značajno utjecati na razvoj vještina rješavanja problema u interpersonalnim odnosima, što se odnosi i na romantične veze (Bray i sur., 2007). U osoba koje imaju izražene simptome GPL-a nedostatak te vještine manifestira se korištenjem ekstremnih strategija kao što su prijetnje i moljenje (Selby i sur., 2008). Emocionalna invalidacija do disfunkcionalnih odnosa dovodi i utjecajem na kogniciju. Doprinosi razvoju kognitivne distorzije zbog koje pojedinac druge osobe percipira dihotomno, kao isključivo dobre ili isključivo loše, što je poznato kao crno-bijelo mišljenje (Selby i sur., 2008). Graham i Clark (2006) crno-bijelo mišljenje nazivaju kognitivnim fenomenom koji na pojedince s niskim samopoštovanjem, koje je karakteristično za GPL, utječe tako da se u određenom trenutku prisjete isključivo negativne ili isključivo pozitivne informacije o svojem partneru te ga percipiraju sukladno onomu čega su se sjetili. Emocionalna invalidacija u djetinjstvu dovodi i do negativne atribucijske pristranosti: osobe s izraženim simptomima GPL-a potpuno neutralne situacije često percipiraju kao invalidirajuće. Ako partner, primjerice, provodi vrijeme s prijateljima ili se u određenom trenutku zbog posla ne može posvetiti odnosu, njegovo će neutralno ponašanje osoba vjerojatno procijeniti kao invalidaciju i sukladno tomu reagirati, što je naučila u djetinjstvu (Selby i sur., 2008). Selby i suradnici (2008) utvrdili su kako su simptomi graničnog poremećaja ličnosti značajan prediktor poteškoća u romantičnim odnosima, što je djelomično posredovano upravo emocionalnom invalidacijom u djetinjstvu, dok su Sturrock i Mellor (2014) zaključili kako jednaku ulogu ima i invalidacija u odrasloj dobi, odnosno moguće je učinke roditeljske i partnerske invalidacije gledati kao kombinaciju utjecaja na razvoj simptoma GPL-a i romantične disfunkcije.

Važno je ograničenje pri istraživanju utjecaja invalidacije na razvoj romantične disfunkcije i simptoma GPL-a subjektivnost percepcije. Naime, o invalidaciji osobe u pravilu izvještavaju samoiskazom. Uzevši u obzir da su osobe koje pate od GPL-a sklone negativnoj atribucijskoj pristranosti, upitno je koliko njihova percepcija invalidacije odgovara stvarnoj invalidaciji. Bez obzira na navedeno ograničenje, Cartwright (2008) naglašava da su osobe koje pate od GPL-a uistinu doživjele emocionalnu invalidaciju tijekom života, međutim, sam pojam invalidacije za njega je preopćenit. Iz etiološke perspektive, osim emocionalne invalidacije roditelja, postoje mnogo specifičniji čimbenici kojima bi se mogla objasniti romantična disfunkcija u osoba s GPL-om. Krause i suradnici (2003) predlažu osvrtanje na izražavanje emocija u socijalnim situacijama, Cheavens i suradnici (2005) smatraju da bi pozornost trebalo posvetiti roditeljskom kritiziranju, a Arens i suradnici (2011) kao ključne termine navode roditeljsko prihvaćanje i odbijanje. Zanimljivo je spomenuti nekoliko istraživanja iz čijih je radova proizašao oprečan zaključak prema kojemu emocionalna invalidacija nije izravan prediktor razvoja simptoma GPL-a (Cheavens i sur. 2005; Hooley i Hoffman, 1999; Reeves i sur., 2010). Reeves i suradnici (2010) dobili su rezu-

ltate prema kojima su emocionalna ranjivost i disregulacija jedini prediktori razvoja simptoma GPL-a; Hooley i Hoffman (1999) istaknuli su prenaglašene emocionalne reakcije obitelji na neutralne situacije, a Cheavens i suradnici (2005) emocionalnu disregulaciju u pojedinaca osjetljivih na kritiku od strane roditelja.

Međutim, nisu pronađena istraživanja koja bi ispitivala vezu emocionalne invalidacije, ranjivosti i disregulacije. Postavlja se pitanje je li pojedinac emocionalno ranjiv sam po sebi ili ga je takvim učinila doživljena emocionalna invalidacija. S druge strane, činjenica da dijete kod skrbnika, posredstvom svojeg temperamenta, pobuđuje reakcije koje su u skladu s roditeljskom percepcijom i djetetovim stvarnim temperamentom (Berk, 2008) ukazuje na mogućnost pojave emocionalne invalidacije kao odgovora na emocionalnu disregulaciju djeteta. Istraživanja koja bi se bavila odnosom tih konstrukata mogla bi podrobnije objasniti takve oprečne nalaze.

ZNANSTVENE I PRAKTIČNE IMPLIKACIJE

Pregledom dosadašnjih publikacija primjećuje se nedostatak istraživanja koja bi ispitivala romantičnu disfunkciju muškaraca oboljelih od ovog poremećaja. Naime, u svim pronađenim istraživanjima sudionici su isključivo žene, što bi moglo ograničiti domet praktičnih implikacija. Nije poznato razlikuju li se muškarci i žene koji pate od ovog poremećaja niti, ako je tako, u čemu se razlikuju, a samim time izostaje i mogućnost prilagodbe terapijskog pristupa s obzirom na to. Nadalje, provedena istraživanja mahom su kvantitativna. Koliko god kvantitativni pristup osiguravao objektivnost i nepristranost, kad su u pitanju romantični odnosi osoba s dijagnozom GPL-a, upravo je njihova subjektivna percepcija ono čemu bi se trebalo više posvetiti. Kvalitativni pristup omogućava dublje razumijevanje problematike i sudioniku daje više prostora za izjašnjavanje nego što to čine pitanja s unaprijed određenim, kategoriziranim odgovorima. Moguće je da bi kvalitativna istraživanja otvorila nova pitanja, možda i ukazala na dodatne specifičnosti romantičnog funkcioniranja osoba s GPL-om, a time i psihoterapijski tretman učinila kvalitetnijim. Osim toga, romantični odnos uključuje dvije osobe, u ovom slučaju, osobu s dijagnozom GPL-a i njezina partnera, a malobrojna su istraživanja koja se bave percepcijom i iskustvima romantičnih partnera oboljelih. Njihova bi perspektiva mogla dodatno produbiti razumijevanje problematike, a možda i ukazati na elemente koji nisu mogli biti izdvojeni iz samoiskaza oboljelih. Dobro bi bilo uključiti romantične partnere oboljelih u psihoterapiju i posvetiti dodatnu pozornost psihoedukaciji. Radi toga se predlaže organiziranje grupa podrške za oboljele i njihove partnere, radionica koje bi partnere uputile u simptomatologiju i etiologiju GPL-a i ukazale na manifestacije u romantičnim odnosima te ponudile smjernice za primjereno nošenje s istima. Pritom se preporučuje usredotočiti na razvijanje empatije i prihvaćanja u partnera oboljelih. S obzirom na učestalost rastava braka u osoba koje pate od ovog poremećaja, korisno bi bilo o njemu informirati i socijalne radnike i bračne savjetnike kako bi lakše mogli prepoznati tipične obrasce ponašanja te u skladu s tim prilagoditi pristup klijentima i/ili ih uputiti stručnjaku za mentalno zdravlje.

ZAKLJUČAK

Osobe s GPL-om nedvojbeno jako pate zbog nestabilnih i nezadovoljavajućih romantičnih odnosa. Osim što ih češće započinju i prekidaju u odnosu na osobe iz opće populacije (Chen i sur., 2004; Lazarus i sur., 2019), uglavnom ih procjenjuju manje kvalitetnima i stabilnima nego pojedinci koji nemaju tu dijagnozu (Bouchard i sur., 2020; Miano i sur., 2020) te su skloniji negativnim komunikacijskim ponašanjima (Brown i sur., 2014; Beeney i sur., 2019). Dosadašnja istraživanja impliciraju da bi se takvi obrasci mogli objasniti iznimnom osjetljivošću na odbijanje, negativnom atribucijskom pristranošću te intenzivnim strahom od napuštanja (Beeney i sur., 2019; Lazarus i sur., 2019; Miano i sur., 2020). Nestabilnosti romantičnih odnosa pridonosi i crno-bijelo mišljenje za koje, kao i za ranije navedene pojave, kao jedno od mogućih objašnjenja autori nude iskustvo emocionalne invalidacije u djetinjstvu (Klonsky i sur., 2000; Selby i sur., 2008; Sturrock i Mellor, 2014).

Osim toga, utvrđeno je da osobe koje imaju simptome GPL-a, a u zadovoljavajućoj su romantičnoj vezi, izvještavaju o značajno rjeđoj pojavi bijesa i ljutnje u odnosu na osobe koje su u nezadovoljavajućoj vezi, a imaju iste simptome (Kuhlken i sur., 2014). S obzirom na važnost koju romantični odnosi imaju u ljudskom životu i na njihovu specifičnost u slučaju osoba s dijagnozom ovog poremećaja, važno je naglasiti potrebu za dodatnim istraživanjima koja bi usmjerila psihoterapijske intervencije. Preporučuje se u budućim istraživanjima koristiti kombiniranu znanstvenu metodologiju, obratiti pozornost na veću spolnu raznolikost uzorka te u istraživanja uključiti partnere oboljelih radi dopune njihovih samoiskaza i dubljeg razumijevanja problematike.

LITERATURA

Američka psihijatrijska udruga (2014). Dijagnostički i statistički priručnik za duševne poremećaje DSM-5. Naklada Slap.

Arens, A. E., Grabe, H., Spitzer, C. i Barnow, S. (2011). Testing the biosocial model of borderline personality disorder: Results of a prospective 5-year longitudinal study. Personality and Mental Health, 5, 29-42. https://doi.org/10.1002/pmh.143

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

Beeney, J. E., Hallquist, M. N., Scott, L. N., Ringwald, W. R., Stepp, S. D., Lazarus, S. A., Mattia, A. A. i Pilkonis, P. A. (2019). The emotional bank account and the four horsemen of the apocalypse in romantic relationships of people with borderline personality disorder: A dyadic observational study. Clinical Psychological Science, 7(5), 1063-1077. https://doi.org/10.1177/2167702619830647

Begić, D. (2011). Psihopatologija. Medicinska naklada.

Berk, L. E. (2008). Psihologija cjeloživotnog razvoja. Naklada Slap.

Bouchard, S., Sabourin, S., Lussier, Y. i Villeneuve, E. (2009).

Relationship quality and stability in couples when one partner suffers from borderline personality disorder. Journal of Marital and Family Therapy, 35(4), 446-455. https://doi.org/10.1111/j.1752-0606.2009.00151.x

Bray, S., Barrowclough, C. i Lobban, F. (2007). The social problem-solving abilities of people with borderline personality disorder. Behaviour Research and Therapy, 45, 1409-1417. https://doi.org/10.1016/j.brat.2006.06.011

Brown, W. C. (2014). Borderline features, rejection sensitivity, and romantic relationships: A daily diary study of romantic partners [Doktorski rad, University of Missouri-Columbia].

Cartwright, D. (2008). Borderline personality disorder: What do we know? Diagnosis, course, co-morbidity, and aetiology. South African Journal of Psychology, 38(2), 429-446. https://doi.org/10.1177/008124630803800212

Cheavens, J. S., Rosenthal, M. Z., Daughters, S. B., Nowak, J., Kosson, D., Lynch, T. R. i Lejuez, C. W. (2005). An analogue investigation of the relationships among perceived parental criticism, negative affect, and borderline personality disorder features: The role of thought suppression. Behavior Research and Therapy, 43, 357-268. https://doi.org/10.1016/j.brat.2004.01.006
Chen, H., Cohen, P., Johnson, J., Kasen, S., Sneed, J. R. i Crawford, T. N. (2004). Adolescent personality disorders and conflict with romantic partners during the transition to adulthood. Journal of Personality Disorders, 18(6), 507-525. https://doi.org/10.1521/pedi.18.6.507.54794

Crowell, S. E., Beauchaine, T. P. i Linehan, M. M. (2009). A biosocial developmental model of borderline personality: Elaborating and extending linehan's theory. Psychological Bulletin, 135(3), 495. https://doi.org/10.1037/a0015616

Davison, G. C. i Neale, J. M. (2002). Psihologija abnormalnog ponašanja i doživljavanja. Naklada Slap.

Disney, K. L., Weinstein, Y. i Oltmanns, T. F. (2012). Personality disorder symptoms are differentially related to divorce frequency. Journal of Family Psychology, 26(6), 959. https://doi.org/10.1037/a0030446

Dyck, M., Habel, U., Slodczyk, J., Schlummer, J., Backes, V., Schneider, F. i Reske, M. (2009). Negative bias in fast emotion discrimination in borderline personality disorder. Psychological Medicine, 39(5), 855. https://doi.org/10.1017/S0033291708004273

Fassbinder, E., Schweiger, U., Martius, D., Brand-de Wilde, O. i Arntz, A. (2016). Emotion regulation in schema therapy and dialectical behavior therapy. Frontiers in Psychology, 7, 1373.

Graham, S. M. i Clark, M. S. (2006). Self-esteem and organization of valenced information about others: The "Jekyll and Hyde"-ing of relationship partners. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 652-665. https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.652

Gunderson, J. G. i Hoffman, P. D. (2005). Understanding and treating borderline personality disorder: A guide for professionals and families. American Psychiatric Publishing, Inc.

Hill, J., Stepp, S. D., Wan, M. W., Hope, H., Morse, J. Q., Steele, M., Steele, H. i Pilkonis, P. A. (2011). Attachment, borderline personality, and romantic relationship dysfunction. Journal of Personality Disorders, 25(6), 789-805. https://doi.org/10.1521/pedi.2011.25.6.789

Hooley, J. M. i Hoffman, P. D. (1999). Expressed emotion and clinical outcome in borderline personality disorder. The American journal of psychiatry, 156(10), 1557-1562. https://doi.org/10.1176/ajp.156.10.1557

Karlović, D. P. (2019). Psihijatrija. Naklada Slap.

Kellogg, S. H. i Young, J. E. (2006). Schema therapy for borderline personality disorder. Journal of Clinical Psychology, 62(4), 445-458. https://doi.org/10.1002/jclp.20240

Klonsky, E. D., Oltmanns, T. F., Turkheimer, E. i Fiedler, E. R. (2000). Recollections of conflict with parents and family support in the personality disorders. Journal of Personality Disorders, 14, 327-338. https://doi.org/10.1521/pedi.2000.14.4.327

Krause, E. D., Mendelson, T. i Lynch, T. R. (2003). Childhood emotional invalidation and adult psychological distress: The mediating role of emotional inhibition. Child Abuse and Neglect, 27, 199-213. https://doi.org/10.1016/s0145-2134(02)00536-7

Kreisman, J. J. i Straus, H. (2004). Sometimes I act crazy: Living with borderline personality disorder. John Wiley & Sons.

Kuhlken, K. i Nelson-Gray, R. (2011). The Interaction of Borderline Personality Disorder Symptoms and Relationship Satisfaction in Predicting Positive and Negative Affect [Doktorski rad, University of North Carolina at Greensboro]

Lavner, J. A., Lamkin, J. i Miller, J. D. (2015). Borderline personality disorder symptoms and newlyweds' observed communication, partner characteristics, and longitudinal marital outcomes. Journal of Abnormal Psychology, 124(4), 975-981. https://doi.org/10.1037/abn0000095

Lazarus, S. A., Scott, L. N., Beeney, J. E., Wright, A. G., Stepp, S. D. i Pilkonis, P. A. (2018). Borderline personality disorder symptoms and affective responding to perceptions of rejection and acceptance from romantic versus nonromantic partners. Personality Disorders:

Theory, Research, and Treatment, 9(3), 197. https://doi.org/10.1037/per0000289

Lazarus, S. A., Choukas-Bradley, S., Beeney, J. E., Byrd, A. L., Vine, V. i Stepp, S. D. (2019). Too much too soon?: Borderline personality disorder symptoms and romantic relationships in adolescent girls. Journal of Abnormal Child Psychology, 47(12), 1995-2005. https://doi.org/10.1007/s10802-019-00570-1

Levy, K. N. (2005). The implications of attachment theory and research for understanding borderline personality disorder. Development and Psychopathology, 17(4), 959-986. https://doi.org/10.1017/s0954579405050455

Maenchen, A. (1968). Object cathexis in a borderline twin. The Psychoanalytic Study of The Child, 23(1), 438-456.

Maljuna, I., Ostojić, D. i Jendričko, T. (2019). Psihosocijalni aspekti graničnog poremećaja ličnosti. Ljetopis socijalnog rada, 26(2), 213-234.

Marčinko, D., Jakovljević, M. i Rudan, V. (2015). Poremećaji ličnosti: Stvarni ljudi, stvarni problemi. Medicinska naklada.

Miano, A., Fertuck, E. A., Roepke, S. i Dziobek, I. (2017). Romantic relationship dysfunction in borderline personality disorder—a naturalistic approach to trustworthiness perception. Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment, 8(3), 281. https://doi.org/10.1037/per0000196

Miano, A., Dziobek, I. i Roepke, S. (2020). Characterizing couple dysfunction in borderline personality disorder. Journal of Personality Disorders, 34(2), 181-198. https://doi.org/10.1521/pedi_2018_32_388

Navarro-Gómez, S., Frías, Á. i Palma, C. (2017). Romantic relationships of people with borderline personality: A narrative review. Psychopathology, 50(3), 175-187. https://doi.org/10.1159/000474950

Ng, F. Y., Carter, P. E., Bourke, M. E. i Grenyer, B. F. (2019). What do individuals with borderline personality disorder want from treatment? A study of self-generated treatment and recovery goals. Journal of Psychiatric Practice, 25(2), 148-155. https://doi.org/10.1097/pra.0000000000000369

Pervin, L. A., Cervone, D. C. i John, O. P. (2008). Psihologija ličnosti: teorije i istraživanja. Školska knjiga.

Reeves, M., James, L. M., Pizzarello, S. M. i Taylor, J. E. (2010). Support for Linehan's biosocial theory from a nonclinical sample. Journal of Personality Disorders, 24(3), 312-326. https://doi.org/10.1521/pedi.2010.24.3.312

Robins, C. J., Rosenthal, M. Z. i Cuper, P. F. (2011). Dialectical behavior therapy. U J. D. Herbert i E. M. Forman (Ur.), Acceptance and mindfulness in cognitive behavior therapy (str. 217-229). John Wiley & Sons.

Rosenfeld, S. K. i Sprince, M. P. (1963). An Attempt to formulate the meaning of the concept "borderline". The Psychoanalytic Study of the Child, 18(1), 603-635.

Selby, E. A., Braithwaite, S. R., Joiner Jr, T. E. i Fincham, F. D. (2008). Features of borderline personality disorder, perceived childhood emotional invalidation, and dysfunction within current romantic relationships. Journal of Family Psychology, 22(6), 885. https://doi.org/10.1037/a0013673

Skodol, A. E., Clark, L. A., Bender, D. S., Krueger, R. F., Morey, L. C., Verheul, R., ... i Oldham, J. M. (2011). Proposed changes in personality and personality disorder assessment and diagnosis for DSM-5 Part I: Description and rationale. Personality disorders: Theory, Research, and Treatment, 2(1), 4.

Slotter, E. B. i Finkel, E. J. (2009). The strange case of sustained dedication to an unfulfilling relationship: Predicting commitment and breakup from attachment anxiety and need fulfillment within relationships. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 85-100. https://doi.org/10.1177/0146167208325244

Stronge, S., Overall, N. C. i Sibley, C. G. (2019). Gender differences in the associations between relationship status, social support, and wellbeing. Journal of Family Psychology, 33(7), 819-829. https://doi.org/10.1037/fam0000540
Sturrock, B. i Mellor, D. (2014). Perceived emotional invalidation and borderline personality disorder features: A test of theory. Personality and Mental Health, 8(2), 128-142. https://doi.org/10.1002/pmh.1249

Sulzer, S. H. (2015). Does „difficult patient" status contribute to de facto demedicalization? The case of borderline personality disorder. Social Science & Medicine, 142, 82–89. https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2015.08.008

Tadinac, M. (2004). Biopsihosocijalne odrednice bolesti i zdravlja. U M. S. Šebec, G. Sabol, M. Šakić i M. Kotrla Topić (Ur.), Mozak i um - trajni izazov čovjeku (str. 165-173). Institut društvenih znanosti Ivo Pilar.

Tomko, R. L., Trull, T. J., Wood, P. K. i Sher, K. J. (2014). Characteristics of borderline personality disorder in a community sample: Comorbidity, treatment utilization, and general functioning. Journal of Personality Disorders, 28 (5), 734. https://doi.org/10.1521/pedi_2012_26_093

Vermetten, E. i Spiegel, D. (2014). Trauma and dissociation: implications for borderline personality disorder. Current psychiatry reports, 16(2), 434. https://doi.org/10.1007/s11920-013-0434-8

Werble, B. (1970). Second follow-up study of borderline patients. Archives of General Psychiatry, 23(1), 3-7.

Whisman, M. A. i Schonbrun, Y. (2009). Social consequences of borderline personality disorder symptoms in a

population-based survey: Marital distress, marital violence, and marital disruption. Journal of Personality Disorders, 23, 410-415. https://doi.org/10.1521/pedi.2009.23.4.410

Young, D. W. i Gunderson, J. G. (1995). Family images of borderline adolescents. Psychiatry, 58(2), 164-172. https://doi.org/10.1080/00332747.1995.11024723

Neuropsihologija opsesivno-kompulzivnog poremećaja

Marija Magdalena Šamal

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-6799-6143

SAŽETAK

ključne riječi: kognitivni deficiti, neurobiologija, neuropsihologija, opsesivno-kompulzivni poremećaj

Opsesivno-kompulzivni poremećaj je neuropsihijatrijski poremećaj određen smetnjama u obliku opsesija (ponavljajuće i ustrajne misli, porivi ili slike koje se doživljavaju intruzivnima i neželjenima) i kompulzija (ponavljajuća ponašanja ili misli koje su, u funkciji snižavanja anksioznosti, izazvane opsesijama). Cilj ovog rada je sinteza i prikaz biološke osnove ovog poremećaja i povezanih neuropsiholoških deficita. Istraživanja ukazuju na specifičan neurobiološki profil koji podrazumijeva poremećaj frontostrijatalne petlje, odnosno smanjenu inhibiciju indirektnog puta nad direktnim, što vodi do hiperaktivacije orbitofronalno-subkoritkalnog puta te povezanih briga specifičnih za poremećaj. Navedeno se ogleda i na neuropsihološkoj razini. Prisutni su deficiti u kognitivnim sposobnostima, uključujući sniženu izvedbu u zadacima koji primarno ispituju pamćenje, vidno-prostornu organizaciju i brzinu procesiranja. Također, neki nalazi upućuju na deficite izvršnih funkcija koji se ogledaju u teškoćama s divergentnim mišljenjem, kontrolom i fleksibilnosti ponašanja te rješavanju problema. Neuropsihološka ispitivanja osoba s opsesivno-kompulzivnim poremećajem osvjetljavaju sveobuhvatnost narušenog funkcioniranja i pružaju važne nalaze koji omogućuju bolji uvid u nastanak, održavanje i tretman ovog poremećaja.

ABSTRACT

key words: addiction; cognitive deficits, neurobiology, neuropsychology, obsessive-compulsive disorder

Obsessive-compulsive disorder is a neuropsychiatric disorder defined by difficulties in the form of obsessions (recurrent and persistent thoughts, impulses, or images experienced as intrusive and unwanted) and compulsions (repetitive behaviors or thoughts that reduce anxiety caused by obsessions). This paper aims to synthesize and demonstrate the biological basis of this disorder and related neuropsychological deficits. Research indicates that there is a specific neurobiological profile, which implies a disorder of the frontostriatal loop, i.e. reduced inhibition of the direct pathway by the indirect pathway, which leads to hyperactivation of the orbitofrontal-subcortical pathway and related problems specific to this disorder. This is also reflected at the neuropsychological level, in reduced cognitive abilities that include performing memory tasks, visual-spatial organization, certain executive functions, and speed of information processing. Neuropsychological examinations of people with obsessive-compulsive disorder shed light on the comprehensiveness of impaired functioning and provide better insight into the origin, preservation, and treatment of this disorder.

UVOD

U medijima se često prikazuje pojednostavljena, gotovo trivijalna slika opsesivno-kompulzivnog poremećaja. Navedeno dovodi do toga da se u popularnoj kulturi čini „popularnim" imati opsesivno-kompulzivni poremećaj koji se ponekad poistovjećuje s urednošću ili perfekcionizmom. No podaci govore kako je ovo jedan od rjeđih anksioznih poremećaja čija se cjeloživotna prevalencija kreće između dva i tri posto (Merikangas i Kalaydian, 2009). Ovaj kompleksni neuropsihijatrijski poremećaj primarno je određen prisutnošću opsesija i/ili kompulzija. Pritom opsesije podrazumijevaju ponavljajuće i ustrajne misli, porive ili slike koje se doživljavaju intruzivnima i neželjenima i u većine osoba uzrokuju značajnu anksioznost ili patnju. Da bi ih osoba zanemarila, potisnula ili neutralizirala, ona izvodi kompulzije – ponavljajuća ponašanja (npr. pranje ruku, provjeravanje) ili mentalne aktivnosti (npr. molitva, brojenje). Pri tom se osoba često osjeća prisiljenom izvoditi kompulzije, smatrajući da bi neizvođenje kompulzije dovelo do uznemiravajućih i tragičnih ishoda. Opsesije i kompulzije su vremenski vrlo zahtjevne (dugotrajne i zamorne) i izazivaju značajnu patnju oboljelima što narušava njihovo svakodnevno funkcioniranje (Američka psihijatrijska udruga, 2014). Poremećaj se uobičajeno javlja oko 19. godine života, pri čemu kod žena češće u odrasloj dobi, dok kod muškaraca češće u djetinjstvu (Ruscio i sur., 2010). Važno je napomenuti kako se OKP često pojavljuje u komorbiditetu s drugim anksioznim poremećajima te poremećajima raspoloženja i kontrole impulsa (Ruscio i sur., 2010). Suvremeni pristupi usmjeravaju se na neurobiološka odstupanja koja se javljaju u osoba s poremećajem, a istraživanja upućuju na to da imaju ključnu ulogu u etiologiji i razvoju OKP-a (Chamberlain i sur., 2005; Menzies i sur., 2008; Saxena i Rauch, 2000). Stoga neuropsihološko testiranje pacijenata s OKP-om postaje sve zastupljeniji pristup u pokušaju razumijevanja narušenih funkcija koje ukazuju na neuroanatomska i neurofiziološka odstupanja. Rezultati takvih procjena kontinuirano pružaju važne nalaze koji omogućuju bolji uvid u nastanak, održavanje i tretman ovog poremećaja. Cilj ovog rada je sinteza osnovnih nalaza kojima su neurobiološka i neuropsihološka istraživanja pridonijela razumijevanju OKP-a.

NEUROBIOLOGIJA OKP-A

Biološka su tumačenja OKP-a najbrojnija i obuhvaćaju genetske, imunološke, patoanatomske i neurotransmiterske hipoteze (Begić, 2014). Kortiko-strijato-talamo-kortikalni model OKP-a (Saxena i Rauch, 2000) jedan je od najprihvaćenijih modela koji objašnjava neuralnu i patofiziološku osnovu OKP-a (Menzies i sur., 2008). Ovaj model pruža konceptualizaciju frontostrijatalne petlje u općoj populaciji, kao i objašnjenje odstupanja koja bi mogla voditi simptomima OKP-a. Tipična konceptualizacija frontostrijatalne petlje uključuje direktni i indirektni put, pri čemu je direktni (ekscitatorni) put moduliran inhibitornom funkcijom indirektnog puta. Preciznije, direktni put izgleda ovako: glutaminergički impulsi iz frontalnog korteksa vode do uzbuđenja u strijatumu. Strijatalna aktivacija pojača-

va inhibitorne GABA signale prema unutarnjem segmentu globus pallidusa (GPi) i substantii nigri (SNr). Ovo snižava njihov izlazni GABA signal prema talamusu, rezultirajući uzbuđenjem glutaminergičkog sustava koji vodi iz talamusa u frontalni korteks. U indirektnom putu, strijatum inhibira vanjski segment globus pallidusa (GPe), što snižava inhibiciju subtalamičke jezgre. Tada ona može inhibirati talamus kroz uzbuđivanje GPi i SNr. Saxena i Rauch (2000) navode kako pacijenti s OKP-om imaju niži prag za aktivaciju ovog sustava, što dovodi do pretjerane aktivnosti direktnog nad indirektnim putem. Ovo vodi do hiperaktivacije orbitofrontalno-subkortikalnog puta, što se očituje u pretjeranoj brizi o opasnostima, higijeni ili ozljedi. Navedeno pomoću orbitofrontalnog korteksa može voditi do ustrajne svjesne pažnje o percipiranoj prijetnji (opsesije) te do kompulzija koje neutraliziraju tu percipiranu prijetnju. Kratkoročno olakšanje koje se javlja zbog izvođenja kompulzija, vodi do potkrepljenja tog ponašanja i ponavljajućeg ili ritualističkog ponašanja kada se opsesije pojave (Pauls i sur., 2014).

Ovaj model potkrepljuju nalazi različitih metodoloških pristupa. Tako, primjerice, studije oslikavanja mozga provedene na odraslim osobama koje boluju od OKP-a upućuju na abnormalnosti u orbitofrontalnom korteksu, prednjem cingularnom korteksu i bazalnim ganglijima (Chamberlain i sur., 2005). Daljnju podršku modelu pruža studija snimanja mozga u stanju mirovanja koju su proveli Menzies i suradnici (2008), a koja je ukazala na abnormalnu aktivaciju strijatuma, orbitofrontalnog korteksa, talamusa i cingularnog korteksa. Zanimljivo je kako je OKP psihijatrijska bolest koja se može pojaviti u nekoliko neuroloških poremećaja koji pogađaju subkortikalne i kortikalne regije mozga, primjerice kod pacijenata s poremećajima funkcije bazalnih ganglija, poput Parkinsonove bolesti, Huntingtonove koreje, Sydenhamove koreje i Tourettovog sindroma (Marcotte i Goldstein, 2011). Podršku kortiko-strijato-talamo-kortikalnom modelu pružaju i istraživanja koja proučavaju tzv. neurološke *soft* znakove. Neurološki *soft* znak je motorna, senzorna ili integrativna devijacija detektirana kliničkim neurološkim pregledom bez neurološke lezije ili poremećaja u podlozi (Bolton i sur., 1999). Istraživanje Boltona i suradnika (1999) ukazuje na veći broj specifičnih *soft* znakova u skupini pacijenata s OKP-om u usporedbi s kontrolnom skupinom ili skupinom pacijenata s drugim psihičkim poremećajima (npr. shizofrenija) uključujući one vezane za motornu koordinaciju, senzornu integraciju, primitivne reflekse, ekstrapiramidne znakove i neuspjeh pri supresiji. Zaključno, istraživanja biološke osnove OKP-a pružaju potporu određenom neurofiziološkom modelu, no za sada još uvijek nije utvrđena jednoznačna poveznica niti jasna uzročno-posljedična veza između određenih moždanih struktura i kliničke dijagnoze OKP-a.

NEUROPSIHOLOŠKI NALAZI KOGNITIVNIH DEFICITA

Rastući broj studija ispituje potencijalna kognitivna oštećenja povezana s OKP-om (Cabarera i sur., 2001; Chamberlain i sur., 2005; Martin i sur., 1995; Schmidtke i sur., 1998). Ispitivana je područja moguće podijeliti u nekoliko kategorija: pamćenje, pažnja, brzina procesiranja, vidno-prostorne sposobnosti i izvršne funkcije. Abramovitch i suradnici (2013) u meta-an-

alizi koja je uključivala 113 studija izvještavaju kako su pacijenti s OKP-om u prosjeku imali značajno slabiju izvedbu u studijama koje su ispitivale navedena područja sposobnosti. Pritom je najveći efekt pronađen pri testiranju pamćenja, gdje su pacijenti od kontrolne skupine u prosjeku odstupali ⅔ standardne devijacije. Umjerena veličina efekta pronađena je za pažnju, izvršne funkcije i brzinu procesiranja, dok su manji efekti pronađeni za radno pamćenje i vidno-prostorne sposobnosti.

Pamćenje. Prema Abramovitchu i suradnicima (2013) pamćenje je funkcija koja je najviše narušena u pacijenata s OKP-om. Moguće je pretpostaviti kako su upravo deficiti u pamćenju povezani s određenim simptomima OKP-a poput kompulzija višestrukog provjeravanja. Zanimljiva je razlika dobivena u veličini efekata vrste pamćenja – neverbalno je pamćenje bilo značajno lošije od verbalnog pamćenja u usporedbi s kontrolnom skupinom. Chamberlain i suradnici (2005) navode da se neverbalno pamćenje često ispituje Rey-Osterriethovim testom složenog lika i Bentonovim testom vidne retencije. Osobe s OKP-om imaju lošiju izvedbu na navedenim testovima, no neki autori ukazuju kako je isto posljedica poteškoća u primjeni prikladnih organizacijskih strategija (Kuelz i sur., 2004). U skladu s time dobiveni su nalazi koji upućuju na to da je verbalno pamćenje osoba s OKP-om jednako (Martin i sur., 1995) ili malo slabije (Abramovitch i sur., 2013) od verbalnog pamćenja nekliničke populacije, osim u zadacima koji zahtijevaju semantičko kategoriziranje podražaja (Cabrera i sur., 2001). Stoga je moguće da se lošija izvedba na testovima neverbalnog pamćenja pojavljuje uslijed deficita u organizaciji podražaja.

Pažnja i brzina procesiranja. Glavni istraživački problem u ispitivanju pažnje osoba s OKP-om je nedovoljna mogućnost kontrole farmakoterapije koju osobe uzimaju, a koja može usporiti brzinu procesiranja obuhvaćenu zadacima pažnje. Stoga je moguće opaziti nekonzistentnosti u nalazima – iako Abramovitch i suradnici (2013) u svojoj meta-analizi izvještavaju o umjerenom efektu, Kuelz i suradnici (2004) u svom kritičkom osvrtu upućuju na to da istraživanja općenito pokazuju kako su opseg pažnje, održavanje pažnje i selektivna pažnja uredni kod pacijenata s OKP-om, pri čemu se samo neke razlike mogu opaziti na Testu utiranja puta (TMT) koji ispituje vidnu pažnju, odnosno sposobnost održavanja i prebacivanja pažnje između različitih vrsta zadataka (Schmidtke i sur., 1998). Čini se da se u pozadini slabije izvedbe osoba s OKP-om na određenim neuropsihološkim testovima nalazi brzina procesiranja, a moguće je da je taj efekt dobiven zbog farmakoterapije koju pacijenti uzimaju. Međutim, ako se usmjerimo na istraživanje selektivne pažnje, moguće je da osobe s OKP-om pokazuju selektivnu pažnju za podražaje koji su relevantni za brige karakteristične za OKP u usporedbi s kontrolnim podražajima. U jednom se istraživanju pokazalo kako ljudi s OKP-om brže usmjeravaju pažnju na riječi povezane sa zarazom i kontaminacijom u usporedbi s uparenom skupinom sudionika koji se nalaze visoko na osobini anksioznosti, dok se kod riječi koje induciraju, primjerice, socijalnu anksioznost, ovaj efekt ne javlja (Tata i sur., 1993). Nadalje, oštećenje inhibicije odgovora, odnosno sposobnosti usmjeravanja pažnje na jedan relevantan podražaj i zanemarivanja ostalih, navodi se kao jedan od endofenotipa OKP-a (Chamberlain i sur., 2005). Endofenotip označava ponašanje s jasnom genetskom etiologijom, što u ovom slučaju znači da je oštećenje inhibicije odgovora bihevioralni simptom s jasnom ge-

netskom povezanošću s opsesivno-kompulzivnim smetnjama. Meta-analiza Abramovitcha i suradnika (2013) ukazuje na umjereni efekt inhibicije odgovora, pogotovo na Stroop testu, što daje uvid u poteškoće kontrole kompulzija uslijed opsesija koje se javljaju kao glavni simptom OKP-a.

Izvršne funkcije. Izvršne funkcije uključuju tzv. kognitivne funkcije višeg reda, poput volje, izvršavanja radnji, planiranja i samonadgledanja ponašanja. Ove funkcije i integracija bazičnih kognitivnih funkcija ovise o vezama unutar frontalnog korteksa (Lezak, 1995). S obzirom na pretpostavku o metaboličkoj disfunkciji frontostrijatalne petlje (Saxena i Rauch, 2000), očekivano je kako će ove funkcije biti značajno narušene. Specifični izvršni deficiti variraju među istraživanjima. Divergentno mišljenje te kontrola i fleksibilnost ponašanja, uobičajeno se ispituju Wisconsin testom sortiranja karata u kojem je zadatak sudionika razvrstati karte po određenom načelu koje se mijenja nakon deset ispravno složenih karata (Anderson i sur., 1991). Pokazalo se da su na ovom zadatku sudionici s OKP-om imali više grešaka, popunjavali manje kategorija i češće su imali poteškoće u učenju načela iz povratne informacije u usporedbi s kontrolnom skupinom (Marcotte i Goldstein, 2013), što je indikativno za probleme u preusmjeravanju pažnje. Dva najčešća zadatka koja se primjenjuju za procjenu sposobnosti rješavanja problema i planiranja su Test Hanoi tornja (osjetljiv na disfunkciju frontalnog režnja) i Londonski tornjevi (osjetljiv na disfunkcije dorzalnog prefrontalnog, premotornog i parijetalnog korteksa) (Kuelz i sur., 2004). Ovi se testovi sastoje od preslagivanja drvenih obruča različitih dijametara po njihovoj veličini s jednog klina na drugi u što manjem broju pokušaja. Purcell i suradnici (1998) upućuju na to da sudionici pokazuju slabiju proceduralnu i deklarativnu izvedbu u Testu Hanoi tornja, dok zadatak Londonskih tornjeva ne upućuje na slabije planiranje, već na psihomotornu sporost. Donošenje odluka može se ispitivati Iowa Gambling zadatkom koji je osjetljiv na ventromedijalna prefrontalna kortikalna oštećenja (Bechara i sur., 1999). Ovaj test simulira situaciju odlučivanja angažirajući sudionike u odabir između više špilova karata koji će povećati njihovu novčanu dobit (Buelow i Suhr, 2009). Usprkos nekim konceptualizacijama kompulzivnih ponašanja kao deficita u donošenju odluka (Cavedini i sur., 2002), primjene ovog instrumenta ne upućuju na to da je ta sposobnost kod osoba s OKP-om narušena.

Pregled ovih studija otkriva mnoge nekonzistentnosti i varijabilnosti u rezultatima koje se potencijalno mogu objasniti značajnim razlikama među studijama uključujući karakteristike sudionika (poput dobi i obrazovanja, dobi pri prvoj pojavi simptoma, specifičnoj prezentaciji poremećaja, trajanju i intenzitetu simptoma, postojanju komorbiditeta s drugim psihijatrijskim ili medicinskim dijagnozama te farmakološke terapije koju pacijenti primaju za psihijatrijske ili druge poremećaje) i različite mjere neuropsiholoških deficita. Ipak, sinteza istraživanja upućuje na određeni neuropsihološki profil OKP-a s ograničenom kliničkom značajnošću u vidu dijagnostike poremećaja.

ZAKLJUČAK

Trenutno stanje literature pruža ograničenu mogućnost zaključivanja o neurobiološkoj podlozi kao i intenzitetu te važnosti neuropsiholoških deficita OKP-a koji se ogledaju u kognitivnim funkcijama poput pamćenja, pažnje, brzine procesiranja i izvršnim funkcijama. Boljem razumijevanju prirode ovih deficita te njihovom utjecaju na manifestaciju poremećaja i posljedičnu funkcionalnost osobe, doprinijele bi longitudinalne studije pacijenata, kontrola ometajućih varijabli, razvoj neuropsiholoških mjera i usmjeravanje na specifične kliničke faktore. Naime, mnoge studije OKP tretiraju kao homogeni poremećaj i time zanemaruju da se OKP manifestira heterogeno, odnosno da postoje kvalitativne i kvantitativne razlike u prevladavajućim opsesijama i kompulzijama. Moguće je da bi preciznija dijagnostika osvijetlila neke od nekonzistentnosti u nalazima. Neuropsihološki testovi nisu jednoznačni kada govorimo o lokalizaciji disfunkcija, ali mogu pružiti značajan uvid u specifične kognitivne funkcije, što omogućuje precizniju dijagnostiku, a posljedično i kvalitetnije preporuke tretmana i predviđanje ishoda. Uz primjerenu kontrolu ometajućih varijabli i poboljšanje metodologije, daljnja kumulacija istraživanja mogla bi ukazati na specifičan neuropsihološki profil OKP-a koji bi potencijalno objasnio neke od simptoma, kao što je nesigurnost u prošle događaje i dao smjernice za razradu terapijskih postupaka.

LITERATURA

Abramovitch, A., Abramowitz, J. S. i Mittelman, A. (2013). The neuropsychology of adult obsessive-compulsive disorder: a meta-analysis. Clinical Psychology Review, 33(8), 1163-1171. https://doi.org/10.1016/j.cpr.2013.09.004

Američka psihijatrijska udruga. (2014). Dijagnostički i statistički priručnik za duševne poremećaje (5. izdanje). Naklada Slap.

Anderson, S. W., Damasio, H., Jones, R. D. i Tranel, D. (1991). Wisconsin Card Sorting Test performance as a measure of frontal lobe damage. Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology, 13(6), 909-922. https://doi.org/10.1080/01688639108405107

Bechara, A., Damasio, H., Damasio, A. R. i Lee, G. P. (1999). Different contributions of the human amygdala and ventromedial prefrontal cortex to decision-making. Journal of Neuroscience, 19(13), 5473-5481. https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.19-13-05473.1999

Begić, D. (2014). Psihopatologija. Medicinska naklada.

Bolton, D., Gibb, W., Lees, A., Raven, P., Gray, J. A., Chen, E. i Shafran, R. (1998). Neurological soft signs in obsessive-compulsive disorder: standardised assessment and comparison with schizophrenia. Behavioural Neurology, 11(4), 197-204. https://doi.org/10.1155/1999/639045

Buelow, M. T. i Suhr, J. A. (2009). Construct validity of the Iowa gambling task. Neuropsychology Review, 19(1), 102-114. https://doi.org/10.1007/s11065-009-9083-4

Cabrera, A. R., McNally, R. J. i Savage, C. R. (2001). Missing the forest for the trees? Deficient memory for linguistic gist in obsessive-compulsive disorder. Psychological Medicine, 31(6), 1089-1094. https://doi.org/10.1017/S0033291701004354

Cavedini, P., Riboldi, G., D'Annucci, A., Belotti, P., Cisima, M. i Bellodi, L. (2002). Decision-making heterogeneity in obsessive-compulsive disorder: ventromedial prefrontal cortex function predicts different treatment outcomes. Neuropsychologia, 40(2), 205-211. https://doi.org/10.1016/s0028-3932(01)00077-x

Chamberlain, S. R., Blackwell, A. D., Fineberg, N. A., Robbins, T. W. i Sahakian, B. J. (2005). The neuropsychology of obsessive-compulsive disorder: the importance of failures in cognitive and behavioural inhibition as candidate endophenotypic markers. Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 29(3), 399-419. https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2004.11.006

Kuelz, A. K., Hohagen, F. i Voderholzer, U. (2004). Neuropsychological performance in obsessive-compulsive

disorder: A critical review. Biological Psychology, 65(3), 185-236. https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2003.07.007

Lezak, K. (1995). Neuropsychological Assessment. Oxford University Press.

Marcotte, A. C. i Goldstein, M. T. (2013). Obsessive-compulsive disorder: A case study. U J. E. Morgan, I. S. Baron i J. H. Ricker (ur.), Casebook of Clinical Neuropsychology (str. 282-291). Oxford University Press.

Martin, A., Wiggs, C. L., Altemus, M., Rubenstein, C. i Murphy, D. L. (1995). Working memory as assessed by subject-ordered tasks in patients with obsessive-compulsive disorders. Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology, 17(5), 786-792. https://doi.org/10.1080/01688639508405167

Menzies, L., Chamberlain, S. R., Laird, A. R., Thelen, S. M., Sahakian, B. J. i Bullmore, E. T. (2008). Integrating evidence from neuroimaging and neuropsychological studies of obsessive-compulsive disorder: the orbitofronto-striatal model revisited. Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 32(3), 525-549. https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2007.09.005

Merikangas, K. R. i Kalaydjian, A. E. (2009). Epidemiology of anxiety disorders. U B. J. Sadock, V. A. Sadock i P. Ruiz (ur.), Kaplan & Sadock's Comprehensive Textbook of Psychiatry (9th Edition) (str. 1856-1863). Lippinoutt Williams & Wilkins.

Pauls, D. L., Abramovitch, A., Rauch, S. L. i Geller, D. A. (2014). Obsessive-compulsive disorder: an integrative genetic and neurobiological perspective. Nature Reviews Neuroscience, 15(6), 410-424. https://doi.org/10.1038/nrn3746

Purcell, R., Maruff, P., Kyrios, M. i Pantelis, C. (1998). Cognitive deficits in obsessive-compulsive disorder on tests of frontal-striatal function. Biological Psychiatry, 43(5), 348-357. https://doi.org/10.1016/S0006-3223(97)00201-1

Ruscio, A. M., Stein, D. J., Chiu, W. T. i Kessler, R. C. (2010). The epidemiology of obsessive-compulsive disorder in the National Comorbidity Survey Replication. Molecular Psychiatry, 15(1), 53-63. https://doi.org/10.1038/mp.2008.94

Saxena, S. i Rauch, S. L. (2000). Functional neuroimaging and the neuroanatomy of obsessive-compulsive disorder. Psychiatric Clinics North America, 23(3), 563-586. https://doi.org/10.1016/S0193-953X(05)70181-7

Schmidtke, K., Schorb, A., Winkelmann, G. i Hohagen, F. (1998). Cognitive frontal dysfunction in obsessive-compulsive disorder. Biological Psychiatry, 43(9), 666-673. https://doi.org/10.1016/S0006-3223(97)00355-7

Tata, P. R., Leibowitz, J. A., Prunty, M. J., Cameron, M. i Pickering, A. D. (1996). Attentional bias in obsessional compulsive disorder. Behaviour Research and Therapy, 34(1), 53-60. https://doi.org/10.1016/0005-7967(95)00041-U

Optimizam, pesimizam i psihičko zdravlje

Stefani Diatlovska

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-8040-136X

SAŽETAK

ključne riječi: obrambeni pesimizam, optimizam, pesimizam, psihičko zdravlje, suočavanje

Optimizam i pesimizam relativno su stabilne crte ličnosti koje utječu na to kako osoba percipira sebe i svoju okolinu te kakve ishode očekuje. Optimizam se povezuje s pozitivnim životnim ishodima, boljim psihičkim zdravljem i većim zadovoljstvom životom, dok se pesimizam povezuje s negativnim životnim ishodima i lošijim psihičkim zdravljem. Strategije suočavanja sa stresom predstavljaju mogući medijator ovih povezanosti, pri čemu je optimizam povezan s aktivnim suočavanjem s problemima i emocijama, što se pokazalo povoljnijim za psihičko zdravlje, za razliku od pesimizma koji je povezan s pasivnim suočavanjem koje se smatra manje učinkovitim. Neka su se istraživanja usmjerila na strategiju obrambenog pesimizma koja uključuje negativna očekivanja i sličnu razinu stresa kao pesimizam, ali se povezuje s pozitivnim ishodima te po tome više nalikuje optimizmu. Istražena je i moguća negativna strana optimizma te se pokazalo da je optimizam zaista koristan u većini situacija, osim u igrama na sreću gdje je povezan s većim gubicima. Istraživane su i mogućnosti razvijanja optimizma te se pokazalo da postoje strategije pomoću kojih osoba može postati optimističnija.

ABSTRACT

key words: coping, defensive pessimism, mental health, optimism, pessimism

Optimism and pessimism are relatively stable personality traits which affect people's perception of themselves, their surroundings and what kind of outcomes they expect. Optimism is associated with positive outcomes, better mental health and greater life satisfaction, while pessimism is associated with negative outcomes and poor mental health. Coping strategies might mediate between these connections, as optimism is associated with active coping, which has been shown to be better for mental health, while pessimism is associated with passive coping, which is considered to be less effective. Some research has explored a strategy called defensive pessimism, which includes negative expectations and similar levels of stress as pessimism, but is also associated with positive outcomes, which makes it more similar to optimism. The possible negative side of optimism was also explored and research has shown that optimism is useful in most situations, except gambling where it is associated with higher losses. Lastly, some research has explored the possibilities of developing greater optimism and results have shown that there are strategies which can help people to become more optimistic.

UVOD

Poznato je da se ljudi razlikuju po načinu na koji gledaju na svijet, kako pristupaju događajima u svojoj okolini i kakve ishode očekuju. Jedni od faktora u podlozi tih razlika su pesimizam i optimizam. Dok optimisti očekuju da će budućnost za njih biti povoljna, pesimisti vjeruju da će im se dogoditi loše stvari i pripremaju se na najgore ishode. Pesimizam i optimizam utječu na percepciju sebe i svoje okoline, na način procesiranja dolazećih informacija i na to kako će se osoba ponašati primivši te informacije (Forgeard i Seligman, 2012). Dakle, možemo reći da pesimizam i optimizam predstavljaju svojevrstan kognitivan filter koji određuje kako osoba gleda na situacije u kojima se nalazi, kako se u njima ponaša i kako se na njih prilagođava.

Pitanje povezanosti pesimističnog i optimističnog gledišta na svijet s različitim životnim ishodima privuklo je velik broj istraživača. Rezultati brojnih istraživanja povezuju optimizam s pozitivnim ishodima, većim zadovoljstvom životom (Carver i sur., 2010) i boljim zdravljem (Maruta i sur., 2002). Za pesimizam se, s druge strane, pokazalo da je povezan s negativnim ishodima, manjim zadovoljstvom životom, depresijom (Armbruster i sur., 2015) i lošijim zdravljem (Maruta i sur., 2002). Pojavljuje se problem interpretacije ove povezanosti: možemo se zapitati postaju li osobe pesimistične zbog lošijeg zdravlja i depresivnih simptoma koje doživljavaju ili se pak depresivni simptomi, lošije zdravlje i negativni životni ishodi događaju zbog toga što je osoba pesimistična. Isto se pitanje može postaviti i pri interpretaciji povezanosti optimizma s pozitivnim životnim ishodima. Ako je za optimiste karakteristično da očekuju pozitivne ishode, nije začuđujuće da pozitivnije procjenjuju svoje zdravlje i izvještavaju o većem zadovoljstvu životom. S druge strane, moguće je da su optimistični upravo zbog toga što su dobrog fizičkog i psihičkog zdravlja te imaju povoljne životne uvjete. Ovo su neka od pitanja koja su privukla pažnju istraživača koji su odgovor na njih pokušali dobiti istraživanjem stabilnosti ovih crta ličnosti, utjecaja dobrih i loših vijesti na pogled na svijet te strategija suočavanja koje razlikuju pesimizam od optimizma.

Ako je pesimizam povezan s negativnim životnim ishodima, a optimizam s pozitivnim, možemo se zapitati je li u životu definitivno bolje biti optimist nego pesimist. Zanimljivo je pitanje i postoje li situacije u kojima optimizam nije povoljan ili pak situacije u kojima se pesimizam može pokazati kao korisna strategija. Cilj je ovog preglednog rada prikazati rezultate istraživanja koja su se bavila ovim pitanjima, osvrnuti se na povezanost pesimizma, optimizma i psihičkog zdravlja te prikazati neka moguća objašnjenja te povezanosti.

STABILNOST PESIMIZMA I OPTIMIZMA

Kako bismo bolje shvatili kako pesimizam i optimizam utječu na životne ishode, prije svega treba raspraviti radi li se o stabilnim osobinama ili se nečiji pesimističan ili optimističan pogled na svijet mijenja kroz vrijeme i životne događaje. Pesimizam i optimizam možemo razmatrati kao relativno stabilne crte ličnosti, ali i kao privremena stanja uzrokovana dobrim ili lošim raspoloženjem (Burke i sur., 2000). Kada se radi o

crtama ličnosti, pokazalo se da su pesimizam i optimizam prilično stabilni kroz vrijeme i situacije. Optimisti svoja pozitivna očekivanja neće ograničiti samo na određeno područje života, već će biti optimistični u svemu, dok će pesimisti biti spremni na najgore bez obzira na situaciju (Scheier i Carver, 1985). Schou i suradnici (2005) posebno su istražili stabilnost pesimizma i optimizma vezanu za dobivanje loših vijesti kod žena oboljelih od raka dojke. Pesimizam i optimizam sudionica bio je procijenjen tri i dvanaest mjeseci nakon operacije, a rezultati su pokazali da je pesimistično ili optimistično gledište ostalo relativno stabilno kroz točke mjerenja, bez obzira na to jesu li sudionice u međuvremenu primile loše vijesti vezane za svoju bolest. Dakle, sudionice nisu postale manje optimistične nakon loših vijesti poput neočekivanog napretka bolesti niti su promijenile pesimistično gledište nakon primitka dobrih vijesti, primjerice da su operacije i tretman bili uspješni.

Armbruster i suradnici (2015) također su ispitali stabilnost pesimizma i optimizma pomoću longitudinalnog istraživanja te su dobili nešto drugačije rezultate. Pesimizam se pokazao relativno stabilnim u mlađoj dobi, a starenjem je pokazivao sve manju stabilnost te je najnestabilniji bio kod najstarijih sudionika. Na temelju prikupljenih podataka ne može se reći da su sudionici tijekom godina sustavno bivali više ili manje pesimistični, već su se promjene događale u oba smjera. Optimizam se pokazao stabilnijim kroz vrijeme nego pesimizam, ali se njegova stabilnost također smanjivala tijekom godina. Odstupanja od rezultata sličnih istraživanja autori su objasnili starijim uzorkom i naglasili da su, iako su relativno stabilni, optimizam i pesimizam manje stabilni od drugih crta ličnosti poput ekstraverzije i neuroticizma. Utjecaj genetike i okoline na pesimizam i optimizam ispitali su Plomin i suradnici (1992) te su utvrdili da heritabilnost za optimizam iznosi 0.23, a za pesimizam 0.27, što znači da se otprilike jedna četvrtina individualnih razlika u pesimizmu i optimizmu može objasniti razlikama u genotipu. Dakle, razvoj optimističnog ili pesimističnog pogleda na svijet nije pod utjecajem samo okolinskih faktora, već na njega utječe i genetika, ali u manjoj mjeri nego što je to slučaj kod drugih crta ličnosti poput neuroticizma. Manji utjecaj genetike te veći utjecaj okolinskih faktora i životnih događaja djelomično objašnjava zašto su optimizam i pesimizam manje stabilni od ostalih crta ličnosti.

OPTIMIZAM, PESIMIZAM I PSIHIČKO ZDRAVLJE

Pesimizam i optimizam utječu na psihičko zdravlje pojedinca izravnim utjecajem na emocije osobe u trenutku kada naiđe na problem (Carver i sur., 2010). Optimisti koji očekuju pozitivne ishode češće će osjećati ugodne emocije, dok će pesimisti koji očekuju negativne ishode češće osjećati neugodne emocije poput tuge, ljutnje, anksioznosti i očaja (Scheier i Carver, 1985). Povezanost pesimizma, optimizma i nelagode ispitivala se kroz različite kontekste, od svakodnevnih stresnih situacija do prilagodbe na teže bolesti i operacije. Scheier i Carver (1985), autori najpoznatijeg upitnika za procjenu optimizma i pesimizma *Life Orientation Test* ili LOT, ispitali su povezanost nekih aspekata psihičkog zdravlja i rezultata upitnika na uzorku stude-

nata. Rezultati su pokazali da optimistični studenti izvještavaju o većem unutarnjem lokusu kontrole i većem samopouzdanju od pesimističnih studenata. Optimisti u odnosu na pesimiste ostvaruju i niže rezultate na upitnicima beznađa, depresije, socijalne anksioznosti i percipiranog stresa.

Plomin i suradnici (1992) također su istražili povezanost pesimizma, optimizma i različitih aspekata psihičkog zdravlja. Dobiveni rezultati pokazali su da je pesimizam negativno povezan sa zadovoljstvom životom, a pozitivno s depresijom, paranoičnim neprijateljstvom i cinizmom. Optimizam je, s druge strane, pozitivno korelirao sa zadovoljstvom životom i negativno s depresijom. Dakle, potvrdio se već spomenuti trend da su optimisti često zadovoljniji životom, a pesimisti češće imaju depresivne simptome. Neka novija istraživanja također su se bavila pitanjem povezanosti optimizma i pesimizma sa zadovoljstvom životom i depresijom te dobila slične rezultate. Rezultati longitudinalnog istraživanja u trajanju od 30 godina pokazali su da je optimizam u adolescenciji, u usporedbi s varijablama poput inteligencije i prihoda, bio najbolji prediktor zadovoljstva životom u srednjoj dobi (Daukantaite i Bergman, 2005; Daukantaite i Zukauskiene, 2011). Rezultati drugog longitudinalnog istraživanja (Armbruster i sur., 2015) potvrdili su da je pesimizam snažan prediktor za depresiju u mlađoj i srednjoj dobi, iako se ista povezanost nije pojavila u najstarijoj dobnoj skupini, što su autori objasnili slabom pouzdanošću pesimizma i optimizma starijih. Ovom objašnjenju u prilog ide ranije spomenut nalaz o manjoj stabilnosti ovih osobina u starijoj dobi.

Neki su se istraživači usmjerili na ispitivanje utjecaja pesimizma i optimizma na psihičko zdravlje u različitim kontekstima i situacijama u kojima je ono posebno ugroženo. Jedna tema koja je privukla pažnju istraživača učinaka pesimizma jest psihičko zdravlje i subjektivna dobrobit osoba oboljelih od karcinoma. David i suradnici (2006) ispitivali su utjecaj pesimizma, optimizma i strategija suočavanja na percipiranu psihičku nelagodu na dan operacije kod pacijentica oboljelih od karcinoma dojke. Rezultati su pokazali da su optimizam i pesimizam imali veliki utjecaj na percipiranu nelagodu te da su sudionice koje su bile pretežito optimistične osjećale puno manje nelagode zbog nadolazeće operacije nego što je to bio slučaj kod pesimističnih sudionica. Jedno novije istraživanje (Faye-Schjøll i Schou-Bredal, 2019) ispitalo je i dugoročni utjecaj pesimizma na depresivne simptome kod žena oboljelih od karcinoma. Autorice su ispitale anksioznost i depresivnost sudionica jednu, tri i pet godina nakon dijagnoze te njihovu povezanost s pesimizmom i optimizmom. Rezultati su pokazali da je pesimizam sudionica u trenutku dijagnoze bio značajan prediktor anksioznih i depresivnih simptoma pet godina kasnije.

Razdoblje nakon poroda također je rizično za pojavu depresivnih simptoma. Fazlagić i Soleša-Grijak (2012) istražile su povezanost pesimizma i optimizma s postporođajnom depresijom. Dobiveni rezultati pokazali su pozitivnu povezanost postporođajne depresije i pesimizma, dok je povezanost postporođajne depresije i optimizma bila negativna. Što je optimizam bio izraženiji, rizik za razvijanje depresivnih simptoma nakon poroda bio je niži. Ovakvi su rezultati u skladu s jednim starijim istraživanjem (Carver i Gaines, 1987) koje je također pokazalo da je pesimizam bio povezan s više depresivnih simptoma prije poroda, ali i sa simptomima postporođajne depresije. Autori su ukazali na to da optimizam

predstavlja svojevrstan štit koji pruža otpor depresivnim simptomima.

Još jedna zanimljiva populacija za istraživanje utjecaja pesimizma i optimizma na psihičko zdravlje zasigurno su i partneri i njegovatelji osoba koje boluju od dugoročnih i teških bolesti. S obzirom na to da su ti ljudi u svakodnevnom doticaju sa zahtjevnim situacijama i lošim vijestima, a ponekad se osjećaju dužnima pokazivati više pozitivnih misli radi svojih bližnjih, zanimljivo je zapitati se pomaže li im optimistično gledište na svijet u nošenju s neugodnim emocijama. Rezultati istraživanja pokazali su da pomaže. Pinquart i Duberstein (2005) ispitali su utjecaj pesimizma i optimizma na depresivne simptome u partnera osoba oboljelih od karcinoma pluća te su utvrdili da depresija negativno korelira s optimizmom, a pozitivno s pesimizmom. Zanimljivo je da je pronađen interakcijski efekt optimizma i stadija karcinoma: optimistične žene imale su manje depresivnih simptoma u slučajevima naprednog stadija karcinoma nego u početnim stadijima, odnosno učinci optimizma bili su jači u naprednim stadijima bolesti. Interakcijski efekt pesimizma i stadija karcinoma nije bio značajan. Autori su ponudili objašnjenje da pesimisti već u početku očekuju najgore ishode te da zbog toga napredovanje bolesti na njih utječe u manjoj mjeri nego na optimiste. Slične su rezultate dobili i Given i suradnici (1993) desetak godina ranije istraživanjem u kojem su ispitali utjecaj optimizma na percepciju zahtjevnosti njegovanja kod članova obitelji osoba oboljelih od karcinoma. Rezultati su pokazali da je viši optimizam povezan s manjom učestalošću depresivnih simptoma. Također, optimističniji članovi obitelji prema njegovanju oboljele osobe odnosili su se puno pozitivnije te su izvještavali da njegovanje ima manji utjecaj na njihov raspored i zdravlje nego što je to bio slučaj kod pesimističnih osoba.

Zaključno, istraživanja pokazuju kako optimizam kao crta ličnosti pomaže u nošenju sa zahtjevnim situacijama u kojima je psihičko zdravlje posebno ugroženo, poput bolesti ili njegovanja bolesnog partnera. Zanimljivo je zapitati se što može uzrokovati tu povezanost optimizma i povoljnih ishoda za psihičko zdravlje. Moguće je da se povezanost odvija nekom medijatorskom varijablom, a jedna od najzanimljivijih je korištenje različitih strategija suočavanja sa stresom.

OPTIMIZAM, PESIMIZAM I STRATEGIJE SUOČAVANJA SA STRESOM

Nakon što su rezultati mnogih istraživanja povezali optimizam s različitim pozitivnim ishodima, a pesimizam s negativnima, postavlja se pitanje o kognitivnim i bihevioralnim procesima koji leže u pozadini te povezanosti. Pesimizam i optimizam povezani su s različitim strategijama suočavanja sa zahtjevnim i stresnim situacijama, pri čemu se strategije kojima se koriste optimisti povezuju s uspješnijim mehanizmima suočavanja nego što je to slučaj s pesimistima (Armbruster i sur., 2015). Nes i Segerstrom (2006) navode kako optimistične osobe češće koriste strategije aktivnog suočavanja kojima je cilj ukloniti, smanjiti ili kontrolirati stresore i njihove negativne posljedice. Osobe koje su pretežito pesimistične češće koriste strategije izbjegavanja kojima ignoriraju i izbjegavaju stresore i njihove posljedice te se od njih udalja-

vaju. Ramirez-Maestre i suradnici (2012) istražili su ulogu pesimizma i optimizma u prilagodbi kroničnih bolesnika te su posebnu pažnju posvetili aktivnom i pasivnom suočavanju kao medijatorima u povezanosti optimizma, pesimizma i varijabli psihičkog zdravlja. U skladu s prijašnjim istraživanjima, pokazalo se da pesimizam negativno korelira s aktivnim suočavanjem i pozitivno s pasivnim, dok je optimizam bio u pozitivnoj korelaciji s aktivnim suočavanjem i negativnoj s pasivnim. Nadalje, aktivno suočavanje pozitivno je koreliralo s dobrim svakodnevnim funkcioniranjem, a negativno s depresijom, anksioznošću i boli. Pasivno suočavanje visoko je koreliralo s depresijom i anksioznošću te je bilo u negativnoj korelaciji s dobrim svakodnevnim funkcioniranjem.

Strategije suočavanja sa stresom moguće je podijeliti i na strategije usmjerene na problem te one usmjerene na emocije (Nes i Segerstrom, 2006). Suočavanje usmjereno na problem uključuje napor da se stresor ukloni, dok se suočavanjem usmjerenim na emocije pojedinac fokusira na kontroliranje i ublažavanje emocionalnih posljedica problema. Isti autori navode kako obje vrste strategija mogu biti strategije aktivnog suočavanja, ali i strategije izbjegavanja. Kod strategija usmjerenih na problem, aktivno suočavanje uključuje planiranje, traženje pomoći i aktivno rješavanje problema, a izbjegavanje uključuje ignoriranje problema i isključivanje iz situacije. Kod strategija usmjerenih na emocije, aktivno suočavanje odnosi se na prihvaćanje situacije, traženje emocionalne podrške i pozitivnu reinterpretaciju događaja, dok se izbjegavanje očituje u negiranju problema, distanciranju i socijalnom povlačenju. Rezultati istraživanja Scheiera i suradnika (1986) pokazali su da optimisti češće koriste strategije usmjerene na problem, pogotovo ako percipiraju da se situacija može kontrolirati, a ako ne osjećaju kontrolu nad situacijom okreću se strategijama usmjerenim na emocije, pri čemu najčešće koriste pozitivnu reinterpretaciju i prihvaćanje.

Iz navedenih se rezultata može zaključiti da optimistične osobe ostaju pri svojim ciljevima i u trenucima kada naiđu na problem te ga pokušavaju ukloniti kada je to moguće, a u situacijama koje nisu pod njihovom kontrolom nastoje ublažiti emocionalne posljedice i prihvaćaju situaciju. S druge strane, pesimisti nastoje izbjeći stresne situacije, a kada to nije moguće onda ih negiraju, ignoriraju i povlače se. Dakle, pri susretu osobe s neizbježnom stresnom situacijom optimizam će imati važnu ulogu u lakšoj prilagodbi na nove okolnosti te će optimistične osobe pokušati izvući korisne posljedice iz nepovoljnih okolnosti (Carver i Scheier, 2014), dok će pesimisti češće pribjegnuti nekonstruktivnim načinima izbjegavanja problema.

MOŽE LI PESIMIZAM BITI KORISTAN?

Postoje li određene situacije u kojima je bolje biti pesimističan i unaprijed očekivati najgore nego biti optimističan i riskirati da situacija završi razočaranjem? Norem i Cantor (1986a) uvode pojam obrambenog pesimizma, strategije koju će koristiti pojedinac koji se nalazi pred izazovom u kojem neuspjeh prijeti njegovom samopouzdanju i slici o sebi, a uspjeh u izazovu je jako poželjan i osobno važan. Osoba koja koristi obrambeni pesimizam u toj će situaciji umanjiti svoja očekivanja, bez obzira na uspjeh u sličnim izazovima u prošlosti, te na taj način unaprijed obraniti svoje samopou-

zdanje. Unatoč niskim očekivanjima, kod strategije obrambenog pesimizma ne očekuje se da će se osoba manje pripremati za izazov, niti da će biti zadovoljna niskim rezultatom. Norem i Cantor (1986b) navode kako obrambeni pesimizam, osim što smanjuje očekivanja i na taj način kontrolira anksioznost, također služi kao motivacija pojedincu da uloži više truda u pripremu kako bi izbjegao očekivan loš rezultat. Na kraju izazova osobe koje koriste obrambeni pesimizam najčešće ne pokazuju lošije rezultate od ostalih, unatoč njihovim niskim očekivanjima od svoje izvedbe.

Norem i Cantor (1986a) testirali su svoje hipoteze o obrambenom pesimizmu i dobiveni su rezultati bili u skladu s očekivanjima. Osobe koje su koristile strategiju obrambenog pesimizma predviđale su puno lošije rezultate nego optimistične osobe, iako je prethodno iskustvo pokazalo da se grupe ne razlikuju po svojim sposobnostima. Nadalje, rezultati tih dviju grupa u prosjeku se nisu razlikovali, odnosno pesimisti nisu ostvarivali lošije rezultate bez obzira na svoja očekivanja. Još jedan zanimljiv nalaz odnosi se na osjećaj kontrole o kojem su sudionici izvještavali nakon ostvarenog uspjeha ili neuspjeha. Optimistični sudionici koji su doživjeli neuspjeh na zadatku osjećali su puno manje kontrole nad situacijom nego optimistični sudionici koji su bili uspješni. Razlika u percipiranoj kontroli nije se pojavila u grupi sudionika koji su koristili obrambeni pesimizam, zbog čega su autori predložili da on ima obrambenu funkciju i prije izvođenja zadatka pa osoba nema potrebu opravdavati mogući neuspjeh jer ga je u svakom slučaju očekivala. U svom drugom istraživanju Norem i Cantor (1986b) potvrdili su rezultate iz prvog i dobili nove zanimljive nalaze. Rezultati su pokazali kako su osobe koje se koriste obrambenim pesimizmom često svjesne svoje strategije i razumiju da ih očekivanje loših ishoda potiče na više pripreme kako bi se loši ishodi izbjegli. Unatoč tome, oni se svejedno osjećaju više anksiozno i nervozno nego optimisti. Autori su se također pitali što se dogodi s izvedbom obrambenih pesimista ako se njihova strategija konfrontira pohvalom, ohrabrenjem ili obraćanjem pažnje na njihove prošle uspjehe. Pokazalo se da ohrabrenje nije bilo povezano s izvedbom optimista, ali je kod obrambenog pesimizma bilo povezano s pogoršanjem izvedbe. Taj nalaz potvrđuje da obrambeni pesimizam pomaže i doprinosi uspješnoj izvedbi.

Za razliku od karakteristika obrambenog pesimizma, koje uključuju niska očekivanja, kontroliranu anksioznost i pojačan napor tijekom pripreme, neprilagodljive pesimistične strategije, koje su povezane s depresivnim simptomima, karakteriziraju nekontrolirana anksioznost te sklonost povlačenju i odustajanju od ciljeva. Showers i Ruben (1990) proveli su istraživanje kako bi usporedili obrambeni pesimizam s pesimizmom i optimizmom. Sudionici ovog istraživanja odabrali su i opisali situaciju u svojoj bliskoj budućnosti koju su smatrali izvorom stresa i za koju nisu znali kakav će biti ishod, a bio im je osobno važan, primjerice ispit na fakultetu ili važan razgovor s roditeljima. Autori su ispitali njihova razmišljanja i očekivanja, razinu anksioznosti te količinu pripreme vezane za odabranu situaciju. Rezultati su pokazali da između obrambenog pesimizma i optimizma postoji puno više sličnosti nego između obrambenog pesimizma i pesimizma. Kod pesimizma, kao i kod obrambenog pesimizma, sudionici su postavljali niska očekivanja i izvještavali o visokoj anksioznosti. Ipak, anksioznost pesimističnih sudionika rasla je kako se stresna situacija približavala, što nije bio slučaj

za sudionike koji su koristili obrambeni pesimizam. U razdoblju prije događaja oni su se ponašali sličnije optimistima: izvještavali su o puno razmišljanja o nadolazećem izazovu, a manje distanciranja i izbjegavanja, što su strategije koje su se vezale za pesimistične sudionike. Nakon što se situacija dogodila, pesimistični su sudionici nastavili razmišljati o svojoj izvedbi te su izvještavali o istoj razini anksioznosti kao i prije, dok je anksioznost kod sudionika koji su koristili obrambeni pesimizam pala do razine optimistične grupe. Zaključno, rezultati tog istraživanja pokazali su da, iako je obrambeni pesimizam sličan neprilagodljivom pesimizmu po niskim očekivanjima, te osobe za razliku od pesimističnih ne koriste izbjegavanje kao strategiju suočavanja te vjerojatno zbog toga postižu jednako dobre rezultate kao i optimisti.

Još jedna kognitivna strategija s kojom se obrambeni pesimizam može usporediti je i samohendikepiranje, definirano kao postavljanje prepreka u postizanju cilja kako bi se u slučaju neuspjeha uzrok mogao pronaći u postojanju prepreke, a ne u vlastitim sposobnostima (Martin i sur., 2003). Usporedbom te dvije kognitivne strategije pokazalo se da one pozitivno koreliraju te da su obje utemeljene na strahu od neuspjeha (Elliot i Church, 2003). Istraživače su zanimale potencijalne razlike u ostalim motivima koji se nalaze u podlozi tih kognitivnih strategija. Ferradas i suradnici (2016) proveli su istraživanje na uzorku studenata kako bi istražili različite motive u korištenju kognitivnih strategija, pri čemu su razdvojili obrambeni pesimizam, ponašajno samohendikepiranje (pojedinac aktivno stvara prepreke) i proglašeno samohendikepiranje (pojedinac ne stvara prepreke, ali govori kako su one postojale). Rezultati su pokazali da su obje vrste samohendikepiranja povezane s ciljevima usmjerenima na izvedbu, pri čemu možemo razlikovati motiv prilaženja, koji se odnosi na želju da se dokaže kompetentnost, i motiv izbjegavanja koji predstavlja strah od pokazivanja nekompetentnosti. Studenti kod kojih je motiv izbjegavanja bio izraženiji imali su veći strah od neuspjeha i socijalnog neodobravanja te su češće koristili ponašajno samohendikepiranje. Strategija obrambenog pesimizma također je bila povezana sa strahom od neuspjeha, ali su kod te grupe studenata bili izraženi i motivi vezani za učenje i postizanje određenog akademskog uspjeha. Dakle, iako kod obje kognitivne strategije postoji izražen strah od neuspjeha i motiv usmjeren na izvedbu, samo kod obrambenog pesimizma postoji i motiv za učenjem te upravo on razlikuje te dvije strategije i čini obrambeni pesimizam uspješnijim od samohendikepiranja.

Iz rezultata navedenih istraživanja možemo zaključiti da obrambeni pesimizam može biti korisna strategija koja pomaže motivirati pojedinca i kontrolirati anksioznost tijekom pripreme za određeni zadatak. Ipak, sva su istraživanja bila provedena u kontekstu akademskog uspjeha i ispita te se nisu dotakla korištenja obrambenog pesimizma u drugim aspektima života u kojima dobra izvedba nije najvažnija stavka. Žužul (2008) je odlučila provjeriti je li obrambeni pesimizam jednako koristan u svakodnevnom životu, točnije u romantičnim odnosima u kojima je zadovoljstvo obaju partnera važnije od izvedbe pojedinca. Ispitivala je zadovoljstvo vezom i suočavanje s prekidom kod osoba koje koriste obrambeni pesimizam u usporedbi s optimističnim pojedincima. Rezultati su pokazali da su osobe koje koriste obrambeni pesimizam

manje zadovoljne vezom od optimističnih osoba i da njihovo zadovoljstvo s vremenom brže opada. Autorica je predložila da se to događa zato što se pesimistični pojedinci stalno pripremaju za mogući prekid te podcjenjuju svog partnera i svoje zadovoljstvo vezom kako bi se unaprijed zaštitili od neugodnih emocija do kojih bi došlo u slučaju prekida. Također je predložila da pesimisti precjenjuju moguće alternative te da smatraju kako bi bili zadovoljni i bez svog partnera. Ipak, njeni su rezultati pokazali suprotno: obrambeni pesimizam ne smanjuje neugodne emocije jednom kada se prekid dogodi te ih pesimistične osobe osjećaju u istoj mjeri kao i optimistične (Žužul, 2008). To je zanimljivo istraživanje prikazalo drugu stranu obrambenog pesimizma, točnije njegovu slabu korisnost u svakodnevnom životu. Čini se da ova strategija, barem u romantičnim odnosima, nema toliko pozitivan utjecaj kao što je to slučaj kod akademskog uspjeha.

POSTOJI LI NEGATIVNA STRANA OPTIMIZMA?

Prema ranije navedenim istraživanjima može se zaključiti da je optimističnim osobama lakše u različitim životnim situacijama, od svakodnevnih susreta sa stresorima poput ispita do suočavanja s neugodnim situacijama poput kroničnih bolesti i operacija. Postavlja se pitanje je li sve tako jednostavno: trebamo li biti optimistični i očekivati pozitivne ishode pa će se oni i događati, a u slučajevima kada se ne dogode optimizam će nam pomoći u suočavanju s neuspjehom? Postoje li ipak situacije u kojima optimizam nije poželjna osobina i ima negativne posljedice?

Postoje dokazi da ustrajnost optimista u ostvarivanju ciljeva može imati negativne posljedice zbog toga što oni ne prepoznaju ciljeve koji jednostavno nisu ostvarivi (Carver i sur., 2010). Drugim riječima, optimistične osobe neće prepoznati trenutak kada trebaju odustati od svog cilja, zbog čega mogu uzalud utrošiti svoje vrijeme i druge resurse. Ustrajnost može dovesti i do većeg konflikta interesa: osoba koja ima brojne ciljeve mora rasporediti svoje resurse u više smjerova od nekoga tko ima manji broj ciljeva i spreman je odustati od onih koji nisu dovoljno važni ili isplativi. Odnos optimizma i konflikta interesa ispitali su Segerstrom i Solberg Nes (2006) te se pokazalo da je optimizam zaista povezan s većim konfliktom ciljeva i interesa. Ipak, rezultati istog istraživanja pokazali su da konflikt interesa nije imao negativne psihološke posljedice na optimiste. Optimistični pojedinci uspješnije su balansirali očekivanja, vrijednost i trošak postavljenih ciljeva nego pesimisti te su, iako su bili posvećeni većem broju ciljeva što je dovodilo do većeg konflikta interesa, bili uspješniji u rješavanju tih konflikata. Dakle, ovo istraživanje sugerira kako, unatoč mogućnosti konflikta interesa, ustrajnost u ostvarivanju većeg broja ciljeva ipak nema negativne posljedice. No, što je s ciljevima koji nisu ostvarivi bez obzira na ustrajnost? Aspinwall i Richter (1999) ispitali su spremnost osoba da odustanu od ciljeva koje je nemoguće ostvariti u slučaju kada postoji alternativni cilj i u slučaju kada alternative nema. Sudionici su rješavali anagrame od kojih su neki bili nerješivi te se pratila spremnost sudionika da od njih odustanu. U slučaju kada alternativni zadatak nije postojao, svi su sudionici bili jednako posvećeni anagramu

kojeg je bilo nemoguće riješiti. Kada je postojala alternativa, optimisti su se brže prebacivali sa zadatka kojeg nisu mogli riješiti na zadatak za koji je postojala mogućnost uspjeha nego pesimisti. Rezultati istraživanja pokazali su dakle da neostvarivi ciljevi optimističnim pojedincima ne predstavljaju problem, već da su oni spremniji od pesimista napustiti te ciljeve u slučajevima kada postoji alternativa u kojoj mogu uspjeti.

Istraživanja su pokazala da u eksperimentalnim situacijama optimizam nije povezan s negativnim posljedicama, čak ni u situacijama za koje bismo to mogli očekivati. Neki su istraživači ispitali je li tako i u stvarnom životu. Jedna od zanimljivijih tema vezanih za negativan utjecaj optimizma zasigurno je kockanje i igre na sreću. Gibson i Sanbonmatsu (2004) ispitali su povezanost optimizma kao crte ličnosti i kockanja u trima studijama. Rezultati su pokazali da optimisti puno više očekuju dobitak nego pesimisti, što je u skladu s osnovnom karakteristikom optimista da očekuju pozitivne ishode. Nadalje, optimisti zadržavaju svoja visoka očekivanja te ustraju u kockanju i nakon gubitaka, dok pesimisti češće smanjuju svoje uloge i odustaju nakon što izgube. Dakle, ista razmišljanja i očekivanja karakteristična za optimizam koja pokazuju povezanost s pozitivnim ishodima u svakodnevnom životu povezana su s negativnim posljedicama kada se radi o igrama na sreću.

Zaključno, čini se da je optimizam zaista koristan u različitim situacijama i da optimiste očekuju pozitivniji ishodi od pesimista. Ustrajnost u ostvarivanju većeg broja ciljeva ne dovodi do negativnih posljedica, iako uzrokuje konflikt ciljeva, a kada ciljevi nisu ostvarivi i postoji bolja alternativa, optimisti će se brže preusmjeriti na nju nego pesimisti. Ipak, pronađen je i kontekst u kojem optimizam može biti štetan, a to su igre na sreću u kojima očekivanje pozitivnih ishoda može dovesti do gubitaka. U budućim istraživanjima trebalo bi istražiti postoje li neke druge situacije u kojima optimističan pogled na svijet može štetiti pojedincu, primjerice upuštaju li se optimisti u rizičnija i opasnija ponašanja zbog iluzije neranjivosti nastale zbog očekivanja pozitivnih ishoda.

MOŽEMO LI PROMIJENITI SVOJ POGLED NA SVIJET?

Nakon što proučimo rezultate brojnih istraživanja koja povezuju optimizam s pozitivnim životnim ishodima, a pesimizam s negativnima, postavlja se pitanje može li pesimistična osoba promijeniti svoja očekivanja i postati optimistična kako bi povećala vjerojatnost pozitivnih ishoda. Kao što je ranije spomenuto, optimizam i pesimizam relativno su stabilne crte ličnosti koje se slabo mijenjaju kroz vrijeme i životne događaje (Scheier i Carver, 1985; Schou i sur., 2005). Ipak, rezultati nekih istraživanja pokazali su da je promjena moguća. Meevissen i suradnici (2011) ispitali su tehniku „najbolje moguće ja“ (engl. *Best Possible Self*, BPS) koja uključuje zamišljanje sebe u budućnosti u kojoj su svi ishodi najpovoljniji i najbolji mogući. Sudionici su svakodnevno odvajali pet minuta za zamišljanje i vizualiziranje takvih pozitivnih scenarija, dok je kontrolna skupina u tom periodu razmišljala o uobičajenim svakodnevnim aktivnostima. Dva tjedna kasnije autori su ispitali promjene u optimizmu i pesimizmu te su rezultati pokazali da je BPS tehnika bila povezana s povećanim optimizmom u odnosu na kontrol-

nu skupinu, što upućuje na zaključak da se optimizam može vježbati. To istraživanje ipak ima nekoliko ograničenja: iako su rezultati pokazali promjenu u optimizmu, ona je bila uočena neposredno nakon perioda u kojem se koristila tehnika, a bez longitudinalnog testiranja ne može se utvrditi je li to povećanje trajno. Također, kao mjera optimizma i pesimizma korištene su isključivo samoprocjene ispitanika što može predstavljati problem zbog samoispunjavajućeg proročanstva: ako su ispitanici znali da vježbaju optimizam, mogli su zbog toga misliti da su postali optimističniji te ispunjavati upitnike u skladu s time, iako se ta promjena u stvarnosti nije morala dogoditi. Unatoč tome, rezultati istraživanja pokazali su da postoje tehnike koje dovode do barem privremenog povećanja optimizma.

Što se tiče trajnih promjena u optimizmu i pesimizmu, Carver i suradnici (2010) navode da postoje kognitivno-bihevioralne tehnike čiji je cilj promijeniti obrasce negativnih kognitivnih uvjerenja koja se vežu za pesimizam i naučiti osobu optimističnijem razmišljanju. Takva je terapija, između ostaloga, usmjerena na promjenu negativnih shema o sebi i svojoj okolini te na učenje djelotvornih strategija suočavanja sa stresom, što je povezano s generalno optimističnijim pogledom na svijet. Antoni i suradnici (2001) ispitali su učinak kognitivno-bihevioralne terapije usmjerene na suočavanje sa stresom na uzorku žena oboljelih od karcinoma dojke. Rezultati su pokazali da je terapija bila povezana sa smanjenjem depresivnih simptoma i povećanjem optimizma ne samo neposredno nakon intervencije nego i tri mjeseca kasnije. Slični su rezultati dobiveni i u istraživanju Seligmana i suradnika (2007) koji su na uzorku studenata ispitali učinke terapije usmjerene na smanjenje negativnih misli te razvijanje konstruktivnih razmišljanja i ponašanja. Rezultati su pokazali da je intervencija bila povezana sa smanjenom učestalosti depresivnih simptoma, a smanjenje pesimizma bilo je medijator te promjene.

Dakle, istraživanja su potvrdila da je moguće promijeniti pesimistična očekivanja. Ipak, ne može se sa sigurnošću govoriti o generalnom povećanju optimizma zbog toga što su tehnike u sklopu kognitivno-bihevioralne terapije usmjerene na specifična područja poput strategija suočavanja (Carver i sur., 2010). Promjene u pojedinim područjima pridonose promjenama u pesimizmu i optimizmu u širem smislu, ali potrebno je još istraživanja kako bi se te povezanosti mogle utvrditi. Također treba obratiti pažnju na to da smanjenje pesimizma ne označava povećanje optimizma. Većina tehnika kognitivne terapije usmjerena je upravo na smanjivanje učestalosti i intenziteta negativnog razmišljanja, što je povezano sa smanjivanjem pesimizma, a manje se pažnje pridaje jačanju pozitivnih misli i optimizma (Riskind i sur., 1996). Zaključno, potrebno je istražiti tehnike koje bi bile usmjerene specifično na razvijanje optimizma i pozitivnih misli, kao i mogućnost razvijanja općenitog optimističnog pogleda na svijet nevezano za specifična područja. S obzirom na pozitivne ishode s kojima se povezuje optimizam, jačanje tehnika usmjerenih na razvijanje optimizma moglo bi pomoći razvijanju boljih strategija suočavanja sa stresom te povećanju vjerojatnosti pozitivnih ishoda i zadovoljstva životom.

ZAKLJUČAK

Optimizam i pesimizam crte su ličnosti koje privlače pažnju istraživača već nekoliko desetljeća, velikim dijelom zbog njihove povezanosti s različitim životnim ishodima poput fizičkog i psihičkog zdravlja te zadovoljstva životom. Pokazalo se da se radi o relativno stabilnim crtama ličnosti na čiji razvoj utječu genetika i okolina. Optimizam se povezuje s pozitivnim životnim ishodima, boljim psihičkim zdravljem te boljom prilagodbom na zahtjevne i stresne situacije, dok se pesimizam povezuje s negativnim ishodima, depresivnim i anksioznim simptomima te manje uspješnim suočavanjem sa stresnim situacijama. Kao mogući medijator u podlozi te povezanosti navodi se korištenje drugačijih strategija suočavanja sa stresom, pri čemu optimistični pojedinci češće pribjegavaju aktivnom suočavanju koje se povezuje s ugodnim emocijama i uspješnijim nošenjem s problemima. Pesimistične osobe češće koriste pasivno suočavanje poput povlačenja i negiranja problema, što se povezuje s neugodnim emocijama. Osim strategija suočavanja, moguće medijatorske varijable su i percipirani lokus kontrole te samopouzdanje. Te varijable nisu bile istražene kao strategije suočavanja te bi se buduća istraživanja mogla posvetiti njihovoj ulozi u povezanosti optimizma, pesimizma i životnih ishoda.

S obzirom na povezivanje pesimizma s negativnim ishodima, a optimizma s pozitivnim, zanimljivo je razmotriti kontekste u kojima pesimizam može biti koristan, a optimizam štetan. Jedan od primjera korisnog pesimizma strategija je obrambenog pesimizma koja se, iako nalikuje pesimizmu, povezuje s pozitivnim ishodima baš poput optimizma. Kao jedno od ograničenja u istraživanjima obrambenog pesimizma mogli bismo navesti nedovoljno istraživanje te strategije u svakodnevnom životu, van situacija akademskih postignuća u kojima se ta strategija najčešće istraživala. Buduća bi se istraživanja trebala usmjeriti na pitanje kako se obrambeni pesimizam očituje u svakodnevnom životu i povezuje li se još uvijek s pozitivnim ishodima. Optimizam se pokazao štetnim u kontekstu igara na sreću te bi bilo zanimljivo istražiti druge situacije u kojima bi se on mogao povezati s negativnim ishodima, poput sklonosti rizičnim ponašanjima.

Još jedna tema koja je posebno važna za buduća istraživanja zasigurno je razvijanje strategija za promjenu pesimističnog razmišljanja i razvijanje optimističnog pogleda na svijet. Prema svemu što je poznato o ovim crtama ličnosti, razvijanje optimizma moglo bi povećati vjerojatnost pozitivnih ishoda te doprinijeti uspješnijem suočavanju s problemima i stresnim situacijama. Iako se ove crte ličnosti smatraju relativno stabilnima, nekoliko je istraživanja pokazalo da je moguće promijeniti stil razmišljanja, što bi se svakako trebalo dodatno istražiti.

LITERATURA

Antoni, M. H., Lehman, J. M., Kilbourn, K. M., Boyers, A. E., Culver, J. L., Alferi, S. M., Yount, S. E., McGregor, B. A., Arena, P. L., Harris, S. D., Price, A. A. i Carver, C. S. (2001). Cognitive-behavioral stress management intervention decreases the prevalence of depression and enhances benefit finding among women under treatment for early-stage breast cancer. Health Psychology, 20(1), 20-32. https://doi.org/10.1037//0278-6133.20.1.20

Armbruster, D., Pieper, L., Klotsche, J. i Hoyer, J. (2015). Predictions get tougher in older individuals: a longitudinal study of optimism, pessimism and depression. Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology, 50, 153-163. https://doi.org/10.1007/s00127-014-0959-0

Aspinwall, L. G. i Richter, L. (1999). Optimism and self-mastery predict more rapid disengagement from unsolvable tasks in the presence of alternatives. Motivation and Emotion, 23, 221-245. https://doi.org/10.1023/A:1021367331817

Burke, K. L., Joyner, A. B., Czech, D. R. i Wilson, M. J. (2000). An investigation of concurrent validity between two optimism/pessimism questionnaires: The Life Orientation Test-Revised and the Optimism/Pessimism Scale. Current Psychology, 19, 129-136. https://doi.org/10.1007/s12144-000-1009-5

Carver, C. S. i Gaines, J. G. (1987). Optimism, pessimism, and postpartum depression. Cognitive Therapy and Research, 11, 449-462.

Carver, C. S. i Scheier, M. F. (2014). Dispositional optimism. Trends in Cognitive Sciences, 18(6), 293-299. https://doi.org/10.1016/j.tics.2014.02.003

Carver, C. S., Scheier, M. F. i Segerstrom, S. C. (2010). Optimism. Clinical Psychology Review, 30, 879-889. https://doi.org/10.1016/j.cpr.2010.01.006

Daukantaite, D. i Bergman, L. R. (2005). Childhood Roots of Women's Subjective Well-Being: The Role of Optimism. European Psychologist, 10(4), 287-297. https://doi.org/10.1027/1016-9040.10.4.287

Daukantaite, D. i Zukauskiene, R. (2011). Optimism and subjective well-being: Affectivity plays a secondary role in the relationship between optimism and global life satisfaction in the middle-aged women. Longitudinal and cross-cultural findings. Journal of Happiness Studies, 12, 1-16. https://doi.org/10.1007/s10902-010-9246-2

David, D., Montgomery, G. H. i Bovbjerg, D. H. (2006). Relations between coping responses and optimism-pessimism in predicting anticipatory psychological distress in surgical breast cancer patients. Personality and Individual Differences, 40, 203-213. https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.05.018

Elliot, A. J. i Church, M. A. (2003). A Motivational Analysis of Defensive Pessimism and Self-Handicapping. Journal of Personality, 71(3). https://doi.org/10.1111/1467-6494.7103005

Faye-Schjoll, H. H. i Schou-Bredal, I. (2019). Pessimism predicts anxiety and depression in breast cancer survivors: A 5-year follow-up study. Psycho-Oncology, 28, 1314-1320. https://doi.org/10.1002/pon.5084

Fazlagić, A. i Soleša-Grijak, Đ. (2012). Povezanost optimizma/pesimizma, emocionalne regulacije i kontrole kod postpartalne depresije. Psihijatrija danas, 44(1), 5-20.

Ferradas, M. M., Freire, C., Nunez, J. C., Pineiro, I. i Rosario, P. (2016). Motivational profiles in university students. Its relationship with self-handicapping and defensive pessimism strategies. Learning and Individual Differences, 56, 128-135. https://dx.doi.org/10.1016/j.lindif.2016.10.018

Forgeard, M. J. C. i Seligman, M. E. P. (2012). Seeing the glass half full: A review of the causes and consequences of optimism. Pratiques Psycholoques, 18, 107-120. https://doi.org/10.1016/j.prps.2012.02.002

Gibson, B. i Sanbonmatsu, D. M. (2004). Optimism, pessimism, and gambling: The downside of optimism. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 149-160. https://doi.org/10.1177/0146167203259929

Given, C. W., Stommel, M., Given, B., Osuch, J., Kurtz, M. E. i Kurtz, J. C. (1993). The Influence of Cancer Patients' Symptoms and Functional States on Patients' Depression and Family Caregivers' Reaction and Depression. Health Psychology, 12(4), 277-285. https://doi.org/10.1037//0278-6133.12.4.277

Martin, A. J., Marsh, H. W, Williamson, A. i Debus, R. L. (2003). Self-Handicapping, Defensive Pessimism, and Goal Orientation: A Qualitative Study of University Students. Journal of Educational Psychology, 95(3), 617-628. https://doi.org/10.1037/0022-0663.95.3.617

Maruta T., Colligan R. C., Malinchoc M. i Offord K. P. (2002). Optimism-pessimism assessed in the 1960s and self-reported health status 30 years later. Mayo Clinic Proceedings, 77(8),748-53. https://doi.org/10.4065/77.8.748

Meevissen, Y. M. C., Peters, M. L. i Alberts, H. J. E. M. (2011). Become more optimistic by imagining a best possible self: Effects of a two week intervention. Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 42(3), 371-378. https://doi.org/10.1016/j.jbtep.2011.02.012

Nes, L. S. i Segerstrom, S. C. (2006). Dispositional Optimism and Coping: A Meta-Analytic Review. Personality and Social Psychology Review, 10(3), 235-251. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_3

Norem, J. K. i Cantor, N. (1986a). Anticipatory and Post Hoc Cushioning Strategies: Optimism and Defensive Pessimism in "Risky" Situations. Cognitive Therapy and Research, 10(3), 347-362. https://doi.org/10.1007/BF01173471

Norem, J. K. i Cantor, N. (1986b). Defensive Pessimism: Harnessing Anxiety as Motivation. Journal of Personality and Social Psychology, 51(6), 1208-1217. https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1208

Pinquart, M. i Duberstein, P. R. (2005). Optimism, pessimism, and depressive symptoms in spouses of lung cancer patients, Psychology & Health, 20(5), 565-578. https://doi.org/10.1080/08870440412331337101

Plomin, R., Scheier, M. F., Bergeman, C. S., Pedersen, N. L., Nesselroade, J. R. i McClearn, G. E. (1992). Personality and Individual Differences, 13(8), 921-930. https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90009-E

Ramirez-Maestre, C., Esteve, R. i Lopez, A. E. (2012). The Role of Optimism and Pessimism in Chronic Pain Patients Adjustment. The Spanish Journal of Psychology, 15(1), 286-294. https://doi.org/10.5209/rev_SJOP.2012.v15.n1.37335

Riskind, J. H., Sarampote, C. S. i Mercier, M. A. (1996). For every malady a sovereign cure: Optimism training. Journal of Cognitive Psychotherapy: An International Quarterly, 10, 105-117. https://doi.org/10.1891/0889-8391.10.2.105

Scheier, M. F. i Carver, C. S. (1985). Optimism, Coping and Health: Assessment and Implications of Generalized Outcome Expectancies. Health Psychology, 4(3), 219-247. https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219

Scheier, M. F., Weintraub, J. K. i Carver, C. S. (1986). Coping with stress: Divergent strategies of optimists and pessimists. Journal of Personality and Social Psychology, 51(6), 1257-1264. https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1257

Schou, I., Ekeberg, Ø., Sandvik, L. i Ruland, C. M. (2005). Stability in Optimism-Pessimism in Relation to Bad News: A Study of Women With Breast Cancer. Journal of Personality Assessment, 84(2), 148-154. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8402_04

Segerstrom, S. C. i Solberg Nes, L. (2006). When goals conflict but people prosper: The case of dispositional optimism. Journal of Research in Personality, 40(5), 675-693. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.08.001

Seligman, M. E. P., Schulman, P. i Tryon, A. M. (2007). Group prevention of depression and anxiety symptoms. Behaviour Research and Therapy, 45(6), 1111-1126. https://doi.org/10.1016/j.brat.2006.09.010

Showers, C. i Ruben, C. (1990). Distinguishing Defensive Pessimism from Depression: Negative Expectations and Positive Coping Mechanisms. Cognitive Therapy and Research, 14(4), 385-399. https://doi.org/10.1007/BF01172934

Žužul, T. (2008). Preparing for the worst: Defensive pessimism in romantic relationships. Suvremena psihologija, 11(2), 177-209.

Posljedice traumatske ozljede mozga: promjena ličnosti i kognitivni deficiti

Lucija Žderić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-0071-9966

SAŽETAK

ključne riječi:kognitivni deficit, premorbidni faktori, promjena ličnosti, traumatska ozljeda mozga

Kognitivne, ponašajne i zdravstvene posljedice traumatske ozljede mozga mogu varirati ovisno o tome radi li se o težem ili lakšem stupnju oštećenja mozga, te shodno tome u većoj ili manjoj mjeri narušavaju pacijentovo svakodnevno funkcioniranje. Pacijenti s teškom ozljedom mozga često se suočavaju sa širokim rasponom kognitivnih deficita, kao i promjenom ličnosti ako je došlo do ozljede frontalnog i temporalnog režnja. Kognitivni deficiti mogu uključivati sporije procesiranje informacija, oštećenja dugoročnoga pamćenja, pažnje, radnoga pamćenja, izvršnih funkcija i socijalne kognicije. Promjene ličnosti najčešće uključuju pad u ekstraverziji, savjesnosti i emocionalnoj stabilnosti, pri čemu se pad u ekstraverziji pokazao najkonzistentnijim u istraživanjima. Ostale promjene mogu uključivati povećanu depresivnost i anksioznost, kao i promjene u seksualnosti i emocionalnoj regulaciji. Čak i blage ozljede mozga mogu uzrokovati razne poteškoće, a dok se većina od posljedica ozljede oporavlja nekoliko tjedana do nekoliko mjeseci, manji broj pacijenata može imati i dugotrajne simptome. Patofiziologija takvih dugotrajnih problema još nije potpuno jasna, ali čini se da je uzrokovana i nekim drugim čimbenicima osim onih povezanih sa samom ozljedom.

ABSTRACT

key words: cognitive deficit, personality change, premorbid conditions, traumatic brain injury

The cognitive, behavioural, and medical consequences of traumatic brain injury can vary depending on the severity of the brain damage and, consequently, the extent of the damage to a patient's everyday life. Patients who survive severe brain injury usually encounter a wide range of cognitive deficits and personality changes as a result of frontal and temporal lobe injuries. Cognitive deficits can include slower information processing and damaged long-term memory, as well as deficits in attention, working memory, executive functions, and social cognition. Personality changes usually include a decrease in extraversion, conscientiousness, and emotional stability, with a decrease in extraversion being the most consistently found in research. Other changes can include increased depression and anxiety, as well as changes in sexuality and emotional regulation. Even in the case of a mild injury, many difficulties can arise, and while for most patients the recovery lasts for a few weeks to a few months, a minority can have long-term symptoms. The pathophysiology of long-term problems is still unclear, but it seems to be caused both by injury-related factors and those not related to the injury. This paper gives an overview of the available literature about changes that follow traumatic brain injury, including personality

Ovaj rad daje pregled dosadašnjih saznanja o nekim promjenama koje uzrokuju traumatske ozljede mozga, uključujući promjene ličnosti, kognitivne deficite te promjene u emocionalnom doživljavanju i ponašanju.

change, cognitive deficits, and changes in emotional experience and behavior.

UVOD

Traumatske ozljede mozga (TOM) zadobile su pažnju stručnjaka sredinom 18. stoljeća nakon neobičnog slučaja Phineasa Gagea, koji se smatra jednim od najpoznatijih slučajeva promjene ličnosti nakon traumatske ozljede mozga. Gageu je prilikom eksplozije ispaljena željezna šipka kroz lijevu stranu lubanje te je začudo ostao živ i mogao normalno razgovarati i kretati se, no s vremenom se pokazalo kako je Gage od ozbiljne, marljive i energične osobe postao neodgovoran, nemaran i neosjetljiv na osjećaje drugih. Željezna šipka uništila je većinu njegova frontalnog korteksa te uzrokovala velike promjene u ličnosti. Taj i drugi slični slučajevi traumatske ozljede mozga pridonijeli su razumijevanju posljedica koje oštećenja pojedinih dijelova mozga ostavljaju na kogniciju te socijalnu i profesionalnu reintegraciju, a tako i na kvalitetu života.

Traumatske ozljede mozga definiraju se kao „promjene u moždanom funkcioniranju ili dokaz druge moždane patologije uzrokovane djelovanjem vanjske sile" (Azouvi i sur., 2017). Iako je negativni učinak koji one mogu imati na socijalno i emocionalno funkcioniranje, kao i na ponašanje, rijetko istraživan sve do 70-ih godina 20. stoljeća (Lezak, 1987), tijekom zadnjega desetljeća postale su relevantna tema među istraživačima, terapeutima, psiholozima, liječnicima i drugim stručnjacima. Traumatske ozljede mozga velik su zdravstveni problem te vodeći uzrok smrti i invalidnosti diljem svijeta (Burg i sur., 2000). Čestina pojavnosti u ukupnoj populaciji iznosi približno 30 %, no čini se da su najčešće među muškom populacijom u dobi između 15. i 24. godine života (Burg i sur., 2000). Do takvih ozljeda može doći na mnogo načina – najčešći su uzroci nesreće s motornim vozilima, padovi i fizički napadi, a važno je kao moguće uzroke navesti i moždani udar, cerebralnu hipoksiju (uzrokovanu srčanim udarom ili utapanjem), hipoglikemiju, trovanje ugljikovim monoksidom, moždanu infekciju (meningitis, encefalitis) i subarahnoidno krvarenje zbog aneurizama (Joseph i Linley, 2008).

Nakon TOM-a mnogi pojedinci doživljavaju kombinaciju fizičkih, emocionalnih i kognitivnih simptoma. Promjene uključuju oštećenja u rezoniranju i pamćenju, kao i narušeno emocionalno funkcioniranje kojeg su dio promjene u ličnosti, depresija, napadi ljutnje, abnormalno socijalno ponašanje i nesanica (González-Toledo i sur., 2017). Mnogi se simptomi pojavljuju unutar prva 24 sata nakon ozljede te uobičajeno spontano nestaju tijekom razdoblja od nekoliko mjeseci, no mogu se zadržati i dulje, što ovisi o brojnim varijablama (Bennett i Raymond, 1997). Uz gore navedene izravne posljedice, postoje i neizravne posljedice ozljede mozga koje proizlaze iz negativnih reakcija bliskih osoba (Bowen i sur., 2009). Promjena ličnosti uzrokovana traumatskom ozljedom mozga

dijagnoza je koju karakteriziraju dugotrajne smetnje u ličnosti za koje se smatra da su posljedica izravnoga psihološkog učinka ozljede (Američka psihijatrijska udruga, 2014). Istraživanja pokazuju da promjene u ličnosti i ponašanju mogu biti uzrokovane samom ozljedom na organskoj razini, ali i pacijentovom reakcijom na ozljedu te prateće deficite koje obično doživljavaju, (Lannoo i sur., 1997; Waddell i Wood, 2016) kao i da su rana identifikacija i tretman simptoma ključni za brz oporavak i prevenciju razvoja novih poteškoća, s obzirom na mogućnost da svaki emocionalno težak događaj postane okidač za slijed novih emocionalnih poteškoća. Cilj ovoga preglednog rada jest sažeti spoznaje iz dostupne literature o potencijalnim posljedicama traumatske ozljede mozga, od kojih su najistaknutije promjene ličnosti te kognitivni deficiti.

PREMORBIDNI RIZIČNI ČIMBENICI

Prije razmatranja promjena koje nastaju nakon traumatske ozljede mozga važno je razlikovati premorbidne čimbenike od onih koji su posljedica samoga oštećenja mozga. Iako ozljeda sama po sebi može biti uzrok nastalih promjena, često se čini da su dio varijabiliteta promjena i prethodno postojeće karakteristike pojedinca. Premorbidni su čimbenici varijable koje mogu pozitivno ili negativno utjecati na ishode rehabilitacije i oporavak pacijenata s traumatskom ozljedom mozga. Čini se da je oporavak brži za one koji su mlađi, višega stupnja obrazovanja, nisu doživjeli medicinske komplikacije nakon ozljede, nemaju povijest prijašnjih ozljeda mozga, poteškoća s učenjem ili bolestima, imaju dobru obiteljsku i socijalnu podršku te su educirani o medicinskim i emocionalnim aspektima ozljede mozga (Bennett i Raymond, 1997).

Pokazalo se i da se socijalni i/ili emocionalni deficiti te promjene u osobnosti mogu objasniti ranije postojećim karakteristikama (Joseph i Linley, 2008). Najistaknutija je od tih karakteristika uporaba psihoaktivnih tvari, gdje se pokazuje da ona značajno pada ili značajno raste nakon TOM-a u onih pojedinaca koji su imali poremećaj uporabe psihoaktivnih tvari i prije ozljede (Rieger, 2015). Također se pokazalo da su pojedinci koji su na rehabilitaciji nakon ozljede mozga bili svrstani u grupu impulzivno agresivnih imali kao premorbidne osobine ličnosti agresiju i impulzivnost, što upućuje na mogućnost da TOM nije uzrok toj impulzivnoj agresiji, već da je došlo do pogoršanja premorbidne osobine zbog dezinhibiranosti pacijenta nakon ozljede (Greve i sur., 2001). Istraživanje Tate (2003), kojim se pokušala utvrditi povezanost premorbidnih osobina poput ekstraverzije, neuroticizma, psihoticizma, ovisnosti i kriminala s gubitkom emocionalne kontrole i promjenama u ponašanju nakon TOM-a, ukazuje na to da ozljeda sama može uzrokovati nastale promjene, bar u nekim slučajevima, te da nema povezanosti s premorbidnim osobinama. Malo je dokaza o visokoj korelaciji predtraumatske osobnosti i posttraumatskog ponašanja, iako je u kliničkom razmatranju pojedinac često uvjeren u postojanje te korelacije (Prigatano, 1987). Postoji više objašnjenja zašto istraživanja nisu uspjela pokazati značajne rezultate. Naime, mali uzorak možda nema dovoljnu statističku snagu pokazati značajnost rezultata ili je moguće da samo ljudi čije su premor-

bidne ličnosti bile ekstremne i/ili su patili od nekog poremećaja pokazuju dodatno pogoršanje osobina i ponašanja nakon traume mozga (Tate, 2003).

PROMJENE LIČNOSTI

Problem promjene ličnosti naveden je kao jedan od najdugoročnijih problema nakon traumatske ozljede mozga (Lannoo i sur., 1997), a ozljedi se pripisuje kada je očito da su upravo njome uzrokovane promjene u ponašanju zabilježene nakon traumatskog događaja (Prigatano, 1992). Oni koji su upoznati sa svakodnevnim ponašanjem pojedinca mogu primijetiti promjene u obrascima ponašajnog i emocionalnog reagiranja kojih pojedinci možda i nisu potpuno svjesni ili ne mogu subjektivno izvijestiti o njima. U istraživanju Weddella i Wooda (2016) 90,1 % sudionika navelo je neki stupanj promjene ličnosti, a 67,7 % znatnu promjenu u ličnosti. Nadalje, samo 9,9 % pacijenata nije izvijestilo o promjenama ličnosti, 22,5 % izvijestilo je o malim, 47,9 % o velikim, a čak 19,7 % o potpunoj promjeni ličnosti. Slične rezultate zabilježio je i Obonsawin sa suradnicima (2007).

Uzimajući u obzir to da su neurofiziološki procesi u mozgu oni koji određuju osobine ličnosti, gotovo svaka ozljeda mozga može uzrokovati privremenu ili trajnu promjenu osobnosti, pogotovo ako se radi o ozljedama frontalnog i temporalnog režnja koji su uključeni u emocionalno ponašanje. Ozljeda frontalnog režnja može dovesti do ravnodušnosti, apatije te poteškoća u započinjanju i završavanju aktivnosti (Damasio i Anderson, 1993). Iako se pojedinci ponekad čine ravnodušnima, s vremena na vrijeme mogu pokazati emocije, no one su tada često loše regulirane i usmjerene, a mogu se pojaviti i epizode „eksplozivnog“ ponašanja (Bennett i Raymond, 1997). Određeni pacijenti s ozljedom frontalnog režnja mogu pokazivati znakove socijalno neprihvatljivog ponašanja, često su impulzivni i manje svjesni kako njihova ponašanja utječu na druge. Pacijenti s ozljedom temporalnog režnja često izvještavaju o porastu emocionalnosti koji opisuju kao „osjećanje stvari intenzivnije nego ranije“, ali i o iritabilnosti te smanjenoj kontroli agresivnih impulsa (Bennett i Raymond, 1997). Promjene koje također mogu biti posljedice TOM-a jesu gubitak socijalne kompetentnosti, gubitak interesa za prijašnje rekreativne aktivnosti, paranoja, neozbiljnost, povećana ili smanjena želja za intimnosti, apatija, gubitak povjerenja (Crowe, 2008), gubitak empatije (Joseph i Linley, 2008), gubitak spontanosti i motivacije (Prigatano, 1992) te oštećenja samosvijesti (Rush i sur., 2006).

Moguće je postaviti pitanje jesu li opisane promjene univerzalne ili se događaju samo u ograničenu broju slučajeva. Također nije jasno jesu li promjene ličnosti rezultat strukturalne ozljede mozga ili su više psihološki inducirane te odražavaju pokušaj pojedinca da se nosi s invalidnošću (Lannoo i sur., 1997). Moguća je povezanost težine ozljede i promjene ličnosti, no problem je što ne postoji u potpunosti objektivan i izravan način mjerenja težine ozljede, te su rezultati posljedično neujednačeni. Uobičajene metode mjerenja jačine ozljede jesu vrijeme koje je osoba provela bez svijesti te neuropsihološki testovi namijenjeni testiranju kognitivnih sposobnosti, no problem je slaba korelacija između tih nezavisnih mjera (Golden i Golden, 2003). Golden i Golden (2003) pokazali

su da postoji povezanost obje mjere s profilima ličnosti nakon TOM-a, no dok su neuropsihološki testovi slabo korelirali s promjenom ličnosti, vrijeme bez svijesti pokazalo je značajnu povezanost s višim rezultatima na kliničkim skalama *Minnesota multifazičnog inventara ličnosti*. Katz i Alexander (1994) te Ponsford i suradnici (2016) pokazali su snažnu povezanost promjena ličnosti s trajanjem posttraumatske amnezije u pacijenata. S druge strane, Weddell i Wood (2016) nisu uspjeli dokazati tu povezanost.

Istraživači su na razne načine pokušali sveobuhvatno proučiti promjene u osobnosti nakon traumatske ozljede mozga. Ispitivanjem strukture ličnosti pomoću dimenzija upitnika Velikih pet (engl. *Big Five Questionnaire*, BFQ) pokazan je pad u ekstraverziji, savjesnosti i emocionalnoj stabilnosti, pri čemu je pad u ekstraverziji najkonzistentniji nalaz (Leonhardt i sur., 2016). Koristeći NEO *petofaktorski inventar* (engl. NEO *Five-Factor Inventory*, NEO-FFI) za mjerenje promjene ličnosti, Lannoo i suradnici (1997) pokazali su značajnu promjenu ličnosti šest mjeseci nakon ozljede, ali nisu uspjeli dokazati razliku između pacijenata s ozljedom mozga i pacijenata s traumatskim ozljedama drugih dijelova tijela. Naime, usporedivši svoju ličnost prije ozljede s nastalim promjenama, obje su grupe izvijestile o višem neuroticizmu te nižoj savjesnosti i ekstraverziji nakon ozljede. Nedostatak razlike između grupa upućuje na to da izvještena promjena ličnosti može biti prirodna reakcija, odnosno odraz pacijentova pokušaja da se nosi s onemogućenosti, bila ona povezana sa strukturalnom ozljedom mozga ili drugoga sustava (Lannoo i sur., 1997). Također je pokazano da su bliži članovi obitelji izjavili veću promjenu na skalama ekstraverzije i savjesnosti nego pacijenti, no pacijenti ipak nisu nesvjesni promjena niti ih poriču.

Istraživanje Leonhardt i suradnika (2016) prvo je koje je koristilo prospektivni longitudinalni pristup koristeći postojeće podatke na reprezentativnom uzorku australske populacije koji se prikupljaju svake godine. Tri su skupine bile relevantne za istraživanje: pojedinci koji su nakon početne godine zadobili traumatsku ozljedu mozga, pojedinci koji su zadobili traumatsku ozljedu nekoga drugog dijela tijela (klinička kontrolna grupa) te opća populacija. Glavni je nalaz bio da se promjena osobnosti u osoba s TOM-om značajno razlikovala u odnosu na obje kontrolne grupe. Ti su istraživači dobili slične rezultate kao retrospektivna istraživanja, odnosno da se ekstraverzija i savjesnost značajno više snižavaju u grupi pojedinaca s traumatskom ozljedom mozga nego u općoj populaciji. Nije dobiven nalaz o tome povećava li se neuroticizam, što je moguće objasniti time da su korištene izjave samih pacijenata, a ne njihovih bliskih osoba kao u većini istraživanja. Radi utvrđivanja jesu li promjene osobnosti karakteristične samo za pacijente s traumatskom ozljedom mozga, rezultati su uspoređeni s onima iz kliničke kontrolne grupe. U usporedbi s tom grupom, razlike u ekstraverziji nisu vidljive. Čini se da promjena u ekstraverziji nije karakteristična samo za pacijente koji su pretrpjeli traumatsku ozljedu mozga, što ukazuje na to da strukturalno i funkcionalno oštećenje mozga nije jedini razlog promjene osobnosti, već da ona može biti uzrokovana i procesom psihološke prilagodbe nakon ozbiljnog oštećenja. Suprotno tomu, savjesnost ostaje statistički značajno različita između tih dviju grupa. Ona se više smanjuje u pacijenata s traumatskom ozljedom mozga nego u pacijenata s drugim oštećenjima, što upućuje na

to da je ta promjena karakteristična za one s ozljedama mozga.

U određenom broju istraživanja (Lannoo i sur., 1997; Rush i sur., 2006) nisu zabilježene opisane razlike između grupe s traumatskom ozljedom mozga i onih koji su doživjeli različitu vrstu fizičke traume, a razlog može biti i kratak vremenski okvir proučavanja promjena. Naime, većina prijašnjih istraživanja odvijala se do dvije godine nakon ozljede, dok je istraživanje Leonhardt i suradnika (2016) imalo vremenski okvir od četiri godine, te su neke promjene imale više vremena za razvoj. Također, Leonhardt i suradnici (2016), uspoređujući razlike sudionika na skalama psihičke i fizičke kvalitete života vezane uz zdravlje prije i poslije ozljede, pokazali su da su promjene u ekstraverziji i savjesnosti više posredovane psihičkom nego fizičkom kvalitetom života, što znači da su promjene osobnosti više povezane sa psihičkim zdravljem nego s fizičkim ograničenjima. To objašnjava važnost psihološkog utjecaja na promjene ličnosti nakon TOM-a, koji uključuje promjenu socijalnih uloga, resocijalizaciju ili psihičke poremećaje koji su doveli do promjene u samopercepciji i percepciji bliskih osoba. Unatoč tomu posrednom efektu, klinička kontrolna grupa ipak pokazuje značajno manje promjene u samosvijesti od pacijenata s traumatskom ozljedom mozga. Navedeni rezultati mogu se smatrati podrškom biopsihosocijalnom modelu promjene ličnosti koji predlaže da neurobiološki čimbenici, zajedno sa psihosocijalnom adaptacijom, utječu na promjenu ličnosti osoba s traumatskom ozljedom mozga (Leonhardt i sur., 2016).

KOGNITIVNI DEFICITI

Kognitivni deficiti još su jedna skupina poteškoća učestala u osoba koje prežive traumatsku ozljedu mozga. Iako jačina i izraženost kognitivnih deficita varira od pacijenta do pacijenta, čak i blage smetnje mogu biti značajne pri obavljanju zahtjevnijih svakodnevnih poslova. U svojemu longitudinalnom istraživanju ishoda u pacijenata koji su preživjeli teže traumatske ozljede mozga Jourdan i suradnici (2016) pokazali su da nakon četiri godine 79 % sudionika može obavljati samo jednostavne dnevne aktivnosti, a 40 – 50 % njih potrebna je pomoć u organizaciji ili obavljanju vanjskih aktivnosti. Samo je manjina (36 %) izvijestila o bavljenju profesionalnom aktivnošću četiri godine nakon ozljede.
Nakon buđenja iz kome pacijenti su najčešće u stanju koje se naziva posttraumatska amnezija, odnosno u fazi globalnih kognitivnih smetnji (Russel i Smith, 1961). Tijekom te faze pacijenti su zbunjeni, dezorijentirani u vremenu i prostoru te ne mogu pamtiti ili dohvatiti nove informacije, a većinom je prisutan i određeni stupanj retrogradne amnezije. Oporavak je postupan, a razrješavanje posttraumatske amnezije označava polagan povratak pamćenja. Ipak, takvi problemi najčešće su dugotrajni (Azouvi i sur., 2017). Problemi pamćenja jedna su od teškoća o kojima pacijenti i njihovi bližnji najčešće izvještavaju vezano uz traumatsku ozljedu mozga (Jourdan i sur., 2016). Jourdan i suradnici (2016) pokazali su da četiri godine nakon ozljede o problemima pamćenja izvještava 67,5 % pacijenata. U usporedbi s nekliničkom populacijom, oni s traumatskom ozljedom mozga pokazuju sporije učenje i brže zaboravljanje, nekonzistentno i neor-

ganizirano učenje, smanjenu sposobnost da spontano koriste aktivno ili pasivno semantičko kodiranje, ili vidno zamišljanje da bi poboljšali semantičko kodiranje, te su ranjiviji na retrospektivnu interferenciju (Vanderploeg i sur., 2001). Rezultati također pokazuju da oni koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga imaju značajne deficite u vidno-prostornom i verbalnom radnom pamćenju (Dunning i sur., 2016).

Osim teškoća pamćenja, najčešće su poteškoće o kojima pacijenti izvještavaju mentalna sporost i poremećaj pažnje, od kojih je sporo procesiranje informacija jedan od najrobusnijih nalaza neuropsiholoških studija traumatske ozljede mozga te značajno korelira i s jačinom ozljede i s kompleksnošću zadatka (Ponsford i Kinsella, 1992). Iako su pacijenti s traumatskom ozljedom mozga značajno sporiji od kontrolne grupe, oni ne rade više grešaka, barem kada mogu iskoristiti više vremena radi veće uspješnosti u rješavanju (Leclercq i Azouvi, 2002). Pacijenti i njihovi bližnji također često izvještavaju o poteškoćama u obavljanju dvaju zadataka u isto vrijeme. Neka su istraživanja pronašla da kontroliranjem efekata mentalne sporosti, bilo eksperimentalno ili statistički, nije bilo rezidualnih teškoća s podijeljenom pažnjom (Ponsford i Kinsella, 1992). Ipak, dobiveni su miješani efekti, što upućuje na problem podijeljene pažnje nakon traumatske ozljede mozga, čak i uz kontroliranje efekta sporijega mentalnog procesiranja, barem u složenijim zadacima i onima s vremenskim ograničenjem (Azouvi i sur., 2004). Česta pojava nakon traumatske ozljede mozga jest i takozvani mentalni umor, s kojim se suočava 30 – 70 % pacijenata (Bushnik i sur., 2008). Moguće je da taj mentalni umor nastaje kao posljedica stalnih pokušaja pacijenata da kompenziraju kognitivne deficite i sporije procesiranje, što se naziva „hipoteza snalaženja“ (van Zomeren i sur., 1984). Pokazano je i da pacijenti s traumatskom ozljedom mozga ulažu mnogo više truda pri rješavanju kompleksnih zadataka dijeljenja pažnje od kontrolne grupe, što ide u prilog toj hipotezi, no moguć je i obrnut smjer učinka, gdje mentalni umor globalno utječe na pažnju (Azouvi i sur., 2004).

Oni koji prežive traumatsku ozljedu mozga mogu se suočiti i s problemima u razumijevanju ponašanja drugih te u prikladnom reagiranju na socijalne situacije, što je složen konstrukt nazvan socijalna kognicija. Pokazano je da su pacijentima s traumatskom ozljedom mozga oštećeni mnogi aspekti socijalne kognicije, uključujući emocionalnu percepciju (mjerenu kao mogućnost prepoznavanja socijalno važnih informacija, kao što su emocije i izrazi lica), razumijevanje unutarnjega stanja drugih i empatiju, ali veza između socijalnih deficita i globalnoga kognitivnog deficita ostaje nejasna (Azouvi i sur., 2017).

Uzevši u obzir ranjivost frontalnog režnja i prednjih moždanih veza, nije iznenađujuće da oni koji prežive ozljedu mozga često iskuse deficite izvršnih funkcija (Stuss, 2011). Pokazalo se da pacijenti nakon traumatske ozljede mozga imaju problema na *Wisconsin testu sortiranja karata*, koji ispituje mogućnost konceptualizacije i mijenjanja perspektiva, kao i u rješavanju testa planiranja i testa mentalne fleksibilnosti, na kojima im je prosječno potrebno mnogo više vremena nego kontrolnoj grupi (Spikman i sur., 2000). Nedostatak svjesnosti o kognitivnim i ponašajnim poremećajima često se pojavljuje u onih koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga, pogotovo težu (Robertson i Schmitter-Edgecombe, 2015).

Golden i Golden (2003) pokazali su ponavljajući obrazac poricanja teškoća u grupi pacijenata s najozbiljnijim TOM-om, što može biti posljedica nedostatka svjesnosti o vlastitim oštećenjima. Takav je nedostatak svjesnosti značajno povezan s lošijim ishodima (Ownsworth i Clare, 2006), vjerojatno zbog pacijentove manje angažiranosti u rehabilitaciji (Azouvi i sur., 2017). Sherer i suradnici (2003) pokazali su da postotak pacijenata nakon traumatske ozljede mozga s lošom svjesnošću varira od 76 % do 97 %. Prema Mortonu i Barker (2010), jačina ozljede, zajedno s kvocijentom inteligencije, raspoloženjem te izvršnim i implicitnim funkcioniranjem, značajno i jedinstveno pridonosi selektivnim aspektima svjesnosti.

OSTALE PROMJENE NAKON TOM-A

Osim mogućih promjena ličnosti i kognitivnih deficita, nakon traumatske ozljede mozga moguć je i niz emocionalnih i ponašajnih smetnji. Prethodno opisane promjene povezane su s lošijim psihosocijalnim ishodima, pogotovo u terminima povećane depresivnosti i anksioznosti, smanjene aktivacije, povećanja socijalnih poteškoća, i lošijom kvalitetom zdravlja. Depresija među pacijentima koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga zadobila je popriličnu pozornost. Visoka ranjivost na depresiju prisutna je na svim razinama ozbiljnosti ozljede (Rush i sur., 2006; Weddell i Leggett, 2006), ali nije jasno je li organski uzrokovana ili se pojavljuje kao reakcija na lošije funkcioniranje nakon ozljede (Rieger, 2015). Jorge i suradnici (2004) navode da je prevalencija depresije od 25 % do 40 % među pacijentima s TOM-om. Neki od rizičnih čimbenika za razvoj depresije mogu biti socijalna izolacija te povećana ovisnost o prijateljima i obitelji koje doživljava mnogo pacijenata. Također, kognitivni deficiti koji se pojavljuju nakon ozljede mozga zahtijevaju dugu rehabilitaciju kako bi se povratile neke izgubljene funkcije. Vrijeme i energija utrošeni na rehabilitaciju sa sporim poboljšanjima mogu obeshrabriti pacijente i dovesti do osjećaja beznađa (Rieger, 2015). Pacijenti s problemima u pamćenju nakon ozljede imaju veću vjerojatnost razviti depresiju nego pojedinci bez smetnji pamćenja (Prigatano, 1992), a depresivniji su i pacijenti koji su svjesniji svojih kognitivnih deficita (Rush i sur., 2006). Prema nekim je nalazima sama ozljeda mozga organski uzrok nastanka depresije. Naime, s obzirom na to da su frontalni i temporalni režnjevi posebno osjetljivi na traumatsku ozljedu, a taj je dio mozga zajedno s limbičkim sustavom većinski odgovoran za upravljanje raspoloženjem i ponašanjem, ozljeda toga dijela mozga može uzrokovati nastanak depresije na organskoj razini (Crowe, 2008).

Kao što je to slučaj s depresivnošću, vjerojatna anksioznost nakon traumatske ozljede mozga također bi mogla biti uzrokovana svjesnošću o novonastalim deficitima (Crowe, 2008). Čini se da je anksioznost povezana s teškoćama pažnje i koncentracije (Prigatano, 1992). Za pacijente koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga postoji i rizik razvoja posttraumatskog stresnog poremećaja (PTSP). Ta se tvrdnja suprotstavlja vjerovanju da pojedinac ne može razviti PTSP bez sjećanja na traumatski događaj: pokazuje se da PTSP može nastati i bez ikakvoga sjećanja na događaj, zbog posttraumatske amnezije izazvane traumatskom ozljedom mozga (Joseph i Linley, 2008).

Iako se vjerovalo da traumatska ozljeda mozga vodi do povećanja upotrebe i zloupotrebe psihoaktivnih tvari, važno je uzeti u obzir količinu upotrebe prije i poslije ozljede. Kreutzer i suradnici (1991) pokazali su da se, suprotno uobičajenomu shvaćanju, upotreba psihoaktivnih tvari nakon ozljede zapravo značajno smanjuje. Istraživanje Kolakowsky-Hayner i suradnika (2002) pokazalo je slične rezultate. Postoje dokazi da je među populacijom onih koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga značajno veća proporcija onih koji su prestali pretjerano konzumirati alkohol nego među općom populacijom te je značajno manji broj onih s pretjeranom konzumacijom alkohola (Kreutzer i sur., 1991).

Stopa je suicidalnosti među populacijom onih koji su doživjeli traumatsku ozljedu mozga oko dva do četiri puta viša nego među ostalom populacijom (Center for Substance Abuse Treatment, 2010). Crowe (2008) je u svom istraživanju pokazao da je godinu dana nakon ozljede 10 % pojedinaca imalo suicidalne ideje; njih 2 % pokušalo je počiniti samoubojstvo, a do pete godine nakon ozljede takvih je bilo 15 %. Samoubojstva su u populaciji onih koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga 4,12 puta učestalija nego u općoj populaciji (Engberg i Teasdale, 2001), a čini se da je najbolji prediktor takvih pokušaja povećana agresivnost u pacijenta nakon ozljede (Oquendo i sur., 2004).

Promjene u seksualnom ponašanju nakon traumatske ozljede mozga nisu zadobile toliko pozornosti istraživača, no ono što je pokazano jest promjena u seksualnoj želji i izvedbi onih koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga (Crowe, 2008). Moguće je razvijanje hiperseksualnosti ili hiposeksualnosti, koje nisu zabilježene prije ozljede (Bennett i Raymond, 1997). Lezije limbičkog sustava i korteksa pokazale su se značajnima za razvoj seksualnih disfunkcija, dok su se ozljede frontalnog režnja, koje se najčešće pojavljuju prilikom traumatske ozljede mozga, pokazale povezanima s većim brojem seksualnih misli ili fantazija te sa seksualnom dezinhibicijom (Rieger, 2015).

Naposljetku, brojni čimbenici mogu pridonijeti poteškoćama u emocionalnoj prilagodbi nakon traumatske ozljede mozga. Osnova tih promjena nije potpuno jasna, no jasno je da pojedinci koji dožive ozljedu mozga trebaju emocionalnu podršku kako bi se nosili s izazovima koji proizlaze iz novonastalih kognitivnih deficita. Određenim pojedincima s traumatskom ozljedom mozga pomoć će biti potrebnija u nošenju s emocionalnim posljedicama kognitivnih gubitaka i smanjenim samopouzdanjem nego u nošenju sa samim kognitivnim deficitima. Također, postoje pacijenti s vrlo malo emocionalnih smetnji nakon traumatske ozljede mozga, ali i takvim je pojedincima korisna edukacija o učincima ozljede mozga, kao i učenje tehnika za nošenje s promijenjenom razinom funkcioniranja (Bennett i Raymond, 1997). U tome kontekstu treba spomenuti i određene pozitivne ishode traumatske ozljede mozga. Istraživači su zabilježili nekoliko područja u kojima pacijenti izjavljuju pozitivne promjene, kao što su povezanost s drugima i osobna snaga, a mogu doživjeti i pozitivan rast koji uključuje to da više cijene život i promijene prioritete (Calhoun i Tedeschi, 2006; Weddell i Leggett, 2006).

METODOLOŠKI PROBLEMI ISTRAŽIVANJA TOM-A

Teškoće u razumijevanju prirode promjene kognicije i ličnosti nakon TOM-a nisu iznenađujuće uzevši u obzir složenost problematike. Prvo veliko ograničenje istraživanja jest retrospektivna perspektiva, koja se obično koristi u istraživanjima kada se, zbog etičkih razloga, ne mogu koristiti eksperimentalni nacrti, već se koriste podaci koji su dostupni. Retrospektivno prikupljanje podataka manje je točno od prospektivnoga jer je pamćenje pod utjecajem raznih vrsta pristranosti. Istraživači su taj problem pokušali kontrolirati ispitivanjem ličnosti prije ozljede te u različitim vremenskim točkama nakon ozljede, poput Leonhardt i suradnika (2016). Iako se takvim postupkom ne može potpuno ukloniti pristranost, uočava se ipak manji broj izjava o promjenama ličnosti. Uz problem pristranosti veže se i problem uzorkovanja zbog ograničene populacije sudionika.

Drugo veliko ograničenje povezano je s nedostatkom kliničke kontrolne grupe, koja je izuzetno korisna jer može pomoći pri generiranju hipoteza o mogućim procesima u podlozi promjene ličnosti nakon TOM-a. Kao što je već istaknuto, velik je problem istraživanja pitanje jesu li promjene ličnosti uzrokovane samom ozljedom mozga ili problemom psihološke prilagodbe na istu (Leonhardt i sur., 2016). Ako se slični problemi pojavljuju i nakon drugih medicinskih stanja, možemo zaključiti da takve promjene nisu isključivo uzrokovane samom ozljedom mozga. Istraživanja Lannoo i suradnika (1997) te Rush i suradnika (2006) nisu pronašla razliku u promjeni ličnosti između pacijenata koji su doživjeli TOM i onih koji su imali ozljedu nekoga drugog dijela tijela, što upućuje na to da je promjena ličnosti vjerojatnije povezana s poteškoćama u nošenju s invaliditetom nego s neurološkom uzrocima. Sljedeći veliki problem tih istraživanja moguća je smanjena svjesnost pacijenata koji prežive TOM o vlastitim neurobihevioralnim promjenama. U pojedinim slučajevima njihovi bliski prijatelji ili obitelj često su svjesniji promjena. To se može kontrolirati korištenjem testova s visokom pojavnom valjanošću, što rezultira time da upitnici imaju više smisla sudionicima, te prikupljanjem izjava o promjenama od bliskih osoba. Važno je napomenuti i da različite smetnje ličnosti nakon TOM-a stvaraju problem njihove kvantifikacije i objektivnog mjerenja. Takvi se problemi mogu izbjeći korištenjem kontinuiranih dimenzija umjesto odvojenih kategorija, a takvu alternativu nudi petofaktorski model ličnosti, korišten u nekima od navedenih istraživanja. Naposljetku, promjena ličnosti često se pripisuje ozljedi frontalnog režnja, za koji ne postoji jednoznačna mjera disfunkcije. Trauma je obično difuzna te prefrontalni korteks ima neizravan kontakt s ostalim dijelovima mozga.

PSIHOTERAPIJA

Emocionalne reakcije na ozljedu mozga, kao što su depresija i anksioznost, potpuno su prikladne i očekivane. Zapravo, ako nema takvih reakcija, osoba možda neće imati poticaj za napredovanje s pomoću rehabilitacije zbog nesvjesnosti o poteškoćama koje doživljava. Potrebno je razmotriti i pacijente s blagom ozljedom, u kojih se ona često čini

benignom, ali može uzrokovati ozbiljne posljedice, pogotovo u ranjivijih pojedinaca (Azouvi i sur., 2017). Kada uzmemo u obzir učinke ozljede mozga same po sebi, uz dodatak pacijentove reakcije na nju, razumljivo je da čak i pojedinci s blagim kognitivnim gubicima mogu doživljavati značajne emocionalne poteškoće zbog utjecaja tih gubitaka na njihove dnevne aktivnosti (Bennett i Raymond, 1997).

Tretmana je za pacijente s traumatskom ozljedom mozga toliko različitih koliko se razlikuju i sami pacijenti. Više istraživača preporučuje psihoedukaciju o doživljenoj ozljedi (Bennett i Raymond, 1997; Weddell i Leggett, 2006), koja može koristiti i pacijentima i onima koji se brinu o njima, uključujući i njihove obitelji, kako bi imali realna očekivanja o rehabilitaciji uzimajući u obzir stupanj ozljede (Rieger, 2015). Edukacije i informiranje mogu smanjiti vjerojatnost i ozbiljnost sekundarne psihološke reakcije koja nastaje upravo zbog manjka informiranosti o ozljedi mozga (Bennett i Raymond, 1997). Psihoterapija za pacijente s traumatskom ozljedom mozga fokusirana je više na načine nošenja s posljedicama ozljede nego na pacijentove osjećaje (Bennett i Raymond, 1997), uzimajući u obzir da je sekundarna emocionalna reakcija proizašla iz smanjene sposobnosti za izvođenje aktivnosti u odnosu na mogućnosti prije ozljede. Pristup je usmjeren na postupke kojima se nastoji pacijenta i članove obitelji podučiti o strategijama suočavanja i kompenzacije (Bennett i Raymond, 1997). Kako je pacijentima s TOM-om čest problem održavanje koncentracije, kao i pamćenje toga što se dogodilo tijekom i između terapija, a frustriraju ih pokušaji da pokažu svoj uvid ili da utječu na svoje osjećaje, može doći do toga da tradicionalni terapijski pristupi negativno utječu na rehabilitaciju, a i da popriličan broj psihoterapeuta izbjegava tretirati takve klijente. Praktičan je način nadvladavanja tih poteškoća aktivnije uključivanje pacijenata u proces savjetovanja te uvjeravanje u to da su dobro interpretirali ono što im je rečeno, a moguće ih je i zatražiti promišljanje o terapeutovim komentarima. Također, terapeut bi trebao pacijentu dati domaću zadaću kako bi ju obavio između sesija, kao i podučiti o strategijama koje bi pacijent trebao koristiti. Jedna je od mogućnosti da se zapisuju informacije izrečene tijekom sesije ili da se snima tretman kako bi se pacijent kod kuće mogao prisjetiti svih informacija (Bennett i Raymond, 1997). Osobito su važni ciljevi psihoterapije pomaci prema samostalnosti, smanjenju stresa, *mindfulnessu* (Calhoun i Tedeschi, 2006), razvoju kompenzacijskih strategija za nadoknadu kognitivnih deficita (Weddell i Leggett, 2006), usmjerenosti prema cilju i samoefikasnosti (Crowe, 2008).

Uz individualnu psihoterapiju, poželjna je i grupna terapija koja može biti korisna za razvoj socijalnih vještina, ali i radi međusobne podrške koju si pacijenti mogu pružiti tijekom rehabilitacijskoga procesa te tako osjetiti da nisu sami u borbi za oporavak (Bennett i Raymond, 1997; Crowe, 2008). Važno je spomenuti i uključenost obitelji u rehabilitaciju. Pacijenti svih težina TOM-a koji imaju podršku obitelji tijekom rehabilitacije skloniji su mnogo boljim i uspješnijim rehabilitacijama od onih pacijenata koji je nemaju (Dausch i Saliman, 2009; Prigatano, 1992). U slučajevima disfunkcionalnosti u pacijentovoj obitelji trebalo bi nastojati smanjiti stres povezan s njome i postići ujedinjenost kako bi se povećala vjerojatnost oporavka. Bilo bi korisno i zasebno ispitati kvalitetu partner-

skog odnosa zbog prediktivnosti kvalitete odnosa za ishod rehabilitacije, odvojeno od socijalne i obiteljske podrške kao cjeline. Također je moguće pomoći pacijentu u održavanju podržavajućih interpersonalnih odnosa, što ga može osnažiti da prevlada osjećaj izoliranosti i usamljenosti te tako ublažiti depresivne simptome (Rieger, 2015). Važno je napomenuti da se, unatoč vrsti korištene intervencije ili tretmana, podržavajuća okolina pokazala najvažnijim prediktorom uspješnog ishoda rehabilitacije (Privatno, 1992). Handel i suradnici (2007) naglasili su i važnost proširenja psihoterapije na one koji se brinu za pacijente s traumatskom ozljedom mozga. Njima je važno omogućiti da rasprave o problemima s kojima se suočavaju te ih ohrabriti za daljnju edukaciju. Trebalo bi uzeti u obzir i stres njegovatelja te im dati upute kako da pronađu podršku i povremen predah od pacijentovih zahtjeva, te ublaže vlastitu uznemirenost.

Vrijedno je napomenuti i da dezinhibicija nastala oštećenjem frontalnog i temporalnog režnja u nekih pacijenata može biti opasnija nego u drugih. Primjerice, pacijenti koji su bili suicidalni prije traumatske ozljede mozga mogu nakon nje biti spremniji na pokušaj samoubojstva, te bi terapeuti trebali biti oprezni u promatranju suicidalnih namjera svojih pacijenata (Rieger, 2015). Tijekom terapije može postati jasno da će određeni pojedinac imati trajne posljedice i tada se naglasak u terapiji mora prebaciti na redefiniranje sebe. Kada pojedinac prepozna i prihvati ograničenja koja su nastala kao posljedica traumatske ozljede mozga, dolazi do povoljnije razine prilagodbe. Ta promijenjena slika sebe pomaže izgraditi novi život s realističnijim pogledom na svoje snage i ograničenja (Bennett i Raymond, 1997). U skladu s time, terapeuti bi također trebali nastojati ne pridavati pozornost samo negativnim učincima traumatske ozljede već i ukazati na mogućnosti pozitivnog rasta jer to zapažanje može motivirati pacijenta za nastavak teškoga procesa rehabilitacije (Rieger, 2015).

ZAKLJUČAK

Iz pregleda dostupne literature o temi traumatskih ozljeda mozga možemo zaključiti da je promjena osobnosti u pacijenata koji su preživjeli traumatsku ozljedu mozga robustan nalaz koji se pojavljuje ne samo u istraživanjima s retrospektivnim već i u onima s prospektivnim pristupom. Većina pacijenata izjavljuje o velikim promjenama osobnosti i ponašanja, ali još uvijek nije jasno jesu li takve promjene privremene, odnosno hoće li pacijent u nekome trenutku povratiti razinu funkcioniranja prije ozljede, ili su ipak trajne. Čini se da takvi ishodi ovise o mnogim čimbenicima, uključujući podršku zajednice i obitelji, premorbidne osobine te samu patologiju ozljede. Najčešće izjavljene promjene u istraživanjima uključuju više izražavanje negativnih emocija te smanjenje socijalnoga kontakta i aktivnosti, a očituju se i u domenama neuroticizma, ekstraverzije i savjesnosti u sklopu petofaktorskog modela ličnosti. Pregled literature podržava teoriju da su promjene osobnosti povezane s ozljedom frontalnog režnja, ali se pokazalo da na takve promjene velikim dijelom utječe i emocionalni stres koji pacijent doživljava, što upućuje na to da nisu čiste organske etiologije.

Osim promjene ličnosti, pacijenti s traumatskom ozljedom mozga suočavaju se i s nizom kognitivnih deficita, uključujući sporije proce-

siranje informacija, oštećeno dugoročno i radno pamćenje te narušenu pažnju. Čest je nalaz i oštećenje izvršnih funkcija, socijalne kognicije i samosvijesti, a s posljedicama neuropsiholoških deficita često se povezuje i mentalni umor. Te je deficite važno uzeti u obzir pri planiranju i tijekom rehabilitacije. Prethodno opisane promjene povezane su s općenito lošijim emocionalnim funkcioniranjem, a čini se da su depresija, anksioznost, suicidalnost i promjene u seksualnom ponašanju nakon traumatske ozljede mozga izravno povezane s oštećenjem određenih regija mozga, ali se mogu pojaviti i kao reakcija na stres s kojim se pacijent nakon traumatske ozljede suočava. Podržavajuća okolina pokazala se najvažnijim prediktorom uspješnog ishoda rehabilitacije. Bliska obitelj značajno utječe na rehabilitaciju, kao i na poboljšanje kognitivnih funkcija. Važnim prediktorom ishoda pokazala se i edukacija o TOM-u za pacijente, a važno je uzeti u obzir i stres s kojim se nose njegovatelji tih pacijenata te im pružiti odgovarajuću podršku.

Naposljetku, možemo zaključiti da kompleksna cerebralna, somatska i psihološka događanja nakon čak i blaže traumatske ozljede mozga zahtijevaju obuhvatnija istraživanja nego što je uobičajeno. Dok se mnogi kognitivni deficiti i neke promjene ličnosti pripisuju ozljedi, mnogim drugim ponašanjima uzrok je vjerojatno interakcija između oštećenja i emocionalnog stresa. Svjesnost o opsegu poteškoća nakon traumatske ozljede mozga pridonosi boljoj procjeni pacijentova stanja te naposljetku boljem tretmanu i uspješnijem oporavku.

LITERATURA

Američka psihijatrijska udruga. (2014). Dijagnostički i statistički priručnik za duševne poremećaje (5. izdanje). Naklada Slap.

Azouvi, P., Arnould, A., Dromer, E. i Vallat-Azouvi, C. (2017). Neuropsychology of traumatic brain injury: An expert overview. Review Neurologique, 173(7-8), 461-472. https://doi.org/10.1016/j.neurol.2017.07.006

Azouvi, P., Couillet, J., Leclercq, M., Martin, Y., Asloun, S. i Rousseaux, M. (2004). Divided attention and mental effort after severe traumatic brain injury.

Neuropsychologia, 42(9), 1260-1268. https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2004.01.001

Bennett, T. L. i Raymond, M. J. (1997). Emotional consequences and psychotherapy for individuals with mild brain injury. Applied Neuropsychology, 4(1), 55-61. https://doi.org/10.1207/s15324826an0401_7

Bowen, C., Hall, T., Newby, G., Walsh, B., Weatherhead, B. i Yeates, G. N. (2009). The impact of brain injury on relationships across the lifespan and across school, family and work contexts. Human Systems, 20(1), 62-77.

Burg, J. S., Williams, R., Burright, R. G. i Donovick, P. J. (2000). Psychiatric treatment outcome following traumatic brain injury. Brain Injury, 14(6), 513-533. https://doi.org/10.1080/026990500120439

Bushnik, T., Englander, J. i Wright, J. (2008). Patterns of fatigue and its correlates over the first 2 years after traumatic brain injury. Journal of Head Trauma Rehabilitation, 23(1), 25-32. https://doi.org/10.1097/01.HTR.0000308718.88214.bb

Calhoun, L. G. i Tedeschi, R. G. (2006). Handbook of Posttraumatic Growth: Research and Practice. Lawrence Erlbaum Associates.

Center for Substance Abuse Treatment. (2010). Treating Clients With Traumatic Brain Injury. Substance Abuse Treatment Advisory, 9(2).

Damasio, A. R. i Anderson, S. W. (1993). The frontal lobes. U K. M. Heilman i E. Vatenskin (Ur.), Clinical Neuropsychology (3. izdanje, str. 409-460). Oxford University Press.

Dausch, B. M. i Saliman, S. (2009). Use of family focused therapy in rehabilitation for veterans with traumatic brain injury. Rehabilitation Psychology, 54(3), 279-287. https://doi.org/10.1037/a0016809

Dunning, D. L., Westgate, B. i Adlam, A.-L.R. (2016). A meta-analysis of working memory impairments in survivors of moderate to severe traumatic brain injury. Neuropsychology, 30(7), 811-819. https://doi.org/10.1037/neu0000285

Golden, Z. i Golden, C.J. (2003). Impact of brain injury severity on personality dysfunction. International Journal of Neuroscience, 113(5), 733-745. https://doi.org/10.1080/00207450390200044

González-Toledo, E., Miguel, N. F., Viguera, L., Sharma, K., Kalakoti, P., Samra, N., Nanda, A. i Sun, H. (2017). Utility of magnetic resonance findings in elucidating structural and functional brain impairment in traumatic brain injury. U A Translational Approach (vol. 2, str. 443-456). https://doi.org/10.1007/978-3-319-53126-7_31

Greve, K. W., Sherwin, E., Stanford, M. S., Mathias, C., Love, J. i Ramzinski, P. (2001). Personality and neurocognitive correlates of impulsive aggression in long-term survivors of severe traumatic brain injury. Brain Injury, 15(3), 255-258. https://doi.org/10.1080/026990501300005695

Handel, S. F., Ovitt, L., Spiro, J. R. i Rao, V. (2007). Affective disorder and personality change in a patient with traumatic brain injury. Psychosomatics, 48(1), 67-70. https://doi.org/10.1176/appi.psy.48.1.67

Jorge, R. E., Robinson, R. G., Moser, D., Tateno, A., Crespo-Facorro, B. i Arndt, S. (2004). Major depression following traumatic brain injury. Archives of General Psychiatry, 61(1), 42-50. https://doi.org/10.1001/archpsyc.61.1.42

Joseph, S. i Linley, P. A. (2008). Trauma, Recovery, and Growth: Positive Psychological Perspectives on Posttraumatic Stress. John Wiley & Sons.

Jourdan, C., Bayen, E., Pradat-Diehl, P., Ghout, I., Darnoux, E., Azerad, S., Vallat-Azouvi, C., Charanton, J., Aegerter, P., Ruet, A. i Azouvi, P. (2016). A comprehensive picture of 4-year outcome of severe brain injuries. Results from the Paris TBI study. Annals of Physical and Rehabilitation Medicine, 59(2), 100-106. https://doi.org/10.1016/j.rehab.2015.10.009

Katz, D. i Alexander, M. (1994). Traumatic brain injury: predicting course of recovery and outcome for patients admitted to rehabilitation. Archives of Neurology, 51(7), 661-670. https://doi.org/10.1001/archneur.1994.00540190041013

Kolakowsky-Hayner, S. A., Gourley, E. V. III, Kreutzer, J. S., Marwitz, J. H., Meade, M. A. i Cifu, D. X. (2002). Post-injury substance abuse among persons with brain injury and persons with spinal cord injury. Brain Injury, 16(7), 583-592. https://doi.org/10.1080/02699050110119475

Kreutzer, J. S., Wehman, P. H., Harris, J. A., Burns. C. T. i Young, H. F. (1991). Substance abuse and crime patterns among persons with traumatic brain injury referred for supported employment. Brain Injury, 5(2), 177-187. https://doi.org/10.3109/02699059109008088

Lannoo E., de Deyne, C., Colardyn F., de Soete, G. i Jannes, C. (1997). Personality change following head injury: assessment with the NEO Five-Factor Inventory, Journal of Psychosomatic Research, 43(5), 505-511. https://doi.org/10.1016/s0022-3999(97)00152-9

Leclercq, M. i Azouvi, P. (2002). Attention after traumatic brain injury. U M., Leclercq i P. Zimmermann (ur), Applied Neuropsychology of Attention (str. 251-273). Psychology Press.

Leonhardt A., Schmukle, S. C. i Exner, C. (2016). Evidence of Big-Five personality changes following acquired brain injury from a prospective longitudinal investigation. Journal of Psychosomatic Research, 82, 17-23. https://doi.org/10.1016/j.jpsychores.2016.01.005

Lezak, M. D. (1987). Relationships between personality disorders, social disturbances, and physical disability following traumatic brain injury. The Journal of Head Trauma Rehabilitation, 2(1), 57-69. https://doi.org/10.1097/00001199-198703000-00009

Morton, N. i Barker, L. (2010). The contribution of injury severity, executive and implicit functions to awareness of deficits after traumatic brain injury (TBI). Journal of International Neuropsychological Society, 16(6), 1089-1098. https://doi.org/10.1017/S1355617710000925

Obonsawin, M. C., Jefferis, S., Lowe, R., Crawford, J. R., Fernandes, J., Holland, L., Woldt, K., Worthington, E. i Bowie, G. (2007). A model of personality change after traumatic brain injury and the development of the Brain Injury Personality Scales. Journal of Neurology, Neurosurgery, and Psychiatry, 78(11), 1239-1247. https://doi.org/10.1136/jnnp.2004.052654

Oquendo, M. A., Friendman, J. H., Grunebaum, M. F., Burke, A., Silver, J. M. i Mann, J. J. (2004). Suicidal behavior and mild traumatic brain injury in major depression. Journal of Nervous and Mental Disease, 192(6), 430-434. https://doi.org/10.1097/01.nmd.0000126706.53615.7b

Ownsworth, T. i Clare, L. (2006). The association between awareness deficits and rehabilitation outcome following acquired brain injury. Clinical Psychology Review, 26(6), 783-795. https://doi.org/10.1016/j.cpr.2006.05.003

Ponsford, J. i Kinsella, G. (1992). Attentional deficits following severe closed head injury. Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology, 14(5), 822-838. https://doi.org/10.1080/01688639208402865

Ponsford, J. L., Spitz, G. i McKenzie, D. (2016). Using post-traumatic amnesia to predict outcome after traumatic brain injury. Journal of Neurotrauma, 33(11), 997-1004. https://doi.org/10.1089/neu.2015.4025

Prigatano, G. P. (1987). Neuropsychological deficits, personality variables and outcome. In M. Ylvisaker i E. M. R., Gobble (Ur.), Community Re-entry for Head Injured Adults (str.1-23). Little, Brown & Co.

Rieger, S. M. (2015). Personality and behavioral changes subsequent to traumatic brain injury: A review of literature. International Journal of Emergency Mental Health and Human Resilience, 17(2), 469-474. https://doi.org/10.4172/1522-4821.1000196

Robertson, K. i Schmitter-Edgecombe, M. (2015). Self-awareness and traumatic brain injury outcome. Brain Injury, 29(7-8), 848-858. https://doi.org/10.3109/02699052.2015.1005135

Rush, B. K., Malec, J. F., Brown, A. W. i Moessner, A. M. (2006). Personality and functional outcome following traumatic brain injury. Rehabilitation Psychology, 51(3), 257-264. https://doi.org/10.1037/0090-5550.51.3.257

Russel, W. R. i Smith, A. (1961). Post traumatic amnesia in closed head injury. Archives of Neurology, 5, 16-29. https://doi.org/10.1001/archneur.1961.00450130006002

Sherer, M., Hart, T. i Nick, T. G. (2003). Measurement of impaired self awareness after traumatic brain injury: A comparison of the patient competency rating scale and the awareness questionnaire. Brain Injury, 17(1), 25-37. https://doi.org/10.1080/0269905021000010113

Spikman, J. M., Deelman, B. G. i van Zomeren, A. H. (2000). Executive functioning, attention and frontal lesions in patients with chronic CHI. Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology, 22(3), 325-338. https://doi.org/10.1076/1380-3395(200006)22:3;1-V;FT325

Stuss, D. T. (2011). Traumatic brain injury: relation to executive dysfunction and the frontal lobes. Current Opinions in Neurology, 24(6), 584-589. https://doi.org/10.1097/WCO.0b013e32834c7eb9

Tate, R. L. (2003). Impact of pre-injury factors on outcome after severe traumatic brain injury. Neuropsychological Rehabilitation, 13(1-2), 43-64. https://doi.org/10.1080/09602010244000372

van Zomeren, A, Brouwer, W. H. i Deelman, B.G. (1984). Attentional deficits: the riddles of selectivity, speed, and alertness. U D. Brooks (Ur.), Closed Head Injury: Psychological, Social And Family Consequences (str. 74-107). Oxford University Press.

Vanderploeg, R. D., Crowell, T. A. i Curtiss, G. (2001). Verbal learning and memory deficits in traumatic brain injury: encoding, consolidation, and retrieval. Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology, 23(2), 185-195. https://doi.org/10.1076/jcen.23.2.185.1210

Weddell, R. A. i Leggett, J. A. (2006). Factors triggering relatives' judgements of personality change after traumatic brain injury. Brain Injury, 20(12), 1221-1234. https://doi.org/10.1080/02699050601049783

Weddell, R. A. i Wood, R. L. (2016). Exploration of correlates of self-reported personality change after moderate-severe traumatic brain injury. Brain Injury, 30(11), 1362-1371. https://doi.org/10.1080/02699052.2016.1195921

Postoji li „The Big One“?

Lidija Krznar

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-5558-104X

SAŽETAK

ključne riječi: generalni faktor ličnosti, ličnost, osobine ličnosti višeg reda

U ovom se radu nalazi pregled istraživanja o generalnom faktoru ličnosti (GFL), odnosno faktoru ličnosti višeg reda u petofaktorskom modelu. Nastoji se pružiti pregled različitih taksonomija ličnosti i istraživanja koja su ukazala na postojanje dvije više razine u petofaktorskom modelu, odnosno „Velikih dvaju“: faktora Alfa (Stabilnost) i Beta (Plastičnost) te na samome vrhu „The Big One“, to jest GFL-a. Osvrnut će se na moguće interpretacije GFL-a kao značajne karakteristike ličnosti, ali i kao metodološkog artefakta koji proizlazi iz pristranosti davanja socijalno poželjnih odgovora jer stvarni konsenzus oko značenja GFL-a još nije postignut. Prikazan je odnos GFL-a i drugih konstrukata kao što su socijalna poželjnost, g-faktor inteligencije, delinkventno ponašanje, samopoštovanje i socijalni status. Također su razmotrene veze GFL-a s procesom evolucije, genetskom podlogom te implikacije GFL-a prilikom selekcije za posao i zapošljavanja. S druge strane, prikazana su i istraživanja koja ukazuju na potrebu za kritičkim pristupom prema dokazima o postojanju GFL-a te istraživanja koja negiraju njegovo postojanje. Razmotrena su istraživanja i radovi koji ukazuju na psihometrijske i konceptualne probleme u istraživanjima GFL-a te koja daju preporučene postupke izračuna za empirijsko dokazivanje GFL-a.

ABSTRACT

key words: general factor of personality, higher-order personality traits, personality

This paper presents an overview of the studies on the General Factor of Personality (GFP); a higher-order personality factor in the five-factor model. Taxonomies of personality and research on two higher-order levels in the five-factor model (The Big Two and The Big One, i.e. GFP) are mentioned. Various interpretations of The Big One are presented: GFP as a significant personality trait and as a methodological artifact resulting from evaluative response bias. GFP's relation to other constructs such as social desirability, g-factor of intelligence, delinquent behavior, self-esteem, and social status are reviewed. Its possible links to evolutionary processes, genetics, and implications in job selection are discussed. On the other hand, the review of the aforementioned studies points to some indications of the need for a critical approach to the evidence of GFP's existence. These studies point to psychometric and conceptual problems in existing research on GFP and research that advocates its non-existence. Research that provides more accurate calculation procedures for empirically proving GFP is mentioned.

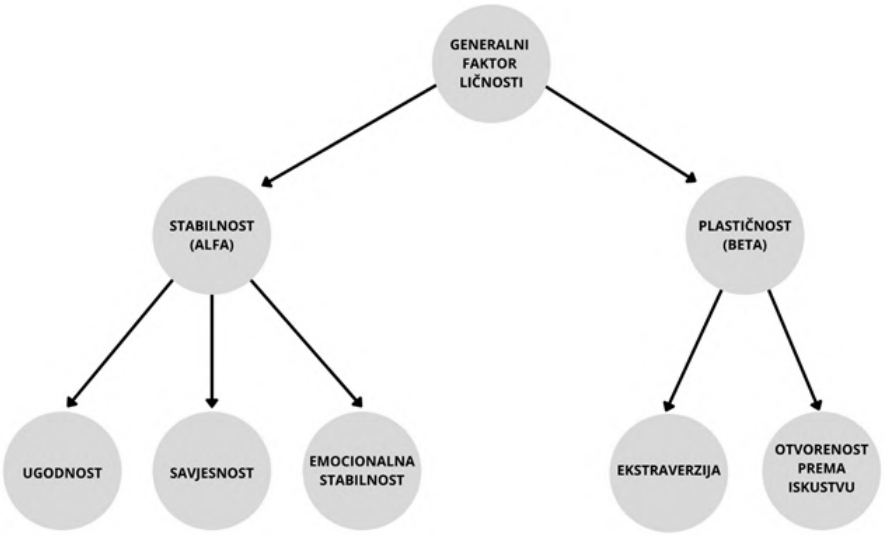
UVOD

Svaka osoba ima profil ličnosti koji ju čini jedinstvenom. Ličnost se sastoji od psihičkih osobina i mehanizama unutar osobe koji su relativno trajni te utječu na ponašanje osobe, njezine interakcije s drugima i prilagodbu na okolinu (Larsen i Buss, 2008). Kada se u današnje vrijeme spominje ličnost, većinom se polazi iz perspektive osobinskog pristupa istraživanju ličnosti te se navode osobine, tj. crte ličnosti po kojima se osobe međusobno razlikuju ili po kojima su slične. Prilikom istraživanja ličnosti pojavile su se mnoge različite taksonomije, od kojih svaka predlaže određen način strukturiranja ličnosti. Tako je Cattell (1946) ličnost sveo na 16 faktora, Eysenck (1970) je u svojem hijerarhijskom modelu ličnosti na samom vrhu izdvojio tri nezavisne široke crte ličnosti: psihoticizam, ekstraverziju i neuroticizam, dok su se kasnije pojavili modeli s pet faktora ličnosti, od kojih je najpoznatiji Pet-faktorski model autora Costa i McCrae (1995), koji ličnost opisuje u pet širokih domena: ekstraverzija, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i otvorenost prema iskustvu. Važno je spomenuti kako navedeni Pet-faktorski model nije sadržajno identičan modelu *„Velikih pet"* (engl. *The Big Five*), koji je osmislio Goldberg (1990). On umjesto neuroticizma koristi naziv emocionalna stabilnost koja predstavlja suprotni pol istog, bipolarnog konstrukta, a kao peti faktor navodi intelekt, a ne otvorenost prema iskustvu. No, istraživači u praksi vrlo često ne razlikuju ova dva modela te se naziv *petofaktorski model* može koristiti kao grupni naziv za oba modela. S vremenom je ovakav model postao vodeća taksonomija u području ličnosti te podrazumijeva hijerarhijsku strukturu na čijem je vrhu gore spomenutih pet faktora, dok istovremeno svaki od njih na nižoj razini hijerarhije obuhvaća uže i specifičnije crte – facete.

Iako ovakav petofaktorski model podrazumijeva ortogonalne odnose među pet osobina na vrhu hijerarhije, faktorskim analizama pokazalo se kako su ove crte ličnosti povezane, s prosječnom interkorelacijom među crtama od .26 (Digman, 1997). S obzirom na to da je Digman (1997) uočio ove korelacije među *„Velikih pet"*, pretpostavio je da one nisu vrh hijerarhije te da mora postojati viša, općenitija razina. Svojom meta-analizom 14 studija pronašao je dva faktora višeg reda koje je nazvao Alfa i Beta. Alfa faktor načinjen je od ugodnosti, savjesnosti i emocionalne stabilnosti te ga se povezuje s procesom socijalizacije, dok se Beta faktor sastoji od ekstraverzije i otvorenosti prema iskustvu te je povezan s procesom osobnog rasta. DeYoung i suradnici (2002) replicirali su ovakvu taksonomiju i pronašli iste osobine ličnosti višeg reda, ali su ih preimenovali. U njihovom modelu „Velikih dvaju" (engl. *The Big Two*), Alfa faktor nazvali su Stabilnost, a Beta Plastičnost. Razlog preimenovanja dolazi iz biološke perspektive i njihove povezanosti s neurofiziološkim funkcijama, tj. Stabilnosti sa serotonergičnim, a Plastičnosti s dopaminergičkim sustavom. Pronađeno je da serotonergični sustav ima važnu ulogu u kontroli ponašanja i emocija koja doprinosi stabilnosti osobe, dok se promjene u dopaminergičkom sustavu povezuju s latentnom inhibicijom koja igra veliku ulogu u ekstraverziji i otvorenosti prema iskustvima od kojih se sastoji faktor Plastičnosti (DeYoung i sur., 2002). DeYoung i suradnici (2002) smatraju ova dva faktora komplementarnima, što znači da je Plastičnost potrebna kako bi se osoba upustila u nove situacije i osjetila Stabilnost u njima, a s druge strane Stabilnost je

potrebna u vezama i emocijama kako bi se osoba osjećala sigurnom kada ulazi u nove situacije. Autori su pronašli i korelaciju među „Velikim dvama“ faktorima koja se kreće od .18 do .28, što može uputiti na zaključak da postoji još jedna, najviša razina ličnosti (*Slika 1.*).

Slika 1.
Shematski prikaz hijerarhijskog modela ličnosti [1]



Musek (2007) je prvi empirijski dokazao postojanje generalnog faktora ličnosti (GFL; engl. *General Factor of Personality*). Na tri nezavisna uzorka procijenio je ličnost različitim instrumentima: BFI (*Big Five Inventory*), IPIP-300 (*International Personality Item Pool*-300) i BFO (*Big Five Observer*). U sva tri uzorka nađeno je *„Velikih pet“* i *„Velika dva“*, ali i jedan faktor najvišeg reda koji objašnjava oko 60 % varijance. Autor zaključuje kako iznad *„Velikih pet“* ne postoji jedna, nego još dvije razine faktora koji opisuju ličnost, a onaj na samom vrhu hijerarhijske strukture ličnosti predstavlja GFL ili *„The Big One“*. Nakon ovog dokaza krenula je lavina novih istraživanja koja i dalje ispituju postojanje GFL-a, kao i onih koja istražuju njegovu povezanost s drugim konstruktima.

Oko objašnjenja značenja GFL-a još uvijek ne postoji konsenzus. Musek (2007) pretpostavlja da GFL predstavlja kontinuum koji na jednom kraju predstavlja savjesne, emocionalno stabilne, ugodne i ekstravertirane osobe koje su otvorene prema novim iskustvima (visoki GFL). Na drugom kraju nalaze se osobe zatvorenog uma koje su sklone neuroticizmu, nesavjesne, neugodne i introvertirane (niski GFL). Van der Linden i suradnici (2016) tako pozitivan kraj kontinuuma sveukupno opisuju kao tendenciju prosocijalnom ponašanju, dok negativan kraj opisuju kao tendenciju antisocijalnom ponašanju. Rasprave oko značenja GFL-a (Van der Linden i sur.,

1 *Prilagođeno iz: Davies, S. E., Connelly, B. S., Ones, D. S. i Birkland, A. S. (2015). The General Factor of Personality: The "Big One," a self-evaluative trait, or a methodological gnat that won't go away? Personality and Individual Differences, 81, 13-22. https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.006*

2011) mogu se svesti na dva objašnjenja: (i) tumačenje GFL-a kao samo statistički, odnosno metodološkog artefakta koji proizlazi iz pristranosti davanja socijalno poželjnih odgovora, te (ii) tumačenje GFL-a kao značajnu komponentu ličnosti. Cilj ovog rada jest sažeti pregled istraživanja koja potvrđuju postojanje GFL-a, ali i onih koja ga negiraju.

GFL I SOCIJALNA POŽELJNOST

U procjenjivanju ličnosti socijalna se poželjnost promatra na dva načina: kao nusprodukt u procesu mjerenja ili kao dio ljudske ličnosti (Smith i Ellingson, 2002). Bäckström i suradnici (2009) proveli su istraživanje kojim su željeli utvrditi je li sadržaj faktora najvišeg reda, tj. GFL-a, povezan sa socijalnom poželjnošću, točnije s tendencijom davanja odgovora koji su u skladu s društvenim normama. Kako socijalna poželjnost visoko korelira s evaluativnim sadržajem čestica (Peabody, 1967; 1984), autori su htjeli konstruirati inventar ličnosti koji je smanjuje, ali tako da faktorska struktura ostane ista. U ovom su istraživanju Bäckström i suradnici (2009) sve čestice iz mjernog instrumenta ličnosti IPIP-100 preoblikovali u neutralne prema evaluativnom sadržaju, dok su deskriptivni sadržaj ostavili istim. Rezultati istraživanja pokazuju da inventar s neutralnim evaluativnim sadržajem čestica, za razliku od originalnog, ima nižu korelaciju s GFL-om, a samim time i nižu korelaciju sa socijalnom poželjnošću. No, nakon što se socijalna poželjnost kontrolirala, faktori koji čine petofaktorsku strukturu i faktor višeg reda (GFL) još uvijek su postojali te je pokazano da ona ne utječe na strukturu ličnosti.

Nadalje, u istraživanju na 133 studenta (Rushton i Erdle, 2010) pokazalo se da GFL značajno pozitivno korelira sa samopoštovanjem, pozitivnim afektom i socijalnom poželjnošću, a negativno s depresijom i negativnim afektom. Nakon parcijalizacije socijalne poželjnosti, GFL je i dalje značajno korelirao s navedenim konstruktima. Autori su stoga zaključili kako pristranost u davanju socijalno poželjnih odgovora nema utjecaj na pojavljivanje faktora višeg reda i da dobivene korelacije nisu samo artefakti socijalne poželjnosti.

GFL I GENETIKA

U svojoj meta-analizi Vukasović i Bratko (2015) pokazali su kako prosječni genetski doprinos individualnim razlikama u ličnosti iznosi oko 40 % i da vrsta taksonomije ličnosti ne utječe na procjenu heritabilnosti. Vodeći se ovim, logično je pretpostaviti da će, ako postoji određena heritabilnost na nižim razinama hijerarhijske strukture ličnosti, heritabilnost postojati i na višim razinama, odnosno da individualne razlike u GFL-u također imaju genetsku osnovu. U istraživanju Vukasović i suradnika (2009) na temelju podataka dobivenih porodičnom studijom gornja granica procjene genetskih doprinosa individualnim razlikama u GFL-u iznosila je oko 33 %. U istraživanju Rushtona i suradnika (2008) provedenom na 322 para britanskih jednojajčanih i dvojajčanih blizanaca te na

575 parova južnokorejskih blizanaca[2] dokazano je da se GFL može otkriti već kod djece u dobi od dvije do tri godine starosti. Autori navode kako je polovina varijance individualnih razlika u GFL-u rezultat neaditivnih genetskih doprinosa (vezanih za nasljeđivanje putem složene interakcije gena poput dominacije), a druga polovina je rezultat nedijeljenih okolinskih doprinosa koji su jedinstveni za svakog pojedinca.

GFL I EVOLUCIJA

Kako postoji genetska osnova heritabilnosti GFL-a (Vukasović i sur., 2009), moguće je pretpostaviti kako je na razvoj GFL-a utjecaj imao i proces evolucije. Osobe s visokim GFL-om ponašaju se prosocijalno i kooperativno, odnosno na socijalno poželjan način pa se zato smatra da je GFL nastao kroz evolucijsku selekciju adaptivnih osobina koje olakšavaju preživljavanje (Rushton i sur., 2008). Schermer i Vernon (2010) predviđaju da će GFL korelirati i s drugim atributima koji su od evolucijskog značaja, kao što je inteligencija. U njihovom istraživanju provedenom na 507 braće i sestara u prvom je uzorku pronađena korelacija GFL-a i g-faktora inteligencije od .27, a u drugom uzorku .28.

S druge strane, Muncer (2011) iznosi argumente protiv povezanosti GFL-a i evolucije. Ako visoki GFL predstavlja vrlo savjesnu, emocionalno stabilnu, ugodnu i ekstravertiranu osobu koja je otvorena prema novim iskustvima, to ne mora značiti da bi joj te osobine pomogle u evolucijskoj prošlosti. Na primjer, osoba koja postiže visok rezultat na skali otvorenosti prema iskustvima više će istraživati svijet oko sebe, što će joj biti od pomoći u sigurnoj okolini, ali će joj to isto ponašanje možda odmoći u opasnim uvjetima jer time riskira veću mogućnost ozljede. Prema ovom stajalištu, evolucija nije uvijek težila k visokom GFL-u, već je poželjnost neke osobine ovisila i o tome u kakvoj se okolini osoba nalazila pa tako ne postoji optimalan profil ličnosti kada se radi o suočavanju s promjenjivim adaptivnim problemima u okolini.

KORELATI GFL-A

GFL je povezan s prijateljstvom, kreativnošću i razinom obrazovnog postignuća (Loehlin, 2012), ali i s pozitivnim te negativnim afektom, motivacijom, osobnom dobrobiti (zadovoljstvom životom) i samopoštovanjem (Musek, 2007). Internetskim istraživanjem u kojem je sudjelovalo 628 640 sudionika (Erdle i sur., 2009) dobivena je značajna pozitivna korelacija između svakog faktora *„Velikih pet“* i *samopoštovanja*; najviše za emocionalnu stabilnost (.48) i ekstraverziju (.40). Kod *„Velikih dvaju“* samopoštovanje objašnjava značajan dio varijance BFI skale i kada je parcijalizirano – Stabilnost 30 %, a Plastičnost 22 %. Dokazano je kako su faktori višeg reda

2 U istraživanju Rushtona i suradnika (2008) južnokorejski uzorak činili su parovi blizanaca u starosti od dvije do devet godina te, budući da se u toj dobi ne može govoriti o ličnosti, autori nisu koristili mjeru ličnosti, već mjeru temperamenta (EAS Temperament Survey), dok je nadređeni faktor i dalje interpretiran kao GFL.

povezani sa samopoštovanjem i kada je ono kontrolirano, a ne da su samo artefakti samopoštovanja. Ponovnom analizom tog istraživanja Erdle i suradnici (2010) su konfirmatornim faktorskim analizama testirali dva različita modela ličnosti: prvi u kojem se *„Velikih pet"* svodi na *„Velika dva"* i na kraju na GFL (*Slika 1.*), a drugi u kojem se uz *„Velika dva"* u model uključuje i samopoštovanje, koje uz ugodnost i emocionalnu stabilnost čini GFL. Rezultati su pokazali da GFL i samopoštovanje dijele 67 % zajedničke varijance te da je samopoštovanje sastavni dio GFL-a. Kao moguće objašnjenje ovih rezultata autori navode zajednički nastanak GFL-a i samopoštovanja kroz prirodnu selekciju adaptivnih osobina ličnosti, dok drugo objašnjenje govori da GFL i njegov odnos sa samopoštovanjem nastaju kao artefakt pristranosti u samoprocjenjivanju.

Osobine ličnosti višeg reda povezane su sa *socijalnim statusom* pojedinca. Naime, 512 nizozemskih adolescenata procjenjivalo je kolege iz razreda prema socijalnom statusu koji je podijeljen u dvije kategorije: simpatičnost i popularnost (Van der Linden i sur., 2010). Sociometrijskim pristupom učenici su uz ponuđene opise pisali ime osobe iz razreda koja se najbolje uklapa u svaki opis. Kategoriju simpatičnosti činili su opisi osobe koja im se najviše sviđa, osobe koju smatraju najboljim prijateljem, osobe koja je kooperativna i koja je humoristična, dok su pod popularnost ulazili opisi osobe koja je najpopularnija, koja je vođa te koja je najagresivnija (odvojeno relacijska i fizička agresivnost). Primijećeno je kako GFL objašnjava veći postotak varijance u simpatičnosti nego u popularnosti, iako je značajno povezan s oba konstrukta. Kolege iz razreda su osobe s višim GFL-om procjenjivale simpatičnijima i popularnijima te se može zaključiti da je GFL povezan s tim kako adolescenti procjenjuju pojedince u smislu socijalnog statusa.

U istraživanju na 1345 muških zatvorenika (Van der Linden i sur., 2015) pronađene su zanimljive povezanosti različitih oblika delinkventnog ponašanja s GFL-om. Pokazalo se da su muškarci visokog GFL-a svoj prvi zločin počinili u starijoj dobi nego muškarci niskog GFL-a i da je taj zločin bio manje nasilan. Nadalje, zatvorenici s visokim GFL-om lakše su se prilagodili životu u zatvoru i manje su remetili red od onih s niskim GFL-om. Ovi rezultati povezanosti GFL-a i *delinkventnog ponašanja* daju empirijski dokaz u prilog evolucijskoj teoriji životne povijesti (engl. *life history theory*; MacArthur i Wilson, 1967) koja govori da će obitelji koje su razvile tzv. sporu strategiju životne povijesti, a čije članove karakterizira niska želja za razmnožavanjem, ali s druge strane visoka roditeljska briga za potomstvo, rjeđe ulaziti u antisocijalna ponašanja, što je obilježje visokog GFL-a. Tako rezultati ovog istraživanja upućuju na to da bi GFL iz ove perspektive mogao potencijalno poslužiti kao negativni prediktor delinkventnog ponašanja. GFL je široka i najopćenitija dimenzija ličnosti (Loelhin, 2012) te je logično zamisliti da bi mogao imati implikacije na stvarne životne ishode. Osobe s visokim GFL-om posjeduju određene osobine koje opisuju tendenciju ponašanja na socijalno poželjan način te stoga postoji veća šansa da budu izabrani kao partneri ili suradnici (Rushton i sur., 2008). Van der Linden i suradnici (2011) su u jednoj grupi sudionika proveli postupak procjene ličnosti, a u drugoj postupak selekcije za posao. GFL se nije očitovao samo u situaciji selekcije (što bi ukazivalo da je GFL artefakt davanja socijalno poželjnih odgovora), nego se pojavio u obje situacije, što govori u prilog tvrdnji da je GFL bitan dio strukture ličnosti (no postoji mogućnost i da

je dio varijance metode samoprocjene). Osobe s višim GFL-om dobivale su više ukupne ocjene i bolje prosudbe profesionalnih procjenjivača koje mogu rezultirati dobivanjem željena posla prilikom selekcije. Primjer toga je istraživanje Van der Lindena i suradnika (2014) provedeno u nizozemskoj vojsci u kojem se pokazalo da je GFL dobar prediktor toga hoće li kandidat biti zaposlen ili ne. Kandidati visokog GFL-a dobivali su povoljnije ocjene tijekom intervjua, što je značilo veću šansu za zapošljavanje, zbog čega su bili u prednosti u odnosu na kandidate niskog GFL-a.

PSIHOMETRIJSKI I KONCEPTUALNI PROBLEMI GFL-A

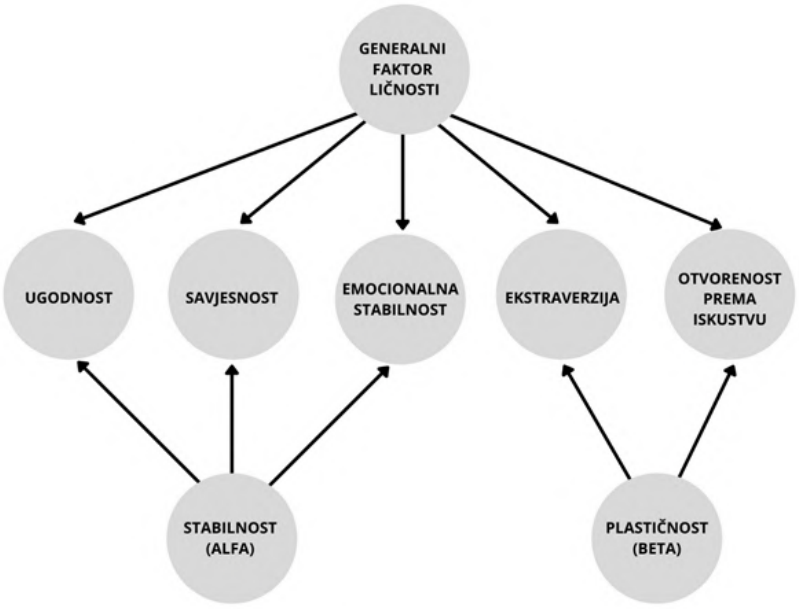
Nakon brojnih istraživanja GFL-a i njegove validacije krenule su reanalize istih, zbog kojih je stvoren jedan potpuno suprotan smjer u ovom području. Dio istraživača nastojao je ukazati na metodološke i psihometrijske nedostatke izvornih istraživanja o GFL-u te kritički preispitati dokaze o postojanju GFL-a. Početak problema jest pitanje statističko-psihometrijskih preduvjeta za interpretaciju nadređenog faktora, a posljedično i pitanje osnovnog značenja GFL-a.

Revelle i Wilt (2013) u svojem radu prikazuju nedostatke dotadašnjeg načina ekstrakcije GFL-a te predlažu složeniji pristup u kojemu se izvještava o većem broju indikatora prije zaključka o (ne)postojanju generalnog faktora. Indikatori koje predlažu su: ωh (udio varijance objašnjene generalnim faktorom), ωtotal (ukupna pouzdana varijanca skale/upitnika/testa), ECV (objašnjena zajednička varijanca generalnog faktora), RMSEA (engl. *The Root Mean Square Error of Approximation*) i Cronbachov α, uz grafičke prikaze rezultata. Ponovnom analizom osam istraživanja Revelle i Wilt (2013) pokazali su kako su saturacije GFL-a zapravo niže. Istraživači su usporedili podatke dobivene procjenama ličnosti s rezultatima na kognitivnim testovima tako što su povukli paralelu između *g*-faktora inteligencije i GFL-a kao generalnog faktora iz procjenjivanja ličnosti. Dobiveni podaci ukazuju na to da su saturacije generalnim faktorom mnogo veće kod kognitivnih testova u odnosu na saturacije upitnika ličnosti GFL-om. Nadalje, autori navode kako je jedan od problema s pojavljivanjem GFL-a u analizama podataka to što se rotacijama pokušava dobiti jednostavna faktorska struktura, dok varijable koje mjere crte ličnosti vrlo vjerojatno imaju veći kompleksitet, odnosno zasićene su s više faktora. Autori također navode primjer da ako postoje dva ortogonalna uni- ili bipolarna faktora, njihov je $\omega h = 0$, što ukazuje na to da ne postoji GFL. S druge strane, doda li se svakom faktoru određeni broj varijabli koje se nalaze na dijagonalama, konfirmatornom faktorskom analizom moguće je utvrditi GFL ($\omega h = .63$), dok se eksploratornom faktorskom analizom to ne može jer ona rezultira ortogonalnim faktorima nižeg reda.

Davies i suradnici (2015) pak stavljaju naglasak na razliku između hijerarhijskog modela (*Slika 1.*) i bifaktorskog modela (*Slika 2.*) u kojem postoje tri odvojena ortogonalna faktora: Stabilnost (Alfa), Plastičnost (Beta) i GFL. Bifaktorskim modelom moguće je odrediti direktnu saturaciju varijabli GFL-om uz kontrolu efekta Alfe i Bete te su autori pokazali da postoji razlika u veličini saturacije GFL-a ovisno o korištenom

inventaru ličnosti. U svojem istraživanju usporedili su kako osobine ličnosti koreliraju unutar istog inventara ličnosti (npr. NEO-savjesnost i NEO-ugodnost) te među različitim inventarima (NEO-savjesnost i BFI-ugodnost zajedno). Rezultati su pokazali da podacima unutar istog inventara ličnosti najbolje pristaje hijerarhijski model, dok podacima među različitim inventarima bolje pristaje bifaktorski model. Saturacije GFL-om iznosile su ωh = .50 unutar istog inventara te ωh = .26 za različite inventare, odnosno značajno su se smanjile, što upućuje na zaključak da je GFL kao osobina ličnosti konzistentna kroz različite inventare ličnosti, ali da na jedan njezin dio utječe i specifičan način odgovaranja sudionika u određenom inventaru (Davies i sur., 2015). Stoga autori predlažu korištenje više različitih inventara ličnosti te više izvora podataka, odnosno širi spektar procjenjivača, kako bi se što bolje razlučili efekti faktora višeg reda od efekta načina procjene i vrste procjenjivača te efekta vezanih za specifičan način odgovaranja u određenim inventarima ličnosti.

Slika 2.
Shematski prikaz bifaktorskog modela ličnosti[3]



Većina istraživanja koja je dokazala postojanje GFL-a koristila je samo jedan instrument procjene ličnosti ili su se koristili isključivo procjenama ili samoprocjenama osoba. Gnambs (2013) je u svojoj meta-analizi istraživao kako na ekstrakciju GFL-a utječe povezanost samoprocjena i procjena drugih, gdje je kao moderatorsku varijablu uvrstio duljinu trajanja poznavanja procjenjivača i osobe koja se procjenjuje. Osobe

3 Prilagođeno iz: Davies, S. E., Connelly, B. S., Ones, D. S. i Birkland, A. S. (2015). The General Factor of Personality: The "Big One," a self-evaluative trait, or a methodological gnat that won't go away? Personality and Individual Differences, 81, 13-22. https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.006

koje nas poznaju kroz duže vrijeme imale su više prilika za interakcije s nama i opažale su nas u više različitih situacija pa se pretpostavlja, ako je GFL interpretiran kao značajna struktura ličnosti, da će objasniti veći postotak varijance kada se radi o dužem poznanstvu. Rezultati meta-analize pokazali su upravo suprotno: saturacije GFL-a bile su veće kod kraćih (ωh = .38) u odnosu na duža (ωh = .18) poznanstava, što je u skladu s pretpostavkama da GFL predstavlja normativne procjene koje u samoprocjenama proizlaze iz socijalno poželjnog odgovaranja, a u procjenama drugih iz implicitnih teorija ličnosti procjenjivača te da GFL ne predstavlja značajnu komponentu ličnosti osobe.

ZAKLJUČAK

Prema viđenju dijela autora, GFL se nalazi na vrhu hijerarhijske strukture petofaktorskog modela ličnosti. On ima genetsku osnovu, povezan je s mnogim konstruktima (samopoštovanjem, *g*-faktorom inteligencije, motivacijom, pozitivnim i negativnim afektom, itd.) te može imati važne životne implikacije, ali njegovo pravo psihološko značenje nije do kraja dokazano. Neki tvrde kako se GFL može smatrati mješavinom svih pozitivnih aspekata osobina ličnosti *„Velikih pet“* kao i aspektima samopoštovanja. Nakon što su provedena mnoga istraživanja kojima je dokazano postojanje GFL-a, ali i *„Velikih dvaju“*, pojavila se mogućnost revizije petofaktorskog modela ličnosti i dodavanja dvije gornje razine.

Iako GFL pokazuje određenu mogućnost predviđanja širokog spektra ponašanja, potrebno je uzeti u obzir i podatke koji govore u prilog njegovom nepostojanju i problemima u istraživanjima te revidirati dosadašnje spoznaje o GFL-u. Naime, brojna istraživanja ukazuju da GFL nije smislena komponenta ličnosti, već samo metodološki artefakt. Nadalje, postavlja se i pitanje korisnosti upotrebe GFL-a jer su nekada specifičnije, tj. detaljnije osobine ličnosti (one niže u hijerarhiji) povoljnije za opisivanje, objašnjavanje i predviđanje ponašanja osobe. Kako bi se što točnije razjasnilo značenje i uloga konstrukta GFL-a, potrebna su daljnja istraživanja.

LITERATURA

Bäckström, M., Björklund, F. i Larsson, M. R. (2009). Five-factor inventories have a major general factor related to social desirability which can be reduced by framing items neutrally. Journal of Research in Personality, 43(3), 335-344

Cattell, R. B. (1946). Description and Measurement of Personality. World Book.

Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1995). Solid ground in the wetlands of personality: A reply to Block. Psychological Bulletin, 117(2), 216-220. https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.2.216

Davies, S. E., Connelly, B. S., Ones, D. S. i Birkland, A. S. (2015). The General Factor of Personality: The "Big One," a self-evaluative trait, or a methodological gnat that won't go away? Personality and Individual Differences, 81, 13-22. https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.006

DeYoung, C. G., Peterson, J. B. i Higgins, D. M. (2002). Higher-order factors of the Big Five predict conformity: Are there neuroses of health? Personality and Individual Differences, 33(4), 533-552. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(01)00171-4

Digman, J. M. (1997). Higher-order factors of the Big Five. Journal of Personality and Social Psychology, 73(6), 1246-1256. https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.6.1246

Erdle, S., Gosling, S. D. i Potter, J. (2009). Does self-esteem account for the higher-order factors of the Big Five? Journal of Psychology, 43(5), 921-923. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.04.012

Erdle, S., Irwing, P., Rushton, J. P. i Park, J. (2010). The general factor of personality and its relation to self-esteem in 628,640 internet respondents. Personality and Individual Differences, 48(3), 343-346. https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.09.004

Eysenck, H. J. (1970). The Structure of Human Personality. Methuen.

Gnambs, T. (2013). The Elusive General Factor of Personality: The Acquaintance Effect. European Journal of Personality, 27(5), 507-520. https://doi.org/10.1002/per.1933

Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. Journal of Personality and Social Psychology, 59(6), 1216-1229. https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.6.1216

Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2008). Psihologija ličnosti. Naklada Slap.

Loehlin, J. C. (2012). The general factor of personality: What lies beyond? Personality and Individual Differences, 53(4), 463-467. https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.04.013

MacArthur, R. H. i Wilson, E. O. (1967). The Theory of Island Biogeography. Princeton University Press.

Muncer, S. J. (2011). The general factor of personality: Evaluating the evidence from meta-analysis, confirmatory factor analysis and evolutionary theory. Personality and Individual Differences, 51(6), 775-778. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.06.029

Musek, J. (2007). A general factor of personality: Evidence for the Big One in the five-factor model. Journal of Research in Personality, 41(6), 1213-1233. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.02.003

Peabody, D. (1967). Trait inferences: Evaluative and descriptive aspects. Journal of Personality and Social Psychology, 7(4), 1-18. https://doi.org/10.1037/h0025230

Peabody, D. (1984). Personality dimensions through trait inferences. Journal of Personality and Social Psychology, 46(2), 384-403. https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.2.384

Revelle, W. i Wilt, J. (2013). The General Factor of Personality: A General Critique. Journal of Research in Personality, 47(5), 493-504. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.04.012

Rushton, J. P. i Erdle, S. (2010). No evidence that social desirability response set explains the general factor of personality and its affective correlates. Twin Research and Human Genetics, 13(2), 131-134. https://doi.org/10.1375/twin.13.2.131

Rushton, J. P., Bons, T. A. i Hur, Y. M. (2008). The genetics and evolution of the general factor of personality. Journal of Research in Personality, 42(5), 1173-1185. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.03.002

Schermer, J. A. i Vernon, P. A. (2010). The correlation between general intelligence (g), a general factor of personality (GFP), and social desirability. Personality and Individual Differences, 48(2), 187-189. https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.10.003

Smith, D. B. i Ellingson, J. E. (2002). Substance versus style: A new look at social desirability in motivating contexts. Journal of Applied Psychology, 87(2), 211-219. https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.2.211

Van der Linden, D., Bakker, A. B. i Serlie, A. W. (2011). The General Factor of Personality in selection and assessment samples. Personality and Individual Differences, 51(5), 641-645. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.05.032

Van der Linden, D., Dunkel, C. S. i Petrides, K. V. (2016). The General Factor of Personality (GFP) as social effectiveness: Review of the literature. Personality and Individual Differnces, 101, 98-105. https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.05.020

Van der Linden, D., Dunkel, C. S., Beaver, K. M. i Louwen, M. (2015). The unusual suspect: The General Factor of Personality (GFP), life history theory, and delinquent behavior. Evolutionary Behavioral Sciences, 9(3), 145-160. https://doi.org/10.1037/ebs0000027

Van der Linden, D., Scholte, R. H. J., Cillessen, A. H. N., Nijenhuis, J. te i Segers, E. (2010). Classroom ratings of likeability and popularity are related to the Big Five and the general factor of personality. Journal of Research in Personality, 44(5), 669-672. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2010.08.007

Van der Linden, D., Te Nijenhuis, J., Cremer, M., Van de Ven, C. i Van der Heijden-Lek, K. (2014). The general factor of personality (GFP) relates to other ratings of character and integrity: Two validity studies in personnel selection and training of the Dutch armed forces. International Journal of Selection and Assessment, 22(3), 261-271. https://doi.org/10.1111/ijsa.12075

Vukasović, T. i Bratko, D. (2015). Heritability of Personality: A meta-analysis of behavior genetic studies. Psychological Bulletin, 141(4), 769-785. https://doi.org/10.1037/bul0000017

Vukasović, T., Bratko, D. i Butković, A. (2009). Od specifičnih reakcija do agregiranih dimenzija ličnosti: procjena gornje granice heritabilnosti u funkciji širine konstrukta. Suvremena psihologija, 12(2), 323-338.

Procjena ličnosti na temelju životopisa

Marina Bratić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-1896-6981

SAŽETAK

ključne riječi: izjave o kompetentnosti, procjena ličnosti, selekcija, upravljanje dojmovima, životopis

Uspješan proces regrutacije i selekcije novih zaposlenika temelji se na točnoj procjeni njihovih znanja, vještina i sposobnosti te ostalih karakteristika poput vrijednosti, motivacije i ličnosti uz provjeru njihove usklađenosti s potrebama radnog mjesta i organizacije. U ovom radu naglasak je na mogućnosti procjenjivanja ličnosti kandidata na temelju životopisa i točnosti tog procesa. Osobine ličnosti prediktivne su za radnu uspješnost, motivaciju za rad i nepoželjna organizacijska ponašanja. Stručnjaci za zapošljavanje mogu se usredotočiti na dvije glavne dimenzije životopisa pri procjeni ličnosti – sadržaj i stil. Najvažnije kategorije sadržaja su obrazovanje i iskustvo koje se primarno mogu povezati sa savjesnosti. Kategorija izvannastavnih aktivnosti pokazala se bitnom u procjeni ekstraverzije. Dodatno, usredotočenost na određene informacije iz životopisa te njegovo stilsko oblikovanje ovisi i o poziciji za koju se kandidat prijavljuje. U radu se opisuje i utjecaj upravljanja dojmovima i izjave o kompetentnosti kao izvor za procjenu ličnosti kandidata. Na samom kraju navedene su praktične implikacije za stručnjake za regrutaciju i kandidate koji se prijavljuju za posao.

ABSTRACT

key words: competency statements, impression management, personality assessment, resumes, selection

An effective process of recruitment and selection of new employees is based on an accurate assessment of their knowledge, skills and abilities and other characteristics such as values, motivation and personality, while checking their compatibility with the needs of the workplace and organization. In this article the main focus is on the possibility of a candidate's personality assessment based on the resume and the accuracy of that process. Personality traits are predictive of job performance, performance motivation and counterproductive work behaviour. Recruiters can focus on two main dimensions of CVs when assessing personality - content and style. Regarding the content, the most important categories are education and experience which can primarily be associated with conscientiousness. The category of extracurricular activities was proved to be important in the assessment of extraversion. In addition, the focus on specific information from the resume and its stylistic design also depends on the position for which the candidate is applying. The article also describes the impact of impression management and competency statements as a source for assessing the personality of the candidate. At the very end, practical implications for recruiters and job applicants are listed.

UVOD

Prvi korak u prijavi za posao najčešće je slanje životopisa, što je ujedno i prvi kontakt organizacije s kandidatom u kojem se kandidat predstavlja u sažetoj formi. Ostavljanje dobrog prvog dojma životopisom bitno je jer može povećati vjerojatnost prolaska kroz fazu predselekcije u sljedeći korak selekcijskog procesa – intervju (Burns i sur., 2014). Impresije na temelju životopisa stvaraju se u vrlo kratkom vremenu s obzirom na veliku količinu životopisa koje poslodavci zaprimaju. Količina životopisa koja se na godišnjoj razini pošalje jako je velika. Tako se, na primjer, u Sjedinjenim Američkim Državama pošalje i pregleda nekoliko stotina milijuna životopisa svake godine (Bradford, 2012). S obzirom na kratko vrijeme raspoloživo za pregled životopisa, bilo bi zanimljivo znati koje informacije stručnjaci za zapošljavanje uočavaju i kako im one koriste u selekciji zaposlenika.

Uspješna regrutacija trebala bi se temeljiti na točnoj procjeni znanja (engl. *knowledge*), vještina (engl. *skills*) i sposobnosti (engl. *ability*) te ostalih relevantnih karakteristika osobe (engl. *other*) pod koje spada sve što nije uključeno u prve tri kategorije, poput interesa i osobina ličnosti (Spector, 2008). Kako bi obavili kvalitetnu selekciju, poslodavci biraju i zapošljavaju kandidate čija se znanja, vještine, sposobnosti i ostale karakteristike najviše poklapaju sa željenim KSAO-ima potrebnima za obavljanje posla (Spector, 2008). Osim procjene podudarnosti osobe i radnog mjesta (engl. *person-job fit*), na temelju KSAO-a može se procijeniti još jedan važan aspekt u selekciji zaposlenika – mogućnost prilagodbe osobe organizaciji (engl. *person–organization fit*) (Kristof-Brown, 2000). Podudarnost osobe i radnog mjesta odnosi se na to koliko su sposobnosti osobe usklađene sa zahtjevima posla te njene želje s karakteristikama posla (Edwards, 1991), a kada osoba i organizacija pružaju drugoj strani ono što želi i treba i/ili dijele slične temeljne karakteristike, govorimo o podudarnosti osobe organizaciji (Kristof, 1996). Iako se za procjenu obiju vrsta podudarnosti stručnjaci za zapošljavanje češće koriste znanjima, vještinama i sposobnostima, pri procjeni velika je uloga i ostalih karakteristika kao što su vrijednosti, motivacija i ličnost (Kristof-Brown, 2000). Naime, svi stručnjaci za zapošljavanje u istraživanju Kristof-Brown (2000), njih 31, koristili su osobine ličnosti kao indikatore sukladnosti osobe organizaciji, a 81% stručnjaka prosudilo je o sukladnosti kandidata s radnim mjestom na temelju ličnosti. Nadalje, Spector (2008) navodi primjer za radno mjesto u prodaji računala: osoba treba posjedovati znanja o računalnim sustavima i softverima, vještine korištenja blagajne, sposobnost razumijevanja složenih tehnologija i komuniciranja s ljudima, ali bi trebala biti i prijateljski nastrojena, ugodna i društvena. Osim uočavanja da su neke osobine ličnosti bitan aspekt određenih zanimanja, one su također dobar prediktor radne uspješnosti, zadovoljstva poslom, motivacije i nepoželjnih organizacijskih ponašanja, što će se detaljnije razraditi u idućem odlomku. Stoga ne čudi da je uporaba upitnika ličnosti u selekciji sve popularnija (Ones i Anderson, 2002). Štoviše, Huffcutt i suradnici (2001) u svojoj su metaanalizi dobili podatak da su ličnost i socijalne vještine najčešće ocjenjivani konstrukti u selekcijskom intervjuu. Kad bi se informacije o ovim važnim konstruktima u sklopu selekcije, poput osobina ličnosti, mogle dobiti preko manje

vremenski zahtjevne metode, na primjer preko životopisa, to bi predstavljalo značajan način uštede organizaciji (Cole i sur., 2003). Upravo zbog toga javlja se sve veći interes u proučavanju mogućnosti i točnosti procjene ličnosti na temelju životopisa. Ovaj rad dat će pregled postojećih istraživanja na tu temu te odgovore kolika je zapravo preciznost takve procjene te kakav utjecaj ima na odluke o zapošljavanju kandidata. Na temelju dobivenih rezultata u istraživanjima bit će navedene i praktične implikacije za kandidate, kao i za stručnjake za zapošljavanje.

VAŽNOST LIČNOSTI U ORGANIZACIJI

Crte ličnosti mogu biti dobar pokazatelj radne uspješnosti i drugih organizacijskih ponašanja (Spector, 2008). Podaci iz metaanalize Tetta i suradnika (1991), provedenoj na 494 studije, pokazuju niske do srednje korelacije s pet širokih osobina ličnosti (engl. *Big Five*) i učinkovitosti na poslu, s najmanjom prosječnom povezanosti od r = 0.16 za ekstraverziju, r = 0.18 za savjesnost, r = -0.22 za neuroticizam, r = 0.28 za otvorenost te najvišom r = 0.33 za ugodnost. Nesebičnost i kooperativnost, karakteristike koje opisuju ljude visoko na skalama ugodnosti, mogu biti poželjne za većinu poslova, ali za kompetitivne poslove poput prodaje postoji naznaka da su manje uspješni (r = -0.25) (Furnham i Fudge, 2008). Ljudi visoko na skalama ekstraverzije su asertivniji, energičniji, entuzijastičniji i vole biti u društvu drugih (Costa Jr. i sur., 1995) što posebice može biti poželjno u poslovima koji traže timski rad. Ljude s višim rezultatima otvorenosti karakterizira širok raspon interesa, maštovitost, znatiželja, stvaranje ideja (Costa Jr. i sur., 1995) što svakako može pridonijeti uspjehu na poslu. Savjesnost je značajno pozitivno povezana s radnom uspješnošću u različitim zanimanjima, poput prodaje, policije, menadžerstva, odnosno oni s višim rezultatima na skali savjesnosti postigli su i više razine radne uspješnosti (Barrick i Mount, 1991). Savjesnost se očituje kroz tri aspekta: usmjerenost na postignuća, pouzdanost i urednost, a neke od karakteristika ljudi koji su visoko na skalama savjesnosti su marljivost, odgovornost, organiziranost, ustrajnost (Judge i sur., 1999) što može biti vrlo važno i korisno u obavljanju posla, stoga ne čudi da se koristi u odabiru zaposlenika kao primarna dimenzija ličnosti (Furnham i Fudge, 2008). Osobine ličnosti pokazale su se povezanima i sa zadovoljstvom poslom u metaanalizi Judgea i suradnika (2002): r = -0.29 za neuroticizam, r = 0.25 za ekstraverziju, r = 0.02 za otvorenost k iskustvima, r = 0.17 za ugodnost i r = 0.26 za savjesnost. Zaposlenici koji postižu više rezultate na skalama ekstraverzije, ugodnosti i savjesnosti te niže na skali neuroticizma bit će zadovoljniji poslom od zaposlenika s rezultatima u obrnutom smjeru. Ljudi s višim rezultatima na skalama neuroticizma imaju tendenciju češće osjećati strah, nervozu, napetost, hostilnost i ranjivost (Costa Jr. i sur., 1995), stoga je realno i očekivati da će u prosjeku biti manje zadovoljni poslom i manje radno uspješni.

Bitna odrednica koja se smatra važnim medijatorom između osobina ličnosti i radne uspješnosti je i motivacija, stoga su Judge i Ilies (2002) proveli metaanalizu o povezanosti ličnosti i motivacije za rad iz različitih teorijskih perspektiva: teorija postavljanja ciljeva, VIE (engl.

Valence, Instrumentality, Expectancy) teorija (teorija očekivanja) i Banduri-na teorija samoefikasnosti. Savjesnost je, u ovom istraživanju, iz sve tri perspektive bila najviše povezana s pokazateljima motivacije. Zanimljiv je nalaz da su osobine ličnosti zajedno objašnjavale između 13% i 40% ukupne varijance u motivaciji, ovisno o teoriji (Judge i Ilies, 2002), što ukazuje na to da motivacija zaposlenika jednim dijelom ovisi o tome kakva je zaposlenik osoba. Dodatno, osobine ličnosti bolje objašnjava-ju intrinzičnu motivaciju što se može objasniti utjecajem raznih kon-tekstualnih čimbenika koji su više vezani uz ekstrinzičnu motivaciju, dok je intrinzična motivacija karakteristika koja je manje osjetljiva na situacijske čimbenike jer se odnosi na unutarnju želju za kretanjem prema cilju (Hart i sur., 2007). S intrinzičnom motivacijom značajno je bilo povezano i svih pet širokih osobina ličnosti: savjesnost (r = 0.58), otvorenost (r = 0.32), ekstraverzija (r = 0.25), ugodnost (r = 0.25) i neurot-icizam (r = -0.15), dok su za ekstrinzičnu motivaciju svi koeficijenti bili značajni, osim za neuroticizam, ali manjih veličina (Hart i sur., 2007). Povezivanjem upitnika radnih preferencija s raznim drugim mjera-ma, Amabile i suradnici (1994) dobili su nalaz da su pojedinci čija je intrinzična motivacija visoko izražena skloniji uključivanju i uživanju u napornim kognitivnim pothvatima, zainteresirani za raznolike aktiv-nosti, znatiželjniji i također više postavljeni na skalama kreativnosti, za razliku od onih s nižim rezultatima na skalama intrinzične motivacije. Stoga ima smisla da organizacija želi zaposlenike koji su više intrinzič-no motivirani te da će obratiti pažnju na osobine ličnosti s obzirom na njihovu veliku ulogu u intrinzičnoj motivaciji.

Osim pozitivnih ponašanja, ličnost može predvidjeti i nepoželjna organizacijska ponašanja (Mount i sur., 2006; Dalal, 2005). Savjesnost je i za ovaj konstrukt jedan od najboljih pokazatelja. Metaanaliza Da-lala (2005) ukazala je na umjereno snažnu vezu (r = -0.29) savjesnosti i nepoželjnih organizacijskih ponašanja koja su se definirala kao sva ponašanja koja štete interesima organizacije ili njenim zaposlenicima. Razdvojivši nepoželjna organizacijska ponašanja na interpersonalnu devijantnost, koja se odnosi na nanošenje emocionalne ili fizičke nela-gode ili štete drugima u organizaciji, te na organizacijsku devijantnost – ponašanje usmjereno na organizaciju koje šteti njenim interesima, Mount i suradnici (2006) u svojoj su metaanalizi dobili drugačije rezu-ltate: savjesnost i organizacijska devijantnost u snažnoj su negativnoj korelaciji za samoprocjene (r = -0.52) i nižoj za procjene šefa (r = -0.15). Vjerojatno je to efekt pristranosti samoprocjene jer se zaposlenici sma-traju savjesnijima no što jesu i umanjuju svoje neodgovorno ponašanje. U svakom slučaju, zaposlenici s nižim rezultatima na skalama savjes-nosti češće krše pravila i ne konformiraju se toliko s normama orga-nizacije u odnosu na one koji postižu više rezultate ili se procjenjuju visoko na mjerama savjesnosti (Mount i sur., 2006). Osobina ličnosti koja je najviše povezana s interpersonalnom devijantnošću je ugodnost (r = -0.34 za samoprocjene, r = -0.30 za procjene šefa) jer oni koji su manje kooperativni, dobrodušni i povjerljivi uključuju se u više interpersonal-nih konflikata (Mount i sur., 2006). Nepoželjna organizacijska ponašanja loš su utjecaj na kvalitetu radnih odnosa i velik trošak za organizaci-ju (Mount i sur., 2006). Tako su, na primjer, financijski troškovi nastali

krađom zaposlenika u SAD-u procijenjeni na 50 milijardi dolara godišnje (Coffin, 2003). Shodno tome, saznanja da procjenom ličnosti možemo predvidjeti nepoželjna organizacijska ponašanja mogu smanjiti takve troškove organizaciji. S obzirom na sve navedeno, može se zaključiti da osobine ličnosti imaju bitnu ulogu u procjeni karakteristika kandidata važnih svakoj organizaciji, kao što su motivacija za rad, radna uspješnost i nepoželjna organizacijska ponašanja.

TEORIJSKA PODLOGA PROUČAVANJA ŽIVOTOPISA

Teorijska podloga proučavanja podataka iz životopisa u svrhu procjene ličnosti može se naći u proširenju ekološkog modela Mumforda i Stokesa (Cole i sur., 2009). Mumford i Stokes (1992) navode da je prema tom modelu život longitudinalno napredovanje interakcija koje se događaju između resursa osobe (na primjer vještine i sposobnosti), njenih mogućnosti (na primjer potrebe i želje) i okoline. Okolina ima ključnu ulogu u pružanju različitih situacija, a ovisno o osobi, samo neke situacije će zadovoljiti njene potrebe i vrijednosti. Zbog toga što imaju ograničenu količinu vremena i resursa na raspolaganju, ljudi će odabrati uži broj situacija koji su u skladu s njihovim potrebama i vrijednostima te odgovaraju njihovom karakteru (Mumford i Stokes, 1992). Zaključak koji se može izvesti iz toga jest da će se, na primjer, ekstrovertirani pojedinci uključiti u situacije s većim brojem društvenih aktivnosti, a izbjegavati samostalne aktivnosti. Pojedinci postavljeni visoko na skali ugodnosti vjerojatno će češće birati aktivnosti u kojima mogu pokazati simpatiju. Prema tome, moguće je donijeti pretpostavke o osobinama ličnosti na temelju životopisa jer će ljudi navoditi podatke o aktivnostima u koje su se uključivali, a koje odgovaraju njihovoj ličnosti (Cole i sur., 2009). Tako bi razlike u ličnosti mogle objasniti razlike u sadržaju životopisa, ali i načinu na koji je on oblikovan pa je na primjer moguće da osobe više postavljene na skali otvorenosti k iskustvu imaju kreativnije životopise (Burns i sur., 2014). Istraživanja o procjeni ličnosti na temelju životopisa i njihovi nalazi opisani su u nastavku ovog rada.

MOGUĆNOST I TOČNOST PROCJENE LIČNOSTI

U medijima su često prisutni članci sa savjetima za pisanje životopisa i pričama što sve stručnjaci za regrutaciju saznaju o ljudima na temelju životopisa, ali upitno je koliko su takvi podaci točni. Burns i suradnici (2014) proveli su istraživanje čija je svrha bila ispitati utjecaj procjene osobina ličnosti na odluke o hipotetskom zaposlenju. Sudionici, s prosječnim iskustvom u evaluaciji životopisa od 12 godina, procijenili su ličnost kandidata te dali mišljenje bi li ga zaposlili. Slaganje među ocjenjivačima u ukupnoj prosudbi za zaposlenje bilo je nisko, s koeficijentom od 0.07 (Burns i sur., 2014). Budući da je zadatak bio da pomognu hipotetskom kolegi u donošenju odluke, vjerojatno im je bilo teško dokučiti kakav je idealan zaposlenik za nepoznatu organizaciju ili su zamislili da zapošljavaju za svoju organizaciju, a već je rečeno kako

takva odluka ovisi i o organizaciji, odnosno o procjeni hoće li se osoba uklopiti u nju (engl. *person–organization fit*). Također, i slaganje među procjenama ličnosti bilo je nisko, s prosječnim koeficijentom od 0.11, a najviši je bio za ekstraverziju od 0.30 (Burns i sur., 2014). Veće slaganje dobili su Cole i suradnici (2009) u sličnom istraživanju, ali objašnjenje toga moglo bi se naći u tome da su samo dva procjenjivača ocjenjivala isti životopis što je mali uzorak za utvrđivanje slaganja. Najveće slaganje procjenjivača (engl. *inter-rater reliability*), gledano kao korelacija predodžbi ličnosti dvaju procjenjivača, bilo je za ekstraverziju (*rtt* = 0.56), a najmanje za neuroticizam (*rtt* = 0.14). Ostale procjene kretale su se oko vrijednosti rtt = 0.30 što ukazuje da postoji značajno neslaganje u procjenama stručnjaka za regrutaciju na temelju životopisa. Moguć razlog tome jest da je ekstraverzija osobina ličnosti koju je lakše procijeniti jer ima vanjske znakove, poput sudjelovanja u izvannastavnim aktivnostima, dok su neuroticizam i ugodnost manje očite osobine ličnosti koje je teško uočiti na temelju informacija u životopisu (Cole i sur., 2009). Iz istog je razloga valjanost procjene ličnosti, odnosno korelacija između procjene ličnosti ocjenjivača i samoprocjene kandidata na upitniku ličnosti, najveća te jedina značajna bila za ekstraverziju (*r* = 0.15) (Cole i sur., 2009). Burns i suradnici (2014) u svom su istraživanju dobili nalaz da je jedina značajna korelacija tih dviju procjena za savjesnost (*r* = 0.13). Razlog tako niskih korelacija može biti i u postupku – sudionici su predali životopis i ispunili upitnik ličnost. Možda su pretpostavili da se radi o situaciji zapošljavanja i da će ih netko procijeniti pa su davali poželjnije odgovore nego što bi inače, pogotovo ako uzmemo u obzir da je čak 85% sudionika u istraživanju Colea i suradnika (2009) reklo da planira tražiti posao uskoro.

Procjene zapošljivosti dosta su ovisile o procjenama ličnosti jer se njima objasnilo čak 48% varijance u odluci hoće li se kandidat zaposliti, dok se samo 5% moglo objasniti samoprocjenama ličnosti kandidata (Burns i sur., 2014). Drugim riječima, percepcija ličnosti je imala veliku ulogu u zaposlenju, ali ona se očito nije previše slagala sa samoprocjenom vlastite ličnosti. Stoga bi prijedlog stručnjacima za regrutaciju bio da odluke i procjene donose s oprezom. Utjecaj procjene ličnosti stručnjaka na odluku o zaposlenju potvrdili su i Cole i suradnici (2009). Međutim, iako stvarna ličnost kandidata ima malenu ulogu u odluci o zaposlenju, ona posredno ipak djeluje jer je navođenje određenih stavki u životopisu povezano s pojedinačnom ličnošću kandidata, koje potom utječu na odluku o zaposlenju. Pojedinačne stavke životopisa koje su bile bitne za odluku o zaposlenju također su bile povezane sa samoprocjenom osobina ličnosti (Burns i sur., 2014), a bit će opisane u idućim odlomcima.

INFORMACIJE IZ ŽIVOTOPISA: SADRŽAJ ŽIVOTOPISA I LIČNOST

Burns i suradnici (2014) potvrdili su nalaz prijašnjih istraživanja da su obrazovanje i iskustvo najčešće korišteni dijelovi životopisa za procjenu ličnosti i donošenje odluke o zapošljavanju. Neke od stavki koje su stručnjaci za regrutaciju ocijenili bitnima za procjenu savjesnosti su: količina radnog iskustva, rad za vrijeme školovanja, dodatne informacije o prethod-

nim poslovima, iskustvo u superviziji, statističke sposobnosti, voditeljska pozicija u studentskim udrugama, volontiranje i navođenje specijalizacije tj. fokusa u poslu (Burns i sur., 2014). Stavke su bile povezane i sa samoprocjenama savjesnosti: odsutnost specijalizacije na životopisu (r = -0.30), navođenje voditeljskih pozicija (r = 0.21), volonterske aktivnosti (r = 0.31), izvannastavne aktivnosti (r = 0.33), rad za vrijeme školovanja (r = -0.52) te izjave o zarađenom novcu (r = 0.37) (Burns i sur., 2014), što znači da kandidati koji navode ove stavke procjenjuju sebe više (za pozitivne korelacije), odnosno manje savjesnima (za negativne). Zbog kulturoloških razlika neki od dobivenih rezultata vjerojatno bi bili različiti u Hrvatskoj jer, na primjer, ne postoji navika navođenja zarade u životopisu. Kandidati koji su naveli prosječnu ocjenu studija imali su više samoprocjene na skalama savjesnosti, ali moguće da su ti studenti imali više prosjeke, a ostali s nižim prosjecima taj su podatak izostavili (Cole i sur., 2003). Osim ocjena gledala su se akademska postignuća poput primljenih nagrada koja su također imala pozitivnu povezanost sa samoprocjenama savjesnosti (r = 0.16) (Cole i sur., 2003). Za procjenu otvorenosti najvažnije su bile matematičke i statističke sposobnosti (Burns i sur., 2014). Taj nalaz možemo objasniti time da se uz faktor otvorenosti često navodi i *intelekt* koji se odnosi na nečiju sposobnost istraživanja apstraktnih informacija rasuđivanjem te je značajno pozitivno povezan s kognitivnim sposobnostima (DeYoung i sur., 2014). Međutim, matematičke i statističke sposobnosti nisu bile povezane sa samoprocjenama kandidata, ali rad tijekom studija (r = 0.20), trajanje posla (r = 0.30) i volontiranje (r = 0.14) jesu (Burns i sur., 2014). Drugim riječima, kandidati koji su u životopisu navodili matematičke i statističke sposobnosti nisu se smatrali otvorenijima od onih koji takve sposobnosti nisu navodili u životopisu, dok su se oni koji su radili za vrijeme studija, pogotovo dulje vrijeme i koji su volontirali procijenili otvorenijima.

Stručnjaci za zapošljavanje mogu već spomenute KSAO-e procijeniti i na temelju iskustava kandidata koja se ne odnose na posao, već na hobije, interese i izvannastavne aktivnosti (Roulin i Bangerter, 2013). Tako je navođenje iskustva u studentskim udrugama i ljetnim praksama imalo pozitivnu povezanost sa samoprocjenom savjesnosti (Cole i sur., 2003). Drugim riječima, kandidati koji su u životopis naveli sudjelovanje u studentskim udrugama i ljetnim praksama procijenili su se savjesnijima od onih koji su tu informaciju izostavili ili uopće nemaju takvo iskustvo. Informacije koje su uključivale socijalne interakcije, na primjer članstvo u udrugama, bratstvima i sestrinstvima, volontiranje u zajednici, mogle bi biti dobar prediktor ekstraverzije s obzirom na njihovu povezanost sa samoprocjenama kandidata (Cole i sur., 2003). Kandidati koji su se procijenili više ekstrovertiranima češće su navodili te aktivnosti od kandidata koji su imali niže samoprocjene na skali ekstraverzije. Ekstraverziju su procjenjivači povezali s navođenjem timskog rada, interpersonalnih vještina, voditeljskih pozicija te volonterskih aktivnosti, koje su također bile bitne za procjenu ugodnosti, ali i za donošenje odluke o zapošljavanju kandidata (Burns i sur., 2014). Volontiranje nije bilo značajno povezano sa samoprocjenom ekstraverzije i ugodnosti, ali iskustvo u vođenju tima bilo je pozitivno povezano (r = 0.17 za ekstraverziju, r = 0.20 za ugodnost) (Burns i sur., 2014) što znači da su pojedinci s iskustvom u vođen-

ju tima procijenili da imaju više rezultate na skalama ekstraverzije i ugodnosti nego oni koji taj podatak nemaju u životopisu. Međutim, Cole i suradnici (2003) dobili su nalaz da je iskustvo u nadziranju drugih imalo negativnu povezanost (r = -0.16) sa samoprocjenom ugodnosti. Razlog ovoj nepodudarnosti možda leži u vrsti voditeljskih pozicija, no one nisu specificirane. Na pozicijama na kojima je poželjnija asertivnost, pojedinci s visokim rezultatima na ugodnosti vjerojatno ne bi bili uspješni, dok bi im bolje pristajala pozicija s većom suradnjom i prisnim odnosima. Sudjelovanje u izvannastavnim aktivnostima bilo je povezano s boljim komunikacijskim vještinama, preuzimanjem inicijative i vještinom donošenja odluka (Rubin i sur., 2002).

Procjena ličnosti i usmjerenost na određene informacije može ovisiti i o vrsti pozicije za koju se kandidat prijavljuje (Brown i Campion, 1994). Prema Hollandu (1996) postoji šest različitih tipova ličnosti (realistički, istraživački, umjetnički, socijalni, poduzetnički i konvencionalni) i šest njima podudarnih radnih okruženja. Kada osoba pronađe okolinu koja joj odgovara to je vodi do zadovoljstva, stabilna karijerna puta i postignuća. Prema Hollandu (1996), konvencionalni tipovi su metodični, ustrajni i oprezni, posjeduju tehničke vještine, a preferiraju zanimanja koja im omogućuju rutinu, rad sa stvarima i udovoljavanje organizacijskim standardima. Jedan od takvih poslova je računovodstvo. Smatra se da je savjesnost najbitnija za takve poslove. Za razliku od njih, poduzetnički tipovi su energični i druželjubivi, preferiraju zanimanja u kojima mogu uvjeravati i usmjeravati druge. Primjer takvog posla je prodaja u kojoj je bitna energija i rad s drugima te se smatra da bi u takvim poslovima ekstraverzija bila dobar prediktor uspjeha na poslu (Holland, 1996). Istraživanje Colea i suradnika (2004) potvrdilo je te pretpostavke. Kandidati koje su stručnjaci za zapošljavanje procijenili visoko savjesnima na temelju životopisa, i ujedno su bili zainteresirani za konvencionalni tip posla, primili su više pozitivnih odluka o zaposlenju nego visoko savjesni koji su bili zainteresirani za poduzetnički posao (Cole i sur., 2004) što pokazuje da za te poslove nije toliko bitna savjesnost, iako se može smatrati vrlo važnom karakteristikom u svakom poslu. Više preporuka za posao poduzetničkog tipa (marketing, ljudski resursi) imali su kandidati procijenjeni visoko na skali ekstraverzije (Cole i sur., 2004).

INFORMACIJE IZ ŽIVOTOPISA: STIL ŽIVOTOPISA I LIČNOST

Osim sadržaja, neka istraživanja posvetila su se i utjecaju stilskog oblikovanja životopisa na procjenu ličnosti. Stavke poput gramatičkih grešaka i urednog predstavljanja informacija procijenjene su kao bitne u procjeni savjesnosti i otvorenosti te prilikom odluke o zapošljavanju kandidata (Burns i sur., 2014). Korištenje neobičnog fonta bilo je povezano sa samoprocjenama na skali ekstraverzije (r = 0.14), ugodnosti (r = 0.15), otvorenosti (r = 0.20) i savjesnosti (r = -0.13) (Burns i sur., 2014) što znači da se neobični fontovi češće mogu uočiti u životopisima kandidata koji se procjenjuju više na skalama ekstraverzije, ugodnosti i otvorenosti, a niže na skali savjesnosti. Uz to, korištenje neobičnog fonta negativno je utjecalo na odluku stručnjaka o tome bi li zaposlili kandidata (Burns

i sur., 2014). Penrose (1984) je dobio podatak da su životopisi na papiru u boji procjenjivani lošijima od onih s bijelom pozadinom. Osim toga, formalni dizajn bio je više preferiran od kreativnih dizajna gdje je tekst bio „dinamičnije" napisan unutar krugova i kvadrata (Penrose, 1984; Arnulf i sur., 2010). Taj podatak čini se neobičnim s obzirom na sve veću popularnost različitih predložaka za životopis, no valjalo bi napomenuti da su Arnulf i suradnici (2010) u svom istraživanju ispitali dojmove za poziciju savjetnika za planinarenje u turističkoj agenciji čije su neke od obaveza održavanje kontakta s dobavljačima, administrativni poslovi i računalne vještine, što se može shvatiti kao formalniji posao koji zahtijeva manje kreativnosti. Stoga možemo pretpostaviti da percepcija izgleda životopisa ovisi i o poziciji za koju se netko prijavljuje. Upravo to pokušali su ispitati Koolen i Van Wilgenburg (2018) usporedivši razliku u percepciji formalnog i kreativnog životopisa s obzirom na radno mjesto. Stručnjaci za regrutaciju formalni oblik životopisa procijenili su najatraktivnijim te kandidatu dali preporuku za zaposlenje kada se radilo o prijavi za formalnu poziciju (računovodstvo), a kreativnost su više cijenili kod neformalne pozicije (marketing), za koju se i očekuje veća količina kreativnosti (Koolen i Van Wilgenburg, 2018).

UPRAVLJANJE DOJMOVIMA I IZJAVE O KOMPETENTNOSTI

Osim navođenja obrazovanja i iskustva u životopisu kako bi pokazali svoje kompetencije i potencijal, kandidati često koriste i strategiju upravljanja dojmovima (Knouse, 1994), tj. izjave o kompetentnosti kojima žele povećati pozitivno mišljenje o sebi i vjerojatnost da će ući u uži izbor selekcije (Earl i sur., 1998).

Knouse (i sur., 1988; 1994) je proveo dva istraživanja na temu upravljanja dojmovima u životopisima. U prvom istraživanju upravljanje dojmovima dovelo je do suprotnog učinka od poželjnog (Knouse i sur., 1988). Sudionici, menadžeri, čitali su životopise s komplimentima upućenima organizaciji i one bez njih te sa sebi pripisanim atributima, poput *izvrstan, izuzetno marljiv, odan, informiran.* Kandidate s takvim izjavama na životopisu procijenili su manje kompetentnima, manje iskrenima, lošijih interpersonalnih vještina i vještina pisanja te su im se općenito manje svidjeli no kandidati s identičnim životopisima, ali bez takvih izjava (Knouse i sur., 1988). U drugom istraživanju koristio se drugačiji nacrt. Sudionici su procjenjivali životopise kandidata u kojima su se pozitivne karakteristike navele kao konkretni primjeri postignuća, preporuke bivših kolega i nadređenih te uočavanje vlastitog napretka i važnosti istog (Knouse, 1994). Strategija upravljanja dojmovima u ovom je istraživanju dovela do pozitivnih zaključaka o interpersonalnim vještinama, samopouzdanju te je čitatelj bio zainteresiran saznati više o kandidatu (Knouse, 1994).

Izjave o kompetentnosti odnose se na pokazivanje znanja, vještina i sposobnosti vezanih uz potrebne zahtjeve oglašenog posla (Earl i sur., 1998). Takve specifične izjave u životopisu koje se odnose na energičnost, znanje o tržištu i motivaciju pomažu stručnjacima u procjeni nekih osobina ličnosti kao što su odgovornost, preuzimanje inicijative, upornost i usmjerenost na postignuća (Earl i sur., 1998). Izjave o ciljevima

u karijeri (engl. *intent statements*) ne povećavaju šanse za ulazak u uži izbor, ali je zbog njih percepcija prikladnosti za poziciju veća jer se takvi ljudi doživljavaju odgovornijima i ustrajnijima (Earl i sur., 1998). Jedan od glavnih razloga zašto kandidati nisu ušli u uži izbor bio je manjak samopromocije što se interpretiralo kao nedostatak truda i motivacije, a dodatan trud može se protumačiti kao znak poželjnih osobina ličnosti (Earl i sur., 1998). Uključivanje izjava o kompetentnosti u životopis doprinijelo je percipiranoj sposobnosti za obavljanje posla i vjerojatnosti poziva na intervju (Bright i Hutton, 2000). Procijenjeno je da kandidati imaju bolje komunikacijske vještine te da su sposobniji pokazati inicijativu i odgovornost. Dodavanje kompetencija pokazuje sposobnost tečnog pisanja i komuniciranja svojih ideja te daje do znanja da su kandidati uložili dodatan trud u svoju prijavu (Bright i Hutton, 2000). Dodatna vrijednost istraživanja Brighta i Hutton (2000) je što su koristili različite izjave (o motiviranosti, znanju u prodaji, organizacijskim i komunikacijskim vještinama, odgovornosti, energičnosti) te varirali lokaciju (životopis ili motivacijsko pismo) i broj (0, 2, 4, 6) uključenih izjava kako bi saznali hoće li dojam procjenjivača ovisiti o tim faktorima. Rezultati su pokazali da je jedino bitno dodati izjavu bez obzira na broj, lokaciju i vrstu izjave. Nedostatak je što su gledali podatke samo za poziciju u prodaji, a u različitim istraživanjima uočene su razlike u dojmu životopisa ovisno o poziciji pa bi bilo zanimljivo provjeriti bi li rezultati bili drugačiji za neke formalnije (npr. računovodstvo) i manje formalne poslove (npr. marketing) ili je prisutnost izjava o kompetentnosti konstanta u pozitivnom dojmu.

PRAKTIČNE IMPLIKACIJE

Implikacije koje se mogu izvući iz ovog rada korisne su za obje strane selekcijskog postupka – stručnjake za zapošljavanje i kandidate koji se prijavljuju.

Pri izradi životopisa poželjno je fokusirati se na detaljnije informacije o obrazovanju, s naglaskom na nagrade i postignuća koja su povezana s procjenama i samoprocjenama savjesnosti te dati više informacija o prijašnjim poslovnim iskustvima (Burns i sur., 2014). Preporuka je i da se uključe izvannastavne aktivnosti koje su vezane uz interpersonalne vještine (Burns i sur., 2014). Takve aktivnosti, poput timskog rada, voditeljskih pozicija i volonterskih aktivnosti pokazale su se korisnima u procjeni ekstraverzije i ugodnosti. Ako se osoba želi prikazati otvorenom k iskustvima, može navesti svoje matematičke i statističke sposobnosti. Kandidati ne mogu izmijeniti svoja prošla iskustva, ali mogu odlučiti koje informacije uključiti i na koji način ih predstaviti tako da budu što usklađenije s pozicijom za koju se prijavljuju (Brown i Campion, 1994). Što se tiče izgleda životopisa, savjet je da se izbjegnu pokušaji isticanja korištenjem neobičnih fontova (Burns i sur., 2014). Kada kandidati koriste strategiju upravljanja dojmovima, preporučuje se izbjegavanje hvalisanja navođenjem samo atributa, već je bolje navesti konkretne primjere postignuća i/ili pohvala. Međutim, ipak najveću ulogu u ostavljanju dobrog dojma ima navođenje obrazovanja i radnog iskustva relevantnog za poziciju (Knouse, 1994). Također, prema Earl i suradnicima (1998), bilo bi dobro uvrstiti ne-

koliko izjava, ili barem jednu, o vlastitoj kompetentnosti.

Stručnjaci za regrutaciju mogu osvijestiti na koje sve informacije obraćaju pažnju kada procjenjuju ličnost te jesu li njihove procjene povezane sa stvarnim osobinama ličnosti kandidata. Iz svih nalaza vidi se da, iako postoje povezanosti između procjena i samoprocjena kandidata, one su jako niske što sugerira da bi njihove procjene mogle više predstavljati pristranost, nego stvarno stanje. Dodatno, procjene među stručnjacima za regrutaciju slagale su se u maloj mjeri što može ukazivati na pristranost i utjecaj osobne jednadžbe stručnjaka. Moguće je da stvaraju implicitne teorije ličnosti na temelju već postojećih ili bivših zaposlenika koje su onda različite od teorija drugih ljudi. Implicitne teorije ličnosti, za razliku od eksplicitnih teorija formiranih na temelju znanstvenih metoda istraživanja, odnose se na ono što svaki pojedinac smatra da je ličnost i kako percipira sebe i druge, a mijenjaju se ovisno o, na primjer, maturaciji i životnom iskustvu (Zarevski, 2012). Poznavajući rezultate ovakvih istraživanja i uvidom u povezanosti samoprocjena ličnosti i određenih stavki životopisa, stručnjaci za zapošljavanje mogu poboljšati svoje sposobnosti procjene ličnosti na temelju životopisa. Međutim, ti podaci i dojam stvoren na temelju životopisa trebali bi, uz ostale selekcijske metode (poput upitnika), biti samo podloga za provedbu intervjua kojim se ti podaci mogu provjeriti. Na primjer, informacija o sudjelovanju u studentskim udrugama ne mora značiti da je osoba ekstrovertirana, već samo ukazuje na tu mogućnost koja se može detaljnije istražiti na intervjuu.

ZAKLJUČAK

Osobine ličnosti pokazale su se prediktivnima za radnu uspješnost, motivaciju za rad i nepoželjna organizacijska ponašanja, stoga je važnost njihove točne procjene u selekcijskom postupku velika. S obzirom na to da je potrebno puno manje resursa pri evaluaciji životopisa od svih selekcijskih metoda, istraživanja su se usmjerila na procjenu ličnosti na temelju životopisa. Navedena istraživanja uočila su obrazovanje i iskustvo kao najvažnije dijelove životopisa za procjenu ličnosti jer je u tim kategorijama bilo najviše informacija koje su se mogle povezati s osobinama ličnosti. Najviše su se stavke iz tih dijelova, poput iskustva u superviziji i voditeljskih pozicija, prosjeka ocjena i akademskih postignuća, povezivale sa savjesnošću (Burns i sur., 2014, Cole i sur., 2003). S ekstraverzijom su se povezivala iskustva socijalnih interakcija, poput članstva u udrugama i volontiranja u zajednici (Cole i sur., 2003). S ostalim je dimenzijama ličnosti – otvorenosti, ugodnosti i neuroticizmom – bilo manje utvrđenih povezanosti.

U istraživanjima je uočeno da evaluacije životopisa ovise i o poziciji za koju se osoba prijavljuje. Na primjer, za posao u marketingu pozitivnije su ocijenjeni životopisi odnosno kandidati s više interpersonalnih iskustava koja su ukazivala na viši stupanj ekstraverzije, nego oni s procijenjenom višom razinom savjesnosti (Cole i sur., 2004). Što se tiče odabira poslova u postojećim istraživanjima, uglavnom je fokus bio na pozicije u računovodstvu kao primjeru formalne pozicije ili u marketingu kao neformalne. Bilo bi zanimljivo proučiti korisnost životopisa i procjenu

ličnosti za druge pozicije. Za rad sa skupim uređajima, kakav postoji kod pozicija računalnih ili strojarskih tehničara, vjerojatno bi se pri selekciji više tražili znakovi savjesnosti. S druge strane, poslovi unutar ugostiteljstva mogli bi zahtijevati veće razine ugodnosti i ekstraverzije.

Procjene ličnosti imale su utjecaja i na hipotetsku odluku o zapošljavanju kandidata jer stavke koje su stručnjaci za regrutaciju označili bitnima za zapošljavanje također su povezali s određenim osobinama ličnosti. Zbog velikih neslaganja među stručnjacima za zapošljavanje opisanim ranije, poželjno je istražiti kako procjena ličnosti utječe na prave odluke i kako su njihove procjene povezane s kasnijom radnom učinkovitosti zaposlenih kandidata. Također, većina istraživanja provedena je u SAD-u gdje su kultura i sustav obrazovanja drugačiji, stoga bi bilo dobro provesti istraživanja na ovu temu i u Europi.

Istraživanja na temu stilskog oblikovanja životopisa i utjecaja na percepciju ličnosti nema puno te je tek potrebno detaljnije istražiti tu temu, ali postoje indikacije da percepcija izgleda životopisa ovisi o vrsti pozicije na koju se kandidat prijavljuje.

LITERATURA

Amabile, T. M., Hill, K. G., Hennessey, B. A. i Tighe, E. M. (1994). The Work Preference Inventory: assessing intrinsic and extrinsic motivational orientations. Journal of personality and social psychology, 66(5), 950-967.

Arnulf, J. K., Tegner, L. i Larssen, Ø. (2010). Impression making by résumé layout: Its impact on the probability of being shortlisted. European Journal of Work and Organizational Psychology, 19(2), 221-230.

Barrick, M. R. i Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. Personnel psychology, 44(1), 1-26.

Bradford, B. (2012). Why companies use software to scan resumes. Preuzeto s https://www.npr.org/2012/10/06/162440531/why-companies-use-software-toscan-resumes

Bright, J. E. i Hutton, S. (2000). The impact of competency statements on résumés for short-listing decisions. International Journal of Selection and Assessment, 8(2), 41-53.

Brown, B. K. i Campion, M. A. (1994). Biodata phenomenology: Recruiters' perceptions and use of biographical information in resume screening. Journal of Applied Psychology, 79(6), 897-908.

Burns, G. N., Christiansen, N. D., Morris, M. B., Periard, D. A. i Coaster, J. A. (2014). Effects of applicant personality on resume evaluations. Journal of Business and Psychology, 29(4), 573-591.

Caldwell, D. F. i Burger, J. M. (1998). Personality characteristics of job applicants and success in screening interviews. Personnel Psychology, 51(1), 119-136.

Cole, M. S., Feild, H. S. i Giles, W. F. (2003). What can we uncover about applicants based on their resumes? A field study. Applied HRM Research, 8, 51-62.

Cole, M. S., Feild, H. S., Giles, W. F. i Harris, S. G. (2004). Job type and recruiters' inferences of applicant personality drawn from resume biodata: Their relationships with hiring recommendations. International Journal of Selection and Assessment, 12(4), 363-367.

Cole, M. S., Feild, H. S., Giles, W. F. i Harris, S. G. (2009). Recruiters' inferences of applicant personality based on resume screening: do paper people have a personality? Journal of Business and Psychology, 24(1), 5-18.

Coffin, B. (2003). Breaking the silence on white collar crime. Risk Management, 50(9), 8-9.

Costa Jr, P. T., McCrae, R. R. i Kay, G. G. (1995). Persons, places, and personality: Career assessment using the Revised NEO Personality Inventory. Journal of Career Assessment, 3(2), 123-139.

Dalal R. S. (2005). A meta-analysis of the relationship between organizational citizenship behavior and counterproductive work behavior. Journal of Applied Psychology, 90, 1241–1255.

DeYoung, C. G., Quilty, L. C., Peterson, J. B. i Gray, J. R. (2014). Openness to experience, intellect, and cognitive ability. Journal of personality assessment, 96(1), 46-52.

Earl, J., Bright, J. i Adams, A. (1998). "In My Opinion..." What Gets Graduate Resumes Shortlisted? Australian Journal of Career Development, 7(1), 15-19.

Edwards, J. R. (1991). Person-job fit: A conceptual integration, literature review, and methodological critique. John Wiley & Sons.

Furnham, A. i Fudge, C. (2008). The five factor model of personality and sales performance. Journal of Individual Differences, 29(1), 11-16.

Hart, J. W., Stasson, M. F., Mahoney, J. M. i Story, P. (2007). The Big Five and Achievement Motivation: Exploring the Relationship Between Personality and a Two-Factor Model of Motivation. Individual Differences Research, 5(4), 267-274.

Holland, J. L. (1996). Exploring careers with a typology: What we have learned and some new directions. American psychologist, 51(4), 397-406.

Huffcutt, A. I., Conway, J. M., Roth, P. L. i Stone, N. J. (2001). Identification and meta-analytic assessment of psychological constructs measured in employment interviews. Journal of Applied Psychology, 86(5), 897-913.

Judge, T. A., Higgins, C. A., Thoresen, C. J. i Barrick, M. R. (1999). The big five personality traits, general mental ability, and career success across the life span. Personnel psychology, 52(3), 621-652.

Judge, T. A., Heller, D. i Mount, M. K. (2002). Five-factor model of personality and job satisfaction: a meta-analysis. Journal of applied psychology, 87(3), 530-541.

Judge, T. A. i Ilies, R. (2002). Relationship of personality to performance motivation: A meta-analytic review. Journal of applied psychology, 87(4), 797-807.

Knouse, S. B., Giacalone, R. A. i Pollard, H. (1988). Impression management in the resume and its cover letter. Journal of Business and Psychology, 3(2), 242-249.

Knouse, S. B. (1994). Impressions of the resume: The effects of applicant education, experience, and impression management. Journal of Business and Psychology, 9(1), 33-45.

Koolen, R. i van Wilgenburg, F. (2018). Should resume layouts always be creative? In Etmaal van de Communicatiewetenschap: Transcultural Exchanges & Communication Flows.

Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. Personnel psychology, 49(1), 1-49.

Kristof-Brown, A. L. (2000). Perceived applicant fit: Distinguishing between recruiters' perceptions of person–job and person–organization fit. Personnel Psychology, 53, 643-671.

Mount, M., Ilies, R. i Johnson, E. (2006). Relationship of personality traits and counterproductive work behaviors: The mediating effects of job satisfaction. Personnel psychology, 59(3), 591-622.

Mumford, M. D., & Stokes, G. S. (1992). Developmental determinants of individual action: Theory and practice in applying background measures. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), Handbook of industrial and organizational psychology (str. 61-138). Consulting Psychologists Press.

Ones, D. S. i Anderson, N. (2002). Gender and ethnic group differences on personality scales in selection: Some British data. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 75(3), 255-276.

Penrose, J. M. (1984). A discrepancy analysis of the job-getting process and a study of résumé techniques. The Journal of Business Communication (1973), 21(3), 5-15.

Roulin, N. i Bangerter, A. (2013). Extracurricular activities in young applicants' résumés: What are the motives behind their involvement? International Journal of Psychology, 48(5), 871-880.

Rubin, R. S., Bommer, W. H. i Baldwin, T. T. (2002). Using extracurricular activity as an indicator of interpersonal skill: Prudent evaluation or recruiting malpractice? Human Resource Management, 41(4), 441-454.

Spector, P. E. (2008). Industrial and organizational psychology: Research and practice (5th edition). John Willey & Sons.

Tett, R. P., Jackson, D. N. i Rothstein, M. (1991). Personality measures as predictors of job performance: A meta-analytic review. Personnel psychology, 44(4), 703-742.

Zarevski, P. (2012). Struktura i priroda inteligencije (II. prošireno izdanje). Naklada Slap.

Razlike u ličnosti ljubitelja i vlasnika mačaka te ljubitelja i vlasnika pasa

Goran Aurer

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-3695-428X

SAŽETAK

ključne riječi: ličnost, ljubitelji mačaka, ljubitelji pasa, vlasnici mačaka, vlasnici pasa

Istraživanja sustavno potvrđuju povoljne učinke kućnih ljubimaca na tjelesno zdravlje, a utvrđeni su i njihovi povoljni utjecaji na određene aspekte psihičkoga zdravlja, zbog čega se sve češće koriste kao terapijske životinje u sklopu terapijskih tretmana i programa. Osim dobrobiti za ljude, posvajanje kućnog ljubimca doprinosi smanjenju udjela takvih životinja bez doma. Kako bi se povećala stopa uspješnih posvajanja te pospješili povoljni učinci primjene kućnih ljubimaca u kliničke svrhe, potrebno je utvrditi podudarnost pojedinog profila ličnosti s odgovarajućom vrstom kućnog ljubimca. Cilj je ovoga rada sažeti dosadašnje nalaze o razlikama u ličnosti između vlasnika i ljubitelja pasa te vlasnika i ljubitelja mačaka, kao dviju omiljenih i najčešćih vrsta ljubimaca. Vlasništvo i preferencija određene vrste kućnog ljubimca povezani su s razvijenošću socijalnih vještina te osobinama poput agresivnosti, samopoštovanja i empatije. U sklopu petofaktorskog modela ličnosti nalazi su nekonzistentni, premda je vidljiv obrazac povezanosti vlasništva i preferencije pasa s višim razinama ekstraverzije, savjesnosti i ugodnosti te nižim razinama neuroticizma i otvorenosti u usporedbi s vlasništvom i preferencijom mačaka. Nadalje, u radu su analizirani polemični metodološki aspekti provedenih istraživanja, raspravlja se o praktičnim implikacijama nalaza te su ponuđene smjernice za buduća istraživanja.

ABSTRACT

key words: cat owners, cat people, dog owners, dog people, personality

Research has systematically demonstrated the positive effects of pets on physical health, and on certain aspects of mental health, which is why pets are increasingly used as therapy animals. Aside from benefits to humans, adopting pets decreases the number of stray animals. To increase the rate of successful adoptions and facilitate the positive effects of pets when utilized for clinical purposes, it is necessary to establish the compatibility of a certain personality type with the corresponding type of pet. The goal of this paper is to summarize the existing research on the matter of personality differences between dog people and cat people with reference to their preferred type of pet. Ownership of and preference for a certain type of pet are connected to the level of the development of social skills, as well as characteristics such as aggression, self-esteem, and empathy. The Five-factor model has yielded inconsistent results, although there is a noticeable pattern of connections between the ownership of and preference for dogs and higher levels of extraversion, conscientiousness, and agreeableness, alongside lower levels of neuroticism and openness. Furthermore, the paper analyzes the polemical methodological aspects of previous research, discusses the practical implications of existing findings, and offers guidelines for future research.

UVOD

Utjecaj kućnih ljubimaca na ljudsko zdravlje i dobrobit naširoko je ispitivan u znanstvenim istraživanjima. Tako su višestruko potvrđeni njihovi povoljni utjecaji na održavanje pažnje, učenje, kvalitetu međuljudskih interakcija (Beetz i sur., 2012), kao i na parametre povezane sa stresom, poput brzine otkucaja srca (Kaminski i sur., 2002) i krvnog tlaka (Beetz i sur., 2012). Uz to, neki kućni ljubimci mogu poboljšati zdravstveno stanje i olakšati tretman kroničnih bolesti, poput raka, epilepsije i dijabetesa (Wells, 2009). Premda Herzog (2011) zaključuje kako se na temelju postojećih istraživanja ne može utvrditi jasan i jednoznačan utjecaj kućnih ljubimaca na psihičko zdravlje, pronađeni su pojedini učinci, poput njihova utjecaja na povećanje pozitivnog raspoloženja (Kaminski i sur., 2002) i empatije (Daly i Suggs, 2010) te smanjenje usamljenosti (McConnell i sur., 2011), anksioznosti (Shiloh i sur., 2003) i samoprocijenjenih razina straha te anksioznosti (Beetz i sur., 2012), zbog čega se sve češće koriste kao terapijski ljubimci. Istraživanjem Vizek-Vidović i suradnika (1999) utvrđeno je da su djeca osnovnoškolskog uzrasta koja dijele dom s kućnim ljubimcima empatičnija i više prosocijalno orijentirana od one koja ne žive u takvim kućanstvima. Konačno, kućni ljubimci mogu pružiti dodatan izvor socijalne podrške, čime doprinose vlasnikovu samopoštovanju (Schulz i sur., 2020). Vlasništvo nad kućnim ljubimcima nije korisno samo za vlasnike, već je ta korist obostrana, posebno s obzirom na zabrinjavajući rastući trend napuštanja kućnih ljubimaca i općenito visok udio životinja bez doma (Ivandić, 2018). Kako bi se pospješili navedeni povoljni utjecaji, radi unapređenja napora za povećanjem stope posjedovanja kućnih ljubimaca, potrebno je identificirati nevlasnike koji su po ličnosti sličniji vlasnicima i stoga osjetljiviji na poticaje i prilike za posvajanjem ljubimaca (Merrill, 2012). Navedeno se nastojalo, i još uvijek nastoji, ostvariti identificiranjem razlika u motivaciji i ličnosti između vlasnika i nevlasnika.

Unatoč navedenim koristima posjedovanja kućnih ljubimaca, rezultati istraživanja razlika u ličnosti između vlasnika i nevlasnika nekonzistentni su. Primjerice, Hyde i suradnici (1983) utvrdili su da vlasnici postižu više rezultate na mjerama empatije u odnosu na nevlasnike, dok Daly i Morton (2003) nisu pronašli razlike u razinama empatije među djecom vlasnicima i nevlasnicima. Nadalje, McConnell i suradnici (2011) utvrdili su da vlasnici doživljavaju niže razine usamljenosti te su višeg samopoštovanja. S druge strane, istraživanjem koje su proveli Johnson i Rule (1991) među vlasnicima i nevlasnicima nisu pronađene razlike na mjerama samopoštovanja, ekstraverzije i neuroticizma. Štoviše, Herrald i suradnici (2002) nisu pronašli razlike ni u jednoj od osobina petofaktorskog modela ličnosti. Tako nekonzistentni nalazi potaknuli su istraživače na ispitivanje razlika u ličnosti među vlasnicima različitih životinjskih vrsta, ponajprije mačaka i pasa kao najčešćih i omiljenih kućnih ljubimaca (Zasloff, 1996), a što je ujedno i cilj ovoga rada. Razlog je tomu što su stvarne razlike vjerojatno „zamaskirane“ varijancama u osobinama vlasnika različitih vrsta ljubimaca, odnosno termini vlasnik i nevlasnik preopćeniti su da bi učinkovito reprezentirali čitav raspon posjedovanja kućnih ljubimaca (Merrill, 2012).

RAZLIKE MEĐU VLASNICIMA I LJUBITELJIMA PASA I MAČAKA

Čini se da su vlasnici pasa i mačaka različito motivirani za posjedovanjem kućnih ljubimaca. Tako vlasnike mačaka češće motivira izbjegavanje osjećaja usamljenosti, dok je održavanje aktivnog stila života motivacija vezana uz posjedovanje pasa (Staats i sur., 2008). Daly i Morton (2003) prvotno su utvrdili da su djeca vlasnici pasa viših razina empatije od djece vlasnika mačaka neovisno o preferenciji, no njihova kasnija istraživanja pokazala su da nalazi u području empatije i vrste kućnog ljubimca ipak nisu jednoznačni (Merrill, 2012). Tako je drugo istraživanje istih autora (Daly i Morton, 2006) pokazalo kako su djeca vlasnici obiju vrsta kućnih ljubimaca viših razina empatije od onih koji su vlasnici ili pasa ili mačaka, odnosno onih koji nisu vlasnici ni jedne od vrsta. Isto tako, djeca koja preferiraju i pse i mačke viših su razina empatije od onih koji preferiraju samo pse ili samo mačke. Isti su autori u svome trećem istraživanju (Daly i Morton, 2009) pronašli da vlasnici pasa iskazuju razvijenije socijalne vještine od vlasnika mačaka, kao i da vlasnici pasa, ali ne i mačaka, postižu više rezultate na mjeri socijalnih vještina od nevlasnika. Kidd i Kidds (1980) ispitivali su povezanost agresivnosti s preferencijama prema psima i mačkama u sklopu istraživanja kojim je utvrđeno kako je visoka razina agresivnosti u muškaraca prediktivna za preferenciju pasa, a niska razina agresivnosti u žena za preferenciju mačaka. Schulz i suradnici (2020) utvrdili su da vlasnici pasa, ali ne i mačaka, iskazuju više razine samopoštovanja od ljudi bez ljubimaca, kao i dva druga zanimljiva obrasca: 1) vlasnici pasa višeg su samopoštovanja od muškaraca bez ljubimaca, te 2) vlasnice mačaka nižeg su samopoštovanja od žena bez ljubimaca. Drugim riječima, istraživanje je pokazalo vezu između posjedovanja mačaka i nižeg samopoštovanja u žena te posjedovanja pasa i višeg samopoštovanja u muškaraca. Nadalje, rezultati istraživanja Perrine i Osbourne (1998) pokazuju kako se ljubitelji mačaka i pasa ne razlikuju u razini samoprihvaćanja i maskulinosti odnosno femininosti te samostalnosti i dominacije.

Brojnim se istraživanjima nastojalo identificirati razlike u ličnosti između vlasnika i ljubitelja pasa i mačaka u sklopu petofaktorskog modela. Tako su Gosling i suradnici (2010) ispitivali razlike u ličnosti između ljubitelja pasa i mačaka neovisno o vlasničkom statusu te utvrdili da osobe koje se identificiraju ljubiteljima pasa karakteriziraju više razine savjesnosti, ugodnosti i ekstraverzije te niže razine otvorenosti i neuroticizma. U prilog nalazu da su ljubitelji pasa ekstravertiraniji donekle govori i istraživanje Edelson i Lestera (1983), kojim je utvrđeno da je ekstraverzija prediktivna za preferenciju pasa u muškaraca u većoj mjeri nego za preferenciju mačaka. Istraživanjem Gavranović (2014) utvrđeno je da su ljubitelji pasa ekstravertiraniji i otvoreniji u odnosu na ljubitelje mačaka, pri čemu su muški ljubitelji pasa i savjesniji. Nalazi drugog istraživanja provedenoga na hrvatskom uzorku vlasnika mačaka i pasa, onoga Dujmović (2017), ukazuju na više razine ekstraverzije, savjesnosti i ugodnosti te niže razine neuroticizma na uzorku vlasnika pasa u odnosu na vlasnike mačaka, dok na mjerama otvorenosti nisu pronađene razlike. Isto su u sklopu istraživanja provedenog na ljubiteljima mačaka i pasa utvrdili Gosling i Bonnenburg (1998), uz iznimku otvorenosti (dobiven je nalaz o nižoj razini otvorenosti u ljubitelja pasa). U sklopu tog istraživanja

ispitivane su i razlike u ličnosti među vlasnicima pasa i mačaka te je pronađeno da su vlasnici mačaka viših razina neuroticizma, dok u stupnju ekstraverzije, ugodnosti, savjesnosti i otvorenosti nisu utvrđene razlike. Merrill (2012) je u svome istraživanju pronašla da su preferencije koje uključuju mačke konzistentno povezane s višim razinama empatije, otvorenosti i ugodnosti, ali nije potvrdila nalaz o višoj razini neuroticizma i nižoj razini ekstraverzije u ljubitelja mačaka. Nalaz da ljubitelji mačaka u odnosu na ljubitelje pasa pokazuju više razine ugodnosti naročito je zanimljiv jer je posve suprotan većinski dobivenim nalazima (npr. Gosling i Bonnenburg, 1998; Gosling i sur., 2010). Ipak, prema riječima autorice, vjerojatan je razlog tomu nacionalna homogenost uzorka, odnosno činjenica da, za razliku od istraživanja Goslinga i suradnika (2010), njezino nije provedeno na međunarodnom uzorku, zbog čega je moguće da su rezultati dobiveni u njezinu istraživanju kulturalno pristrani i primjenjivi samo na SAD (Merrill, 2012).

Premda je iz navedenih nalaza vidljiva nekonzistentnost u rezultatima koje su pojedini istraživači dobili u sklopu svojih istraživanja, uočljivi su određeni trendovi, primjerice, povezanost vlasništva i preferencije pasa s višim razinama ekstraverzije, savjesnosti i ugodnosti odnosno nižim razinama neuroticizma i otvorenosti prema iskustvima u odnosu na vlasništvo i preferenciju mačaka. Razlike u osobinama ličnosti između vlasnika i ljubitelja pasa i mačaka mogle bi proizlaziti iz činjenice da te dvije vrste karakteriziraju različita ponašanja, zahtjevi i potrebe koji su različito odgovarajući ljudima različitih profila ličnosti (Gosling i sur., 2010). Tako Dujmović (2017) rezonira kako su vlasnici i ljubitelji pasa viši na ekstraverziji jer psi zahtijevaju redovito izvođenje u šetnju i socijalizaciju, čime ekstravertirana osoba donekle zadovoljava vlastitu potrebu za interakcijom, aktivnošću i društvenošću. S druge strane, s obzirom na to da su mačke u odnosu na pse neovisnije, manje usmjerene na vlasnika te zahtijevaju manju razinu posvećenosti i vremena, moguće je da savjesnim osobama bolje odgovaraju psi koji traže bolju organizaciju vremena i aktivnosti, kao i osobama koje su visoko na ugodnosti (s obzirom na njihovu veću sklonost nesebičnom pomaganju, što bolje odgovara zahtjevima pasa), a nisko na otvorenosti prema iskustvima i neuroticizmu (osobama koje su češćih promjena raspoloženja i/ili onima koje su maštovite, vole putovati i upoznavati nove stvari mačke bolje odgovaraju svojim dispozicijama, pa njih češće preferiraju i biraju za kućnog ljubimca).

METODOLOŠKI ASPEKTI ISTRAŽIVANJA U OVOM PODRUČJU

Smjer utjecaja. Pitanje koje se postavlja u kontekstu analizirane teme ono je o smjeru utjecaja – jesu li vlasnici svojim sklopom osobina i pod utjecajem tih osobina predisponirani preuzeti vlasništvo nad određenom vrstom kućnog ljubimca ili takvo vlasništvo oblikuje ličnost u određenom smjeru. S jedne strane, pojedinim je istraživanjima (npr. Daly i Suggs, 2010; McConnell i sur., 2011) utvrđeno da interakcija između ljudi i životinja te vlasništvo nad životinjama mogu pospješiti razvoj pojedinih osobina, naročito empatije. S druge strane, nalazi istraživanja koje je provela Merrill (2012) upućuju na to da bi razina pojedinih osobina (npr. također empatije) mogla predisponirati lju-

de za odabir određene vrste ljubimca. Najvjerojatnije je prisutan istovremen obostran utjecaj osobina i vlasništva, no potrebna su dodatna istraživanja kako bi se stekle nove spoznaje što se tiče smjera i snage tih utjecaja.

Varijable preferencija i vlasništva. Pregled literature o ovoj temi otkriva problem koji ograničava mogućnosti analize i vrednovanja do sada stečenih spoznaja, a riječ je o nedovoljnoj distinkciji između varijabli vlasništva nad određenom vrstom kućnih ljubimaca i preferencije prema njoj, tipično korištenih u istraživanjima. Naime, istraživanja su se, izuzev nekolicine, poput onoga Merrill (2012), često usmjeravala na ispitivanje razlika samo među vlasnicima ili ljubiteljima mačaka i pasa, ali ne i oboje istovremeno (npr. Gavranović, 2014; Schulz i sur., 2020). Još je veći nedostatak prisutan u istraživanjima provedenima na uzorku vlasnika u kojima nije kontrolirana preferencija prema pojedinoj vrsti ljubimca i obratno (npr. Gosling i sur., 2010; Kidd i Kidds, 1980), što nije posve opravdano. Najprije, ljudi se razlikuju po mogućnostima držanja kućnih ljubimaca, pa je moguće da neki nisu vlasnici određene vrste životinje zato što za to nemaju uvjete, podršku ostalih članova kućanstva ili zbog nekih drugih okolinskih čimbenika koji nisu usklađeni s osobnim preferencijama i osobinama. Također je moguće da je pravi vlasnik drugi član kućanstva koji brine o ljubimcu, a sudionik percipira svoje vlasništvo time što s ljubimcem dijeli kućni prostor. Nadalje, moguće je da je osoba iz raznih razloga vlasnik kućnog ljubimca koji ne odgovara njezinim stvarnim preferencijama ili je vlasnik više vrsta ljubimaca premda preferira samo jednu od njih. Dodatan je problem pitanje prethodnog vlasništva, koje u pojedinim istraživanjima nije uzimano u obzir (npr. Dujmović, 2017; Hyde i sur., 1983). Primjerice, u istraživanjima u kojima je prisutan dotični problem u uzorak vlasnika pasa ne bi bili uključeni oni koji su donedavno bili dugogodišnji vlasnici ili bi u uzorak vlasnika mačaka bili uzeti donedavni vlasnici pasa koji su tek nedavno udomili mačku. Navedena konfuzija i nedovoljna distinkcija dovele su do toga da se u radovima koji se bave ovom temom redovito uspoređuju rezultati svih za nju relevantnih istraživanja, neovisno o tome jesu li provođeni na uzorku ljubitelja ili vlasnika, kao i do toga da se hipoteze u istraživanjima o razlikama u ličnosti vlasnika različitih vrsta kućnih ljubimaca redovito formuliraju na temelju istraživanja o preferencijama, čak i u radovima autora svjesnih navedene problematike, poput Dujmović (2017) i Merrill (2012). Sljedeće polemično područje odnosi se na razinu na kojoj je potrebno mjeriti razlike među ljudima ovisno o preferencijama i vlasništvu. Uz usmjeravanje na razinu različitih vrsta kućnih ljubimaca, neki autori smatraju da u istraživanjima valja ići i dalje od toga jer su mišljenja kako je pojedine pasmine moguće grupirati i povezati s razlikama u ličnosti, poput istraživanja o razlikama u ličnosti vlasnika „agresivnih" i „neagresivnih" pasa (Wells i Hepper, 2012).

Mjere preferencija. Jedan od problematičnih aspekata istraživanja, naročito onih starijeg datuma, jest način na koji su mjerene preferencije prema psima i mačkama kao kućnim ljubimcima. Primjerice, u istraživanju Goslinga i Bonnenburga (1998) vlasništvo je korišteno kao mjera preferencije, što se ne može opravdati iz prethodno opisanih razloga. S druge strane, u pojedinim istraživanjima preferencije su mjerene samoprocjenom, no bez mogućnosti da se sudionik identificira ljubiteljem i pasa i mačaka, odnosno nijednim od navedenog. Primjerice, u istraživanju Kidd i Kiddsa (1980) sudionik se mogao proglasiti

ljubiteljem pasa (engl. *dog-lover*), ljubiteljem mačaka (engl. *cat-lover*) ili ljubiteljem kućnih ljubimaca (engl. *pet-lover*). Takva nepotpuna i ograničavajuća podjela u dvije ili tri kategorije može narušiti rezultate time što su u istu skupinu uključeni sudionici koji se po svoj prilici razlikuju u preferencijama, npr. u slučaju da su ponuđene opcije „ljubitelj/ica pasa", „ljubitelj/ica mačaka" i „oboje", ljubiteljem pasa (ili mačaka) proglasila bi se osoba koja nije ljubitelj ni pasa ni mačaka, no s obzirom na to da nije ponuđena opcija „nijedno", mora odabrati neku od ostalih ponuđenih kategorija. Zbog ovdje navedenih razloga i još nekih kritika prijašnjih istraživanja, koje su u svojem radu iznijeli Gosling i suradnici (2010), u novijim istraživanjima (npr. Gavranović, 2014; Gosling i sur., 2010; Merrill, 2012;) preferencije prema psima i mačkama u pravilu se mjere izravnim pitanjem o preferenciji s ponuđenim odgovorima „ljubitelj pasa", „ljubitelj mačaka", „oboje" ili „nijedno".

Pitanje (ne)reprezentativnosti uzorka. Konačno, problem koji dovodi u pitanje interpretaciju i mogućnost generalizacije nalaza dobivenih u istraživanjima o ovoj temi jest pitanje reprezentativnosti uzorka. Naime, značajnu većinu istraživanja prati izražen nerazmjer uzorka po rodu u korist žena, što je problematično s obzirom na postojeće razlike između muškaraca i žena u području ličnosti, naročito empatije (Merrill, 2012). Zbog nerazmjera uzoraka po rodu, ali i vrsti preferencija i vlasništva (u uzorcima su redovito zastupljeniji vlasnici i ljubitelji pasa), nalazi dobiveni u istraživanjima provedenima na tako pristranim uzorcima vjerojatno ne reprezentiraju cjelokupnu populaciju vlasnika i ljubitelja pojedinih vrsta kućnih ljubimaca (Dujmović, 2017).

PRAKTIČNE IMPLIKACIJE NALAZA

Spoznaje dobivene u kontekstu ove tematike mogle bi doprinijeti uspješnijem identificiranju specifičnih dijelova populacije koji su osjetljiviji na programe poticanja udomljavanja životinja, odnosno one koji bi od takvih programa mogli više profitirati (primjer takvog programa jest „Udomljavanje je fora" Skloništa za nezbrinute životinje Grada Zagreba), te usmjeravanju na njih. Nadalje, na temelju saznanja o možebitno tipičnom sklopu osobina vlasnika mačaka i pasa bilo bi moguće procijeniti koji su kućni ljubimci odgovarajući za pojedine ljude i shodno tomu savjetovati odabir određene životinje kao kućnog ljubimca u skladu s osobinama ličnosti, a ne samo dostupnosti vremena, prostora i sredstava za uzdržavanje (Dujmović, 2017). Navedeno bi moglo unaprijediti postupke udomljavanja te dovesti do smanjivanja udjela napuštanja kućnih ljubimaca, što je dodatno vrijedno ako uzmemo u obzir kvalitetu veza koje vlasnici i ljubimci mogu razviti, a koje imaju potencijal pospješiti opću dobrobit i osjećaj sigurnosti te nalaz da ljudi donekle mogu nadomjestiti nedostatak privrženih socijalnih odnosa posvajanjem kućnih ljubimaca te interakcijom s njima (Levačić, 2008). Dobivene spoznaje mogu se upotrijebiti i u kontekstu kliničke psihologije. Naime, stariji ljudi s vremenom često postaju usamljeni zbog prekida ili slabljenja bliskih socijalnih odnosa (npr. zbog smrti bliske osobe ili rjeđih posjeta članova obitelji), pri čemu kućni ljubimci mogu

unaprijediti kvalitetu njihova života i zadovoljstvo istim te stvoriti osjećaje pripadanja, potpore i ugode (Dujmović, 2017). Navedeno nije primjenjivo samo na starije, već na sve koji proživljavaju teške životne okolnosti, poput bolesti ili gubitka, naročito jer istraživanja pokazuju kako već sama prisutnost kućnih ljubimaca pospješuje osobnu dobrobit (Barker i Wolen, 2008). Konačno, klinička primjena nalaza moguća je i u sklopu terapije potpomognute životinjama (engl. *animal-assisted therapy*). Na temelju klijentovih osobina ličnosti mogao bi se izvršiti odabir ljubimca odgovarajućeg za terapiju potrebnu klijentu, čime bi se mogla povećati učinkovitost tretmana i programa oporavka te olakšati cjelokupan terapijski proces i prilagodba.

ZAKLJUČAK

Istraživanja razlika u ličnosti između vlasnika i ljubitelja pasa i mačaka ukazuju na to kako vlasnici pasa u prosjeku imaju razvijenije socijalne vještine od vlasnika mačaka. Nadalje, vlasništvo i preferencija određene vrste povezani su s agresivnošću (tako da je visoka razina agresivnosti u muškaraca prediktivna za preferiranje pasa, a niska razina agresivnosti u žena za preferenciju mačaka) te samopoštovanjem (tako da žene nižeg samopoštovanja u većoj mjeri posjeduju mačke, a muškarci visokog samopoštovanja pse) i empatijom (unatoč nejednoznačnim rezultatima, vidljiv je obrazac prema kojemu su osobe s preferencijom prema mačkama u prosjeku viših razina empatije). Što se tiče osobina iz petofaktorskog modela ličnosti, dobiveni su nekonzistentni nalazi, premda je vidljiv obrazac koji sugerira kako bi vlasništvo i preferencija pasa u odnosu na vlasništvo i preferenciju mačaka mogli biti povezani s višim razinama ekstraverzije i savjesnosti te potencijalno višim razinama ugodnosti, odnosno nižim razinama neuroticizma i otvorenosti prema iskustvima. Buduća su istraživanja nužna: za početak, u smjeru ispitivanja odnosa između preferencija i vlasništva kućnih ljubimaca, pritom s jasnije definiranim pojmom vlasništva i uvjeta koje ono uključuje (između ostaloga, uključuje li i prijašnje vlasništvo). U njima bi trebalo voditi računa i o prikladnosti uzorka s obzirom na rod, omjer vlasnika i ljubitelja pasa i mačaka te ostalim relevantnim osobinama koje mogu utjecati na dobivene rezultate. Konačno, preporuka je za buduća istraživanja i ispitivanje sličnosti i razlika u ličnosti vlasnika i ljubitelja šireg dijapazona kućnih ljubimaca, poput zečeva, zmija, papiga ili kornjača, radi stjecanja dubljih spoznaja i većih mogućnosti međusobnih usporedbi. Nalazi ovakvih istraživanja višestruko su značajni – osim praktičnih reperkusija u kontekstu već navedenih mogućnosti primjene, valja naglasiti i njihovu poticajnu moć u smislu otvaranja vrata budućim istraživanjima u tome, za sada nedovoljno istraženom, području.

LITERATURA

Barker, S. B. i Wolen, A. R. (2008). The benefits of human-companion animal interaction: A review. Journal of Veterinary Medical Education, 35(4), 487-495. https://doi.org/10.3138/jvme.35.4.487

Beetz A., Uvnäs-Moberg K., Julius H. i Kotrschal, K. (2012). Psychosocial and psychophysiological effects of human-animal interactions: the possible role of oxytocin. Frontiers in Psychology, 3. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00234

Daly, B. i Morton, L. L. (2003). Children with pets do not show higher empathy: A challenge to current views. Anthrozoös, 16(4), 298-314. https://doi.org/10.2752/089279303786992026

Daly, B. i Morton, L. L. (2006). An investigation of human-animal interactions and empathy as related to pet preference, ownership, attachment, and attitudes in children, Anthrozoös, 19(2), 113-127. https://doi.org/10.2752/089279306785593801

Daly, B. i Morton, L. L. (2009). Empathic differences in adults as a function of childhood and adult pet ownership and pet type. Anthrozoös, 22(4), 371-382. https://doi.org/10.2752/089279309X12538695316383

Daly, B. i Suggs, S. (2010). Teachers' experiences with humane education and animals in the elementary classroom: Implications for empathy development. Journal of Moral Education, 39(1), 101-112. https://doi.org/10.1080/03057240903528733

Dujmović, M. (2017). Privrženost i osobine ličnosti vlasnika mačaka i vlasnika pasa [Diplomski rad, Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu]. http://darhiv.ffzg.unizg.hr/id/eprint/8467

Edelson, J. i Lester, D. (1983). Personality and pet ownership: A preliminary study. Psychological Reports, 53(3), 990-990. https://doi.org/10.2466/pr0.1983.53.3.990

Gavranović, P. (2014). Što Vaš kućni ljubimac govori o Vama? Odnos ličnosti i preferencije različitih vrsta životinja [Diplomski rad, Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu]. http://darhiv.ffzg.unizg.hr/id/eprint/4850

Gosling, S. D. i Bonnenburg, A. V. (1998). An integrative approach to personality research in anthrozoology: Ratings of six species of pets and their owners. Anthrozoös, 11(3), 148-156. https://doi.org/10.2752/089279398787000661

Gosling, S. D., Sandy, C. J. i Potter, J. (2010). Personalities of self-identified 'dog people' and 'cat people'. Anthrozoös, 23(3), 213-222. https://doi.org/10.2752/175303710X12750451258850

Herrald, M. M., Tomaka, J. i Medina, A. V. (2002). Pet ownership predicts adherence to cardiovascular rehabilitation. Journal of Applied Social Psychology, 32(6), 1107-1123. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb01428.x

Herzog, H. (2011). The impact of pets on human health and psychological well-being: Fact, fiction, or hypothesis? Current Directions in Psychological Science, 20(4), 236-239. https://doi.org/10.1177/0963721411415220

Hyde, K. R., Kurdek, L. i Larson, P. C. (1983). Relationships between pet ownership and self-esteem, social sensitivity, and interpersonal trust. Psychological Reports, 52(1), 110-110. https://doi.org/10.2466/pr0.1983.52.1.110

Ivandić, I. (23. srpnja 2018). Zabrinjavajuće brojke: Napuštenih kućnih ljubimaca više nego lani. tportal. https://www.tportal.hr/vijesti/clanak/zabrinjavajuce-brojke-napustenih-kucnih-ljubimaca-vise-nego-lani-foto-20180723

Johnson, S. B. i Rule, W. R. (1991). Personality characteristics and self-esteem in pet owners and non-owners. International Journal of Psychology, 26(2), 241-252. https://doi.org/10.1080/00207599108247889

Kaminski, M., Pellino, T. i Wish, J. (2002). Play and pets: The physical and emotional impact of child-life and pet therapy on hospitalized children. Children's Health Care, 31(4), 321-335. https://doi.org/10.1207/S15326888CHC3104_5

Kidd, A. H i Kidds, R. M. (1980). Personality characteristics and preferences in pet ownership. Psychological reports, 46(3), 939-949. https://doi.org/10.2466/pr0.1980.46.3.939

Levačić, J. (2009). Pokušaj validacije adaptirane Lexington skale privrženosti kućnim ljubimcima. Suvremena psihologija, 12(2), 391-405.

McConnell, A. R., Brown, C. M., Shoda, T. M., Stayton, L. E. i Martin, C. E. (2011). Friends with benefits: On the positive consequences of pet ownership. Journal of Personality and Social Psychology, 101(6), 1239-1252. https://doi.org/10.1037/a0024506

Merrill, S. M. (2012). Individual differences and pet ownership status: Distinguishing among different types of pet owners and non-owners [Diplomski rad, San Jose State University]. https://doi.org/10.31979/etd.bph7-6dpt

Perrine, R. M. i Osbourne, H. L. (1998). Personality characteristics of dog and cat persons. Anthrozoös, 11(1), 33-40. https://doi.org/10.1080/08927936.1998.11425085

Schulz, C., König, H. H. i Hajek, A. (2020). Differences

in self-esteem between cat owners, dog owners, and individuals without pets. Frontiers in Veterinary Science, 4. https://doi.org/10.3389/fvets.2020.00552

Shiloh, S., Sorek, G. i Terkel, J. (2003). Reduction of state-anxiety by petting animals in a controlled laboratory experiment. Anxiety, Stress, and Coping, 16(4), 387-395. https://doi.org/10.1080/1061580031000091582

Staats, S., Wallace, H. i Anderson, T. (2008). Reasons for companion animal guardianship (pet ownership) from two populations. Society & Animals, 16(3), 279-291. https://doi.org/10.1163/156853008X323411

Vizek-Vidović, V., Vlahović-Štetić, V. i Bratko, D. (1999). Pet ownership, type of pet and socio-emotional development of school children. Anthrozoös, 12(4), 211-217. https://doi.org/10.2752/089279399787000129
Wells, D. L. (2009). The effects of animals on human health and well-being. Journal of Social Issues, 65(3), 523-543. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2009.01612.x

Wells, D. L. i Hepper, P. G. (2012). The personality of "aggressive" and "non-aggressive" dog owners. Personality and Individual Differences, 53(6), 770-773. https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.05.038

Zasloff, L. R. (1996). Measuring attachment to companion animals: a dog is not a cat is not a bird. Animal Behaviour Science, 47(1-2), 43-48. https://doi.org/10.1016/0168-1591(95)01009-2

Teorijske i psihometrijske značajke Myers-Briggs indikatora tipova (MBTI) i njihove implikacije za praktičnu upotrebu instrumenta

Filip Mlinarić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-7827-0009

SAŽETAK

ključne riječi: Jung , MBTI, ličnost, psihološki tipovi, valjanost

MBTI je instrument za procjenu ličnosti temeljen na Jungovoj teoriji psiholoških tipova. Specifičan je zbog oslanjanja na psihološku tipologiju umjesto na kontinuirane dimenzije ličnosti. Instrument je svoju primjenu našao prvenstveno u organizacijskom kontekstu te u kontekstu profesionalnog usmjeravanja, stoga je očekivano što najviše istraživačkih podataka postoji upravo u ta dva područja. Ne može se reći da dokazi o valjanosti i pouzdanosti u potpunosti podržavaju spomenute upotrebe instrumenta, kao ni zaključke koji se donose prilikom tih upotreba. Najveći problemi ovog instrumenta nalaze se u domeni konstruktne valjanosti te je upitna mogućnost interpretacije rezultata unutar Jungove teorije psiholoških tipova koju bi ovaj instrument trebao odražavati. Velika prednost ovog instrumenta upravo su opsežni normativni podaci proizašli iz njegove masovne upotrebe. Postoje prijedlozi reinterpretacije rezultata MBTI-a u teorijskim okvirima drugih i u većoj mjeri validiranih instrumenata za procjenu ličnosti, u svrhu povećanja smislenosti interpretacije MBTI upitnika, kao i mogućnosti korištenja velikog broja normativnih podataka u kontekstu drugih i empirijski bolje utvrđenih

ABSTRACT

key words: Jung, MBTI, personality assessment, typology, validity

MBTI is a personality assessment instrument, theoretically based on psychological types defined by Jung. It is specific for its' use of typology, instead of basing itself on continuous traits like most of the currently used personality inventories. The application of the instrument is most frequent in areas of organizational psychology, as well as in career counselling, which is where most of the normative data describing the instrument comes from. Evidence of reliability and validity of the instrument cannot be said to fully support the instruments' uses and interpretations stemming from those uses. Construct validity is probably the most evident issue of the instrument, and the justification of interpretation of the MBTI results within Jung's psychological type theory is questionable. The instrument itself being based in Jung's theory means that a lack of evidence for construct validity presents a great problem for the usage of the MBTI. Frequent use of the MBTI resulted in a wide array of normative data, which is probably the instruments' greatest advantage. There are certain propositions regarding alternative interpretations of MBTI results in the contexts of other, and more thoroughly validated person-

upitnika za procjenu ličnosti. Posebna zanimljivost ovog instrumenta upravo je njegovo oslanjanje na Jungovu tipologiju, čiji korijeni sežu daleko u povijest zapadne misli, oslanjajući se na discipline poput alkemije i astrologije.

ality inventories. This method would result in avoiding the construct validity issues related to MBTI and would also allow for usage of MBTI's normative data for evaluation of other personality inventories. An especially interesting feature of the MBTI is precisely its' reliance on Jung's psychological type theory, which is rooted deeply in the history of western thought, relying on such disciplines as astrology and alchemy.

POVIJEST I TEORIJSKA UTEMELJENOST INSTRUMENTA

Myers-Briggs Type Indicator ili MBTI, razvile su Isabel Briggs Myers i njena majka Katherine Cook Briggs (Briggs i Myers, 1998). Autorice nisu bile formalno obrazovane u području psihologije, psihijatrije ili statistike, međutim, pročitavši Jungovo djelo *Psihološki tipovi* (1977), smatrale su da bi ono što bismo danas nazvali psihometrijskim modelom Jungovog teorijskog okvira moglo biti vrlo korisno za utvrđivanje individualnih razlika u području ličnosti (Case i Phillipson, 2001). Tako su 1944. godine završile prvu verziju instrumenta, iako su ozbiljnija istraživanja i unaprjeđenja instrumenta, u statističkom i psihometrijskom smislu, uslijedila tek nakon Drugog svjetskog rata. Tek je 1975. godine MBTI postigao komercijalni uspjeh i postao široko dostupan (Case i Phillipson, 2001). U uvodnom će se dijelu pažnja posvetiti Jungovoj konceptualizaciji psihološke tipologije te ukazati na razliku njegovog teorijskog okvira i vremenski kasnije, ali i sadržajno izmijenjene verzije koja postaje osnovom MBTI instrumenta.

Osnovu Jungove tipologije čini ideja kretanja libida između dva pola, pri čemu Jung libidu ne pridaje seksualnu konotaciju, već ju promatra isključivo kao energiju. Ideju psiholoških tipova čini prirodna tendencija kretanja libida prema jednom od dva pola koja u svjesnom funkcioniranju pojedinca postaje preferencijom za jedan pol, što onda rezultira kvalitativno različitim tipovima ljudi (Omizo, 1978). Prvi skup polova odnosi se na stav osobe, pri čemu razlikujemo ekstraverte i introverte, drugi skup polova odnosi se na funkcije mišljenja i osjećanja te se treći skup polova odnosi na funkcije percepcije i intuicije (Omizo, 1978). Bitno je uočiti kako Jungov teorijski okvir sadrži pojmove poput libida, stoga je upitna teorijska opravdanost usporedbe ekstraverzije u Jungovom modelu te kasnijim modelima ličnosti koji sadrže isti pojam. Međutim, postojanje povezanosti između MBTI ekstraverzije te ekstraverzije u drugim modelima (Saggino i Kline, 1996; McCrae i Costa, 1989) implicira postojanje sličnih bihevioralnih tendencija koje proizlaze iz oba teorijska modela. Funkcije svijesti u Jungovoj tipologiji su intuicija (engl. *intuition*, oznaka *N*) kao uočavanje subliminalnih prostorno-vremenskih veza objekta i okolnog svijeta; percepcija (engl. *sensing*, oznaka *S*) kao puki čin opažanja; mišljenje (engl. *thinking*, oznaka *T*) kao tumačenje opaženog; te konačno osjećanje (engl. *feeling*, oznaka *F*) kao

davanje vrijednosti objektu (Jung, 1977). Kako bi podjela na 16 tipova ličnosti bila moguća, autorice MBTI-a dodatno dijele funkcije svijesti na racionalne; mišljenje i osjećanje, koje služe prosuđivanju iskustva o svijetu (engl. *judging*, oznaka J), te iracionalne: percepciju i intuiciju, putem kojih je svijet moguće fenomenološki doživjeti (engl. *perceiving*, oznaka *P*). Sve skale i pripadajuće dimenzije prikazane su u tablici 1.

Tablica 1.
Skale MBTI-a i njihove pripadajuće dimenzije.

SKALE	DIMENZIJE
E/I	Eksraverzija – Introverzija
T/F	Mišljenje – Osjećanje
S/N	Percepcija – Intuicija
J/P	Judging – Perceiving (Racionalne – Iracionalne)

Kao što osoba usmjerava svoje funkcioniranje, ili u Jungovim terminima, libido, prema vanjskom svijetu (ekstraverzija) ili prema unutarnjem odnosno subjektivnom svijetu (introverzija), tako i stavlja naglasak na jednu racionalnu, te na jednu iracionalnu funkciju (Omizo, 1978). Jedna od funkcija postaje dominantnom, dok osoba istovremeno uz nju koristi sekundarnu ili inferiornu funkciju iz suprotne kategorije – dakle, ako je npr. mišljenje (kao član racionalnih funkcija) dominantna funkcija, podržavat će ju funkcija koja je član iracionalnih funkcija (npr. intuicija). Konačni se tip ličnosti određen na temelju rezultata na upitniku definira kroz četiri dimenzije, pri čemu dimenzije nisu zamišljene kao kontinuirane, već kao bipolarne, odnosno osoba je na temelju rezultata smještena ili na jedan ili na drugi pol. Svaka skala ima neutralnu točku te se preferencija za jedan ili drugi pol očituje u tome da rezultati ispitanika na svakoj skali uglavnom nisu na neutralnoj točki, već su pomaknuti prema jednom od polova (Saggino i sur., 2001). Osim ovog tipološkog načina izražavanja rezultata, odnosno korištenja numeričkih vrijednosti samo u svrhu svrstavanja osobu u jednu od bipolarnih kategorija na svakoj skali, rezultate svake skale moguće je transformirati na kontinuiranu skalu. Prva je dimenzija ekstraverzije ili introverzije (*E/I*), druga se odnosi na percepciju i intuiciju (*S/N*), treća na mišljenje i osjećanje (*T/F*) i posljednja na prosuđivanje ili percipiranje (*J/P*) – što sve skupa rezultira poznatim kombinacijama slova poput INTP, ESFJ ili INFP koje definiraju psihološki tip osobe (Capraro i Capraro, 2002). U konačnom rezultatu navodi se i sekundarna ili inferiorna funkcija svijesti koja se određuje kombinacijom rezultata na *E/I* skali te *J/P* skali. Na primjer, Tipovi ENTJ i INTJ, koji se oznakom razlikuju samo na *E/I* skali, razlikuju se u svojim dominantnim i sekundarnim funkcijama. Tip ENTJ preferira funkciju prosuđivanja (eng. *judging*) u odnošenju s

vanjskim svijetom, stoga će kao ekstraverti, koji su općenito usmjereni na vanjski svijet, imati dominantnu funkciju mišljenja (*T*), te intuiciju (*N*) kao sekundarnu funkciju. Tip INTJ, također preferira funkciju prosuđivanja (eng. *judging*) u odnošenju s vanjskim svijetom. Međutim, kako su introverti te kao takvi usmjereni na unutarnji svijet, mišljenje (*T*) će im predstavljati sekundarnu funkciju, dok će im intuicija biti dominantna funkcija. Odnosno, tip stava (*E* ili *I*), u kombinaciji s J/P skalom određuje dominantnu i sekundarnu funkciju (McCrae i Costa, 1989). MBTI javlja se u nekoliko formi, međutim, danas je standardna forma *G* koja sadrži 126 čestica prisilnog izbora. Tih 126 čestica mogu se podijeliti u četiri prethodno opisane skale (Boyle, 1995).

KARAKTERISTIKE SUBSKALA

Prvo pitanje odnosi se na valjanost dihotomizacije subskala MBTI instrumenta. Opravdanost takve dihotomizacije pružile bi bimodalne distribucije rezultata transformiranih na kontinuiranu mjernu ljestvicu, za svaku od četiri subskale. Međutim, dobivene distribucije takvih transformiranih rezultata uglavnom su normalne, stoga bi se moglo zaključiti da ne podržavaju dihotomizaciju ljestvica (McCrae i Costa, 1989). Analize pojedinih subskala na uzorcima većim od 10 000 menadžera putem troparametarskih modela teorije odgovora na zadatke (engl. *Item response theory*, IRT) također ne nalaze bimodalnost distribucija pojedinih subskala (Bess i Harvey, 2001). Zatim, kao što je spomenuto u uvodnom dijelu ovog rada, dominantna i sekundarna funkcija određuju se ovisno o ekstravertiranom ili introvertiranom tipu, stoga bi se mogli očekivati različiti regresijski koeficijenti vezani uz vanjske kriterije, za jedan i drugi tip. Ovaj je nalaz donekle, ali uglavnom vrlo slabo potvrđen u literaturi (McCrae i Costa, 1989).

Sljedeći problem odnosi se na *J/P* subskalu, konkretnije na njezino korištenje za određivanje dominantne i sekundarne funkcije. Pitanje je zapravo odgovara li empirijska preferencija racionalnih (*J*), odnosno iracionalnih (*P*) funkcija konačnom tipu koji je dobiven u funkciji *J/P* i *E/I* skale? McCrae i Costa (1989) na temelju svojih rezultata operacionalizirali su preferencije za *J/P* skalu kao relativnu udaljenost od neutralne točke na *S/N* i *T/F* skalama, koje su transformirane u kontinuirane. Preferencija za *judging* (J) implicirala bi veću udaljenost rezultata od neutralne točke na *T/F* skali (u bilo kojem smjeru), nego na S/N skali, zato što su mišljenje (*T*) i osjećanje (*F*) obje racionalne (*J*) funkcije. Stoga bismo, u slučaju preferencije racionalnih (*J*) funkcija, očekivali snažniju preferenciju za bilo koju racionalnu funkciju od preferencije za bilo koju iracionalnu funkciju. Obrnuto vrijedi za preferenciju *perceiving* (*P*). Povezanosti između preferencije za racionalne ili iracionalne funkcije određene kombinacijom *E/I* i *J/P* skale, te empirijski dobivenih rezultata na *T/F* i *S/N* skalama nije bilo. Dodatan problem vezan za ovaj nalaz upravo je faktorska kompleksnost *S/N* i *T/F* skala te zasićenost *J/P* i *S/N* skala istim faktorom (Saggino i Kline, 1996; McCrae i Costa, 1989), što će kasnije biti detaljnije opisano. Ovaj nalaz ukazuje na opću neusklađenost metode određivanja psihološkog tipa

te empirijskih rezultata na temelju kojih bi se takva tipologija trebala određivati (McCrae i Costa, 1989). Općenito, do sada navedeni rezultati govore o nedostatnoj valjanosti MBTI-a za određivanje dominantne (i sekundarne) funkcije u Jungovoj tipologiji koristeći *J/P* i *E/I* skalu, kao i o neopravdanosti konceptualizacije ljestvica kao dihotomnih.

POUZDANOST INSTRUMENTA

Capraro i Capraro (2002) proveli su generalizaciju pokazatelja pouzdanosti temeljenu na meta-analizi prijašnjih istraživanja ovog instrumenta, temeljenu na radovima objavljenim od 1998. do kraja 2001. godine. Problem na koji su naišli pri meta-analizi jest niska učestalost objavljivanja koeficijenata pouzdanosti dobivenih na uzorcima u brojnim istraživanjima. Tako navode da je od 210 pronađenih članaka, samo njih 14 sadržavalo bilo kakve podatke vezane za koeficijente pouzdanosti izračunate na uzorku korištenom u istraživanju te su ukupno pronašli 70 koeficijenata pouzdanosti. Rasponi test-retest koeficijenata pouzdanosti kretali su se od .48 do .91, sa prosječnom vrijednošću od .81. Vrijednost od .48 u ovom kontekstu izgleda kao iznimka, međutim autori meta-analize ne spominju okolnosti u kojima je dobiven taj rezultat. Sličan raspon rezultata dobiven je i u drugim istraživanjima, pri čemu su te vrijednosti gotovo uvijek najniže za *T/F* skalu (Stricker i Ross, 1962; prema Pittenger, 2005; Carlson, 1985). U kontekstu tipologije, također je čest nalaz da prilikom retesta u vremenskom razmaku od četiri ili pet tjedana, 30% do 50% ispitanika dobiva drukčiju kombinaciju četiri slova – i to uglavnom oni ispitanici koji su prilikom prvog testiranja na transformiranoj kontinuiranoj skali bili smješteni blizu središnje vrijednosti (Pittenger, 2005). U kontekstu unutarnje konzistencije, rasponi Cronbachovih α koeficijenata kreću se od .55 do .97 sa prosječnom vrijednošću od .82, dok jedino za *T/F* skalu pronađena je prosječna vrijednost manja od .8 (Capraro i Capraro, 2002). Često nije jasno specificirano jesu li pokazatelji pouzdanosti, bilo pokazatelji unutarnje konzistencije ili indeksi test-retest pouzdanosti, računati na kontinuiranim ili kategorijalnim podacima. Taj podatak ima bitne implikacije za praktičnu upotrebu instrumenta, stoga bi trebalo inzistirati na jasnom iznošenju vrste podataka korištenih u analizama. Kao što se može vidjeti, radi se o velikim rasponima dobivenih rezultata, što upućuje na važnost izračunavanja i objavljivanja koeficijenata pouzdanosti dobivenih na vlastitom uzorku. U suprotnome je mogućnost validacije ovog, pa i bilo kojeg drugog upitnika ličnosti, znatno ograničena. Osim toga, postavlja se pitanje razloga neobjavljivanja navedenih koeficijenata, što može biti dijelom zbog oslanjanja na podatke prisutne u MBTI priručniku (Briggs i Myers, 1998), te dijelom zbog implicitne pretpostavke da je instrument pouzdan.

KONVERGENTNA VALJANOST

U svrhu razmatranja konvergentne i konstruktne valjanosti, potrebno je usmjeriti se na odnose MBTI-a i drugih često upotrebljavanih upitnika ličnosti – poglavito NEO-PI (Costa i McCrae, 1985) i EPQ upitnika (Eysenck i Eysenck, 1975). NEO-PI sadrži skale neuroticizma (*N*), otvorenosti ka iskustvu (*O*), savjesnosti (*C*), ugodnosti (*A*) te se nominalno preklapa s MBTI upitnikom u skali ekstraverzije (*E*) (Costa i McCrae, 1985). Eysenckov EPQ upitnik također se nominalno preklapa s MBTI upitnikom u skali ekstraverzije te osim toga sadrži skale psihoticizma (*P*) i neuroticizma (*N*) (Eysenck i Eysenck, 1975).
U pokušaju smještanja MBTI -a u faktorski prostor ličnosti, Saggino i Kline (1996) na svojem su uzorku primijenili MBTI, EPQ te 16 *PF* (Cattell i Mead, 2008) upitnike. 16 *PF* se, kao i već spomenuti EPQ i NEO-PI upitnici, nominalno preklapa s MBTI upitnikom u globalnom faktoru ekstraverzije. Osim toga sadrži globalni faktor anksioznosti i neuroticizma, što se preklapa s neuroticizmom u NEO-PI upitniku. Vezano za intertestovne korelacije, jedino je *E/I* skala iz MBTI-a značajno korelirala s ostala dva upitnika ličnosti. Kao što bi se moglo očekivati, te su korelacije bile najveće s ekstraverzijom iz EPQ upitnika, a bile su nešto veće od .7. Ostale skale MBTI-a imale su korelacije s EPQ upitnikom manje od .3. Iste nalaze dobili su Wakefield i suradnici (1976; prema Carlson, 1985) gdje je jedino *E/I* skala korelirala s EPQ ekstraverzijom i to nešto više od .7, dok ostale skale MBTI instrumenta nisu bile značajno povezane s EPQ upitnikom. Saggino i Kline (1996) zatim su, na temelju rezultata dobivenih na sva tri upitnika, proveli faktorsku analizu u pokušaju utvrđivanja odnosa MBTI-a i ostalih upitnika u faktorskom prostoru. Ona je rezultirala petofaktorskim modelom pri čemu su dva od tih pet faktora sadržavali samo skale 16 PF-a. U kontekstu te faktorske analize bitno je spomenuti nekoliko stvari. Prvo, skale *S/N* i *T/F* faktorski su kompleksne, jer su u otprilike istoj mjeri, i to više od .3, povezane s dva faktora. Drugo, skale *S/N* i *J/P* povezane su s istim faktorom, što znači da su zasigurno u međusobnoj interkorelaciji, a takav nalaz dodatno govori o njihovoj redundantnosti u sadržajnom smislu – isti taj nalaz dobili su u svojem istraživanju i McCrae i Costa (1989). Treće, skale MBTI-a blisko su povezane s Eysenckovim modelom – pri čemu prvi faktor sačinjava ekstraverzija EPQ-a kao i E/I skala u MBTI-u, drugi faktor sačinjava EPQ psihoticizam te *S/N* i *J/P* skale u MBTI-u, a treći faktor sačinjava EPQ neuroticizam i *T/F* u MBTI-u. Osim toga, u istraživanju odnosa MBTI upitnika te NEO-PI upitnika, McCrae i Costa (1989) nalaze povezanost četiri subskale MBTI-a s četiri faktora NEO-PI upitnika. Spomenute korelacije kreću se od .44 do .74 te impliciraju povezanost *E/I* skale s NEO-PI ekstraverzijom, zatim *S/N* skale s NEO-PI otvorenošću ka iskustvima, T/F skale s NEO-PI ugodnošću te *J/P* skale s NEO-PI savjesnošću. Jedino nije pronađena značajna povezanost s NEO-PI neuroticizmom. Sadržajno iste korelacije te u istom rasponu nalazi i Furnham (1996) u svojoj analizi odnosa MBTI i NEO-PI upitnika.

Istraživanje povezanosti MBTI rezultata s lokusom kontrole (Eliot i Hardy, 1977) govori o višim rezultatima na unutarnjem lokusu kontrole kod ekstraverata. Takav nalaz teorijski je očekivan jer se smatra da su ljudi s unutarnjim lokusom kontrole u većoj mjeri ekstrovertirani zbog većeg

uspjeha u dobivanju vanjskih potkrepljenja u funkciji vlastitog ponašanja u socijalnim kontekstima. Spomenuti nalaz stoga pruža podršku teorijskoj opravdanosti E/I skale. Još jedan zanimljiv nalaz odnosi se na mogućnost predviđanja androginosti na temelju MBTI rezultata (Padgett i sur., 1982; prema Carlson, 1985). U tom smislu, *T/F* skala ima najveću važnost jer je pronađeno da androgini muškarci, neovisno o *S/N* i *E/I* skali, preferiraju funkciju osjećanja (*F*) na *T/F* skali. Suprotan nalaz dobiven je za androgine žene, koje na T/F skali preferiraju funkciju mišljenja (*T*).

Randall i suradnici (2017) pokušali su provesti meta-analizu istraživanja konstruktne valjanosti MBTI instrumenta, međutim nisu uspjeli primijeniti meta-analitičku metodologiju pri analizi radova jer je konstruktna valjanost u pronađenim istraživanjima definirana suviše različito. Stoga je donošenje uniformnog zaključka o konstruktnoj valjanosti bilo onemogućeno.

Rezultati istraživanja odnosa MBTI-a te EPQ i NEO-PI upitnika u oba slučaja neuspješno nalaze četiri faktora koje pretpostavlja struktura MBTI upitnika. Ipak, čini se da se MBTI preklapa i s NEO-PI upitnikom, kao i s EPQ upitnikom. Unatoč tome, neki od spomenutih nalaza pružaju podršku teorijskoj utemeljenosti *E/I* i *T/F* skala, vezano za njihovu mogućnost predviđanja teorijski smislenih rezultata u kontekstu lokusa kontrole i androginosti. Nedostatak dokaza o valjanosti otežava ili čak onemogućuje interpretaciju rezultata MBTI-a u okviru Jungove tipologije. U tom smislu bitno je sjetiti se kako je *J/P* skala dodana vremenski kasnije te nije dio originalne Jungove teorije. Spomenuti nalazi korelacija *J/P* i *S/N* skala s istim faktorom mogu govoriti o sadržajnoj redundantnosti *J/P* skale. Navedena skala zapravo sadržajno obuhvaća područje kako *S/N* (sadržaj *P* dijela skale), tako i *T/F* (sadržaj *J* dijela skale) skale. Iako je dodavanje *J/P* skale korisno u smislu mogućnosti boljeg razlikovanja pojedinaca kroz 16, umjesto 8 tipova originalne Jungove tipologije, takva naizgled bolja diferencijacija faktorski nije u potpunosti opravdana. S obzirom na sve dokaze o valjanosti, ili nevaljanosti upitnika za mjerenje Jungove tipologije, postoji jedna zanimljiva mogućnost. Uzimajući u obzir postojeće dokaze o sadržajnom i faktorskom preklapanju MBTI-a s ostala dva upitnika, postoji mogućnost interpretacije MBTI rezultata u okviru NEO-PI ili EPQ upitnika (McCrae i Costa, 1989) – takav pristup omogućio bi smisleniji okvir za interpretaciju MBTI rezultata, dok bi istovremeno omogućio korištenje velikog broja normativnih podataka sakupljenih za MBTI u kontekstu NEO-PI ili EPQ upitnika. Drugim riječima, kada bi se velik broj normativnih podataka MBTI-a vezanih za npr. proporciju određenih psiholoških tipova u određenim zanimanjima mogao „prevesti“ na jezik NEO-PI ili EPQ modela, dogodile bi se dvije stvari: s jedne strane, takvi normativni podaci mogli bi se smislenije i opravdanije interpretirati u okviru dva spomenuta modela ličnosti, dok bi s druge strane takva procedura dovela do obogaćenih spoznaja vezanih za NEO-PI ili EPQ upitnik.

Još jedna mogućnost validacije upitnika jest pokušaj validacije u kojem bi se kao kriterij koristile procjene ličnosti jungovskih analitičara. Međutim, u takvom bi se slučaju za određivanje dominantne i sekundarne funkcije svijesti morale koristiti empirijski izračunate preferencije na *T/F* i *S/N* skalama, opisane prethodno u ovom radu,

zato što Jungova teorija ne pretpostavlja *J/P* skalu.

Jung općenito pretpostavlja da je velik dio ličnosti osobe pod utjecajem nesvjesnog, stoga se mora zaključiti da su ti elementi ličnosti nedostupni metodi samoizvještaja (McCrae i Costa, 1989). Iz tog bi se razloga MBTI mogao nadopuniti nekom vrstom projektivne tehnike koja bi onda zahvaćala te nesvjesne elemente. U teorijskom smislu, takav bi postupak bio smislen i opravdan, međutim u psihometrijskom smislu stvorio bi brojne probleme koji bi dodatno otežali validaciju MBTI upitnika.

Konačno, u pokušaju validacije vlastitog instrumenta za mjerenje Jungove tipologije, Sato (2017) je primijenio MBTI i vlastiti *Jung Psychological Types Scale* – JPTS (Sato, 2005). JPTS sadrži samo 3 subskale: *S/N, T/F* i *E/I* subskalu, što ga čini u većoj mjeri usklađenim s originalnom Jungovom teorijom. Korelacije subskala dvaju upitnika iznosile su .8 za *E/I* skale, .67 za *T/F* skale te .62 za *S/N* skale. U smislu konkurentne valjanosti, ovakvi nalazi pružaju podršku strukturi MBTI instrumenta. Bitno je naglasiti da su u ovom istraživanju korelacijski koeficijenti izračunavani na kategorijalnim rezultatima, a takav je pristup zapravo i smislen u kontekstu validacije MBTI i ostalih tipoloških upitnika ličnosti. Ako se konačne interpretacije MBTI-a i sličnih instrumenata za mjerenje psiholoških tipologija temelje na kategorijalnim rezultatima, u tom bi slučaju bilo smisleno validirati upitnike upravo na takvim kategorijalnim rezultatima. Validacija upitnika za mjerenje tipologije na transformiranim kontinuiranim rezultatima pruža prednosti u statističkom smislu, međutim, isti taj postupak dovodi u pitanje opravdanost zaključaka o valjanosti i pouzdanosti donesenih na temelju analize kontinuiranih rezultata jer se tipološki instrumenti u praktičnoj primjeni oslanjaju na kategorijalne rezultate.

PODRUČJA PRIMJENE INSTRUMENTA

MBTI je pronašao široko područje primjene među nepsihijatrijskom populacijom, uglavnom obuhvaćajući organizacijsku i savjetodavnu praksu. U organizacijskom kontekstu, koristi se u *team buildingu*, zatim za rješavanje konflikata među zaposlenicima te procjenu ličnosti rukovoditelja (Davito, 1985; prema Capraro i Capraro, 2002). Osim toga, ovaj je instrument najčešće upotrebljavan u području profesionalnog usmjeravanja. U tom kontekstu, autori Pulver i Kelly (2008) navode nekoliko bitnih problema vezanih za ovaj instrument. Prvo, MBTI dijeli jako malo varijance s inventarima interesa, instrumentima kojima je profesionalno usmjeravanje jedna od primarnih funkcija. Drugo, postoji vrlo malo prospektivnih istraživanja prediktivne valjanosti MBTI-a za akademske i profesionalne okupacije. Vezano za to, nalazi upravo prospektivnog istraživanja koje su proveli Pulver i Kelly (2008) govore o neznačajnom doprinosu MBTI-a pri predikciji odabira studijske grupe studenata. Konačno, postojeći *Atlas of Type Tables* (Macdaid i sur., 1986) koji sadrži profile MBTI tipologije za više od 200 zanimanja izrađen je na trenutnim zaposlenicima, što naravno ostavlja otvorenom mogućnost da upravo radno mjesto doprinosi oblikovanju ličnosti, a ne da je ličnost osobe odgovorna za odabir radnog mjesta.

Još jedan problem odnosi se na već spomenutu dihotomizaciju ljestvica unutar instrumenta. Korištenje dihotomnih, naspram kontinuiranih ljestvica, smanjuje prediktivnu snagu instrumenta uklanjajući relevantne informacije koje su inače prisutne kod kontinuiranih mjera. U kontekstu selekcije kandidata ovo može stvoriti izražene probleme, pogotovo kada je i sam kriterij dihotomne prirode – što je upravo slučaj u selekcijskim postupcima, gdje je konačna odluka o zapošljavanju kandidata isto tako dihotomna (Pittenger, 2005).

U pokušaju korištenja MBTI instrumenta za predikciju brzine napredovanja na menadžerske pozicije, Furnham i Crump (2015) nalaze značajan regresijski koeficijent za *S*/*N* skalu. Bitno je naglasiti da je istraživanje provedeno na uzorku od 6000 ispitanika te je unatoč statističkoj značajnosti, navedeni regresijski koeficijent izrazito nizak i iznosi $\beta = 0.05$. U istom je istraživanju dob bila mnogo bitniji prediktor s regresijskim koeficijentom od $\beta = -0.35$. U ovom je istraživanju dodatan problem što su ispitanici dolazili iz brojnih organizacija te je nejasna funkcija i sadržaj pozicije menadžera u različitim organizacijama.

Carlson (1989) navodi „psihološku valjanost" instrumenta kao njegovu veliku prednost. Pod tim nazivom autor podrazumijeva visoko slaganje rješavača s opisima njihovih tipova prisutnih u MBTI priručniku (Briggs i Myers, 1998). U tom smislu može se reći da rezultati ispitanika na ovom upitniku mogu pridonijeti razumijevanju vlastitog djelovanja i općenitom razumijevanju sebe, dok istovremeno omogućuju ljudima da spoznaje o psihološkom tipu drugih osoba koriste za razumijevanje njihovog ponašanja. Takve posljedice ostavljaju otvoren prostor za stereotipiziranje i samoispunjavajuća proročanstva, stoga nije u potpunosti jasno koliko je instrument zbilja koristan u dobivanju interpersonalnih i intrapersonalnih spoznaja.

POVIJESNI KONTEKST RAZVOJA INSTRUMENTA

U ovom će dijelu rada ukratko biti izloženi nalazi genealoške analize MBTI upitnika koju su proveli Case i Phillipson (2001), zatim će se razmotriti neke implikacije povijesnog nastanka i praktične upotrebe MBTI upitnika koje nadopunjuju do sada izložene psihometrijske podatke. U kontekstu genealoške analize ne postoji mnogo informacija vezanih uz ovaj instrument, stoga će se ovaj dio rada u potpunosti temeljiti na istraživanju spomenutih autora. Iako genealoška analiza ne pruža podatke koji bi bili relevantni u psihometrijskom smislu, bitno je imati na umu povijesnu i metodološku utemeljenost MBTI upitnika. Autori polaze od Jungovog snažnog, te u njegovom radu jasno izloženog interesa za područja astrologije i alkemije. U ovom radu neće biti obuhvaćena opsežna parafraza spomenutog rada, ali će ukratko biti izloženi alkemijski i astrološki utjecaji koji su usmjeravali Jungov rad i djelo te su posljedično i u velikoj mjeri implicitno, i dalje prisutni pri svakoj primjeni MBTI upitnika. Vjerojatno je najpoznatija Jungova analiza Paracelsusovog djela *De vita longa* (Jung, 1997), u kojem opsežno proučava Paracelsusove postavke koje se u konačnici tiču i psihološkog funkcioniranja. Osim toga, Jungov interes za alkemiju jasno je izložen

u njegovom djelu *Psihologija i alkemija* (Jung, 1984). U tome djelu Jung analizira psihološko-religijsku problematiku alkemije te sam alkemijski postupak primjenjuje u kliničkom okruženju na studiju slučaja, koristeći alkemijsku simboliku pri analizi snova jednog svog klijenta. Autori spomenute genealoške analize (Case i Phillipson, 2001) polaze od Empedoklove te kasnije Galenove tipologije, koje su bazirane na kvaternitetima, slično Jungovoj tipologiji. Pod kvaternitetima se podrazumijevaju dva para suprotstavljenih pojava. U Galenovoj tipologiji to se odnosi na kvaternitet temperamenata baziran na četiri tjelesne tekućine, a ta se tipologija, zapravo u potpunosti očuvana, nastavlja kroz povijest, kulminirajući u Ficinovoj tipologiji koja kvaternitet tjelesnih tekućina i temperamenata veže uz astrološke utjecaje pojedinih planeta. Autori zatim analiziraju Paracelsusovo djelo *De vita longa*, koje kronološki dolazi iza Galena, te Jungovu analizu toga rada. U tome djelu, Paracelsus spominje četiri *Scaiolae*, koje se odnose na „spiritualne moći uma", te Jung zaključuje da Paracelsus zapravo govori o četiri funkcije svijesti, i to baš iste one koje kasnije nalaze svoje mjesto u njegovoj teoriji, te posljedično MBTI upitniku. Kvaternitet Jungovih psihičkih funkcija jasno se očituje u prikazu spomenutih funkcija kao četiri dijela mandale. Spomenuti prikaz može se pronaći u djelu *Psihologija i alkemija* (Jung, 1984, str 115).

Potrebno je imati na umu kako su brojni pokušaji akademskih istraživanja ovog upitnika zapravo pokušaji da se jednoj, u osnovi, povijesno očuvanoj astrološko-alkemijskoj tipologiji prida znanstveni kredibilitet. Iz Jungovog djela *Psihološki tipovi* (Jung, 1977), jasna je isključiva deskriptivna utemeljenost njegove tipologije u kojoj nema korelacijskih matrica ili kvantitativnih vrijednosti bilo koje vrste, nego kako to zapravo navode autori Case i Phillipson (2001), jedini brojevi koji se u djelu pojavljuju, imaju simboličko, naspram statističkom značenju. Osim toga, Jung je jasno isticao navedene utjecaje te ih je smatrao relevantnima kako za modernog čovjeka, tako i za psihologiju općenito. Interpretacija nečijih rezultata na ovom upitniku, dakle, predstavlja pokušaj da se tipologija, bazirana na predmodernoj kozmologiji, predstavi kao plod suvremenog, posve racionalnog i prije svega znanstvenog rada – pri čemu je ključno da sadržaj koji se interpretira ostaje u najvećoj mjeri neizmijenjen. Ono što se u konačnici moramo pitati jest: predstavlja li svaka primjena MBTI upitnika opetovanje implicitne „astrološke analize ličnosti" (Case i Phillipson, 2001)? S obzirom na sve spomenuto o valjanosti, pouzdanosti i primjeni upitnika, upravo ovakva astrološka struktura koja je vrlo lako razumljiva i kao što je već spomenuto „psihološki valjana" (Carlson, 1989), može biti razlogom tako česte i široke upotrebe MBTI instrumenta. U konačnici, astrologija i analiza ličnosti temeljena na njoj ne bi imala tako dugačak povijesni kontinuitet kada ne bi bila lako razumljiva širokom spektru ljudi.

ZAKLJUČAK

MBTI je upitnik ličnosti temeljen na Jungovoj tipologiji koji je često upotrebljavan u brojnim područjima, te za njegovu uporabu postoje opsežni normativni podaci. Unatoč tome, jedini aspekt MBTI upitnika koji pruža donekle zadovoljavajuće empirijske i psihometrijske karakteristike upravo je njegova pouzdanost. Iako je meta-analitički utvrđena na relativno malom broju podataka, koeficijenti pouzdanosti zadovoljavajući su u smislu test-retest pouzdanosti i u smislu unutarnje konzistencije subskala. Ipak, i u ovom aspektu očituje se psihometrijski nedostatak korištenja dihotomnih ljestvica što je najjasnije vidljivo u različitim klasifikacijama psihološkog tipa iste osobe u razdoblju od nekoliko tjedana.

Veliki problem ovog upitnika nalazimo u području valjanosti. Sva istraživanja spomenuta u dijelu o valjanosti upućuju na to da MBTI nije valjan za mjerenje Jungove tipologije – konceptualizacija mjernih ljestvica, dodavanje J/P ljestvice, pretpostavljena faktorska struktura te metoda određivanja dominantne i sekundarne funkcije svijesti (pa onda i psihološkog tipa općenito) nemaju empirijsku niti teorijsku potporu. Općenito govoreći, MBTI svojom strukturom ne odgovara Jungovoj teorijskoj konceptualizaciji. Međutim, spomenuta mogućnost reinterpretacije MBTI upitnika u kontekstu NEO-PI ili EPQ upitnika, barem u teoriji zvuči kao praktičan način iskorištavanja velikog broja normativnih podataka dobivenih za MBTI. Upravo ta visoka učestalost korištenja MBTI-a u brojnim kontekstima te normativni podaci koji posljedično proizlaze iz takve upotrebe instrumenta, predstavljaju najveću prednost ovog upitnika. Osim toga, u budućnosti bi se istraživači trebali usmjeriti na prospektivno ispitivanje prediktivne valjanosti upitnika te inzistirati na objavljivanju svih relevantnih podataka dobivenih na vlastitim uzorcima. Također se prilikom objavljivanja radova mora jasno naglasiti jesu li podaci dobiveni na kategorijalniim ili kontinuiranim podacima, zato što ta razlika ima implikacije za praktičnu uporabu instrumenta.

Nalazi opisane genealoške analize upućuju na to da se radi o konceptualizaciji tipologije koja progoni ljudski duh već tisućljećima. Dajući takvoj arhajskoj ili barem predmodernoj konceptualizaciji, novo i „znanstveno“ ruho, bez da pritom promijenimo samu konceptualizaciju tipologije, nećemo se zapravo udaljiti od njenih astroloških i alkemijskih korijena. Iako ti korijeni ne predstavljaju nikakav problem u praktičnom smislu primjene upitnika, zanimljivo je osvijestiti djelovanje jedne „astrološke analize ličnosti“ koja postaje živom prilikom svake primjene ovog upitnika, a dijelom bi mogla biti i odgovorna za takvu široku upotrebu instrumenta.

Velika prednost MBTI mogla bi se nalaziti u Jungovom opsežnom teorijskom okviru, koji kao takav pruža mogućnost za generiranje i provjeru velikog broja hipoteza, pa onda i omogućuje detaljnu provjeru konstruktne valjanosti. Osim toga, upitnik je ljudima pristupačan i razumljiv što može pridonijeti njihovom razumijevanju samih sebe, ali i ljudi oko njih što također predstavlja prednost upitnika.

LITERATURA

Bess, L. T. i Harvey, R. J. (2001). Bimodal Score Distributions and the MBTI: Fact or Artifact? Annual Conference of the Society for Industrial and Organizational Psychology.

Briggs, K. C. i Myers, I. B. (1998). Myers-Briggs Type Indicator. Consulting Psychologists Press.

Capraro, R. M. i Capraro, M. M. (2002). Myers-Briggs Type Indicator Score Reliability Across Studies: A Meta-Analytic Reliability Generalization Study. Educational and Psychological Measurement, 62(4), 590-602.

Carlson, J. G. (1985). Recent Assessments of the Myers-Briggs Type Indicator. Journal of Personality Assessment, 49(4): 356-365, https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4904_3

Carlson, J. G. (1989). Affirmative: In Support of Researching the Myers-Briggs Type Indicator. Journal of Counseling and Development, 67, 52-54.

Case, P. i Phillipson, G. (2001). Astrology, Alchemy and Retro-Organization Theory: An Astro-Genealogical Critique of the Myers-Briggs Type Indicator. Organization, 11(4): 473-495. https://doi.org/10.1177/1350508404044059

Cattell, H. E. P. i Mead, A. D. (2008). The Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF). U G. J. Boyle, G. Matthews i D. H. Saklofske (Ur.), The SAGE handbook of personality theory and assessment, Vol 2.: Personality measurement and testing (str. 135-159). Sage Publications, Inc. https://doi.org/10.4135/9781849200479.n7

Costa, P. T. Jr. i McCrae, R. R. (1985b). The NEO Personality Inventory manual. Psychological Assessment Resources.

Eliot J, Hardy R.C. (1977) Internality and Extraversion-Introversion. Perceptual and Motor Skills. 45(2):430-430. https://doi.org/10.2466/pms.1977.45.2.430

Eysenck, H. J. i Eysenck, S. B. G. (1975) Manual of the Eysenck Personality Questionnaire. Hodder and Stoughton.

Furnham, A. (1996). The big five versus the big four: the relationship between the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) and NEO-PI five factor model of personality.

Personality and individual differences, 21(2), 303-307.

Furnham, A., & Crump, J. (2015). The Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) and Promotion at Work. Psychology, 6, 1510-1515. https://dx.doi.org/10.4236/psych.2015.612147

Jung, C. G. (1977). Dinamika nesvesnog. Matica srpska.

Jung, C. G. (1977). Psihološki tipovi. Matica srpska.

Jung, C. G. (1984). Psihologija i alkemija. Naprijed.

Jung, C. G. (1997). Alhemijske studije. Atos.

Macdaid, G. P., McCaulley, M. H., Kainz, R. I. (1986).

Myers-Briggs Type Indicator Atlas of Type Tables.

Center for Applications of Psychological Type.

McCrae, R. R. i Costa, P. T., Jr. (1989). Reinterpreting the Myers-Briggs Type Indicator From the Perspective of the Five-Factor Model of Personality. Journal of Personality, 57(1), 17-40. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1989.tb00759.x

Omizo, M. M. (1978). An Evaluation of the Myers-Briggs Type Indicator [Doktorski rad, University of Southern California]. ProQuest.

Pittenger, D. J. (2005). Cautionary Comments Regarding the Myers-Briggs Type Indicator. Consulting

Psychology Journal: Practice and Research, 57(3), 210-221. https://doi.org/10.1037/1065-9293.57.3.210

Pulver, C. A. i Kelly, K. R. (2008). Incremental Validity of the Myers-Briggs Type Indicator in Predicting Academic Major Selection of Undecided University Students. Sage Publications, 16(4), 441-455. https://doi.org/10.1177/1069072708318902

Randall, K., Isaacson, M. i Ciro, C. (2017) Validity and Reliability of the Myers-Briggs Type Indicator. Journal of Best Practices in Health Professions Diversity, 10(1), 1-27.

Saggino, A., Cooper, C. i Kline, P. (2001). A confirmatory factor analysis of the Myers-Briggs Type Indicator. Personality and Individual Differences, 30, 3-9.

Saggino, A. i Kline, P. (1996). The location of the Myers-Briggs Type Indicator in personality factor space.

Personality and individual differences, 21(4), 591-597.

Sato, J. (2017). Additional report about the validity of the Jung Psychological Types Scale. Online Journal of Japanese Clinical Psychology, 4, 1-7.

Sato, J. (2005). Construction of Jung Psychological Types Scale. Journal of Japanese Psychology, 76, 203-210.

Uloga ličnosti u bihevioralnom marketingu

Marija Vlahović

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-4580-6521

SAŽETAK

ključne riječi: bihevioralni marketing, digitalni trag, etičnost, ličnost, petofaktorski model ličnosti

Potaknute shvaćanjem kako u ljudima postoje karakteristike stabilne u vremenu, koje utječu na njihovo doživljavanje i ponašanje, razvile su se mnoge teorije u području psihologije ličnosti, kao i jedna od najznačajnijih i najpotvrđivanijih – petofaktorski model. Robne marke i potrošački proizvodi također imaju različite karakteristike koje ih određuju. Temeljeno na pretpostavci da će usklađenost karakteristika ljudi i određenih robnih marki dovesti do veće preferencije i odanosti prema njima, razvila se psihologija potrošačkog ponašanja. Postupnim prelaskom u digitalno doba i vrijeme društvenih mreža, napredovale su i marketinške strategije, kao i metode ispitivanja ličnosti. S pojavom digitalnog traga, kao zapisa aktivnosti u digitalnom svijetu, razvio se i bihevioralni marketing – grana kojoj je cilj kreirati učinkovite marketinške kampanje na temelju obrasca ljudskog ponašanja. Mnoga istraživanja su potvrdila postojanje veze između raznih obrazaca ponašanja i osobina ličnosti, pružiši stručnjacima vrijedne informacije za izradu poruka i kampanja posebno skrojenih prema ciljanim skupinama potrošača. Međutim, uz mnoge prednosti bihevioralnog marketinga i persuazivnih poruka, pojavile su se i mnoge kontroverze i etička pitanja oko manipulacije podatcima i ljudima u svrhu ostvarivanja političkih, financijskih ili osobnih ciljeva.

ABSTRACT

key words: behavioral marketing, digital footprint, ethics, Five Factor Model, personality

Many theories have been developed in the field of personality psychology based on the understanding that stable characteristics in humans affect their behavior and experience of the world. The most significant and most validated one is the Big Five model. Both brands and products also have different characteristics that define them. The premise that the harmonization of these characteristics will lead to greater preference and loyalty to those brands laid the foundations of the psychology of consumer behavior. With the gradual transition to the digital age and the age of social networks, marketing strategies have advanced, as well as personality testing methods. With the arrival of the digital footprint as a record of activities in the digital world, behavioral marketing has also developed as a branch that aims to create effective marketing campaigns based on people's behavior. Many studies have confirmed the existence of a link between various patterns of behavior and Big Five personality traits, providing experts with valuable information for creating messages and campaigns specifically tailored to target consumer groups. However, in addition to the many benefits of behavioral marketing and persuasive messages, many controversies and ethical issues have emerged regarding the

manipulation of data and people in general for the purpose of achieving political, financial, or personal goals.

UVOD

Sigurno ste primijetili da se oglasi koje vidite na društvenim mrežama razlikuju od oglasa koji se prikazuju vašim prijateljima ili da se oni mijenjaju nakon gledanja određenog sadržaja. Ta pojava je rezultat sofisticiranih marketinških strategija čiji je cilj prilagoditi promotivni sadržaj koji gledate vašim interesima, željama i na kraju krajeva, vašoj ličnosti. Prema Američkoj psihološkoj asocijaciji (APA, bez dat.) ličnost se definira kao „trajna konfiguracija karakteristika i ponašanja koja uključuje jedinstveno prilagođavanje pojedinca životu, uključujući glavne osobine, interese, nagone, vrijednosti, samopoimanje, sličnosti i emocionalne obrasce". Koncept ličnosti je jedan od najviše istraživanih konstrukta u povijesti psihologije. Vjerovanje da svaki pojedinac posjeduje kombinaciju osobina koja utječe na način na koji tumači svijet te kako reagira na situacije u svojoj okolini, pokretala je mnoge rasprave i istraživanja kroz vrijeme. Objavljene su mnoge značajne teorije i taksonomije osobina ličnosti, no teorija koja je posljednja dva desetljeća imala najveću podršku istraživača je petofaktorski model Coste i Mcrae (1985; Larsen i Buss, 2005). Ova teorija postulira postojanje pet širokih crta ličnosti: ugodnosti, otvorenosti prema iskustvima, savjesnosti, neuroticizma i ekstraverzije. Navedenih pet faktora je replicirano tijekom vremena u više desetaka istraživanja koja su koristila različite uzorke, u različitim jezicima i različitim formatima čestica (Larsen i Buss, 2005). Zbog svoje pouzdanosti i univerzalnosti, petofaktorski model danas se smatra jednom od najznačnijih teorija u psihologiji ličnosti (Graves i Matz, 2018).

Sve čime se čovjek bavi prožeto je njegovim crtama ličnosti koje utječu na ponašanja kojima je pojedinac sklon, situacije kojima se izlaže, način njegova razmišljanja i formiranje stavova. Utječu i na njegove preferencije prema različitim ljudima, aktivnostima, pa tako i proizvodima. Te se preferencije mogu razviti u motivaciju koja se u konačnici očituje kao sklonost prema nekom specifičnom ponašanju kao što je kupnja određene robne marke, rezultirajući dugoročnom predanosti prema njoj (Mulyanegara i sur., 2007). Upravo se na toj premisi razvilo područje bihevioralnog marketinga. Bihevioralni marketing predstavlja naprednu verziju digitalnog marketinga u kojoj se analizom i prepoznavanjem obrazaca ponašanja kreiraju učinkovite marketinške i prodajne kampanje (Promosapiens, 2020).

METODOLOŠKI PROBLEMI PRIJE DIGITALIZACIJE

Upravo je ličnost jedan od najzanimljivijih koncepata u proučavanju ponašanja potrošača. Izbor medija, podložnost utjecaju, inovacije, potrošačko ponašanje, društveni utjecaj, izbor proizvoda, preuzimanje rizika, promjena stava i gotovo sve ostalo bitno za potrošačko ponašanje, povezano je s ličnošću (Kassarjian, 1971). Psiholog Ira Dolich je prvi obrađivao povezanost između ličnosti i ponašanja pri kupnji (1969.; prema Mulyanegara i sur., 2007), sugerirajući kako potrošači preferiraju proizvode i robne marke koji najbolje odražavaju njihovu ličnost. Njegova teorija, kojoj je tada nedostajala empirijska podrška, generirala je mješovite rezultate u istraživanjima posljednjih desetljeća. Tako su neka istraživanja ukazala na snažnu vezu između ličnosti i aspekata potrošačkog ponašanja, nekolicina na nepostojeći odnos, a velika većina ukazala je na to da su, ako korelacije i postoje, toliko slabe da su beznačajne (Kassarjian, 1971).

Postoji nekoliko vjerojatnih objašnjenja za ove nedosljednosti. Prvi je razlog taj što su marketinški stručnjaci često zanemarivali metodološke kriterije valjanosti i pouzdanosti pa su tako upitnike koji su bili validirani samo na određenoj populaciji, primjerice na studentima ili osobama u psihijatrijskim bolnicama, često primjenjivali na opću populaciju. Također, često su ih izmjenjivali u skladu sa svojim potrebama, izbacivali razna pitanja, mijenjali riječi ili drastično skraćivali upitnik. Nadalje, upitnik se na ispitanicama često primjenjivao u neprikladnim uvjetima, primjerice na kućnom pragu ili u učionici. Još jedan razlog nejasnih rezultata je taj što su mnoga istraživanja provedena bez unaprijed definiranih teorijskih okvira ili osmišljenih hipoteza. Psiholog William Wells jasno je istaknuo jednu od problematika: „Varijable koje dovode do atentata na predsjednika, zatvora u mentalnoj bolnici ili samoubojstva ne moraju biti identične onima koje dovode do kupnje perilice rublja, cipela ili žvakaćih guma. Jasno je da, ako se žele utvrditi nedvosmisleni rezultati, istraživači ponašanja potrošača moraju razviti vlastite definicije i dizajnirati vlastite instrumente za mjerenje varijabli ličnosti koje ulaze u odluku o kupnji, umjesto da koriste alate osmišljene kao dio medicinskog modela za mjerenje shizofrenije ili mentalne stabilnosti.“ (Kassarjian, 1971).

Posljednji razlog je taj što je donedavno procjena psiholoških osobina bila moguća jedino kroz samoprocjenu. Takvi upitnici zaključuju o osobinama ličnosti preko stupnja u kojemu se sudionici slažu s izjavama poput „Volim se družiti“, ukazujući na ekstraverziju ili „Na vrijeme izvršavam svoje obaveze“, ukazujući na savjesnost. Iako takvi upitnici predstavljaju jednostavan i praktičan način mjerenja psiholoških profila ljudi, oni također imaju mnoge nedostatke kao što su nenamjerno ili namjerno lažno samopredstavljanje zbog manjka motivacije, nedovoljnog poznavanja samoga sebe, tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora itd. Ovaj problem postoji i danas jer upitnici samoprocjene još uvijek predstavljaju značajan udio podataka u istraživanjima ličnosti. Tek je prije nekoliko godina novo područje računalnih znanosti dalo potencijalno rješenje ovome problemu – *digitalna psihometrija* (Graves i Matz, 2018).

DIGITALNI TRAGOVI

U posljednjih desetak godina, društveni su mediji revolucionalizirali način na koji ljudi međusobno komuniciraju. Danas je bez profila na društvenim mrežama gotovo nemoguće ostati u kontaktu s drugima i biti u toku društvenih zbivanja. Također, upravljanjem tim profilom, ljudi biraju kako će se predstaviti svijetu, potencijalnim poslodavcima, potencijalnim partnerima, prijateljima i slično. Milijuni korisnika svakodnevno izražavaju svoje misli, osjećaje i uvjerenja pisanjem, objavljivanjem i dijeljenjem sadržaja na društvenim mrežama, a taj sadržaj zatim predstavlja gomilu podataka koji odražavaju njihovu ličnost (Azucar i sur., 2018). Uslijed toga se broj novih načina za prikupljanje podataka počeo povećavati.

Umjesto oslanjanja na prikupljanje podataka manjeg broja ljudi putem upitno iskrenih odgovora na upitnicima samoprocjene, stručnjaci su počeli koristiti takozvane digitalne tragove (engl. *digital prints*) korisnika društvenih mreža kako bi sakupili podatke o njihovoj ličnosti (Graves i Matz, 2018). Digitalni trag čini jedinstven skup digitalnih aktivnosti, akcija, doprinosa te komunikacije putem interneta i digitalnih uređaja kojima se može ući u trag (CERT.hr, 2020) kao što su lajkovi na *Facebooku*, *tweetovi*, povijesti *online* kupovine, povijesti pretraživanja i slično. Na temelju uspoređivanja velikih skupova podataka korisnika sakupljenih na oba načina, i putem tradicionalnih upitnika samoprocjene i putem informacija zabilježenih na njihovim *Facebook* profilima, istraživači su uspjeli ustanoviti empirijsku povezanost između određenih digitalnih tragova i specifičnih psiholoških osobina. Primjerice, pojavile su se određene korelacije između specifičnih osobina ličnosti i preferencija prema određenoj vrsti glazbe ili vrsti hrane, a što je više sadržaja, to je naravno i procjena točnija (Graves i Matz, 2018). Rezultati jednog istraživanja pokazali su da je prediktivna snaga digitalnih tragova u otkrivanju osobina ličnosti usporediva s korelacijama koje osobine ličnosti imaju s tipično mjerenim obrascima ponašanja, odnosno da se radi o korelacijama u rasponu od .29 (za ugodnost) do .40 (za ekstraverziju). Nadalje, rezultati ukazuju na to da je točnost predviđanja konzistentna za sve osobine petofaktorskog modela i da se točnost povećava kada analize uključuju više vrsta digitalnih tragova i demografske podatke (Azucar i sur., 2018).

POVEZANOST PETOFAKTORSKOG MODELA S POTROŠAČKIM PONAŠANJEM I PONAŠANJEM NA DRUŠTVENIM MREŽAMA

Nalazi mnogih istraživanja upućuju na to da je ličnost pojedinca povezana s preferencijama prema određenom tipu proizvoda, usluga, robne marke i načinu kupovine. Mulyanegara i suradnici (2007) postulirali su da svaka robna marka ima određene karakteristike koje ju određuju, a sukladne su crtama petofaktorskog modela. Iz toga slijedi pretpostavka da će pojedinci koji su visoko na jednoj dimenziji petofaktorskog modela preferirati one robne marke koje svojim karakteristikama odražavaju tu dimenziju. Te su karakteristike nazvali „crte

ličnosti robne marke", a odnose se na emotivnost (*emotionality*), društvenost (*sociability*), uzbudljivost (*excitingess*), iskrenost (*sincerity*) i pouzdanost (*trustworthiness*). Faktorskom analizom potvrđene su četiri crte, odnosno emotivna crta je izbačena. Utvrđeno je da će potrošači koji pokazuju osobine savjesnosti izražavati sklonosti prema *pouzdanim* robnim markama, dok će oni ekstrovertirane prirode biti naklonjeni *društvenim* robnim markama. Nije pronađena povezanost između petofaktorskog modela ličnosti i crta *iskrenosti* i *uzbudljivosti* robnih maraka međutim nalazi jasno pokazuju da kupce privlače robne marke čije su karakteristike u skladu s njihovim vlastitim crtama ličnosti (Mulyanegara i sur., 2007). Tsao i Chang (2010) dobili su tri zanimljiva nalaza u svojemu istraživanju utjecaja osobina ličnosti na internetsku kupovinu. Prvi je taj da na hedonističku motivaciju za kupnjom pozitivno utječu tri od pet crta ličnosti: neuroticizam, ekstraverzija i otvorenost. Zatim, da su potrošači na višim razinama neuroticizma, ugodnosti ili otvorenosti, obično više motivirani korisnim aspektom *online* kupnje (*utility*) nego hedonističkim, i posljednje, da je utilitarna motivacija za kupnjom ključni čimbenik koji u potrošačima potiče namjeru *online* pretraživanja, dok hedonistička motivacija nije. Nastavno na motivacijski aspekt *online* kupovine, Huang i Yang (2010) istraživali su povezanost motivatora za *online* kupovinu s crtama ličnosti petofaktorskoga modela. Motivatori za *online* kupovinu koje su uključili bili su sljedeći: *avantura* (susret s nečim novim i zanimljivim), *ideja* (činjenica da nekim kupcima mogućnost prikupljanja informacija o proizvodima i trendovima pruža zadovoljstvo), *društvenost* (mogućnost izmjenjivanja iskustva s drugim sličnim korisnicima), *nedostatak društvenosti* (činjenica da na internetu ne moraju ulaziti u socijalne interakcije) i *praktičnost* (odnosi se na ugodno okružje *online* kupovine koje nije ograničeno vremenom, mjestom ni vremenskim uvjetima). Nalazi pokazuju kako su osobine ličnosti u snažnoj korelaciji s motivacijom za *online* kupovinu. Dobivena je pozitivna povezanost crte otvorenosti s motivatorima avanture i ideje. Savjesnost je bila pozitivno povezana s motivatorom praktičnosti, a ekstraverzija s motivatorom društvenosti. Konačno, neurotizam je bio pozitivno povezan s nedostatkom motivacije za društvenost. Rodne razlike također igraju ulogu u potrošačkom ponašanju; utvrđeno je da muškarci koji postižu visok rezultat na dimenziji neuroticizma, imaju sklonosti prema *pouzdanim* markama (pretpostavka je da ih biraju kako bi umanjili tjeskobu), dok su žene koje biraju *pouzdane* robne marke pozicionirane visoko na dimenziji savjesnosti (Mulyanegara i sur., 2007). U pogledu etiketiranja proizvoda (engl. *labeling*), otvorenost i neuroticizam povezani su s preferiranjem navođenja metode izrade proizvoda, ali ne i s preferencijom za navođenje zemlje podrijetla, dok ekstroverti izražavaju preferenciju za više naljepnica (Peschel i sur., 2019). Nadalje, pokazalo se da su sreća, otvorenost prema iskustvu i ekstraverzija pozitivno povezani s tri istraživana aspekta kupovine (kupnja proizvoda koji nisu namirnice, kupnja odjeće i količina potrošenog novca na odjeću, Goldsmith, 2016).

Osim što je povezana s osobnim preferencijama na prethodno spomenut način, ličnost također ostavlja različite tragove u stvarnom i digitalnom svijetu na osnovu kojih algoritmi mogu relativno precizno

predvidjeti ličnost pojedinca. Izgleda da sreća ima izravan učinak na kupnju i djeluje kao medijator, odnosno posreduje utjecaj neuroticizma, ugodnosti i ekstraverzije na kupnju (Goldsmith, 2016). Nadalje, Piacentini i Mailer (2004) zaključili su da postoje značajne razlike među spolovima u načinu korištenja modne robne marke. Muški potrošači češće nastoje izraziti svoju ličnost kroz svoj modni izbor, odnosno stil, dok se ženske potrošačice u prosjeku koriste određenom robnom markom za povezivanje sa sličnim pojedincima. Vezano za ponašanje na društvenim mrežama, uočeno je da su za osobe visoko na dimenziji ekstraverzije karakteristične više razine aktivnosti na društvenim mrežama (Blackwell i sur., 2017) i da imaju veći broj prijatelja nego introvertirani pojedinci (Kosinski i sur., 2014). S druge strane, ugodni pojedinci imaju tendenciju koristiti manje psovki i češće izražavati pozitivne emocije u svojim objavama (Schwartz i sur., 2013) te je vjerojatnije da će objaviti slike koje izražavaju pozitivno raspoloženje (Liu i sur., 2016). Nadalje, pojedinci visoke savjesnosti oprezni su u upravljanju profilom na svojim društvenim mrežama tako da obično objavljuju manje slika (Amichai-Hamburger i Vinitzky, 2010), rjeđe koriste opciju "sviđa mi se" te se generalno manje uključuju u virtualne grupne aktivnosti (Kosinski i sur., 2014). Također, pojedinci visoko na dimenziji otvorenosti pokazuju tendenciju prema korištenju više društvenih mreža (Quercia i sur., 2012) te učestalijoj upotrebi opcije "sviđa mi se" (Bachrach i sur., 2012).

Daljnja istraživanja upućuju na to da bi se ova dva tipa nalaza mogla upotrijebiti kako bi se marketinške poruke oblikovale u skladu s ličnosti svakog pojedinca, ali i s ličnosti same robne marke, te da su takve marketinške poruke učinkovitije od onih koje nisu kongruentne s ličnosti pojedinca ili robne marke. Vezano za kongruentnost s ličnosti robne marke, pronađeno je da se, u usporedbi sa simetričnim logotipima, asimetrični logotipi percipiraju kao uzbudljiviji, što dovodi do povećane percepcije uzbuđenja. U skladu s time, potrošači imaju tendenciju doživljavati asimetrične logotipe usklađenije s robnim markama koje imaju „uzbudljivu ličnost". To može utjecati na procjenu potrošača, kao i na financijske procjene takvih robnih marki na tržištu, što predstavlja fenomen koji se naziva "efekt vizualne asimetrije" (Luffarelli i sur., 2019). S druge strane, vezano za kongruentnost i ličnost pojedinca, Matz i Hirsh (2020) tvrde da su marketinške kampanje uvjerljivo najučinkovitije kada su prilagođene osobinama ciljane publike. Štoviše, persuazivne poruke usklađene s razinom ekstraverzije ciljane skupine ili s razinom njihove otvorenosti za iskustvo rezultirale su s do 40% više klikova i do 50% više kupnji u usporedbi s porukama koje nisu bile personalizirane (Matz i sur., 2017). Nadalje, Matz i suradnici (2016) proveli su istraživanje s više od 76 000 evidencija o bankovnim transakcijama i otkrili da pojedinci troše više na proizvode koji odgovaraju njihovoj ličnosti te da osobe čija kupnja bolje odgovara njihovoj ličnosti prijavljuju višu razinu životnog zadovoljstva. Ovaj je učinak bio jači od učinka ukupnog dohotka pojedinaca ili učinka njegove ukupne potrošnje. Nadalje, rezultati ovoga istraživanja ukazali su na uzročno-posljedičnu vezu – potrošnja koja je prilagođena ličnosti, odnosno potrošnja pod utjecajem bihevioralnog marketinga, povećala je razinu općeg zadovoljstva.

PREDNOSTI I NEDOSTACI BIHEVIORALNOG MARKETINGA

Interdisciplinarni rad društvenih i računalnih znanosti omogućio je istraživačima da steknu uvid u proučavanje ljudskog ponašanja na društvenim mrežama, ali i mogućnost analiziranja psiholoških karakteristika, predviđanje ponašanja temeljeno na automatiziranim algoritmima i analizu podataka prikupljenih digitalnim tragovima. Sukladno tome, omogućeno je kreiranje i prikazivanje sadržaja specifično prilagođenoga populaciji kojoj se prikazuje.

S jedne strane, ovaj oblik prilagođenog oglašavanja mogao bi se koristiti u svrhu pomaganja ljudima da donesu kvalitetnije odluke te vode zdraviji i sretniji život. Primjerice, za osobe visoko na dimenziji neuroticizma koje pokazuju rane znakove depresije, prikazivanje sadržaja koji im nudi stručne savjete ili ih upućuje u literaturu o samopomoći može imati pozitivan preventivni utjecaj na njihovu dobrobit i život općenito (Matz i sur., 2017). Prilagođena komunikacija također se pokazala vrlo uspješnom u kontekstu zdravstvenog sektora. Ljudi su motiviraniji kada primaju poruke koje su prilagođene njihovim individualnim potrebama, a takve poruke pomažu u promjeni niza ponašanja uključujući pušenje, vježbanje, odlaske na dijetu i redovite preventivne preglede vezane za rak (Graves i Matz, 2018).

S druge strane, s obzirom na to da je u potrošačkom sektoru česta pojava preferiranja vlastitog profita nad dobrobiti društva, pojavile su se mnoge kontroverze oko etičnosti personaliziranog marketinga. Naime, prilagođeno bi se oglašavanje moglo koristiti i za prikriveno iskorištavanje slabosti u karakteru osobe i uvjeravanje da poduzme mjere protiv svojih vlastitih interesa. Na primjer, moglo bi se primijeniti na ciljano prikazivanje reklama za kockarnice pojedincima koji imaju psihološke osobine povezane s patološkim kockanjem (Matz i sur., 2017). Oglašavanje s neprilagođenim podražajima bi moglo izazvati i razna druga nepoželjna ponašanja, primjerice, ljudima s agresivnim tendencijama potaknuti agresivna ponašanja ili ljudima s višim neuroticizmom potaknuti stresni odgovor. Jasno je da se persuazivne poruke mogu zloupotrijebiti kako bi se manipuliralo ljudima da se ponašaju na način koji nije ni u njihovom ni u najboljem interesu društva, stoga se nameće pitanje potencijalne potrebe za pravnim i etičkim intervencijama.

Drugi problem vezan za etiku je sam način prikupljanja podataka. Iako su mnogi bili upoznati s tim da se na temelju obrazaca njihovog ponašanja i pretraživanja na društvenim mrežama prikupljaju podatci, većina i dalje nije bila svjesna da se na temelju tih podataka izrađuju i njihovi psihološki profili u skladu s kojima im se zatim prilagođava marketinški sadržaj – sve do poznatog skandala s podacima „Facebook – Cambridge Analytica“ 2018. godine (2021). Tada se saznalo da su osobni podaci milijuna korisnika Facebooka pribavljeni bez njihovog pristanka u svrhu prodaje političkim kampanjama. Cambridge Analytica tvrdila je da koristi znanost o osobinama ličnosti kako bi bolje prilagodila poruke svojim klijentima, a njezin je predsjednik Alexander Nix izjavio: “Umjesto da predstavite istu reklamu za sto milijuna ljudi, možete razlikovati ljude prema ličnosti i prilagoditi poruku tako da rezonira s pojedincima na temelju toga kako oni vide svijet.” (Graves i Matz, 2018, para. 2).

Sljedeći je problem taj što unaprijed programirani računalni algoritmi određuju kakvim će se pojedincima i na temelju čega prikazivati određene poruke. Algoritam je konačan slijed dobro definiranih naredbi koji rješava određeni problem, pa će tako primjerice neka radnja kao što je *googlanje* dječjih igračaka, kroz određenu kompleksnu kombinaciju računalnih naredbi i pravila, potencijalno rezultirati povećanjem u frekvenciji prikazivanja reklama vezanih za djecu ili dječje potrepštine. Uzevši to u obzir, još jedan etički i pravni problem leži u činjenici da neki računalni algoritmi koji se koriste za ovakav marketing imaju takozvanu "crnu kutiju", što znači da čak ni njihovi tvorci u potpunosti ne razumiju način na koji njihovi algoritmi rade. Oni razumiju što ulazi i izlazi iz algoritama, ali ne i ono što se događa interno. Na taj način tvorci mogu biti nesvjesni postojanja potencijalnih skrivenih pristranosti algoritma pa se nameće pitanje čija su ona odgovornost (Hinds i Joinson, 2019). Također, takve algoritme najčešće stvaraju programeri bez znanja iz područja psihologije koji nisu svjesni kako određeni ishodi mogu nepovoljno utjecati na pojedince, potaknuti štetna ponašanja ili prestati biti adekvatni ako se algoritam ili same odrednice potrošačkog ponašanja promjene kroz vrijeme na nepredviđeni način.

ZAKLJUČAK

Rezultati istraživanja ličnosti u sklopu bihevioralnog marketinga pružaju vrlo korisne podatke koji se mogu koristiti s ciljem izrade marketinških strategija usklađenih s potrebama ciljanih skupina, odnosno za izradu što učinkovitijih marketinških i prodajnih kampanja. S obzirom na to da korištena tehnologija postaje sve sofisticiranija, dometi bihevioralnog marketinga sve su veći. Mnoga istraživanja su replicirala i dokazala postojanje značajne povezanosti između pet osobina ličnosti petofaktorskog modela i različitih obrazaca potrošačkog ponašanja. Međutim, tanka je granica između ciljanog oglašavanja i manipulacije pa nije toliko nevjerojatno daleka budućnost kada će algoritmi, na temelju podataka prikupljenih u stvarnom vremenu, određivati sadržaj i birati pogodan trenutak za prikazivanje persuazivne poruke. Sukladno takvom brzom razvoju tehnologije i sve većoj sofisticiranosti marketinških alata, ali i ovisnosti ljudi o društvenim mrežama generalno, pojavit će se potreba za strožim etičkim i pravnim načelima te provjerama pridržavanja istih kako se ovi moćni alati ne bi koristili na štetu društva i pojedinca, već za prilagođeno poboljšanje kvalitete života svih nas.

LITERATURA

American Psychological Association (bez datuma). APA Dictionary of Psychology. https://dictionary.apa.org/personality

Amichai-Hamburger, Y. i Vinitzky, G. (2010). Social network use and personality. Computers in human behavior, 26(6), 1289-1295. https://doi.org/10.1016/j.chb.2010.03.018

Azucar, D., Marengo, D. i Settanni, M. (2018). Predicting the Big 5 personality traits from digital footprints on social media: A meta-analysis. Personality and individual differences, 124, 150-159. https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.12.018

Bachrach, Y., Kosinski, M., Graepel, T., Kohli, P. i Stillwell, D. (2012). Personality and patterns of Facebook usage. Proceedings of the 4th annual ACM web science conference. Association for Computing Machinery. https://doi.org/10.1145/2380718.2380722

Blackwell, D., Leaman, C., Tramposch, R., Osborne, C. i Liss, M. (2017). Extraversion, neuroticism, attachment style and fear of missing out as predictors of social media use and addiction. Personality and Individual Differences, 116, 69-72. https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.04.039

CERT.hr. (2020). Digitalni trag – Otisak u kibernetičkom prostoru. https://www.cert.hr/DIGTrag-InfoG

Costa, P.T. i McCrae, R.R. (1985). The NEO personality inventory manual. Psychological Assessment Resources.

Facebook–Cambridge Analytica data scandal. (22. siječnja 2021). Wikipedia. https://en.wikipedia.org/wiki/Facebook%E2%80%93Cambridge_Analytica_data_scandal

Goldsmith, R. (2016). The Big Five, happiness, and shopping. Journal of Retailing and Consumer Services, 31, 52-61. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.03.007

Graves, C. i Matz, S. (2018). What Marketers Should Know About Personality-Based Marketing. Harvard Business Review. https://hbr.org/2018/05/what-marketers-should-know-about-personality-based-marketing

Hinds, J. i Joinson, A. (2019). Human and computer personality prediction from digital footprints. Current Directions in Psychological Science, 28(2), 204-211. https://doi.org/10.1177/0963721419827849

Huang, J. H. i Yang, Y. C. (2010). The relationship between personality traits and online shopping motivations. Social Behavior and Personality: an international journal, 38(5), 673-679. https://doi.org/10.2224/sbp.2010.38.5.673

Kassarjian, H. H. (1971). Personality and Consumer Behavior: A Review. Journal of Marketing Research, 8(4), 409-418. https://doi.org/10.1177/002224377100800401

Kosinski, M., Bachrach, Y., Kohli, P., Stillwell, D. i Graepel, T. (2014). Manifestations of user personality in website choice and behaviour on online social networks. Machine learning, 95(3), 357-380. https://doi.org/ 10.1007/s10994-013-5415-y

Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2005). Psihologija ličnosti. Naklada Slap.

Liu, L., Preotiuc-Pietro, D., Samani, Z. R., Moghaddam, M. E. i Ungar, L. (2016). Analyzing personality through social media profile picture choice. Proceedings of the International AAAI Conference on Web and Social Media, 10(1). https://ojs.aaai.org/index.php/ICWSM/article/view/14738

Luffarelli, J., Stamatogiannakis, A. i Yang, H. (2019). The visual asymmetry effect: An interplay of logo design and brand personality on brand equity. Journal of marketing research, 56(1), 89-103. https://doi.org/10.1177/0022243718820548

Matz, S. C., Gladstone, J. J. i Stillwell, D. (2016). Money buys happiness when spending fits our personality. Psychological science, 27(5), 715-725. https://doi.org/10.1177/0956797616635200

Matz, S. i Hirsh, J. B. (2020). Marketing and Personality. U B. J. Carducci, C. S. Nave i C.S. Nave (Ur.), The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences: Clinical, Applied, and Cross-Cultural Research (str. 587-591). Wiley. https://doi.org/10.1002/9781118970843

Matz, S. C., Kosinski, M., Nave, G. i Stillwell, D. J. (2017). Psychological targeting as an effective approach to digital mass persuasion. Proceedings of the national academy of sciences, 114(48), 12714-12719. https://doi.org/10.1073/pnas.1710966114

Mulyanegara, R. C., Tsarenko, Y. i Anderson, A. (2007). The Big Five and brand personality: Investigating the impact of consumer personality on preferences towards particular brand personality. Journal of Brand Management, 16(4), 234-247. https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2550093

Peschel, A. O., Grebitus, C., Alemu, M. H. i Hughner, R. S. (2019). Personality traits and preferences for production method labeling–A latent class approach. Food Quality and Preference, 74, 163-171. https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2019.01.014

Piacentini, M. i Mailer, G. (2004). Symbolic consumption in teenagers' clothing choices. Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review, 3(3), 251-262. https://doi.org/ 10.5829/idosi.mejsr.2019.626.629

Promosapiens. (bez datuma). Digitalni/ bihevioralni marketing. https://www.promosapiens.hr/usluge/digitalni-bihevioralni-marketing/

Tsao, W. C. i Chang, H. R. (2010). Exploring the impact of personality traits on online shopping behavior. African Journal of Business Management, 4(9), 1800-1812. https://doi.org/10.5897/AJBM.9000280

Quercia, D., Lambiotte, R., Stillwell, D., Kosinski, M. i Crowcroft, J. (2012). The personality of popular facebook users. In Proceedings of the ACM 2012 conference on computer supported cooperative work (str. 955-964). https://doi.org/10.1145/2145204.2145346

Schwartz, H. A., Eichstaedt, J. C., Kern, M. L., Dziurzynski, L., Ramones, S. M., Agrawal, M., Shah, A., Kosinski, M., Stillwell, D., Seligman, M. E. i Ungar, L. H. (2013). Personality, gender, and age in the language of social media: the open-vocabulary approach. PloS one, 8(9), e73791. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0073791

Veliki podaci u psihologiji ličnosti

Zrinka Bakić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-0868-8308

SAŽETAK

ključne riječi: digitalni tragovi, osobine ličnosti, psihologija ličnosti, psihometrija, veliki podaci, Velikih pet

Povećanim korištenjem interneta i društvenih mreža, korisnici za sobom ostavljaju sve više različitih podataka koji odražavaju njihova ponašanja, misli i osjećaje, a nazivaju se digitalnim tragovima. Digitalni se tragovi upotrebljavaju u brojnim područjima kako bi se mogla predvidjeti ponašanja korisnika i time poboljšati njihova iskustva korištenja digitalnih usluga i platformi. Nedavno je taj oblik velikih podataka pronašao svoju primjenu i u psihologiji ličnosti što predstavlja veliku promjenu u odnosu na tradicionalne načine prikupljanja podataka u tom području poput samoprocjene i procjena drugih na upitnicima ličnosti. Osim očitih prednosti u vidu lake dostupnosti ogromne količine podataka dobivene nenametljivim putem, korištenje velikih podataka predstavlja i nov izazov za psihologiju kao znanost. Izazovi se prvenstveno tiču psihometrijskih karakteristika velikih podataka kao mjere ličnosti, koje su u dosadašnjim istraživanjima stavljene u drugi plan zbog toga što su istraživači uglavnom radili na maksimalizaciji točnosti predviđanja (samo)procjena ličnosti na temelju digitalnih tragova, a manje na provjeri pouzdanosti, valjanosti ili generalizabilnosti nalaza. Također, neki znanstvenici smatraju da bi se veliki podaci mogli koristiti i za unapređenje teorija ličnosti, no istraživanja tek trebaju krenuti u tom smjeru. Iako su digitalni tragovi vrijedan izvor podataka, važno ih je u istraživanjima upotrebljavati uz pridržavanje etičkih načela.

ABSTRACT

key words: big data, Big Five, digital traces, personality psychology, personality traits, psychometrics

Due to increased internet and social media usage, users are leaving behind more and more different types of data called digital traces, which reflect their behaviour, thoughts, and feelings. Digital traces are being used in numerous fields to predict users' behaviour and improve digital platforms and services. Recently, big data has been used in personality psychology as well, representing a major change in comparison to traditional assessment methods such as self- and informant-report scores on personality questionnaires. Besides some advantages such as being unobtrusive and highly available, using big data in psychology is a challenge. Since the majority of research has been focused mostly on maximizing the accuracy of self- and informant-report scores prediction based on digital traces, there is a severe lack of reliability, validity, and generalizability testing, so the biggest challenge of big data in psychology is psychometric evaluation. Additionally, some researchers find that big data could be used to advance personality theory, but so far, that kind of research has been neglected. Although digital traces are a very valuable source of information, it is important to follow all ethical guidelines and principles when using them.

UVOD

Prema podacima iz 2020. godine, više od četiri milijarde ljudi, odnosno polovina svjetske populacije, koristi društvene mreže (Statista, 2020). Pri tome prosječan korisnik ima osam korisničkih računa na različitim društvenim mrežama te na njima dnevno provodi oko dva i pol sata (DataReportal, 2020). Za to vrijeme, svaki korisnik za sobom ostavlja razne oblike digitalnih tragova – zapisa o svojem ponašanju poput *likeova*, riječi korištenih u objavama i komunikaciji, geografske lokacije, fotografija i slično (Bleidorn i Hopwood, 2018). Osim podataka s društvenih mreža, u digitalne tragove spadaju i drugi zapisi koji su posljedica korištenja *smartphonea*, poput onih o telefonskim pozivima, online transakcijama ili fizičkoj aktivnosti koju bilježe *fitness* aplikacije (Kosinski i sur., 2016). Navedeni digitalni tragovi samo su neki od primjera tzv. velikih podataka koji su u posljednje vrijeme privukli pažnju kod istraživača u području društvenih znanosti pa tako i u psihologiji. Koncept velikih podataka (engl. *big data*) odnosi se na prikupljanje i obradu velikih količina podataka čija se analiza vrši raznim metodama umjetne inteligencije. Jedna od najčešće primijenjenih tehnika, kako općenito tako i u psihologiji ličnosti, jest strojno učenje (engl. *machine learning*) koje se zasniva na tome da se algoritmi „uče", tj. treniraju na velikim količinama podataka kako bi što bolje mogli predviđati određene ishode (Bleidorn i Hopwood, 2018). Za razliku od uobičajenih ograničenja u psihologijskim istraživanjima poput premalih uzoraka ili pitanja iskrenosti sudionika, veliki podaci, osim što rješavaju problem veličine uzorka, pružaju uvid u misli, emocije i interakcije pojedinaca u *online* okruženju (Azucar i sur., 2018). Ovaj novi način prikupljanja podataka sve se češće upotrebljava u psihologiji ličnosti. S obzirom na to da psihološke osobine utječu na način na koji pojedinac koristi digitalne usluge, provedena su brojna istraživanja koja provjeravaju u kojoj se mjeri, na temelju digitalnih tragova, mogu predviđati osobine ličnosti pojedinca. Dosadašnja istraživanja uglavnom su procjenjivala mogućnost predikcije Velikih pet osobina – ekstraverzije, neuroticizma, ugodnosti, savjesnosti i otvorenosti, najčešće pomoću modela strojnog učenja (Bleidorn i sur., 2017). U ovom će se radu usporediti tradicionalni pristup istraživanju ličnosti i pristup s velikim podacima te će se navesti prednosti i nedostaci novog pristupa iz psihometrijske perspektive. Također, pružit će se uvid u dosadašnja istraživanja, kao i bitne napomene pri korištenju velikih podataka u društvenim znanostima.

PRIKUPLJANJE PODATAKA: TRADICIONALNI PRISTUP VS. VELIKI PODACI

Donedavno su u psihologiji ličnosti glavni izvori podataka bili rezultati na upitnicima ličnosti najčešće dobiveni samoprocjenom, ali i procjenama drugih (Boyd i sur., 2020). Osim vremenske zahtjevnosti i nepraktičnosti ove metode u usporedbi s novijima (Farnadi i sur., 2016), prisutni su i problemi objektivnosti te valjanosti. Sudionici prilikom samoprocjene mogu svjesno ili nesvjesno davati odgovore koji bi se razlikovali od nekih objektivnijih mjera ponašanja (poput opažanja ponašanja), a i sami upitnici nisu uvijek sadržajno valjani (Boyd i sur., 2020). U prošlom je stoljeću

metoda samoprocjene bila jednostavnija od drugih dostupnih objektivnijih metoda pa je zato i bila toliko često korištena. Međutim, s razvojem tehnologije i pojavom koncepta velikih podataka, prikupljanje bihevioralnih mjera postalo je relativno jednostavno, a istovremeno manje podložno gore navedenim problemima (Boyd i sur., 2020). Osim što je nenametljivo i time manje pod utjecajem socijalne poželjnosti (Azucar i sur., 2018), prikupljanje velikih podataka obuhvaća jako velike uzorke, kao i širok spektar ponašanja koja mogu biti indikatori ličnosti. Usporedbom uspješnosti tradicionalnih i suvremenih metoda u predikciji ličnosti bavili su se Youyou i suradnici (2015). U svojem su istraživanju ustanovili da su *Facebook likeovi* (stranice koje su korisnici *likeali* na *Facebooku*) bolji prediktor (r = .56) rezultata na upitniku ličnosti dobivenih samoprocjenom, nego što su to procjene bliskih ljudi (r = .49), a ta se prednost povećava s povećanjem dostupnog broja *likeova*. Osim toga, kad su kriterijske varijable činili različiti životni ishodi, Facebook likeovi predviđali su neke od ishoda (npr. aktivnost na društvenim mrežama, korištenje psihoaktivnih tvari) točnije čak i od samoprocjene ličnosti. Ovaj je nalaz posebno značajan s obzirom na to da su životni ishodi dobiveni samoprocjenom pa očekivano više koreliraju sa samoprocjenom ličnosti. Iz svega navedenog može se zaključiti da veliki podaci imaju brojne prednosti kojima se mogu nadomjestiti nedostaci tradicionalnih metoda u psihologiji ličnosti, no neizbježno se nameću pitanja što je točno zahvaćeno digitalnim tragovima, odnosno što je to što korelira s rezultatima u testovima ličnosti te radi li se nužno o osobinama ličnosti ili, pak, o nekim drugim konstruktima.

VELIKI PODACI: PSIHOMETRIJSKA PERSPEKTIVA

Pouzdanost. Kako bi se utvrdilo mogu li digitalni tragovi biti adekvatan indikator osobina ličnosti, potrebno je ispitati njihovu pouzdanost, valjanost i generalizabilnost. Prvo je nužno provjeriti pouzdanost, jer tek kad se ustanovi da je riječ o stabilnoj mjeri, ima smisla pitati se koji se konstrukti nalaze u njenoj podlozi. Budući da je kod primjene strojnog učenja cilj maksimalizirati točnost predviđanja pa u ulazne podatke spadaju svi oni koji povećavaju točnost neovisno o njihovom značenju, ne očekuje se da su različiti podaci međusobno visoko povezani. Prema tome, procjena pouzdanosti metodom unutarnje konzistentnosti nije adekvatna za modele strojnog učenja. S druge strane, adekvatnom se pokazala procjena pouzdanosti velikih podataka test-retest metodom (Bleidorn i Hopwood, 2018). Park i suradnici (2015) proveli su jedno od rijetkih istraživanja na tekstualnim podacima u kojima se provjeravala pouzdanost predikcija (Tay i sur., 2020). Povezanost riječi korištenih u Facebook objavama i rezultata na upitniku ličnosti provjeravali su test-retest metodom u četiri vremenske točke pri čemu su se za svaku uzimale riječi korištene u intervalu od šest mjeseci. Prosječna pouzdanost za svih pet osobina ličnosti u svim vremenskim točkama iznosi .70, a raspon se kreće od .62 za neuroticizam do .76 za savjesnost. Što se tiče tradicionalnih metoda, test-retest pouzdanost na upitnicima Velikih pet osobina ličnosti kreće se između .65 i .85 (Park i sur., 2015). Dobiveni su rezultati značajni jer se pojam ličnosti odnosi na relativno trajne obrasce doživljavanja i ponašanja pa je barem umjerena pou-

zdanost nužan preduvjet za razmatranje konstruktne valjanosti. Ipak, radi se o jednoj procjeni pouzdanosti velikih podataka u predviđanju ličnosti i to na temelju tekstualne analize Facebook objava, tako da se iz ovog istraživanja ne može zaključivati o pouzdanosti drugih tipova velikih podataka. Također, Tay i suradnici (2020) za buduća istraživanja predlažu procjenjivanje pouzdanosti metodom slaganja među algoritmima za predviđanje ličnosti, prema analogiji sa slaganjem među procjenjivačima kao klasičnom mjerom pouzdanosti. Tako bi istraživači mogli jasnije razaznati u kojoj su mjeri dobivene predikcije specifične za određeni prediktivni model, odnosno neovisne o modelu koji se koristi (Tay i sur., 2020).

Valjanost. Većina istraživanja provedenih na velikim podacima uglavnom je nastojala maksimalizirati učinkovitost modela strojnog učenja odnosno točnost predviđanja osobina ličnosti (Bleidorn i sur., 2017), zanemarivši pritom valjanost digitalnih tragova kao mjere ličnosti. Kako su kriterijske varijable najčešće bile samoprocjene na upitnicima ličnosti, dosadašnja su istraživanja zapravo dokazivala samo konvergentnu valjanost (Park i sur., 2015), dok su ostali aspekti konstruktne valjanosti slabo istraživani. U svrhu određivanja veličine povezanosti digitalnih tragova i samoprocjena osobina ličnosti provedene su dvije meta-analize prema kojima se korelacije kreću u rasponu od .29 (ugodnost) do .40 (ekstraverzija) za pojedinačne osobine ličnosti (Azucar i sur., 2018), a za ličnost općenito korelacija iznosi .34 (Settanni i sur., 2018). Toliki koeficijenti korelacije odgovaraju uobičajenim veličinama povezanosti između ličnosti i ponašanja (.30 – .40) pa se može zaključiti kako su digitalni tragovi pouzdan izvor informacija za predikciju osobina ličnosti (Azucar i sur., 2018). Izazov kod ovakvog istraživačkog pristupa čini to što se ljudske procjene vlastite ili tuđe ličnosti, koje sadrže pogrešku mjerenja, izjednačavaju s istinom (Farnadi i sur., 2016). Drugim riječima, zadatak prediktivnih modela je da imitiraju nesavršene procjene koje ljudi vrše na temelju ograničenih informacija (Tay i sur., 2020). Iako se taj problem može ublažiti povećanjem točnosti predviđanja tako da se zahvati širi raspon podataka, primjerice s različitih društvenih mreža (Farnadi i sur., 2016), zbog ljudskih pristranosti, pogrešaka i drugih manjkavosti pri procjeni, postavlja se pitanje kako validirati digitalne tragove kao mjeru ličnosti bez referiranja na rezultate upitnika (Tay i sur., 2020). Što se tiče diskriminativne valjanosti, korelacije među osobinama ličnosti značajno su više kod digitalnih tragova nego kod samoprocjena, što ukazuje na manju diskriminativnu valjanost velikih podataka. Općenito je diskriminativna valjanost dobivena na velikim podacima uglavnom loša, uz iznimku istraživanja Parka i suradnika (2015) koji su dobili relativno niske korelacije među osobinama ličnosti (Tay i sur., 2020). Razlog lošoj diskriminativnoj valjanosti je to što se za maksimalizaciju konvergentne valjanosti koriste svi podaci koji je imalo povećavaju, a pritom je velika mogućnost da neki od njih smanjuju diskriminativnu valjanost (Bleidorn i Hopwood, 2018). Kako bi se umanjio taj nedostatak, potrebno je u prediktivne modele uvrštavati prediktore koji istovremeno povećavaju konvergentnu, a ne umanjuju diskriminativnu valjanost (Tay i sur., 2020). Kod ispitivanja kriterijske valjanosti dobiveni su smjerom i veličinom slični obrasci povezanosti s vanjskim varijablama za samoprocjene ličnosti i za tekstualne digitalne tragove, ali su korelacije uglavnom niže za digitalne tragove zbog toga što su podaci vanjskih varijabli, poput

zadovoljstva životom i samomotrenja, također dobiveni samoprocjenom (Park i sur., 2015). Istraživanje mogućnosti predviđanja životnih ishoda i drugih vanjskih varijabli na temelju digitalnih tragova poželjno je kako bi se utvrdilo predviđaju li ih oni bolje od tradicionalnih mjera ličnosti te kako bi se ispitala stabilnost tih predviđanja (Tay i sur., 2020). Osim toga, kriterijska valjanost predstavlja pragmatički aspekt pa su daljnja istraživanja povezanosti s vanjskim varijablama korisna zbog eventualne primjenjivosti nalaza dobivenih na velikim podacima. Sadržajna valjanost digitalnih tragova najmanje je istraživana zbog same prirode algoritama koji su često teško interpretabilni te se nazivaju „crnim kutijama" (Alexander i sur., 2020). Tako su, primjerice, neki nalazi intuitivni i u skladu s dosadašnjim spoznajama, poput povezanosti *likeanja* stranice *Cheerleading* na *Facebooku* i visoke ekstraverzije, dok su neki drugi visoko prediktivni *likeovi* (npr. *Getting money* za niski neuroticizam) teže razumljivi (Bleidorn i sur., 2017). Ipak, postoje i transparentniji algoritmi čiji je način rada jasniji, ali kod njih je često slučaj da imaju slabiju sposobnost predviđanja tako da se među modelima strojnog učenja često treba birati između predviđanja i razumijevanja (Alexander i sur., 2020). Kako je bez adekvatne sadržajne valjanosti teško govoriti o konstruktnoj, jer je moguće da je u nastojanju povećanja povezanosti varijabli zahvaćena nezanemariva količina konstruktno irelevantne varijance, Bleidorn i Hopwood (2018) predlažu uvođenje procjena stručnjaka koji bi određivali koji su prediktori u skladu s teorijom, odnosno na kojim se podacima mogu trenirati modeli za predviđanje ličnosti. S druge strane, Stachl i suradnici (2020b) smatraju kako prediktori i ne moraju biti interpretabilni u okviru teorije, već da se radi o osobitosti modela strojnog učenja koji pružaju uvid u realističniju strukturu ličnosti koja je kompleksnija od teorijskih postavki ličnosti zbog čega ne preporučuju pretjerano oslanjanje na tradicionalni pristup sadržajnoj valjanosti. Zbog brojnih aspekata valjanosti, kompleksnosti primjene psihometrijskih načela na velike podatke te nedostatka istraživanja koja se bave razumijevanjem ličnosti na temelju velikih podataka, stupanj valjanosti digitalnih tragova kao indikatora ličnosti još nije moguće u potpunosti razumjeti i odrediti.

Generalizabilnost. U istraživanjima na području psihologije ličnosti, različiti tipovi velikih podataka prikupljaju se s društvenih mreža koje se razlikuju prema glavnim obilježjima te načinu komunikacije pa tako i ponašanjima koja se na njima iskazuju. Drugim riječima, karakteristike pojedine platforme poput tipa sadržaja koji se objavljuje (npr. tekst na *Twitteru*, slike na *Instagramu*, videozapisi na *YouTubeu*) i informacija koje se dijele (npr. demografski podaci i vremenska crta događaja na *Facebooku*) pružaju različite kontekste za ekspresiju osobina ličnosti (Tay i sur., 2020). Shodno tome, rezultati istraživanja provedenih na različitim indikatorima ličnosti ili na različitim društvenim mrežama nisu direktno usporedivi, što predstavlja problem za mogućnost generalizacije nalaza (Bleidorn i Hopwood, 2018). Također, u velikoj se mjeri razlikuju i algoritmi korišteni u predviđanju ličnosti zato što su i tipovi podataka u istraživanjima raznoliki, zbog čega se pojavljuje pitanje generalizabilnosti jer nisu svi rezultati istraživanja dobiveni istom metodom (Tay i sur., 2020). Iako su uzorci u istraživanjima povezanosti digitalnih tragova i ličnosti jako veliki, njihova je demografska struktura takva da nisu reprezentativni u

odnosu na populaciju. Kako se radi o korištenju modernih tehnologija, u znatno su većoj mjeri zastupljeni mlađi, urbaniji, obrazovaniji i bogatiji ljudi (Pew Research Center, 2018) jer se dostupnost i korištenje interneta i *smartphoneova* razlikuju među kulturama i dobnim skupinama. S obzirom na sve navedeno, rezultati dosadašnjih istraživanja mogu biti korisni za primjenu u sličnim okolnostima u kojima su dobiveni ili pak, za generiranje novih istraživačkih hipoteza, ali nije ih moguće smatrati u potpunosti važećima na općoj razini.

DOSADAŠNJA ISTRAŽIVANJA LIČNOSTI NA VELIKIM PODACIMA

Većina se istraživanja u ovom području bavila samom povezanošću osobina ličnosti i određenih digitalnih tragova, dok onih usmjerenih na kauzalnost, odnosno na razumijevanje i pružanje teoretskog objašnjenja povezanosti te unapređenje teorija ličnosti, uvelike nedostaje (Settanni i sur., 2018). Bleidorn i Hopwood (2018) sistematizirali su dotadašnja istraživanja i podijelili ih na tri generacije. U prvu generaciju spadaju istraživanja s početka prošlog desetljeća koja su uglavnom provodili znanstvenici iz područja računalstva, a specifična su po tome što su uvela velike podatke u istraživanja ličnosti. Provođena su tako što bi se prikupile mjere ličnosti sudionika nekim od upitnika Velikih pet osobina ličnosti te bi se analiziralo koji su podaci s društvenih mreža (uglavnom *Facebook* i *Twitter*) povezani barem s jednom od tih osobina (Bleidorn i Hopwood, 2018). U istraživanju na 167 korisnika *Facebooka*, analizom riječi korištenih u porukama i objavama, ekstrahirane su varijable koje su bile značajno povezane s rezultatima na upitnicima, nakon čega su te varijable korištene za predviđanje osobina ličnosti pojedinca. Rezultati su pokazali da su predikcije varijabli bolje od slučaja, a najtočnije je predviđena otvorenost (Golbeck i sur., 2011). Broj sudionika u istraživanjima prve generacije relativno je malen te osim zanemarivanja sadržajne valjanosti, ova istraživanja karakterizira i slaba statistička snaga. Međutim, njihova je vrijednost u tome što pružaju dokaz da su digitalni tragovi povezani s osobinama ličnosti korisnika digitalnih usluga (Bleidorn i Hopwood, 2018). U istraživanjima druge generacije korišteni su znatno veći uzorci, a težilo se maksimalizaciji točnosti predviđanja. Glavni razlog povećane statističke snage jest korištenje velikih uzoraka, odnosno podataka prikupljenih putem aplikacije *myPersonality* u sklopu *Facebooka*, gdje su milijuni korisnika, od kojih je dio pristao i na dijeljenje podataka, riješili neke od ponuđenih testova koji su uključivali i procjenu vlastite ličnosti ili ličnosti drugih upitnikom Velikih pet osobina ličnosti (Bleidorn i Hopwood, 2018). Jedno od takvih je i već spomenuto istraživanje Parka i suradnika (2015) koji su na temelju tekstualne analize uspješno (od $r = .35$ za neuroticizam do $r = .43$ za otvorenost) predviđali osobine ličnosti kod korisnika Facebooka. Problem istraživanja druge generacije predstavljaju sadržajna i diskriminativna valjanost digitalnih tragova kao mjere ličnosti zbog uvrštavanja svega što povećava korelaciju u skup prediktorskih varijabli, ne vodeći pritom računa o sadržaju i odnosu tih varijabli s vanjskim varijablama. Treća generacija uključuje istraživanja koja su koristila postojeće algoritme kako bi se provjerilo jesu li digitalni tragovi bolja mjera ličnosti od tradicio-

nalnih metoda. Jedan je primjer i već spomenuto istraživanje Youyou i suradnika (2015) koji su ustanovili da digitalni tragovi predviđaju ličnost bolje od procjena drugih, dok su u odnosu na samoprocjene nekad bolji, a nekad lošiji. Važno je istaknuti da su modeli strojnog učenja trenirani na samoprocjenama, dok procjene drugih nisu, stoga je upitno koliko su te dvije kategorije usporedive. Također, istraživači se još nisu bavili pitanjima sadržajne valjanosti pa ostaje nejasno koji dio ličnosti digitalni tragovi zahvaćaju (Bleidorn i Hopwood, 2018).

Jedno od rijetkih istraživanja koje se nije bavilo predviđanjem, već je koristilo velike podatke u svrhu unapređenja teorije ličnosti, jest istraživanje Gerlacha i suradnika (2018) u kojem su identificirana četiri tipa ličnosti. Tipološki pristup ličnosti karakterizira to što različiti tipovi trebaju imati različita obilježja na skupu osobina, odnosno to što se ljude dijeli na kategorije ili tipove, dok su prema osobinskom pristupu osobine ličnosti zapravo kontinuumi (Ones i Wiernik, 2019). Osim po svrsi, ovo se istraživanje od nekih ranije spomenutih razlikuje i po tome što velike podatke nisu činili digitalni tragovi, već velik broj rezultata na *online* upitnicima ličnosti. Korištenjem tek razvijene klastering metode, istraživači su na jako velikim uzorcima (četiri uzorka u rasponu od 145 338 do 575 380 sudionika) pronašli četiri tipa ličnosti: prosječan (rezultati na svim osobinama kreću se oko prosjeka), uzoran (nizak rezultat na neuroticizmu, visok na ostalim osobinama), rezerviran (niski rezultati na otvorenosti i neuroticizmu) i usredotočen na sebe (visok rezultat na ekstraverziji, niski rezultati na otvorenosti, ugodnosti i savjesnosti) (Gerlach i sur., 2018). Uz same tipove ličnosti, pronašli su i konzistentne razlike u zastupljenosti pojedinog tipa ličnosti u odnosu na dob i spol. Kako je istraživanje provedeno suvremenim metodama na jako velikim uzorcima i objavljeno u renomiranom časopisu *Nature Human Behaviour*, izazvalo je veliku medijsku pozornost popraćenu brojnim naslovima koji sugeriraju na preokret u psihologiji ličnosti u vidu nove robusne teorije. S druge strane, Ones i Wiernik (2019) ne smatraju da je došlo do otkrića novih tipova ličnosti niti podržavaju tipološki pristup. Naime, budući da su Velikih pet osobina ličnosti u međusobnim korelacijama, očekivano je i poznato da će se neke osobine ličnosti, poput ugodnosti i savjesnosti (r = .43), ili ekstraverzije i otvorenosti (r = .43), pojavljivati zajedno kao visoke ili niske (Van der Linden i sur., 2010). Također, profili dobiveni istraživanjem ne mogu se interpretirati kao tipovi zbog međusobnih preklapanja odnosno nepostojanja jasne distinkcije među različitim tipovima. Osim toga, velik broj istraživanja pokazao je kako tipovi nisu adekvatna paradigma te da najbolje razumijevanje ličnosti pruža osobinski pristup (Ones i Wiernik, 2019). Na primjer, McCrae i Costa (1989) u svojem su istraživanju pokazali da MBTI (*Myers-Briggs Type Indicator*) tipologija ne identificira kvalitativno različite tipove ličnosti, već da se radi o rezultatima na četiri nezavisne dimenzije kojima nije pokriven faktor neuroticizma. Wilmot i suradnici (2019) su pri analizi TAB (*Type A Behavior*) tipologije dobili da tip A ličnosti zapravo nije tip te da je njegova latentna struktura dimenzionalna. Nadalje, pri pokušaju replikacije nalaza da je samomotrenje kategorija na kojoj pojedinac može biti ili visoko ili nisko, taksometrijskom analizom (metodom kojom se provjerava radi li se o kategoričkom ili dimenzionalnom mod-

elu) pronađeno je da bi se i samomotrenje trebalo konceptualizirati kao dimenzionalno (Wilmot, 2015). Dakle, pri analizi i replikaciji nekih od najpopularnijih nalaza koji podržavaju kategoričku strukturu ličnosti dobiveno je da je u njihovoj podlozi zapravo dimenzionalna struktura.

Unatoč istaknutim nedostacima u istraživanju Gerlacha i suradnika (2018), pohvalno je što se krenulo u smjeru unapređenja razumijevanja ličnosti, čime se možda nagovještava četvrta generacija istraživanja u kojoj fokus više neće biti isključivo na predikciji. Bleidorn i suradnici (2017) predložili su tri područja u kojima bi istraživanja na velikim podacima mogla unaprijediti teoriju ličnosti: razjašnjavanje strukture i sadržaja osobina ličnosti koji se možda razlikuju od onih dobivenih leksičkom hipotezom (stajalište da su individualne razlike u ličnosti ljudi kodirane u jeziku), razumijevanje utjecaja razvojnih procesa na ličnost i određivanje kulturalno specifičnih indikatora ličnosti. Drugim riječima, veliki bi podaci možda mogli dati odgovore na dosad nerazriješena pitanja u području psihologije ličnosti ili pak redefinirati postojeće spoznaje.

PRAKTIČNA PRIMJENA I PITANJE PRIVATNOSTI

Osim spoznajne, istraživanja ličnosti na velikim podacima imaju i praktičnu vrijednost. Mogućnost predviđanja osobina ličnosti na temelju digitalnih tragova može se koristiti za prilagođavanje digitalnih i drugih usluga pojedincu (Kosinski i sur., 2013). Neke od korisnih primjena su poboljšanje korisničkog iskustva na digitalnim uslugama (Farnadi i sur., 2016), kreiranje personaliziranih zdravstvenih intervencija i poruka (budući da osobine ličnosti mogu imati ulogu zaštitnog ili rizičnog faktora) te personalizirani sustav preporuka i oglasa (Azucar i sur., 2018). Međutim, dostupnost i korištenje podataka koji pružaju uvid u privatnost ljudi otvara etička pitanja. Društvene mreže i ostale digitalne platforme omogućuju dijeljenje privatnih informacija u mnogo većem obujmu i s mnogo više detalja nego prije (Kosinski i sur., 2015). Iako se prilikom upotrebe usluga traži pristanak na dijeljenje određenih podataka, korisnicima bi trebalo biti jasnije koji se tipovi podataka i u koje svrhe koriste, kao i da postoji mogućnost prodaje ili dijeljenja tih podataka s trećim stranama. Na primjer, korisnici bi trebali biti svjesni toga da se njihovi podaci mogu koristiti i u svrhu predviđanja nekih karakteristika poput osobina ličnosti ili potrošačkog ponašanja, a ne samo kako bi se pratilo korištenje određene aplikacije (Stachl i sur., 2020a). O zlouporabi podataka i mogućnosti manipuliranja korisnicima sve se više priča nakon slučaja *Facebooka* i *Cambridge Analytice* koji su bez pristanka koristili podatke milijuna korisnika i podijelili ih s trećom stranom u svrhu vođenja političke kampanje. Takvi postupci predstavljaju opasnu prijetnju, ne samo samostalnom donošenju (glasačkih) odluka, već i demokraciji općenito (Boyd i sur., 2020). Ovaj je problem prepoznalo i zakonodavstvo pa je 2016. godine donesena *Opća uredba o zaštiti podataka* (GDPR) na području Europske unije kojom se regulira privatnost i zaštita podataka pojedinca. Sve u svemu, iako su veliki podaci poput digitalnih tragova iznimno vrijedan izvor podataka za akademsku zajednicu, potrebno se prilikom prikupljanja i korištenja podataka pridržavati zakonskih odrednica i etičkih načela vezanih za privatnost korisnika.

ZAKLJUČAK

Razvoj tehnologije i veliki napreci u području računalstva i podatkovne znanosti doveli su do toga da se na temelju digitalnih tragova koje ljudi ostavljaju na društvenim mrežama i mobilnim uređajima mogu predviđati razne karakteristike pojedinca, uključujući i osobine ličnosti. Novi način prikupljanja podataka u posljednjem je desetljeću usmjerio istraživanja u području psihologije ličnosti prema sasvim novom, interdisciplinarnom pristupu koji spaja psihologiju i podatkovnu znanost. U odnosu na tradicionalne metode u psihologiji ličnosti, veliki podaci pokrivaju neke od nedostataka poput premalih uzoraka ili iskrivljavanja istine pri odgovaranju na upitnicima. Dosadašnja istraživanja uglavnom su se bavila predviđanjem osobina ličnosti na temelju digitalnih podataka. Iako su modeli za predviđanje u velikoj mjeri napredovali, još uvijek nije došlo do značajnijih doprinosa teoriji ličnosti pa se očekuje da će se buduća istraživanja više usmjeriti na objašnjavanje, a manje na predviđanje ličnosti. Ipak, dosadašnja su istraživanja pokazala i nedostatke modernog pristupa iz gledišta psihometrije. Naime, iako su modeli za predviđanje ličnosti sve precizniji, i dalje nije jasno što je točno njima zahvaćeno, tim više što se modeli treniraju kako bi predviđali (samo)procjene ljudi koje su same po sebi opterećene pogreškom. Također, osim prednosti korištenja velikih podataka u vidu njihove široke primjene, postoje i nedostaci poput mogućnosti povrede privatnosti. Pitanje etičnosti u društvu se nameće kao sve važnije pa se prema tome i djeluje usvajanjem zakonskih regulativa za zaštitu i privatnost podataka. S obzirom na sve navedeno, može se reći da su veliki podaci pronašli svoju primjenu i u psihologiji ličnosti, ali se barem zasada, ne radi o metodi koja može zamijeniti tradicionalne, već bi se trebale međusobno nadopunjavati. Iako brojni istraživači u ovom pristupu vide velik potencijal za dopunjavanje manjkavosti i razvoj teorija ličnosti, taj potencijal još uvijek nije do kraja iskorišten.

LITERATURA

Alexander, L., Mulfinger, E. i Oswald, F. L. (2020). Using Big Data and Machine Learning in Personality Measurement: Opportunities and Challenges. European Journal of Personality, 34(5), 632-648. https://doi.org/10.1002/per.2305

Azucar, D., Marengo, D. i Settanni, M. (2018). Predicting the Big 5 personality traits from digital footprints on social media: A meta-analysis. Personality and Individual Differences, 124, 150-159. https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.12.018

Bleidorn, W., Hopwood, C. J. i Wright, A. G. C. (2017). Using big data to advance personality theory. Current Opinion in Behavioral Sciences, 18, 79-82. https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2017.08.004

Bleidorn, W. i Hopwood, C. J. (2018). Using Machine Learning to Advance Personality Assessment and Theory. Personality and Social Psychology Review, 23(2), 190-203. https://doi.org/10.1177/1088868318772990

Boyd, R. L., Pasca, P. i Lanning, K. (2020). The Personality Panorama: Conceptualizing Personality Through Big Behavioual Data. European Journal of Personality, 34(5), 599-612. https://doi.org/10.1002/per.2254

DataReportal. (3. siječnja 2020). Global Social Media Overview. https://datareportal.com/social-media-users

Gerlach, M., Farb, B., Revelle, W. i Nunes Amaral, L. A. (2018). A robust data-driven approach identifies four personality types across four large data sets. Nature Human Behaviour, 2, 735-742. https://doi.org/10.1038/s41562-018-0419-z

Golbeck, J., Robles, C. i Turner, K. (2011). Predicting personality with social media. Proceedings from CHI EA '11: Annual conference extended abstracts on Human factors in computing systems, 253-262. https://doi.org/10.1145/1979742.1979614

Farnadi, G., Sitaraman, G., Sushmita, S., Celli, F., Kosinski, M., Stilwell, D., Davalos, S., Moens, M. F. i De Cock, M. (2016). Computational personality recognition in social media. User Modeling and User-Adapted Interaction, 26(2-3), 109-142. https://doi.org/10.1007/s11257-016-9171-0

Kosinski, M., Stillwell, D. i Graepel, T. (2013). Private traits and attributes are predictable from digital records of human behavior. Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS), 110(15), 5802-5805. https://doi.org/10.1073/pnas.1218772110

Kosinski, M., Matz, S. C., Gosling, S. D., Popov, V. i Stillwell, D. (2015). Facebook as a research tool for the social sciences: Opportunities, challenges, ethical considerations, and practical guidelines. American Psychologist, 70(6), 543-556. https://doi.org/10.1037/a0039210

Kosinski, M., Wang, Y., Lakkaraju, H. i Leskovec, J. (2016). Mining big data to extract patterns and predict real-life outcomes. Psychological Methods, 21(4), 493-506. https://doi.org/10.1037/met0000105

McCrae, R. R. i Costa, P. T. (1989). Reinterpreting the Myers-Briggs Type Indicator From the Perspective of the Five-Factor Model of Personality. Journal of Personality, 57(1), 17-40. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1989.tb00759.x

Ones, D. S. i Wiernik, B. M. (2019). On "new" personality types: An industrial, work, and organizational psychology perspective. The Industrial-Organizational Psychologist, 56(3).

Park, G., Schwartz, H. A., Eichstaedt, J. C., Kern, M. L., Kosinski, M., Stillwell, D. J., Ungar L. H. i Seligman, M. E. P. (2015). Automatic personality assessment through social media language. Journal of Personality and Social Psychology, 108(6), 934-952. https://doi.org/10.1037/pspp0000020

Pew Research Center. (12. veljače 2021). Social Media Use in 2018. https://www.pewresearch.org/internet/wp-content/uploads/sites/9/2018/02/PI_2018.03.01_Social-Media_FINAL.pdf

Settanni, M., Azucar, D. i Marengo, D. (2018). Predicting Individual Characteristics from Digital Traces on Social Media: A Meta-Analysis. Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking, 21(4), 217-228. https://doi.org/10.1089/cyber.2017.0384

Stachl, C., Au, Q., Schoedel, R., Gosling, S. D., Harari, G. M., Buschek, D., Völkel, S. T., Schuwerk, T., Oldemeier, M., Ullmann, T., Hussmann, H., Bischl, B. i Bühner, M. (2020a). Predicting personality from patterns of behavior collected with smartphones. Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS), 117(30), 17680-17687. https://doi.org/10.1073/pnas.1920484117

Stachl, C., Pargent, F., Hilbert, S., Harari, G. M., Schoedel, R., Vaid, S., Gosling S. D. i Bühner, M. (2020b). Personality Research and Assessment in the Era of Machine Learning. European Journal of Personality, 34(5), 613-631. https://doi.org/10.1002/per.2257

Statista. (3. siječnja 2020). Global digital population as of October 2020. https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/

Tay, L., Woo, S. E., Hickman, L. i Saef, R. M. (2020). Psychometric and Validity Issues in Machine Learning Approaches to Personality Assessment: A Focus on Social Media Text Mining. European Journal of Personality, 34(5), 826-844. https://doi.org/10.1002/per.2290

Van der Linden, D., Nijenhuis, J. i Bakker, A. B. (2010). The

General Factor of Personality: A meta-analysis of Big Five intercorrelations and a criterion-related validity study. Journal of Research in Personality, 44(3), 315-327. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2010.03.003

Wilmot, M. P. (2015). A contemporary taxometric analysis of the latent structure of self-monitoring. Psychological Assessment, 27(2), 353-364. https://doi.org/10.1037/pas0000030

Wilmot, M. P., Haslam, N., Tian, J. i Ones, D. S. (2019). Direct and conceptual replications of the taxometric analysis of type a behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 116(3), 12-26. https://doi.org/10.1037/pspp0000195

Youyou, W., Kosinski, M. i Stillwell, D. (2015). Computer-based personality judgments are more accurate than those made by humans. Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS), 112(4), 1036-1040. https://doi.org/10.1073/pnas.1418680112

ISTRAŽIVAČKI RADOVI

Čimbenici prilagodbe ključnih radnika za vrijeme krize uzrokovane COVID-19

Lucija Žderić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-0071-9966

SAŽETAK

ključne riječi: COVID-19, ključni radnici, osobine ličnosti, subjektivna dobrobit, zadovoljstvo poslom

Pandemija COVID-19 promijenila je radna okruženja diljem svijeta i značajno utjecala na radnike. Zbog niza ograničenja koji su uvele državne vlasti i ekonomskih problema uzrokovanih pandemijom, populacija radnika preko noći se raspodijelila u „radnike od kuće", „ključne" radnike i one koji su privremeno ili trajno otpušteni te ostvaruju pravo na novčanu naknadu za vrijeme nezaposlenosti uzrokovane pandemijom. Osnovni cilj ovoga istraživanja bio je utvrditi čimbenike koji utječu na prilagodbu „ključnih" radnika, to jest onih koji ne mogu raditi od kuće, za vrijeme pandemije COVID-19 u Hrvatskoj. Istraživanje je provedeno na 583 osobe starije od 18 godina koje rade barem 20 sati tjedno na svome radnom mjestu. Pokazano je da osobine ličnosti, kao i neke demografske varijable, značajno doprinose objašnjenju subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom „ključnih" radnika. Kao najvažniji čimbenik za predikciju pokazao se neuroticizam, pri čemu oni s višim neuroticizmom pokazuju nižu subjektivnu dobrobit i niže zadovoljstvo poslom od onih s nižim neuroticizmom. Subjektivna dobrobit također je značajno povezana s percipiranom kvalitetom zdravlja i sna, kao i s tim smatraju li radnici da se na njihovu radnome mjestu poštuju propisane preventivne mjere te jesu li bili u kontaktu sa zaraženima.

ABSTRACT

key words: COVID-19, essential workers, job satisfaction, personality traits, well-being

The COVID-19 pandemic has changed the work environment around the world and had a significant impact on workers. Due to numerous restrictions determined by the state and the economic crisis caused by the pandemic, the population of employees were overnight turned into "work from home" employees, "essential" workers and furloughed or laid-off employees seeking the nation-specific equivalent of unemployment benefits. The main objective of this study was to determine the factor influencing the adjustment of "essential" workers (those who cannot work from home) during the COVID-19 pandemic in Croatia. The research was conducted on 583 people over the age of 18, who work at least 20 hours a week at their workspace. It has been shown that personality traits, as well as some demographic variables, significantly contribute to the well-being of "essential" workers and their job satisfaction. Neuroticism proved to be the most important factor for prediction, where those with higher neuroticism showed lower subjective well-being and lower job satisfaction. Perceived quality of health and sleep also significantly affects well-being, as well as whether workers believe that the prescribed preventive measures have been complied with at their workplace and whether they have been in contact with the infected.

UVOD

Trenutna pandemija COVID-19 započela je 31. prosinca 2019. godine kada je ukupno 27 slučajeva nepoznate upale pluća prijavljeno u Wuhanu u Kini (Wu i sur., 2020). 7. siječnja 2020. godine SARS-CoV-2 potvrđen je kao uzročnik. Radi se o soju koronavirusa koji može zaraziti ljude, napadajući pluća i uzrokujući simptome u rasponu od uobičajenih simptoma prehlade do teškog akutnog respiratornog sindroma (engl. *severe acute respiratory syndrome*, SARS) (Rothan i Byrareddy, 2020), a bolest uzrokovana tim virusom nazvana je COVID-19. Dok se približno 80 % zaraženih oporavi bez posebnog tretmana (asimptomatski slučajevi ili oni s blagom upalom pluća) (Wu i McGoogan, 2020), starije osobe i osobe s ranijim zdravstvenim problemima imaju veću vjerojatnost razviti ozbiljne probleme dišnoga sustava, što može dovesti i do smrti (3 – 4 % populacije) (Wang, Wang, Chen i Qin, 2020). U ožujku 2020. godine Svjetska zdravstvena organizacija proglasila je COVID-19 pandemijom. Globalna kriza uzrokovana COVID-19 imala je neočekivane zdravstvene, financijske i socijalne posljedice (Sohrabi i sur., 2020), uključujući iznenadne promjene u radnome ponašanju zbog preventivnih mjera koje su nametnule državne vlasti te zbog drugih socijalnih ograničenja (Wang i sur., 2020).

Pandemija je utjecala i na radno okruženje i radnike diljem svijeta. Populacija radnika preko noći se raspodijelila u „radnike od kuće", „ključne" radnike i one koji su privremeno ili trajno otpušteni, te koriste različite programe namijenjene očuvanju radnih mjesta u sektorima posebno pogođenima pandemijom. Mnoge grupe radnika postavljene su na prvu liniju obrane u borbi protiv pandemije COVID-19 te je upitno jesu li mjere koje se poduzimaju za njihovu zaštitu, poput osiguravanja adekvatnih zaštitnih sredstava i mjera socijalne distance, dovoljne. Potreba za poboljšanjem zaštite takvih radnika prvenstveno je vidljiva u pružanju adekvatne socijalne, psihološke i financijske podrške (Adams i Walls, 2020). Tu prije svega treba spomenuti djelatnike zdravstvenoga sustava. Iako je rizik od zaraze svojstven toj vrsti zanimanja, tijekom pandemije COVID-19 razina rizika eksponencijalno se povećala, uzimajući u obzir infektivnost i učestalost COVID-19. Osim radnika zdravstvenoga sustava, trenutno su i druge grupe radnika, za koje inače nije karakteristično izlaganje riziku zaraze ozbiljnim virusom, izložene prijetnji, te se izjednačavaju s „ključnim" radnicima, poput djelatnika u proizvodnji, prodavača, vozača, novinara i svih drugih koji svoje poslove ne mogu obavljati od kuće. Zaštita i podrška tih grupa radnika nužna je uzimajući u obzir da su neočekivano, uz nizak stupanj pripremljenosti, postavljene na prvu crtu linije suočavanja s pandemijom COVID-19.

Nekoliko tjedana nakon širenja zaraze iz Kine prva znanstvena istraživanja psihološkoga učinka izbijanja epidemije pokazala su umjeren do jak negativni psihološki utjecaj nastalih događaja na značajnu proporciju kineske populacije (53.8 %), a taj utjecaj specifično je uključivao simptome depresije, anksioznosti i stresa (Wang i sur., 2020, Cao i sur., 2020). Općenito, literatura o utjecaju širenja infekcija na psihičko zdravlje pokazuje da su pandemije ekstremno stresni događaji

zbog kojih su ljudi prisiljeni suočiti se s neočekivanim i nejasnim situacijama (Mak i sur., 2009). Dva specifična aspekta pandemije pokazala su značajan utjecaj na psihičko zdravlje. Prvi je povezan s opasnošću (strah od zaraze) koji može pojačati percepciju prijetnje i potencijalno dovesti do panike, fenomena emocionalne zaraze i masovnoga psihogenog oboljenja (Huremović, 2019). Drugi aspekt odnosi se na višestruke i brze promjene u socijalnim, radnim i obiteljskim navikama, uzrokovanima samoizolacijom i mjerama socijalnoga distanciranja (Brooks i sur., 2020, Xiang i sur., 2020). Neke od dokazanih psiholoških reakcija na pandemiju uključuju emocionalni stres, anksioznost, poremećaje spavanja, strah, ljutnju, depresiju, zabrinutost za zdravlje te osjećaj bespomoćnosti i nesigurnosti (Huremović, 2019, Xiang i sur., 2020). Izvanredna situacija kao što je pojava COVID-19 može se smatrati višestrukim stresorom, koji uključuje novost, nepredvidivost i dugotrajnost situacije, kao i ozbiljan rizik od ugroze zdravlja za osobu i njezine bližnje, a uz to i ozbiljna i stroga socijalna ograničenja koja mogu dovesti do gubitka socijalnoga kontakta i promjenu svakodnevne rutine (Huremović, 2019). U kontekstu navedenoga, važno je što prije identificirati pojedince koji su ranjiviji na stresne situacije poput pandemije, promovirati preventivne programe za tretiranje takvih pojedinaca i ograničiti negativne psihološke posljedice pandemije, što je cilj poslodavaca i država diljem svijeta. Identifikacija rizičnih čimbenika za razvoj psihičkoga stresa tijekom izvanredne krize uzrokovane COVID-19 korak je prema ostvarenju toga cilja (Zhang i sur., 2020).

Dosadašnja istraživanja psihološkoga učinka COVID-19 većinski su se fokusirala na ulogu sociodemografskih varijabli (spol, dob, stupanj stručne spreme) u umjeravanju reakcije na pojavu zaraze (Wang i sur., 2020, Cao i sur., 2020, Liu i sur., 2020). Identificirani sociodemografski rizični čimbenici za pojavu negativnije emocionalne reakcije uključuju ženski spol, dob od 18 do 39 godina ili veću od 60 godina, niži stupanj stručne spreme, studentski status, negativnu percepciju javnoga zdravstvenog sustava, pojavu simptoma bolesti COVID-19 i nisko percipirano zdravlje (Wang i sur., 2020, Liu i sur., 2020, Qiu i sur., 2020). Također, pokazano je da roditelji pokazuju veći stupanj brige od pojedinaca koji nemaju djecu (Liu i Doan, 2020), s obzirom da se ne brinu samo za vlastito zdravlje već i za zdravlje svoje djece (Park i sur., 2020).

Kao dodatak sociodemografskim varijablama, mnoga istraživanja doživljenoga stresa (Flesia i sur., 2020, Volk i sur., 2021, Liu i sur., 2021) istaknula su ulogu određenih osobina ličnosti u određivanju odgovora na stresni događaj. Određene osobine ličnosti, kao što su ekstraverzija, neuroticizam i savjesnost, značajno su povezane sa stupnjem doživljenoga stresa (Afshar i sur., 2015). Kako je doživljeni stres rezultat procjene stresora kao prijetećega, kao i sposobnosti pojedinca da se suoči sa stresom (Liu i sur., 2021), pojedinci s višim stupnjem neuroticizma skloni su doživljavanju višega stupnja stresa, zbog percepcije događaja kao visoko prijetećih i zbog ograničenih mehanizama suočavanja, samoregulacije i samoefikasnosti (Ebstrup i sur., 2011). Nedavno istraživanje pokazalo je da tijekom krize uzrokovane COVID-19 pojedinci s višim stupnjem neuroticizma pokazuju viši stupanj doživljene prijetnje od virusa, što dovodi do povećanja doživljenoga negativnog

afekta (Kroencke i sur., 2020). S druge strane, oni s višim stupnjem savjesnosti pokazuju manju vjerojatnost procjene stresora kao prijetećega zbog više percipirane samoefikasnosti, samoregulacije i razvijenijih mehanizama suočavanja (Ebstrup i sur., 2011). Ekstraverzija je općenito povezana s nižim stupnjem doživljenoga stresa (Schneider i sur., 2012). Ona pridonosi prilagodbi osiguravajući češće doživljaje pozitivnih emocija, kao i bogatiji repertoar interpersonalnih vještina (Wilmot i sur., 2019). Međutim, uzimajući u obzir mjere samoizolacije i socijalnoga distanciranja tijekom pandemije, takva je generalizacija povezanosti ekstraverzije i stresa ograničena (Brooks i Moser, 2020). Socijalna povezanost važan je posrednik u objašnjavanju veze između ekstraverzije i subjektivne dobrobiti (Lee i sur., 2008). Pojedinci s višom ekstraverzijom, a posebno oni s višim stupnjem aktivnosti i društvenosti, možda neće biti uspješni u kontroliranju svoje okoline kada je uklonjen socijalni aspekt, kao što je slučaj tijekom pandemije, što može rezultirati višim stupnjem stresa (Abbott i sur., 2008).

Ovaj izazovni period uzrokovan pandemijom COVID-19 uvelike je utjecao na cijeli svijet, a kada su krizne situacije u pitanju, očekivano je da će neki imati veće posljedice od drugih. Pretpostavka je da se različito nosimo u takvim situacijama s obzirom na određene demografske varijable, poput spola, dobi ili stupnja stručne spreme, kao i s obzirom na naše osobine ličnosti i zanimanje (Flesia i sur., 2020, Volk i sur., 2021, Liu i sur., 2021). Neka zanimanja posebno su izložena riziku zaraze na radnome mjestu, što posljedično može uzrokovati visoku količinu stresa i pregorijevanje vezano uz posao te tako negativno utjecati na njihovo psihofizičko zdravlje i radni učinak. U tome kontekstu potrebno je ispitati subjektivnu dobrobit i zadovoljstvo poslom „ključnih" radnika, te je cilj ovoga istraživanja bio doprinijeti razumijevanju njihove prilagodbe tijekom pandemije COVID-19. Pod pojmom „ključnih radnika" podrazumijevaju se oni koji svoj posao ne mogu obavljati iz sigurnosti svojega doma, već svakoga dana moraju odlaziti na radno mjesto i, povrh zahtjeva posla, suočavati se s rizikom obolijevanja od COVID-19. Da bi bilo moguće reagirati i pružiti im odgovarajuću zaštitu tijekom te izvanredne situacije, važno je ispitati čimbenike koji utječu na njihovu prilagodbu. Ružojčić i suradnici (2020) ispitali su neke čimbenike radne uspješnosti i subjektivne dobrobiti radnika koji svoj posao obavljaju od kuće tijekom pandemije COVID-19 u Hrvatskoj, no još nisu istraženi čimbenici prilagodbe onih koji ga moraju obavljati na radnome mjestu. Ovo istraživanje ispitalo je neke rizične čimbenike tijekom krize uzrokovane COVID-19 te ponudilo praktične implikacije za poslodavce u Hrvatskoj kako bi osigurali veću subjektivnu dobrobit i zadovoljstvo poslom svojih radnika, a samim time i bolje zdravlje, pozitivnije raspoloženje te veći radni učinak.

Prvi je cilj ovoga istraživanja ispitati postoji li razlika u izloženosti riziku tijekom krize uzrokovane COVID-19 između "ključnih" radnika i onih koji svoj posao obavljaju od kuće. Većina istraživanja psihološkoga utjecaja pandemije provedena je na kineskoj populaciji, a njihovi nalazi pokazuju visoke proporcije doživljenoga stresa (Wang i sur, 2020, Cao i sur., 2020). Ipak, zemlje se razlikuju jedne od drugih po mnogo važnih aspekata (socijalni, kulturalni, politički, ekonomski), te se posljedično

može razlikovati psihološka reakcija, ali i ono što ju određuje.

Hipoteza 1 (H1). Uzorak hrvatskih „ključnih" radnika, prikupljen ovim istraživanjem tijekom pandemije, pokazat će niže rezultate na skali subjektivne dobrobiti upitnika WHO-5 u odnosu na uzorak hrvatskih „radnika od kuće".

Drugi je cilj ovoga istraživanja utvrditi čine li neke sociodemografske karakteristike nužne radnike osobito ranjivima u smislu psihološke reakcije na pandemiju, mjerenu preko subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom.

Hipoteza 2 (H2). Sudionici koji su stariji, ženskoga roda, nižega stupnja stručne spreme i imaju djecu pokazat će niže rezultate na skali subjektivne dobrobiti tijekom krize uzrokovane COVID-19 od ispitanika koji su mlađi, muškoga roda, višega stupnja stručne spreme i nemaju djecu.

Hipoteza 3 (H3). Sudionici koji su stariji, ženskoga roda, nižega stupnja stručne spreme i imaju djecu pokazat će niže rezultate na skali zadovoljstva poslom tijekom krize uzrokovane COVID-19 od ispitanika koji su mlađi, muškoga roda, višega stupnja stručne spreme i nemaju djecu.

Treći je cilj ovoga istraživanja ispitati povezanost osobina ličnosti sa zadovoljstvom poslom i subjektivnom dobrobiti „ključnih" radnika.

Hipoteza 4 (H4). Sudionici koji pokazuju više rezultate na skalama ekstraverzije i savjesnosti te niži rezultat na skali neuroticizma pokazat će više rezultate na skali percipirane subjektivne dobrobiti u odnosu na sudionike koji pokazuju niže rezultate na skalama ekstraverzije i savjesnosti te više rezultate na skali neuroticizma.

Hipoteza 5 (H5). Sudionici koji pokazuju više rezultate na skalama ekstraverzije i savjesnosti te niži rezultat na skali neuroticizma pokazat će više rezultate na skali zadovoljstva poslom u odnosu na one sudionike koji pokazuju niže rezultate na skalama ekstraverzije i savjesnosti te više na skali neuroticizma.

Četvrti je cilj ispitati: (a) povezanost doživljene kvalitete zdravlja i povezane sa zarazom sa subjektivnom dobrobiti i zadovoljstvom poslom te (b) povezanost stava o pridržavanju mjera i kontakta sa zaraženom osobom na radnome mjestu sa subjektivnom dobrobiti i zadovoljstvom poslom.

Hipoteza 6 (H6). Sudionici koji svoje zdravlje i kvalitetu sna procjenjuju lošijima nego inače pokazat će niže rezultate na skali subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom u odnosu na one koji svoje zdravlje i kvalitetu sna procjenjuju jednakima ili boljima nego inače.

Hipoteza 7 (H7). Sudionici koji izjavljuju u većoj mjeri o strahu i tjeskobi u vezi sa zarazom pokazat će niže rezultate na skali subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom u odnosu na one koji izvještavaju o manjem strahu i tjeskobi u vezi sa zarazom.

Hipoteza 8 (H8). Sudionici koji smatraju da se na radnome mjestu u manjoj mjeri poštuju preventivne mjere i oni koji su na radnome mjestu bili u kontaktu sa zaraženim osobama pokazat će niže rezultate na skali subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom u odnosu na one koji smatraju da se na radnome mjestu u većoj mjeri poštuju preventivne mjere i one koji na radnome mjestu nisu bili u kontaktu sa zaraženim osobama.

METODA

SUDIONICI

Ukupno 583 ispitanika (80 % žena) u dobi između 19. i 64. godine (M = 37, SD = 9.5) s područja Republike Hrvatske sudjelovalo je u istraživanju. Najviše ispitanika imalo je srednju stručnu spremu (52 %), zatim visoku (28.3 %) i višu stručnu spremu (13.9 %), status magistra ili doktora znanosti imalo je 5 % sudionika, a najmanje ispitanih samo završenu osnovnu školu (0.9 %). 60.7 % ispitanika izjavilo je da ima djecu. Podaci su prikupljani od 18. siječnja do 1. veljače 2021. metodom snježne grude, pomoću pozivnica za istraživanje objavljenih u grupama na društvenoj mreži *Facebook*. Odabrane su raznolike grupe s područja Republike Hrvatske i o raznim temama (prodaja, potražnja, razni hobiji i interesi). Taj oblik prikupljanja sudionika primarno je odabran zbog restriktivnih mjera u vrijeme prikupljanja, kao i efikasnosti te niske cijene same metode. Sudionici su pozvani da ispune anonimni *online* upitnik o zadovoljstvu poslom tijekom pandemije COVID-19. Kriteriji za sudjelovanje bili su sljedeći: (a) rad na području Hrvatske; (b) dob iznad 18 godina; (c) minimalno 20 radnih sati tjedno; (d) obavljanje većine posla na radnome mjestu. Iako je u uputi navedeno da se istraživanje odnosi na one koji moraju raditi na radnome mjestu, nije provjereno razumijevanje upute te postoje li sudionici koji su sami odabrali rad na terenu iako imaju uvjete za rad od kuće. Sudjelovanje je bilo dobrovoljno. Sudionici nisu dobili nikakvu vrstu nagrade za sudjelovanje u istraživanju. Ukupno 600 ispitanika odazvalo se na popunjavanje upitnika, a 17 njih uklonjeno je iz analize zbog nedostatka podataka na više od 50 % čestica za jednu od varijabli. U uputi je bilo navedeno da sudionici ispunjavanjem upitnika pristaju na analiziranje podataka na grupnoj razini u znanstvene svrhe. Niti jedan sudionik nije se javio elektroničkom poštom zbog nejasnoća i radi dodatnih pitanja.

INSTRUMENTI

Za ispitivanje ranije navedenih hipoteza oblikovan je online upitnik koristeći platformu za mrežne upitnike *LimeSurvey*, a sastojao se od mjere demografskih varijabli, upitnika o zadovoljstvu poslom (engl. *Job Satisfaction Survey*, JSS) (Spector, 1997), inventara ličnosti (engl. *International Personality Item Pool*, IPIP-20), mjere subjektivne dobrobiti prema upitniku WHO-5, kvalitete zdravlja i sna te čestica vezanih uz strah od zaraze, kontakt sa zaraženima, pridržavanje mjera i simptome zaraze. Ispitane demografske varijable odnose se na spol, dob, stupanj stručne spreme i broj djece.

Radi ispitivanja zadovoljstva poslom korišten je *Job Satisfaction Survey* (Spector, 1997). Originalni upitnik sastoji se od 9 subskala, no u ovome istraživanju korišteno je 6 skala koje ispituju koncepte važne za ovo istraživanje. Metrijske su karakteristike testa nakon korištenja samo odabranih skala nepromijenjene (Spector, 1997). Test-retest pouzdanost testa jednaka je 0,71, a interkorelacija čestica 0,21 (Spector, 1985). Korištena je hrvatska verzija (Rozić, 2017). Primjer čestice je

„Smatram da sam primjereno plaćen/a za obavljanje svog posla.“ na skali od 1 (nikako se ne slažem) do 6 (potpuno se slažem).
Subjektivna dobrobit mjerena je pomoću WHO-5 indeksa subjektivne dobrobiti (Topp i sur., 2015). Upitnik se sastoji od 5 čestica, a primjer čestice je: „Osjećao/la sam se radosno i dobro raspoloženo.“ Sudionici su ocjenjivali svoju subjektivnu dobrobit na skali od 1 (nikada) do 6 (cijelo vrijeme).

Osobine ličnosti mjerene su pomoću IPIP-20, kraće verzije *International Personality Item Pool—Five-Factor Model measure* (Goldberg, 1999). Skale IPIP-20 s četiri čestice za svaku od osobina modela *Velikih pet* pokazuju sličnu pokrivenost faceta kao i druge šire mjere toga modela te visoku test-retest pouzdanost (r = .94, .89, .88, .94, .87 za ekstraverziju, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i intelekt). Dodatno, IPIP-20 pokazuje komparabilan obrazac konvergentne, diskriminativne i kriterijske valjanosti s drugim mjerama *Velikih pet*. Rezultati pokazuju da je IPIP-20 psihometrijski prihvatljiva i praktično korisna kraća mjera faktora *Velikih pet* (Donnellan i sur., 2006). Primjer je čestice „Uglavnom se osjećam opušteno.” na skali od 1 (posve netočno) do 5 (posve točno).

Za ispitivanje zdravlja korištena je jedna čestica: „Procijenite svoje zdravlje“, na pet stupnjeva od 1 (dosta lošije nego inače) do 5 (dosta bolje nego inače), gdje viša vrijednost označava bolje percipirano zdravlje. Za ispitivanje kvalitete sna korištena je također samo jedna čestica: „Procijenite kvalitetu svoga sna“, s prethodno navedenih pet stupnjeva.

Za mjerenje percepcije sigurnosti na radnome mjestu korištene su četiri čestice. Prva čestica mjerila je strah od zaraze na radnome mjestu, dok se na drugoj tražila procjena tjeskobe vezano uz zarazu COVID-19 na radnome mjestu, na skali od 1 (uopće se ne brinem) do 4 (izrazito se brinem). Zadnje dvije čestice toga dijela upitnika odnosile su se na sudionikovu percepciju o pridržavanju mjera za zaštitu od infekcije na radnome mjestu i ispitivanje kontakta sa zaraženom osobom na radnome mjestu tijekom proteklih 14 dana.

REZULTATI

Hipotezom je pretpostavljeno da će “ključni” radnici pokazati nižu subjektivnu dobrobit od onih koji rade od kuće. Radi usporedbe, za uzorak hrvatskih radnika koji rade od kuće koristili smo podatke koje su Ružojčić i suradnici (2020) prikupili na reprezentativnome uzorku hrvatskih građana koji rade od kuće. T-testom za nezavisne uzorke pokazali smo da postoji statistički značajna razlika u subjektivnoj dobrobiti između “ključnih” radnika i onih koji svoj posao mogu obavljati od kuće (t = 3.01, df = 1156, p < .01). Radnici koji svoj posao obavljaju od kuće tijekom pandemije izjavljuju o značajno boljoj subjektivnoj dobrobiti od onih koji svoj posao obavljaju na radnome mjestu.

POVEZANOST SOCIODEMOGRAFSKIH VARIJABLI SA SUBJEKTIVNOM DOBROBITI I ZADOVOLJSTVOM POSLOM

Pretpostavljeno je da će sudionici mlađe dobi, muškoga spola, višega

stupnja stručne spreme i bez djece izvijestiti o višoj subjektivnoj dobrobiti. Iako se to pokazalo točnim, te korelacije nisu statistički značajne, pa možemo zaključiti da sociodemografske varijable ispitane u ovome istraživanju nisu značajno povezane sa subjektivnom dobrobiti.

Također je pretpostavljeno da će sudionici mlađe dobi, muškoga spola, višega stupnja stručne spreme i bez djece izvijestiti o višemu zadovoljstvu poslom. Te su se korelacije pokazale kao statistički značajne. Muškarci pokazuju značajno više zadovoljstvo poslom od žena, kao i oni srednje i mlađe dobi od onih starije dobi, te oni sudionici koji nemaju djecu od onih koji imaju djecu. Također, sudionici s višim stupnjem stručne spreme pokazuju više zadovoljstvo poslom.

POVEZANOST OSOBINA LIČNOSTI SA SUBJEKTIVNOM DOBROBITI I ZADOVOLJSTVOM POSLOM

Hipotezama je pretpostavljena pozitivna korelacija ekstraverzije i savjesnosti sa subjektivnom dobrobiti te negativna korelacija neuroticizma sa subjektivnom dobrobiti. Dokazana je značajna negativna korelacija neuroticizma sa subjektivnom dobrobiti (r = -.29, p < .001) i značajna pozitivna korelacija ekstraverzije sa subjektivnom dobrobiti "nužnih" radnika (r = .17, p < .001), dok se korelacija savjesnosti i subjektivne dobrobiti nije pokazala statistički značajnom. Sudionici koji pokazuju više rezultate na skali ekstraverzije pokazuju višu izjavljenu subjektivnu dobrobit, dok oni koji pokazuju više rezultate na skali neuroticizma izjavljuju nižu subjektivnu dobrobit.

Isti postupak primijenjen je na zadovoljstvo poslom. Očekivana je pozitivna povezanost ekstraverzije i savjesnosti sa zadovoljstvom poslom te negativna povezanost neuroticizma sa zadovoljstvom poslom. Povezanost savjesnosti i zadovoljstva poslom nije pokazana kao statistički značajna. Ipak, neuroticizam i ekstraverzija bili su značajno povezani sa zadovoljstvom poslom (r = -.18, p < .001; r = .04, p < .001), te se čini da oni koji imaju viši rezultat na faktoru neuroticizma pokazuju manje zadovoljstvo poslom tijekom pandemije, a oni koji imaju viši rezultat na faktoru ekstraverzije više zadovoljstvo poslom.

POVEZANOST KVALITETE SNA I ZDRAVLJA, STRAHA OD ZARAZE TE PERCEPCIJE SIGURNOSTI NA POSLU SA SUBJEKTIVNOM DOBROBITI I ZADOVOLJSTVOM POSLOM

Većina sudionika (46.5 %) procijenila je trenutnu kvalitetu svoga zdravlja jednakom kao inače. Zanimljivo je navesti da je 27.3 % ispitanika procijenilo zdravlje kao malo lošije nego inače, a 9 % kao dosta lošije nego inače. Unatoč tomu, 7.9 % ispitanika procjenjuje svoje zdravlje kao malo bolje nego inače, a 9.3 % kao dosta bolje nego inače. Ipak, čini se da postoji trend pada procijenjene kvalitete zdravlja, što upućuje na negativne učinke pandemije na "ključne" radnike. Čini se da je pad kvalitete sna malo veći, pa 34.7 % ispitanika procjenjuje san jednako kvalitetnim kao inače, dok 33.8 % procjenjuje kao malo lošijim, a čak 18.6 % dosta lošijim. 7.1 % ispitanika izvještava o malo boljoj i 5.9 % o dosta boljoj kvaliteti sna nego inače.

Najviše sudionika izjavilo je da se malo brinu oko zaraze (39.9 %), dok je 15.2 % sudionika izjavilo da se dosta brine i 6.6 % da se izrazito brine oko zaraze. Da se uopće ne brine, izjavljuje 38.3 % sudionika. Zaraze se boji 23.3 % sudionika, dok se njih 22.3 % boji zaraze. 38.4 % ispitanih niti se boji niti ne boji. Što se tiče pridržavanja preventivnih mjera na radnome mjestu, 67.8 % sudionika smatra da se ostali na radnome mjestu pridržavaju svih propisanih mjera, dok 32.2 % smatra da se ne pridržavaju. Najviše sudionika na radnome mjestu nije bilo u kontaktu sa zaraženom osobom (62.3 %), dio njih nije siguran te izjavljuje da su možda bili u kontaktu sa zaraženom osobom (37.7 %), a 8.6 % sudionika zna da su na radnome mjestu bili u kontaktu sa zaraženom osobom.

Hipotezama je pretpostavljeno da će oni koji svoju kvalitetu sna i zdravlja procjenjuju lošijom nego inače pokazati nižu subjektivnu dobrobit i manje zadovoljstvo poslom. Dokazana je pozitivna povezanost procjene kvalitete sna i zdravlja sa subjektivnom dobrobiti ($r = .35, p < .001$; $r = .28, p < .001$). Oni koji svoj san i zdravlje procjenjuju manje kvalitetnima pokazuju i nižu subjektivnu dobrobit. Također je dokazana pozitivna povezanost procjene kvalitete i sna te zdravlja sa zadovoljstvom poslom ($r = .24, p < .001$; $r = .18, p < .001$). Sudionici koji svoj san i zdravlje procjenjuju manje kvalitetnima nego inače izjavljuju i o nižemu zadovoljstvu poslom.

Dokazano je i postojanje značajne korelacije između straha i tjeskobe vezane uz zarazu te subjektivne dobrobiti ($r = -.11, p < .01$; $r = -.18, p < .001$) i zadovoljstva poslom sudionika ($r = -.21, p < .001$; $r = -.21, p < .01$). Oni koji izjavljuju o većemu strahu od zaraze i brizi oko zaraze pokazuju i niže rezultate na skalama zadovoljstva poslom i subjektivne dobrobiti. Također je dokazana povezanost kontakta sa zaraženim na radnome mjestu i percepcije sudionika o pridržavanju preventivnih mjera na radnome mjestu sa zadovoljstvom poslom i subjektivnom dobrobiti. Sudionici koji su bili u kontaktu sa zaraženom osobom pokazuju niže zadovoljstvo poslom i nižu subjektivnu dobrobit, kao i oni koji smatraju da se drugi na njihovu radnome mjestu ne pridržavaju preventivnih mjera.

Za kraj, kako je glavni interes istraživanja objasniti zadovoljstvo poslom „ključnih" radnika za vrijeme krize uzrokovane COVID-19 u Hrvatskoj, provedena je višestruka regresija, a u prediktorski model uključene su sociodemografske varijable: dob, stupanj stručne spreme, osobine ličnosti, mjera subjektivne dobrobiti te varijable vezane uz brigu oko zaraze, tjeskobu vezanu uz zarazu, pridržavanje preventivnih mjera na poslu, kontakt sa zaraženom osobom na poslu, kvalitetu sna i zdravlja. Takav model objašnjava 17 % varijance zadovoljstva poslom. Značajni prediktori u tome modelu bili su dob, stupanj stručne spreme, neuroticizam, smatra li ispitanik da se na radnome mjestu pridržavaju preventivnih mjera, strah od zaraze na radnome mjestu i percipirana kvaliteta zdravlja.

RASPRAVA

Prvi cilj ovoga istraživanja bio je ispitati razliku između subjektivne dobrobiti "ključnih" radnika i onih radnika koji svoj posao obavljaju od kuće. Pokazano je da postoji statistički značajna razlika između subjektivne dobrobiti tih dviju grupa. Oni koji svoj posao mogu obavljati od kuće iz-

javljuju o znatno većoj subjektivnoj dobrobiti od "ključnih" radnika, kao što je i pretpostavljeno. Taj nalaz može upućivati na količinu stresa koju doživljavaju oni koji moraju odlaziti na radno mjesto tijekom pandemije, no buduća su istraživanja potrebna kako bi se isključila alternativa objašnjenja pronađene razlike. Iako su izvanredne i krizne situacije velik stresor za sve ljude, vidljivo je da su neke grupe ranjivije od ostalih. S obzirom da "ključni" radnici izjavljuju o nižoj subjektivnoj dobrobiti, posebna pažnja treba biti usmjerena na one koji se svakodnevno izlažu riziku od zaraze odlaskom na radno mjesto i radeći s drugim ljudima koji mogu biti nositelji zaraze, ugrožavajući tako vlastito zdravlje i ono svoje obitelji.

Sljedeći cilj istraživanja bio je utvrditi prediktore subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom „ključnih" radnika tijekom pandemije COVID-19 u Hrvatskoj. U analizu su uključene sociodemografske varijable (spol, dob, stupanj stručne spreme te to imaju li sudionici djecu), osobine ličnosti, percepcija kvalitete sna i zdravlja te neke mjere sigurnosti na radnome mjestu. Prije svega, očekivano je da će sudionici koji su stariji, ženskoga roda, nižega stupnja stručne spreme te koji imaju djecu izvijestiti o nižem zadovoljstvu poslom i nižoj subjektivnoj dobrobiti tijekom krize uzrokovane COVID-19 od onih koji su mlađi, muškoga roda, višega stupnja stručne spreme i koji nemaju djecu. Također je očekivano da će stariji pokazati niže zadovoljstvo i subjektivnu dobrobit s obzirom na to da pripadaju rizičnoj skupini koja može razviti teške simptome zbog COVID-19 i za koju je karakteristična povećana smrtnost u slučaju obolijevanja. Osim toga, žene općenito pokazuju veće razine stresa tijekom stresnih događaja kao što je pandemija COVID-19 (Androsik, 2020). Osim što je pandemija sama po sebi stresan događaj zbog ugroženosti zdravlja, situacija može biti dodatno otežana onima s nižim stupnjem stručne spreme zbog financijske nestabilnosti ili mogućnosti gubitka radnoga mjesta. Dodatan stres onima koji su roditelji može biti i briga za djecu. Uz brigu za zdravlje svoje djece, roditelji se tijekom pandemije suočavaju i s povećanim zahtjevima skrbi za djecu uzevši u obzir da se vrtići i škole zatvaraju radi sprječavanja širenja zaraze. Na uzorku od 583 radnika koji svoj posao obavljaju na radnome mjestu tijekom pandemije, pokazano je da su žene i stariji općenito manje zadovoljni poslom, što je u skladu s postavljenom hipotezom. Također je pokazano da su oni koji imaju djecu manje zadovoljni poslom od onih koji ih nemaju. Naime, povećani zahtjevi posla u trenucima zatvaranja škola i vrtića te povećana mogućnost gubitka posla dok skrbe za djecu može negativno utjecati na zadovoljstvo poslom. Također je pokazano da su oni višega stupnja stručne spreme zadovoljniji poslom. Osim zadovoljstva poslom, ispitani su i prediktori subjektivne dobrobiti "ključnih" radnika za vrijeme krize uzrokovane COVID-19. Očekivana je povezanost dobi, spola, stupnja stručne spreme te toga imaju li sudionici djecu ili ne sa subjektivnom dobrobiti. Suprotno predviđenom, niti jedna od tih sociodemografskih varijabli nije bila značajno povezana sa subjektivnom dobrobiti. Razlog je tomu vjerojatno slaba statistička snaga provedenih postupaka zbog korištenja kratke mjere subjektivne dobrobiti od samo 5 čestica. Zbog slabe statističke snage moguće je da oni učinci koji postoje, ali su slabi, nisu pokazani kao značajni u ovome istraživanju. Također, sudjelovao je mali broj starijih ispitanika (dob najstarijega sudionika iznosila je 64 godine, a samo 1 % sudionika imalo je više od 60 godina), uzevši u obzir da se starije dobne skupine manje služe društvenim mrežama, te je

do njih pomoću internetskoga istraživanja znatno teže doći, što je smanjilo vjerojatnost dokazivanja značajne povezanosti. Iako istraživanja konzistentno pokazuju nižu subjektivnu dobrobit žena tijekom pandemije (Liu i sur., 2020, Losada-Baltar i sur., 2020), u ovome istraživanju to nije potvrđeno, možebitno zbog velike razlike između broja muškaraca i žena u uzorku (82.2 % ženskih i 17.8 % muških sudionika). Također, iako se očekivala povezanost stupnja stručne spreme i subjektivne dobrobiti, ni ona nije dokazana, što bi također moglo biti zbog velikoga broja visokoobrazovanih ispitanika u odnosu na ostale. Još treba istaknuti da te sociodemografske varijable pokazuju značajno odstupanje od normalne distribucije, što je očekivano s obzirom na populaciju ljudi koja se obično odaziva na *online* istraživanje. To je također utjecalo na statističku snagu provedenih analiza, smanjivši vjerojatnost dobivanja statistički značajnih rezultata, što može biti razlog zbog kojeg neki nalazi iz prijašnjih istraživanja nisu potvrđeni.

Ovo istraživanje pokušalo je i utvrditi povezanost osobina ličnosti i zadovoljstva poslom te subjektivne dobrobiti "ključnih" radnika tijekom krize uzrokovane COVID-19. Očekivana je povezanost savjesnosti i neuroticizma sa zadovoljstvom poslom, kao i povezanost neuroticizma, ekstraverzije i savjesnosti sa subjektivnom dobrobiti "ključnih" radnika. Dokazana je visoka pozitivna povezanost ekstraverzije i zadovoljstva poslom, kao i visoka negativna povezanost neuroticizma i zadovoljstva poslom. Suprotno pretpostavkama, nije dokazana povezanost savjesnosti i zadovoljstva poslom. Sudionici s višim rezultatima neuroticizma pokazali su niže zadovoljstvo poslom, kao što je očekivano uzevši u obzir da oni s nižim neuroticizmom događaje percipiraju kao manje prijeteće te imaju razvijenije mehanizme suočavanja, samoregulacije i samoefikasnosti (Ebstrup i sur., 2011). Iako istraživanja (López-Núñez i sur., 2021, Volk i sur., 2021) konzistentno pokazuju da je savjesnost važan prediktor prilagodbe tijekom krize uzrokovane COVID-19, u ovome istraživanju savjesnost se nije pokazala značajnom. Moguće je da "ključni" radnici u Hrvatskoj koji pokazuju visoke rezultate na skalama savjesnosti nisu zadovoljniji poslom od onih koji pokazuju niske rezultate na skalama savjesnosti, zbog percepcije da nisu dovoljno cijenjeni i nagrađivani za posao koji obavljaju odgovorno tijekom takve krize, no daljnje su provjere potrebne kako bi se ispitala ta pretpostavka. Što se tiče subjektivne dobrobiti ispitanika, očekivano je da će biti viša subjektivna dobrobit onih koji pokazuju niži neuroticizam te su ekstrovertiraniji i savjesniji. Dokazana je pozitivna korelacija ekstraverzije i subjektivne dobrobiti te negativna korelacija neuroticizma i subjektivne dobrobiti. Korelacija savjesnosti i subjektivne dobrobiti nije se pokazala značajnom, iako savjesniji uobičajeno pokazuju bolju prilagodbu na zahtjevne situacije. Moguće je da se to ne iskazuje u situacijama kada nisu jasni zahtjevi koji im se postavljaju, kao što su epidemiološke mjere poput održavanja socijalne distance, boravka u kući i slično. Kocjan i suradnici (2021) pokazali su kako ekstraverzija izravno utječe na subjektivnu dobrobit, što se može pripisati višoj podložnosti i snažnijoj pozitivnoj reakciji pojedinaca s visokom ekstraverzijom na potencijalne nagrade u raznim situacijama, što pak dovodi do češćega doživljavanja ugodnih emocija koje su važna sastavnica subjektivne dobrobiti (Heidemeir i Göritz, 2016). Ipak, neuroticizam

je pokazao najvišu korelaciju sa subjektivnom dobrobiti (r = .291, p < 0.001). López-Núñez i suradnici (2020) pokazali su da je u Španjolskoj neposredno nakon izbijanja pandemije također najvažniji prediktor anksioznosti bio neuroticizam. Prema petofaktorskom modelu, ljudi s nižim neuroticizmom smireno reagiraju na stresne situacije i doživljavaju probleme u skladu s njihovom stvarnom važnošću, što rezultira manjom zabrinutošću (Caprara i sur., 1993). Nadalje, pojedinci s višim neuroticizmom podložniji su negativnim stimulansima i doživljavaju povišenu razinu neugodnih emocija u različitim situacijama (Tackett i Lahey, 2017), što smanjuje njihovu subjektivnu dobrobit te u isto vrijeme njihov kapacitet za uspješnu prilagodbu na različite situacije (Kocjan i sur., 2021). Moguće je da se to odražava tijekom trenutne krize uzrokovane COVID-19. Naime, pojedinci s višim neuroticizmom teže se prilagođavaju na kriznu situaciju u kojoj se od njih očekuje pridržavanje preventivnih mjera koje su nametnule državne vlasti te u kojoj se moraju nositi s nesigurnošću uzrokovanu nastalim okolnostima. To objašnjava i nalaz da je neuroticizam najsnažnije povezan sa zadovoljstvom poslom „ključnih" radnika tijekom pandemije. Prema Kocjanu i suradnicima (2021), nizak je neuroticizam snažan čimbenik otpornosti pojedinca s obzirom na to da se pojedinci s nižim neuroticizmom mogu bolje prilagoditi nesigurnosti i brzoj promjeni širokoga raspona uvjeta tijekom pandemije. U ovome istraživanju nije dokazana povezanost savjesnosti sa subjektivnom dobrobiti ili zadovoljstvom poslom „ključnih" radnika, iako se savjesnost konzistentno pronalazi kao značajan prediktor prilagodbe i subjektivne dobrobiti tijekom krize uzrokovane COVID-19 u drugim istraživanjima (Carvalho i sur., 2020, Garbe i sur., 2020). Razlog tomu može biti korištenje kratkih upitnika radi ekonomičnosti, kao i u uzorku koji je prikupljen online te stoga neuravnotežen po nekim demografskim karakteristikama (dob, spol, stupanj stručne spreme). Moguć je i čimbenik motivacije sudionika te da je došlo do efekta umora zbog broja čestica u upitniku. Ipak, u kontekstu krize uzrokovane COVID-19 možemo zaključiti da postoji povezanost osobina ličnosti sa subjektivnom dobrobiti i zadovoljstvom poslom "ključnih" radnika.

Hipotezama je pretpostavljeno da će oni koji svoju kvalitetu sna i zdravlja procjenjuju lošijom nego inače pokazati nižu subjektivnu dobrobit i manje zadovoljstvo poslom. Ta je pretpostavka dokazana: procjena kvalitete sna i zdravlja pozitivno je povezana sa subjektivnom dobrobiti i zadovoljstvom poslom, te je u skladu s istraživanjem Cellinija i suradnika (2020) koji su pokazali da je kvaliteta sna povezana sa simptomima anksioznosti i depresije tijekom krize uzrokovane COVID-19 u Italiji. Ruiz-Frutos i suradnici (2021) također su pokazali da postoji korelacija višega stresa i procjene svojega zdravlja kao lošijega nego inače na uzorku španjolskih nezdravstvenih radnika koji ne rade od kuće. Također se pokazalo da su strah od zaraze i tjeskoba vezana uz mogućnost zaraze značajno povezani sa subjektivnom dobrobiti i zadovoljstvom poslom, kao što je i pretpostavljeno. Općenito, oni koji izjavljuju veći strah od zaraze, kao i veću tjeskobu vezanu uz zarazu, pokazuju nižu subjektivnu dobrobit. Također pokazuju i niže zadovoljstvo poslom, s obzirom na to da svaki odlazak na radno mjesto uključuje izlaganje virusu te potencijalnu zarazu. Uzimajući

u obzir taj nalaz, važno je educirati radnike o bolesti COVID-19 te o realnim opasnostima i načinima sprječavanja zaraze. Upoznavanje radnika s opasnošću zaraze i načinima nošenja s njom, kao i osiguravanje potrebnih zaštitnih sredstava za sprječavanje zaraze, ključni su za zadovoljstvo i subjektivnu dobrobit radnika tijekom krize. Važno je razmotriti i mišljenje ispitanika o pridržavanju mjera na radnome mjestu te o tome jesu li, radeći, bili u kontaktu sa zaraženim osobama. Pretpostavljeno je da će oni koji smatraju da se na njihovu radnome mjestu ne pridržava preventivnih mjera za zaštitu od COVID-19 te oni koji su na radnome mjestu bili u kontaktu sa zaraženim pokazati niže zadovoljstvo svojim poslom, kao i nižu subjektivnu dobrobit. S druge strane, ako se radnici osjećaju zaštićeno na radnome mjestu, moguće je da će to djelovati kao zaštitni čimbenik tijekom krize. Te su pretpostavke i dokazane u ovome istraživanju: sudionici koji procjenjuju da se drugi na njihovu radnome mjestu pridržavaju mjera i oni koji nisu bili u kontaktu sa zaraženom osobom pokazuju više zadovoljstvo poslom (r = 0,28, p < 0,001; r = 0,13, p < 0,01), kao i višu subjektivnu dobrobit (r = 0,13, p < 0,01; r = 0,08, p < 0,05). S obzirom na povezanost tih varijabli, prije svega je važno osigurati edukaciju radnika o načinu širenja i sprječavanja bolesti. Upoznavanjem s rizicima i mogućnostima sprječavanja širenja zaraze radnicima se može povećati osjećaj sigurnosti. Također je važno osigurati povoljne radne uvjete za sve „ključne“ radnike tijekom krize. Radnici trebaju imati dovoljno materijala za zaštitu od virusa, treba im se omogućiti plaćeno bolovanje te osigurati psihološka podrška u teškim trenucima. Sve to može utjecati na subjektivnu dobrobit radnika i njihovo zadovoljstvo poslom.

OGRANIČENJA

Cilj ovoga istraživanja bio je unaprijediti naše razumijevanje mogućih rizika i zaštitnih čimbenika koji utječu na subjektivnu dobrobit i zadovoljstvo poslom „ključnih“ radnika tijekom pandemije COVID-19 u Republici Hrvatskoj. Buduća istraživanja koja bi uključivala ljude različitih nacionalnosti produbila bi naše razumijevanje o mogućnosti poopćavanja tih rezultata. U kontekstu ograničenja ovoga istraživanja važno je spomenuti vrijeme prikupljanja podataka. Naime, podaci su prikupljani neposredno nakon snažnoga potresa u Petrinji, koji je uzdrmao mnoge te utjecao na stanovnike brojnih okolnih područja. Stoga je vrlo vjerojatno i potres važan čimbenik koji je utjecao na subjektivnu dobrobit i zadovoljstvo poslom stanovnika sjevernoga dijela Hrvatske, a posebno na njihovu procijenjenu kvalitetu sna i zdravlja s obzirom na to da je potres uzrokovao pad opće subjektivne dobrobiti te tako utjecao i na kvalitetu sna i zdravlja. To se ograničenje pokušalo kontrolirati objavljivanjem upitnika u *online* grupe čiji su članovi iz raznih dijelova Hrvatske kako bi se izbjegla prostorna pristranost, no kako nije ispitivano mjesto stanovanja sudionika u istraživanju, nije poznat točan broj ispitanika s potresnoga područja. To bi mogao biti razlog male količine objašnjene varijance jer je potres bio još jedan velik stresan događaj, uz pandemiju. Pri analizi podataka u ovome istraživanju korištena je višestruka regresijska analiza, čiji je nedostatak umjetno povećanje koeficijenta korelacije zbog velikoga broja

prediktora ili maloga broja ispitanika. Taj se nedostatak pokušao ukloniti u istraživanju uključivanjem manjega broja prediktora u prediktorsku bateriju te izražavanjem rezultata pomoću korigiranoga koeficijenta višestrukih korelacija. I ostala ograničenja ovoga istraživanja trebala bi biti uzeta u obzir pri interpretaciji tih rezultata. Prije svega, sudionici su regrutirani *online* pomoću pozivnica za sudjelovanje na društvenim mrežama. Premda *online* regrutiranje osigurava veći broj ispitanika, ne osigurava reprezentativnost istih. Zbog toga najranjiviji pojedinci možda nisu dobro reprezentirani u ovome istraživanju, poput starijih i onih nižega socioekonomskog statusa. Također, većinu uzorka činili su pretežito mladi pojedinci, žene i visokoobrazovani, što je očekivano za uzorak koji je prikupljen *online*. Zbog prikupljanja podataka na društvenim mrežama korišteni su kraći upitnici, poput upitnika IPIP-20 i WHO-5, što je potencijalno ograničenje jer je vjerojatnost pokazivanja značajnih rezultata na takvim upitnicima smanjena. Treba spomenuti i samu definiciju "ključnih" radnika. Naime, iako je u uputi bilo navedeno da se pozivaju oni koji moraju odlaziti na radno mjesto tijekom pandemije, odnosno oni koji ne mogu raditi od kuće, moguće je da su u istraživanju sudjelovali i oni koji su to mogli, ali su dobrovoljno odlazili na radno mjesto. To što u samome istraživanju nije provjereno je li odlazak ispitanika na radno mjesto bio proizvoljan ili nužan, također je potencijalni nedostatak i ograničenje pri interpretaciji rezultata. Sljedeći je važan nedostatak istraživanja nemogućnost potvrđivanja točnosti prikupljenih podataka, s obzirom na korištenje samoiskaza sudionika i nemogućnost provjeravanja jesu li ispravno razumjeli pitanja. Na kraju, iako je takvim kros-sekcijskim korelacijskim istraživanjem moguće pokazati povezanost osobina ličnosti sa subjektivnom dobrobiti i zadovoljstvom poslom, ne možemo zaključivati o uzročnim odnosima.

ZAKLJUČAK

U ovome istraživanju dokazano je da radnici koji moraju odlaziti na radno mjesto, odnosno ne mogu svoj posao obavljati od kuće, pokazuju značajno nižu subjektivnu dobrobit od onih koji to ne moraju. Taj nalaz važan je za poslodavce jer ukazuje na potrebu osiguravanja posebne podrške za radnike čija je prisutnost na samom radnom mjestu od presudne važnosti, poput osiguravanja financijske podrške i povećanja bolovanja ili pak savjetovanja za radnike koji pokazuju nižu subjektivnu dobrobit. Nalazi sugeriraju da je potrebno pažnju usmjeriti na pripadnice ženskoga spola, starije te one koji imaju djecu, s obzirom na to da ti sudionici izjavljuju o nižem zadovoljstvu poslom. U ovome je istraživanju ponuđen i dokaz o važnosti sagledavanja osobina ličnosti neuroticizma i ekstraverzije kao relevantnih prediktora subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom „ključnih" radnika tijekom pandemije COVID-19. Osim toga, percepcija sigurnosti na radnome mjestu te strah i tjeskoba vezani uz zarazu također imaju značajnu ulogu u zadovoljstvu poslom „ključnih" radnika, kao i u njihovoj subjektivnoj dobrobiti. Važno je i uočiti povezanost nižega zadovoljstva poslom s percipiranom kvalitetom sna i zdravlja. Izazovi s kojima se suočavaju pojedinci koji rade u tim uvjetima očiti su: mnogo ljudi

morat će naučiti kako raditi u uvjetima koji se značajno razlikuju od prijašnjih. Mnogi poslovi diljem svijeta nestat će ili biti restrukturirani zbog pandemije, a ekonomska, psihosocijalna i zdravstvena cijena svih odluka porast će. Ipak, pandemija će utjecati na neke grupe radnika više nego na druge, i to na temelju dobi, spola, nacionalnosti, osobnosti ili načina obavljanja posla. Ovim istraživanjem pokazano je da je potrebno obratiti pažnju na starije radnike, na one koje zaraza samim virusom može više ugroziti, a također i na osobe ženskoga spola. Također treba uzeti u obzir te istaknuti sve izazove s kojima se suočavaju tijekom izvanredne situacije radnici koji imaju djecu. Poželjno je i obratiti pažnju na one koji pokazuju viši neuroticizam te im osigurati odgovarajuću podršku. Također, radnicima je potrebno osigurati odgovarajuću zaštitu od zaraze, što uključuje dovoljnu količinu zaštitnih sredstava, poput maski, rukavica i dezinfekcijskih sredstava, te organizaciju prostora prema pravilima socijalnoga distanciranja. Buduća istraživanja koja bi zahvatila širu dobnu skupinu ispitanika te ravnomjernu raspodjelu muškaraca i žena u uzorku potrebna su kako bi se osigurala veća statistička snaga za dokazivanje određenih prediktora subjektivne dobrobiti i zadovoljstva poslom "ključnih" radnika. Isto tako, korištenje duljih upitnika s boljom konstruktnom valjanošću moglo bi pridonijeti većem postotku objašnjene varijance. Iako je u ovome istraživanju pokazano da je važna percepcija radnika o pridržavanju preventivnih mjera na radnome mjestu te o kontaktu sa zaraženim osobama, trebalo bi ispitati i strah od gubitka posla ili financijsku sigurnost. Istraživanja bi se trebala usmjeriti i na poteškoće s kojima se nose radnici roditelji te ispitati rizične čimbenike za razvoj stresa takvih pojedinaca kako bi se osigurala prevencija.

PRILOG

Tablica 1.

Korelacijska tablica svih varijabli korištenih u istraživanju s pripadajućom deskriptivnom statistikom (N = 583).

	M (*SD*)	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.
1. Zadovoljstvo poslom	41.9 (17.8)	—																
2. Dobrobit	58.5 (15.1)	.29***	—															
3. Spol	1.82 (.38)	-.09*	-.04	—														
4. Dob	37 (9.5)	-.12**	-.07	-.04	—													
5. Stupanj stručne spreme	2.85 (1.01)	.13**	.01	.18***	-.03	—												
6. Broj djece	1.08 (1.03)	-.08*	-.05	-.01	.59***	-.12**	—											
7. Ekstraverzija	13 (1.98)	.04***	.17***	-.04	.02	-.01	.07	—										

8. Savjesnost	15.1 (2.73)	-.01	.04	.07	-.05	0	.02	.12**	—									
9. Neuroticizam	11 (3.09)	-.18***	-.29***	.18***	-.12**	-.06	-.11*	-.33***	-.15***	—								
10. Ugodnost	15.2 (2.73)	-.03	-.06	.2***	.01	.13**	.07	.15***	.11**	-.01	—							
11. Intelekt	14.8 (3.26)	.04	.03	.01	-.09*	.15***	-.08	.22***	0	-.14***	.23***	—						
12. Kvaliteta zdravlja	4.07 (1)	.18***	.28***	.06	-.05	.04	-.06	.13**	-.05	-.29***	-.07	.09*	—					
13. Kvaliteta sna	4.31 (.95)	.24***	.35***	.07	.03	.04	-.07	.14***	.03	-.29***	-.10*	.08	.54***	—				
14. Strah od zaraze na radnome mjestu	2.23 (.42)	-.23***	-.11**	.11**	-.03	.07	-.05	-.02	.05	.13**	.07	.03	-.09*	-.16***	—			
15. Tjeskoba vezana uz prijetnju zaraze	1.9 (.89)	-.21**	-.18***	.18***	.05	.08	-.01	-.11**	.01	.21***	.11**	-.02	-.13**	-.21***	.59***	—		
16. Pridržavanje preventivnih mjera na radnome mjestu	1.68 (.47)	.28***	.13**	-.06	-.02	-.08	-.03	.10*	.05	-.09*	.05	-.02	.09*	.13**	-.24***	-.25***	—	
17. Kontakt sa zaraženim na radnome mjestu	2.54 (.65)	.13**	.08*	-.03	-.09*	.03	-.07	-.05	.06	-.01	.09*	-.06	.06	.02	-.18***	-.12**	.19***	—

Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija

Tablica 2.

Rezultati višestruke regresijske analize koristeći sociodemografske varijable, osobine ličnosti, mjere straha i tjeskobe vezanih uz zarazu, percepciju kvalitete sna i zdravlja te mišljenje o pridržavanju mjera na radnome mjestu, kao i kontakt sa zaraženom osobom na radnome mjestu, kao prediktore zadovoljstva poslom (N = 583).

PREDIKTORI	*B*	*SE*	β	*t*	*p*
Spol	-2.55	1.93	-0.05	-1.32	.19
Dob	-0.3	0.09	-0.16	-3.32***	< .001
Stupanj stručne spreme	2.62	0.72	0.15	3.66***	< .001
Djeca	0.49	0.83	0.03	0.59	.56
Ekstraverzija	-0.17	0.39	-0.02	-0.44	.66
Ugodnost	-0.04	0.28	-0.01	-0.14	.89
Savjesnost	-0.19	0.23	-0.03	-0.85	.39
Neuroticizam	-0.83	0.25	-0.14	-3.30**	.001
Intelekt	0.25	0.22	0.05	1.13	.26
Kvaliteta zdravlja	0.45	0.85	0.23	0.54*	.03
Kvaliteta sna	1.7	0.84	0.10	0.04	.10

Strah od zaraze na radnome mjestu	-5.34	2.13	-0.13	-2.51*	.01
Tjeskoba vezana uz prijetnju zaraze	-0.31	1.04	-0.02	-0.30	.77
Pridržavanje preventivnih mjera na radnome mjestu	7.98	1.57	0.21	5.07***	< .001
Kontakt sa zaraženim na radnome mjestu	1.89	1.10	0.07	1.71	.09
Ukupno model:	R	.44			
	R^2	.2			
	korigirani R^2	.17			
	F	8.75***			
	p	<.001			

Legenda: B – nestandardizirani ponder, β – standardizirani ponder, SE – standardna pogreška, t – rezultat t-testa, p – p-vrijednost, R – koeficijent višestruke korelacije, F – rezultat F-testa, R^2 – koeficijent višestruke determinacije

LITERATURA

Adams, J. G. i Walls, R. M. (2020). Supporting the Health Care Workforce During the COVID-19 Global Epidemic. JAMA, 323(15), 1439-1440. https://doi.org/10.1001/jama.2020.3972

Afshar, H., Roohafza, H. R., Keshteli, A. H., Mazaheri, M., Feizi, A. i Adibi, P. (2015). The association of personality traits and coping styles according to stress level. Journal of Research in Medical Sciences: The Official Journal of Isfahan University of Medical Sciences, 20(4), 353.

Androsik, A. (2020). Gendered Understanding of Ebola Crisis in Sierra Leone. Lessons for COVID-19. Population and Economics, ARPHA Platform, 4(2), 88-95. https://doi.org/10.3897/popecon.4.e53301

Brooks, C. i Moser, J. (2020). Surviving or thriving? Enduring COVID-19 as an introvert and extrovert. https://msutoday.msu.edu/news/2020/surviving-or-thrivingenduring-covid-19-as- an-introvert-and-extrovert/

Brooks, S. K., Webster, R. K., Smith, L. E., Woodland, L., Wessely, S., Greenberg, N. i Rubin, G. J. (2020). The psychological impact of quarantine and how to reduce it: rapid review of the evidence. Lancet (London, England), 395(10227), 912-920. https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30460-8

Cao, W., Fang, Z., Hou, G., Han, M., Xu, X., Dong, J. i Zheng, J. (2020). The psychological impact of the COVID-19 epidemic on college students in China. Psychiatry research, 287, 112934. https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.112934

Caprara, G.V., Barbaranelli, C., Borgogni, L. i Perugini, M. (1993). The "big five questionnaire": A new questionnaire to assess the five factor model. Personality and Individual Differences, 15, 281-288.

Carvalho, L. D. F., Pianowski, G. i Gonçalves, A. P. (2020). Personality differences and COVID-19: are extroversion and conscientiousness personality traits associated with engagement with containment measures?. Trends in psychiatry and psychotherapy, 42(2), 179-184. https://doi.org/10.1590/2237-6089-2020-0029

Cellini, N., Canale, N., Mioni, G. i Costa, S. (2020). Changes in sleep pattern, sense of time and digital media use during COVID-19 lockdown in Italy. Journal of sleep research, 29(4), e13074. https://doi.org/10.1111/jsr.13074

Colodro-Conde, L., Couvy-Duchesne, B., Zhu, G., Coventry, W. L., Byrne, E. M., Gordon, S., Wright, M. J., Montgomery, G. W., Madden, P., Major Depressive Disorder Working Group of the Psychiatric Genomics Consortium, Ripke, S., Eaves, L. J., Heath, A. C., Wray, N. R., Medland, S. E. i Martin, N. G. (2018). A direct test of the diathesis-stress model for depression. Molecular psychiatry, 23(7), 1590-1596. https://doi.org/10.1038/mp.2017.130

Donnellan, M. B., Oswald, F. L., Baird, B. M. i Lucas, R. E. (2006). The mini-IPIP scales: tiny-yet-effective measures of the Big Five factors of personality. Psychological assessment, 18(2), 192-203. https://doi.org/10.1037/1040-3590.18.2.192

Ebstrup, J. F., Eplov, L. F., Pisinger, C. i Jørgensen, T. (2011). Association between the Five Factor personality traits and perceived stress: is the effect mediated by general self-efficacy?. Anxiety, stress, and coping, 24(4), 407-419. https://doi.org/10.1080/10615806.2010.540012

Flesia, L., Monaro, M., Mazza, C., Fietta, V., Colicino, E., Segatto, B. i Roma, P. (2020). Predicting Perceived Stress Related to the Covid-19 Outbreak through Stable Psychological Traits and Machine Learning Models. Journal of clinical medicine, 9(10), 3350. https://doi.org/10.3390/jcm9103350

Garbe, L., Rau, R. i Toppe, T. (2020). Influence of perceived threat of Covid-19 and HEXACO personality traits on toilet paper stockpiling. PLoS One, 15(6), Article e0234232. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0234232

Heidemeier, H. i Göritz, A. S. (2016). The instrumental role of personality traits: Using mixture structural equation modeling to investigate individual differences in the relationships between the Big Five traits and life satisfaction. Journal of Happiness Studies, 17, 2595-2612. https://dx.doi.org/10.1007/s10902-015-9708-7

Polšek D. (2020). Huremović D, editor. Psychiatry of Pandemics: a Mental Health Response to Infection Outbreak: Springer International Publishing 2019; 185 pages; ISBN978-3-030-15346-5 (e-book), ISBN978-3-030-15345-8 (softcover). Croatian Medical Journal, 61(3), 306. https://doi.org/10.3325/cmj.2020.61.306

Kluge, H.H.P. (2020). Supporting Older People During the COVID-19 Pandemic is Everyone's Business. WHO Regional Office for Europe. https://www.euro.who.int/en/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid9/news/news/2020/4/supporting-older-people-during-the-covid-19-pandemiciseveryones-business

Kniffin, K. M., Narayanan, J., Anseel, F., Antonakis, J., Ashford, S. P., Bakker, A. B., Bamberger, P., Bapuji, H., Bhave, D. P., Choi, V. K., Creary, S. J., Demerouti, E., Flynn, F. J., Gelfand, M. J., Greer, L. L., Johns, G., Kesebir, S., Klein, P. G., Lee, S. Y., . . . Vugt, M. V. (2021). COVID-19 and the workplace: Implications, issues, and insights for future research and action. American Psychologist, 76(1), 63-77. https://doi.org/10.1037/amp0000716

Kroencke, L., Geukes, K., Utesch, T., Kuper, N. i Back, M. D. (2020). Neuroticism and emotional risk during the COVID-19 pandemic. Journal of research in personality, 89, 104038. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2020.104038
Lazarus R. S. (1974). Psychological stress and coping in adaptation and illness. International journal of psychiatry in medicine, 5(4), 321-333. https://doi.org/10.2190/T43T-84P3-QDUR-7RTP

Lee, R. M., Dean, B. L. i Jung, K.-R. (2008). Social connectedness, extraversion, and subjective well-being: Testing a mediation model. Personality and Individual Differences, 45(5), 414-419.

Liu, C. H. i Doan, S. N. (2020). Psychosocial stress contagion in children and families during the COVID-19 pandemic. Clinical Pediatrics, 59(9-10), 853-855. https://doi.org/10.1177/0009922820927044

Liu, N., Zhang, F., Wei, C., Jia, Y., Shang, Z., Sun, L., Wu, L., Sun, Z., Zhou, Y., Wang, Y. i Liu, W. (2020). Prevalence and predictors of PTSD during COVID-19 outbreak in China hardest-hit areas: Gender differences matter. Psychiatry research, 287, 112921. https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.112921

Liu, S., Lithopoulos, A., Zhang, C. Q., Garcia-Barrera, M. A. i Rhodes, R. E. (2021). Personality and perceived stress during COVID-19 pandemic: Testing the mediating role of perceived threat and efficacy. Personality and individual differences, 168, 110351. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110351

López-Núñez, M. I., Díaz-Morales, J. F. i Aparicio-García, M. E. (2021). Individual differences, personality, social, family and work variables on mental health during COVID-19 outbreak in Spain. Personality and Individual Differences, 172. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110562

Losada-Baltar, A., Jiménez-Gonzalo, L., Gallego-Alberto, L., Pedroso-Chaparro, M., Fernandes-Pires, J. i Márquez-González, M. (2021). "We Are Staying at Home." Association of Self-perceptions of Aging, Personal and Family Resources, and Loneliness With Psychological Distress During the Lock-Down Period of COVID-19. The journals of gerontology. Series B, Psychological sciences and social sciences, 76(2), e10-e16. https://doi.org/10.1093/geronb/gbaa048

Mak, I. W., Chu, C. M., Pan, P. C., Yiu, M. G. i Chan, V. L. (2009). Long-term psychiatric morbidities among SARS survivors. General hospital psychiatry, 31(4), 318-326. https://doi.org/10.1016/j.genhosppsych.2009.03.001

McEwen, B. S. (2017). Neurobiological and Systemic Effects of Chronic Stress. Chronic stress (Thousand Oaks, Calif.), 1, 1-11. https://doi.org/10.1177/2470547017692328

Park, C. L., Russell, B. S., Fendrich, M., Finkelstein-Fox, L., Hutchison, M. i Becker, J. (2020). Americans' COVID-19 stress, coping, and adherence to CDC guidelines. Journal of General Internal Medicine, 1-8. https://doi.org/10.1007/s11606-020- 05898-9

Qiu, J., Shen, B., Zhao, M., Wang, Z., Xie, B. i Xu, Y. (2020). A nationwide survey of psychological distress among Chinese people in the COVID-19 epidemic: implications and policy recommendations. General psychiatry, 33(2), e100213. https://doi.org/10.1136/gpsych-2020-100213

Roberts, B. W., Kuncel, N. R., Shiner, R., Caspi, A. i Goldberg, L. R. (2007). The Power of Personality: The Comparative Validity of Personality Traits, Socioeconomic Status, and Cognitive Ability for Predicting Important Life Outcomes. Perspectives on psychological science : a journal of the Association for Psychological Science, 2(4), 313-345. https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00047.x

Rothan, H. A. i Byrareddy, S. N. (2020). The epidemiology and pathogenesis of coronavirus disease (COVID-19) outbreak. Journal of autoimmunity, 109, 102433. https://doi.org/10.1016/j.jaut.2020.102433

Ruiz-Frutos, C., Ortega-Moreno, M., Allande-Cussó, R., Domínguez-Salas, S., Dias, A. i Gómez-Salgado, J. (2021). Health-related factors of psychological distress during the COVID-19 pandemic among non-health workers in Spain. Safety science, 133, 104996. https://doi.org/10.1016/j.ssci.2020.104996

Ružojčić, M., Galic, Z., Palanović, A., Kovačić, M. P. i Žnidar, K. (2020). Structuring of Time is Key for Job Performance and Well-being: The Case of Croatians Working from Home During COVID-19 Pandemic. https://doi.org/10.31234/osf.io/7yxe8

Schneider, T. R., Rench, T. A., Lyons, J. B. i Riffle, R. R. (2012). The influence of neuroticism, extraversion and openness on stress responses. Stress and Health, 28(2), 102-110.

Sohrabi, C., Alsafi, Z., O'Neill, N., Khan, M., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C. i Agha, R. (2020). World Health Organization declares global emergency: A review of the 2019 novel coronavirus (COVID-19). International Journal of Surgery, 76, 71-76. https://doi.org/10.1016/j.ijsu.2020.02.034

Spector, P. E. (1997). Job Satisfaction, Application, Assessment, Causes, and Consequences. ATOB.
Spector, P. E. (1985). Measurement of human service staff satisfaction: Development of the Job Satisfaction Survey. American Journal of Community Psychology, 13(6), 693-713. https://doi.org/10.1007/bf00929796

Tackett, J. L. i Lahey, B. B. (2017). Neuroticism. In T. A. Widiger (Ed.), The Oxford handbook of the Five Factor Model (pp. 39-56). Oxford University Press. The lancet. Psychiatry, 7(3), 228-229. https://doi.org/10.1016/S2215-0366(20)30046-8

Topp, C. W., Østergaard, S. D., Søndergaard, S. i Bech, P. (2015). The WHO-5 Well-Being Index: A Systematic Review of the Literature. Psychotherapy and Psychosomatics, 84(3), 167-176. https://doi.org/10.1159/000376585

Volk, A. A., Brazil, K. J., Franklin-Luther, P., Dane, A. V. i Vaillancourt, T. (2021). The influence of demographics and personality on COVID-19 coping in young adults. Personality and individual differences, 168, 110398. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110398

Vollrath, M. (2001). Personality and stress. Scandinavian Journal of Psychology, 42(4), 335-347.

Wang, C. J., Ng, C. Y. i Brook, R. H. (2020). Response to COVID-19 in Taiwan: big data analytics, new technology, and proactive testing. JAMA, 323(14), 1341-1342. https://doi.org/10.1001/jama.2020.3151

Wang, C., Pan, R., Wan, X., Tan, Y., Xu, L., Ho, C. S. i Ho, R. C. (2020). Immediate Psychological Responses and Associated Factors during the Initial Stage of the 2019 Coronavirus Disease (COVID-19) Epidemic among the General Population in China. International journal of environmental research and public health, 17(5), 1729. https://doi.org/10.3390/ijerph17051729

Wang, Y., Wang, Y., Chen, Y. i Qin, Q. (2020). Unique epidemiological and clinical features of the emerging 2019 novel coronavirus pneumonia (COVID-19) implicate special control measures. Journal of medical virology, 92(6), 568-576. https://doi.org/10.1002/jmv.25748

Wilmot, M. P., Wanberg, C. R., Kammeyer-Mueller, J. D. i Ones, D. S. (2019). Extraversion advantages at work: A quantitative review and synthesis of the meta-analytic evidence. Journal of Applied Psychology, 104, 1447-1470. https://dx.doi.org/10.1037/apl0000415

World Health Organization (WHO). WHO Director-General's Opening Remarks at the Mission Briefing on COVID-19. WHO Director-General's opening remarks at the mission briefing on COVID-19 - 26 February 2020
Wu, Z. i McGoogan, J. M. (2020). Characteristics of and Important Lessons From the Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) Outbreak in China: Summary of a Report of 72 314 Cases From the Chinese Center for Disease

Control and Prevention. JAMA, 323(13), 1239-1242. https://doi.org/10.1001/jama.2020.2648

Wu, D., Wu, T., Liu, Q. i Yang, Z. (2020). The SARS-CoV-2 outbreak: What we know. International journal of infectious diseases : IJID : official publication of the International Society for Infectious Diseases, 94, 44-48. https://doi.org/10.1016/j.ijid.2020.03.004

Xiang, Y. T., Yang, Y., Li, W., Zhang, L., Zhang, Q., Cheung, T. i Ng, C. H. (2020). Timely mental health care for the 2019 novel coronavirus outbreak is urgently needed. The lancet. Psychiatry, 7(3), 228-229. https://doi.org/10.1016/S2215-0366(20)30046-8

Zager Kocjan, G., Kavčič, T. i Avsec, A. (2021). Resilience matters: Explaining the association between personality and psychological functioning during the COVID-19 pandemic. International journal of clinical and health psychology, 21(1), 100198. https://doi.org/10.1016/j.ijchp.2020.08.002

Zhang, J., Wu, W., Zhao, X. i Zhang, W. (2020). Recommended psychological crisis intervention response to the 2019 novel coronavirus pneumonia outbreak in China: a model of West China Hospital. Precision Clinical Medicine, 3(1), 3-8. https://doi.org/10.1093/pcmedi/pbaa006

Jesu li otporniji ujedno i sretniji? Konstrukcija novog Upitnika otpornosti

Tanja Karakaš, Tea Lipovac, Marija Šmint, Slađana Vukojević

Tanja Karakaš
Filozofski fakultet u Osijeku
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-9006-028X

Tea Lipovac
Filozofski fakultet u Osijeku
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-2661-01094

Marija Šmint
Filozofski fakultet u Osijeku
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-4087-0484

Slađana Vukojević
Filozofski fakultet u Osijeku
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-2228-3924

SAŽETAK

ključne riječi: emocionalna kompetentnost, konstrukcija upitnika, oporavak, otpornost, subjektivna sreća

U ovom je radu konstrukt otpornosti definiran kao dinamičan proces oporavka nakon životnih nedaća koji uključuje sposobnost prilagodbe, ustrajnost i efikasne strategije nošenja s problemima. Cilj je ovog rada konstruirati Upitnik otpornosti s obzirom na danu definiciju, ispitati faktorsku strukturu upitnika te provjeriti njegove metrijske karakteristike. Konačna obrada provedena je na 412 odraslih (71.80% žena i 28.20% muškaraca). Statističkom analizom pokazano je da se konačne 23 čestice Upitnika otpornosti grupira u 6 faktora: *percipirana samoefikasnost, duhovnost, suočavanje sa stresom, bliski odnosi, upornost* te *sposobnost brzog oporavka* koji objašnjavaju 55.62% ukupne varijance. Zadovoljena je unutarnja konzistentnost na svim faktorima. Konvergentna valjanost (ispitivana povezanošću s već postojećim indikatorom otpornosti), divergentna valjanost (ispitivana povezanošću s indikatorom emocionalne kompetent-

ABSTRACT

key words: emotional competence, questionnaire construction, resilience, revival, validation, subjective well-being

In this paper, the construct of resilience is defined as a dynamic process of recovery after life adversities. Resilience includes adaptability, perseverance, and effective coping strategies. The aim of this paper is to construct the Resilience Questionnaire, to examine the factor structure, and to check its metric characteristics. The study involved 412 participants (71.80% female and 28.20% male). Statistical analysis showed that the final 27 items of the Resilience Questionnaire are grouped into 6 factors: Perceived Self-Efficiency, Spirituality, Coping with Stress, Close Relationships, Persistence, and Ability to Recover Rapidly, which explain 55.62% of the total variance. The internal consistency of all the factors of the questionnaire is sufficient. Convergent validity (tested via indicator of resilience), divergent validity (tested via indicator of emotional competency) and criterion validity

nosti) i kriterijska valjanost (ispitivana s *Upitnikom subjektivne sreće*) pokazale su se zadovoljavajućima. Provjerom inkrementalne valjanosti pokazano je da novokreirani Upitnik otpornosti dodatno objašnjava 0.1% varijance kriterija subjektivne sreće.

(tested via Subjective Happiness Questionnaire) proved to be satisfactory. Incremental validation showed that Resilience istance Questionnaire further explains 0.1% of the variance of the subjective happiness criteria.

UVOD

Mnogobrojni su istraživači kroz povijest uočili kako različiti ljudi različito reagiraju na iste životne događaje te se diferenciraju s obzirom na mogućnosti nošenja s problemima. Takvo zanimanje potaklo je istraživanja o pojmu otpornosti pri čemu se teži razumjeti zašto su neki pojedinci u stanju izdržati, čak i napredovati pod pritiskom različitih životnih nedaća dok se drugi pred istima pokolebaju (Fletcher i Sarkar, 2013). Istraživanje pojma otpornosti nije započelo proučavanjem teorijskog konstrukta već promatranjem pojedinaca koji se vješto suočavaju s teškoćama. Sama riječ resilience (otpornost) u engleskom jeziku nastala je od latinskog glagola resilire što znači "skočiti nazad" te se prvi put spominje u 17. stoljeću (Merriam-Webster, 2018). Kao takva, javila se u znanosti (matematici i fizici), a Lazarus (1993) je opisuje na primjeru metala koji ne puca pod opterećenjem zbog određenog stupnja otpornosti. U psihologiji se ovaj pojam najviše razvio pod utjecajem fiziologije i istraživanja o otpornosti imunološkog sustava pa su se tako i prva psihološka istraživanja ovog konstrukta pojavila upravo u okviru istraživanja stresa (Tusaie i Dyer, 2004).

Iako se većina autora slaže oko toga da nam otpornost pomaže da se uspješno suočimo s nedaćama koje su nas zatekle, još uvijek postoje mnoge nejasnoće, kao i neslaganja, oko točne definicije ovog konstrukta. Brojni autori predložili su razne modele otpornosti te je definiraju kao kontinuum, osobinu, proces, ciklus ili pak kvalitativnu kategoriju (Jackson i sur., 2007). Ova potreba za definiranjem otpornosti prenosi se iz područja prirodnih znanosti u područje psihologije gdje se tijekom povijesti kreiraju različite definicije psihološke otpornosti kojima je zajedničko to što su gotovo sve operacionalizirane na temelju dva koncepta: nedaće i pozitivne prilagodbe.

Tijekom proteklih 20 godina način istraživanja otpornosti mijenjao se, a promjene koje su se odvijale mogu se svrstati u tri različita vala. Istraživači prvog vala usredotočili su se na pokušaj pronalaska i definiranja karakteristika pojedinca koje ga čine psihološki otpornim te omogućuju napredak i u situacijama različitih nedaća (Richardson, 2002). Prvi koji su otpornost definirali kao osobinu bili su Block i Block (1980; prema Fletcher i Sarkar, 2013), a u svom radu koristili su pojam ego-otpornosti kako bi opisali niz osobina ličnosti koje upućuju na sposobnost prilagodbe na okolinske zahtjeve. Osobine koje navode su samopoštovanje, samoučinkovitost i sposobnost pronalaska sustava podrške unutar i van obitelji (Richardson, 2002). Oni pojedinci koji postižu visoki rezultat na

skali ego-otpornosti također pokazuju visoke razine energije, optimizma i znatiželje (Fletcher i Sarkar, 2013). Istraživači drugog vala definiraju otpornost kao proces suočavanja sa stresorima, nedaćama i promjenama te mogućnosti obogaćivanja dotada utvrđenih zaštitnih faktora. Autori ovog razdoblja naglašavaju kako je otpornost dinamični proces koji se mijenja kontekstualno (od situacije do situacije) i vremenski (u okviru situacije, ali i tijekom cijelog života pojedinca). Prema ovoj perspektivi, pojedinac je različito otporan u različitim fazama svog života (Fletcher i Sarkar, 2013). Shvaćanje otpornosti kao osobine podrazumijeva njeno posjedovanje biološke, a možda i genetske pozadine, dok se u shvaćanju otpornosti kao procesa više razmatra utjecaj okoline na pojedinca i njegova interakcija s okolinom (Southwick i sur., 2014). Konačno, istraživači trećeg vala otpornost smatraju urođenom vrlinom te pokušavaju prepoznati motivacijske procese unutar pojedinca i skupina koji potiču aktivaciju urođenih snaga i pojedince vode k samoaktualizaciji (Richardson, 2002).

Jedna od prvih definicija nastala je 1987. godine kada Rutter definira otpornost kao skup zaštitnih faktora koji mijenjaju i poboljšavaju čovjekov odgovor na neku od opasnosti iz okoliša. Svega nekoliko godina kasnije, Masten, Best i Garmezy (1990) operacionaliziraju konstrukt otpornosti više kao proces prilagodbe usprkos izazovima i prijetnjama iz okoline, nego kao skup osobina koje osoba posjeduje. Deset godina kasnije Luthar i suradnici (2000) zadržavaju sličnu definiciju otpornosti kao i njihovi prethodnici smatrajući je procesom. Promjena u načinu definiranja otpornosti uočljiva je nekoliko godina nakon definiranja otpornosti kao procesa kada Connor i Davidson (2003) opisuju otpornost kao osobnu kvalitetu koja omogućuje suočavanje sa životnim nedaćama, ne referirajući se pri tome na otpornost kao na proces. Nedugo nakon njih, Agaibi i Wilson (2005) definiraju otpornost kao kompleksni repertoar bihevioralnih tendencija ne uključujući u definiciju pojam životnih nedaća kao dotadašnji autori. Leipold i Greve (2009) u svojoj definiciji, osim individualnih stabilnih osobina i mogućnosti oporavka, dodaju i mogućnost osobnog rasta pod utjecajem nepovoljnih uvjeta. Naposljetku, Smith i suradnici (2013) postavljaju teorijski model prema kojem osobni čimbenici poput svrhovitosti života, optimizma i obzirnosti prema drugima imaju ključnu ulogu pri izgradnji otpornosti.

Osim problema s kojima se istraživači susreću prilikom definiranja konstrukta otpornosti, javlja se i drugi problem: Je li otpornost jedinstveni konstrukt ili samo još jedan među mnogo sličnih? Literatura pokazuje kako postoje drugi konstrukti koji su usko povezani s otpornosti u koje uključujemo socijalnu kompetenciju, ego-otpornost i mentalnu čvrstoću (eng. *hardiness*). Najsličniji konstrukt otpornosti socijalna je kompetencija koja se od otpornosti razlikuje po tome što ima nešto užu definiciju. Otpornost, osim adaptacije na okolinu, stavlja naglasak i na prisustvo kritičnih faktora, dok se socijalna kompetencija fokusira samo na adaptaciju različitim situacijama (Merrell i sur., 2010). Ranije spomenuta ego-otpornost također se često miješa s konstruktom otpornosti, a razlikujemo ih po tome što se ego-otpornost definira kao osobina ličnosti (koja označava generalnu snalažljivost, snagu karaktera i fleksibilnost u reguliranju pri različitim okolnostima) (Block i Block, 1980; prema Fletcher i Sarkar, 2013), dok se otpornost definira kao fenomen. Mentalna čvrstoća (Luthar, 2000) predstavlja specifični set osobina ličnosti koji pojedinca definira

s tri dispozicije: predanost, kontrolu i izazov. Kao i otpornost, mentalna čvrstoća pretpostavlja postojanje rizika, a od nje se također razlikuje po tome što se ne definira kao fenomen, već kao crta ličnosti (Luthar, 2006). Osim navedenih, postoji cijeli niz konstrukata i psihosocijalnih faktora koji su djelomično povezani s otpornošću tako da pružaju "zaštitu" osobi u izrazito stresnim okolnostima: realističan optimizam, pozitivna emocionalnost, strategija suočavanja sa stresom usmjerena na rješavanje problema, altruizam, religioznost/spiritualnost, briga o fizičkom zdravlju, vježbanje, kognitivna fleksibilnost, disciplinirano usmjerenje na razvoj vještina, predanost svrsi te sposobnost kreiranja osobnog značenja iz teških situacija i života općenito (Southwick, 2005; prema Southwick i sur., 2011). Iako slični, ne smije se zanemariti da ovi konstrukti i psihosocijalni faktori objašnjavaju tek jedan dio definicije otpornosti. Neovisno o različitim pristupima u konceptualizaciji i s obzirom na odmak psihologije od modela koji naglašavaju nedostatke i bolest k modelima koji stavljaju naglasak na zdrav razvoj, u zadnjih nekoliko godina zanimanje za istraživanje konstrukta otpornosti sve više raste.

Unutar poslovne organizacije, Riolli i Savicki (2003) nastojali su otkriti prirodu povezanosti između individualne i organizacijske otpornosti te predlažu načine na koje se, kroz ljudske potencijale i promjenu kulture organizacije, može povećati otpornost pojedinca pa tako i organizacije. U obrazovanju, otpornost se može promatrati kod učitelja/nastavnika pri čemu se ispituje njihova sposobnost održavanja ravnoteže između zahtjeva posla i privatnog života, a da pritom ostanu ustrajni i efikasni u svome radu (Gu i Day, 2007). Osim kod nastavnika, konstrukt otpornosti mjeren je i kod učenika/studenata pri čemu su istraživači nastojali otkriti koji faktori pridonose njihovom ustrajanju u obrazovanju kada su izloženi stresorima u privatnom životu poput pripadanja nacionalnim manjinama u SAD-u (Perez i sur., 2009). Otpornost sportaša također je široko istraživani koncept, a istraživači na ovom području nastoje otkriti koji su to zaštitni faktori koji pomažu sportašima da nastave nakon poraza i uspješno balansiraju privatni život i naporno treniranje (Mummery i sur., 2004). Saznanja o otpornosti imaju i važnu praktičnu primjenu u osnaživanju djece i mladih u riziku od siromaštva te povećanju kvalitete života ljudi koji se bave pomagačkim zanimanjima poput medicinskih tehničara ili socijalnih radnika.

Za potrebe ovog rada, otpornost je definirana kao dinamičan proces oporavka nakon životnih nedaća koji uključuje sposobnost prilagodbe (adekvatna reakcija na promjene u okolini, prihvaćanje, fleksibilnost), ustrajnost (kontinuirano ulaganje napora unatoč poteškoćama) i efikasne strategije nošenja s problemima (npr. traženje socijalne potpore, usmjerenost na zadatak, uspješno nošenje sa stresom).

CILJ

Cilj ovog istraživanja je konstruirati Upitnik otpornosti te utvrditi njegovu faktorsku strukturu i ispitati konvergentnu, divergentnu, kriterijsku i inkrementalnu valjanost. Kako bi upitnik bio što kvalitetnije kreiran, provedeno je nekoliko istraživačkih studija, odnosno dva preliminarna

istraživanja te potom glavno istraživanje.

U prvom, preliminarnom istraživanju, cilj je bio provjeriti sadržajnu valjanost upitnika među studentima psihologije, odnosno prikupiti povratne informacije o tome koliko su kreirane čestice jasne i smislene te ih potom preoblikovati s obzirom na dobivene komentare kako bi upitnik bio što razumljiviji. Zatim je uslijedilo drugo, preliminarno istraživanje u kojem su sudionici popunjavali upitnik s preoblikovanim česticama. Cilj ovog dijela istraživanja bila je revizija upitnika isključivanjem preopćenitih čestica, odnosno statističkom analizom utvrditi koje čestice iz upitnika imaju asimetričnu distribuciju te ih potom isključiti iz daljnjeg istraživanja.

METODA

SUDIONICI

U grupnim razgovorima u prvom preliminarnom istraživanju sudjelovala su 52 studenta psihologije, a u drugom preliminarnom istraživanju 32 studenta psihologije te 39 studenata socijalnog rada. U glavnom istraživanju sudjelovalo je 414 sudionika, no odgovori dvaju sudionika su isključeni zbog odstupanja od dobne skupine. U obradu podataka uključeno je 412 sudionika (71.8% žena i 28.2% muškaraca) u dobi od 18 do 59 godina (M = 30.13, SD = 11.29) od kojih je 385 riješilo on-line, a 27 papir-olovka verziju upitnika (Tablica 1). Uzorak je obuhvatio stanovnike iz cijele Hrvatske, pri čemu se težilo da rod i dob sudionika budu proporcionalni rodu i dobi hrvatske populacije.

Tablica 1
Sudionici u uzorku glavnog istraživanja podijeljeni prema dobnoj skupini

Dobna skupina	Očekivani udio u uzorku (%)	Udio u uzorku (%)	Broj sudionika iz pojedine dobne skupine
18 - 29	26.45	62.4	257
30 - 44	35.28	22.3	92
45 - 59	38.28	15.3	63

INSTRUMENTI

Upitnik otpornosti. Upitnik otpornosti sastoji se od ukupno 23 čestica koje su raspoređene u šest subskala. Prva subskala naziva se *Percipirana samoefikasnost*, druga *Duhovnost*, treća je nazvana *Suočavanje sa stresom*, a četvrta *Bliski odnosi*. Peta se zove *Upornost* dok je posljednja subskala *Sposobnost brzog oporavka*. Zadatak sudionika je procijeniti u kojoj se mjeri svaka čestica odnosi na njih na skali od pet stupnjeva (1 – *Uopće se ne odnosi na mene*, 5 – *U potpunosti se odnosi na mene*). Ukupni rezultat formira se kao suma prosječnih vrijednosti (zbroj bodova postignut na svim česticama jedne subskale podijeljen s brojem čestica unutar te subskale) izračunatih za svaku subskalu. Pojedine

čestice potrebno je rekodirati, a veći rezultat na pojedinoj skali označava da je sudionik otporniji. Psihometrijske karakteristike ovog upitnika bit će navedene u daljnjem tekstu.

1 = "uopće se ne odnosi na mene"
2 = "djelomično se ne odnosi na mene"
3 = "niti se odnosi na mene, niti se ne odnosi na mene"
4 = "djelomično se odnosi na mene"
5 = "u potpunosti se odnosi na mene"

Ovaj upitnik nema točnih i netočnih odgovora, zato Vas molimo da pri ispunjavanju budete što iskreniji. Upitnik je u potpunosti anoniman i služi isključivo u istraživačke svrhe.

	1 = U potpunosti se ne odnosi na mene 5 = U potpunosti se odnosi na mene
1. Sklon/a sam brzom oporavku nakon teškog životnog razdoblja.	1 2 3 4 5
2. Teško se suočavam sa stresom.	1 2 3 4 5
3. Treba mi duže vremena da savladam prepreke u svom životu.	1 2 3 4 5
4. Teško mi je "trgnuti se" kada se nešto loše dogodi.	1 2 3 4 5
5. Ne treba mi dugo vremena da se oporavim od stresnih događaja.	1 2 3 4 5
6. Zbog dosadašnjih uspjeha osjećam se samopouzdano u savladavanju novih izazova.	1 2 3 4 5
7. Bez obzira na poteškoće na koje nailazim, dajem sve od sebe.	1 2 3 4 5
8. Vjera može pomoći.	1 2 3 4 5
9. Neuspjeh me lako obeshrabri.	1 2 3 4 5
10. Stresni događaji mi previše ne zaokupljaju misli.	1 2 3 4 5
11. Nastojim problem sagledati iz više različitih perspektiva.	1 2 3 4 5
12. Nastojim razvijati svoje sposobnosti i vještine.	1 2 3 4 5
13. Ne volim velike promjene u svom dnevnom rasporedu.	1 2 3 4 5
14. Kada se suočavam sa životnim neprilikama teško mi je obavljati svakodnevne aktivnosti.	1 2 3 4 5
15. Stvari se događaju s razlogom.	1 2 3 4 5
16. Znam kome se mogu obratiti za pomoć.	1 2 3 4 5
17. Čak i kada stvari izgledaju beznadno, ja ne odustajem.	1 2 3 4 5
18. Ne ustručavam se podijeliti svoje osjećaje s bliskim osobama.	1 2 3 4 5
19. Lako se snalazim u novom okruženju.	1 2 3 4 5

20. Oslanjam se na svoju vjeru u Boga ili drugu višu silu.	1 2 3 4 5
21. Mogu reći za sebe da sam osoba koja ne odustaje.	1 2 3 4 5
22. Imam bliske i sigurne odnose sa svojom obitelji i prijateljima.	1 2 3 4 5
23. Pod pritiskom sam fokusiran/na i jasno razmišljam.	1 2 3 4 5
24. Marljivim radom mogu postići sve svoje ciljeve.	1 2 3 4 5
25. Stresni događaji ne ometaju me u obavljanju svakodnevnih aktivnosti.	1 2 3 4 5
26. Kada naiđem na problem aktivno radim na tome da ga riješim.	1 2 3 4 5
27. Najstresnije životne događaje nastojim promatrati kao izazove koji će mi pomoći da se poboljšam.	1 2 3 4 5
28. U stresnim situacijama nastojim ostati smiren/na.	1 2 3 4 5
29. Nakon životnih nedaća, brzo mogu ponovno uspostaviti ravnotežu.	1 2 3 4 5
30. Kad se nađem u teškoj situaciji u životu, molim ili meditiram.	1 2 3 4 5
30. Kad se nađem u teškoj situaciji u životu, molim ili meditiram.	1 2 3 4 5

Connor-Davidson skala otpornosti (*CD-RISC*). Connor-Davidson skala otpornosti (Connor i Davidson, 2003) sastoji se od ukupno 25 čestica organiziranih u pet faktora. Prvi se faktor odnosi na osobne kompetencije sudionika, visoke standarde i žilavost. Drugim faktorom obuhvaćene su komponente vjere u vlastiti instinkt, tolerancije negativnih afekata te osnažujući utjecaj stresa. Treći faktor uključuje pozitivno prihvaćanje promjene i sigurne odnose dok se četvrti faktor odnosi na kontrolu. Konačno, peti faktor odnosi se na duhovne utjecaje. Zadatak sudionika pri rješavanju ovog upitnika je procijeniti kako su se osjećali tijekom proteklih mjesec dana pri čemu odgovore bilježe na skali od 5 stupnjeva i to od 0 (*Uopće se ne odnosi na mene*) do 4 (*Gotovo uvijek se odnosi na mene*). Ukupan rezultat na skali formira se kao zbroj bodova postignut na svim česticama. Rezultati upitnika kreću se od 0 do 100, a što je rezultat pojedinog sudionika veći, to se on smatra više otpornim. Autori skale (Connor i Davidson, 2003) u svom su istraživanju dobili unutarnju konzistenciju cijele skale $\alpha = .89$ dok u ovom istraživanju dobiveni koeficijent pouzdanosti iznosi .93.

Upitnik emocionalnih kompetencija – skraćena verzija (*UEK-15*). Skraćena verzija Upitnika emocionalnih kompetencija sastoji se od ukupno 15 čestica (Takšić, 2002). Zadatak je sudionika procijeniti u kojoj se mjeri svaka od čestica odnosi na njih na skali od pet stupnjeva (1 – *Uopće NE*, 5 – *U potpunosti DA*). Upitnik se sastoji od tri faktora. Prvi faktor odnosi se na uočavanje i razumijevanje emocija, drugi na izražavanje i imenovanje emocija dok se treći odnosi na upravljanje i regulaciju emocija. Osim rezultata po faktorima, može se izračunati i

ukupni rezultat koji se formira kao suma bodova postignutih na svim česticama. U ovom istraživanju korišten je samo ukupni rezultat za koji je dobiven koeficijent pouzdanosti, izražen kao Cronbach alfa, u iznosu od .89 dok Takšić (2002) navodi pouzdanost od 0.8.

Skala subjektivne sreće. Skala subjektivne sreće sastoji se od ukupno 4 čestice (Lyubomirsky i Lepper, 1999). Zadatak je sudionika procijeniti u kojoj se mjeri svaka od čestica odnosi na njih na skali od 7 stupnjeva, a posljednju je česticu potrebno rekodirati. Ukupan se rezultat računa kao linearna kombinacija svih četiriju čestica, a teorijski raspon se kreće od 4 do 28. Viši rezultat na ljestvici subjektivne sreće označava kako osoba sebe percipira sretnom općenito te sretnijom od drugih. Lyubomirsky i Lepper (1999) navode kako skala ima dobru unutarnju konzistentnost koja se za njihove uzorke kretala od α = .72 do α = .94, dok je u ovom istraživanju dobiven Cronbach alfa u iznosu od .85.

POSTUPAK

U prvom preliminarnom istraživanju sudionici su u grupama od 5 do 7 ljudi raspravljali o jasnoći, ispravnosti i smislenosti početno kreiranih 46 čestica. Po završetku istraživanja nije izbačena niti jedna čestica, ali su pojedine preoblikovane prema dobivenoj povratnoj informaciji sudionika.

U drugom preliminarnom istraživanju sudjelovali su studenti prve godine preddiplomskog studija psihologije i druge godine studija socijalnog rada. Njihov je zadatak bio ispuniti novooblikovani Upitnik otpornosti putem online obrasca prethodno pripremljenog na fakultetskim računalima. Nakon ispunjavanja svakog bi se sudionika zasebno pitalo je li naišao na nerazumljive ili besmislene čestice. Istraživanje je provedeno grupno na Filozofskom fakultetu u Osijeku. Nakon statističke analize dobivenih podataka, iz upitnika je isključeno 15 čestica.

Za glavno istraživanje, sudionici su prikupljeni na dva načina. Veći dio sudionika činio je prigodni uzorak prikupljen slanjem poveznica s *online* obrascem putem društvenih mreža, elektroničke pošte te objavama na različitim *online* društvenim grupama. Kako bi lakše pristupili starijoj populaciji, drugi, manji dio sudionika prikupljen je metodom snježne grude. Istraživači su zamolili nekolicinu starijih poznanika da popune upitnik te da ga proslijede svojim kolegama. Ovi su sudionici upitnike ispunili metodom papir-olovka. Uputa za oba načina ispunjavanja bila je navedena na samom početku upitnika, a uključivala je izjavu da je istraživanje anonimno i dobrovoljno te da će se rezultati koristiti isključivo u istraživačke svrhe. Prva stranica upitnika sastojala se od pitanja vezanih uz sociodemografske karakteristike uključujući pitanja o rodu, razini obrazovanja, statusu posla te dobi sudionika. Nadalje, sudionici su redom ispunjavali Upitnik otpornosti, Connor-Davidson skalu otpornosti, skraćenu verziju Upitnika emocionalnih kompetencija te Skalu subjektivne sreće.

REZULTATI

PRVO I DRUGO PRELIMINARNO ISTRAŽIVANJE

Nakon prvog preliminarnog istraživanja iz upitnika nije isključena niti jedna čestica, međutim pojedine čestice preoblikovane su prema povratnoj informaciji tako da budu gramatički i pravopisno ispravne te razumljive čitatelju. Nakon obrade prikupljenih podataka iz drugog preliminarnog istraživanja isključeno je 15 čestica koje su imale asimetrične distribucije, a njih pripisujemo preopćenitom sadržaju zbog kojeg su sudionici većim dijelom odgovarali u istom smjeru (npr. „Moja budućnost nije u mojim rukama."). Određene čestice zadržane su unatoč asimetričnoj distribuciji zbog specifičnosti uzorka (pomagačke struke) drugog preliminarnog istraživanja (npr. „Znam gdje mogu potražiti pomoć."). U konačnoj verziji zadržana je 31 čestica.

GLAVNO ISTRAŽIVANJE

Na novodobivenom setu od 31 čestice provedena je faktorska analiza kako bi se utvrdila faktorska struktura Upitnika otpornosti. Kao pokazatelji primjerenosti korištenja faktorske analize korišteni su Kaiser-Meyer-Olkinov test i Bartlettov test sfericiteta. Dobiveni podaci ukazuju na zadovoljenje uvjeta za provođenje faktorske analize pri čemu KMO iznosi .89 te premašuje zadani kriterij od .60. Korelacijska matrica statistički se značajno razlikuje od matrice identiteta što nam potvrđuje statistički značajan Bartlettov test sfericiteta ($\chi^2(465) = 5731.94, p < .01$).

U prvom koraku faktorske analize (PAF) kao metoda rotacije korištena je kosokutna rotacija (oblimin), a kao početni kriterij odabira broja značajnih faktora korištena je metoda karakterističnih korijena prema kojoj je ekstrahirano sedam faktora. Kao daljnji kriterij korištena je paralelna analiza i Cattellov scree plot kojima je izdvojeno pet značajnih faktora. Međutim, dodatnom sadržajnom analizom definirano je šest faktora. Novoutvrđena struktura razlikovala se od pretpostavljenih četiri faktora definiranih na temelju teorijske osnove. S obzirom na to da neke korelacije među faktorima prelaze zadanih .30 zadržana je kosokutna rotacija faktora te je ponovljena faktorska struktura tijekom koje je isključeno osam čestica. Tri su čestice („Ne volim velike promjene u svom dnevnom rasporedu.",Stresni događaji mi previše ne zaokupljuju misli." i „Stvari se događaju s razlogom.") isključene iz daljnje obrade jer su na svim faktorima bile zasićene manje od .30. Potom je isključena čestica „Stresni događaji me ne ometaju u obavljanju svakodnevnih aktivnosti." zbog dvostrukog zasićenja na faktorima. Naposljetku su isključene četiri čestice zbog očuvanja sadržajne valjanosti („Marljivim radom mogu postići svoje ciljeve.", „Lako se snalazim u novom okruženju.", „Kada naiđem na problem aktivno radim na tome da ga riješim." i „Zbog dosadašnjih uspjeha osjećam se samopouzdano u savladavanju novih izazova.").

Konačna verzija upitnika sastoji se od 23 čestice raspoređene u šest faktora (Tablica 2). Prvi faktor, *Upornost*, sadrži četiri čestice (npr. „Čak i kada stvari izgledaju beznadno, ja ne odustajem."). Drugi faktor naziva

se *Duhovnost* i ima tri čestice (npr. „Vjera može pomoći.“). Treći faktor, *Suočavanje sa stresom*, sastoji se od pet čestica (npr. “Teško mi je trgnuti se kada se nešto loše dogodi.”). Četvrti faktor, *Bliski odnosi*, sadrži tri čestice (npr. „Znam kome se mogu obratiti za pomoć.“) kao i peti faktor *Sposobnost brzog oporavka* (npr. „Sklon sam brzom oporavku nakon teškog životnog razdoblja.“). Posljednji, šesti, faktor naziva se *Percipirana samoefikasnost* te sadrži pet čestica (npr. „Nastojim problem sagledati iz više različitih perspektiva.”).

Tablica 2.
Faktorska zasićenja pojedinih čestica podijeljenih po faktorima

	FAKTORI					
	Upornost	Duhovnost	Suočavanje sa stresom	Bliski odnnosi	Sposobnost brzog oporavka	Percipirana samoefikasnost
Čak i kada stvari izgledaju beznadno, ja ne odustajem.	.69					
Mogu reći za sebe da sam osoba koja ne odustaje.	.61					
Bez obzira na poteškoće na koje nailazim, dajem sve od sebe.	.54					
Spreman/na sam se suočiti sa svojim problemima.	.43					
Oslanjam se na svoju vjeru u Boga ili drugu višu silu.		.90				
Kad se nađem u teškoj situaciji u životu, molim ili meditiram.		.84				
Vjera može pomoći.		.82				
Teško mi je “trgnuti se” kada se nešto loše dogodi. R			.77			
Treba mi duže vremena da savladam prepreke u svom životu. R			.74			
Teško se suočavam sa stresom. R			.67			
Neuspjeh me lako obeshrabri. R			.65			
Kada se suočavam sa životnim neprilikama teško mi je obavljati svakodnevne aktivnosti. R			.65			

	FAKTORI					
	Upornost	Duhovnost	Suočavanje sa stresom	Bliski odnnosi	Sposobnost brzog oporavka	Percipirana samoefikasnost
Imam bliske i sigurne odnose sa svojom obitelji i prijateljima.					-.93	
Ne ustručavam se podijeliti svoje osjećaje s bliskim osobama.					-.62	
Znam kome se mogu obratiti za pomoć.					-.47	
Sklon/a sam brzom oporavku nakon teškog životnog razdoblja.					.73	
Nakon životnih nedaća, brzo mogu ponovno uspostaviti ravnotežu.					.69	
Ne treba mi dugo vremena da se oporavim od stresnih događaja.					.53	
Nastojim problem sagledati iz više različitih perspektiva.						-.73
Nastojim razvijati svoje sposobnosti i vještine.						-.59
U stresnim situacijama nastojim ostati smiren/na.						-.59
Najstresnije životne događaje nastojim promatrati kao izazove koji će mi pomoći da se poboljšam.						-.38
Pod pritiskom sam fokusiran/na i jasno razmišljam.						-.30

Faktorima je objašnjeno 55.62% ukupne varijance, od čega faktor *Upornost* objašnjava 27.12%, faktor *Duhovnost* 11.94%, zatim faktor *Suočavanje sa stresom* 6.33%, *Bliski odnosi* objašnjavaju 4.31%, faktor *Sposobnost brzog oporavka* 3.46% te faktor *Percipirana samoefikasnost* 2.47% varijance. S obzirom na to da je korištena kosokutna rotacija, nije moguće reći koliki je postotak ukupne varijance objasnio svaki pojedini faktor nakon rotacije.

POUZDANOST

Za ispitivanje pouzdanosti cijelog upitnika i njegovih faktora korišten je koeficijent unutarnje konzistencije Cronbach alfa. Pouzdanost prvog

faktora *Upornost* iznosi α = .86 dok prosječna korelacija među česticama prvog faktora iznosi .54. Pouzdanost drugog faktora *Duhovnost* iznosi α = .89, a prosječna korelacija među česticama iznosi .73. Nadalje, pouzdanost trećeg faktora *Suočavanje sa stresom* iznosi α = .83 dok prosječna korelacija njegovih čestica iznosi .49. Četvrti faktor *Bliski odnosi* pokazuje pouzdanost od α = .73, a prosječna korelacija među česticama iznosi .48. Peti faktor, odnosno *Sposobnost brzog oporavka* ima pouzdanost α = .71 te prosječna korelacija među česticama iznosi .46. Konačno, faktor *Percipirana samoefikasnost* ima pouzdanost u iznosu od α = .78, dok prosječna korelacija među česticama iznosi .42. Iz navedenog možemo zaključiti kako svi faktori imaju zadovoljavajuću pouzdanost. Prosječne korelacije među faktorima su također zadovoljavajuće.

KONVERGENTNA I DIVERGENTNA VALJANOST

Za potrebe ispitivanja konvergentne valjanosti novokonstruiranog Upitnika otpornosti korišten je upitnik CD-RISC. Koeficijenti korelacije između faktora Upitnika otpornosti i ukupnog rezultata na CD-RISC-u te koeficijenti između faktora oba upitnika prikazani su u Tablici 3 (Prilog 4). Kao što je vidljivo u Tablici 3 svi su faktori Upitnika otpornosti statistički značajno povezani s ukupnim rezultatom CD-RISC-a, pri čemu se ističu srednje visoke korelacije s faktorima *Percipirana samoefikasnost*, *Bliski odnosi*, *Upornost i Sposobnost brzog oporavka* dok su korelacije s faktorima *Duhovnost* i *Suočavanje sa stresom* nisko povezane s ukupnim rezultatom. Shodno navedenim podacima možemo zaključiti da je konvergentna valjanost Upitnika otpornosti zadovoljavajuća.

Tablica 3

Prikaz konvergentne valjanosti - prikaz korelacija faktora Upitnika otpornosti i faktora CD-RISC-a te njihovih ukupnih rezultata.

	Kompetencije	Instinkt, reakcija na stres	Prihvaćanje promjene, odnosi	Kontrola	Duhovni utjecaju	CD-RICS
1.Percipirana samoefikasnost	.64**	.72**	.62**	.56**	.22**	.70**
2.Suočavanje sa stresom	-.29**	-.31**	-.35**	-.30**	-.06	-.31**
3.Duhovnost	.18**	.15**	.15**	.24**	.82**	.30**
4.Bliski odnosi	.51**	.41**	.60**	.61**	.27**	.57**
5.Sposobnost brzog oporavka	.51**	.55**	.59**	.43**	.15**	.57**
6.Upornost	.75**	.68**	.67**	.63**	.29**	.76**
7.Upitnik otpornosti	.64**	.60**	.63**	.62**	.63**	.74**

** *p< .01*

Kako bi ispitali divergentnu valjanost korišten je konstrukt emocionalne inteligencije kojeg smo mjerili s UEK-15. Rezultati korelacijske analize Upitnika otpornosti i UEK-15 prikazani su u Tablici 4. Koeficijenti povezanosti su značajni, ali su iznosi niske do srednje vrijednosti, odnosno ispod .60. Iz navedenih podataka možemo zaključiti kako je divergentna valjanost Upitnika otpornosti zadovoljavajuća.

Tablica 4

Prikaz divergentne valjanosti – prikaz korelacija između Upitnikom emocionalne inteligencije (UEK-15) i Upitnika otpornosti sa subskalama

	UPITNIK EMOCIONALNE INTELIGENCIJE
Percipirana samoefikasnost	.44**
Suočavanje sa stresom	-.26**
Duhovnost	.17**
Bliski odnosi	.49**
Sposobnost brzog oporavka	.37**
Upornost	.50**
Upitnik otpornosti	.48**

**p<.01

DIJAGNOSTIČKA VALJANOST

Za ispitivanje dijagnostičke valjanosti Upitnika otpornosti korištena je hijerarhijska regresijska analiza, pri čemu je kriterij bio konstrukt subjektivne sreće. Dobiveni podaci prikazani su u Tablici 5. Multikolinearnost u ovom modelu nije problem, budući da najveća vrijednost VIF iznosi 1.05, a sve vrijednosti za *Tolerance* veće su od 0.1 i ne prelaze 1. Vrijednost Durbin-Watson testa (1.92) je unutar dozvoljenog intervala što nam govori da su reziduali u ovom modelu nezavisni. Modelom je objašnjeno 20.1% varijance subjektivne sreće.

Kako je vidljivo u Tablici 5, kontrolna varijabla dob se pokazala značajnim prediktorima subjektivne sreće u prvom koraku hijerarhijske regresijske analize. Nakon uvođenja Upitnika otpornosti u drugom koraku, kontrolna varijabla prestaje biti značajna, dok Upitnik otpornosti pokazuje značajnost kao prediktor subjektivne sreće.

Tablica 5
Prikaz dijagnostičke valjanosti Upitnika otpornosti testiranog na kriteriju Subjektivne sreće

VARIJABLA	B	95% *CI* za *B*		*SD B*	β	*R2*	Δ*R2*
		LL UL					
1. KORAK						.02	
konstanta	18.24	16.86	19.56	.70			
Dob	.06	.03	.11	.02	.15		
2. KORAK						.20	.18
konstanta	4.51	.52	8.48	1.57			
Dob	.03	-.01	.06	.02	.06		
Upitnik otpornosti	.69	.50	.87	.07	.43		

*B – nestandardizirani beta koeficijent. CI stupnjevi slobode. LL – donja granica. UL – gornja granica. SD – standardna devijacija. β - standardizirani beta koeficijent. R2 – koeficijent determinacije. ΔR2 – promjena koeficijenta determinacije. * p < .05. ** p < .01*

INKREMENTALNA VALJANOST

Kako bi se provjerilo objašnjava li konstruirani upitnik dodatni dio varijance konstrukta subjektivne sreće uz već postojeću mjeru otpornosti, provedena je hijerarhijska regresijska analiza čiji su rezultati pokazani u Tablici 6.

Tablica 6
Prikaz inkrementalne valjanosti Upitnika otpornosti testiranog na kriteriju Subjektivne sreće

VARIJABLA	*B*	95% *CI* za *B*		*SD B*	β	*R2*	Δ*R2*
		LL UL					
1. KORAK						.02	
konstanta	18.23	16.94	19.52	.70			
Dob	.06	.03	.10	.02	.15		
2. KORAK						.32	.30
konstanta	2.39	-.94	6.17	1.32			
Dob	.02	-.01	.06	.02	.05		
CD-RISC	.17	.14	.21	.01	.56		
3. korak						.32	.00
konstanta	1.82	-2.26	6.61	1.48			

Dob	.02	-.01	.05	.02	.05		
CD-RISC	.16	.12	.20	.02	.52		
Upitnik otpornosti	.08	-.17	.32	.10	.05		

*B – nestandardizirani beta koeficijent. CI stupnjevi slobode. LL – donja granica. UL – gornja granica. SD – standardna devijacija. β - standardizirani beta koeficijent. R2 – koeficijent determinacije. ΔR2 – promjena koeficijenta determinacije. * p < .05. ** p < .01*

Vrijednost Durbin-Watson testa (1.95) u dozvoljenom je intervalu, a multikolinearnost u ovom modelu također nije problem budući da najveća vrijednost VIF iznosi 2.22, a sve vrijednosti za Tolerance veće su od 0.1 i ne prelaze 1. Rezultati pokazuju kako Upitnik otpornosti objašnjava dodatnih 0.1% varijance kriterija subjektivne sreće. CD-RISC je značajan prediktor u drugom bloku, te njegova značajnost ostaje unatoč uvođenju prediktora, Upitnika otpornosti, u trećem bloku. Ovime možemo zaključiti kako novokreirani Upitnik otpornosti ne doprinosi dodatnim objašnjenjem varijance subjektivne sreće.

RASPRAVA

Ovo istraživanje provedeno je s ciljem konstrukcije i validacije Upitnika otpornosti. U dosadašnjim istraživanjima mogu se uočiti razlike u definiranju otpornosti pa se tako otpornost može definirati prema tri glavne struje autora (Fletcher i Sarkar, 2013). Prema jednoj skupini autora, otpornost se smatra osobinom, tj. skupom karakteristika koje pojedinca čine otpornijim (Block i Block 1980, prema Fletcher i Sarkar 2013). Prema drugoj skupini, ona pak predstavlja proces nošenja sa stresom (Southwick i sur., 2014), dok se treća skupina autora odlučila za definiciju u kojoj se otpornost smatra urođenom vrlinom i prepoznaje se mogućnost poticanja urođenih snaga kod pojedinca (Richardson, 2002). Uzevši u obzir sve dosadašnje načine definiranja otpornosti, ovim se radom nudi definicija otpornosti kao dinamičnog procesa oporavka nakon životnih nedaća koji uključuje sposobnost prilagodbe (adekvatna reakcija na promjene u okolini, prihvaćanje, fleksibilnost), ustrajnost (kontinuirano ulaganje napora unatoč poteškoćama) i efikasne strategije nošenja s problemima (npr. traženje socijalne potpore, usmjerenost na zadatak, uspješno nošenje sa stresom).

Tijekom konstrukcije Upitnika otpornosti pretpostavilo se da će se čestice, prema njihovu sadržaju, grupirati u 3 faktora, no dobivena faktorska struktura nije u skladu s predviđenom. Suprotno predviđenom, dobiveno je 6 faktora. Pretpostavljeni faktor *Sposobnost prilagodbe* rascljanio se na dva uža faktora - *Suočavanje sa stresom* i *Sposobnost brzog oporavka*. Faktor *Ustrajnosti* preimenovan je u sadržajno prikladniji naziv *Upornost*, dok se treći pretpostavljeni faktor *Efikasne strategije nošenja sa stresom* tijekom analize rascljanio na *Percipiranu samoefikasnost*, *Duhovnost* i *Bliske odnose*. Dobivena struktura i dalje odgovara teorijskim pretpostavkama, međutim statističkom analizom dobiveni su više specifični faktori od pretpostavljenih.

Kao što je vidljivo iz ranije opisanih rezultata, upitnik pokazuje dobre psihometrijske karakteristike. Pouzdanost svih faktora je visoka. Nadalje, dobiveni rezultati pokazuju da Upitnik otpornosti ima dobru konvergentnu valjanost. Značajna povezanost s ukupnim rezultatom korištene Connor-Davidson skale otpornosti (CD-RISC) pokazuje da Upitnik otpornosti značajno objašnjava konstrukt otpornosti. Prilikom analize povezanosti ukupnog rezultata CD-RISC-a i faktora Upitnika otpornosti uočeno je kako *Duhovnost* i *Suočavanje sa stresom* značajno, ali nisko koreliraju s ukupnim rezultatom CD-RISC-a. Iz ranije navedenih rezultata, može se zaključiti da Upitnik otpornosti ne mjeri konstrukt emocionalne inteligencije, ali ima zadovoljavajuću divergetnu valjanost. Nadalje, dobivena značajna pozitivna povezanost između otpornosti i subjektivne sreće znači da osobe koje postižu više rezultate na Upitniku otpornosti u prosjeku ostvaruju i više rezultate na Skali subjektivne sreće, dok obrnuto vrijedi za one s nižim rezultatima na Upitniku otpornosti. Sve to upućuje na dobru dijagnostičku valjanost Upitnika otpornosti. Ovakvi rezultati u skladu su s prethodnim istraživanjima koja su se bavila ovom temom. Smith i Hollinger-Smith (2015) pronašli su da je otpornost značajni prediktor sreće i zadovoljstva životom, a do istih saznanja došli su i Geitsidou i Giovazolias (2016). Ovakvi nalazi upućuju na to da bi radionice usmjerene na razvoj otpornosti mogle doprinijeti povećanju subjektivne dobrobiti. Kako su *Bliski odnosi* jedan od najvažnijih faktora koji utječe na otpornost (Geitsidou i Giovazolias, 2016), radionice fokusirane na razvoj stabilnih i sigurnih odnosa s drugima bile bi posebno korisne. Konačno, iako su psihometrijske karakteristike upitnika dobre, inkrementalna valjanost je vrlo niska, odnosno novokreirani Upitnik otpornosti ne doprinosi dodatnom objašnjenju varijance subjektivne sreće. Ipak, vrijednost ovog upitnika leži u tome što je proveden na hrvatskoj populaciji.

Tijekom provođenja istraživanja opaženo je nekoliko nedostataka. Prije svega, tu je nedostatak samog upitnika čije se čestice u većini slučajeva referiraju na neke životne nedaće (razni izazovi, stresni događaji, teška životna razdoblja i slično) bez provjere toga koliko su sudionici ustvari doživjeli životnih nedaća. Naime, moguće je da i dosadašnje životne prilike utječu na razvoj otpornosti (Fletcher i Sarkar, 2013) zbog čega bi u upitnik bilo korisno na neki način uključiti i tu varijablu. Nadalje, upitnik ne uzima u obzir da otpornost može varirati od situacije do situacije, odnosno npr. osoba može biti izrazito otporna na izazove u poslovnom kontekstu dok isto ne mora vrijediti i za bliske odnose. Što se pak tiče samog istraživanja, jedan od nedostataka je upotrijebljena metoda prikupljanja podataka. Naime, upitnik je osobno proslijeđen pojedinim sudionicima te objavljen na nekolicini internetskih stranica koje posjećuju ciljne skupine nakon čega su sudionici sami širili obrazac upitnika. Ovime je povećana vjerojatnost prikupljanja sudionika sličnijih karakteristika, negoli slučajnim uzorkovanjem. Osim toga, indvidualne razlike među sudionicima mjerene su metodom samoiskaza koja sa sobom donosi sumnju u pristranost tijekom odgovaranja (Paulhus, 2017). S obzirom na to da upitnik uključuje čestice osjetljivog sadržaja, postoji mogućnost da su neki sudionici težili davati socijalno poželjne odgovore, a takva pristranost u odgovaranju utječe na krajnji rezultat tj. na prikaz stvarnih individualnih razlika. Jedan od načina kako smanjiti broj socijalno poželjnih odgovo-

ra je naglašavanjem anonimnosti i povjerljivosti prilikom prikupljanja podataka što je i učinjeno u uputi koju su sudionici mogli pročitati prije početka ispunjavanja. Nadalje, prikupljanje podataka putem internetskog obrasca također omogućava osjećaj anonimnosti jer ne uključuje fizički kontakt, a sudionici upitnik mogu ispuniti u privatnosti svog doma. Suprotno tomu, povećani broj socijalno poželjnih odgovora mogao se pojaviti kod sudionika koji su upitnik ispunjavali metodom papir – olovka, naročito jer su upitnik rješavali na radnome mjestu gdje postoji strah da će biti narušena anonimnost i privatnost od strane radnih kolega. Još jedan od nedostataka ove studije utvrđivanja valjanosti upitnika otpornosti jest taj što dobiveni rezultati nisu validirani u odnosu na objektivne mjere poput bihevioralnih ili bioloških mjera otpornosti. Provjerom ovih mjera povećala bi se vjerodostojnost upitnika. Dodatno, u istraživanju nije bilo moguće u potpunosti kontrolirati varijablu dobi i roda stoga broj sudionika iz pojedinih dobnih i rodnih skupina nije reprezentativan za hrvatsku populaciju. U svrhu daljnjeg utvrđivanja valjanosti Upitnika otpornosti preporučaju se istraživanja u različitim situacijama (npr. na poslu, tijekom školovanja i sl.) te ona koja bi obuhvaćala i ranije spomenute objektivne mjere otpornosti.

ZAKLJUČAK

Zbog nepostojanja suglasnosti oko definiranja konstrukta otpornosti kreiran je novi upitnik koji obuhvaća već spomenuta karakteristična područja otpornosti. Kreirana definicija otpornosti obuhvaća područja prilagodbe, ustrajnosti i uspješnog nošenja s problemima. Prilikom testiranja metrijskih karakteristika novonastalog upitnika dobivena je struktura od 6 faktora sa zadovoljavajućom pouzdanosti na razini faktora i razini cijelog upitnika. Dobra konvergentna i zadovoljavajuća divergentna valjanost upitnika provjerena s upitnikom CD-RISC i UEK – 15 pokazuju da Upitnik otpornosti uistinu mjeri otpornost te da se razlikuje od sličnog konstrukta, emocionalne inteligencije što je vrlo bitno zbog velikog preklapanja samih konstrukata i česte zamjene istih u literaturi. Ispitivanjem kriterijske valjanosti pokazano je da se Upitnik otpornosti može koristiti za predviđanje subjektivne sreće. Štoviše, ispitivanjem inkrementalne valjanosti pokazano je da je Upitnik otpornosti bolji prediktor subjektivne sreće nego CD-RISC koji je korišten kao uzor za kreiranje upitnika što je očekivano s obzirom na to da definicija otpornosti u ovom radu obuhvaća više različitih područja koji se vežu uz otpornost. Konkretnije, Upitnik otpornosti u sebi sadrži faktor *Suočavanje sa stresom* što je jedna od strategija nošenja s problemima. S obzirom na uzorak na kojem je upitnik validiran preporučuju se dodatna istraživanja s reprezentativnim uzorkom te istraživanja u kojima će se kontrolirati utjecaj dobi i roda te drugih konstrukata koji mogu utjecati na razinu otpornosti kod pojedinaca.

LITERATURA

Agaibi, C. E. i Wilson, J. P. (2005). Trauma, PTSD, and resilience: A review of the literature. Trauma, Violence and Abuse, 6, 195-216. https://doi.org/10.1177/1524838005277438

Connor, K. M. i Davidson, J. R. T. (2003). Development of a new resilience scale: The Connor-Davidson resilience scale (CD-RISC). Depression and Anxiety, 18, 76-82. https://doi.org/10.1002/da.10113

Fletcher, D. i Sarkar, M. (2013). Psychological resilience: A review and critique of definitions, concepts, and theory. European Psychologist, 18(1), 12-23. https://doi org/10.1027/1016-9040/a000124

Geitsidou, A. i Giovazolias, T. (2016). Intimate Partner Acceptance–Rejection and Subjective Well-Being: What is the Role of Resilience?. Journal of Child and Family Studies, 25(11), 3260-3269. https://doi.org/10.1007/s10826-016-0493-7

Gu, Q. i Day, C. (2007). Teachers resilience: A necessary condition for effectiveness. Teaching and Teacher education, 23(8), 1302-1316. https://doi.org/10.1016/J.TATE.2006.06.006

Jackson, D., Firtko, A. i Edenborough, M. (2007). Personal resilience as a strategy for surviving and thriving in the face of workplace adversity: a literature review. Journal of Advanced Nursing, 60, 1-9. https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.2007.04412.x

Lazarus, R. S. (1993). From psychological stress to emotions: A history of changing outlooks. Annual Review of Psychology, 44, 1-21. https://doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.000245

Leipold, B. i Greve, W. (2009). Resilience: A conceptual bridge between coping and development. European Psychologist, 14, 40-50. https://doi.org/10.1027/1016-9040.14.1.40

Luthar, S. S., Cicchetti, D. i Becker, B. (2000). The construct of resilience: A critical evaluation and guidelines for future work. Child Development, 71, 543-562. https://doi.org/10.1111/1467-8624.00164

Luthar, S. S. (2006). Resilience in development: A synthesis of research across five decades. U D. Cicchetti i D. J. Cohen (Ur.), Developmental psychopathology: Risk, disorder, and adaptation (str. 739–795). John Wiley & Sons, Inc.

Lyubomirsky, S. i Lepper, H. S. (1999). A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. Social indicators research, 46(2), 137-155. https://doi.org/10.1023/A:1006824100041

Masten, A. S., Best, K. M. i Garmezy, M. (1990). Resilience and development: Contributions from the study of children who overcome adversity. Development and Psychopathology, 2, 425-444. https://doi.org/10.1017/S0954579400005812

Merrell, K. W., Levitt, V. H. i Gueldner, B. A. (2010). Proactive strategies for promoting social competence and resilience. Practical handbook of school psychology: Effective practices for the 21st century, 254-273.

Merriam-Webster (2018). Resilient. U Merriam-Webster. com. Preuzeto 21. listopada 2018. s https://www.merriam-webster.com/dictionary/resilient

Mummery, W. K., Schofield, G. i Perry, C. (2004). Bouncing back: The role of coping style, social support and self-concept in resilience of sport performance. Athletic Insight, 6(3), 1-15.

Paulhus, D. L. (2017). Socially desirable responding on self-reports. Encyclopedia of personality and individual differences, 1(5).

Perez, W., Espinoza, R., Ramos, K., Coronado, H. M. i Cortes, R. (2009). Academic resilience among undocumented Latino students. Hispanic Journal of Behavioral Sciences, 31(2), 149-181. https://doi.org/10.1177/0739986309333020
Richardson, G. E. (2002). The metatheory of resilience and resiliency. Journal of Clinical Psychology, 58, 307-321. https://doi.org/10.1002/jclp.10020

Riolli, L. i Savicki, V. (2003). Information system organizational resilience. Omega, 31(3), 227-233.

Rutter, M. (1987). Psychosocial resilience and protective mechanisms. American journal of orthopsychiatry, 57(3), 316-331. https://doi.org/10.1016/S0305-0483(03)00023-9

Smith, B. W., Epstein, E. M., Ortiz, J. A., Christopher, P. J., i Tooley, E. M. (2013). The foundations of resilience: What are the critical resources for bouncing back from stress?. U S. Prince-Embury i D. Saklofske (Ur.), Resilience in children, adolescents, and adults (str. 167-187). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-4939-3_13

Smith, J. L. i Hollinger-Smith, L. (2015). Savoring, resilience, and psychological well-being in older adults. Aging & Mental Health, 19(3), 192-200. https://doi.org/10.1080/13607863.2014.986647

Southwick, S. M., Pietrzak, R. H. i White, G. (2011). Interventions to enhance resilience and resilience-related constructs in adults. Resilience and mental health: Challenges across the lifespan, 289-306. https://doi.org/10.1017/CBO9780511994791.022
Southwick, S. M., Bonanno, G. A., Masten, A. S., Panter-Brick, C. i Yehuda, R. (2014). Resilience definitions,

theory, and challenges: interdisciplinary perspectives. European journal of psychotraumatology, 5(1), 25338. https://doi.org/10.3402/ejpt.v5.25338

Takšić, V. (2002). Upitnici emocionalne inteligencije (kompetentnosti) UEK. U: Lacković-Grgin, K., Proroković, A., Ćubela, V. i Penezić, Z. (Ur.), Zbirka psihologijskih skala i upitnika, (1), 27-41. Zadar: Sveučilište u Zadru, Odjel za psihologiju.

Tusaie, K. i Dyer, J. (2004). Resilience: a historical review of the construct. Holistic nursing practice. 18, 3-8. https://doi.org/10.1097/00004650-200401000-00002.

Mijenjaju li djeca sve? Istraživanje seksualne želje kod žena bez djece i onih s djecom

Matea Markotić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-5755-1140

SAŽETAK

ključne riječi: seksualna želja, žene, djeca, dob, seksualna ponašanja

Seksualna želja je nagon koji nas motivira da se uključimo u seksualnu aktivnost. Rođenje djeteta/djece uvelike utječe na odnos partnera u vezi ili braku, ali i sveukupno seksualno zadovoljstvo žena. Cilj ovog istraživanja je istražiti doprinos prisutnosti djece na seksualnu želju žena. U istraživanju je sudjelovalo 1605 punoljetnih žena. Sudionice su ispunile upitnik koji je sadržavao pitanja o učestalosti njihovim seksualnim navikama te su ispunile Inventar seksualne želje (SDI-2). Obradom podataka utvrđeno je da žene koje nemaju djecu postižu viši rezultat na mjerama seksualne želje. S porastom dobi, žene izjavljuju nižu razinu seksualne želje. Žene u dvadesetima izjavljuju najvišu razinu seksualne želje. Dob je značajan prediktor međutim objašnjava zanemariv dio varijance seksualne želje. Žene koje nemaju djecu više se uključuju u seksualne aktivnosti kao što su masturbacija, gledanje pornografije i seksualne igrice. S obzirom na nizak postotak objašnjenosti varijance seksualne želja s varijablama korištenim u ovom istraživanju, u budućim istraživanjima potrebno je uključiti druge varijable koje bi potencijalno mogle utjecati na odnos roditeljskog statusa i seksualne želje kod žena.

ABSTRACT

key words: sexual desire, women, children, age, sexual behavior

Sexual desire is an instinct that motivates us to engage in sexual activity. Childbirth greatly affects the relationship of partners in a relationship or marriage, but also the overall sexual satisfaction of women. The aim of this research is to investigate the contribution of children's presence to women's sexual desire. One thousand six hundred and five adult women participated in the study. Participants completed a questionnaire containing questions about the frequency of their sexual habits and the Sexual Desire Inventory (SDI-2). The dana found that women who do not have children achieve a higher score on sexual desire measures. With the increase in age, women report lower level of sexual desire. Women in their twenties report the highest level of sexual desire. Age is a significant predictor, however it explains a negligible part of the variance of sexual desire. Women who do not have children are more involved in sexual activities such as masturbation, watching pornography and sexual games. Given the low percentage of explained variance of sexual desire with the variables used in this study, other variables that could potentially affect the relationship between parental status and sexual desire in women need to be included in future research.

UVOD

Seksualnost i želja za intimnosti jedne su od najbitnijih stavki u životu ljudi. Kaplan (1977) navodi kako je seksualna želja „apetit ili nagon koji nas motivira da se uključimo u seksualnu aktivnost". Prema Basson (2002), seksualna želja definira se kao "iskustvo seksualnih misli, fantazija i potrebe za uključivanjem u seksualnu aktivnost". Gledano s evolucijske perspektive, potreba za intimnošću postaje važnija kod žena s djecom jer iskazivanje predanosti između partnera služi očuvanju i jačanju dobrobiti obitelji, čime se poboljšavaju šanse za reproduktivni uspjeh (Buss, 2003). Razdoblje nakon poroda kod žena obilježeno je visokom stopom seksualnog nezadovoljstva te se žene suočavaju sa seksualnim problemima kao što su bolan snošaj, manjak seksualne želje, vaginalna suhoća te nemogućnost postizanja orgazma (Pourakbaran i Yazdi, 2015).

Smanjena seksualna želja uobičajeno se doživljava kao problem u vezi, posebno kada utječe na seksualni život. Veliki uzrok seksualnih disfunkcija smanjena je seksualna želja nakon rođenja djeteta uzrokovana hormonalnim promjenama nakon poroda (Pourakbaran i Yazdi, 2015). Ženin gubitak seksualne želje često dovodi do manje frekvencije seksualnih aktivnosti te smanjenog seksualnog zadovoljstva (De Judicibus i McCabe, 2002). Prema Hyde i suradnicima (1996), 84% parova izvještava o smanjenoj frekvenciji seksualnih odnosa četiri mjeseca nakon poroda. Uživanje u seksualnim odnosima postupno se vraća nakon poroda. Lumley (1978) izvještava o linearnom povećanju postotka žena kojima je seksualni odnos nakon poroda ugodan. U istraživanju Kumara i suradnika (1982), 12 tjedana nakon poroda, dvije trećine žena doživljavale su seks „u većini slučajeva ugodnim" premda je čak 40% žena izvijestilo o poteškoćama u seksualnom funkcioniranju. Istraživanje Liu (2000) ukazuje na to da prisutnost djece potiče žene na ignoriranje vlastitog seksualnog uzbuđenja jer je njihov primarni fokus na održavanju veze s partnerom i očuvanju obiteljske zajednice. U skladu s tim, žene procjenjuju svoj romantični odnos s partnerom manje kvalitetnim. Nadalje, pretpostavlja se da kada žene ocjenjuju svoju vezu kao više zadovoljavajuću nego inače, one su motiviranije uključiti se u seksualne aktivnosti kako bi produbili emocionalnu povezanost s partnerom te pojačali osjećaj seksualne privlačnosti (Debrot i sur., 2017). Dewitte i Mayer (2018) istraživali su povezanost prisutnosti djece, seksualne želje, kvalitete romantične veze i seksualnih aktivnosti. Prisutnost djece pojačala je povezanost seksualne aktivnosti i ženine evaluacije svoje veze s partnerom te je pojačala pozitivan učinak kvalitete svakodnevnih odnosa na seksualnu aktivnost. Pretpostavlja se da je razlog tome ženina posvećenost očuvanju dobrobiti obitelji i želja da se dodatno poveže s partnerom na intimnoj razini kako bi ostvarili bolji sveukupni odnos. Tako osigurava povoljnu obiteljsku dinamiku i daljnje rađanje djece u budućnosti. Međutim, prisutnost djece imala je negativan učinak na kvalitetu svakodnevnih odnosa u vezi kod žena. Zaključeno je da seksualni odgovori ovise o procesima u vezi kada su prisutna djeca. Međutim, negativni učinak seksualne želje na seksualnu aktivnost smanjio se kod žena bez djece što sugerira da

odsutnost djece povećava mogućnost žena da djeluju vođene svojim osjećajima seksualne želje (Dewitte i Mayer, 2018). U kontekstu dobi i seksualne želje, Kontula i Haavio-Mannila (2009) ukazali su na to da dob nije značajni prediktor seksualne želje kada se kontroliraju drugi faktori (bolesti, frekvencija seksualnih aktivnosti, seksualni stavovi, seksualno samopouzdanje, seksualno zadovoljstvo) uključeni u njihovo istraživanje. Ovaj nalaz ukazuje na to da osnova seksualne motivacije nije povezana s biološkom dobi i procesom starenja.

Čestina seksualnih aktivnosti indirektna je procjena seksualne želje. Smanjena seksualna želja povezana je sa smanjenom čestinom seksualne aktivnosti te se seksualna aktivnost smanjuje s dobi (Beutel, Stöbel-Richter i Brähler, 2008). Nutter i Condron (1983) istražili su seksualnu želju, maštanje i masturbaciju žena sa smanjenom seksualnom željom i kontrolne grupe žena. Žene sa smanjenom seksualnom željom maštale su značajno manje tijekom predigre, snošaja i masturbacije te su manje maštale tijekom dana u odnosu na kontrolnu grupu. Međutim, žene s manjom seksualnom željom nisu manje masturbirale niti doživljavale manje orgazama tijekom masturbacije u odnosu na kontrolnu skupinu, ali su doživljavale manje orgazama tijekom snošaja s partnerom. Prema Pelletier i Heroldu (1988), seksualno maštanje prethodi seksualnoj želji te se te dvije aktivnosti često odvijaju u približno isto vrijeme. Osobe koje puno više maštaju imaju veću želju za masturbacijom te se samim time više upuštaju u tu aktivnost (Zamboni i Crawford, 2003). Niže razine seksualnog maštanja povezane su s nižom razinom seksualne želje koja je povezana s nižom frekvencijom masturbiranja (Nutter i Condron, 1985). Nadalje, žene koje su uključene u dijadne seksualne aktivnosti manje maštaju. Žene koje nisu uključene u dijadne seksualne aktivnosti masturbiraju više (Jones i Barlow, 1990).

Cilj je ovog istraživanja istražiti doprinos prisutnosti djece seksualnoj želji žena. Za pretpostaviti je da će žene koje imaju djecu imati niži rezultat pri mjerenju seksualne želje u usporedbi sa ženama koje nemaju djecu. Žene koje nemaju djecu više će se uključivati u seksualne aktivnosti kao što su masturbacija, gledanje pornografije i seksualne igrice za razliku od žena koje ih imaju. Dob žena značajan je samostalni prediktor seksualne želje.

METODA

U istraživanju je sudjelovalo 1605 punoljetnih žena. Raspon je dobi od 18 do 68 godina (M = 31.7, SD = 8.86). Žena mlađih od 20 godina (18 i 19 godina) ukupno je 2.7 %, u dvadesetima (20-29) je 41.3 %, u tridesetima (30-39) 37.7 %, u četrdesetima (40-49) 13.9 %, u pedesetima (50-59) 4.2 %, u šezdesetima (60-68) 0.2 %. Od 1605 žena, 43.1 % imaju djecu, dok 56.9 % njih nema djecu. Raspon je broja djece od 1 do 6. Ostali demografski podaci vidljivi su u Tablici 1.

Tablica 1.
Deskriptivni podaci uzorka (N = 1605).

Varijabla	Kategorije	*N*	%
Dobne skupine	18-19	43	2.7
	20-29	663	41.3
	30-39	605	37.7
	40-49	223	13.9
	50-59	67	4.2
	60-69	4	0.2
Obrazovanje	osnovna škola	12	0.7
	srednja škola	566	35.3
	viša škola ili preddiplomski studij	377	23.5
	diplomski studij	523	32.6
	poslijediplomski	127	7.9
Radni status	studentica	398	24.8
	nezaposlena	249	15.5
	zaposlena	953	59.4
	u mirovini	5	0.3
Status veze	nisam u vezi	287	17.9
	u vezi ali ne živimo zajedno	417	26.0
	u vezi, braku ili životnom partnerstvu i živimo zajedno	901	56.1
Seksualna orijentacija	isključivo heteroseksualna	1266	78.9
	pretežno heteroseksualna	258	16.1
	podjednako heteroseksualna i homoseksualna	54	3.4
	pretežito homoseksualna	10	0.6
	isključivo homoseksualna	17	1.1
Tip partnera/ice	muškarac	1303	97.8
	žena	29	2.2

Legenda: N – broj sudionica, % - postotak

Uzorak je u tom istraživanju prigodan te je upitnik bio dostupan svim ženama u *Facebook* grupama. Link za pristup istraživanju objavio se u grupama gdje se primarno nalaze žene pa su tako bile u pitanju grupe za

majke, mlade djevojke te grupe za kupnju odjeće. Podaci su se prikupljali *MonkeySurvey online* upitnikom od svibnja do lipnja 2020. godine.

Upitnik je sadržavao pitanja o demografskim podacima, seksualnim navikama te su na kraju sudionice popunile Inventar seksualne želje-2 (SDI-2). Demografski podaci koji su se prikupljali su: dob, obrazovanje (osnovna škola, srednja škola, viša škola ili preddiplomski studij, diplomski studij, poslijediplomski), radni status (studentica, nezaposlena, zaposlena ili pak u mirovini), status veze (nisam u vezi; u vezi, ali ne živimo zajedno ili pak u vezi, braku ili životnom partnerstvu i živimo zajedno), seksualna orijentacija (isključivo heteroseksualna, pretežno heteroseksualna, podjednako heteroseksualna i homoseksualna, pretežito homoseksualna, isključivo homoseksualna), tip partnera/ice ako su u partnerskom odnosu (žena, muškarac ili nešto treće), roditeljski status (imam djecu ili nemam djecu) i broj djece ako ih imaju. Upitnik o seksualnim navikama uključivao je pitanja o čestini seksualnih aktivnosti u zadnjih godinu dana. Pitanja su se odnosila na učestalost seksualnih aktivnosti: masturbacija, gledanje pornografije, seksualne igrice i maštanje (npr. „Koliko ste puta mjesečno masturbirali?"). Sudionice su odgovarale zaokruživanjem na ponuđene odgovore: 0, 0-4, 5-8 i 9 ili više puta mjesečno. Inventar seksualne želje-2 (*The Sexual Desire Inventory- 2*, SDI-2) kratki je upitnik od 14 čestica koji mjeri multidimenzionalni konstrukt seksualne želje (Spector i sur., 1996). Četiri čestice boduju se na skali od 0 („uopće ne") do 8 („više puta u danu"). Preostalih 10 čestica boduje se na skali Likertovog tipa koja ima raspon od 0 („nemam želju") do 8 („snažna želja"). Mogući raspon bodova je od 0 do 112. Rezultat ukupne seksualne želje boduje se zbrojem bodova na svim česticama u upitniku α = .86, rtt = .82 (Kuhn i sur., 2014). Pouzdanost upitnika SDI-2 u ovom istraživanju iznosi α = .87.

REZULTATI

U sklopu obrade rezultata, u statističkom programu *Jamovi* (verzija 1.8.1.), provedeno je testiranje normalnosti distribucije Shapiro-Wilk testom pri čemu je utvrđeno da se rezultati distribuiraju prema normalnoj distribuciji. Prije provedbe analize izračunali smo korelacije varijabli koje ćemo koristiti u analizi. Rezultati su vidljivi u tablici 3.

Tablica 3.
Korelacijska matrica varijabli korištenih u analizama (N = 1605).

	Dob	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Obrazovanje	.154***	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Radni status	.587***	.246***	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Status veze	.340***	.048	.383***	-	-	-	-	-	-	-
5. Broj djece	.575***	-.134***	.361***	.439***	-	-	-	-	-	-
6. Duljina veze	.676***	-.006	.352***	.502***	.576***	-	-	-	-	-
7. Masturbacija	-.181***	.043	-.115***	-.241***	-.195***	-.222***	-	-	-	-
8. Pornografija	-.164***	.013	-.074**	-.183***	-.158***	-.192***	.610***	-	-	-
9. Seksualne igrice	-.130***	.022	-.055*	.063*	-.092***	-.158***	.211***	.198***	-	-
10. Maštanje	-.234***	.014	-.119***	-.187***	-.197***	-0.236***	.485***	.428***	.261***	-

11. Seksualna želja	-.211***	-.008	-.100***	-.161***	-.159***	-0.223***	.421***	.375***	.310***	.524***

*Legenda: * – p < .05, ** – p < .01, *** – p < .001*

Prva hipoteza testirana je Student t-testom. Analizirane su razlike žena koje imaju djecu i žena koje nemaju djecu s obzirom na njihov rezultat na Inventaru seksualne želje (SDI-2). Utvrđena je značajna razlika između žena koje imaju djecu i onih koje ih nemaju. Žene koje imaju djecu imaju nižu seksualnu želju u odnosu na žene koje nemaju djecu. Međutim, veličina je efekta niska (*d* = -0.339) te je razlika između skupina mala. Rezultati su vidljivi u Tablici 2.

Tablica 2.
Deskriptivni podaci varijabli korištenih u analizi i rezultati t testa za nezavisne uzorke (N = 1605).

VARIJABLA	*RS*	*N*	*M*	*SD*	Student	*df*	Cohenov *d*
Seksualna želja	Da	682	55.7	15.5			
	Ne	923	60.0	13.3	-6.72***	1603	-0.339
Masturbacija	Da	682	2.13	0.953			
	Ne	923	2.51	0.962	-7.83***	1603	-0.396
Pornografija	Da	682	1.72	0.949			
	Ne	923	2.02	1.013	-6.02***	1603	-0.304
Seksualne igrice	Da	682	1.66	0.852			
	Ne	923	1.84	0.947	-3.86***	1603	-0.195
Maštanje	Da	682	2.94	1.231			
	Ne	923	3.42	1.216	-7.70***	1603	-0.389

*Legenda: RS – roditeljski status, N – ukupan broj sudionika, M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, Student – vrijednost t-testa, df – stupnjevi slobode, *** – p<.001, Cohenov d – veličina učinka*

Nadalje, ANOVA analizom istražili smo postoji li razlika u dobnim skupinama žena s obzirom na seksualnu želju. Utvrđeno je da postoji značajna razlika (Tablica 5).

Tablica 5.
Rezultati jednosmjerne ANOVA analize (N = 1605).

	F	*df1*	*df2*	*p*
Seksualna želja	12.2	5	31.2	< .001

Legenda: F – F-omjer, df – stupnjevi slobode, p – statistička značajnost

Post-Hoc analizama uočena je statistički značajna razlika između žena u 20-ima i žena u 30-ima, 20-ima i 40-ima, 20-ima i 50-ima te između žena u 30-ima i 50-ima (Tablica 6).

Tablica 6.
Vrijednosti t-testa u Post-Hoc analizi dobnih skupina i seksualne želje.

	18-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69
18 – 19	—	-1.71	0.189	1.56	2.69	1.019
20 - 29		—	5.042***	5.84***	5.24***	1.325
30 – 39			—	2.54	3.39*	0.999
40 - 49				—	1.79	0.734
50 - 59					—	0.378

Legenda: p – statistička značajnost; * – p < .05, ** – p < .01, *** – p < .001

U navedenim značajnim razlikama, niža dobna skupina ima višu razinu seksualne želje. Najviša sveukupna razina seksualne želje uočena je kod žena u dvadesetim godinama. Nadalje, Student t-testom testirali smo dobne skupine prema statusu roditeljstva i njihovoj seksualnoj želji. Jedino kod žena u 40-im godinama života dobivena je statistički značajna razlika s obzirom na seksualnu želju i roditeljski status. Žene u 40-ima koje nemaju djecu izjavljuju višu razinu seksualne želje nego što to izjavljuju žene u 40-ima koje imaju djecu (Tablica 4).

Tablica 4.
Deskriptivni podaci i rezultati t-testa za varijable korištene u jednosmjernoj ANOVA analizi i rezultati t-testa za nezavisne uzorke.

	Dobna skupina	Roditeljski status	*N*	*M*	*SD*	Student	*df*	*p*	Coheno *v d*
Seksualna želja	18-19	Da	1	43.0					
		Ne	42	58.4	12.9	-1.179	41	.245	-
	20-29	Da	66	60.3	13.9				
		Ne	597	61.7	12.9	-0.825	661	.410	-0.107
	30-39	Da	367	57.0	14.6				
		Ne	238	58.6	13.8	-1.31	603	.192	-1.09
	40-49	Da	184	53.4	16.4				
		Ne	39	59.7	14.9	-2.23	221	< .05	-0.392
	50-59	Da	60	50.4	17.4				
		Ne	7	49.6	14.4	0.121	65	.904	0.0482
	60-69	Da	4						
		Ne	0	45.8	23.8	-	-	-	-

Legenda: N – broj sudionica, M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, df – stupnjevi slobode, Cohenov d – veličina efekta

Druga hipoteza testirana je Student *t*-testom. Analizirane su razlike žena koje imaju djecu i žena koje nemaju djecu s obzirom na čestinu

sljedećih seksualnih aktivnosti: masturbacija, pornografija, seksualne igrice i maštanje. Utvrđena je statistički značajna razlika na varijablama masturbacije, gledanja pornografije, seksualnih igrica i maštanja čime je potvrđena druga hipoteza. Žene koje su imale djecu značajno manje su masturbirale, manje su imale seksualne igrice, manje su maštale i manje su gledale pornografski sadržaj u odnosu na žene koje nisu imale djecu. Međutim, veličina je efekta niska u rasponu od d = -0.195 do d = -0.396 te su razlike između skupina male. Rezultati su vidljivi u Tablici 2.

Treća hipoteza testirana je hijerarhijskom regresijskom analizom (Tablica 7). Varijable status veze i duljina veze pokazale su se kao značajni prediktor, a dob se pokazala kao veliki značajni prediktor. Ukupnim modelom objašnjeno je 6.24 % ukupne varijance za kriterij seksualne želje.

Tablica 7.

Rezultati regresijske analize za kriterij seksualne želje, uz prediktorske varijable dob, obrazovanje, radni status, status veze, duljina veze i broj djece (N = 1605).

Prediktorske varijable	β
Dob	-0.1489***
Obrazovanje	-0.0114
Radni status	0.0600
Status veze	-0.0873*
Duljina veze	-0.1112*
Broj.djece	0.0204
R	.250
R2	.0624
Δ R2	.0576
ΔF	13.0
df	6

*Legenda: β – standardizirani parcijalni beta koeficijent; R – koeficijent multiple korelacije; R2 – koeficijent multiple determinacije; ΔR2 – promjena koeficijenta multiple determinacije; ΔF – promjena F-omjera; df – stupnjevi slobode; * – p < .05; **– p < .01; *** – p < .001*

RASPRAVA

Utvrđeno je da žene koje imaju djecu imaju i nižu seksualnu želju u odnosu na žene koje nemaju djecu. Ovaj je nalaz u skladu s istraživanjem Dewitte i Mayer (2018) u kojem je utvrđen negativan efekt prisutnosti djece na učinak seksualne želje. Za pretpostaviti je da je ženama nakon rođenja djeteta u primarnom fokusu briga o djetetu/djeci i obiteljskim aktivnostima te time ignorira svoje seksualne osjećaje i želje. Također, porastom broja djece, seksualna želja žena značajno se smanjuje što je u skladu s prethodnim istraživanjima (Hällström i Samuelsson, 1990). S obzirom na to da povećanjem broja djece žene imaju još više obaveza, one će još manje usmjeriti pažnju na

vlastitu seksualnost. Nadalje, utvrđeno je da je dob značajni prediktor seksualne želje, međutim, dob objašnjava mali postotak objašnjene varijance seksualne želje kod žena. U Kontula i Haavio-Mannila (2009) istraživanju utvrđeno je da dob nije značajni prediktor seksualne želje nego su to dobro zdravlje (bez kroničnih bolesti), dobro seksualno funkcioniranje, pozitivno seksualno samopouzdanje, vješt partner, česta seksualna aktivnost, ugodna prethodna iskustva i LAT veza (veza u kojoj partneri žive odvojeno). S obzirom na to da u ovom istraživanju nismo kontrolirali druge navedene faktore koji su mogli utjecati na seksualnu želju žena, možemo zaključiti da je to jedan od mogućih razloga našeg nalaza. Najvišu razinu seksualne želje izjavljuju žene u dvadesetim godinama života što se može povezati s nalazom da žene u dvadesetima u tom uzorku većinom nemaju djecu (njih 90 %). Stoga, žene koje nisu rodile, imaju višu razinu seksualne želje. U dobnoj skupini žena u četrdesetima pronađena je značajna razlika u razini seksualne želje s obzirom na roditeljski status. Žene koje su imale djecu izjavljivale su nižu razinu seksualne želje, dok su žene koje nisu rodile imale višu razinu seksualne želje. Mogući razlog tome hormonalne su promjene koje prethode menopauzi u tom životnom razdoblju te koje mogu varirati s obzirom na to je li žena rodila djecu ili nije.

Utvrđeno je da se žene koje nemaju djecu više uključuju u seksualne aktivnosti kao što su masturbacija, gledanje pornografije i seksualne igrice. Seksualne aktivnosti i seksualna želja povezane su (Beutel, Stöbel-Richter i Brähler, 2008), što se pokazalo i u ovom istraživanju. Žene koje nemaju djecu imaju višu razinu seksualne želje te su češće uključene u seksualne aktivnosti. Ovaj nalaz djelomično je potvrđen istraživanjem Nutter i Condron (1983) kojim se također utvrdilo da su žene s manjom seksualnom željom maštale značajno manje u odnosu na kontrolnu grupu. Međutim, istraživanje Nutter i Condron (1983) pokazalo je da žene sa smanjenom seksualnom željom nisu masturbirale manje u odnosu na kontrolnu skupinu što je u suprotnosti s nalazima ovog istraživanja. U ovom istraživanju utvrđeno je da se žene sa smanjenom seksualnom željom manje upuštaju u gledanje pornografije što je u skladu s istraživanjem Poulsen i suradnika (2013). Također, niže razine seksualnog maštanja povezane su s nižom razinom seksualne želje koja je povezana s nižom frekvencijom masturbiranja (Nutter i Condron, 1985). Nadalje, potrebno je uključiti u analizu druge relevantne faktore kako bi se bolje opisali prediktori seksualne želje kod žena s djecom i bez djece. Neke od tih varijabli su karakteristike partnera, kvaliteta romantičnog odnosa, zdravstveno stanje žena i partnera/ice, seksualni stavovi, seksualno funkcioniranje, vještine partnera/ice, čestina seksualne aktivnosti i prethodna seksualna iskustva. Seksualna želja i općenito seksualno funkcioniranje žena pod utjecajem su brojnih biopsihosocijalnih elemenata. Detaljnim istraživanjem tih elemenata moguće je pomoći ženama koje imaju poteškoće sa seksualnom željom na način da im se poveća do razine koja je njima zadovoljavajuća. Potrebno je naglasiti da smanjena seksualna želja u kontekstu ovog istraživanja nije poremećaj ni problem jer nisu izmjerene osobna ili interpersonalna patnja. Drugim riječima, smanjena seksualna želja potencijalno je funkcionalna, prilagođena uvjetima u kojima se žene nalaze. Nalazi ukazuju na to da promjene u kontekstu velikih životnih promjena kao što je rođenje i imanje djece nisu velike te da im se žene prilagođavaju.

ZAKLJUČAK

Zaključno, dob ima značajan, ali mali doprinos seksualnoj želji kod žena, dok broj djece nije značajan prediktor za seksualnu želju žena. Žene koje imaju djecu imaju nižu seksualnu želju za razliku od žena koje nemaju djecu. Ovaj je nalaz moguće objasniti ženinom okupacijom brigom o djeci i obiteljskim aktivnostima tako da joj njezina vlastita seksualnost više nije u primarnom fokusu. Žene u dvadesetima izjavljuju najvišu razinu seksualne želje. Žene u dobnoj skupini četrdesetih godina razlikuju se s obzirom na roditeljski status. Žene u četrdesetima koje nisu rodile djecu izjavile su višu razinu seksualne želje. Moguće su objašnjenje hormonalne promjene koje prethode menopauzi te koje su povezane s prethodnim porodom ili porodima koje je žena imala. Seksualna želja i seksualne aktivnosti povezane su kod žena. Žene koje nemaju djecu više se uključuju u seksualne aktivnosti kao što su masturbacija, gledanje pornografije i seksualne igrice. Također, potrebno je u budućim istraživanjima istražiti potencijalne dodatne varijable koje su mogle utjecati na seksualnu želju kod žena kao što su odnosi s partnerom/icom, zdravlje žene, stavovi i osjećaji.

LITERATURA

Basson, R. (2002). Women's sexual desire—Disordered or misunderstood? Journal of Sex & Marital Therapy, 28, 17–28. https://doi.org/10.1080/00926230252851168

Beutel, M. E., Stöbel-Richter, Y. i Brähler, E. (2008). Sexual desire and sexual activity of men and women across their lifespans: results from a representative German community survey. BJU international, 101(1), 76-82.

Buss, D. M. (2003). The evolution of desire: Strategies of human mating. Basic Books.

Debrot, A., Meuwly, N., Muise, A., Impett, E. A. i Schoebi, D. (2017). More than just sex: Affection mediates the association between sexual activity and well-being. Personality and Social Psychology Bulletin, 43, 287–299. https://doi.org/10.1177%2F0146167216684124

De Judicibus, M. A. i McCabe, M. P. (2002). Psychological factors and the sexuality of pregnant and postpartum women. Journal of sex research, 39(2), 94-103. https://doi.org/10.1080/00224490209552128

Dewitte, M. i Mayer, A. (2018). Exploring the link between daily relationship quality, sexual desire, and sexual activity in couples. Archives of sexual behavior, 47(6), 1675-1686. https://doi.org/10.1007/s10508-018-1175-x

Hällström, T. i Samuelsson, S. (1990). Changes in women's sexual desire in middle life: The longitudinal study of women in Gothenburg. Archives of Sexual Behavior, 19, 259-268. https://doi.org/10.1007/BF01541551

Jones, J. C. i Barlow, D. H. (1990). Self-reported frequency of sexual urges, fantasies, and masturbatory fantasies in heterosexual males and females. Archives of Sexual Behavior, 19, 269-279. https://doi.org/10.1007/BF01541552
Kaplan, H. (1977). Hypoactive sexual desire. Journal of Sex and Marital Therapy, 3, 3-9. https://doi.org/10.1080/00926237708405343

Kontula, O. i Haavio-Mannila, E. (2009). The impact

of aging on human sexual activity and sexual desire. Journal of sex research, 46(1), 46-56. https://doi.org/10.1080/00224490802624414

Kuhn, W., Koenig, J., Donoghue, A., Hillecke, T. K. i Warth, M. (2014). Psychometrische Eigenschaften einer deutschsprachigen Kurzversion des Sexual Desire Inventory (SDI-2). Zeitschrift für Sexualforschung, 27(02), 138-149. https://doi.org/10.1055/s-0034-1366582

Kumar, R., Brant, H. A. i Robson, K. M. (1981). Childbearing and maternal sexuality: a prospective survey of 119 primiparae. Journal of Psychosomatic Research, 25(5), 373-383. https://doi.org//10.1016/0022-3999(81)90052-0

Levine, S. B. (2002). Re-exploring the concept of sexual desire. Journal of Sex & Marital Therapy, 28, 39–51. https://doi.org//10.1080/009262302317251007

Liu, C. (2000). A theory of marital sexual life. Journal of Marriage and Family, 62(2), 363-374. https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2000.00363.x

Lumley, J. (1978). Sexual feelings in pregnancy and after childbirth. Australian and New Zealand Journal of Obstetrics and Gynaecology, 18(2), 114-117. https://doi.org/10.1111/j.1479-828X.1978.tb00026.x

Nutter, D. E. i Condron, M. K. (1983). Sexual fantasy and activity patterns of females with inhibited sexual desire versus normal controls. Journal of Sex & Marital Therapy, 9(4), 276-282. https://doi.org//10.1080/00926238308410914

Pelletier, L. A. i Herold, E. S. (1989). The relationship of age, sex guilt, and sexual experience with female sexual fantasies. Journal of Sex Research, 24, 250-256. https://doi.org/10.1080/00224498809551420

Poulsen, F. O., Busby, D. M. i Galovan, A. M. (2013). Pornography use: Who uses it and how it is associated with couple outcomes. Journal of sex research, 50(1), 72-83. https://doi.org/10.1080/00224499.2011.648027

Pourakbaran, E. i Yazdi, S. A. A. (2015). A study of sexual functioning and marital satisfaction in women with and without history of labor. Journal of Fundamentals of Mental Health, 17(4), 202-208.

Spector, I. P., Carey, M. P. i Steinberg, L. (1996). The Sexual Desire Inventory: Development, factor structure, and evidence of reliability. Journal of sex & marital therapy, 22(3), 175-190. https://doi.org/10.1080/00926239608414655

Zamboni, B. D. i Crawford, I. (2003). Using masturbation in sex therapy: Relationships between masturbation, sexual desire, and sexual fantasy. Journal of Psychology & Human Sexuality, 14(2-3), 123141. https://doi.org/10.1300/J056v14n02_08

Psihopatija i uspješnost detekcije upravljanja dojmovima na upitnicima ličnosti

Dora Vuković, Josipa Milas, Katarina Jakubec, Valentina Ageljić

Dora Vuković
Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku
Filozofski fakultet
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-7251-5455

Josipa Milas
Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku
Filozofski fakultet
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-9025-3153

Katarina Jakubec, mag. psych.
ORCID: 0000-0003-2885-2451

Valentina Ageljić, mag. psych.
ORCID: 0000-0003-2529-7421

SAŽETAK

ključne riječi: konstrukcija upitnika, emocionalna kompetentnost, oporavak, otpornost, subjektivna sreća

U ovom istraživanju ispituje se efikasnost skala socijalno poželjnog odgovaranja u detekciji upravljanja dojmovima. Svrha je ispitati jesu li skale socijalno poželjnog odgovaranja dovoljno efikasne u otkrivanju upravljanja dojmovima kod osoba sa psihopatskim tendencijama. Istraživanje je provedeno na Filozofskom fakultetu u Osijeku. Uzorak se sastojao od 107 sudionika prikupljenih putem društvenih mreža, prosječne dobi *M*=23.42. U istraživanju su korišteni Upitnik ličnosti „Velikih pet", Kratka skala mračne trijade, Upitnik privrženosti, Marlowe-Crowne skala socijalne poželjnosti i Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja. Za obradu rezultata je korištena moderatorska hijerarhijska regresijska analiza. Rezultati Uravnoteženog inventara socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) su pokazali kako interakcija psihopatije i eksperimental-

ABSTRACT

key words: faking bad, faking good, impression management, psychopathy, validity scales

This study examines the effectiveness of validity scales in detection of impression management. The purpose is to examine whether validity scales are sufficiently effective in detecting impression management in people with psychopathic tendencies. The sample consisted of 107 participants. In this study the following instruments were used: The Big Five Inventory, Short Dark Triad, Marlowe-Crowne Social Desirability Scale and The Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR) and Attachment Questionnaire . Moderator hierarchical regression analysis was used to process the results. Results for the Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR) showed that the interaction of psychopathy and experimental situations is not significant. Furthermore, psychopathy is significantly negative predictor of results on the Marlowe-Crowne validity scale in the "faking

nih situacija (situacija u kojima su se kandidati trebali predstaviti u boljem i lošijem svjetlu i iskreno) nije značajna. Nadalje, psihopatija je značajno negativno predviđala rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne u situaciji prikazivanja u pozitivnom svjetlu i kontrolnoj situaciji, dok u situaciji prikazivanja u negativnom svjetlu nije bila značajan prediktor. Dakle, skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne teže detektira pozitivno upravljanje dojmovima kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama, dok nema razlike u detekciji negativnog upravljanja dojmovima s obzirom na psihopatiju. Ovakvi nalazi korisni su u provedbi selekcijskih postupaka i u konstrukciji budućih skala socijalno poželjnog odgovaranja.

good" situation and the control situation, while in the "faking bad" situation it was not a significant predictor. Thus, the Marlowe-Crowne validity scale is not sensitive enough to detect positive impression management in people with psychopathic tendencies, but there is no difference in the detection of negative impression management with respect to psychopathy. Such findings are useful in the implementation of selection procedures and in the construction of future validity scales.

UVOD

Što ako nas neki ljudi mogu natjerati da radimo ono što žele, da mislimo o njima ono što žele, da njihova slika o nečemu postane i naša slika? Što ako postoje ljudi koji su uspješni u manipulaciji i obmani i putem njih ostvaruju svoje ciljeve? Tada bismo u mnogim situacijama vjerojatno bili oprezniji, dublje procesirali sve informacije koje čujemo i uključili više kognitivne procese u našu komunikaciju.

Čini se da bi takvo što bilo naporno i kompliciranо, no, prema dosadašnjim saznanjima, uvelike je potrebno jer se pokazuje da oko 1% ljudi u općoj populaciji (Hare, 2003) i oko 3.5% ljudi u poslovnom svijetu (Babiak i Hare, 2006) posjeduje osobinu ličnosti povezanu s češćim uključivanjem u manipulaciju. Ta se osobina naziva psihopatija i karakterizira ju manipulativna i obmanjujuća priroda te površni šarm (Cleckley, 1941). Psihopatska ličnost „karakterizirana je nesposobnošću doživljavanja čuvstvenih komponenata međuljudskih odnosa kao što su: krivnja, kajanje, empatija, naklonost i iskrena briga za druge ljude." (Krizmanić, 2005, str. 394). Te karakteristike se mogu svesti na dva faktora: interpersonalni (smanjena emocionalna osjetljivost) i impulzivno-bihevioralni (bihevioralne disinhibicije i antisocijalno ponašanje) (Patrick, 2006). Osobe sa psihopatskim tendencijama patološki lažu, koriste manipulaciju u svrhu obmane drugih i ostvarivanja svojih ciljeva te pri tome ne osjećaju grižnju savjesti (Hare, 1991). Češće i s više elana se uključuju u obmanu nego ostatak populacije (Hare i sur., 1989). One uživaju u uspjehu do kojeg su došle na temelju „gaženja drugih" (Hare, 2003).

U kontekstu psihologije, osobine ličnosti su vrlo bitne odrednice čovjeka koje utječu na brojna njegova ponašanja. Upitnici za procjenu ličnosti stoga se sve više koriste u selekcijskim postupcima jer pomažu u detekciji kandidata koji su iskrivljavali svoje odgovore, što pridonosi stupnju prikladnosti kandidata za određeni posao i smanjenju fluktuacije zaposlenika (Rothstein i Goffin, 2006; prema Proroković i sur., 2008). Prema tome, vrlo je važno da su informacije koje se dobivaju na testovima ličnosti vjerodostojne. Tomu se doskočilo uključivanjem skala socijalno poželjnog odgovaranja u upitnike ličnosti, namijenjenih detekciji lažnog predstavljanja. Koliko su te skale efikasne i koliko dobro mogu prepoznati upravljanje dojmovima, posebice kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama, vrlo je zanimljivo pitanje s brojnim praktičnim implikacijama. Upravljanje dojmovima odnosi se na svjesno iskrivljavanje samoprezentacije u svrhu ostavljanja povoljnijeg dojma na druge. Ono se jasno razlikuje od samozavaravanja koje podrazumijeva nesvjesnu tendenciju osobe da se vidi u povoljnijem svjetlu (Paulhus, 1984). U ovom ćemo se radu usmjeriti na upravljanje dojmovima.

U dosadašnjim istraživanjima se pokazalo da psihopatske osobine omogućuju uspješno socijalno poželjno odgovaranje (Book i sur., 2006; Lilienfeld i Andrews, 1996). Drugim riječima, osobe sa psihopatskim tendencijama se uspješno prikazuju u boljem svjetlu, a da se njihovo upravljanje dojmovima ne detektira (Book i sur., 2006; Frank, 1988). Prema tome, očit sadržaj nekih čestica u upitnicima ličnosti omogućuje kandidatima u selekcijskoj situaciji prepoznavanje poželjnih osobina i odgovaranje u skladu s njima, uz malu vjerojatnost da će biti uhvaćeni u upravljanju dojmovima (Proroković i sur., 2008). Prema tome, ispada da je detekcija disimulacije manje uspješna kod onih pojedinaca za koje je upravo najvjerojatnije da će koristiti obmanu i putem nje počiniti različite „socijalne prekršaje". Osim pozitivnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u pozitivnom svjetlu"), postoji i druga strana upravljanja dojmovima na upitnicima ličnosti – predstavljanje sebe u lošijem svjetlu („prikazivanje u negativnom svjetlu"), u čemu se pokazalo da osobe s izraženim psihopatskim tendencijama nisu uspješnije od ostatka populacije (Book i sur., 2006; Poythress i sur., 2001; Edens i sur., 2000). Naime, osobe s izraženim psihopatskim tendencijama su oportunisti za koje je važno da se predstave kao osobe „dostojne povjerenja", što uključuje predstavljanje u boljem, a ne lošijem svjetlu nego što su u stvarnosti (Frank, 1988).

Generalno se čini da su osobe s izraženim psihopatskim tendencijama uspješne u „prikazivanju u pozitivnom svjetlu", dok nisu motivirane za predstavljanje lošijima nego što jesu. Studije su uglavnom našle da predstavljanje lošijim nije povezano sa psihopatijom (Book i sur., 2006; Edens i sur., 2000). Skale socijalno poželjnog odgovaranja u upitnicima ličnosti namijenjene su otkrivanju lažnog predstavljanja jer su ljudi u selekcijskim situacijama skloni socijalno poželjnom odgovaranju (Proroković i sur., 2008). Pozitivno upravljanje dojmovima, odnosno „prikazivanje u pozitivnom svjetlu", može imati brojne negativne posljedice kod obavljanja posla jer osobine ličnosti katkada imaju presudnu ulogu u radnoj uspješnosti (Bahtijarević-Šiber, 1999). Shodno tomu, bitno je znati koristi li netko obmanu i jesmo li kandidata izabrali na temelju njegovih karakteristika ličnosti ili njegovog upravljanja dojmovima.

Ovim radom se želi saznati koliko su skale socijalno poželjnog odgovaranja u upitnicima ličnosti uspješne u detekciji upravljanja dojmovima kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama. Naime, sukladno većini dosadašnjih rezultata (Book i sur., 2006; Edens i sur., 2001, Rogers i sur., 2002), pretpostavlja se da skale socijalno poželjnog odgovaranja neće biti uspješne u detekciji pozitivnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u pozitivnom svjetlu") kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama s obzirom na njihov uspjeh u predstavljanju boljima nego što jesu. S druge strane, kod negativnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u negativnom svjetlu"), pretpostavlja se da će skale socijalno poželjnog odgovaranja biti jednako uspješne u njegovoj detekciji, neovisno o rezultatu na skali psihopatije (Book i sur., 2006; Edens i sur., 2000; Poythress i sur., 2001), jer predstavljanje sebe lošijim nije povezano sa psihopatijom.

Kako bi se navedene pretpostavke ispitale, ponovit će se metode prethodnih istraživanja u kojima se ispitivala povezanost psihopatije i socijalno poželjnog odgovaranja. Ispitanici će odgovarati na upitnike psihopatije i upitnike ličnosti u situaciji u kojoj se trebaju predstaviti u boljem i lošijem svjetlu te kontrolnoj situaciji u kojoj trebaju odgovarati iskreno.

Sukladno gore navedenim nalazima; prva je hipoteza da će, kod višeg rezultata na ljestvici psihopatije, skale socijalno poželjnog odgovaranja slabije detektirati upravljanje dojmovima u situaciji pozitivnog upravljanja dojmovima, dok je druga hipoteza da će, kod višeg rezultata na ljestvici psihopatije, skale socijalno poželjnog odgovaranja jače detektirati upravljanje dojmovima u situaciji negativnog upravljanja dojmovima.

METODA

SUDIONICI

Sudionici istraživanja prikupljeni su oglašavanjem putem društvenih mreža (*Facebook*-događaj i objave, *Instagram*) i promidžbenog materijala (letci i plakati) metodom snježne grude. Prikupljanje sudionika započelo je njihovim samostalnim upisivanjem u „Google Docs", obrazac koji je sadržavao uputu o raspodjeli u grupe. Grupe su formirane na način da su se nastojale izjednačiti po broju i spolu sudionika. Ukupan broj prikupljenih sudionika je 107, od čega je 41 muških (38,3%) i 66 ženskih (61,7%) sudionika. Raspon godina sudionika kreće se od 19 do 36, pri čemu je prosječna dob sudionika iznosila 23.42 godina (*SD*=3.02). Od ukupnog uzorka, 50% sudionika završilo je srednju školu, 36,8% preddiplomski studij, a 13,2% diplomski studij.

INSTRUMENTI

Za provedbu istraživanja korištena su računala (Google obrasci) i grupni protokoli za ispunjavanje. Također, sudionici su ispunjavali kratak sociodemografski upitnik kojim su se prikupili podaci o spolu, dobi te završenom stupnju obrazovanja svakog sudionika. Nakon ispunjenog sociodemografskog upitnika, sudionici su ispunjavali Kratku skalu mračne

trijade (engl. *Short Dark Triad,* Jones i Paulhus, 2013), Upitnik privrženosti (Kamenov i Jelić, 2003) čija je svrha bila maskiranje istraživačkog pitanja, Upitnik ličnosti „Velikih pet" (engl. *Big Five Inventory* – BFI, John i Srivastava, 1999), Marlowe-Crowne skalu socijalne poželjnosti (MC-SDS, Crowne i Marlowe, 1960) te skraćenu i prilagođenu verziju Uravnoteženog inventara socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR, Paulhus, 1991).

Kratka skala mračne trijade (engl. *Short Dark Triad*, Jones i Paulhus, 2013) sastoji se od ukupno 27 čestica, od kojih prvih devet mjere makijavelizam, idućih devet narcizam, a posljednjih devet psihopatiju. Prema Jones i Paulhus (2013), Cronbach alfa za supskalu makijavelizma iznosi α = 0,74. U provedenom istraživanju Cronbach alfa za supskalu makijavelizma iznosi α = 0,75. Nadalje, prema Jones i Paulhus (2013), Cronbach alfa za supskalu narcizma iznosi α = 0,68, a u ovom istraživanju iznosi α = 0,70. Konačno, prema Paulhus i Jones (2013), Cronbach alfa za supskalu psihopatije iznosi α = 0,72, jednako kao i u provedenom istraživanju. Čestice se sastoje od izjavnih rečenica na koje sudionik treba izraziti stupanj svog slaganja koristeći skalu Likertovog tipa s ukupno pet uporišnih točaka koje se boduju vrijednostima od 1 (uopće se ne slažem) do 5 (u potpunosti se slažem). Primjer čestice za supskalu makijavelizma je „Moraš učiniti što god je potrebno kako bi važne ljude pridobio/la na svoju stranu", za supskalu narcizma je „Ljudi me vide kao rođenog vođu" i za supskalu psihopatije je „Osveta treba biti brza i okrutna". U istraživanju je korištena hrvatska verzija upitnika (Wertag, Vrselja i Tomić, 2011).

Upitnik ličnosti "Velikih pet" (engl. *Big Five Inventory* – BFI; John i Srivastava, 1999) kratak je višedimenzionalni inventar ličnosti koji se sastoji od ukupno 44 čestice koje se raspodjeljuju u 5 supskala (ekstraverzija, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i otvorenost k iskustvu). U istraživanju je korištena prevedena i validirana verzija upitnika (Hudek-Knežević i Kardum, 2009). Primjer čestice za supskalu ekstraverzije je „Sebe vidim kao osobu koja je pričljiva". Primjer čestice za supskalu ugodnosti je „Sebe vidim kao osobu koja je spremna pomoći i nesebična". Primjer čestice za supskalu savjesnosti je „Sebe vidim kao osobu koja stvari obavlja efikasno". Primjer čestice za supskalu neuroticizma je „Sebe vidim kao osobu koja je opuštena i dobro se suočava sa stresom". Primjer čestice za supskalu otvorenosti k iskustvu je „Sebe vidim kao osobu koja je inventivna". Odgovori se daju na skali Likertovog tipa od 1 (uopće se ne slažem) do 5 (u potpunosti se slažem). Na američkim i kanadskim uzorcima koeficijenti unutarnje konzistencije (Cronbach alpha) obično se kreću od α = 0,75 do α = 0,90, dok se Cronbach alpha skala BFI-a kod hrvatskih studenata kretao od α = 0,72 do α = 0,83. U ovom istraživanju Cronbach alfa iznosi α = 0,89.

Marlowe-Crowne skala socijalne poželjnosti (MC-SDS, Marlowe, 1960) sastoji se od 33 čestice koje procjenjuju stupanj upravljanja dojmovima. Odgovori se daju na dihotomnoj skali, gdje sudionici označavaju slažu li se ili ne s navedenom tvrdnjom (točno/netočno). Primjer takve tvrdnje jest „Uvijek sam ljubazan/na, čak i prema ljudima koji su neugodni". Prema Crowne i Marlowe (1960), sudionik bi čestice 1, 2, 4, 7, 8, 13, 16, 17, 18, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 29, 31, 33 trebao označiti s točno, a čestice 3, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 19, 22, 23, 28, 30, 32 s netočno. Drugim riječima, ukoliko sudionik učini tako zapravo upravlja dojmovima. Dakle, svako poklapanje s prethodno navedenim boduje se s 1, a nepoklapanje s 0. Veći rezultat ukazuje na izraženije upravl-

janje dojmovima. Prema autorima skale (Crowne i Marlowe, 1960), za mjeru pozitivnog upravljanja dojmovima uzima se više od 20 socijalno poželjnih odgovora, dok se za negativno upravljanje dojmovima uzima manje od 8 socijalno poželjnih odgovora. Koeficijent unutarnje konzistencije iznosi α = 0,78 (Holden i Fekken, 1989). U ovom istraživanju Cronbach alfa iznosi α = 0,92. Korištena je validirana hrvatska verzija (Bezinović, 1988).

Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (*Balanced Inventory of Desirable Responding* – BIDR, Paulhus, 1991) skraćena je i prilagođena verzija Paulhusova Uravnoteženog inventara socijalno poželjnog odgovaranja na hrvatskom jeziku (Milas, 1988). Skraćena i prilagođena verzija BIDR-a sastoji se od 22 čestice, od kojih 12 mjeri „samozavaravanje" (nenamjerno socijalno poželjno odgovaranje koje odražava stvarna uvjerenja pojedinca o sebi te daje vrijedne podatke o ličnosti ispitanika), a 10 „upravljanje dojmovima" (namjerno manipuliranje odgovorima s ciljem da se ispitanik prikaže boljom osobom) (Paulhus, 1984). Primjer čestice za supskalu upravljanja dojmovima je „Uvijek govorim istinu", a za supskalu samozavaravanja „Ne zanima me što drugi misle o meni". Kod obje skale zadatak je procijeniti vrijedi li za osobu tvrdnjom opisano ponašanje ili ne. Dakle, sudionici odgovaraju s „da" ili „ne". Hart i suradnici (2015) navode koeficijent unutarnje konzistencije koji iznosi α = 0,78. U ovom istraživanju Cronbach alfa supskale samozavaravanja iznosi α = 0,48 , a kada bi iz supskale uklonili česticu „Ne smeta mi što nekim ljudima nisam drag/draga", pouzdanost supskale podigla bi se na α = 0,56. Pouzdanost supskale upravljanja dojmovima iznosi α = 0,77. Cronbach alfa cijele skale iznosi α = 0,76.

POSTUPAK

Istraživanje se održavalo u računalnim prostorijama Filozofskog fakulteta i Ekonomskog fakulteta u Osijeku u više ponuđenih vremenskih termina. Maksimalan broj sudionika po terminu bio je 16. Po ulasku u prostoriju svaki sudionik bio je upućen da sjedne za slobodno računalo. Na zaslonu ih je čekao već otvoren obrazac u alatu „Google Forms". Sudionici su dobili uputu da riješe sociodemografski upitnik i upišu šifru skupine kojoj pripadaju. Šifre skupine unaprijed su raspodijeljene te su ih sudionicima izrekli eksperimentatori. Šifra skupine označava pripada li sudionik kontrolnoj skupini (šifra = 2), „prikazivanje u pozitivnom svjetlu" skupini (šifra = 1) ili „prikazivanje u negativnom svjetlu" skupini (šifra = 3). Nakon toga dobili su uputu da pri ispunjavanju sljedeća dva upitnika (Upitnik privrženosti koji je korišten u svrhu prikrivanja istraživačkog pitanja i Kratka skala mračne trijade) budu u potpunosti iskreni. Nakon što su završili s ispunjavanjem navedena dva upitnika, pred njima se pojavio prazan zaslon te su zamoljeni da nakon završetka ispunjavanja sačekaju da svi dovrše kako bi dobili daljnju uputu. Kada su svi sudionici završili s ispunjavanjem ranije spomenutih upitnika, uslijedila je treća uputa za ispunjavanje BFI-a, Marlowe-Crowne skale socijalne poželjnosti i skraćene i prilagođene verzije BIDR-a. Skale socijalno poželjnog odgovaranja nisu bile ukomponirane unutar Upitnika ličnosti „Velikih pet", već su ispitanici prvo odgovorili na čestice BFI-a, pa odmah zatim

na Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) i zatim na Marlowe-Crowne skalu socijalno poželjnog odgovaranja. Uputa za rješavanje skala socijalno poželjnog odgovaranja i upitnika ličnosti ovisna je o skupini kojoj sudionici pripadaju. Dakle, ako sudionici pripadaju: a) kontrolnoj skupini, zamoljeni su da nastave odgovarati što iskrenije i bez previše razmišljanja, b) „prikazivanje u pozitivnom svjetlu" skupini, zamoljeni su da se predstave u što boljem svjetlu, ali da pri tome ne budu preočiti i c) „prikazivanje u negativnom svjetlu" skupini, zamoljeni su da se predstave u što lošijem svjetlu, ali da pri tome ne budu preočiti. Po završetku, sudionicima je ukratko objašnjena svrha istraživanja i zamoljeni su da o tome ne govore drugim sudionicima jer bi time mogli ugroziti istraživanje. Provedbu istraživanja odobrilo je Etičko povjerenstvo Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Osijeku.

REZULTATI

U Tablici 1. prikazani su deskriptivni podaci svih korištenih skala te supskale psihopatija, a u Tablici 2. prikazani su podaci za svaku od pet supskala Inventara ličnosti *Big Five*. Supskale Inventara ličnosti *Big Five* su : ekstraverzija, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i otvorenost ka iskustvu. Iz tablice je vidljivo kako su aritmetičke sredine i variranje svih supskala podjednake, jedino je aritmetička sredina neuroticizma nešto niža od ostalih.

Tablica 1.
Deskriptivni podaci korištenih skala

	Minimum	Maksimum	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Inventar ličnosti Velikih pet	2,23	3,89	3,28	,32
Upitnik mračne trijade	1,67	3,96	2,69	,49
Psihopatija	9	34	17,28	5,59
Marlowe-Crowneova skala socijalne poželjnosti	1	33	16,90	8,41
Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja	2	20	10,75	4,29

Tablica 2.
Deskriptivni podaci za supskale inventara ličnosti Big Five

	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Ekstraverzija	3,35	,89
Ugodnost	3,50	,89
Savjesnost	3,56	,98
Neuroticizam	2,79	,96
Otvorenost prema iskustvu	3,50	,91

Kao preduvjet moderatorske hijerarhijske regresijske analize i u svrhu provjere ima li uputa kojom su sudionici dobili statistički značajan utjecaj na rezultate na skalama socijalno poželjnog odgovaranja, provedena je jednostavna analiza varijance. Za skalu socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne dobivena je statistički značajna razlika između grupa ovisno o eksperimentalnoj situaciji ($F = 85.41, p < .001$) (Tablica 3.).

Tablica 3.
Utjecaj eksperimentalne situacije na rezultat Marlowe-Crowneove skale socijalno poželjnog odgovaranja

	Suma kvadrata	*df*	Prosječni kvadrat	*F*	Sig
Između grupa	4637,63	2	2318,82	85,41	,000
Unutar grupa	2796,23	103	27,15		
Ukupno	7433,86	105			

Legenda: df – stupnjevi slobode, F – F-omjer, Sig – statistička značajnost

Sudionici su postizali značajno više rezultate na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu“ situaciji u odnosu na druge dvije ($M_{fg} = 24.24, SD_{fg} = 5.09; M_{k} = 17.66, SD_{k} = 6.09; M_{fb} = 8.12, SD_{fb} = 4.28$) (Tablica 4.).

Tablica 4.
Deskriptivni podaci za skupine (Marlowe-Crowne)

	N	Aritmetička sredina	*SD*	Standardna pogreška
“prikazivanje u pozitivnom svjetlu”	37	24,24	5,09	,84
kontrolna	35	17,66	6,09	1,03
“prikazivanje u negativnom svjetlu”	34	8,12	4,28	,74
Ukupno	106	16,90	8,41	,82

Legenda: N – ukupan broj sudionika, SD – standardna devijacija

Ovi rezultati ukazuju na to da su se sudionici u „prikazivanju u pozitivnom svjetlu“ doista značajno više pokušavali predstaviti u boljem svjetlu u odnosu na druge dvije eksperimentalne situacije, a skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne uspješno je to detektirala. Također, dobivena je i statistički značajna razlika između grupa ovisno o eksperimentalnoj situaciji i na Upitniku za mjerenje socijalne poželjnosti odgovora ($F = 33.20, p < .001$) (Tablica 5.).

Tablica 5.
Utjecaj eksperimentalne situacije na rezultat na upitniku socijalne poželjnosti

	Suma kvadrata	*df*	Srednja vrijednost kvadrata	*F*	Sig.
Između grupa	759,46	2	379,73	33,198	,000
Unutar grupa	1178,16	103	11,44		
Ukupno	1937,62	105			

Legenda: df – stupnjevi slobode, F – F-omjer, Sig – statistička značajnost

Sudionici su postizali značajno više rezultate na Upitniku za mjerenje socijalne poželjnosti odgovora u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu“ situaciji u odnosu na druge dvije ($M_{fg} = 14.03, SD_{fg} = 3.39$; $M_{k} = 10.46, SD_{k} = 3.58$; $M_{fb} = 7.50, SD_{fb} = 3.17$) (Tablica 6.).

Tablica 6.
Deskriptivni podaci za skupine (upitnik socijalne poželjnosti)

	N	Aritmetička sredina	*SD*	Standardna pogreška
“prikazivanje u pozitivnom svjetlu”	37	14,03	3,39	,56
kontrolna	35	10,46	3,58	,60
“prikazivanje u negativnom svjetlu”	34	7,50	3,17	,54
Ukupno	106	10,75	4,29	,42

Legenda: N – ukupan broj sudionika, SD – standardna devijacija

Dakako, rezultati ukazuju na to da su se sudionici u „prikazivanju u pozitivnom svjetlu“ situaciji značajno više pokušavali predstaviti u boljem svjetlu u odnosu na druge dvije eksperimentalne situacije, a Upitnik za mjerenje socijalne poželjnosti odgovora uspješno je to detektirao. Prema tome, može se zaključiti kako su obje skale detektirale upravljanje dojmovima ovisno o uputi. Drugim riječima, obje korištene skale socijalno poželjnog odgovaranja uspješne su u obavljanju zadatka za koji su namijenjene (detekcija upravljanja dojmovima). U Tablici 7. prikazane su korelacije skale psihopatije s Uravnoteženim

inventarom socijalno poželjnog odgovaranja te sa Skalom valjanosti Marlowe-Crowne.

Tablica 7.
Prikaz korelacija skale psihopatije s Uravnoteženim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) i Marlowe-Crowneove skale valjanosti

		Skala psihopatije	BIDR	Marlowe-Crowne
Psihopatija	Pearsonova korelacija	1	-,18	-,16
	Značajnost		,07	,10
	N	106	106	106

Provedena je moderatorska hijerarhijska regresijska analiza za svaku skalu socijalno poželjnog odgovaranja pomoću programa Process v3.3 koji je dodatak programa SPSS (Hayes, 2018) te je korišten Model 1 kojim se ispituje utjecaj jednog moderatora. U prvoj moderatorskoj hijerarhijskog regresijskoj analizi, prediktor je rezultat na skali psihopatije (Upitnik mračne trijade), moderator je eksperimentalna situacija, a kriterij je rezultat na skali Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja. Kod Uravnoteženog inventara socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) interakcija prediktora (psihopatija) i moderatora (eksperimentalna situacija) nije se pokazala značajnom ($F = 1.79, p > .05$) (Tablica 8) što znači da je Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja jednako uspješan u detekciji upravljanja dojmovima neovisno o rezultatu na skali psihopatije.

Tablica 8.
Interakcija prediktora (psihopatija) i moderatora (eksperimentalna situacija) u upitniku socijalne poželjnosti odgovora

	R2 change	*F*	*df1*	*df2*	*p*
*X*W*	,02	1,79	2,00	100,00	,17

Legenda: R2 – koeficijent determinacije, F – F-omjer, df – stupnjevi slobode, p – statistička značajnost

Dakle, neovisno o tome jesu li kod pojedinca psihopatske tendencije visoko ili nisko izražene, Upitnik za mjerenje socijalne poželjnosti odgovora bit će uspješan pri detekciji upravljanja dojmovima. Drugim riječima, hipoteza kako skale socijalno poželjnog odgovaranja neće biti uspješne u detekciji „prikazivanja u pozitivnom svjetlu" kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama nije potvrđena za Upitnik za mjerenje socijalne poželjnosti odgovora, a hipoteza kako će skale socijalno poželjnog odgovaranja biti jednako uspješne u detekciji „prikazivanja u negativnom svjetlu" neovisno o rezultatu na skali psihopatije potvrđena

je za Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja. U drugoj moderatorskoj hijerarhijskoj regresijskoj analizi, prediktor je rezultat na skali psihopatije (Upitnik mračne trijade), moderator je eksperimentalna situacija, a kriterij je rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne. Moderatorska hijerarhijska regresijska analiza za skalu socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne pokazala je značajnu interakciju između prediktora (psihopatija) i moderatora (eksperimentalna situacija) ($F = 5.44, p < .05$) (Tablica 9.).

Tablica 9.
Interakcija prediktora (psihopatija) i moderatora (eksperimentalna situacija) na Marlowe-Crowneovoj skali

	R2 change	*F*	*df1*	*df2*	*p*
*X*W*	,03	5,44	2,00	100,00	,005

Legenda: R2 – koeficijent determinacije, F – F-omjer, df – stupnjevi slobode, p – statistička značajnost

Navedeno se može objasniti pomoću Tablice 10. iz koje je vidljivo da je psihopatija značajan, negativan prediktor rezultata na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne.

Tablica 10.
Glavni efekti i interakcija Marlowe-Crowneove skale socijalno poželjnog odgovaranja

	Koeficijent	se	*t*	*p*
Konstanta	17,49	,79	22,24	,00
Psihopatija	-,63	,16	-3,99	,00
W1	7,10	1,10	6,46	,00
W2	-9,36	1,12	-8,34	,00
Interakcija 1	,26	,20	,79	,43
Interakcija 2	,66	,21	3,08	,00

Legenda: se – standardna pogreška, t – vrijednost t-testa, p – statistička značajnost, Interakcija 1 – psihopatija x W1, Interakcija 2 – psihopatija x W2, W1 – „prikazivanje u pozitivnom svjetlu" u odnosu na „prikazivanje u negativnom svjetlu" i kontrolnu situaciju, W2 – „prikazivanje u negativnom svjetlu" u odnosu na „prikazivanje u pozitivnom svjetlu" i kontrolnu situaciju

Dakle, što su psihopatske tendencije izraženije u pojedinca, to će skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne slabije detektirati upravljanje dojmovima. „Prikazivanje u pozitivnom svjetlu" situacija, u odnosu na „prikazivanje u negativnom svjetlu" i kontrolnu situaciju, značajno je i pozitivno povezana s rezultatima na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne (W1). Dakle, u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu" situaciji u odnosu na druge dvije situacije, sudionici postižu generalno najviše

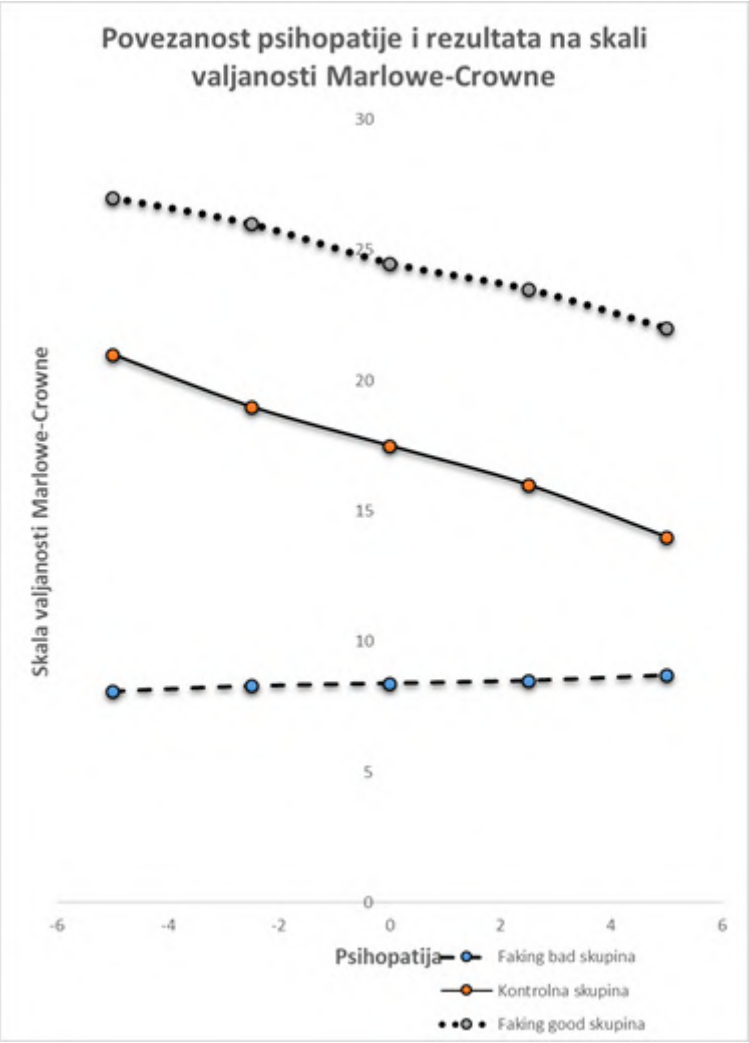
rezultate na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne što ukazuje da skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne generalno detektira najviše pozitivnog upravljanja dojmovima u „prikazivanju u pozitivnom svjetlu“ situaciji u odnosu na druge dvije situacije. Također, „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situacija, u odnosu na druge dvije situacije, značajno je negativno povezana s rezultatima na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne (W2). Dakle, u „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situaciji, u odnosu na druge dvije situacije, sudionici generalno postižu najniže rezultate na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne što ukazuje na to da skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne generalno detektira najviše negativnog upravljanja dojmovima u „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situaciji u odnosu na druge dvije. Interakcija situacije prikazivanje u pozitivnom svjetlu, u odnosu na kontrolnu i situaciju prikazivanja u negativnom svjetlu i psihopatije, nije značajna. Drugim riječima, to je moguće objasniti objašnjavajući trend rasta. Dakle, trend rasta je u situaciji “prikazivanje u negativnom svjetlu” drugačiji, nego što je u preostale dvije situacije, situaciji prikazivanja u pozitivnom svjetlu i kontrolnoj situaciji u kojima su rezultati u istom smjeru.

Interakcija između „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situacije, u odnosu na kontrolnu i „prikazivanje u pozitivnom svjetlu“ situaciju, i psihopatije je značajna što ukazuje da kako raste rezultat na psihopatiji, raste i rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne u „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situaciji i obrnuto. Dakle, postoji trend rasta u istom smjeru. Iz Tablice 10, koja prikazuje utjecaj psihopatije na rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne u svakoj pojedinoj situaciji, vidljivo je kako u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu“ situaciji psihopatija značajno negativno predviđa rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne (t = -3.70, p < .05). Također, i u kontrolnoj situaciji psihopatija značajno negativno predviđa rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne (t = -3.99, p < .05). Dakle, kada je od sudionika zatraženo da se predstavljaju u boljem svjetlu, poput situacije da se predstave što iskrenije (kontrolna situacija), skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne slabije bi detektirala upravljanje dojmovima što su izraženije psihopatske tendencije kod pojedinca. No, u „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situaciji, psihopatija nije značajan prediktor rezultata na skali socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne (t = 0.22, p > .05). Stoga, kada je od sudionika zatraženo da se predstavljaju u lošijem svjetlu, izraženost psihopatskih tendencija kod pojedinca nije imala utjecaj na sposobnost skale socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne da detektira upravljanje dojmovima. Navedeno je prikazano na Slici 1. Ovim modelom objašnjeno je 71% varijance kriterija (skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne). Konačno, iz Tablice 11 možemo zaključiti kako rezultat na skali psihopatije ima utjecaj na sposobnost skale socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne pri detekciji upravljanja dojmovima u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu“ situaciji i kontrolnoj situaciji, dok nema utjecaj na sposobnost detekcije upravljanja dojmovima u „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situaciji. Dakle, skala socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne neće biti uspješna u detekciji u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu“ situaciji kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama što potvrđuje hipotezu da

skale socijalno poželjnog odgovaranja neće biti uspješne u detekciji pozitivnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u pozitivnom svjetlu“) kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama za skalu socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne. Također, za skalu socijalno poželjnog odgovaranja Marlowe-Crowne potvrđena je i hipoteza da će biti jednako uspješna u detekciji upravljanja dojmovima u „prikazivanje u negativnom svjetlu“ situaciji neovisno o rezultatu na skali psihopatije.

Slika 1.

Povezanost rezultata na psihopatiji s rezultatom na Marlowe-Crowneovoj skali socijalno poželjnog odgovaranja, ovisno o eksperimentalnoj skupini.



RASPRAVA

Ovo istraživanje provedeno je u svrhu provjere uspješnosti skala socijalno poželjnog odgovaranja u detekciji upravljanja dojmovima kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama. Točnije, ispitivana je uspješnost skala socijalno poželjnog odgovaranja da prepoznaju negativno i pozitivno upravljanje dojmovima kod osoba s višim rezultatima na skali psihopatije. Pretpostavka da skala socijalno poželjnog odgovaranja neće detektirati socijalno poželjne odgovore („prikazivanje u pozitivnom svjetlu“) kod osoba

s izraženim psihopatskim tendencijama i da će skala socijalno poželjnog odgovaranja detektirati njihovo lažno predstavljanje u negativnom smjeru („prikazivanje u negativnom svjetlu“) potvrđena je na Marlowe-Crowneovoj skali socijalno poželjnog odgovaranja, dok na Uravnoteženom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) nije potvrđena.

Djelomično potvrđivanje hipoteza nije u skladu s prethodnim istraživanjima u kojima je potvrđeno da je Marlowe-Crowneova skala uspješnija u otkrivanju socijalno poželjnih odgovora u odnosu na BIDR. Tako Lambert i suradnici (2016) ukazuju na to da Marlowe-Crowneova skala socijalno poželjnog odgovaranja nadmašuje Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) u identificiranju upravljanja dojmovima te je osjetljivija u njihovoj detekciji. Međutim, u ovom istraživanju Upitnik za mjerenje socijalne poželjnosti odgovora pokazao se uspješnim u detekciji upravljanja dojmovima s obzirom na značajne razlike među eksperimentalnim skupinama. Nadalje, nije bio u interakciji sa psihopatijom, što ukazuje na to da izraženost psihopatskih tendencija nema utjecaj na uspješnost BIDR-a prilikom detekcije upravljanja dojmovima. Moguće objašnjenje takvog rezultata korištenje je skraćene verzije skale mračne trijade čime je varijabilitet u kriteriju bio sužen. Također, treba uzeti u obzir da je uzorak većinom sastavljen od studenata i mladih te nije reprezentativan. Takav rezultat ide u prilog BIDR-u kao uspješnijoj skali socijalno poželjnog odgovaranja u odnosu na Marlowe-Crowneovu skalu. Na potonji nalaz ukazuje i istraživanje MacNeila i Holdena (2006) koji nisu našli povezanost između psihopatije i uspješnosti skala socijalno poželjnog odgovaranja BIDR i PRF-D (*The Personality Research Form Desirability scale*) u detekciji upravljanja dojmovima.

Dobiveni rezultati na Marlowe-Crowneovoj skali socijalno poželjnog odgovaranja u skladu su s dosadašnjim istraživanjima koja pokazuju da skale socijalno poželjnog odgovaranja mogu biti neuspješne u detekciji pozitivnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u pozitivnom svjetlu“) kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama (Book i sur., 2006; Edens i sur., 2001, Rogers i sur., 2002). Moguće objašnjenje nalaza daje nam istraživanje Harea (1991) koje implicira da osobe sa psihopatskim tendencijama patološki lažu, koriste manipulaciju u svrhu obmane drugih i ostvarivanja svojih ciljeva te pri tome ne osjećaju grižnju savjesti. Sukladno navedenom, može se reći kako psihopatske tendencije omogućuju uspješnu i brzu, pa čak i kompulzivnu obmanu kako bi se pojedinci prikazali u boljem svjetlu, a to čine uspješnim izbjegavanjem detekcije upravljanja dojmovima (Anderson i Kiehl, 2014). Međedović i suradnici (2017) evolucijski objašnjavaju uspješnost osoba s izraženim psihopatskim tendencijama u situacijama uljepšavanja ukazujući da su manipulativne i grandiozne osobine povezane s reproduktivnim uspjehom. Njihovo istraživanje pokazuje da osobe sa psihopatskim tendencijama mogu imati i adaptivni potencijal. Tako je psihopatija pozitivno povezana s učinkom na testu inteligencije, što također pruža dodatno objašnjenje uspješnosti osoba sa psihopatskim tendencijama u pozitivnom upravljanju dojmovima. S druge strane, kod negativnog upravljanja dojmovima rezultati provedenih istraživanja pokazuju da su skale socijalno poželjnog odgovaranja jednako uspješne u detekciji „prikazivanja u negativnom svjetlu“, neovisno o rezultatu na skali psihopatije, što je dobiveno i u ovom istraživanju (Book

i sur., 2006; Edens i sur., 2000; Poythress i sur., 2001). Rezultati prethodnih istraživanja generalno pokazuju da u situacijama „prikazivanje u negativnom svjetlu" osobe s izraženim psihopatskim tendencijama nisu ništa uspješnije od ostatka populacije u upravljanju dojmovima stoga bi to mogao biti razlog takvom nalazu (Book i sur., 2006; Edens i sur., 2000; Poythress i sur., 2001). Naime, za osobe s izraženim psihopatskim tendencijama iznimno je važno da se predstave kao „dostojne povjerenja", što uključuje predstavljanje boljima, a ne lošijima nego što su u stvarnosti. Dakle, situacija „prikazivanje u negativnom svjetlu" nije adaptivna ni potrebna u svakodnevnom životu te iz tog razloga pojedinci s izraženim psihopatskim tendencijama vjerojatno nisu naučili bolje negativno upravljati dojmovima od ostalih, što uključuje prepoznavanje pitanja koja detektiraju laž te uspješnu obmanu (Frank, 1988). Isto tako, vrlo je vjerojatno da je motivacija za negativno upravljanje dojmovima bila niža nego u situaciji pozitivnog upravljanja dojmovima. Bilo bi korisno istražiti koje osobine utječu na negativno upravljanje dojmovima. Primjerice, istraživanje Niesten i suradnika (2015) pokazalo je da antisocijalne osobe postižu više rezultate na instrumentima koji detektiraju negativno upravljanje dojmovima.

Kao nedostatak provedenog istraživanja može se navesti upitna ekološka valjanost. Odnosno, postavlja se pitanje koliko su uvjeti istraživanja nalik stvarnim selekcijskim situacijama. Moguće je da bi stvarna selekcijska situacija za poželjan posao više motivirala osobe da se prikažu u boljem svjetlu, no činjenica je da je takve uvjete nemoguće u potpunosti imitirati. Ipak, ukoliko su se efekti pojavili prilikom simulacije, vrlo je vjerojatno da bi bili još jači u stvarnoj situaciji selekcije. Kao nedostatak provedenog istraživanja može se navesti i utjecaj samog naziva istraživanja na odgovore sudionika. Naime, sudionici su znali kako je riječ o istraživanju „Razgovor za posao" te je moguće da su se nastojali prikazati u boljem svjetlu i u kontrolnoj situaciji kada je uputa bila da odgovaraju iskreno, a moguće i u situaciji prikazivanja u lošijem svjetlu, što je moglo iskriviti rezultate. Ipak, takav naziv istraživanja korišten je kako bi se ljude zainteresiralo za istraživanje i prikupio što veći broj sudionika, što je konačno i ostvareno. Nedostatak je istraživanja i manji uzorak, nesrazmjer u broju sudionika i sudionica te slabija pouzdanost skale samozavaravanja u Uravnoteženom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR).

Implikacije su istraživanja brojne. Dobiveni rezultati korisni su u okviru organizacijske psihologije, posebice kod selekcije kandidata. Od velike je važnosti rezultat koji pokazuje da je Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) uspješniji u detekciji upravljanja dojmovima, neovisno o psihopatiji. Ipak, potrebno je u kasnijim istraživanjima detaljnije ispitati koja je skala socijalne poželjnosti uspješnija. Nalaz da skale socijalno poželjnog odgovaranja teže detektiraju pozitivno upravljanje dojmovima kod osoba s izraženim psihopatskim tendencijama dovodi u pitanje koliko se može vjerovati testovima ličnosti kada se primjenjuju na osobama s izraženim psihopatskim tendencijama. Takav nalaz posebno je bitan kada se radi o zapošljavanju na poziciji rukovoditelja te je u takvim situacijama u selekciju nužno uključiti i ostale metode: intervju, test situacijske prosudbe. Nadalje, brojna istraživanja pokazala su da je važno birati zaposlenike koji nemaju mračnih crta ličnosti, a posebno kada se radi o izboru kandidata za rukovodeće pozicije. Obilježja osoba na

visokim pozicijama koji imaju psihopatske tendencije sklonost su manipuliranju, varanju, dodvoravanju i laganju, sebičnost, zavist, neetično ponašanje te nedostatak empatije (Bogdanović i sur., 2018). Dakle, bilo bi korisno detektirati kandidate sa psihopatskim tendencijama te im prilagoditi skale socijalno poželjnog odgovaranja u upitnicima ličnosti. Osim osobama s izraženim psihopatskim tendencijama, skale je potrebno prilagoditi i općenito osobama koje su sposobnije u upravljanju dojmovima ili uz testove ličnosti koristiti druge instrumente i metode pri selekcijskom postupku. Isto tako, dobiveni rezultati mogu poslužiti u znanstvene svrhe kao poticaj za razvijanje kvalitetnijih skala socijalno poželjnog odgovaranja s česticama čija je svrha manje očita. Jedan od načina provjere iskrenosti i upravljanja dojmovima koji se nedavno pojavio je korištenje programa za praćenje kompjuterskog miša te vremena koje je osobama potrebno da odgovore na pitanja u upitniku. U istraživanju Mazze i suradnici (2020) dokazano je da je vrijeme odgovaranja statistički značajno dulje u „prikazivanje u pozitivnom svjetlu" situaciji u odnosu na iskreno odgovaranje. Povezanost parametara pokreta miša i upravljanja dojmovima potrebno je dodatno istražiti. Korisnost ovog istraživanja očituje se i u korištenju skala socijalno poželjnog odgovaranja na hrvatskom jeziku te nadopunjavanju znanja o povezanosti upravljanja dojmovima i psihopatije, s obzirom na nedostatak provedenih istraživanja koja se bave ovom tematikom u Hrvatskoj. U budućim istraživanjima bilo bi korisno ispitati povezanost inteligencije i uspješnosti skala socijalno poželjnog odgovaranja u detekciji upravljanja dojmovima s pretpostavkom da bi viši rezultat na testu inteligencije mogao biti povezan s boljom sposobnošću upravljanja dojmovima. Stoga, bilo bi zanimljivo provjeriti uspješnost skala socijalno poželjnog odgovaranja u detekciji potonjeg.

ZAKLJUČAK

Provedenim se istraživanjem ispitalo koliko su skale socijalno poželjnog odgovaranja u upitnicima ličnosti uspješne u detekciji upravljanja dojmovima u osoba s izraženim psihopatskim tendencijama. Dobiveni rezultati ukazuju na to da Marlowe-Crowneova skala socijalno poželjnog odgovaranja nije uspješna u detekciji pozitivnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u pozitivnom svjetlu") u osoba s izraženim psihopatskim tendencijama, dok je u detekciji negativnog upravljanja dojmovima („prikazivanje u negativnom svjetlu") jednako uspješna, neovisno o rezultatima na skali psihopatije. Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR) pokazao se jednako uspješnim u detekciji upravljanja dojmovima, neovisno o rezultatima na skali psihopatije, što znači da je BIDR uspješniji od Marlowe-Crowneove skale.

PRILOG

Tablica 11.

Prikaz utjecaja prediktora (psihopatija) na vrijednosti moderatora (eksperimentalna situacija) na Marlowe-Crowneovoj skali socijalno poželjnog odgovaranja

Šifra skupine	Efekt	se	*t*	*p*
1	-,47	,13	-3,70	,00
2	-,63	,16	-3,99	,00
3	,03	,15	,22	,83

Legenda: se – standardna pogreška, t – vrijednost t-testa, p – statistička značajnost

LITERATURA

Anderson, E. N. i Kiehl, K. A. (2014). Psychopathy: Developmental Perspectives and the Implications for Treatment. Restrative Neurology and Neuroscience, 32(1), 103–117. doi: 10.3233/RNN-139001

Babiak, P. i Hare, R. D. (2006). Snakes in suits: When psychopaths go to work. Regan Books/ Harper Collins Publishers.

Bahtijarević-Šiber, F. (1999). Management ljudskih potencijala. Golden marketing.

Bezinović, P. (1988): Samopercepcija osobne kompetentnosti kao dimenzija vrednovanja vlastitog ja. Doktorska disertacija, Odsjek za psihologiju, Sveučilište u Zagrebu.

Book, A. S., Holden, R. R., Starzyk, K. B., Wasylkiw, L. i Edwards, M. J. (2006). Psychopathic traits and experimentally induced deception in self-report assessment. Personality and Individual Differences, 41(4), 601–608. http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2006.02.011

Bogdanović, M., Vetráková, M. i Filip, S. (2018). Dark triad characteristics between economics & business students in Croatia & Slovakia: what can be expected from the future employees? Entrepreneurship and Sustainability Issues, Entrepreneurship and Sustainability Center, 5(4), 967–991. https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.4(19)

Cleckley, H. (1941). The mask of sanity: An attempt to clarify some issues about the so called psychopathic personality. MO: Mosby.

Crowne, D. P. i Marlowe, D. A. (1960). A New Scale of Social Desirability Independent of Psychopathology. Journal of Consulting Psychology, 24(4), 349-354. https://doi.org/10.1037/h0047358

Edens, J. F., Buffington, J. K., i Tomicic, T. L. (2000). An investigation of the relationship between psychopathic traits and malingering on the psychopathic personality inventory. Assessment, 7(3), 281–296. https://doi.org/10.1177/107319110000700307

Edens, J. F., Buffington, J. K., Tomicic, T. L. i Riley, B. D. (2001). Effects of positive impression management on the Psychopathic Personality Inventory. Law and Human Behavior, 25(3), 235–256. http://dx.doi.org/10.1023/A:1010793810896

Frank, R. H. (1988). Passions within reason: The strategic role of the emotions. New York: W.W. Norton & Company.

Hare, R. D. (1991). The Hare Psychopathy Checklist—Revised (PCL-R). North Tonawanda, NY: MultiHealth Systems.

Hare, R. D. (2003). The Hare Psychopathy Checklist-Revised (2nd ed.). Multi-Health Systems.

Hare, R. D., Forth, A. E. i Hart, S. D. (1989). The psychopath as Prototype for Pathological Lying and Deception. In J. C. Yuille (Ur.), Credibility assessment, 47, 25–49. https://doi.org/10.1007/978-94-015-7856-1_2

Hart, C. M., Ritchie, T. D., Hepper, E. G. i Gebauer, J. E. (2015). The Balanced Inventory of Desirable Responding Short Form (BIDR-16). Sage Open, 1-9. DOI: 10.1177/2158244015621113

Hayes, A. (2018). Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis. The Guilford Press.
Holden, R. R. i Fekken, G. C. (1989). Three common social desirability scales: Friends, acquaintances, or strangers? Journal of Research in Personality, 23(2), 180–191. https://doi.org/10.1016/0092-6566(89)90022-6

Hudek-Knežević, J. i Kardum, I. (2009). Five-factor personality dimensions and 3 health related personality constructs as predictors of health. Croatian Medical Journal, 50, 394-402. doi: 10.3325/cmj.2009.50.394

John, O. P. i Srivastava, S. (1999). The Big Five Trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. U Pervin, L. A. i John, O. P. (Ur.), Handbook of personality: Theory and research (str. 102-138). Guilford Press.

Jones, D. N. i Paulhus, D. (2013). Introducing the Short Dark Triad (SD3): A brief measure of dark personality traits. Assessment, 20(10), 1-14. https://doi.org/10.1177/1073191113514105

Kamenov, Ž. i Jelić, M. (2003). Validacija instrumenta za mjerenje privrženosti u različitim vrstama bliskih odnosa: Modifikacija Brennanova inventara iskustava u bliskim vezama. Suvremena psihologija, 6(1). Preuzeto s: https://hrcak.srce.hr/3229

Krizmanić, M. (2005). Psihopatija. U B. Petz (Ur.), Psihologijski rječnik (str. 394). Naklada Slap.

Lambert, E. C., Arbuckle, S. A. i Holden, R. R. (2016). The Marlowe-Crowne Social Desirability Scale outperforms the BIDR Impression Management Scale for identifying fakers. Journal of Research in Personality, 61, 80 – 86. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2016.02.004

Lilienfeld, S. O. i Andrews, B. P. (1996). Development and Preliminary Validation of a Self Report Measure of Psychopathic Personality Traits in a Noncriminal Population. Journal of Personality Assessment, 66(3), 488–524. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6603_3

MacNeil, B. M. i Holden, R. R. (2006). Psychopathy and the detection of faking on self-report inventories of personality. Personality and Individual Differences, 41(4), 641 – 651. https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.03.004

Mazza, C., Monaro, M., Burla, F., Colasanti, M., Orru, G., Ferracuti, S. i Roma, P. (2020). Use of mouse-tracking software to detect faking-good behavior on personality questionnaires: an explorative study. Scientific Reports, 10. https://doi.org/10.1038/s41598-020-61636-5

Međedović, J., Petrović, B., Želeskov-Đorić, J. i Savić, M. (2017). Interpersonal and Affective Psychopathy Traits Can Enhance Human Fitness. Evolutionary Psychological Science, 3(4), 306-315. https://doi.org/10.1007/s40806-017-0097-5

Milas, G. (1998). Korelacijska i eksperimentalna studija odnosa temeljnih dimenzija društvenih stavova, ličnosti i društvene poželjnosti. Doktorska disertacija. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

Niesten, I. J., Nentjes, L., Merckelbach, H. i Bernstein, D. P. (2015). Antisocial features and "faking bad": A critical note. International Journal of Law and Psychiatry, 41, 34-42. https://doi: 10.1016/j.ijlp.2015.03.005

Paulhus, D. L. (1984). Two-Component Models od Socially Desirable Responding. Journal of Personality and Social Psychology, 46(3), 589-609. doi:10.1037/0022-3514.46.3.598

Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. U Robinson, Shaver, P. R. i Wrightsman, L. S. (Ur.), Measures of personality and social psychological attitudes (str. 17-59). San Diego, CA: Academic Press.

Patrick, C. J. (2006). Handbook of psychopathy. The Guilford Press.

Poythress, N. G., Edens, J. F. i Watkins, M. M (2001). The Relationship Between Psychopathic Personality Features and Malingering Symptoms of Major Mental Illness. Law and Human Behavior, 25(6), 567 – 582. http://dx.doi.org/10.1023/A:1012702223004

Proroković, A., Slišković, A. i Bumbak, I. (2008). Osobine ličnosti i socijalna poželjnost u selekcijskoj situaciji. Društvena istraživanja, 17 (6(98)), 1157 – 1177. Preuzeto s: https://hrcak.srce.hr/31154

Rogers, R., Vitacco, M. J., Jackson, R. L., Martin, M., Collins, M. i Sewell, K. W. (2002). Faking Psychopathy? An Examination of Response Styles With Antisocial Youth. Journal of Personality Assessment, 78(1), 31–46. http://dx.doi.org/10.1207/S15327752JPA7801_03

Wertag, A., Vrselja, I. i Tomić, T. (2011). Provjera konstruktne valjanosti Paulhusovog i Williamsovog (2002) upitnika Mračne trijade D3-27, 19. godišnja konferencija hrvatskih psihologa Osijek.

OSVRT

Posljednji kralj Škotske (2006) — Osvrt na film

Tomislav Laljak

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-5280-8763

Posljednji kralj Škotske (2006) je biografska drama koju je režirao Kevin Macdonald. Film se temelji na istinitim događajima, tj. na stanju u Ugandi 1970-ih za vrijeme vladavine diktatora Idi Amina. Njegov lik je prikazan vrlo uvjerljivo, a tumači ga Forest Whitaker koji je za ovu ulogu dobio Oscara za najboljeg glavnog glumca. Iako se u filmu patološki narcizam ne spominje eksplicitno, možemo prepoznati njegove brojne znakove u Aminovu ponašanju. Osnovna obilježja patološkog narcizma su osjećaj osobne grandioznosti, pretjerane važnosti, jedinstvenosti i dominantnosti nad drugima (Begić, 2011).

Uvid u život Idi Amina i događaje u Ugandi pružen nam je iz perspektive fiktivnog lika Nicholasa Garrigana, mladog Škota koji je Aminov osobni liječnik. Radnja filma započinje 1970. godine kada Nicholas završava studij medicine u Škotskoj. Zatim odlučuje otići u Ugandu gdje radi kao liječnik u misionarskoj bolnici u jednom malom selu. U to vrijeme u Ugandi dolazi do vojnog puča kojim je s vlasti zbačen Milton Obote, a predsjednikom postaje vojni general Idi Amin. Zanimljivo je ovdje spomenuti kako Johnson (1995) zamjećuje da je narcistički poremećaj ličnosti češći u zanimanjima poput onih u vojsci, u kojima osoba može uživati značajnu moć nad drugima. U filmu je dalje prikazano kako narod slavi Amina na jednom skupu u selu u kojem Nicholas radi, nakon čega Amin doživljava blažu automobilsku nesreću. Nicholas je pozvan da mu pregleda ruku, Amin ga pohvaljuje za dobar posao i govori pozitivno o Škotima: „Da mogu biti bilo što osim Ugandanin, bio bih Škot". Tom prilikom mu daje svoju uniformu u zamjenu za njegovu majicu s natpisom *Scotland*, koju želi pokloniti svome sinu. Sve u svemu, pri prvom susretu Amin djeluje vrlo simpatično i pristupačno, što je u skladu s literaturom o narcističkom poremećaju ličnosti; Shapiro i Bernadett-Shapiro (2006) navode kako takvi pojedinci često mogu ostaviti dobar prvi dojam zbog svoje prividne šarmantnosti.

Nedugo nakon prvog susreta s Aminom, Nicholas je pozvan u glavni grad Kampalu gdje mu je ponuđen posao predsjednikovog osobnog liječnika. Poput mladića koji šarmira neodlučnu djevojku, Amin obasipa

Nicholasa komplimentima i drugim lijepim stvarima sve dok on ne odluči prihvatiti ponudu. Amin daje izraditi odijelo za Nicholasa, poziva ga na gala večeru i hvali kako mu je spasio život iako mu je samo previo ruku. U ovakvomu ponašanju se očituje spremnost narcisoidnih pojedinaca da se prilagode drugima i uspostave prijateljske ili ljubavne veze onda kada iz njih očekuju izvući korist (Vojković, 2017). Večer prije nego što Nicholas odluči prihvatiti poziciju predsjednikovog osobnog liječnika, Amin ga hitno poziva u svoju sobu jer se osjeća loše. On vjeruje kako su ga otrovali Oboteovi ljudi koji ga žele mrtvog. Nicholas brzo shvaća da je riječ o običnoj nadutosti uzrokovanoj mješavinom piva i aspirina te jednostavnim zahvatom omogućuje Aminu da ispusti nekoliko vjetrova, nakon čega se predsjednik osjeća bolje. Begić (2011) navodi kako su narcisoidne osobe preosjetljive i sklone žaliti se na somatske tegobe. U ovoj sceni su jasno vidljive i Aminove brze promjene raspoloženja. On brzo prelazi iz panične zabrinutosti i obrambenog stava prema Nicholasovom pregledu u prijateljski smijeh, zatim u sram jer ga je Nicholas vidio uplašenog i hladnoću kada mu objašnjava da je strah nepoželjna emocija, da bi se na kraju opet prijateljski nasmijao. Ovakva disregulacija emocija također je obilježje narcističkog poremećaja ličnosti (Ronningstam, 2010).

Kao što je spomenuto na početku, narcisoidne pojedince karakterizira osjećaj osobne grandioznosti. Čuržik i Jakšić (2012) grandioznost opisuju kao sklonost preuveličavanju vlastitih sposobnosti i zasluga te umanjivanju tuđih. Navode kako ona uključuje socijalnu dominantnost i prikazivanje sebe kao osobe visokog statusa i visokih profesionalnih kompetencija. Grandioznost je uočljiva u Aminovom javnom, ali i privatnom životu. Prilikom utrke u bazenu, iz puke zabave, Amin počinje plivati prije znaka za početak te „čudom" pobjeđuje. U javnim nastupima veliča uspjeh koji je postigao i koji još planira postići s Ugandom, a druge civilizacije okrivljuje za krađu afričkih tekovina. Uz grandioznost, kao centralno obilježje narcističkog poremećaja, ističe se i manjak empatije. Narcisoidni pojedinci često iskorištavaju ljude iz svoje okoline, a ako od drugih ne prime potvrdu ili pomoć koju su očekivali, mogu se ponašati kritično, nasilno i osvetoljubivo (Čuržik i Jakšić, 2012). Takvu sklonost dobro oslikava situacija kada je na Amina izvršen pokušaj atentata. Nakon što pobjegne na sigurno, Amin počinje vikati na Nicholasa i kritizira ga zato što ne zna gdje je jedan od ministara. Ubrzo hvataju atentatore, Amin pred njima vrijeđa Obotea i zatim ih daje ubiti. Isto tako, brojni Aminovi neistomišljenici počinju nestajati – dok u javnost izlaze informacije kako su razni državnici na službenom putu, oni bivaju ubijeni.

Iz dosadašnjeg opisa se može uočiti još jedna Aminova osobina koja je ujedno i karakteristika narcizma, a to je osjetljivost na kritike i vrlo krhki *self*. Narcisoidne osobe mogu djelovati moćno „izvana", ali pritom biti jako ranjive „iznutra" (Brajdić, 2019). Zaista, Amin se uvijek nastoji prikazati čvrsto i samopouzdano, ali burno reagira na svaku kritiku. Kada strane novine pišu o njemu kao luđaku jer je izbacio sve Azijce iz Ugande, on pobjesni i okrivljuje Nicholasa za tu odluku. Ranije je u filmu Nicholas pokušavao objasniti Aminu da ne izbacuje Azijce iz zemlje jer će to naštetiti gospodarstvu i njegovom ugledu, no Amin mu govori da se to njega ne tiče. U Nicholasu raste sumnja u pravednost Aminove vladavine i shvaća kako je vrijeme da se vrati u Škotsku. Amin mu to ne doz-

voljava, oduzima mu putovnicu i uvjerava ga kako je potreban u Ugandi. Očajan, Nicholas pokušava otrovati Amina, no njegov plan biva prozret pa ga Amin šalje na smrt mučenjem. Ovakvo ponašanje samo potvrđuje već spomenute odrednice narcizma – nedostatak empatije i zlouporabu „bliskih" odnosa koje pojedinci održavaju onoliko dugo koliko od njih imaju osobnu korist. Nicholasa na kraju filma čudom spašava kolega liječnik, nakon čega konačno uspijeva pobjeći u Škotsku.

Film *Posljednji kralj Škotske* bavi se likom i djelom Idi Amina i prikazuje kakav je bio u javnom, ali i u privatnom životu. Bio je sposoban zavesti i šarmirati ljude, ali oni bi mu koristili samo za postizanje vlastitih ciljeva i podizanje samopoštovanja. Nije pokazivao empatiju prema drugima, već se brutalno odnosio prema svima koji ga nisu poštovali ili nisu dijelili njegovo mišljenje. Sve prethodno navedeno su obilježja narcističkog poremećaja ličnosti koji je u ovom filmu živopisno prikazan. Ovaj je poremećaj nazvan prema Narcisu, liku iz grčke mitologije koji se zaljubio u vlastiti odraz u jezeru i potom je bio pretvoren u cvijet. Nažalost, stvarnost nije tako bezazlena i romantična. Aminov režim rezultirao je smrću više od 300 000 Ugandana, a on za svoja djela nikada nije odgovarao pred zakonom. Nakon što je 1979. zbačen s vlasti, pobjegao je u Saudijsku Arabiju gdje je živio u egzilu do svoje smrti 2003. godine.

LITERATURA

Begić, D. (2011). Psihopatologija. Medicinska naklada.

Brajdić, E. (2019). Narcizam u zagrljaju društvenih mreža [Diplomski rad, Medicinski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:719893

Čuržik, D. i Jakšić, K. (2012). Patološki narcizam i narcistični poremećaj ličnosti – pregled suvremenih spoznaja. Klinička psihologija, 5(1-2), 21-36.

Johnson, W. (2005). Narcissistic personality as a mediating variable in manifestations of posttraumatic stress disorder. Military Medicine, 160, 40-41. https://doi.org/10.1093/milmed/160.1.40/

Ronningstam, E. (2010). Narcissistic personality disorder: A current review. Current Psychiatry Reports, 12, 68-75. https://doi.org/10.1007/s11920-009-0084-z/

Shapiro, J. L. i Bernadett-Shapiro, S. (2006). Narcissism: Greek tragedy, psychological syndrome, cultural norm. U T. G. Plante (Ur.), Mental Disorders of the New Millennium, 892-898. Praeger Publishers.

Vojković, M. (2017). Od antisocijalnog poremećaja ličnosti do psihopatije [Diplomski rad, Medicinski fakultet Sveučilišta u Zagrebu]. https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:105:244911

Upute za autore

Za Psychē mogu pisati studenti psihologije te studenti drugih struka zainteresirani za psihologijske teme. U daljnjem tekstu pronaći ćete informacije o temama i vrstama članaka koji se objavljuju u Psychēu, opis procesa koji članci prolaze prije objave te tehničke specifikacije vezane za izgled članka i referenciranje. Ako imate dodatnih pitanja, možete nam se obratiti putem e-maila psyche.stup@gmail.com ili Facebook stranice "Psychē".

TEME

Svaki broj časopisa ima temu broja. Uz tu temu, u broj ulaze i članci koji se bave drugim temama. Svaki urednik predlaže svoje uže teme radova (neke od njih su vezane za temu broja, a druge su po izboru urednika) koje autori mogu izabrati i pisati o njima, ali autori su pozvani i osmisliti vlastitu temu rada. Sve su teme predstavljene u online tablici dostupnoj na našoj Facebook stranici. Svatko može odabrati ono što mu najviše odgovara.

VRSTE ČLANAKA I SPECIFIKACIJE PO VRSTI

Psychē objavljuje nekoliko vrsta članaka: izvorne studentske znanstveno-istraživačke radove, studentske pregledne radove, izvještaje ili osvrte na nova istraživanja, kritike knjiga ili filmova, izvještaje o nekom aktualnom događaju i intervjue. Niže su navedene specifikacije za svaku od vrsta radova.

STUDENTSKI ZNANSTVENO-ISTRAŽIVAČKI RAD

Studenti u Psychēu mogu objaviti vlastite znanstveno-istraživačke radove. Naslovi ulomaka generalno trebaju pratiti uobičajenu strukturu znanstveno-istraživačkog rada: uvod, metode (mjerni instrumenti, sudionici, postupak), rezultati, rasprava (metodološki nedostaci i preporuke za buduća istraživanja), zaključak. Za takve radove broj riječi nije ograničen. Rad treba sadržavati sažetke (150-200 riječi) na hrvatskom i engleskom jeziku te 3-6 ključnih riječi navedenih abecednim redom ispod svakog sažetka.

STUDENTSKI PREGLEDNI RAD

U studentskom preglednom radu važno je što podrobnije prikazati određenu temu. Ovakav rad predstavlja cjelovit pregled nekog problema ili područja istraživanja na osnovi već objavljenih radova, ali sadrži originalne analize, sinteze ili prijedloge za daljnja istraživanja. Ima opsežniji uvod i raspravu nego izvorni istraživački rad. Naglasak je na

povezivanju teorija i rezultata dobivenih u većem broju istraživanja na određenu temu kako bi se dobila šira slika o području istraživanja. Također se potiče da se u radu kritički evaluiraju metoda istraživanja i korišteni statistički postupci, osobito ako različita istraživanja dobivaju oprečne rezultate. Pregledni rad nije samo opisivanje radova koje smo našli na određenu temu. Potrebno je promisliti na što želimo dati odgovor, odnosno koje je istraživačko pitanje o materijalu. Cilj preglednog rada je iz već poznatoga izvući neke nove zaključke.

Za razliku od istraživačkih radova, ovi se radovi oblikuju u strukturu „uvod – središnji dio – zaključak", s tim da središnji dio autor samostalno organizira u manje smislene odlomke čiji su naslovi vezani za specifične koncepte koji se u njima razrađuju. Uvod treba pratiti tzv. strukturu lijevka, gdje se iz općenitog prelazi u specifično i dolazi do cilja rada. Treba minimizirati pristranost u odabiranju podataka koji se citiraju te transparentno objasniti zašto su odabrane baš te informacije i s kojim ciljem. Tvrdnje se trebaju ilustrirati i potkrijepiti s više nezavisnih dokaza odnosno znanstvenih radova, a veliki oprez treba primijeniti kod kauzalnog zaključivanja: ono je dopušteno samo ako se citira eksperimentalni rad, inače se govori o predikciji ili povezanosti. Općenito treba prednost davati hrvatskim izrazima (npr. psihičko umjesto mentalno, samoubojstvo umjesto suicid).

Preferirana dužina je 5-6 kartica teksta (ne uključujući popis literature), ali rad može biti i dulji i kraći od navedenog. Rad treba sadržavati sažetke (150-200 riječi) na hrvatskom i engleskom jeziku te 3-6 ključnih riječi navedenih abecednim redom ispod svakog sažetka. Ova vrsta članka mora sadržavati više od deset referenci.

OSVRT NA KNJIGU ILI FILM

Knjiga ili film odabran za kritiku ne mora sam po sebi biti direktno vezan za psihologiju, no nužno je da se ono na što se autor osvrće odnosi na psihologiju. Potiče se i pisanje kritike na filmove koji se gledaju u STUP-ovoj Umjetničkoj sekciji. Kritika smije biti dugačka maksimalno pet stranica teksta.

SPECIFIKACIJE IZGLEDA ČLANAKA

Specifikacije su pravila o izgledu članka te molimo sve autore da ih poštuju.

Margine 2,5 cm sa svih strana, stil Times New Roman i prored 1,5 s razmakom iza odlomka. Font sažetka i abstracta 11, font teksta u radu 12, fontovi naslova članka te naslova i podnaslova ulomaka 14.

Naslov poravnat na sredinu. Informacije o autoru, naslovi i podnaslovi ulomaka te literatura poravnati na lijevo. Tekst članka ima obostrano poravnanje.

Informacije o autoru uključuju: ime i prezime, fakultet i odsjek, ORCID. Informacije trebaju biti napisane jedna ispod druge i poravnate na lijevo. Ako članak ima više autora, informacije navodite prvo za jednu pa za drugu osobu itd.

Svaki odlomak u radu treba biti uvučen tabulatorom. Ostavlja se prazan red prije naslova idućeg odlomka (nakon naslova odlomka i odgovarajućeg odlomka se ne ostavlja prazan red).

Ako se referenca u popisu literature proteže u više redova, svi osim prvog reda se trebaju uvući za 1 cm i prored je tada jednostruk.

Svaka tablica i slika imaju naslove (naslov stoji iznad tablice, a ispod slike). Tablice i slike prilažu se na samom kraju članka, a u tekstu treba naznačiti gdje se nalazi koja tablica ili slika.

ORCID je digitalni kôd istraživača kojeg možete besplatno i brzo izraditi na orcid.org/register.

Raspored u članku treba biti sljedeći (ako vaš članak ne sadrži neki dio, preskačete ga):

1. Naslov
2. Informacije o autoru
3. Sažetak na hrvatskom
4. Rad
5. Literatura
6. Sažetak na engleskom
7. Prilog – sve tablice i slike (uključujući grafove) koje idu uz članak

Ako vam neke specifikacije nisu jasne, možete pogledati već objavljene članke u prošlom broju časopisa ili se obratiti svome uredniku.

REFERENCIRANJE

Prilikom navođenja referenci poštuju se APA-ina pravila o referenciranju (apastyle.apa.org, bibme.org/citation-guide/apa) i maksimalno se izbjegava navođenje sekundarnih izvora. Više o referenciranju možete saznati iz dokumenta Upute za referenciranje i na radionici za autore.

PLAGIRANJE I AUTORSKA PRAVA

Iako vjerujemo da studenti znaju kako je plagiranje etički neprihvatljivo ponašanje koje zabranjuje i Kodeks etike psihološke djelatnosti, naglašavamo da je u Psychēu plagiranje najstrože zabranjeno. Autori su odgovorni za originalnost i autorstvo svojeg rukopisa. Uz to, naglašavamo da se prevođenje rečenica ili ulomaka također smatra plagiranjem. Napominjemo da autor mora biti upoznat s izvorom literature kojeg navodi te je tako zabranjeno sekundarne izvore navoditi kao primarne ako ih autor nije pročitao. Radovi će biti analizirani softverom za detektiranje plagiranja.

Autori zadržavaju autorska prava za članke objavljene u časopisu, a svojim pristankom na objavljivanje daju časopisu pravo prvog objavljivanja u tiskanom ili elektroničkom formatu. Članci objavljeni u časopisu se, uz prikladno navođenje izvora, smiju besplatno koristiti u obrazovne i druge nekomercijalne svrhe.

PROCES DO OBJAVE

Autor šalje prvu verziju članka na urednikovu adresu e-pošte. Molimo da se prilikom slanja prve verzije članka uredniku dokument nazove „Prezimeautora_V1". Kada se šalje nova verzija, molimo da se mijenja broj verzije (npr. V2). Urednik komentira rad i vraća ga uz povratnu informaciju. Autor shodno sugestijama dorađuje članak i vraća ga uredniku. Po završetku procesa doradivanja članka s urednikom nastaje finalna autorska verzija rada. Ona se zatim šalje na peer review i recenziju, a potom na lekturu. Recenzije su dvostruko slijepe, odnosno recenzent dobiva članak bez osobnih informacija o autorima, a autori ne znaju tko je recenzirao njihov rad. Shodno komentarima recenzenta, od autora se mogu zahtijevati dodatne preinake u članku. Usavršeni članak koji je prošao lekturu, recenziju i prijelom spreman je za objavu.

Zahvaljujemo sponzorima koji su podržali izradu, tisak i promociju ovog broja časopisa.

Podrška sponzora dodatno ističe vrijednost i kvalitetu časopisa Psychē.

PRAVA FORMULA

STUDENT SKI ZBOR SVEUČILIŠTA U ZAGREBU

Sveučilište u Zagrebu
University of Zagreb