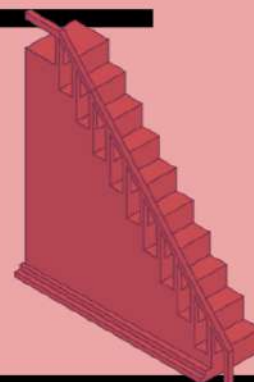
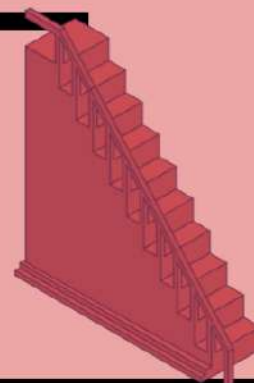


ψ psychē

vol.5



Socijalna psihologija

PREGLEDNI RADVI
/ OSVRTI

Socijalna psihologija

VOL. 05

ψ psychē

ψ psychē

Časopis studenata psihologije

GLAVNA UREDNICA

Blanka Ivanović

ZAMJENICA GLAVNE UREDNICE

Greta Gombar

UREDNICI

Stefani Diatlovska

Goran Posavec

Nikolina Vukšić

Lucija Žderić

Karlo Szabo

LEKTORI ZA HRVATSKI JEZIK

Anja Tonković

Ana-Marija Dautović

LEKTORI ZA ENGLESKI JEZIK

Iris Delić

Mihael Željko Crnčec

DIZAJN I PRIJELOM

Kristina Majer

ISSN 2623-6265 / UDK 159.9 / Naklada KSP "STUP"

Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu,

Ivana Lučića 3, 10 000 Zagreb

Učestalost izlaza: 1 godišnje / Prosinac 2022

SADRŽAJ

Poruka uredništva 7

PREGLEDNI RADOVI

Rodna binarnost: zašto i kako se oduprijeti?

— Lara Mati **11**

Romantični odnosi današnjeg doba: kako socijalna psihologija gleda na online dating, ghosting i kulturu kratkoročnih odnosa

— Dora Zorić **23**

Seksualno uznemiravanje, objektificiranje i catcalling - što potiče ljude da se upuste u uznemiravanje drugih?

— Helena Anđelić **40**

Reperkusije pornografije u suvremenom društvu

— Altea Matika **52**

Mozak i socijalna psihologija: neizbježna povezanost

— Gordana Vrhovski **63**

Tajne u interpersonalnim odnosima

— Ivana Marijanović **78**

Novi fosili: generacijski jaz na poslu

— Anisa Zahirović **88**

Efekt navijačice

— Lucija Tokić **97**

Zaštitne maske za lice tijekom pandemije bolesti COVID-19 - što se skriva iza? Percepcija lica sa zaštitnim maskama

— Maja Pravica **108**

Čimbenici koji doprinose sklonosti vjerovanju u teorije zavjere

— Rahela Markušić **118**

Psihičko zdravlje osoba na terapiji bezglutenskom prehranom

— Fedra Dolores Britvić **134**

Kad si sam, treba ti boca vina: međukulturalne razlike u percepciji i pristupu konzumaciji alkohola

— Ema Marina Trkulja **143**

Poremećaji hranjenja kao nova pandemija mladih

— Ana Simić **156**

Virtualna stvarnost kao psihologijska metoda istraživanja

— Marija Vlahović **164**

Polyamory as the new monogamy

— Tihana Poslon **172**

The Nature and Role of Cognitive Agility

— Barbara Geld **189**

**Why Do People Join and Stay in Pyramid
and Multi-level Marketing Schemes**

— Jurja Jakob **199**

How Does Social Media Feed Our Beliefs?

— Ivan Živanović **212**

OSVRTI

Psihologija cjeloživotnog razvoja u prozi Semezdina

Mehmedinovića: Me' med, crvena bandana i pahuljica (2017)

— Fedra Dolores Britvić **229**

12 gnjevnih ljudi (1957). Osvrt na film

— Tomislav Laljak **233**

**Social Psychology in Modern Horror: A Review of Sociological
Concepts in “The Witch” and “The Lighthouse”**

— Bianka Crnković **237**

Upute za autore 243

PORUKA UREDNIŠTVA

Dragi svi,

nakon puno rada ove godine stigli smo do još jedne verzije Psychēa!

Odabrali smo temu socijalna psihologija jer se čini kako nam je danas, više nego ikad, bitno kako ljudi utječu jedni na druge, kako surađuju te kako se razlikuju njihovi odnosi. Također, mnoge društvene promjene pokazale su nam važnost psihologije u ne samo pojašnjavanju ponašanja ljudi, već i pomoći njegovu mijenjanju za dobrobit svih pojedinaca.

Zadovoljni smo s radom koji su autori, urednici, lektori i dizajnerica zajedno uložili kako bismo objavili i ovo izdanje. U ovom broju možete pročitati razne teme, od toga što je rod, kakve veze imaju biologija i kognicija sa socijalnom psihologijom, kakvu ulogu imaju tajne te o mnogim drugim fenomenima koje susrećemo u svakodnevnom kontaktu s ljudima. Također, kao i uvijek imamo mnoge teme iz raznih područja.

Ovim putem želimo zahvaliti autorima na uloženom radu, motivaciji i ustrajnosti te suradnji s urednicima, kojima su pridonijeli objavi još jednog broja. Dakako, želimo se zahvaliti dizajnerici i lektorima koji su pomogli da ovo izdanje bude zanimljivo i stručno za čitanje. Naposljetku, veliku zahvalnost imamo svim recenzentima s našeg odsjeka koji nas već pet godina podržavaju i ulažu vrijeme kako bi radovi bili ažurni i stručni. Sigurni smo da u ovom broju svatko može naći nešto što je zanimljivo ili korisno te se nadamo da smo ovim brojem pridonijeli ne samo popularizaciji psihologije, već i razumijevanju ponašanja. Uživajte u čitanju do sljedećeg broja!

Uredništvo Psychēa

Pregledni radovi

Rodna binarnost: zašto i kako se oduprijeti?

Lara Mati

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-0197-2210

SAŽETAK

Ključne riječi: rod, rodna binarnost, rodni identitet, mjerenje roda

Sociokulturalne razlike koje proizlaze iz biološkog spola pojedinca nazivaju se rodom. U ovom radu razmotrit će se teorije i modeli koji objašnjavaju postojeće rodne razlike. Većina teorija usredotočuje se na cismativnu, binarnu podjelu roda, točnije podjelu na muškarce i žene. U radu su navedeni argumenti protiv takve kategorizacije jer ona je diskriminirajuća za transrodne osobe i sve pojedince koji odstupaju od normi. Opisani su i mehanizmi koji dovode do stvaranja i održavanja binarne konceptualizacije roda/spola te posljedice koje to ima u području obrazovanja i rada. Usprkos sve većem aktivizmu za prava interseksualnih, transrodnih, rodno nebinarnih, rodno fluidnih, birodnih i arodnih osoba, većina istraživača rod/spol mjeri kao binarnu kategorijalnu varijablu. Ako se uzmu u obzir dokazi protiv takve podjele, jasno je da je ova praksa diskriminirajuća te može dovesti do pogreške mjerenja i donošenja netočnih zaključaka. Predložene su smislenije metode mjerenja roda/spola ovisno o aspektu relevantnom za istraživačko pitanje (fiziološki/tjelesni aspekt, rodni identitet, pravni rod, društveni rod), kao i mjere koje mogu biti bolji prediktori nego što je rod/spol.

ABSTRACT

Keywords: gender, gender binary, gender identity, gender measurement

Sociocultural differences that arise from the biological sex of an individual are called gender. This paper will consider theories and models that explain existing gender differences. Most theories focus on the cisnormative, binary division of gender, more specifically the division into men and women. The paper presents arguments against such categorization since it is discriminatory to transgender people and all individuals who deviate from the norm. The mechanisms that lead to the creation and maintenance of binary conceptualization of gender/sex and the consequences it has in the field of education and work are also described. Despite growing activism for the rights of intersex, transgender, gender non-binary, gender fluid, gender, and gender, most researchers measure gender as a binary categorical variable. Considering the evidence against such a division, it is clear that this practice is discriminatory and can lead to measurement errors and inaccurate conclusions. More adequate methods of measuring gender are proposed depending on the aspect relevant to the research question (physiological/physical aspect, gender identity, legal gender, social gender), as well as measures that may be better predictors than gender.

UVOD

Mnogi autori koriste izraz spol kada se referiraju na biološku različitost muškaraca i žena, dok se izraz rod koristi za sociokulturalne razlike (Muehlenhard i Peterson, 2011). U novije vrijeme može se naići i na korištenje zajedničkog izraza rod/spol kako bi se naglasila povezanost ovih dvaju pojmova (van Anders, 2015). Tijekom 1930-ih Terman i Miles (1936; prema Hyde i sur., 2019) razvili su koncept maskuliniteta i feminiteta, tvrdeći da su one nužne za razvoj i prilagodbu muškaraca i žena. Rodni identitet Wood i Eagly (2015) opisuju kao društvena i kulturalna značenja u svezi s muškim i ženskim spolom koja pojedinci integriraju u vlastite identitete. O rodnom identitetu osobe drugi ljudi najčešće zaključuju u binarnim terminima, na temelju izgleda osobe, njezinih tjelesnih karakteristika vezanih uz muški ili ženski spol, pritom pretpostavljajući da će vanjska obilježja, tj. obilježja koja prva uočimo, biti u skladu s ponašanjem, interesima, seksualnom orijentacijom i drugim, unutarnjim obilježjima. No rodni identitet ne mora uvijek biti u skladu sa spolom, osoba se može ponašati ili razmišljati na načine koji se u toj kulturi tradicionalno povezuju s drugim spolom, što navodi na ideju da je rod zapravo performativan (Butler, 1999). Izvodi se kroz prihvaćanje društvenih normi i uloga vezanih za muški ili ženski spol u interakciji s drugim ljudima, pri čemu najnormativnija izvedba roda, dakle ona koja se najčešće očekuje i društveno nagrađuje, podrazumijeva usklađenost spola, roda i seksualne orijentacije.

U azijskim, sjevernoameričkim i južnoameričkim kulturama postoje tradicionalna shvaćanja koja uvažavaju i više od dva različita roda (Hopkins i Richardson, 2021). Kolonizacija je dovela do osuđivanja takvih shvaćanja i propagiranja rodne binarnosti u svrhu održavanja patrijarhalnog sustava. Sve veća vidljivost i borba za prava transrodnih, rodno nebinarnih i interseksualnih osoba ukazala je na problem roda kao varijable u psihologijskim istraživanjima. Postoji sve više dokaza da samo dvije kategorije roda nisu dovoljne niti pogodne za opisivanje rodnog identiteta pojedinaca. Predložene su nove teorije i modeli koji opisuju rod na spektru, kao kontinuiranu, a ne kategorijalnu varijablu te se prepoznaje i mogućnost promjene i razvijanja rodnog identiteta tijekom života. Cilj ovog rada jest ukazati na potrebu za napuštanjem rodne binarnosti u znanosti, ali i u društvu općenito.

PREGLED TEORIJA/KONCEPTUALIZACIJA RODA

Iz perspektive evolucijske psihologije rod je najvećim dijelom genetski određen. Rodne uloge nastale su kao posljedica različitih strategija reprodukcije muških i ženskih jedinki u evolucijskoj prošlosti. Ovakvo objašnjenje podržava ideju esencijalizma roda koji je pozitivno povezan sa stereotipima i predrasudama (Brescoll i LaFrance, 2004; Bastian i Haslam, 2006). Rod se time proglašava činjenicom, a ne sociokulturalnim konstruktom. Zanimljivo je da se interseksualne osobe (koje imaju atipične vanjske ili unutarnje spolne organe (Hyde i sur., 2019)) i homoseksualnost, a opravdava i potiče patrijarhalni sustav u kojem su glavne uloge žena majčinstvo i biti supruga muškarcima (Morgenroth i Ryan,

2018). Svrstavanje osoba u binarne kategorije isključivo na temelju bioloških značajki povezano je i s cisgenderizmom (Hyde i sur., 2019). Cisgenderizam je ideologija prema kojoj je moguće odrediti rodni identitet na temelju izgleda osobe, tako osporavajući pravo na samoodređenje rodnog identiteta (Ansara i Hegarty, 2014; Lindqvist i sur., 2021).

Sociostrukturalni pristup tvrdi da su rodni stereotipi uvjetovani društvenim ulogama te razlikama u moći, služeći kao pravila za izvedbu roda te se kažnjavaju oni koji ih ne poštuju. Kao primjer može se navesti model socijalnog sata (Neugarten, 1968), koji opisuje „skripte“, tj. slijed zadataka koje ljudi trebaju ispuniti tijekom svog života, a koji su različiti za muškarce i žene. Strah od kašnjenja za socijalnim satom ili praćenja skripte namijenjene drugom rodu tjera ljude na konformiranje, a time i daljnje održavanje rodnih uloga. Kažnjavanje odvraća pojedince od ponovnog odstupanja te drugi vikarijski uče da ne treba odstupati od zadanih normi i stereotipa. Ovo se posebice odnosi na muškarce koji osjećaju pritisak da moraju dokazati svoju maskulinost kako bi zadržali status (Bosson i sur., 2013), tako pridonoseći održavanju patrijarhalnog društva. U svezi s time pojam je toksične maskulinosti, točnije stereotipna maskulina ponašanja i načini razmišljanja koji štete psihičkom i tjelesnom zdravlju muškaraca (Kirby i Kirby, 2019), a posljedično i žena. Ipak, ovakav pristup rodu razmatra samo binarnu podjelu roda i nedovoljno pažnje pridaje interindividualnim razlikama (Morgenroth i Ryan, 2018).

Pristupi društvenog identiteta rod smatraju aspektom samoopisa u pogledu pripadanja društvenoj grupi/kategoriji (Tajfel i Turner, 2001). Stupanj u kojem se osoba poistovjećuje sa svojim rodom i salijentnost tog identiteta u određenom kontekstu uvjetuju stupanj u kojem stereotipi utječu na osobu te kako će osoba iskazivati svoj rodni identitet (Cadinu i Galdi, 2012).

Teorija performativnosti roda filozofkinje Judith Butler (1999) polazi od pretpostavke da pojedinci stvaraju kategorije muškaraca i žena samim time što se ponašaju kao muškarci i žene, tako izvedeći rod. Također, smatra da biološki spol nije prirodno binaran, već se takvim čini i služi kao opravdanje za opetovanu izvedbu dvaju rodova. Dakle, prema Butler, rod nije prijeko potrebna i urođena značajka ljudskih bića ili nužan dio pojma o sebi, već je posljedica prihvaćanja društvenih normi. Butler stoga poziva na odupiranje postojećim rodnim normama koje dovode do diskriminacije žena i drugih rodnih/seksualnih manjina, a čija je funkcija održavanje patrijarhalnog sustava. Butleričino shvaćanje roda može se povezati i s Goffmanovom (1956) dramaturškom perspektivom, prema kojoj su ljudi glumci koji u društvenim situacijama preuzimaju svoje uloge.

Biosocijalni pristup (Eagly i Wood, 2012) integrativni je pristup koji nalaže da postoje tri mehanizma koja su u interakciji i kojai vode do rodnog ponašanja. Uključuje društvenu regulaciju, regulaciju društvenog identiteta te biološku regulaciju (hormonalne promjene). Procesi društvene regulacije odnose se na reakcije društva na rodno stereotipna i nestereotipna ponašanja, pri čemu se potiče ponašanje koje je u skladu s rodnim ulogama. Pojedinci usvajajući rodne uloge razvijaju svoj rodni identitet i nastoje ponašanje prilagoditi tako da odgovara identitetu. Kada su ponašanje i identitet podudarni, samopoštovanje se povećava. Rodno tipična ponašanja u interakciji su i s biološkim aspektima ljudskog funkcioniranja. Izvođenje „muških“ ponašanja povezuje se s lučenjem testosterona (Booth i sur., 2006),

dok „ženska“ ponašanja povećavaju razine oksitocina (Campbell, 2008).

Interaktivni model rodnog ponašanja (Deux i Major, 1987; prema Morgenroth i Ryan, 2018) nalaže da se takvo ponašanje iskazuje primarno u društvenim interakcijama i ima svrhu. Ono ovisi o očekivanjima promatrača, o ciljnoj osobi i o situaciji, pri čemu važnu ulogu imaju rodne sheme koje posjeduju promatrač i ciljna osoba. Ovaj model ne pretpostavlja da su muškarac i žena jedini rodni identiteti. Diskurzivni pristup rodu temelji se na društvenom konstruktivizmu te smatra da se društvena stvarnost oblikuje diskursom, odnosno govorom i pisanim izvorima (Kurz i Donoghue, 2013). Top-down diskurzivni pristup analizira stvaranje samog roda te onoga što čini srž maskuliniteta i feminiteta. Suprotno tome, bottom-up pristup istražuje kako pojedinci izražavaju vlastitu maskulinitet ili feminitet u govornoj komunikaciji.

RODNA BINARNOST

Često se spominju razlike između „muškog“ i „ženskog“ mozga (Lenroot i Giedd, 2010; Ruigrok i sur., 2014), ali podaci ukazuju na to da razlike u strukturi mozga ovise ne samo o spolu, već i o okolinskim čimbenicima. Joel (2011) stoga tvrdi da se ne može govoriti o spolnome dimorfizmu zato što svaki mozak sadrži mozaik struktura od kojih neke imaju značajke tipičnije za muški, a neke za ženski spol. Nadalje, često se razlike u razinama hormona objašnjavaju kao razlog različitog ponašanja muškaraca i žena. Svi ljudi luče sve hormone, stoga ne postoje „muški“ i „ženski“ hormoni. Razlike u razinama određenih hormona između spolova nisu velike, a zabilježene su i značajne hormonske varijacije, koje ovise o okolinskim i društvenim čimbenicima. Štoviše, istraživanje koje su proveli van Anders i sur. (2015) upućuje na to da rodna socijalizacija može utjecati na razine testosterona, odnosno da se hormoni izlučuju i kao posljedica ponašanja koja se u kulturi tumače kao tipično maskulina ili feminina. Psihološka istraživanja pokazala su da se osobe na temelju psiholoških karakteristika poput osobina ličnosti, stavova, interesa i ponašanja ne mogu svrstati u dvije kategorije muškaraca i žena. Većina ljudi sadrži mozaik i maskulinih i femininih karakteristika (Koestner i Aube, 1995), a vrlo su rijetki pojedinci koji imaju isključivo jedne ili druge (Joel i sur., 2015). Ovi nalazi u skladu su s hipotezom o rodnim sličnostima (Hyde, 2005) prema kojoj postoje sličnosti između muškaraca i žena u gotovo svim psihološkim karakteristikama, iako neka područja predstavljaju iznimku, primjerice u agresivnosti i seksualnosti, no pronađene razlike prilično su male. Prema meta-analizi Archera (2004) muškarci su fizički agresivniji nego žene (veličina učinka od $d=0.33$ do $d=0.84$), a slične nalaze ($d=0.60$) dobili su i Knight i suradnici (2002). Također, muškarci imaju veću učestalost masturbacije ($d=0.96$) i pozitivnije stavove prema neobaveznom seksu ($d=0.81$) nego žene (Oliver i Hyde, 1993). Općenito se $d=0.20$ interpretira kao mala, 0.50 kao srednja, a 0.80 kao velika veličina učinka (Cohen, 1969, 1988). U kontekstu pronađenih razlika između muškaraca i žena $d=0.60$ znači da postoji 76.4 % preklapanja između distribucija ovih dvaju grupa, $d=0.96$ znači 63.1 % preklapanja, a za $d=0.81$ ono iznosi 68.5 % (Magnusson, 2022). Dakle, čak i u ovim psihološkim karakteristikama

između žena i muškaraca postoji više sličnosti nego što postoji razlika.

Osobe koje se izjašnjavaju kao transrodne, rodno nebinarne, rodno fluidne, birodne ili arodne također predstavljaju argument protiv binarnog shvaćanja roda (Hyde i sur., 2019). Transrodne osobe poistovjećuju se s rodom različitim od onog koji im je pripisan po rođenju (Hyde i sur., 2019), a rodno nebinarne osobe poistovjećuju se s rodom koji nije niti muški niti ženski, primjerice arodan, rodno fluidan, birodan (Brooks, 2017; Tate i sur., 2014). Navedeni dokazi o nebinarnosti roda/spola upućuju na to da se na njega treba gledati kao na spektar, odnosno kontinuiranu dimenziju, a ne kategorijalnu varijablu sa samo dvije kategorije. Uključivanje iskustava transrodnih i rodno nebinarnih osoba važno je kako bi se dobila jasnija i šira slika o tome u kakvoj su interakciji rod/spol s ljudskim razmišljanjem, doživljavanjem i ponašanjem (Lindqvist i sur., 2021).

Istraživanja iz područja razvojne psihologije pokazala su da identifikiranje s jednom od binarnih kategorija roda/spola nije urođeno, već je rezultat učenja procesa društvene kategorizacije. Postoje tri glavna mehanizma kojima se to ostvaruje. Kao prvo, perceptivni znakovi, točnije vanjske karakteristike poput odjeće, frizure i šminke, koji se povezuju s pojedinim rodom u nekoj kulturi, povećavaju perceptivnu diskriminativnost roda (Wild i sur., 2000). Djeca češće kategoriziraju ljude prema vidljivim obilježjima (Bigler i Liben, 2006), stoga bi manja perceptivna salijentnost roda/spola smanjila binarnu kategorizaciju (Hyde i sur., 2019). Sljedeći je mehanizam jezično označavanje roda/spola. Kategorizacija navodi djecu na zaključak da članovi pojedinih grupa imaju urođenu zajedničku prirodu, čak i kada ona nije perceptivno ili konceptualno dostupna (Gelman, 2003), stvarajući temelje za rodni esencijalizam. Dakle, jezik potiče rodnu binarnost kroz oslovljavanje osoba riječima koje imaju isključivo muški ili ženski oblik (Hyde i sur., 2019). Na kraju, rodnoj binarnosti doprinose i eksplicitna i implicitna uporaba roda/spola u svrhu kategorizacije, primjerice muške i ženske svlačionice. Podjela se može odvijati i implicitno kada se radi o ljubavnim vezama, zanimanjima i društvenim ulogama (Hyde i sur., 2019).

POSljedICE RODNE BINARNOSTI

Postoje relativno male razlike u sposobnostima žena i muškaraca (Hyde, 2005). Točnije, razlike između grupa muškaraca i žena manje su nego razlike unutar ovih grupa, a najveće razlike u sposobnostima postoje u brzini i daljini bacanja. Tijekom razvoja pojedinca razlike u sposobnostima sve više dolaze do izražaja odgojem i kulturom, dovodeći do različitih životnih ishoda žena i muškaraca, posebice u području obrazovanja i poslovne karijere. Već u najranijem djetinjstvu, zbog osjećaja da je nužno pripadati jednoj od dvije kategorije roda, dolazi do stvaranja rodni shema i ponašanja u skladu s njima (Bem, 1983). Rodni stereotipi održavaju se u društvu putem samoispunjavajućeg proročanstva (Jussim i sur., 1996) i prijatnje stereotipom (Spencer i sur., 1999). Primjerice, u obrazovanju se, učitelji i profesori različito odnose prema djevojčicama i dječacima te ih, zbog vjerovanja da posjeduju različite sposobnosti potiču na bavljenje onime što je tipično za njihov rod. Ovakav tretman dovodi do smanjenja samoefikasnosti i motivacije učenika i učenica

za bavljenje područjima rezerviranim za drugi rod, a time i stvarnog lošijeg učinka (Eccles i sur., 1985, 1993).

Razlike u interesima i samopercipiranim sposobnostima djevo-
jčica i dječaka te žena i muškaraca, kao posljedica rodne socijalizacije,
doprinosu horizontalnoj i vertikalnoj rodnoj segregaciji poslova. Hori-
zontalna rodna segregacija odnosi se na razliku u zanimanjima kojima
se tipično bave muškarci i žene (Gedikli, 2020), točnije veći broj žena
zaposlenih u uslužnim djelatnostima i muškaraca zaposlenih u proiz-
vodnim djelatnostima (Anker i sur., 2003). Pojam vertikalna segregacija
odnosi se na razliku u poslovima dvaju rodova koja dovodi do rodne
nejednakosti, pri čemu do nejednakosti dolazi u području statusa i moći
te prihoda (Blackburn, 2012). Važno je napomenuti da ove dvije dimen-
zije segregacije poslova treba promatrati zajedno zbog toga što pojedini
sektori imaju različite statuse u društvima. Primjerice, žene su češće
nego muškarci zaposlene u djelatnostima uslužnog sektora, a takve
djelatnosti su uglavnom manje plaćene i nemaju visok status u društ-
vu. Nadalje, prema Bishu i suradnicima (2019), poslovne organizacije
najčešće temelje svoju politiku na prototipu muškog radnika, praksi
koja se održala iz doba kada žene još nisu bile dio plaćene radne snage.
Naime, prema binarnom shvaćanju roda, uloga muškarca ne zahtijeva
brigu o djeci i kućanstvu, ali je to temeljna dužnost svake žene. Orga-
nizacije pak očekuju od žena da posao stavljaju na prvo mjesto, bez ob-
zira na to što su opterećene kućanskim poslovima i brigom o djeci više
od svojih muških kolega. Dakle, muškarci se mogu više posvetiti poslu
i zbog toga brže napredovati u usporedbi sa ženama, koje pokušavaju
održati ravnotežu između obiteljskog i poslovnog života (Valian, 1999).

Naposlijetku, važno je ukazati na prepreke s kojima se susreću rod-
no nebinarne i transrodne osobe te negativne posljedice koje za njih
ima binarno shvaćanje roda kakvo prevladava u društvu. Istraživanje
James i suradnika (2016) pokazalo je da studenti koji pripadaju rodnim
manjinama u značajno većoj mjeri doživljavaju tjelesno, seksualno i
verbalno nasilje, što ih u nekim slučajevima prisiljava da odustanu
od studiranja. Doživljavaju da ne mogu slobodno izražavati svoj iden-
titet ili pak da moraju ulagati velike napore kako bi osigurali prava za
sebe i ostale pripadnike svoje zajednice (Goldberg i Kuvalanka, 2018).
Iskustva mladih LGBTIQ osoba slična su i u Hrvatskoj, gdje rezulta-
ti istraživanja ukazuju na nedovoljno uvažavanje njihovog LGBTIQ
identiteta u obrazovnim institucijama, iako je situacija bolja u viso-
kom obrazovanju nego u srednjoj školi (Štambuk, 2022). Izložene su
vršnjačkom nasilju zbog svog identiteta, a rjeđe i nasilju od strane
osoblja u srednjoj školi i/ili na fakultetu (Štambuk, 2022). Nadalje, u
istraživanju o nasilju prema LGBTIQ osobama u Hrvatskoj pronađe-
no je da je 54.2 % transrodnih/nebinarnih osoba koje su sudjelovale
u istraživanju doživjelo neki oblik nasilja na osnovi spolnog/rodnog
identiteta nakon 2006. godine, kada je zločin iz mržnje proglašen kaz-
nenim djelom u Republici Hrvatskoj (Milković, 2013). Diskriminacija
rodnih manjina i nedostatak socijalne društvene podrške pozitivno su
povezani sa simptomima depresije i anksioznosti kod ovih tih osoba
(Puckett i sur., 2019). Dray i suradnici (2020) ukazali su na činjenicu
da su u poslovnom okruženju najpozitivniji stavovi prema cisrodnim

muškarcima, a najnegativniji prema nebinarnim osobama, što može imati utjecaj na mogućnost zapošljavanja i napredovanja na poslu. Sve ovo predstavlja dodatno opterećenje i onemogućuje ostvarivanje osobnog potencijala nebinarnih i transrodnih osoba.

MJERENJE RODA/SPOLA U PSIHOLOGIJI

Postoje dva glavna argumenta protiv binarnog mjerenja roda/spola. Prvi je mogućnost pogreške mjerenja u slučaju kada rod/spol bilježimo kao kategorijalnu varijablu, bez definiranja aspekata roda/spola koji se istražuju te značenja ponuđenih kategorija (Frohard-Dourlent i sur., 2017). Primjerice, u slučaju kada sudionicima ponudimo samo dvije kategorije roda (muškarac i žena), osobe koje se ne identificiraju kao jedan od ponuđenih rodova odabrat će opciju za koju zaključe da je najbližnja njihovom pravom identitetu ili neće uopće odgovoriti na ovo pitanje. U oba slučaja ovo će onemogućiti identificiranje rodno nebinarnih i transrodnih sudionika te rezultirati pogrešnim svrstavanjem njihovih podataka u binarne kategorije roda/spola ili pak potpunim isključivanjem njihovih podataka iz analize. Drugi argument je etički problem (Frohard-Dourlent i sur., 2017). Pružanjem samo dvije mogućnosti odgovora diskriminiraju se osobe koje ne pripadaju niti jednoj od tih kategorija (Nowakowski i sur., 2016). Lindqvist i suradnici (2021) predlažu operacionalizaciju roda/spola kroz četiri facete: fiziološki/tjelesni aspekt (spol), rodni identitet, pravni rod te društveni rod (rodna uloga; APA, 2015). Ova četiri aspekta roda/spola podložna su promjeni tijekom života (Reisner i sur., 2015). Istraživači trebaju razmotriti je li rod/spol varijabla koja je relevantna u njihovom istraživanju te koja je operacionalizacija roda/spola najprikladnija za njihovo istraživačko pitanje (Reisner i sur., 2015). Također, nakon što su definirali što je relevantno za određeno istraživačko pitanje, istraživači mogu prikupiti podatke i o spolu i o rodu/rodnom identitetu sudionika, kako bi se osigurali potpuniji podaci o obilježjima uzorka i prevenirala diskriminacija pojedinih sudionika, no kasnije uključiti samo jednu od tih varijabli u statističku analizu, odnosno analizirati uzorak s obzirom na samo jednu od raspodjela (spolnu ili rodnu).

Što se tiče mjerenja fiziološkog/tjelesnog aspekta, Lindqvist i suradnici (2021) predlažu postavljanje pitanja o specifičnom aspektu koji je relevantan za istraživačko pitanje. Rodni identitet može se mijenjati tijekom života, stoga Tate i suradnici (2013) predlažu postavljanje dva pitanja: o trenutnom rodnom identitetu osobe te o spolu pripisanom pri rođenju. Korištenje ove metode osigurava veću pouzdanost zbog manje podataka koji nedostaju i bolje detekcije transrodnih i rodno nebinarnih sudionika. Zbog lakše obrade podataka, istraživači unaprijed ponude sudionicima moguće kategorije. Ponuđeni odgovori koji predstavljaju treću kategoriju najčešće su “transrodan”, “nebinaran” ili “ostalo” (Lindqvist i sur., 2021). Pri formuliranju ovakvih pitanja potrebno je osigurati mogućnost označavanja više od jedne kategorije (Lindqvist i sur., 2021). Kada je kategorija “ostalo” ponuđena, treba postojati i kućica u koju sudionici mogu upisati svoj rodni identitet, odnosno definirati “ostalo” (Reisner i sur., 2015). Suprotno tome, uporaba naziva “drugi” ili “osta-

li” (“othering”) može dovesti do podčinjavanja nenormativnih osoba (Johnson i sur., 2004). Ako su istraživači odlučni u tome da ponude unaprijed određene kategorije rodnog identiteta, trebaju maksimalizirati broj mogućih kategorija (Broussard i sur., 2018), uz uputu sudionicima da označe sve kategorije koje se odnose na njih (Harrison i sur., 2012). Ipak, i ova mogućnost može biti diskriminirajuća, odnosno zanemariti neke kategorije ili izraze koji se koriste u opisu rodnog identiteta (Magliozzi i sur., 2016). Ansara i Hegarty (2014) smatraju da je najbolja opcija postavljanje otvorenog pitanja o rodnom identitetu kako bi svi sudionici imali mogućnost dati precizan odgovor, bez prisile da se svrstaju u kategoriju koja zapravo ne opisuje njihov identitet. Dodatni problem s kojim se istraživači susreću kada odluče ponuditi velik broj kategorija rodnog identiteta ili postaviti otvoreno pitanje jest veličina skupine, zbog toga što je u općoj populaciji relativno malo rodno nebinarnih i transrodnih osoba. Milković i Štambuk (2019) stoga navode da istraživači mogu isključiti dio uzorka iz analize ili spajati kategorije, no tada je važno da navedu teorijske i metrijske argumente za takve postupke.

Pravni rod pripisan je osobi pri rođenju, na temelju tjelesnih značajki (Fausto-Sterling i sur., 2012). U većini država postoje dva pravna roda, stoga se i interseksualnim osobama pripisuje muški ili ženski rod/spol (Lundberg, 2017), iako postoje iznimke poput Australije, Indije te Novog Zelanda u kojima se priznaje i treći rod (Lindqvist i sur., 2021). Lindqvist i suradnici (2021) smatraju pravni rod nepreciznom mjerom zbog toga što zanemaruje rodnu raznolikost. Također, mnoge osobe nakon promjene rodnog identiteta ne odluče promijeniti svoj pravni rod. Ako istraživači pravni rod smatraju relevantnim u svome istraživanju, preporučuje se postaviti dva pitanja: o rodu pripisanom pri rođenju te o trenutnom pravnom rodu (Frohard-Dourlent i sur., 2017, Magliozzi i sur., 2016). Ipak, time se, s izuzetkom država u kojima postoji treći rod, i dalje potiče rodna binarnost (Lindqvist i sur., 2021). Westbrook i Saperstein (2015) upozoravaju da u longitudinalnim istraživanjima također treba uzeti u obzir mogućnost promjene roda/spola tijekom života, što se u takvim istraživanjima često zanemaruje.

Društveni aspekt roda odnosi se na izražavanje rodnog identiteta kroz priklanjanje rodnim ulogama, tj. normama ponašanja i izgleda. Magliozzi i suradnici (2016) predlažu da se društveni aspekt mjeri pitanjem o tome u kojoj se mjeri osoba osjeća maskulino ili feminino te u kojoj mjeri ih drugi ljudi vide kao maskuline ili feminine. Nadalje, Lindqvist i suradnici (2021) predlažu i druge mjere koje mogu biti bolji prediktori nego što je rod/spol. Primjerice, Bem sex role inventory (BSRI; Bem, 1974) procjenjuje osobine ličnosti povezane s dvije nezavisne dimenzije maskuliniteta i femininiteta, a koje su povezane s ekspresijom roda. Connell (2005) kao kritiku ovog inventara navodi da se oslanja na rodne stereotipe. Također, postavlja se pitanje valjanosti ovog inventara u današnjem vremenu i u kulturama osim SAD-a (Bem, 1987; Hoffman i Borders, 2001). Multi-Gender Identity Questionnaire (Multi-GIQ; Joel i sur., 2014) procjenjuje nezavisne dimenzije maskuliniteta i femininiteta u pogledu rodnog identiteta, rodne ekspresije, pravnog roda i tjelesnih značajki. Ovaj instrument uzima u obzir činjenicu da rod može varirati ovisno o kontekstu, no velik broj čestica predstavlja i nedostatak (Joel i sur., 2014). Za mjerenje važnosti identifikacije s rodom može se koristiti

Collective Self-Esteem Scale (CSES; Luhtanen i Crocker, 1992).

Westbrook i Saperstein (2015) navode dodatne probleme vezane uz rod/spol u upitničkim istraživanjima. Upitnici koji sadrže pitanja vezana za članove/ice obitelji i prijatelje/ice sudionika/ica u velikoj mjeri pretpostavljaju rod/spol tih osoba, koristeći rodno binarne nazive poput otac/majka, brat/sestra, sin/kći i sl. Autorice predlažu korištenje rodno neutralnih naziva, no treba naglasiti da ovo ovisi i o bogatstvu i rodnoj neutralnosti pojedinog jezika. U hrvatskome jeziku može se koristiti naziv osoba umjesto muškarac/žena, roditelj umjesto otac/majka i dijete umjesto sin/kći. Za nazive brat/sestra, baka/djed, muž/žena, ujak/ujna i sl. u hrvatskom jeziku ne postoje rodno neutralne alternative. Primjerice, muž/žena često se zamijenjuje imenicom partner, anglizmom koji je u engleskom jeziku rodno neutralan. No u hrvatskome jeziku većini imenica i pridjeva nužno je pridati različite sufikse, ovisno o tome je li osoba na koju se odnose muškog ili ženskog roda. Dakle, kada se koristi naziv partner potrebno je navesti i ženski oblik partnerica. Također, Westbrook i Saperstein (2015) savjetuju da se u upitnike uključe i rodno neutralne zamjenice, a ne isključivo muške i ženske osobne zamjenice. To u hrvatskome jeziku nije moguće zato što ne postoji službena rodno neutralna zamjenica koja bi nadomjestila zamjenice on i ona.

ZAKLJUČAK

Iako se često izjednačuju sa spolom i u svezi su s njime rod i rodni identitet širi su konstrukti određeni ponašajnim, kognitivnim, psihološkim i biološkim značajkama pojedinca. Može se reći da je rodna binarnost, odnosno priznavanje isključivo muškog i ženskog roda, sredstvo za održavanje patrijarhalnog sustava u kojem su žene i rodne manjine u nepovoljnijoj poziciji od muškaraca. Unatoč mnogim rodnim stereotipima, istraživanja su pokazala da ne postoje značajne neurološke, hormonalne niti psihološke razlike između muškarca i žena. Binarno viđenje roda/spola razvija se u ranoj dobi pomoću mehanizama perceptivne salijentnosti, jezičnog označavanja te eksplicitnog i implicitnog korištenja roda/spola u svrhu kategorizacije. U istraživanjima, posebice u području društvenih znanosti, potrebno je razmotriti i obrazložiti relevantnost varijable roda/spola za istraživačko pitanje. Kako bi se smanjila pogreška mjerenja i neetičnost zbog isključivanja osoba koje ne pripadaju binarnim kategorijama, važno je odrediti aspekt roda/spola koji se želi mjeriti te odgovarajuće pitanje ili odgovarajuća pitanja. Umjesto odgovora na pitanje o rodu/spolu mogu se koristiti i složenije upitničke mjere samoiskaza, kao što su mjere maskuliniteta i feminiteta te važnosti identifikacije s rodom.

LITERATURA

- Anker, R., Melkas, H. i Korten, A. (2003). Gender-based Occupational Segregation in the 1990s. International Labour Office.
- Ansara, Y. G. i Hegarty, P. (2014). Methodologies of misgendering: Recommendations for reducing cisgenderism in psychological research. *Feminism & Psychology*, 24(2), 259–270. <https://doi.org/10.1177/0959353514526217>
- American Psychological Association. (2015). *APA Dictionary of Psychology* (drugo izdanje). American Psychological Association.
- Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. *Review of general Psychology*, 8(4), 291–322.
- Bastian, B. i Haslam, N. (2006). Psychological essentialism and stereotype endorsement. *Journal of experimental social psychology*, 42(2), 228–235. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.03.003>
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of consulting and clinical psychology*, 42(2), 155. <https://doi.org/10.1037/h0036215>
- Bem, S. L. (1983). Gender schema theory and its implications for child development: Raising gender-aschematic children in a gender-schematic society. *Signs: Journal of women in culture and society*, 8(4), 598–616. <https://doi.org/10.1086/493998>
- Bem, S. L. (1987). Gender schema theory and the romantic tradition. U P. Shaver i C. Hendrick (Ur.), *Sex and gender* (str. 251–271). Sage Publications, Inc.
- Bigler, R. S. i Liben, L. S. (2006). A developmental intergroup theory of social stereotypes and prejudice. *Advances in child development and behavior*, 34, 39–89. [https://doi.org/10.1016/S0065-2407\(06\)80004-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2407(06)80004-2)
- Bishu, S. G., Guy, M. E. i Heckler, N. (2019). Seeing gender and its consequences. *Journal of Public Affairs Education*, 25(2), 145–162. <https://doi.org/10.1080/15236803.2018.1565039>
- Blackburn, R. M. (2012). The measurement of occupational segregation and its component dimensions. *International Journal of Social Research Methodology*, 15(3), 175–198. <https://doi.org/10.1080/13645579.2011.610616>
- Booth, A., Granger, D. A., Mazur, A. i Kivlighan, K. T. (2006). Testosterone and social behavior. *Social forces*, 85(1), 167–191. <https://doi.org/10.1353/sof.2006.0116>
- Bosson, J. K., Vandello, J. A. i Caswell, T. A. (2013). Precarious Manhood. U M. K. Ryan i N. R. Branscombe (ur.), *The SAGE handbook of gender and psychology* (str. 115–130). SAGE Publications.
- Brescoll, V. i LaFrance, M. (2004). The correlates and consequences of newspaper reports of research on sex differences. *Psychological Science*, 15(8), 515–520. <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00712.x>
- Brooks, J. (2017, travanj 24.). Boy? Girl? Both? Neither? A new generation overthrows gender. *KQED*. <https://www.kqed.org/futureofyou/335790/boy-girl-both-neither-a-new-generation-overthrows-gender>
- Broussard, K. A., Warner, R. H. i Pope, A. R. (2018). Too many boxes, or not enough? Preferences for how we ask about gender in cisgender, LGB, and gender-diverse samples. *Sex Roles*, 78(9), 606–624. <https://doi.org/10.1007/s11199-017-0823-2>
- Butler, J. (1999). *Gender trouble*. Routledge.
- Cadinu, M. i Galdi, S. (2012). Gender differences in implicit gender self categorization lead to stronger gender self stereotyping by women than by men. *European Journal of Social Psychology*, 42(5), 546–551. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1881>
- Campbell, A. (2008). Attachment, aggression and affiliation: the role of oxytocin in female social behavior. *Biological psychology*, 77(1), 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2007.09.001>
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (drugo izdanje). Lawrence Erlbaum Associates.
- Connell, R. W. (2005). *Masculinities* (drugo izdanje). University of California Press.
- Dray, K. K., Smith, V. R., KostECKI, T. P., Sabat, I. E. i Thomson, C. R. (2020). Moving beyond the gender binary: Examining workplace perceptions of nonbinary and transgender employees. *Gender, Work & Organization*, 27(6), 1181–1191. <https://doi.org/10.1111/gwao.12455>
- Eagly, A. H. i Wood, W. (2012). Social role theory. U P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski i E. T. Higgins (ur.), *Handbook of Theories of Social Psychology: Volume 2* (str. 458 – 476). Sage Publications Ltd. <https://dx.doi.org/10.4135/9781446249222.n49>
- Eccles, J., Adler, T. F., Futterman, R., Goff, S. B., Kaczala, C. M., Meece, J. L. i Midgley, C. (1985). Self-perceptions, task perceptions, socializing influences, and the decision to enroll in mathematics. U Chipman, S. F., Brush, L. R. i Wilson, D. M. (ur.), *Women and mathematics: Balancing the equation* (str. 95–121). Psychology Press.
- Eccles, J., Wigfield, A., Harold, R. D. i Blumenfeld, P. (1993). Age and gender differences in children's self and task perceptions during elementary school. *Child Development*,

- 64(3), 830--847. <https://doi.org/10.2307/1131221>
- Fausto-Sterling, A., Coll, C. G. i Lamarre, M. (2012). Sexing the baby: Part 1-What do we really know about sex differentiation in the first three years of life?. *Social science & medicine*, 74(11), 1684--1692. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2011.05.051>
- Frohard Dourlent, H., Dobson, S., Clark, B. A., Doull, M. i Saewyc, E. M. (2017). "I would have preferred more options": Accounting for non binary youth in health research. *Nursing inquiry*, 24(1). <https://doi.org/10.1111/nin.12150>
- Gedikli, C. (2020). Occupational gender segregation in Turkey: the vertical and horizontal dimensions. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(1), 121-139. <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09656-w>
- Gelman, S. A. (2003). *The essential child: Origins of essentialism in everyday thought*. Oxford Cognitive Development.
- Goffman, E. (1956). *The Presentation of Self in Everyday Life*. University of Edinburgh Social Sciences Research Centre.
- Goldberg, A. E. i Kuvalanka, K. A. (2018). Navigating identity development and community belonging when "there are only two boxes to check": An exploratory study of nonbinary trans college students. *Journal of LGBT Youth*, 15(2), 106-131. <https://doi.org/10.1080/19361653.2018.1429979>
- Harrison, J., Grant, J. i Herman, J. L. (2012). A gender not listed here: Genderqueers, gender rebels, and otherwise in the National Transgender Discrimination Survey. *LGBTQ Public Policy Journal at the Harvard Kennedy School*, 2(1), 13.
- Hoffman, R. M. i Borders, L. D. (2001). Twenty-five years after the Bem Sex-Role Inventory: A reassessment and new issues regarding classification variability. *Measurement and evaluation in counseling and development*, 34(1), 39-55. <https://doi.org/10.1080/07481756.2001.12069021>
- Hopkins, S. i Richardson, L. (2021). Gender Identity: From Biological Essentialism Binaries to a Nonbinary Gender Spectrum. *Gender Equality*, 534--543. https://doi.org/10.1007/978-3-319-95687-9_87
- Hyde, J. S. (2005). The gender similarities hypothesis. *American psychologist*, 60(6), 581. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.60.6.581>
- Hyde, J. S., Bigler, R. S., Joel, D., Tate, C. C. i van Anders, S. M. (2019). The future of sex and gender in psychology: Five challenges to the gender binary. *American Psychologist*, 74(2), 171-193. <https://doi.org/10.1037/amp0000307>
- James, S., Herman, J., Rankin, S., Keisling, M., Mottet, L. i Anaf, M. (2016). *The report of the 2015 US Transgender Survey*. National Center for Transgender Equality.
- Joel, D. (2011). Male or female? Brains are intersex. *Frontiers in integrative neuroscience*, 5, 57. <https://doi.org/10.3389/fnint.2011.00057>
- Joel, D., Berman, Z., Tavor, I., Wexler, N., Gaber, O., Stein, Y., Shefi, N., Pool, J., Urchs, S., Margulies, D. S., Liem, F., Hänggi, J., Jäncke, L. i Assaf, Y. (2015). Sex beyond the genitalia: The human brain mosaic. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(50), 15468-15473. <https://doi.org/10.1073/pnas.1509654112>
- Joel, D., Tarrasch, R., Berman, Z., Mukamel, M. i Ziv, E. (2014). Queering gender: Studying gender identity in 'normative' individuals. *Psychology & Sexuality*, 5(4), 291-321. <https://doi.org/10.1080/19419899.2013.830640>
- Johnson, J. L., Bottorff, J. L., Browne, A. J., Grewal, S., Hilton, B. A. i Clarke, H. (2004). Othering and being othered in the context of health care services. *Health communication*, 16(2), 255--271. https://doi.org/10.1207/S15327027HC1602_7
- Jussim, L., Eccles, J. i Madon, S. (1996). Social perception, social stereotypes, and teacher expectations: Accuracy and the quest for the powerful self-fulfilling prophecy. *Advances in Experimental Social Psychology*, 28, 281-388. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60240-3](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60240-3)
- Kirby, R. i Kirby, M. (2019). The perils of toxic masculinity: four case studies. *Trends in Urology & Men's Health*, 10(5), 18--20. <https://doi.org/10.1002/tre.712>
- Knight, G. P., Guthrie, I. K., Page, M. C. i Fabes, R. A. (2002). Emotional arousal and gender differences in aggression: A meta-analysis. *Aggressive Behavior*, 28, 366-393. <https://doi.org/10.1002/ab.80011>
- Koestner, R. i Aube, J. (1995). A multifactorial approach to the study of gender characteristics. *Journal of personality*, 63(3), 681-710. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1995.tb00510.x>
- Kurz, T. i Donaghue, N. (2013). *Gender and Discourse*. U M. K. Ryan i N. R. Branscombe (ur.), *The SAGE handbook of gender and psychology* (str. 61-79). SAGE Publications. <https://doi.org/10.4135/9781446269930.n5>
- Lenroot, R. K. i Giedd, J. N. (2010). Sex differences in the adolescent brain. *Brain and cognition*, 72(1), 46-55. <https://doi.org/10.1016/j.bandc.2009.10.008>
- Lindqvist, A., Sendén, M. G. i Renström, E. A. (2021). What is gender, anyway: a review of the options for operationalising gender. *Psychology & sexuality*, 12(4), 332-344. <https://doi.org/10.1080/19419899.2020.1729844>
- Luhtanen, R. i Crocker, J. (1992). A collective self-esteem scale: Self-evaluation of one's social identity. *Personality and social psychology bulletin*, 18(3), 302-318. <https://doi.org/10.1177/0146167292183006>
- Lundberg, T. (2017). *Knowing bodies: Making sense of intersex/DSD a decade post-consensus* [Doktorski rad, Sveučilište u Oslu]. Sveučilište u Oslu, ResearchGate. <https://www.researchgate.net/profile/Tove-Lundberg/>

- publication/317427708_Knowing_bodies_Making_sense_of_IntersexDSD_a_decade_post-consensus/links/593a6f9d45851532064082b2/Knowing-bodies-Making-sense-of-Intersex-DSD-a-decade-post-consensus.pdf
- Magliozzi, D., Saperstein, A. i Westbrook, L. (2016). Scaling up: Representing gender diversity in survey research. *Socius*, 2. <https://doi.org/10.1177/2378023116664352>
- Magnusson, K. (2022). Interpreting Cohen's d effect size: An interactive visualization (Version 2.5.2) [Web App]. R Psychologist. <https://rpsychologist.com/cohend/>
- Milković, M., i Štambuk, M. (2019). Kako pristupiti mjerenju seksualne orijentacije, spolnog i rodnog identiteta? Preporuke za istraživanja o temama koje se odnose na LGBTIQ osobe. *Revija za sociologiju*, 49(2), 283–304. <https://doi.org/10.5613/rzs.49.2.7>
- Milković, M. (2013). BRUTALNA STVARNOST: Istraživanje o nasilju, diskriminaciji i zločinu iz mržnje protiv LGBTIQ osoba u Republici Hrvatskoj. Preuzeto s <https://zagreb-pride.net/wp-content/uploads/2022/01/BRUTAL2.pdf>
- Morgenroth, T. i Ryan, M. K. (2018). Gender trouble in social psychology: How can Butler's work inform experimental social psychologists' conceptualization of gender?. *Frontiers in Psychology*, 9, 1320. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01320>
- Muehlenhard, C. L. i Peterson, Z. D. (2011). Distinguishing between sex and gender: History, current conceptualizations, and implications. *Sex roles*, 64(11), 791–803. <https://doi.org/10.1007/s11199-011-9932-5>
- Neugarten, B. L. (1968). Adult personality: Toward a psychology of the life cycle. U Neugarten, B. L. (Ur.), *Middle age and aging* (str.137–147). The University of Chicago Press.
- Nowakowski, A. C., Sumerau, J. E. i Mathers, L. A. (2016). None of the above: Strategies for inclusive teaching with "representative" data. *Teaching Sociology*, 44(2), 96–105. <https://doi.org/10.1177/0092055X15622669>
- Oliver, M. B. i Hyde, J. S. (1993). Gender differences in sexuality: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 114(1), 29. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.114.1.29>
- Puckett, J. A., Maroney, M. R., Wadsworth, L. P., Mustanski, B. i Newcomb, M. E. (2020). Coping with discrimination: The insidious effects of gender minority stigma on depression and anxiety in transgender individuals. *Journal of clinical psychology*, 76(1), 176–194. <https://doi.org/10.1002/jclp.22865>
- Reisner, S. L., Conron, K. J., Baker, K., Herman, J. L., Lombardi, E., Greytak, E. A., Gill, A. M. i Matthews, A. K. (2015). "Counting" transgender and gender-nonconforming adults in health research: Recommendations from the gender identity in US surveillance group. *Transgender Studies Quarterly*, 2(1), 34–57. <https://doi.org/10.1215/23289252-2848877>
- Ruigrok, A. N., Salimi-Khorshidi, G., Lai, M. C., Baron-Cohen, S., Lombardo, M. V., Tait, R. J. i Suckling, J. (2014). A meta-analysis of sex differences in human brain structure. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 39, 34–50. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2013.12.004>
- Spencer, S. J., Steele, C. M. i Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of experimental social psychology*, 35(1), 4–28. <https://doi.org/10.1006/jesp.1998.1373>
- Štambuk, M. (2022). Iskustva i potrebe mladih LGBTIQ osoba u Hrvatskoj. Izvještaj o rezultatima istraživanja. Preuzeto s <https://www.dugineobitelji.com/wp-content/uploads/2022/04/Iskustva-i-potrebe-mladih-LGBTIQ-osoba-u-Hrvatskoj.pdf>
- Tajfel, H. i Turner, J. C. (2001). An integrative theory of intergroup conflict. U M. A. Hogg i D. Abrams (ur.), *Intergroup relations: Essential readings* (str. 110–128). Psychology Press.
- Tate, C. C., Ledbetter, J. N. i Youssef, C. P. (2013). A two-question method for assessing gender categories in the social and medical sciences. *Journal of sex research*, 50(8), 767–776. <https://doi.org/10.1080/00224499.2012.690110>
- Tate, C. C., Youssef, C. P. i Bettergarcia, J. N. (2014). Integrating the study of transgender spectrum and cisgender experiences of self-categorization from a personality perspective. *Review of General Psychology*, 18(4), 302–312. <https://doi.org/10.1037/gpr0000019>
- Valian, V. (1999). *Why so slow?: The advancement of women*. MIT press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/7235.001.0001>
- Van Anders, S. M. (2015). Beyond sexual orientation: Integrating gender/sex and diverse sexualities via sexual configurations theory. *Archives of Sexual Behavior*, 44(5), 1177–1213. <https://doi.org/10.1007/s10508-015-0490-8>
- Van Anders, S. M., Steiger, J. i Goldey, K. L. (2015). Effects of gendered behavior on testosterone in women and men. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(45), 13805–13810. <https://doi.org/10.1073/pnas.1509591112>
- Westbrook, L. i Saperstein, A. (2015). New categories are not enough: Rethinking the measurement of sex and gender in social surveys. *Gender & Society*, 29(4), 534–560. <https://doi.org/10.1177/0891243215584758>
- Wild, H. A., Barrett, S. E., Spence, M. J., O'Toole, A. J., Cheng, Y. D. i Brooke, J. (2000). Recognition and sex categorization of adults' and children's faces: Examining performance in the absence of sex-stereotyped cues. *Journal of experimental child psychology*, 77(4), 269–291. <https://doi.org/10.1006/jecp.1999.2554>
- Wood, W. i Eagly, A. H. (2015). Two traditions of research on gender identity. *Sex Roles*, 73(11), 461–473. <https://doi.org/10.1007/s11199-015-0480-2>

Romantični odnosi današnjeg doba: kako socijalna psihologija gleda na online dating, ghosting i kulturu kratkoročnih odnosa

Dora Zorić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-6838-7745

SAŽETAK

Ključne riječi: aplikacije za upoznavanje, ghosting, kultura kratkoročnih odnosa, online dating, romantični odnosi.

Romantični odnosi doživjeli su transformaciju pod utjecajem društvenih promjena i tehnološkog napretka te brzine i lakoće komunikacije u suvremeno doba. Online dating (engl.), koji se u današnje vrijeme uglavnom odvija putem aplikacija za upoznavanje, postaje uobičajeni način za upoznavanje potencijalnih partnera. Neki podaci ukazuju na činjenicu da među mladima postoji sve izraženija preferencija za kratkoročnim romantičnim odnosima i neobveznim seksualnim odnosima u odnosu na tradicionalne romantične veze. Novi trend pojavio se i u prekidima veza, pa tako ghosting (engl.) označava termin za prekid veze jedностранim prestankom komunikacije u virtualnom prostoru, poput ignoriranja partnerovih poziva i poruka. Postavlja se pitanje kako su novonastali trendovi povezani s psihičkim zdravljem pojedinaca, ali i s budućnošću ljubavnih odnosa. U ovom preglednom radu bit će opisani neki glavni elementi aplikacija za upoznavanje koji predstavljaju razliku u odnosu na tradicionalno upoznavanje partnera. Također, prikazat će se glavni nalazi nekih istraživanja vezanih za korištenje aplikacija za upoznavanje. Rad obuh-

ABSTRACT

Keywords: dating apps, ghosting, hookup culture, online dating, romantic relationships.

Under the influence of social changes, romantic relationships have undergone a transformation in the modern age. Online dating, which nowadays mainly takes place on dating apps, is becoming a common way of meeting potential partners. Furthermore, some data indicate that there is an increasing preference for short-term romantic relationships (hookups) among young people as opposed to traditional long-term romantic relationships. A new trend that has emerged in relation to relationship dissolution is ghosting, which refers to ending a relationship by ignoring a partner in the context of digital media. The question of how these emerging trends affect both the mental health of individuals and the future of romantic relationships is raised. This paper will describe some of the main elements of dating apps that distinguish them from traditional dating. Moreover, the main findings of research related to the use of dating apps will be also presented. Research into factors and potential consequences of short-term relationships and breakups by ghosting will also be covered in this paper. Finally, this paper will critically reflect on the methodology of the studies done so far and suggest a general framework for further research into this topic.

vaća i istraživanja o čimbenicima i potencijalnim posljedicama kulture kratkoročnih odnosa i prekida veze ghostingom. Bit će dan kritički osvrt na metodologiju provedenih istraživanja, kao i prijedlozi okvirnih smjernica za provedbu budućih istraživanja u ovom području.

UVOD

Romantični odnosi za mnoge predstavljaju jedan od najvažnijih izvora zadovoljenja potreba za ljubavi, bliskošću i pripadanjem. U posljednjih nekoliko desetljeća svjedočimo njihovoj transformaciji potaknutoj raznim kulturalnim i društvenim promjenama, posebice razvojem novih oblika komunikacije posredovanih novim tehnološkim uslugama. Novi trendovi u romantičnim odnosima mogu se primijetiti u svim njihovim stadijima; od upoznavanja, preko formiranja veza pa do njihovih prekida. U današnje vrijeme, pronalazak romantičnog partnera uvelike ovisi o samom angažmanu pojedinca. Aplikacije za upoznavanje unaprijedile su proces traženja i upoznavanja potencijalnih partnera. U počecima digitalne revolucije, online upoznavanja su se odvijala putem internetskih portala i raznih oglasa. Njih su danas gotovo u potpunosti zamijenile aplikacije za upoznavanje, koje su još više olakšale izbor i kontaktiranje potencijalnih partnera. Neki smatraju da se, zbog mnoštva korisnika navedenih aplikacija, potraga i ostvarivanje interakcije pretvaraju u vrstu zabave, a stvoreni odnosi su uglavnom površni (Hobbs i sur., 2017). Bauman (2003) opisuje analogiju u kojoj internet predstavlja tržnicu na koju se pojedinci nezadovoljni izborom uvijek mogu vratiti i zamijeniti „artikl“. Prema Baumanu (2003), romantični odnosi u moderno doba pretvaraju se u rekreacijsku aktivnost. S ovim mišljenjem možemo povezati i činjenicu da u zadnje vrijeme postaje sve uobičajenije, umjesto tradicionalnog prekida licem u lice, prekinuti odnos prestankom odgovaranja na partnerove poruke. Takvo ponašanje poznato je pod nazivom ghosting (engl.), a brojni istraživači smatraju da njegove emocionalne posljedice za ostavljenu osobu mogu biti snažnije u odnosu na posljedice uobičajenog načina prekida.

Promjene u interpersonalnim odnosima prema nekima predstavljaju snažan odmak od nekadašnjeg poimanja ljubavi i intimnosti (Hobbs i sur., 2017). Postoji mišljenje da je proces individualizacije društva doveo do promjene ljubavi u „tekuću“, s obzirom na to da joj čvrstoću više ne pružaju obiteljske strukture i dugoročno romantično partnerstvo (Hobbs i sur., 2017). Tome u prilog govori i činjenica da sve više mladih napušta tradicionalno shvaćanje veza i preferira manje obvezujuće oblike odnosa, poput kratkoročnih seksualnih odnosa (James-Kangal i sur., 2018). Novi fenomeni u interpersonalnim odnosima motivirali su brojne istraživače da pokušaju otkriti koji su motivi u podlozi njihovog učestalog prakticiranja. Također,

sve veći broj istraživanja nastoji otkriti koje su njihove potencijalne posljedice na dobrobit pojedinaca i budućnost romantičnih odnosa kakve znamo. Ovaj pregledni rad nastoji prikazati glavne nalaze vezane uz različite aspekte triju međusobno povezanih novih trendova u romantičnim odnosima: korištenja aplikacija za upoznavanje, kulture kratkoročnih odnosa i ghostinga kao novog načina prekida veze.

APLIKACIJE ZA UPOZNAVANJE

Tijekom zadnjeg desetljeća, internet je postao važna platforma za inicijaciju kontakata s potencijalnim romantičnim i seksualnim partnerima (Sumter i Vanderbosch, 2019). S eksponencijalnim porastom korištenja pametnih telefona, aplikacije za upoznavanje partnera postaju sve popularnije. Aplikacije za upoznavanje funkcioniraju na način da korisnik najprije izradi vlastiti profil koji može uključivati opis, fotografije, partnerske preferencije, hobije i slično. Aplikacija zatim omogućuje korisniku prikaz profila drugih korisnika, i to većinom na temelju izraženih preferencija o rodu partnera i proksimalnoj geografskoj udaljenosti. Korisnik za svaki prikazani profil može označiti sviđa li mu se ili ne, često pokretom prsta ulijevo ili udesno (engl. swipe), a međusobno sviđanje dvaju korisnika označava „spoj“ (engl. match) koji otvara put prema daljnjoj interakciji unutar aplikacije. Kao najpopularnije aplikacije ovog tipa navode se Tinder, Bumble, OkCupid, Match.com i druge, a neheteroseksualni muški korisnici najčešće koriste Grindr (Sumter i Vanderbosch, 2019). Statistički podaci pokazuju da je 2020. godine 320 milijuna ljudi koristilo neku od aplikacija za upoznavanje (Bandinelli i Gandini, 2022). Istraživanja pokazuju da je gotovo trećina mladih u dobi od 18 do 24 godine koristila aplikacije za upoznavanje (Sumter i Vanderbosch, 2019). Neki autori zaključuju da je podgrupa s najvećom prevalencijom korištenja aplikacija za upoznavanje ona od 24 do 30 godina (Castro i Barrada, 2020). Što se tiče istraživanja u ovom području, Castro i Barrada (2020) su pregledom 70 postojećih istraživanja o aplikacijama za upoznavanje pronašli da su ona najčešće provedena na mladima između 18 i 30 godina, uglavnom studentima. Dosadašnja istraživanja govore u prilog tome da značajna proporcija ljudi, posebice mladih, ima iskustva s online datingom. U nastavku slijedi pregled ključnih aspekata aplikacija za upoznavanje koji ih razlikuju od tradicionalnog načina formiranja romantičnih odnosa.

Jedna od glavnih razlika online datinga i tradicionalnog upoznavanja partnera jest velik broj opcija pri odabiru potencijalnog partnera na aplikacijama za upoznavanje. Primjerice, na najpopularnijoj aplikaciji za upoznavanje Tinder postoji deset milijuna aktivnih korisnika dnevno, od kojih je svakome prezentirano prosječno 140 potencijalnih partnera dnevno (Pronk i Denissen, 2020). Wu i Chiou (2009) su eksperimentalnim istraživanjem demonstrirali da više dostupnih profila potencijalnih partnera u prosjeku dovodi do učestalijeg pretraživanja od strane osobe koja traži partnera. Učestalo pretraživanje je pritom bilo povezano sa smanjenom selektivnošću u odabiru. Drugim riječima, osobama koje su trebale izabrati partnera u situaciji velikog broja prikazanih opcija smanjeni su kognitivni resursi za analizu svake opcije i teže su mogli isključiti nevažne distraktore što je dovelo do odabira koji su više odstupali od ranije

iskazane preferencije za partnerovim karakteristikama. Ovaj se fenomen naziva preopterećenje izborom (engl. choice overload), a isti heuristik pokazao se prisutnim i u brojnim drugim kontekstima poput biranja proizvoda prilikom kupovine (D'Angelo i Toma, 2017). U istraživanju D'Angelo i Toma (2017) sudionici kojima je prezentiran veći set potencijalnih partnera (24 partnera), iskazivali su veće nezadovoljstvo svojim odabirom od onih kojima je prikazan manji set (šest partnera). Dodatno, autori su zaključili da je za pronalazak ovog efekta bio nužan vremenski odmak odabira partnera i ispitivanja zadovoljstva odabirom. Mogući razlog tome je činjenica da se radi o složenom odabiru razmjerno velikog uloga. Posljedice odabira postaju očite tek s protekom određenog vremena.

Još jedna od razlika online i tradicionalnog datinga jest način samoprezentacije, odnosno upravljanje dojmom. Prelaskom iz stvarnog u virtualno okruženje, gubi se značajan broj dinamičnih i kontekstualnih znakova komunikacije (Ward, 2017). Korisnici su pri predstavljanju primorani sažeti svoj identitet u dvodimenzionalne okvire. Upravljanje dojmom (engl. impression management) termin je koji opisuje način na koji korisnici, motivirani pronalaskom idealnog partnera, pokušavaju pronaći načine da se prikažu u najboljem mogućem svjetlu, odnosno onako kako bi htjeli da ih drugi vide (Ward, 2017). Jedan od čimbenika koji je povezan s različitim vrstama samoprezentacije jest samopoštovanje. Prema istraživanju Ranzini i Lutz (2016), korisnici Tindera s višim samopoštovanjem bili su skloniji prezentirati se autentično. S druge strane, korisnici s nižim samopoštovanjem češće su koristili zavaravajuće informacije, pokušavajući poboljšati vjerojatnost privlačenja odgovarajućeg partnera. Treba istaknuti da je u istraživanju korištena Rosenbergova skala samopoštovanja (Rosenberg, 1965), koja ima određene metrijske nedostatke i nije sasvim pouzdana, što predstavlja ograničenje pri zaključivanju. Osim kod korisnika s nižim samopoštovanjem, zavaravajuće taktike su se također češće pojavljivale kod korisnika koji su aktivni na nekoliko aplikacija za upoznavanje (Arca i sur., 2021). U istraživanju Fullwood i Attrill-Smith (2018) pronađeno je da korisnici online aplikacija, neovisno o razini samopoštovanja, teže precjenjivanju vlastitih mogućnosti za uspjehom u pronalasku online partnera u odnosu na kontekst izvan online svijeta. Autori smatraju da povećana fleksibilnost upravljanja dojmom i prezentacija idealnog sebe mogu potaknuti percepciju o sposobnosti ostvarivanja pogodnijeg ishoda. Ipak, iščekivanje buduće interakcije „licem u lice“ donekle obvezuje korisnike da balansiraju želju za promoviranjem sebe kao poželjnog budućeg partnera i potrebu da ta prezentacija ipak do neke mjere odgovara stvarnosti (Ellison i sur., 2006). Ovaj „psihološki ugovor“ predstavlja neizrečeno obećanje da se u budućoj interakciji osobe neće suštinski razlikovati u predstavljenim karakteristikama.

Prema Finkel i suradnicima (2012), jedan od glavnih aspekata online datinga je interakcija između potencijalnih partnera i prije upoznavanja uživo. Brojna istraživanja pokazuju da se takva online interakcija u nekim segmentima bitno razlikuje od one kakva bi bila offline. Prema Teoriji hiperpersonalne komunikacije, neki elementi virtualne interakcije povećavaju vjerojatnost da će osobe formirati pozitivan dojam jedni o drugima u odnosu na interakciju uživo (Finkel i sur., 2012). Opisan efekt događa se s obje strane komunikacijskog kanala. S jedne strane, korisnici naglašavaju vlastite pozitivne atribute i imaju veliku kontrolu nad komunikacijskim

procesom (Ellison i sur., 2006). S druge strane, korisnici kao primatelji poruka imaju sklonost vlastitim interpretacijama popunjavati praznine nastale manjkavošću tekstualnog formata komunikacije (Finkel i sur., 2012). Ako je primatelj poruke motiviran pronalaskom partnera, ove interpretacije će težiti potvrđivanju pozitivnih očekivanja. Prema Teoriji socijalne prisutnosti, nedostatak neverbalnih, kontekstualnih i auditornih signala osiromašuju iskustvo online komuniciranja, čine komunikaciju umjetnom i smanjuju mogućnost i želju za stvaranjem socijalnih veza (Finkel i sur., 2012). Ovoj se teoriji suprotstavila hipoteza samootkrivanja (engl. self disclosure hypothesis) koja pretpostavlja da se, upravo zbog nedostataka socijalnih znakova, komunikacija temelji na povišenom samootkrivanju između potencijalnih partnera (Valkenburg i Peter, 2009). Samootkrivanje je proces otkrivanja informacija o sebi drugoj osobi, a u formiranju i održavanju romantičnih odnosa ima središnju ulogu (Ward, 2016). Prema Henry-Waring i Barraket (2008), mnogi korisnici online dating usluga osjećaju veću slobodu u izražavanju i otkrivanju osobnih i emocionalnih informacija online, što može dovesti do pojačane emocionalne interakcije među potencijalnim partnerima. Online komunikacija u prosjeku povećava broj upućenih direktnih pitanja, što rezultira povećanjem intimnog samootkrivanja među strancima (Schouten i sur., 2009). Ova teorija, zajedno s Teorijom hiperpersonalne komunikacije, mogla bi objasniti veću intimnost partnera u ranim stadijima romantičnog odnosa.

KARAKTERISTIKE KORISNIKA APLIKACIJA ZA UPOZNAVANJE

Iako mnoge aplikacije za upoznavanje kao svoju osnovnu funkciju naglašavaju mogućnost pronalaska romantičnog partnera, brojni korisnici navedene aplikacije koriste i u druge svrhe. Sumter i Vanderbosch (2019) svrstavaju motive za korištenje aplikacija za upoznavanje u tri kategorije: motivi vezani za ostvarivanje odnosa (ljubavnih ili seksualnih), intrapersonalni motivi (samopotvrđivanje, olakšana komunikacija) i motivi vezani za zabavu (uzbudljivost i modernost). Ipak, čini se da se motiv pronalaska partnera pokazuje kao najčešći među korisnicima (Freyth i Batinic, 2021). Motivi za korištenje aplikacija razlikuju se ovisno o mnogim individualnim čimbenicima. Primjerice, Sumter i suradnici (2017) pronašli su da su muškarci, u odnosu na žene, skloniji motivima neobveznog seksualnog odnosa, lakoće komuniciranja i užitka zbog uzbudljivosti korištenja aplikacija. Ranzini i Lutz (2016) nalaze da žene koriste Tinder češće za stvaranje prijateljstava i samopotvrđivanje, dok ga muškarci više koriste za traženje romantičnih veza i seksualnih iskustava. Neka istraživanja pokazuju da je među korisnicima koji pripadaju manjinskim seksualnim orijentacijama, pogotovo kad se radi o muškarcima, čest motiv traženja partnera za neobvezni seksualni odnos (Castro i Barrada, 2020).

Nekoliko autora pokušalo je otkriti povezanost osobina ličnosti i korištenja aplikacija za upoznavanje. Neka istraživanja proučavala su osobine Petofaktorskog modela ličnosti (Costa i McCrae, 1992): ekstraverziju, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i otvorenost prema iskustvu. Timmermans i De Caluwé (2017) proveli su istraživanje na sudionicima koji u trenutku provedbe istraživanja nisu bili u romantičnoj vezi i

zaključili da korisnici Tindera pokazuju veću ekstraverziju i otvorenost prema iskustvu te nižu razinu savjesnosti od onih koji nisu bili korisnici aplikacije. Za dimenzije neuroticizma i ugodnosti nisu pronađene značajne razlike. Čini se da bi osobine ličnosti mogle biti povezane i sa specifičnim motivima korištenja. Primjerice, u istom istraživanju, razina ekstraverzije je bila negativno povezana s motivom pronalaska romantičnog partnera. Prema autorima istraživanja, za korisnike s nižim razinama ekstraverzije online platforme osiguravaju sigurniju okolinu za pronalazak partnera, dok su ekstraverti manje orijentirani prema specifičnim ishodima, tj. češće koriste aplikacije samo za trenutnu zabavu. Dio istraživanja bavio se osobinama ličnosti koje tvore tzv. mračnu trijadu (Paulhus i Williams, 2002). Mračnu trijadu čine tri averzivne i socijalno nepoželjne osobine: makijavelizam, psihopatija i narcizam (Paulhus i Williams, 2002). Rezultati istraživanja Freytha i Batinica (2021) sugeriraju da se osobine mračne trijade pokazuju boljim prediktorima korištenja aplikacija za upoznavanje od osobina Petofaktorskog modela. Autori nisu uspjeli replicirati nalaze Timmermansa i De Caluwé (2017) vezane za osobine Petofaktorskog modela, no pronašli su da su najrelevantniji prediktori korištenja aplikacija za upoznavanje bili narcizam i motivacija vezana uz ljubav i seksualne odnose. Najboljim prediktorom za prosječno dnevno vrijeme korištenja bio je makijavelizam. Ovi nalazi ukazuju na to da korisnici aplikacija za upoznavanje po svojim individualnim karakteristikama ne čine homogenu skupinu, što bi se u daljnjim istraživanjima svakako trebalo uzeti u obzir.

APLIKACIJE ZA UPOZNAVANJE I PSIHIČKO ZDRAVLJE

Iskustvo korištenja aplikacija za upoznavanje u velikoj je mjeri individualno. Dok neki korisnici uspješno pronalaze romantične partnere, drugi su pak frustrirani procesom, što može biti povezano i sa smanjenim zadovoljstvom vlastitim životom. Tek su u posljednjih nekoliko godina provedena istraživanja u kojima se nastoji pronaći poveznica online datinga i psihičkog zdravlja. U istraživanju Holtzhausen i suradnika (2020) ispitana je povezanost korištenja aplikacija za upoznavanje temeljenih na swipe značajki i nekih aspekata psihološkog zdravlja. Sudionici koji su bili korisnici takvih aplikacija postizali su više rezultate na skalama psihološkog distresa, anksioznosti i depresije. Osim toga, povećana učestalost korištenja i vrijeme provedeno na aplikaciji bili su povezani s većim psihološkim distresom i učestalijim simptomima depresije. Istraživanje Lenton-Brym i suradnika (2021) također je pokazalo poveznicu između online datinga i narušenog psihičkog zdravlja. Simptomi socijalne anksioznosti i depresije pozitivno su povezani s opsegom korištenja aplikacija za upoznavanje, mjerom koja je kombinirala vjerojatnost korištenja takvih aplikacija, učestalost korištenja i vrijeme provedeno na njima.

Strubel i Petrie (2017) istražili su povezanost korištenja Tindera i slike vlastitog tijela. Rezultati su pokazali da su korisnici Tindera, neovisno o spolu, postizali niže razine zadovoljstva vlastitim tjelesnim izgledom, imali snažnije internaliziranu sliku idealnog tijela i izraženiji osjećaj srama vezan uz vlastito tijelo. Također, korisnici su općenito imali niže razine

samopoštovanja od sudionika koji nisu koristili Tinder. Nalazi ukazuju na karakteristiku Tindera da stvara pritisak vezan uz tjelesni izgled, a autori smatraju da to kod korisnika može biti povezano sa stvaranjem negativne slike o sebi i nezadovoljstvom vlastitim tijelom.

Her i Timmermans (2021) provele su istraživanje na uzorku korisnika Tindera, u kojem su se osjećaji neuspjeha na Tinderu i socijalno uspoređivanje pokazali pozitivno povezanima s osjećajem tuge i tjeskobe. Međutim, kompulzivno korištenje Tindera je bilo, iako slabo, pozitivno povezano i s osjećajem radosti. Autorice se pri objašnjenju ovog nalaza osvrću na metodologiju istraživanja, odnosno činjenicu da su podaci prikupljeni metodom samoiskaza neposredno nakon korištenja aplikacije. Moguće je da korisnici, nakon kompulzivnog korištenja aplikacije, pokušavaju kompenzirati ponašanje na način da se uvjeravaju da im aplikacija donosi više radosti nego što je to zapravo slučaj. Dalje, korištenje Tindera u svrhu pronalaska romantičnog partnera bilo je pozitivno povezano s osjećajem radosti, ali i s osjećajima tuge i anksioznosti. Unatoč tomu što se osjećaj radosti kod korisnika može povećati neposredno nakon korištenja aplikacije, autorice smatraju da to možda nije dovoljno za kompenzaciju simultanih neugodnih osjećaja. Subjektivni osjećaj uspjeha na Tinderu bio je pozitivno povezan s osjećajem radosti i negativno povezan s osjećajima tuge i anksioznosti. Rezultati sugeriraju da osjećaj uspjeha na Tinderu može imati sličan učinak kao pozitivan feedback na društvenim mrežama (Her i Timmermans, 2021). Odnosno, iako subjektivni osjećaj uspjeha može privremeno povećati psihološku dobrobit, isto tako može povećati osjećaje tuge i anksioznosti. Tome u prilog govore i nalazi istraživanja da su korisnici s većim subjektivnim osjećajem uspjeha skloniji biti kompulzivni u korištenju aplikacije (Her i Timmermans, 2021).

Korelacijska priroda spomenutih istraživanja onemogućuje zaključivanje o uzročno-posljedičnoj vezi simptoma narušenog psihičkog zdravlja i korištenja aplikacija. Drugim riječima, na temelju dosadašnjih istraživanja ne može se točno odrediti uzrokuje li učestalo korištenje aplikacija za upoznavanje simptome poput osjećaja tuge i tjeskobe te niže samopoštovanje i nezadovoljstvo vlastitim tjelesnim izgledom ili pak zbog navedenih simptoma korisnici traže potvrdu i trenutačni osjećaj zadovoljenja koje im aplikacija može pružiti. Moguće je i da su oba objašnjenja u podlozi dobivenih rezultata. Unatoč manjkavostima pri donošenju zaključaka, pronađene povezanosti mogu biti upozorenje onima koji koriste aplikacije za upoznavanje, ali i smjernica onima koji ih dizajniraju da promisle o potencijalnom učinku aplikacija na psihičko zdravlje korisnika.

USPJEŠNOST ROMANTIČNIH VEZA NASTALIH ONLINE DATINGOM

Stigma oko korištenja aplikacija za upoznavanje romantičnih partnera značajno se smanjila tijekom vremena pa su iskustva korisnika s korištenjem aplikacija uglavnom pozitivna (Arca i sur., 2021; Hamilton, 2016). Razvojem modernih načina komuniciranja, poput videopoziva i virtualnih spojeva, nastoji se smanjiti razlika između kvalitete online i offline interakcija. Pokazalo se da online komunikacija ipak ne može u

potpunosti nadomjestiti bogatstvo interakcije uživo. Formiranje romantičnih odnosa ovisi o kvaliteti interakcije u stvarnom vremenu, neposrednom humoru, međusobnoj „kemiji“ i cjelokupnom dojmu temeljenom na integraciji verbalnih i neverbalnih signala (Finkel i sur., 2012). Proces filtriranja poželjnih karakteristika partnera pri odabiru od korisnika zahtijeva stvaranje strategija u kojima će uglavnom biti vođeni setom površnih informacija o potencijalnim partnerima, umjesto cjelokupnog doživljaja osobe (Hamilton, 2016). Iako su karakteristike poput dobi i tjelesnog izgleda bitne za inicijalnu privlačnost, nisu se pokazale kao najvažniji prediktori buduće zdrave veze (Hamilton, 2016). Aplikacije za upoznavanje omogućuju brzo i lako formiranje poznanstava, posebice za osobe užeg socijalnog kruga. Iako se pokazalo da kontekst online datinga može povećati početnu privlačnost i intimnost među partnerima, mnogi od najsnažnijih utvrđenih prediktora romantičnih ishoda poteći će iz interakcije dvoje ljudi i načina na koji odgovaraju na nepredvidive i nekontrolirane događaje koji se javljaju s vremenom (Finkel i sur., 2012).

Nalazi o uspješnosti romantičnih veza nastalih online nisu sasvim jednoznačni. Primjerice, Paul (2014) pronalazi da su parovi koji su se upoznali online manje skloni stupiti u brak i skloniji prekidu romantične veze od parova koji su se upoznali offline. Cacioppo i suradnici (2013) dobivaju suprotne nalaze, odnosno da su parovi koji su se upoznali online zadovoljniji brakom. Ova razlika bila je značajna čak i kad su kontrolirane demografske razlike. Važno je napomenuti da su ova istraživanja uzimala u obzir i ostale oblike upoznavanja partnera online, poput upoznavanja na društvenim mrežama, u virtualnim grupama za čavrljanje ili online videoigrama. Bilo bi dobro kada bi buduća istraživanja ovog tipa u obzir uzela nalaze vezane za razlike u osobinama ličnosti, s obzirom na to da i one predstavljaju bitnu varijablu kad je riječ o uspješnosti romantičnih veza.

Iako sa sobom nose određene prednosti, aplikacije za upoznavanje imaju i svoje mane, a na temelju dosadašnjih istraživanja ne može se sa sigurnošću zaključivati o njihovom utjecaju na kvantitetu i kvalitetu budućih romantičnih odnosa njihovih korisnika. S obzirom na veliki broj pozitivnih iskustava s aplikacijama za upoznavanje, buduća istraživanja trebala bi se više posvetiti njihovim pozitivnim aspektima. Gotovo sva dosadašnja istraživanja korelacijske su prirode, što predstavlja ograničenje pri donošenju uzročno-posljedičnih zaključaka. U budućnosti bi se trebala provoditi i longitudinalna istraživanja kako bi se konkretnije moglo govoriti o (ne)uspješnosti formiranja romantičnih odnosa online i (ne)zadovoljstvu partnera u tako formiranim vezama. Kako istraživanja sugeriraju da su individualne razlike među pojedincima isprepletene s motivima korištenja aplikacija za upoznavanje, bilo bi dobro da se istraživači bave povezanošću online datinga i aspekata psihičkog zdravlja kontrolirajući motive korištenja i osobine ličnosti korisnika. Primjerice, trebala bi se uspoređivati učestalost simptoma depresije, anksioznosti i nezadovoljstva vlastitim tijelom među korisnicima aplikacija za upoznavanje i onima koji to nisu, ali na način da se uzorci sastoje od sudionika koji su po mnogim drugim karakteristikama međusobno slični, poput dobi, razine samopouzdanja, romantičnog statusa i slično.

KULTURA KRATKOROČNIH ODNOSA

Trend koji se često veže uz korištenje aplikacija za upoznavanje jest biranje kratkoročnih nad dugoročnim romantičnim odnosima. U posljednjih desetak godina formiralo se mišljenje da kratkoročni seksualni odnosi postaju uobičajeni dio romantičnog života mladih (Garcia i sur., 2012). Definicije ovakvih odnosa razlikuju se među istraživačima. Dok neki u kratkoročne odnose ubrajaju samo seksualne odnose na jednu noć, prema drugima taj termin obuhvaća i neobvezne intimne odnose dužeg vremenskog trajanja (Garcia i sur., 2012). Generalno, kratkoročni odnosi obuhvaćaju seksualna i druga intimna ponašanja (poput ljubljenja) dviju osoba koje nisu u formalnoj romantičnoj vezi. Pritom je termin usmjereniji na element neobveznosti nego na konkretna ponašanja koja se ubrajaju u ove odnose (Garcia i sur., 2012). Kultura kratkoročnih odnosa kao termin pojavila se kako bi objasnila pojavu učestalog upuštanja studenata na studentskim kampusima u seksualne odnose bez dugoročnog romantičnog obvezivanja (Bogle, 2008). Pokazalo se da su motivi vezani uz seksualno zadovoljstvo često povezani s korištenjem aplikacija za upoznavanje (Strubel i Petrie, 2017). Brojna istraživanja pronašla su i povezanost konzumacije alkohola i drugih opojnih sredstava i upuštanja u kratkoročne odnose među studentima (Wade, 2021). Kako se kratkoročni seksualni odnosi povezuju s nekim rizičnim čimbenicima psihičkog i tjelesnog zdravlja, kao što su depresivni simptomi i spolno prenosive bolesti (Owen i sur., 2010), sve više istraživanja ispituje ovaj fenomen i njegove posljedice.

O mladima se često zna čuti da žive u kulturi kratkoročnih odnosa, gdje se emocionalna intimnost, predanost, očekivanja monogamnih odnosa i ekskluzivnosti romantične veze više ne smatraju preduvjetima seksualnih iskustava (James-Kangal i sur., 2018). Ovo je posebno izraženo u popularnoj kulturi, pa tako brojni filmovi i pjesme govore o neobveznom seksu, odnosima na jednu noć, vezama bez obveza i slično. Garcia i suradnici (2012) sugeriraju da je 60-80% američkih studenata imalo neku vrstu kratkoročnih odnosa. Bersamin i suradnici (2014) na temelju ranijih istraživanja navode raspon prevalencije na uzorcima mladih od 14% do 64%. Istraživanje Kuperberg i Padgett (2016) pokazalo je da je podjednaka proporcija studenata izjavljivala o iskustvu s kratkoročnim odnosima i iskustvu s tradicionalnijim romantičnim odnosima. Usprkos tome, proporcija sudionika koji su isključivo sudjelovali u kratkoročnim odnosima bila je značajno manja od proporcije sudionika koji su isključivo sudjelovali u tradicionalnim romantičnim odnosima.

Pri opisivanju ovog fenomena nameće se pitanje koji su razlozi u podlozi preferencije kratkoročnih nad dugoročnim romantičnim odnosima. U istraživanju Garcia i Reibera (2008), najčešći motivatori za upuštanje u kratkoročne odnose bili su tjelesno zadovoljstvo (89%) i emocionalno zadovoljstvo (54%), a čak 51% sudionika je izvještavalo o kratkoročnim odnosima kao mogućem načinu iniciranja romantične veze. U istraživanju Thorpe i Kuperberg (2021), najčešći motivatori kratkoročnih odnosa bili su seksualno zadovoljstvo i traženje romantične veze. Dakle, iako se kratkoročni odnosi smatraju apokaliptom tradicionalnih romantičnih veza, istraživanja pokazuju da ipak nisu tako „neobvezni“ kao što se deklariraju.

Prema evolucijskoj teoriji, spol bi trebao biti povezan s vjerojatnošću upuštanja u kratkoročna seksualna ponašanja. Evolucijska teorija nalaže da bi zbog veće potencijalne reprodukcije stope i nižeg troška reprodukcije muškaraca te većeg ulaganja u potomstvo od strane žena, muškarci trebali biti skloniji većem broju kratkoročnih seksualnih odnosa (Reiber i Garcia, 2010). Ipak, Garcia i suradnici (2012) navode da su dotadašnja istraživanja pronašla minimalne razlike u učestalosti ovih ponašanja među spolovima. Takvi su nalazi u skladu s hipotezom povezivanja para (engl. pair-bonding hypothesis), prema kojoj se i kod muškaraca i kod žena natječu motivacijske sile za ostvarenje seksualne i romantične intimnosti (Garcia i sur., 2012). Istraživanje Reiber i Garcie (2010) pronašlo je spolnu razliku u stavovima, muškarci su bili u prosjeku ležerniji oko različitih vrsta seksualnih ponašanja nego žene. Novija istraživanja pronalaze spolne razlike u motivima za kratkoročnim odnosima. Thorpe i Kuperberg (2021) su na uzorku od 115 američkih studenata koji su imali iskustvo s kratkoročnim vezama pronašle da su muški studenti značajno više izvještavali o motivima seksualnog zadovoljstva, poboljšanja seksualnih vještina i povećanja samopouzdanja u odnosu na studentice. S druge strane, Garcia i Reiber (2008) ne pronalaze značajne spolne razlike u motivima kratkoročnih odnosa. Slično, rezultati istraživanja Thorpe i Kuperberg (2021) govore da je seksualno zadovoljstvo bilo jednako često navođeno kao motivator posljednjeg kratkoročnog odnosa i kod studenata i kod studentica. Ovi nalazi više su u skladu sa sociokulturalnom perspektivom prema kojoj se efekt spolnih uloga smanjuje egalitizacijom društva, a seksualno ponašanje oblikuju socijalne norme i očekivanja vezana uz društveni kontekst mladih (Fielder i Carey, 2010). Drugim riječima, spolne uloge mladih u velikoj su mjeri posljedica društvene percepcije i procesa uvjetovanja unutar socijalnih interakcija tijekom odrastanja.

Neka istraživanja bavila su se povezanošću učestalosti upuštanja u kratkoročne odnose i psihičkog stanja mladih. Zanimljivi su nalazi da žene češće izjavljuju da žale zbog upuštanja u kratkoročne odnose i osjećaju gubitak poštovanja (Fisher i sur., 2012; Thorpe i Kuperberg, 2021). Slično, u istraživanju Owena i suradnika (2010) pronađene su razlike u emocionalnim reakcijama na kratkoročni odnos, pri čemu su žene imale značajno više negativnih reakcija u odnosu na muškarce. Prema Bersamin i suradnicima (2014), moguće je da ove spolne razlike reflektiraju dvostruke standarde vezane uz seksualna ponašanja koji potiču muškarce da budu seksualno permissivni i imaju više seksualnih iskustava. Prema autorima, upuštanje žena u neobvezne odnose predstavlja kršenje standarda očekivanog ženskog ponašanja, što može dovesti do povećanog žaljenja. Fielder i Carey (2010) u prospektivnom istraživanju pronalaze da su seksualni kratkoročni odnosi povećali psihološki distres kod studentica, ali ne i studenata. U istraživanju Bersamin i suradnika (2014), pronađena je pozitivna povezanost između neobveznih seksualnih odnosa i psihološkog distresa te smanjenog zadovoljstva sobom i životom. Suprotno očekivanjima, povezanost mentalnog zdravlja i upuštanja u neobvezne seksualne odnose bila je podjednaka neovisno o spolu sudionika. Korelacijska i transverzalna priroda istraživanja ne omogućuje zaključivanje o tome uzrokuju li neobvezni odnosi smanjenu psihičku dobrobit ili obratno. Vrangalova (2015) navodi da je ova

povezanost složena te sadrži i pozitivne i negativne povezanosti koje variraju s obzirom na dob, spol i prethodno psihičko stanje. Neki autori ističu da razlike u dobivenim rezultatima mogu potjecati od različite operacionalizacije kratkoročnih odnosa. Primjerice, ranije poznavanje osobe s kojom se stupa u odnos može imati utjecaj na rezultate, što bi daljnja istraživanja trebala uzeti u obzir.

Istraživače je zanimalo i postoji li povezanost između rastućeg broja kratkoročnih odnosa u koje se mladi upuštaju i njihovih pogleda na buduće romantične odnose. Prema James-Kangal i suradnicima (2018), postoje dvije teorije koje opisuju ovaj odnos. Prema Teoriji bračnog horizonta (Carroll i sur., 2007), postoji recipročan odnos trenutnog ponašanja mladih i njihovih očekivanja o budućim romantičnim vezama. Odnosno, upuštanje u neobvezne odnose najčešće ne pruža pozitivna romantična iskustva, što smanjuje interes mladih za dugoročnim vezama i brakom. Iako neki pokazatelji, kao što su rastuće stope kohabitacija, podupiru ovu teoriju, nije jasno je li kultura kratkoročnih odnosa povezana s devaluacijom institucije braka. Istraživanje James-Kangal i suradnika (2018) potvrđuje hipotezu odgođenog vremenskog trenutka prema kojoj kratkoročni odnosi predstavljaju vremenski specifično ponašanje (Arnett, 2000). Naime, vrijeme adolescencije i rane odrasle dobi smatra se vremenom fokusiranja na vlastite ciljeve, pri čemu se odgađa ulazak u ozbiljne veze i brakove (Arnett, 2000). James-Kangal i suradnici (2018) smatraju da ova odgoda nije povezana s vrednovanjem dugoročnih odnosa u budućnosti pojedinca. Većina sudionika u istraživanju James-Kangal i suradnika (2018) izjavila je da očekuje da će biti u dugoročnim romantičnim vezama i braku, neovisno o razini uključenosti u kratkoročne odnose. Perry (2020) je analizirao podatke dviju američkih studija na odrasлом muškom stanovništvu te također nije pronašao povezanost prakticiranja kratkoročnih odnosa i interesa za brak. Ovo je sukladno razmišljanjima Garcie i Reiber (2008), koji ističu činjenicu da su se dobne granice nastupanja puberteta snizile, a granice sklapanja brakova i rađanja prvog djeteta povećale. Autori zaključuju da se mladi nalaze u specifičnom vremenskom prostoru koji karakterizira sposobnost za reprodukciju, ali psihičku i socijalnu nespremnost za skrasiti se. Rezultat ovog vremena latencije jest povećan interes za kratkoročnim odnosima.

Naravno, ne smijemo zanemariti ograničenja dosad provedenih istraživanja. U uzorke spomenutih istraživanja bili su uključeni samo studenti, što predstavlja ograničenje pri generaliziranju nalaza. Moguće je da je prevalencija kratkoročnih odnosa među studentima veća nego kod ostalih ljudi mlađe odrasle dobi zbog šireg socijalnog kruga, specifičnih obrazaca ponašanja, života u studentskim domovima i slično, ali te se razlike još trebaju istražiti. Opseg istraživanja gotovo je potpuno sužen na kontekst sveučilišta, a pritom se zanemaruju kratkoročni odnosi među starijom populacijom koji, iako su rjeđi, mogu biti od značaja za buduća istraživanja. Također, s obzirom na relativno širok opseg ponašanja koja pripadaju definiciji kratkoročnih odnosa, postoji mogućnost da sudionici ne daju konzistentne podatke.

Dosadašnja su se istraživanja bavila povezanošću kratkoročnih odnosa i željom za budućim romantičnim odnosima, no činjenica jest da izražena želja za budućim bivanjem u romantičnoj vezi i braku ne mora

nužno značiti da će se to i dogoditi. Bilo bi poželjno da se istraživanja fokusiraju na longitudinalno prikupljanje podataka, odnosno dugotrajno praćenje odnosa kvalitete sadašnjih i budućih odnosa mladih. Također, s obzirom na to da obrasci ponašanja mladih mogu biti podložni kulturalnim utjecajima, nužna su istraživanja i na populacijama koje nisu isključivo američke. Kroskulturalna istraživanja pružila bi bolji uvid u prevalenciju kratkoročnih odnosa i varijabli koje bi mogle utjecati na njihovo preferiranje. Daljnja istraživanja bi također trebala u obzir uzeti ispitivanje interakcija ljudi unutar kratkoročnih odnosa, kao i utjecaj njihovog prakticiranja na psihičku i emocionalnu dobrobit.

GHOSTING

Ghosting se najčešće definira kao nenajavljeni prekid komunikacije od strane jednog partnera s namjerom da se prekine romantični odnos, a koji se provodi putem jednog ili više tehnoloških medija (LeFebvre i sur., 2019). Tako „duhovi“ mogu pokazivati ponašanja kao što su neodgovaranje na pozive i poruke partnera, prestanak „praćenja“ ili blokiranje partnera na društvenim mrežama (Navarro i sur., 2021). Prema Powell i suradnicima (2021), ghosting je kao trend posebice uobičajen na aplikacijama za upoznavanje i među mladima. S obzirom na mali broj istraživanja ovog razmjerno novog trenda, koja su uglavnom provedena online, teško je precizno procijeniti njegovu prevalenciju. No dosadašnja istraživanja upućuju na to da je značajna proporcija mladih iskusila ghosting. U istraživanju LeFebvre i suradnika (2019), 29% studenata je izvijestilo da su inicirali ghosting, a 44% sudionika da je i iniciralo ghosting i bilo žrtvom ghostinga. Koessler i suradnici (2019) su na uzorku sudionika u dobi od 18 do 35 godina pronašli da je njih 64% iniciralo ghosting, a da je 72% bilo žrtvom ghostinga. Ipak, treba napomenuti da je u istraživanju LeFebvre i suradnika (2019) korišten manji uzorak (N = 99), a u istraživanju Koesslera i suradnika (2019) je preduvjet za sudjelovanje bio upoznatost s terminom ghosting, stoga je moguće da bi pri procjeni prevalencije na razini opće populacije ove proporcije bile veće.

Prema LeFebvre i suradnicima (2019), prekidi se često navode kao jedni od psihološki najstresnijih događaja u životima pojedinaca. Ghosting se zbog svoje impersonalne prirode inicijatorima može učiniti kao manje stresna i neugodna opcija od prekida uživo. Sudionici u istraživanju LeFebvre i suradnika (2019) kao razloge iniciranja ghostinga navode njegovu praktičnost, zatim smanjenu privlačnost partnera, negativnu valenciju interakcije među partnerima, prijelazne promjene u romantičnom statusu i očuvanje vlastite sigurnosti. Sudionici su također izjavljivali da su prijelazne faze u statusu veze iz platonske u romantičnu često vodile ka ghostingu umjesto razgovoru o definiranju tog odnosa. Koessler i suradnici (2019) pronalaze da su odnosi prekinuti ghostingom trajali kraće i karakterizirala ih je manja predanost od onih prekinutih direktnim razgovorom. Pritom treba napomenuti da se u ovom istraživanju fenomen ghostinga proučavao u kontekstu svih interpersonalnih odnosa, a ne samo romantičnih. Slično, u istraživanju LeFebvre i suradnika (2019) sudionici koji su inicirali ghosting izjavili su da se to češće događa-

lo u kratkotrajnim vezama i onima s niskom razinom intimnosti. U istraživanju LeFebvre i suradnika, (2019) neki sudionici izvještavali su o korištenju ghostinga u situacijama kada žele prekinuti kontakt nakon upoznavanja s potencijalnim partnerom na aplikaciji za upoznavanje.

Manning i suradnici (2019) ističu disjunktivnu prirodu stavova prema ghostingu. Naime, autori navode da ljudi, kada govore o sebi kao žrtvi ghostinga, imaju sklonost opisivati ghosting kao nezrelo i neprimjereno ponašanje koje izaziva emocionalnu bol. S druge strane, kada govore o vlastitom iniciranju ghostinga kao načina prekida, skloni su pronalaziti opravdanja zašto je baš to bio prikladan način. Ovaj fenomen može se povezati s mehanizmom kognitivne disonance, s obzirom na to da osobe imaju više stavova koji nisu međusobno sukladni, odnosno ponašaju se nedosljedno vlastitim stavovima. Prema Teoriji kognitivne disonance, osoba je motivirana ukloniti ili smanjiti nastalu disonancu, a jedan od tih mehanizama je samoopravdanje (Festinger, 1957). Neka od opravdanja koja često navode sudionici u istraživanju Manninga i suradnika (2019) jesu mišljenje da veza koju su prekinuli nije bila definirana, čvrsta ili ozbiljna, upoznavanje novog partnera ili izbjegavanje povrjeđivanja osjećaja partnera. Ipak, sudionici su smatrali ghosting neoprostivim u dugoročnim vezama ili vezama u kojima je bar jedan partner emocionalno privržen.

Iako većina ljudi smatra da je ghosting neprikladan način prekida romantične veze (LeFebvre i sur., 2019), čini se da za neke potpuno izbjegavanje socijalnog kontakta i suočavanja s partnerom pruža lakši način nošenja sa situacijom. Ipak, postoje izvori koji ukazuju na negativne posljedice tehnološki posredovanog prekida. Naime, za partnere koji su ostavljeni, ghosting u odnosu na prekid licem u lice može potaknuti osjećaj neizvjesnosti i nejasnoće (LeFebvre i sur., 2019). Žrtve su ostavljene bez objašnjenja o razlozima prekida komunikacije, što može dovesti do dugotrajnog preispitivanja i mišljenja da su one same krive za iščezavanje i indirektan prekid partnera. Prema LeFebvre i suradnicima (2019), ghosting predstavlja vrstu socijalnog odbacivanja, stoga može uzrokovati emocionalnu bol kod oba partnera. Kako se radi o razmjerno novom fenomenu, daljnjim istraživanjem moglo bi se ispitati koji motivi leže u biranju ghostinga u odnosu na tradicionalni prekid. Istraživači su se u posljednjih nekoliko godina počeli baviti povezanošću nekih individualnih čimbenika s inicijacijom ghostinga, a nalazi sugeriraju da biranje ghostinga kao načina prekida ne proizlazi isključivo iz tehnološke praktičnosti. Neka istraživanja pokazuju da inicijatori ghostinga u prosjeku imaju snažnija uvjerenja o sudbini od ljudi koji nikad nisu iskusili ghosting (Powell i sur., 2021). Odnosno, inicijatori ghostinga su u prosjeku više vjerovali da su dvoje ljudi u vezi ili stvoreni jedno za drugo ili to nisu, za razliku od uvjerenja da svaka romantična veza ima prostora za napredovanje, primjerice, komunikacijom partnera (Freedman i sur., 2019). Također, oni s većim uvjerenjima o sudbini bili su skloniji percipirati ghosting kao prihvatljiv način prekida. Što se tiče posljedica ghostinga, pronađeno je da su žrtve ghostinga sklonije imati veću nesigurnu privrženost od onih koji nikad nisu iskusili ghosting (Powell i sur., 2021). Buduća bi se istraživanja trebala fokusirati na potencijalne posljedice, pomoću korištenja longitudinalne nacrte i obuhvaćajući veće i reprezentativnije uzorke.

entativnije uzorke. Također, mogla bi se istražiti i povezanost inicijacije ghostinga i nekih crta ličnosti ili razine emocionalne inteligencije.

ZAKLJUČAK

Korištenje aplikacija za upoznavanje, preferiranje kratkoročnih odnosa i prekidi ghosting metodom samo su neki od relativno novih pojava vezanih za romantične odnose današnjice. Ovi fenomeni posebice zahvaćaju populaciju mladih koja se povezuje sa specifičnim socijalnim normama i masovnim korištenjem medija i pametnih telefona. Aplikacije za upoznavanje pružaju velik broj prilika za upoznavanjima koja se bez njih ne bi mogla dogoditi. Nalazi dosadašnjih istraživanja ne uspijevaju jednoznačno pokazati da su ovako formirani romantični odnosi skloniji prekidu, no neke karakteristike samih aplikacija mogle bi biti povezane s narušenom psihičkom dobrobiti korisnika. Online dating stoga treba promatrati samo kao početnu stepenicu u formiranju odnosa za one koji su ograničeni užim socijalnim krugom ili specifičnim preferencijama. Nakon inicijalnog „klika“, budućnost veze uvelike ovisi o kvaliteti interakcije u offline okolini.

Mladi se nalaze u specifičnom razdoblju razvoja koje karakterizira povećan broj mogućnosti za istraživanje romantičnih i seksualnih iskustava (LeFebvre, 2018). Iako nalazi ukazuju na visoku prevalenciju upuštanja u kratkoročne odnose među mladima, istraživanja ipak ne uspijevaju pronaći vezu između takvih ponašanja i stavova o budućim romantičnim odnosima. S druge strane, svjedočimo rastućim stopama kohabitacija i odgođenih brakova. Nije isključena mogućnost da buduća longitudinalna istraživanja ipak pronađu poveznicu između prakticiranja kratkoročnih odnosa i budućih dugoročnih odnosa. Osim toga, zbog zdravstvenih rizika i rizika za psihičko zdravlje, nužna su dodatna istraživanja u ovom području.

Online svijet pružio je i novi način za prekidanje odnosa bez potrebe za suočavanjem s osobom s kojom se prekida. Istraživanja u ovom području malobrojna su i recentna, no istraživači se slažu da način prekida izbjegavanjem bilo koje vrste u druge osobe često uzrokuje neizvjesnost i propitkivanje vlastitih postupaka. Daljnja istraživanja mogla bi pružiti dublji uvid u motive izbjegavajućeg prekida tehnološkim medijima (ghosting), kao i čimbenike i posljedice biranja istih nad tradicionalnim prekidima razgovorom.

Osim opisanih u ovom radu, postoji još mnogo elemenata romantičnih odnosa današnjice koji se razlikuju od tradicionalnih. Daljnjim tehnološkim razvojem možemo očekivati još veću diskrepanciju tradicionalnog i modernog pogleda na ljubavne odnose. Kakva je onda budućnost ljubavi u suvremenom društvenom kontekstu? Dosadašnja istraživanja ne daju jednoznačan odgovor na ovo pitanje, a zbog složenosti i fluidnosti ljubavnih odnosa, neutemeljeno ih je promatrati samo iz jedne vremenske točke. Iako je kontekst u kojima se formiraju i održavaju romantični odnosi doživio transformaciju, to ne znači nužno da je kvaliteta formiranih odnosa u današnje vrijeme smanjena. Intimni romantični odnosi i dalje su bitan element u životima puno ljudi, a zadatak znanosti je nastaviti pratiti novonastale trendove i empirijskim istraživanjima davati odgovore na pitanja o njihovim posljedicama na individualnoj, interpersonalnoj i razini društva općenito.

LITERATURA

- Arca, N. C., Halston, A., Chun, H. i Allen, J. (2021). Understanding Deception Tactics with the Utilization of Dating Applications. *Education, Language and Sociology Research*, 2(2), 33-49. <https://doi.org/10.22158/elstr.v2n2p33>
- Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55(5), 469-480. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.5.469>
- Bandinelli, C. i Gandini, A. (2022). Dating Apps: The Uncertainty of Marketised Love. *Cultural Sociology*. <https://doi.org/10.1177/17499755211051559>
- Bauman, Z. (2003). *Liquid Love: On the Frailty of Human Bonds*. Polity.
- Bersamin, M. M., Zamboanga, B. L., Schwartz, S. J., Donnellan, M. B., Hudson, M., Weisskirch, R. S., Kim, S. Y., Agocha, V. B., Whitbourne, S. K. i Caraway, S. J. (2014). Risky business: Is there an association between casual sex and mental health among emerging adults? *The Journal of Sex Research*, 51(1), 43-51. <https://doi.org/10.1080/00224499.2013.772088>
- Bogle, K. (2008). *Hooking Up: Sex, Dating and Relationships*. New York University Press.
- Cacioppo, J. T., Cacioppo, S., Gonzaga, G. C., Ogburn, E. L. i VanderWeele, T. J. (2013). Marital satisfaction and break-ups differ across on-line and offline meeting venues. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(25), 10135-10140. <https://doi.org/10.1073/pnas.1222447110>
- Carroll, J. S., Willoughby, B., Badger, S., Nelson, L. J., McNamara Barry, C. i Madsen, S. D. (2007). So close, yet so far away: The impact of varying marital horizons on emerging adulthood. *Journal of Adolescent Research*, 22(3), 219-247.
- Castro, Á. i Barrada, J. R. (2020). Dating Apps and Their Sociodemographic and Psychosocial Correlates: A Systematic Review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(18), 6500. <https://doi.org/10.3390/ijerph17186500>
- Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1992). Neo personality inventory-revised (NEO PI-R). *Psychological Assessment Resources*.
- D'Angelo, J. D. i Toma, C. L. (2017). There are plenty of fish in the sea: The effects of choice overload and reversibility on online daters' satisfaction with selected partners. *Media Psychology*, 20(1), 1-27. <https://doi.org/10.1080/15213269.2015.1121827>
- Ellison, N., Heino, R. i Gibbs, J. (2006). Managing Impressions Online: Self-Presentation Processes in the Online Dating Environment. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11(2), 415-441. <https://doi.org/10.1111/j.1083-6101.2006.00020.x>
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press.
- Fielder, R. L. i Carey, M. P. (2010). Predictors and consequences of sexual "hookups" among college students: a short-term prospective study. *Archives of Sexual Behavior*, 39(5), 1105-1119. <https://doi.org/10.1007/s10508-008-9448-4>
- Finkel, E. J., Eastwick, P. W., Karney, B. R., Reis, H. T. i Sprecher, S. (2012). Online Dating: A Critical Analysis From the Perspective of Psychological Science. *Psychological Science in the Public Interest*, 13(1), 3-66. <https://doi.org/10.1177/1529100612436522>
- Fisher, M. L., Worth, K., Garcia, J. R. i Meredith, T. (2012). Feelings of regret following uncommitted sexual encounters in Canadian university students. *Culture, Health & Sexuality*, 14(1), 45-57. <https://doi.org/10.1080/13691058.2011.619579>
- Freedman, G., Powell, D. N., Le, B. i Williams, K. D. (2019). Ghosting and destiny: Implicit theories of relationships predict beliefs about ghosting. *Journal of Social and Personal Relationships*, 36(3), 905-924. <https://doi.org/10.1177/0265407517748791>
- Freyth, L. i Batinic, B. (2021). How bright and dark personality traits predict dating app behavior. *Personality and Individual Differences*, 168, 110316. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110316>
- Fullwood, C. i Attrill-Smith, A. (2018). Up-Dating: Ratings of Perceived Dating Success Are Better Online than Offline. *Cyberpsychology, Behavior and Social Networking*, 21(1), 11-15. <https://doi.org/10.1089/cyber.2016.0631>
- Garcia, J. R. i Reiber, C. (2008). Hook-up behavior: A biopsychosocial perspective. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*, 2(4), 192-208. <https://doi.org/10.1037/h0099345>
- Garcia, J. R., Reiber, C., Massey, S. G. i Merriwether, A. M. (2012). Sexual Hookup Culture: A Review. *Review of General Psychology*, 16(2), 161-176. <https://doi.org/10.1037/a0027911>
- Hamilton, N. F. (2016). Romantic Relationships and Online Dating. U A. Attrill i C. Fullwood (Ur.) *Applied Cyberpsychology* (str. 144-160). Palgrave Macmillan.
- Henry-Waring, M. i Barraket, J. (2008). Dating and intimacy in the 21st century: The use of online dating sites in Australia. *International Journal of Emerging*

Technologies and Society, 6(1), 14-33.

Her, Y. i Timmermans, E. (2021). Tinder blue, mental flu? Exploring the associations between Tinder use and well-being. *Information, Communication & Society*, 24(9), 1303-1319. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2020.1764606>

Hobbs, M., Owen, S. i Gerber, L. (2017). Liquid love? Dating apps, sex, relationships and the digital transformation of intimacy. *Journal of Sociology*, 53(2), 271-284. <https://doi.org/10.1177/1440783316662718>

Holtzhausen, N., Fitzgerald, K., Thakur, I., Ashley, J., Rolfe, M. i Pit, S. (2020). Swipe-based dating applications use and its association with mental health outcomes: a cross-sectional study. *BMC Psychology*, 8(1), 1-12. <https://doi.org/10.1186/s40359-020-0373-1>

James-Kangal, N., Weitbrecht, E.M., Francis, T.E. i Whitton, S.W. (2018). Hooking Up and Emerging Adults' Relationship Attitudes and Expectations. *Sexuality & Culture*, 22(3), 706-723. <https://doi.org/10.1007/s12119-018-9495-5>

Kuperberg, A. i Padgett, J. E. (2016). The role of culture in explaining college student's selection into hookups, dates, and long-term romantic relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 33(8), 1070-1096. <https://doi.org/10.1177/0265407515616876>

LeFebvre, L. E. (2018). Swiping me off my feet: Explicating relationship initiation on Tinder. *Journal of Social and Personal Relationships*, 35(9), 1205-1229. <https://doi.org/10.1177/0265407517706419>

LeFebvre, L. E., Allen, M., Rasner, R. D., Garstad, S., Wilms, A. i Parrish, C. (2019). Ghosting in Emerging Adults' Romantic Relationships: The Digital Dissolution Disappearance Strategy. *Imagination, Cognition and Personality*, 39(2), 125-150. <https://doi.org/10.1177/0276236618820519>

Lenton-Brym, A. P., Santiago, V. A., Fredborg, B. K. i Antony, M. M. (2021). Associations Between Social Anxiety, Depression, and Use of Mobile Dating Applications. *Cyberpsychology, Behavior and Social Networking*, 24(2), 86-93. <https://doi.org/10.1089/cyber.2019.0561>

Manning, J., Denker, K. J. i Johnson, R. (2019). Justifications for 'ghosting out' of developing or ongoing romantic relationships: Anxieties regarding digitally-mediated romantic interaction. U A. Hetsroni i M. Tuncez (Ur.), *It happened on Tinder: Reflections and studies on Internet-infused dating* (str. 114-132). Institute of Network Cultures.

Navarro, R., Larrañaga, E., Yubero, S. i Villora, B. (2021). Individual, interpersonal and relationship factors associated with ghosting intention and behaviors in adult relationships: Examining the associations over

and above being a recipient of ghosting. *Telematics and Informatics*, 57, 101513. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2020.101513>

Owen, J. J., Rhoades, G. K., Stanley, S. M. i Fincham, F. D. (2010). "Hooking Up" Among College Students: Demographic and Psychosocial Correlates. *Archives of Sexual Behavior*, 39(3), 653-663. <https://doi.org/10.1007/s10508-008-9414-1>

Paul, A. (2014). Is online better than offline for meeting partners? Depends: Are you looking to marry or to date? *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 17(10), 664-667. <https://doi.org/10.1089/cyber.2014.0302>

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](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)

Perry, S. L. (2020). Does Low-Cost Sexual Gratification Make Men Less Eager to Marry? Pornography Use, Masturbation, Hookup Sex, and Desire to Be Married Among Single Men. *Archives of Sexual Behavior*, 49(8), 3013-3026. <https://doi.org/10.1007/s10508-020-01793-w>

Powell, D. N., Freedman, G., Williams, K. D., Le, B. i Green, H. (2021). A multi-study examination of attachment and implicit theories of relationships in ghosting experiences. *Journal of Social and Personal Relationships*, 38(7), 2225-2248. <https://doi.org/10.1177/02654075211009308>

Pronk, T. M. i Denissen, J. J. A. (2020). A Rejection Mind-Set: Choice Overload in Online Dating. *Social Psychological and Personality Science*, 11(3), 388-396. <https://doi.org/10.1177/1948550619866189>

Ranzini, G. i Lutz, C. (2016). Love at first swipe? Explaining Tinder self-presentation and motives. *Mobile Media & Communication*, 5(1), 80-101. <https://doi.org/10.1177/2050157916664559>

Reiber, C. i Garcia, J. R. (2010). Hooking up: Gender differences, evolution, and pluralistic ignorance. *Evolutionary Psychology*, 8(1), 390-404. <https://doi.org/10.1177/147470491000800307>

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton University Press.

Schouten, A. P., Valkenburg, P. M. i Peter, J. (2009). An experimental test of processes underlying self-disclosure in computer-mediated communication. *Cyberpsychology*, 3(2), 1-15.

Strubel, J. i Petrie, T. A. (2017). Love me Tinder: Body image and psychosocial functioning among men and women. *Body Image*, 21(1), 34-38. <https://doi.org/10.1016/j.bodyim.2017.02.006>

Sumter, S. R., Vandenbosch, L. i Ligtenberg, L. (2017). Love me Tinder: Untangling emerging adults' motivations for using the dating application Tinder. *Telematics and Informatics*, 34(1), 67-78. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2016.04.009>

Sumter, S. R. i Vandenbosch, F. (2019). Dating gone mobile: Demographic and personality-based correlates of using smartphone-based dating applications among emerging adults. *New Media & Society*, 21(3), 655-673. <https://doi.org/10.1177%2F1461444818804773>

Thorpe, S. i Kuperberg, A. (2021). Social Motivations for College Hookups. *Sexuality & Culture*, 25(2), 623-645. <https://doi.org/10.1007/s12119-020-09786-6>

Timmermans, E. i De Caluwé, E. (2017). To Tinder or not to Tinder, that's the question: An individual differences perspective to Tinder use and motives. *Personality and Individual Differences*, 110, 74-79. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.01.026>

Valkenburg, P. M. i Peter, J. (2009). Social Consequences of the Internet for Adolescents: A Decade of Research. *Current Directions in Psychological Science*, 18(1), 1-5. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01595.x>

Vrangalova, Z. (2015). Hooking up and psychological well-being in college students: short-term prospective links across different hookup definitions. *Journal of Sex Research*, 52(5), 485-498. <https://doi.org/10.1080/00224499.2014.910745>

Wade, L. (2021). Doing Casual Sex: A Sexual Fields Approach to the Emotional Force of Hookup Culture. *Social Problems*, 68(1), 185-201. <https://doi.org/10.1093/socpro/spz054>

Ward, J. (2016). Swiping, matching, chatting: Self-Presentation and self-disclosure on mobile dating apps. *Human IT*, 13(2), 81-95.

Ward, J. (2017). What are you doing on Tinder? Impression management on a matchmaking mobile app. *Information, Communication & Society*, 20(11), 1644-1659. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2016.1252412>

Wu, P. L. i Chiou, W. B. (2009). More options lead to more searching and worse choices in finding partners for romantic relationships online: an experimental study. *Cyberpsychology & Behavior*, 12(3), 315-318. <https://doi.org/10.1089/cpb.2008.0182>

Seksualno uznemiravanje, objektiviziranje i catcalling - što potiče ljude da se upuste u uznemiravanje drugih?

Helena Anđelić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-1771-984X

SAŽETAK

Ključne riječi: catcalling, komplimenti, seksualna objektivizacija, seksualno uznemiravanje, ulično uznemiravanje

Seksualno uznemiravanje jedan je od najčešćih oblika seksualnog nasilja, ali također i oblik koji se najlakše odbacuje i trivijalizira. Seksualno uznemiravanje osobi oduzima njezinu osobnost i individualnost, odnosno seksualno ju objektivizira, svodeći je isključivo na njezine tjelesne karakteristike. Upravo do toga dolazi i prilikom uličnog uznemiravanja, specifičnog po tome što žrtva doživljava uznemiravanje od strane nepoznate osobe na javnom mjestu. Catcalling je oblik uličnog uznemiravanja usmjeren na ostvarivanje verbalne i neverbalne komunikacije s osobom, dok je sadržaj te komunikacije najčešće seksualan i usmjeren na fizički izgled. Ovakva iskustva ostavljaju kratkotrajne i dugotrajne posljedice koje u nerijetkim slučajevima vode ka promjenama u ponašanju žrtve. Jedan od većih problema neprijavlivanje je seksualnog uznemiravanja, a razlozi su brojni. Istraživanja pokazuju kako su hostilni stavovi prema ženama, seksistička i maskulina uvjerenja te toleriranje seksualnog uznemiravanja samo neke od karakteristika koje su povezane s većom vjerojatnošću vršenja seksualnog uznemiravanja. Osobe koje su počinitelji ovakvih djela u velikom broju slučajeva tvrde kako je njihova nam-

ABSTRACT

Keywords: catcalling, compliments, sexual harassment, sexual objectification, street harassment

Sexual harassment is one of the most prevalent types of sexual violence and it is also the type that is most easily dismissible or trivialized. Sexual harassment strips the person of their personality and individuality, sexually objectifying them and therefore degrading them merely to their bodily features. The same happens during street harassment which is specific because of the victim's experience of harassment happening in a public place and coming from an unknown person. Catcalling is a type of street harassment which consists of verbal and nonverbal communication with the victim with the content of the intended message being of sexual nature and focused on physical appearance. These types of experiences leave short and long-term consequences which in often cases lead to changes in the victim's behavior. One of the most pressing issues is the lack of reporting of sexual harassment which itself is affected by numerous factors. Research shows that hostile attitudes towards women, sexist and masculine beliefs and tolerance of sexual harassment are just some characteristics which are related to a larger probability of committing sexual harassment. In a large number of cases perpetrators claim that their intent was to show

jera bila iskazivanje seksualnog interesa prema ženi te pokušaj zavođenja. Spomenuto dovodi u pitanje percipiranje razlike između catcallinga i komplimenta. Iako postoje minimalne sličnosti između ove dvije vrste ponašanja, reakcije se razlikuju. Osjećaji srama, straha i ljutnje samo su neke od reakcija na catcalling.

sexual interest towards a woman and attempt to seduce her. All this questions the perception of difference between catcalling and complimenting. Even though there are minimal similarities between these two types of behavior, reactions which follow them differ significantly. Feelings of shame, fear and anger are just some possible reactions to catcalling.

UVOD

Jedan od problema o kojem se sve više priča na globalnoj razini je seksualno uznemiravanje. Ovu je temu u javni diskurs ponovno nametnuo pokret zvan #metoo i objava glumice Alysse Milano na društvenoj mreži Twitter kojom je pozvala i druge žene da podijele svoja iskustva seksualnog uznemiravanja (Wesselmann i sur., 2021). Tisuće žena odazvale su se na spomenutu objavu i podijelile mnogobrojna iskustva seksualnog uznemiravanja što, nažalost, nije iznenađujuće. Istraživanje provedeno na uzorku od 28 zemalja članica Europske unije pokazalo je da je između 24 i 39 milijuna žena u Europskoj uniji doživjelo seksualno uznemiravanje u proteklih 12 mjeseci od provedbe istraživanja (FRA, 2014). Ne postoji jedinstvena općeprihvaćena definicija seksualnog uznemiravanja i jednoznačna podjela na različite vrste seksualnog uznemiravanja. Simões i Silveirinha (2019) opisuju seksualno uznemiravanje kao svako neželjeno ponašanje seksualne prirode koje ne mora nužno uključivati fizički dodir već se može javiti i kao oblik verbalne i neverbalne komunikacije. Seksualno uznemiravanje osobu stavlja u neugodan položaj te ponižavanjem dovodi do narušavanja njenog dostojanstva (Simões i Silveirinha, 2019). Prema članku 156., stavku 2. Kaznenog zakona Republike Hrvatske: „spolno uznemiravanje je svako verbalno, neverbalno ili fizičko neželjeno ponašanje spolne naravi koje ima za cilj ili stvarno predstavlja povredu dostojanstva osobi, koje uzrokuje strah, neprijateljstvo, ponižavajuće ili uvredljivo okruženje“ (NN 126/19, 84/21). Glavni rizični faktor za moguću viktimizaciju je ženski rod što pridonosi činjenici da je seksualno uznemiravanje dio većeg problema rodne neravnopravnosti i nasilja nad ženama (Fileborn, 2013).

Jedan od problema pri istraživanju seksualnog uznemiravanja predstavlja činjenica da se seksualno uznemiravanje često ne prijavljuje (Gardner i sur., 2017). Sustavno neslaganje triju najčešća izvora podataka, odnosno slučajeva prijavljenih policiji, slučajeva zabilježanih u studijama seksualnog nasilja i podataka kojima raspolažu specijalizirane organizacije za pružanje pomoći i podrške žrtvama nasilja govori u prilog velikom broju neprijavljenih slučajeva (Mamula i sur., 2011). Neprijavljivanje seksualnog uznemiravanja pod utjecajem je većeg broja faktora, od kojih je jedan društveno umanjivanje težine seksualnog uznemiravanja te njegova banalizacija i normalizacija (Walton i Pedersen, 2021). Drugi problem je nepovjerenje u sustav koje kod žrtava stvara rijetko kažnjavanje počinitelja seksualnog nasilja te znanje o iskustvima žena koje su prijavile seksualno nasilje i

doživjele etiketiranje, okrivljavanje i nepovjerenje kroz cijeli postupak prijavljivanja i procesuiranja nasilja (Mamula i sur., 2011). Prema statističkom pregledu sigurnosnih pokazatelja Ministarstva unutarnjih poslova Republike Hrvatske u 2020. godini prijavljena su 83 kaznena djela bludnih radnji te 64 kaznena djela spolnog uznemiravanja (2021), a navedene brojke potrebno je interpretirati unutar spomenutog konteksta neprijavljivanja kaznenih djela seksualnog nasilja. Spomenute niske brojke prijavljenih kaznenih djela bludnih radnji i spolnog uznemiravanja za 2020. godinu mogu stvoriti lažni osjećaj sigurnosti i ostaviti dojam kako seksualno nasilje nije toliko rašireno na razini društva te, kao što ističe Mamula (2006), potencijalno utjecati na osnivanje nedovoljnog broja udruga za pomoć žrtvama nasilja. Nadalje, kada govorimo o raširenosti seksualnog nasilja u Hrvatskoj, potrebno je istaknuti kako podatke o seksualnom nasilju u Hrvatskoj ažurno iznosi samo policija, a radi potpune slike bilo bi korisno kada bi podatke iznosile i druge institucije (Mamula i sur., 2011).

Ulično uznemiravanje (engl. street harassment) oblik je seksualnog uznemiravanja specifičan po tome što do uznemiravanja dolazi na javnim mjestima od strane nepoznate osobe (Bowman, 1993). Najčešći oblici ponašanja koji spadaju u ulično uznemiravanje su zviždanje, verbalni komentari, neželjene seksualne primjedbe, neželjeni pozivi, buljenje, stajanje suviše blizu, neprimjereno gestikuliranje, namigivanje, praćenje i uhođenje, preprečivanje puta, fizički dodiri, trljanje o osobu i ostali oblici nepoželjnog ponašanja. Catcalling je potkategorija uličnog uznemiravanja koja ne uključuje neželjeni fizički dodir sa žrtvom i uhođenje žrtve već se svodi samo na neželjene komentare (Walton i Pedersen, 2021). Svim spomenutim oblicima seksualnog uznemiravanja, između ostalog, zajednička je seksualna objektivizacija, odnosno svođenje osobe isključivo na njene tjelesne karakteristike, ignorirajući pri tome njenu osobnost i individualnost (Vaes i sur., 2011). U će se ovom radu detaljnije govoriti o seksualnoj objektivizaciji, seksualnom uznemiravanju i njegovim potkategorijama. Analizirat će se nalazi istraživanja koja su se bavila posljedicama seksualnog uznemiravanja i pokušati pronaći odgovori na pitanja što određuje hoće li osoba seksualno uznemiravati druge i zašto je nekim ljudima jasno da je to ponašanje nepoželjno, dok drugi ne vide problem u tome.

SEKSUALNO UZNE MIRAVANJE

Seksualno uznemiravanje, iako često ignorirana i odbacivana tema, velik je problem u zemljama Europske unije, kao i širom svijeta. Prema istraživanju provedenom u Europskoj uniji, procijenjeno je da je između 45% i 55% žena iz 28 zemalja članica doživjelo seksualno uznemiravanje barem jednom u životu od kad su napunile petnaest godina (FRA 2014). Podaci koji ukazuju na to da je svaka druga žena u Europskoj uniji barem jednom u životu doživjela neki oblik seksualnog uznemiravanja doista su zabrinjavajući. Ovim pitanjem bavili su se i Mellgren i suradnici (2017) te su prema dobivenim podacima ustanovili kako je više od 24% studentica, sudionica njihovog istraživanja, doživjelo seksualno uznemiravanje u roku godine dana prije provođenja istraživanja. Također, ustanovljeno je kako je ponovna viktimizacija tih žena bila čest slučaj što se očitovalo u tome da je

od ukupnog broja žena koje su doživjele seksualno uznemiravanje njih otprilike 65% to doživjelo više nego jednom (Mellgren i sur., 2017). Prema nekim istraživanjima provedenim na području Republike Hrvatske, 55% žena doživjelo je neželjene seksualne primjedbe i ponude, dok je 43% žena doživjelo neželjeno i prisilno dodirivanje tijela (Mamula, 2006). Rezultati istraživanja Pravobraniteljice za ravnopravnost spolova i Centra za ženske studije (2006) provedenom na uzorku studenata pokazuju kako je 38% studenata i studentica svjedočilo neželjenom ponašanju, uznemiravanju ili zlostavljanju na temelju spola, dok je njih 26% bilo izloženo neželjenom ponašanju, uznemiravanju ili zlostavljanju na temelju spola od strane kolega, nastavnika i drugih osoba na Sveučilištu.

Rezultati istraživanja koje su proveli Clear i suradnici (2014) ukazali su na činjenicu da su žene u većoj mjeri žrtve seksualnog uznemiravanja. Prema rezultatima njihova istraživanja svaka treća sudionica izvijestila je o doživljenoj viktimizaciji, dok je o istom izvijestio tek svaki peti sudionik. Što se tiče počinjenja seksualnog uznemiravanja istraživači navode kako je više muškaraca nego žena izvijestilo o počinjenju seksualnog uznemiravanja, točnije 12.4% naprema 5.1% (Clear i sur., 2014). Kao što možemo vidjeti, postoji određeni nerazmjer u procjenama prevalencije seksualnog uznemiravanja. Razlike u procjenama prevalencije, između ostalog ovise o tome vrši li se procjena na temelju policijskih izvješća ili na temelju samoiskaza, kao i o tome da se u različitim studijama koriste različite definicije seksualnog uznemiravanja (Mellgren i sur., 2017).

Dodatan problem pri dobivanju potpunih podataka stvara i nesklonost građana da prijavljuju seksualno uznemiravanje što može ovisiti o povjerenju u institucije određene države, razini tolerancije seksualnog uznemiravanja u društvu i razini upućenosti u ilegalnost seksualnog uznemiravanja (Mellgren i sur., 2017). Podaci iz međukulturalnog istraživanja pokazuju kako su kolektivističke kulture tolerantnije prema seksualnom uznemiravanju. U istraživanju koje su proveli Kennedy i Gorzalka (2002) dobiveni su podaci da su studenti azijskog porijekla bili značajno tolerantniji prema seksualnom uznemiravanju nego što je to bio slučaj za studente neazijskog porijekla koji su u najvećem broju bili Kanađani. Uzmemo li u obzir spomenuto istraživanje, ne iznenađuju nalazi koje govore o značajno manjem broju prijava seksualnog uznemiravanja od strane žena u Japanu i Kini u usporedbi sa ženama iz više individualističkih kultura (Chan i sur., 1999). Nadalje, studenti iz individualističkih kultura (kao što su SAD, Kanada, Njemačka i Nizozemska) češće su procjenjivali muškarce krivima u scenarijima seksualnog uznemiravanja nego što je to bio slučaj za studente iz kolektivističkih kultura (kao što su Filipini, Tajvan, Turska, Ekvador i Pakistan) (Sigal i sur., 2005). Potrebno je istaknuti ograničenja spomenutih rezultata s obzirom na to da su istraživanja provedena početkom 2000-tih godina te bi buduća međukulturalna istraživanja ovog problema doprinijela dodatnim saznanjima. Stopa osuđivanja u slučajevima seksualnog uznemiravanja je niska što također djelomično objašnjava nisku stopu prijave (Mellgren i sur., 2017). Prema podacima koje nudi američka neprofitna organizacija The Rape, Abuse & Incest National Network (RAINN, 2022), od tisuću slučajeva seksualnog nasilja 310 slučajeva bit će prijavljeno policiji, a samo će 50 prijave dovesti do uhićenja. Od spomenutih 50 uhićenja samo će 25 prijestupnika biti osuđeno na zatvorsku kaznu. Međutim, određen se

broj žena unatoč spomenutim otegotnim okolnostima ipak odlučuje na prijavu seksualnog uznemiravanja. Taylor i Norma (2011) u svom istraživanju uvode pojam simboličnog protesta te ispituju što motivira žene da prijave seksualno uznemiravanje. Prema dobivenim nalazima autorice su ustvrdile da su glavni motivatori sudionica njihova istraživanja želja da se seksualno uznemiravanje prepozna kao zločin, želja za podizanjem svijesti o seksualnom uznemiravanju te želja za zaštitom drugih žena. U budućim istraživanjima bilo bi vrijedno ispitati druge razloge koji motiviraju žene na prijavljivanje seksualnog nasilja, poput želje da se počinitelj kazni, ali bi vrijedilo ispitati i moguće razlike u motivatorima ovisno o kulturi.

SEKSUALNA OBJEKTIVIZACIJA

U pozadini seksualnog uznemiravanja nalazi se, između ostalog, seksualna objektivizacija. Seksualna objektivizacija opisuje širok spektar iskustava, no ono zajedničko svim tim iskustvima je svođenje osobe na tjelesnu razinu radi zadovoljenja vlastitih potreba (Vaes i sur., 2011). Seksualna objektivizacija može poprimiti različite oblike poput „bezazlenih“ seksističkih viceva, catcallinga, seksualnog uznemiravanja na radnom mjestu, seksualnog uznemiravanja na ulici, pa sve do težih oblika poput silovanja (Wesselman i sur., 2021). Osim što se prilikom seksualne objektivizacije osoba svodi isključivo na tjelesne karakteristike te je lišena vlastite osobnosti, rezultati istraživanja također pokazuju da postoji veza između seksualne objektivizacije i dehumanizacije (Heflick i sur., 2011). Do spomenutog zaključka Heflick i suradnici (2011) došli su u istraživanju u kojem su od sudionika tražili da se prilikom gledanja jednog YouTube videozapisa fokusiraju na izgled osobe, a prilikom gledanja drugog na njezinu izvedbu. U jednom je videu bio prikazan muški televizijski voditelj, dok je u drugom videu bila prikazana televizijska voditeljica. Sudionici su potom trebali ocijeniti prikazanu osobu na dimenzijama topline i moralnosti. Autori su ustanovili da prilikom prebacivanja pažnje s osobnosti na izgled žene, ali ne i muškarca, dolazi do smanjenja percipirane kompetentnosti, topline i morala procjenjivane osobe. U drugom istraživanju, Loughnan i suradnici (2010) su ustanovili kako se objektiviziranim ženama atribuiralo manje morala i niže mentalno stanje.

Dehumanizacija kao posljedica objektivizacije nije tendencija isključivo muškaraca. Prema nalazima istraživanja koje su proveli Vaes i suradnici (2011), muškarci, kao i žene, dehumaniziraju seksualno objektivizirane žene, ali to rade iz različitih razloga. Žene imaju tendenciju udaljavanja od žena koje su prikazane u seksualnom svjetlu, odnosno koje su seksualno objektivizirane, pri čemu vrijedi da što se više distanciraju od njih, to ih više dehumaniziraju (Vaes i sur., 2011). Muškarci, s druge strane, dehumaniziraju žene zbog seksualne privlačnosti. Oni dehumaniziraju seksualno objektivizirane žene od trenutka kada osjete seksualnu privlačnost prema njima te se njihova pažnja premješta s osobnosti na tjelesne karakteristike (Vaes i sur., 2011). Prema nalazima već spomenutog istraživanja Loughnan i suradnika (2010), sudionici su objektiviziranim osobama dodjeljivali manje tableta protiv boli. Autori istraživanja diskutiraju kako taj nalaz može upućivati na zaključak kako su sudionici možda smatrali da su objektivizirane osobe manje vrijedne.

zirane osobe manje osjetljive na bol ili pak nisu ni marili za njihovu patnju (Loughnan i sur., 2010). Povežemo li to s nasiljem nad ženama, možemo se zapitati što ako žene koje su pretrpjele seksualno uznemiravanje društvo objektivizira i svodi samo na njihovo tijelo? Želi li takvo društvo zaista pomoći objektiviziranim ženama ako su članovi društva ravnodušni prema njihovoj boli ili smatraju da su objektivizirane žene manje osjetljive na bol, kako fizičku tako i psihičku? U svakom slučaju, veza između seksualnog uznemiravanja, objektivizacije i dehumanizacije je zabrinjavajuća, naročito uzimajući u obzir da se takvo što svakog dana događa u javnosti u obliku uličnog uznemiravanja.

ULIČNO UZNEMIRAVANJE

Svakog se dana mnoge marginalizirane grupe diljem svijeta susreću s različitim oblicima uličnog uznemiravanja i catcallinga, poput zviždanja, namigivanja, komentiranja izgleda, neprimjerenih gestikulacija te nepoželjnih fizičkih dodira. Iako su žene u najvećem postotku žrtve seksualnog uznemiravanja, ne smiju se zanemariti podaci koju ukazuju da se i ostale marginalizirane grupe, kao što su pripadnici LGBTIQ+ populacije i osobe koje ne pripadaju bijeloj rasi, svakodnevno susreću s ovim oblikom nasilja (Stop Street Harassment, 2016). Prema podacima koje navodi Stop Street Harassment (2016), 65% žena u studiji izvijestilo je o doživljenom uličnom uznemiravanju, dok je o istom izvijestilo 25% muškaraca i većina njih se identificirala kao pripadnik LGBTIQ+ populacije. Do uznemiravanja dolazi na ulici, u kafićima, noćnim klubovima te u javnom prijevozu (Gardner i sur., 2017). Prema istraživanju provedenom od strane Australskog instituta 87% žena doživjelo je ulično uznemiravanje, od čega je 56% žena bilo samo kada se to dogodilo (Johnson i Bennett, 2015).

Iskustvo uličnog uznemiravanja ostavlja na žrtvu fizičke i psihičke posljedice. Neke od fizičkih posljedica su mišićna napetost, poteškoće s disanjem, otupjelost, drhtanje, mučnina i vrtoglavica (Tran, 2015). Nakon proživljenog iskustva uličnog uznemiravanja osoba može osjećati razne emocije poput ljutnje, straha, gađenja, poniženja i bespomoćnosti (Farmer i Smock Jordan, 2017). Osim spomenutih posljedica, kod žrtava može doći do dugotrajnijih promjena u ponašanju. Mnoge su žene zbog straha od javnog prostora, a ujedno i javnog prijevoza, razvile nove obrasce ponašanja koji su djelovali ograničavajuće na njihov život (Gardner i sur., 2017). Zbog učestalih iskustava uličnog uznemiravanja žene ograničavaju svoj izbor odjeće, nose većinski širu odjeću kako bi svoj fizički izgled učinile manje atraktivnim, procjenjuju okolinu kojom se kreću kako bi se uvjerile da su sigurne, izbjegavaju određene transportne rute ili dijelove grada (Farmer i Smock Jordan, 2017).

Farmer i Smock Jordan (2017) navode kako su sudionice njihove studije većinski na uznemiravanje odgovarale pasivno, ignoriranjem nepoznate osobe, nakon čega bi još dugo osjećale bijes i ljutnju jer su bile objektivizirane. S druge strane, istraživanje seksualnog uznemiravanja na radnom mjestu pokazalo je kako su se asertivni odgovori na seksualno uznemiravanje smatrali najučinkovitijima, dok se izbjegavanje pokazalo najmanje učinkovitom strategijom (Mills i Scudder, 2020). Prilikom interpretacije spomenutih

rezultata potrebno je uzeti u obzir da se u istraživanju radilo o zamišljenim scenarijima seksualnog uznemiravanja te da su učinkovitost odgovora na seksualno uznemiravanje procjenjivali sudionici studije u laboratorijskim uvjetima. Utjecaj uličnog uznemiravanja nadilazi sam taj događaj. Osim što žrtve i nakon samog događaja osjećaju bijes i ljutnju te okrivljavaju sebe za doživljeno uznemiravanje, rodno uvjetovano nasilje ima snagu da utječe ne samo na život žrtve već i na širu skupinu žena koje nisu nužno bile viktimizirane, ali svejedno osjećaju potencijalnu opasnost koja može utjecati na njihov svakodnevni život (Mellgren i sur., 2017).

KARAKTERISTIKE POČINITELJA

Rizzo i suradnici (2020) svojim su istraživanjem pokušali odgovoriti na pitanje što određuje hoće li osoba seksualno uznemiravati druge. Istraživanje je provedeno na uzorku dječaka adolescenata, a rezultati ukazuju na to da dječaci koji su i sami bili žrtve seksualnog uznemiravanja imaju veću vjerojatnost postati počinitelji seksualnog uznemiravanja. Uključivanje u seksualno uznemiravanje i doživljavanje istog mjereno je skalom koja se sastojala od čestica koje ispituju razna uznemiravajuća ponašanja poput seksualnih komentara, šala, gesta, itd. Sudionici su izvještavali o doživljavanju i počinjenju ispitanih ponašanja te su odgovarali na čestice dihotomnim odgovorima „da“ ili „ne“. Rezultati pokazuju da je spomenuta povezanost počinjenja i viktimizacije moderirana maskulinim rodnom uvjerenjima. Autori ističu kako dječaci koji su doživjeli seksualno uznemiravanje, a iskazuju snažne rodno uvjetovane stavove o muškoj moći te snažnu apatiju prema drugima, imaju veću vjerojatnost počinjenja seksualnog uznemiravanja (Rizzo i sur., 2020).

Waltonov i Pedersenov (2021) cilj u istraživanju iz 2021. godine, bio je otkrivanje motivacije muškaraca koji se uključuju u catcalling. Također su htjeli istražiti karakteristike muškaraca koji se uključuju u catcalling u odnosu na one koji to ne rade. Hostilni stavovi prema ženama, kao i seksistička uvjerenja, ponekad dolaze do izražaja u ponašanju određenih muškaraca što može rezultirati uključivanjem u seksualno uznemiravanje (Walton i Pedersen, 2021). Muškarci koji se uključuju u seksualno uznemiravanje postižu više rezultate u mjerenjima hostilnog seksizma, samopripisane konzervativne tradicionalne maskuliniteti, orijentacije prema socijalnoj dominaciji te tolerancije prema seksualnom uznemiravanju od muškaraca koji se ne uključuju u seksualno uznemiravanje (Walton i Pedersen, 2021). Hostilni seksizam mjeren je pomoću skale koja se sastojala od čestica Likertovog tipa poput „Žene preuveličavaju probleme koje imaju na poslu“. Tolerancija prema seksualnom uznemiravanju mjerena je pomoću čestica kao što je „Većina toga što ljudi nazivaju seksualnim uznemiravanjem jest samo obično zavodjenje“. Orijetacija prema socijalnoj dominaciji mjerila se pomoću čestica poput „Neke grupe ljudi jednostavno su inferiornije od drugih“ i „Ne bismo se trebali boriti za grupnu jednakost“. Muškarci koji se upuštaju u seksualno uznemiravanje tvrde da to čine kako bi iskazali seksualni interes prema ženi ili je zaveli, nadajući se da će žena na njihovo ponašanje odgovoriti prijateljski, nasmiješiti im se ili biti počašćena komplimentom (Walton i Pedersen, 2021). Prema spomenutim nalazima mogli

bismo zaključiti kako muškarci koji se uključuju u seksualno uznemiravanje smatraju to strategijom zavođenja, ne videći ništa loše u svom ponašanju, iako njihovi seksistički stavovi ne idu tome u prilog (Walton i Pedersen, 2021). Nalazi koji pokazuju da su muškarci skloni precjenjivanju seksualnog interesa žena idu u prilog prethodno spomenutom (Lee i sur., 2020). Nadalje, muškarci su više nego što je to slučaj kod žena skloni percipirati catcalling kao formu komplimenta (Dvir i sur., 2020). Dok većina žena doživljava catcalling uznemirujućim i prijetećim oblikom ponašanja, dio muškaraca smatra da takvo ponašanje komplimentira žene (di Gennaro i Ritschel, 2019).

Muškarci se ponekad koriste seksualnim uznemiravanjem kada se žele dodatno zbližiti sa svojom muškom grupom (Baptist i Coburn, 2019). Mnoga takva ponašanja mogu se primijetiti još od rane dobi. Primjerice, dječaci koji se žele iskazati pred drugim dječacima u razredu ponekad zadirkuju djevojke. U takvim slučajevima društvo je skloni odbaciti takva ponašanja kao bezazlena te je često očekivano da se takvo što tolerira (Baptist i Coburn, 2019). Bez obzira na to bilo zadirkivanje djevojaka u prvim razredima osnovne škole zaista bezazleno ponašanje ili ne, ponekad takva ponašanja evoluiraju u ponašanja koja nedvojbeno imaju štetne posljedice na žene. Uloga je društva obrazovanje sadašnjih i budućih generacija te rad na društvenim promjenama kako bi se smanjila prevalencija seksualnog uznemiravanja jer se počinitelji seksualnog uznemiravanja neće promijeniti dok se ne promijeni odgoj djece, okolina i društvo u kojem živimo. S obzirom na spomenuto prevalentno mišljenje počinitelja da catcalling predstavlja vrstu komplimenta, ključan prvi korak u obrazovanju po ovom pitanju trebao bi biti razumijevanje razlike između catcallinga i komplimenta.

KADA KOMPLIMENT PRESTAJE BITI KOMPLIMENT?

Catcalling karakterizira seksualiziran sadržaj koji je isključivo usmjeren na izgled osobe, a upućuje ga nepoznata osoba (Walton i Pedersen, 2021). Pojedine osobe smatraju da je catcalling forma komplimenta jer sadrži ekspresiju seksualnog interesa i privlačnosti. Kako bismo bolje razumjeli zašto pojedini ljudi izjednačuju catcalling s komplimentima, potrebno je detaljnije sagledati karakteristike komplimentata i situacija u kojima se javljaju. Prema Hrvatskom jezičnom portalu, kompliment je definiran kao „riječima iskazana pristojnost i naklonost prema komu ili njegovim odlikama, biranim riječima iskazano povoljno mišljenje ili laskav sud“. Spomenuta definicija mogla bi se proširiti nalazima sociolingvističkih studija iz osamdesetih godina prošlog stoljeća. Knapp i suradnici (1984) su proveli istraživanje u kojem su tražili sudionike da se prisjete nedavno upućenih i dobivenih komplimentata navodeći pri tome kontekst u kojem se kompliment pojavio. Prema dobivenim rezultatima ustvrdili su kako ljudi većinski daju komplimente osobama iste dobi, istog statusa i u manjoj mjeri istog spola. Autori nadalje zaključuju kako su ljudi skloniji davati komplimente osobama za koje smatraju da imaju blizak odnos nego osobama za koje smatraju da nemaju dobro razvijen odnos. Slično na tu temu zaključuje i Holmes (1986) navodeći kako su komplimenti na račun izgleda uobičajeniji među bliskim prijateljima. U slučaju dobivan-

ja komplimenta primatelji obično imaju potrebu odgovoriti na dobiven kompliment (Knapp i sur., 1984), dok u slučaju catcallinga osobe obično ignoriraju takvo ponašanje (di Gennaro i Ritschel, 2019). Ignoriranje catcallinga moglo bi upućivati na to da osobe takvo ponašanje ne shvaćaju kao kompliment već kao uznemiravanje što bi mogla biti jedna od važnijih razlika u usporedbi s komplimentima. Potrebno je istaknuti kako se žene, bez obzira na to što pozitivno odgovaraju na komplimente glede fizičkog izgleda, također nakon njih često osjećaju evaluirano i izvještavaju o većim razinama nezadovoljstva tijelom (Calogero i sur, 2009).

Razlike i moguća preklapanja komplimenata i catcallinga također su istraživali di Gennaro i Ritschel (2019), a dobiveni nalazi upućuju da muškarci doživljavaju catcalling laskavim u većem postotku nego žene. Postoje određene sličnosti komplimenata i catcallinga, primjerice u oba slučaja možemo reći da se radi o izražavanju naklonosti prema nekoj karakteristici primatelja. Međutim, u slučaju catcallinga obično se radi o tjelesnim karakteristikama primatelja koji su viđeni na seksualno objektivizirajući način. Nadalje, velika razlika je u tome što se u slučaju komplimenta osobe najčešće poznaju, dok se u slučaju catcallinga češće radi o dva stranca (di Gennaro i Ritschel, 2019). Možemo primijetiti kako doista postoje neke sličnosti između ova dva tipa ponašanja zbog kojih neki ljudi mogu smatrati catcalling bezopasnim komplimentom i načinom zavođenja, iako osobe kojima su upućeni na njih reagiraju negativno (Walton i Pedersen, 2021). Kod obje vrste ponašanja dolazi do izražavanja naklonosti prema nekoj karakteristici primatelja poruke, međutim catcalling, za razliku od komplimenata, obično uključuje i neverbalni dio interakcije odnosno razne geste, zvižduke i poglede seksualne prirode. Žene u velikom broju istraživanja, kada su upitane o doživljenim iskustvima catcallinga, izvještavaju o osjećajima straha, ljutnje, posramljenosti i nelagode. Takvi nalazi ne čude kada uzmemo u obzir i kontekst situacija u kojima se catcalling događa. Situacije u kojima nepoznate osobe na javnim mjestima upućuju seksualne komentare razumljivo izazivaju spomenute osjećaje. Prema već spomenutim studijama, veliki broj žena diljem svijeta svaki dan doživljava seksualno uznemiravanje, kao i catcalling. Pridodamo li tome podatke koji upućuju na to da su mnoge od tih žena ovakvo iskustvo doživjele više nego jednom možemo se zapitati o dugoročnim posljedicama koje takvo iskustvo, kao i sama pomisao na njega, može ostaviti ne samo na žene koje su to doživjele, već i na cijelu grupu žena koje su svjesne postojanja ovog problema te strahuju od viktimizacije.

ZAKLJUČAK

Veliki broj žena i pripadnika marginaliziranih skupina gotovo se svakodnevno suočava sa seksualnim uznemiravanjem. Ulično uznemiravanje, a posebno catcalling, pojedine osobe ne shvaćaju kao oblik uznemiravanja već smatraju da je riječ o komplimentima i načinima izražavanja sviđanja i interesa za osobu. Međutim, veliki broj osoba koje su primatelji takvih komentara i doživjele su takvo ponašanje ne bi se s tim složile. Spomenuta ponašanja u većini slučajeva doživljena su kao uvredljiva, uznemirujuća i ponižavajuća. Osobe koje su doživjele

seksualno uznemiravanje izjavljuju kako su osjećale ljutnju, strah, bijes, nelagodu i poniženost. Potrebno je istaknuti kako svi oblici seksualnog uznemiravanja, uključivali fizički kontakt ili ne, ostavljaju posljedice po žrtvu te joj oduzimaju osobnost svodeći je na fizički izgled. Povredu psihičkih granica žrtvama je u velikom broju slučajeva teško dokazati, a priznanjem da su doživjele seksualno uznemiravanje, osobe se izlažu mogućoj seksualnoj objektivizaciji i osudi okoline. Osim spomenutog, žrtva se prijavljivanjem seksualnog nasilja policiji izlaže mogućoj retraumatizaciji od strane nadležnih tijela prilikom ponovljenih svjedočenja i susreta sa počiniteljem.

Uz sve spomenuto treba dodati i kako broj prijava kaznenih djela seksualnog uznemiravanja zapravo ne daje pravu sliku ovog problema te su prave brojke puno veće. U svrhu boljeg shvaćanja takvog stanja važno je dodatno ispitati motivatore koji potiču žrtve na prijavljivanje seksualnog uznemiravanja te također istražiti postoje li kulturalne razlike u razlozima za i protiv prijave seksualnog uznemiravanja. U Republici Hrvatskoj, ali i šire, postoji potreba za boljim obrazovanjem osoba koje rade sa žrtvama seksualnog nasilja kao i veća mreža podrške. U nekim budućim istraživanjima vrijedilo bi ispitati razinu informiranosti osoba kada je u pitanju prepoznavanje seksualnog nasilja. Osim što bi takvi podaci ponudili dodatna objašnjenja o stanju u društvu, korisno bi bilo znati koliko su osobe dobro informirane kada je u pitanju seksualno nasilje, ne samo u svrhu prijavljivanja, već i u svrhu reagiranja ako primijete da je netko u njihovoj blizini žrtva tog oblika nasilja. Osim već spomenutog, nužna su i daljnja poboljšanja u edukaciji mlađih generacija kojima je potrebno ponuditi znanja o vlastitim pravima i psihološkim granicama kao i o pravima drugih ljudi te o važnosti pristanka. Uz potrebnu edukaciju, mladim osobama koje su doživjele seksualno nasilje potrebna je pravovremena podrška i rad na smanjenju dugoročnih posljedica viktimizacije. Na pitanje kako najbolje reagirati na seksualno uznemiravanje nema jednoznačnog odgovora, međutim osobe je potrebno istovremeno podučiti tome kako da zaštite fizičko zdravlje i sigurnost, ali i kako da u situacijama u kojima je to moguće asertivno odgovore na seksualno uznemiravanje te time potencijalno smanje naknadni osjećaj bespomoćnosti i srama. Nadalje, bilo bi vrijedno detaljnije ispitati koji su najbolji načini na koje žrtva može odgovoriti na seksualno uznemiravanje, a da pritom ne ugrozi vlastitu fizičku i psihičku dobrobit.

Unatoč postojanju nekih preklapanja u karakteristikama komplimentata i catcallinga, posebnu pozornost treba usmjeriti na razlike između ova dva tipa ponašanja. Catcalling koji dolazi od strane nepoznate osobe prelazi granice koje svaka osoba postavlja kako bi zaštitila svoj osobni prostor. Ponašanje je u tom slučaju jednostrano i nepoželjno. S obzirom na to da je ovaj problem višedimenzionalan, tako mu treba i pristupiti. Potrebno je izaći iz okvira žrtve i počinitelja te se također fokusirati i na društvo u cjelini. Dodatnu pažnju u intervencijama i istraživanjima ovog problema potrebno je usmjeriti i na razloge zašto je ovaj problem u tolikoj mjeri trivijaliziran u društvu te ispitati kakav utjecaj društvo ima na raširenost ovakvog nepoželjnog ponašanja. Osim toga potrebno je raznim akcijama i inicijativama davati stvarnu sliku o raširenosti ovog problema te raditi na ukidanju kulturalnih normi u kojima se ističe muška domi-

nacija, a jedan su od temelja rodno uvjetovanog nasilja.

Unutar ovog rada nisu obuhvaćena istraživanja koja su se bavila seksualnim uznemiravanjem koje se događa putem interneta. Razvojem modernih tehnologija i velikom prisutnošću društvenih mreža mijenja se forma seksualnog uznemiravanja koja zauzima nove oblike poput nedozvoljenog fotografiranja žrtava te slanja i objavljivanja tih fotografija, do praćenja i kontaktiranja žrtava putem društvenih mreža. S obzirom na spomenuto, u budućim istraživanjima bilo bi korisno usmjeriti se također i na ovaj oblik seksualnog uznemiravanja kako bi se dobila jasnija slika ovog problema kojeg nose moderne tehnologije. Konkretnije, vrijedilo bi ispitati sličnosti i razlike seksualnog uznemiravanja koje se odvija uživo od onog online, kao i istražiti karakteristike počinitelja koji svoje žrtve pronalaze u cyber sferi.

LITERATURA

- Baptist, J. i Coburn, K. (2019). Harassment in Public Spaces: The Intrusion on Personal Space. *Journal of Feminist Family Therapy*, 31(2-3), 114-128. <https://doi.org/10.1080/08952833.2019.1634178>
- Bowman, C. G. (1993). Street Harassment and the Informal Ghettoization of Women. *Harvard Law Review*, 106(3), 517. <https://doi.org/10.2307/1341656>
- Calogero, R. M., Herbozo, S. i Thompson, J. K. (2009). Complimentary Weightism: The Potential Costs of Appearance-Related Commentary for Women's Self-Objectification. *Psychology of Women Quarterly*, 33(1), 120-132. <https://doi.org/10.1111/j.1471-6402.2008.01479.x>
- Chan, D. K. S., Tang, C. S. K. i Chan, W. (1999). Sexual Harassment. *Psychology of Women Quarterly*, 23(4), 661-672. <https://doi.org/10.1111/j.1471-6402.1999.tb00390.x>
- Clear, E. R., Coker, A. L., Cook-Craig, P. G., Bush, H. M., Garcia, L. S., Williams, C. M., Lewis, A. M. i Fisher, B. S. (2014). Sexual Harassment Victimization and Perpetration Among High School Students. *Violence Against Women*, 20(10), 1203-1219. <https://doi.org/10.1177/1077801214551287>
- Di Gennaro, K. i Ritschel, C. (2019). Blurred lines: The relationship between catcalls and compliments. *Women's Studies International Forum*, 75, 102239. <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2019.102239>
- Dvir, M., Kelly, J. R. i Williams, K. D. (2020). The effects of ostracism on perceptions and interpretations of catcalls. *Self and Identity*, 20(7), 951-959. <https://doi.org/10.1080/15298868.2020.1857301>
- Farmer, O. i Smock Jordan, S. (2017). Experiences of Women Coping With Catcalling Experiences in New York City: A Pilot Study. *Journal of Feminist Family Therapy*, 29(4), 205-225. <https://doi.org/10.1080/08952833.2017.1373577>
- Fileborn, B. (2013). Conceptual understandings and prevalence of sexual harassment and street Harassment. <https://aifs.gov.au/publications/conceptual-understandings-and-prevalence-sexual-harassment-and-street-harassm>
- FRA. (2014). Violence Against Women: An EU-Wide Survey Main Results. European Union Agency for Fundamental Rights. <https://data.europa.eu/doi/10.2811/62595>
- Gardner, N., Cui, J. i Coiacetto, E. (2017). Harassment on public transport and its impacts on women's travel behaviour. *Australian Planner*, 54(1), 8-15. <https://doi.org/10.1080/07293682.2017.1299189>
- Heflick, N. A., Goldenberg, J. L., Cooper, D. P. i Puvia, E. (2011). From women to objects: Appearance focus, target gender, and perceptions of warmth, morality and competence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(3), 572-581. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.12.020>
- Holmes, J. (1986). Compliments and Compliment Responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics*, 28(4), 485-508. <http://www.jstor.org/stable/30028355>
- Hrvatski jezični portal. (bez datuma). Kompliment. https://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=eltuXhg%253D

- Johnson, M. i Bennett, E. (2015). Everyday sexism: Australian women's experiences of street harassment. The Australia Institute. <https://www.austlii.edu.au/au/other/austrlii/au/other/austrlii/other/dfcr/reports/sexism/sexism.html>
- Kazneni zakon. Narodne novine, 126/19 (84/21). <https://www.zakon.hr/z/98/Kazneni-zakon>
- Kennedy, M. A. i Gorzalka, B. B. (2002). Sex Roles. *Sex Roles*, 46(7/8), 227-238. <https://doi.org/10.1023/a:1020145815129>
- Knapp, M. L., Hopper, R. i Bell, R. A. (1984). Compliments: A Descriptive Taxonomy. *Journal of Communication*, 34(4), 12-31. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1984.tb02185.x>
- Lee, A. J., Sidari, M. J., Murphy, S. C., Sherlock, J. M. i Zietsch, B. P. (2020). Sex Differences in Misperceptions of Sexual Interest Can Be Explained by Sociosexual Orientation and Men Projecting Their Own Interest Onto Women. *Psychological Science*, 31(2), 184-192. <https://doi.org/10.1177/0956797619900315>
- Loughnan, S., Haslam, N., Murnane, T., Vaes, J., Reynolds, C. i Suitner, C. (2010). Objectification leads to depersonalization: The denial of mind and moral concern to objectified others. *European Journal of Social Psychology*, 40(5), 709-717. <https://doi.org/10.1002/ejsp.755>
- Macmillan, R., Nierobisz, A. i Welsh, S. (2000). Experiencing the Streets: Harassment and Perceptions of Safety among Women. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 37(3), 306-322. <https://doi.org/10.1177/0022427800037003003>
- Mamula, M. (ur.) (2006.). Prijedlozi promjena vezani uz seksualno nasilje: promjene zakonodavstva, zaštita žrtava i razvoj preventivskih programa. Ženska soba.
- Mamula, M., Vukmanić M., Hojt, A. i Zore, P. (2011). Seksualno nasilje u Hrvatskoj 2000.-2010. Ženska soba.
- Mellgren, C., Andersson, M. i Ivert, A. K. (2017). "It Happens All the Time": Women's Experiences and Normalization of Sexual Harassment in Public Space. *Women & Criminal Justice*, 28(4), 262-281. <https://doi.org/10.1080/08974454.2017.1372328>
- Mills, C. B. i Scudder, J. N. (2020). He Said, She Said: The Effectiveness and Outcomes of Responses to Sexual Harassment. *International Journal of Business Communication*. <https://doi.org/10.1177/2329488420941924>
- Ministarstvo unutarnjih poslova Republike Hrvatske. (veljača, 2021). Statistički pregled temeljnih sigurnosnih pokazatelja i rezultata rada u 2020. godini. https://mup.gov.hr/UserDocsImages/statistika/2021/Statisticki_pregled_2020_web.pdf
- Pravobraniteljica za ravnopravnost spolova i Centar za ženske studije. (2006). Zaštita studentica i studenata od neželjenog ponašanja na Sveučilištu. <https://arhiva.prs.hr/attachments/article/132/Za%C5%A1tita%20studentica%20i%20studenata%20od%20ne%C5%BEeljenog%20pona%C5%A1anja%20na%20sveu%C4%8Dili%C5%A1tu.pdf>
- RAINN. (22. veljače 2022). The Criminal Justice System: Statistics. <https://www.rainn.org/statistics/criminal-justice-system>
- Rizzo, A. J., Banyard, V. L. i Edwards, K. M. (2020). Unpacking Adolescent Masculinity: Relations between Boys' Sexual Harassment Victimization, Perpetration, and Gender Role Beliefs. *Journal of Family Violence*, 36(7), 825-835. <https://doi.org/10.1007/s10896-020-00187-9>
- Sigal, J., Gibbs, M. S., Goodrich, C., Rashid, T., Anjum, A., Hsu, D., Perrino, C. S., Boratav, H. B., Carson-Arenas, A., van Baarsen, B., van der Pligt, J. i Pan, W. K. (2005). Cross-Cultural Reactions to Academic Sexual Harassment: Effects of Individualist vs. Collectivist Culture and Gender of Participants. *Sex Roles*, 52(3-4), 201-215. <https://doi.org/10.1007/s11199-005-1295-3>
- Simões, R. B. i Silveirinha, M. J. (2019). Framing street harassment: legal developments and popular misogyny in social media. *Feminist Media Studies*, 1-17. <https://doi.org/10.1080/14680777.2019.1704816>
- Stop Street Harassment. (prosinac, 2016). Statistics. <https://stopstreetharassment.org/resources/statistics/>
- Taylor, S. i Norma, C. (2011). The "Symbolic Protest" Behind Women's Reporting of Sexual Assault Crime to Police. *Feminist Criminology*, 7(1), 24-47. <https://doi.org/10.1177/1557085111420416>
- Tran, M. (2015). Combatting gender privilege and recognizing a woman's right to privacy in public spaces: Arguments to criminalize catcalling and creepshots. *Hastings Women's Law Journal*, 26, 185-206. <https://repository.uchastings.edu/hwlj/vol26/iss2/1>
- Vaes, J., Paladino, P. i Puvia, E. (2011). Are sexualized women complete human beings? Why men and women dehumanize sexually objectified women. *European Journal of Social Psychology*, 41(6), 774-785. <https://doi.org/10.1002/ejsp.824>
- Walton, K. A. i Pedersen, C. L. (2021). Motivations behind catcalling: exploring men's engagement in street harassment behaviour. *Psychology & Sexuality*, 1-15. <https://doi.org/10.1080/19419899.2021.1909648>
- Wesselmann, E. D., Dvir, M., Kelly, J. R. i Pryor, J. B. (2021). The effects of sexual harassment, assault, and objectification on the self. *Self and Identity*, 20(7), 841-844. <https://doi.org/10.1080/15298868.2021.1882551>

Reperkusije pornografije u suvremenom društvu

Altea Matika

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-9745-7696

SAŽETAK

Ključne riječi: adolescenti, odnosi, ovisnost, pornografija

Korištenje pornografijom tijekom godina samo raste, a nedovoljno se govori o mogućim posljedicama tog fenomena. Neki stručnjaci smatraju kako su reperkusije isključivo negativne, dok neki smatraju da gledanje pornografije ima i određenih koristi. Pornografija utječe i pozitivno i negativno na mnoge pojedince. Pozitivni korelati s uporabom pornografije očituju se kao veće seksualno zadovoljstvo, veća količina seksualnog znanja, otvorenost prema novim seksualnim iskustvima, seksualna edukacija te bolja kvaliteta veze kod parova koji zajednički gledaju pornografiju. Za razliku od toga, negativni korelati češća su riskantna seksualna ponašanja, češće namjere verbalne i fizičke seksualne prisile te nezadovoljstvo unutar veze kada se partneri značajno razlikuju u korištenju. Uz to, otkrivena je povezanost problematičnog korištenja pornografijom i promjena na neuralnoj razini koje su nalik promjenama kod ovisnika opojnih supstanci. Naposljetku, ovaj rad analizira dosadašnje nalaze, ističe nedostatke u istraživanjima te se dotiče implikacija za buduća istraživanja kao što su uporaba reprezentativnog uzorka i bolje definiranje konstrukata istraživanja.

ABSTRACT

Keywords: addiction, adolescents, pornography, relationships.

Pornography use over the years keeps rising, while very little is said about possible outcomes of such behavior. Some experts believe that the repercussions are solely negative, while some view pornography through the lens of potential benefits it could bring. Pornography influences many individuals, both in positive and in negative ways. Positive correlations with pornography use are manifested as greater sexual pleasure, greater amount of sexual knowledge, openness to new sexual experiences, sexual education and higher relationship quality in couples that use pornography together. In contrast, negative effects are higher engagement in sexually risky behaviors, changes in neural level in individuals that exhibit problematic pornography use that is similar to those in addicts, intentions of verbal and physical sexual coercion and dissatisfaction in a relationship where partners differ significantly in their pornography use. Finally, this paper considers previous findings, points out shortcomings in previous experiments and talks about implications for future research such as using a representative sample and better definitions of constructs mentioned in the experiments.

UVOD

Gledajući umjetnost kroz povijest, često ćemo naići na prikaze golog ljudskog tijela, kao i erotski sadržaj. Međutim, cilj umjetnina bio je raznolik, a ne samo usmjeren na seksualno pobuđenje gledatelja. No, ljudi su ubrzo shvatili kako je erotski sadržaj profitabilan, na što je veliki utjecaj imao izum tiskarskog stroja u petnaestom stoljeću kojim su se tiskali erotski sadržaji za bogate klijente. Takva inovacija poboljšala je produkciju erotskog i pornografskog sadržaja. Rast pornografije može se povezati s devetnaestim stoljećem kada je šira publika počela koristiti vizualnu pornografiju, odnosno kada ona više nije bila dostupna samo bogatim kolekcionarima. Samim time, distribucija erotskog sadržaja procvjetala je u viktorijansko doba (Binnie i Reavey, 2020). Takvo proširenje distribucije erotskog sadržaja dovelo je do brige o moralu društva te do zakona kao što su Vagrancy Act (1824/1838) i Obscene Publications Act (1857) u Velikoj Britaniji (Byrne i Kelley, 1984). Prvi zakon branio je izlaganje neprimjerenih tisaka, dok je drugi zakon prvi svjetski zakon kojim je prodaja neprimjerenog sadržaja postala prekršajem. Produkcija erotskih filmova počela je gotovo odmah nakon izuma filma u 1895. godini, s time da se na početku prikazivala erotika te potom pornografija (Binnie i Reavey, 2020).

No, koja je razlika između pojmova erotika i pornografija? Takvo pitanje nailazi na neslaganje među autorima. Jedno od objašnjenja definira erotiku kao umjetničko djelo sa seksualnom temom koja je estetski privlačna te prikazuje subjekt kao vrijednog divljenja (Seltzer, 2011). Povijesno, takvi prikazi ne bi eksplicitno prikazivali spolne organe ili spolne činove. Za razliku od toga, pornografiju možemo definirati kao pisanu riječ ili slike (uključujući i filmove) koji su stvoreni prvenstveno za poticanje seksualnog odgovora te zadovoljavanje seksualnih potreba gledatelja i koja se sastoji od izravnog, eksplicitno prikazanog sadržaja (VandenBos, 2020). Dakle, da ukratko navedemo razliku između erotike i pornografije: erotika rijetko prikazuje eksplicitni sadržaj te je usredotočena na hvaljenje i estetiku dok je pornografija eksplicitna i kao cilj prvenstveno ima seksualno uzbuđenje publike. Do ranih 1980-ih godina većina tvrde pornografije bila je dostupna isključivo u kućnom izdanju što je utjecalo na sve koji upotrebljavaju pornografiju jer im je korištenje bilo moguće unutar svog vlastitog doma (Binnie i Reavey, 2020). Zadnji veliki utjecaj na korištenje pornografije imao je izum interneta te njegova široka upotreba kasnih 1990-ih, čime su ljudi mogli još jednostavnije doći do velike količine besplatnog pornografskog sadržaja. Noviji podaci ukazuju na to kako je najveći dobavljač internetske pornografije Pornhub koji ima 115 milijuna posjeta dnevno (Pornhub, 2019). U trenutnoj globalnoj pandemiji, brojevi koje Pornhub (2020) izvještava rastu, moguće zbog karantene koja smanjuje mogućnost upoznavanja novih seksualnih partnera i/ili zbog nuđenja besplatnog premium profila korisnicima tijekom 2020. godine, što je dodatno motiviralo korisnike za služenje pornografijom. Cilj ovog članka dublje je istražiti sadržaj motiva pojedinaca za korištenje pornografskim sadržajem i promotriti korelate uporabe pornografije kod adolescenata, pojedinaca općenito te unutar romantičnih veza. Nadalje, promotrit će se problematična uporaba pornografije, saznati što sve ona uključuje te s kakvim neurološkim promjenama je povezana.

MOTIVACIJA ZA KORIŠTENJE PORNOGRAFIJOM

Prije analize reperkusija pornografije, potrebno je razmotriti što to uopće motivira ljude da se upuste u gledanje pornografskog sadržaja. Seksualno motivirana ponašanja, kao što je uporaba pornografije, često se promatraju kroz prizmu evolucijske teorije. Naime, evolucijska perspektiva (Malamuth, 1996) na korištenje pornografijom gleda kao posljedicu povećanog libida koji je jače izražen kod muškaraca nego kod žena. Smatra se kako je takav povećan libido evolucijski naslijeđen kako bi poticao reprodukciju ljudi i prenošenje vlastitih gena. Teorije seksualnih strategija (Buss i Schmitt, 1993; Schmitt, 2016) mogu se također primijeniti na objašnjenje uporabe pornografije. Služeći se takvim teorijama, dolazimo do ideje kako pornografija može služiti kao zamjena za neobavezni seks što je podržano nalazima koji govore kako većina pornografskih filmova sadrži seksualne scene koje izazivaju psihološka raspoloženja i emocije koje su slične onima izazvanima neobvezatnim odnosima (Hald i Malamuth, 2008).

Promatrajući novije nalaze, istraživanje koje su proveli Burtäverde i suradnici (2021) na studentima psihologije ukazuje na to da postoje četiri dimenzije motiva gledanja pornografije, a to su: poboljšanje seksualne izvedbe, povećan libido, društveni i instrumentalni razlozi te manjak komunikacijskih i emocionalnih vještina. Valja napomenuti kako za društvene i instrumentalne razloge sudionici navode regulaciju negativnih emocija, pritisak vršnjaka, zabavu, glumce koje žele gledati te kao inspiraciju za crtanje aktova. U tom su istraživanju muškarci imali više rezultate u odnosu na žene na svim dimenzijama osim na dimenziji poboljšanja seksualne izvedbe, gdje se rezultati nisu razlikovali. Potencijalno objašnjenje neizraženih razlika u spomenutoj dimenziji krije se u visokoj motiviranosti oba roda za zadržavanjem partnera i stjecanjem vještina s ciljem poboljšanja seksualnog zadovoljstva partnera, a time i povećanja vjerojatnosti zadržavanja partnera. Uz to, po Boies (2002), 83 % muškaraca i 55 % žena izvještava o masturbaciji uz korištenje pornografijom koja, kada završi orgazmom, dovodi do ispuštanja hormona vezanih uz zadovoljstvo i centar za nagrade, kao što su dopamin, serotonin i norepinefrin. To, kao i subjektivan osjećaj ugone proizveden orgazmom, pojedincu služi kao pozitivno potkrepljenje ne samo za masturbaciju već i za služenje pornografijom. Međutim, motivacija za uporabom među pojedincima koji pokazuju uzorke kompulzivne, patološke uporabe pornografije razlikuje se od motivacije kod tipičnih pojedinaca. McDonald i O'Connor (2021) ukazali su na tri teme koje se predstavljaju kao objašnjenja korištenja pornografijom. Te teme su: potraga za „nečime“ koju pojedinci karakteriziraju kao potragu za „nečim specifičnim“ unutar pornografskog sadržaja što ni sami ne mogu artikulirati, pritisak koji dolazi od potiskivanja agresije, ljutnje, mržnje i moći te odvojena ličnost unutar koje pojedinci svoje korištenje pornografije pripisuju odvojenom dijelu sebe. Iako nam ovakva istraživanja pružaju uvid u motivaciju pojedinaca za korištenje pornografijom, njihov nedostatak je u tome što se uzorak ispitanika često sastoji od mlađih sudionika koji češće imaju manje iskustva u seksualnim odnosima od starijih pojedinaca.

ADOLESCENTI I PORNOGRAFIJA

Sada kada znamo što motivira pojedince, razmotrit ćemo korelate uporabe pornografskog sadržaja na one koji su još u procesu razvoja. Prvenstveno, bitno je napomenuti kako adolescenti mogu lako pristupiti internetu. S obzirom na to da otprilike 12 % internetskih stranica sadrži pornografski sadržaj i oni lako mogu naići na nj. Smatra se kako je prosječna dob prvotnog izlaganja takvom sadržaju 11 godina (Weiss, 2019). Uzimajući u obzir to da adolescenti integriraju seksualne scenarije koje vide u pornografskim filmovima u svoje vlastite živote (Rothman i sur., 2015), potrebno je razmotriti korelate takve izloženosti. Mozak adolescenata još uvijek se razvija, recimo prefrontalni korteks se razvija do otprilike 25. godine, a značajan je, između ostalog, za kontrolu impulsa (Lenroot i Giedd, 2006) te oni imaju ograničena iskustva intimnih veza što ih čini posebno ranjivima za negativne korelate pornografskog sadržaja. Naime, u pornografskom sadržaju identificirane su tri česte teme seksualnih scenarija, a to su: objektivizacija, dominacija od strane muškaraca i nasilje (Klaassen i Peter, 2015). Dakle, žene su češće objektivizirane te korištene za zadovoljenje partnerovih potreba, dok su njihove želje nerijetko ignorirane. Uz to, često je prikazana prisila žena te je zanemareno prikazivanje pristanka svih partnera uključenih u seksualne odnose. Gledanje pornografije najvjerojatnije je kod dječaka, pojedinaca koji su u naprednijem stadiju puberteta, adolescenata sa slabijim ili problematičnim obiteljskim odnosima te pojedinaca koji se nalaze visoko na skali traženja uzbuđenja (Beyens i sur., 2015; Peter i Valkenburg, 2016). No, gleda li se isključivo gledanje nasilne ili ponižavajuće pornografije, tada je ona češća kod dječaka koji konzumiraju alkohol, seksualno fotografiraju sebe i imaju prijatelje koji kupuju ili prodaju seksualne usluge, dok je češća kod djevojaka koje puše cigarete te, kao i kod dječaka, imaju prijatelje koji kupuju ili prodaju seksualne usluge (Romito i Beltramini, 2015).

Dakle, kakve onda utjecaje ima uporaba pornografije kod adolescenata? Prvo, korištenje pornografijom u adolescenciji negativno korelira s izvršavanjem akademskih zadataka (Beyens i sur., 2015), čime se potencijalno ograničava budući uspjeh takvih adolescenata. Objašnjenje ovakvog nalaza možemo pronaći u dvjema teorijama – teoriji kognitivne apsorpcije i modelu prijenosa uzbuđenja. Teorija kognitivne apsorpcije (Agarwal i Karahanna, 2000) odnosi se na stanje potpune uključenosti u visoko zadovoljavajuću aktivnost koju prati mašta, za koju se vjeruje da smanjuje važnost drugih zahtjeva, a pojedinac pritom i gubi osjećaj za vrijeme. Do takvog stanja može doći zbog pornografije koja pruža zadovoljstvo korisniku te ga uzbuđuje, čime ostale aktivnosti (kao što je učenje) gube na zanimljivosti. Model prijenosa uzbuđenja, s druge strane, govori o tome kako korištenje pornografije dovodi do seksualnog uzbuđenja koje, osim seksualnih činova, simulira i impulzivna ponašanja, dok umanjuje vjerojatnost za ponašanja koja zahtijevaju veliku količinu pažnje kao što je učenje ili pisanje zadaće (Singer i Singer, 1986). Bitno je napomenuti i kako izloženost seksualno eksplicitnom materijalu utječe na stavove adolescenata o seksu, s time da najviše utječe to koliko pojedinci vjeruju da je prikazani sadržaj realističan (Peter i Valkenburg, 2006). Uz to, ponovljena izloženost adolescenata pornografiji povezana je s ranijim stupanjem u seksualne odnose i permissivnijim stavovima o neobaveznom seksu, no i većoj vjerojatnosti ulaženja u

riskantna seksualna ponašanja (Peter i Valkenburg, 2006). Brown i L'Engle (2009) pokazali su kako je uporaba seksualno eksplicitnih sadržaja povezana i sa sklonošću mladih dječaka seksualnom zlostavljanju.

Nakraju, Grov i suradnici (2011) pokazali su kako kod adolescenata uporabom pornografije dolazi do višeg seksualnog zadovoljstva, višeg životnog zadovoljstva, većeg obujma seksualnog znanja te otvorenosti prema novim seksualnim iskustvima. Kako bi kod tinejdžera došlo do više pozitivnih i manje negativnih efekata, potencijalno se rješenje krije u edukaciji o seksualnosti i seksualnim scenarijima koja bi naglašavala važnost pristanka svih partnera, seksualnu zaštitu te uvažavanje partnera. Također, trebalo bi se upozoriti i na to da se pornografija razlikuje od seksualnih činova u stvarnome životu. Za daljnja istraživanja ove teme preporučuje se usmjerenost na utjecaj vršnjačkog pritiska na gledanje seksualno eksplicitnih sadržaja te na različite tipove pornografije koje sudionici koriste, kao i korištenje reprezentativnim uzorkom s obzirom na to kako je u mnogo istraživanja bilo značajno više djevojka.

PROBLEMATIČNA UPORABA PORNOGRAFIJE

Sve češće pojedinci traže tretmane i pomoć pri nošenju s patološkom uporabom pornografije (Ross i sur., 2012). No, što to zapravo znači i možemo li takvo ponašanje smatrati ovisnošću? Termin problematično korištenje pornografijom (engl. problematic pornography use) odnosi se na uzorak uporabe pornografije koji uzrokuje značajan psihološki nemir na osobnoj, odnosnoj, društvenoj, edukacijskoj ili radnoj razini (Sniewski i Farvid, 2020). Međutim, ne možemo govoriti o tome koja količina pornografije uzrokuje nemir jer to ovisi o raznim čimbenicima. Recimo, istraživanja pokazuju kako je religioznost pozitivno povezana s percepcijom sebe kao ovisnika o pornografiji, kao i s anksioznošću uzrokovanom uporabom pornografije (Young-Petersen i Willoughby, 2017). Nadalje, nalazi pokazuju kako je religioznost pozitivno povezana s osjećajima kognitivne disonance koja je u svezi s uporabom pornografije. Posljedično, kognitivna disonanca smatra se primarnim čimbenikom u predviđanju percepcije pojedinca o vlastitoj ovisnosti o pornografiji (MacInnis i Hodson, 2016). Odabir termina „problematično korištenje pornografijom“ umjesto „ovisnost o pornografiji“ u ovome radu namjerna je zbog toga što zasad ovisnost o pornografiji nije uključena u DSM priručnik. Naime, trenutno je ovisnost o kockanju jedina ovisnost nepovezana uz supstance u priručniku DSM-5 (American Psychiatric Association i American Psychiatric Association, 2013).

Dakle, postavlja se pitanje: Stvara li pornografija ovisnost? Ovisnost definiramo kao kroničnu bolest moždanih sklopova za nagradu, pamćenje i motivaciju koja dovodi do karakterističnih bioloških, društvenih, psiholoških i duhovnih manifestacija (American Society of Addiction Medicine, n. d.). Prvo fMRI istraživanje koje se odnosilo isključivo na ovisnost o internetskoj pornografiji bilo je objavljeno tek 2014. godine (Voon i sur., 2014) te je pokazalo kako je ista aktivnost u mozgu vidljiva i kod alkoholičara te kod ovisnika o drogi. Naime, u odnosu na kontrolnu skupinu s pojedincima koji ne gledaju pornografiju, sudionici eksperimentalne skupine koji iskazuju kompulzivno seksualno ponašanje pokazivali su više želje od svidanja

prema seksualno eksplicitnim nagradama što je u skladu s istraživanjima s ovisnicima o alkoholu i drugim opojnim supstancama. Uz to, dulja uporaba, kao i više sati korištenja pornografijom unutar tjedna povezani su s manjim volumenom sive tvari u desnom kaudalnom dijelu mozga (Kühn i Gallinat, 2014). Iako kaudalni dio mozga ima brojne funkcije, promjene u njegovom obujmu asocirane su s brojnim ovisnostima. Istraživanje Wang i suradnika (2013) pokazuje kako je kod pojedinaca koji su gledali mnogo pornografskog sadržaja smanjena povezanost između desnog kaudalnog i lijevog dorsolateralnog prefrontalnog korteksa, što se može zapaziti i kod ovisnika o drogama i igranju igara preko interneta. Suprotno očekivanjima inspiriranim istraživanjima s ovisnicima o drogi, kod sudionika koji često gledaju pornografiju pronađena je manja aktivnost mozga kao reakcija na seksualne slike (Kühn i Gallinat, 2014). Moguće da je tako zbog habituacije do koje dolazi čestim korištenjem eksplicitnim sadržajem te zbog činjenice kako se u istraživanjima prikazuju slike dok pojedinci češće gledaju pornografske filmove koji predstavljaju više fiziološkog i subjektivnog uzbuđenja. Dakle, pojedinci koji često gledaju pornografske sadržaje trebaju intenzivnije vizualne podražaje od pojedinaca koji se rijetko ili uopće ne koriste pornografijom kako bi došlo do reakcije u njihovom mozgu.

Možemo zaključiti kako razna istraživanja podržavaju primjenu modela ovisnosti na problematično korištenje pornografijom. Međutim, treba se uzeti u obzir to kako psihološke posljedice uporabe pornografije nisu povezane samo s uporabom samoj po sebi nego i sa stavovima pojedinca o korištenju pornografijom. Kao pomoć pojedincima koji smatraju da je njihovo gledanje pornografije problematično, preporučuje se kognitivno-bihevioralna terapija koja pokazuje uspjeh pri liječenju raznih ovisnosti (Dermatis i Egelko, 2014) ili mindfulness-based kognitivna terapija (Bowen i sur., 2015) koja se također koristi pri ovisnostima te stavlja naglasak na regulaciju i osvještavanje emocija.

UPORABA PORNOGRAFIJE KOD POJEDINCA

Znajući kakvi su korelati problematičnog korištenja pornografijom i područja u mozgu, postavlja se pitanje o tome kako pornografija utječe na pojedince čije gledanje pornografije ne spada u problematično. No, pri promatranju efekata korištenja pornografijom na pojedinca, moramo uzeti u obzir to kako često dolazi do efekta treće osobe gdje pojedinci pripisuju veći utjecaj pornografije na druge nego na njih same. Taj efekt opisao je Gunther (1995) te ga je raščlanio na dvije glavne komponente. Perceptivna komponenta odnosi se na tendenciju ljudi da procijene kako će pornografski sadržaj imati veći utjecaj na druge nego na njih same, dok se bihevioralna komponenta odnosi na tendenciju ljudi da reagiraju u skladu s tom percepcijom o utjecaju na sebe i na druge. Naime, sukladno tome, i muškarci i žene za sebe prijavljuju više pozitivnih od negativnih efekata korištenja pornografijom (Hald i Malamuth, 2008). Percepcija pozitivnih efekata uporabe pornografije umjereno do visoko korelira s većom uporabom, percepcijom pornografije kao realističnog prikaza seksualnih odnosa, češćom masturbacijom te nižom dobi inicijalnog izlaganja pornografskom sadržaju.

Dakle, koji su to pozitivni efekti koji se javljaju? Primarno, pornografija

može imati edukacijsku svrhu za pojedince koji nemaju druge izvore seksualne edukacije te može funkcionirati kao seksualno uzbuđenje pri masturbaciji (Staley i Prause, 2013). Žene su ponekad zanemarene u istraživanjima o gledanju pornografije zbog toga što su muškarci češće oni koji ju koriste (Hald, 2006), no nalazi na ženama zanimljivi su za shvaćanje pozitivnih efekata pornografije. Naime, služenje pornografijom tijekom masturbacije kod žena povezano je s manjim poteškoćama pri uzbuđenju te pri postizanju orgazma za razliku od žena koje ne gledaju pornografske sadržaje, kao i s većim zadovoljstvom (McNabney i sur., 2020). Iako su takvi nalazi pozitivni, mogući problem do kojega može doći je da se žene, zahvaljujući pornografiji te prikazima seksualnih odnosa gdje žene uvijek dosegnu orgazam, trude dostići cilj (orgazam) pri seksualnim odnosima, čime se stavlja veći pritisak na njih, a manji naglasak na zadovoljstvo tijekom seksualnog čina.

Međutim, nisu sve posljedice pozitivne. Postoje istraživanja (Wright i sur., 2016) koja ukazuju na povezanost uporabe pornografije s korištenjem taktikama verbalne i fizičke seksualne prisile. Recimo, Marshall i suradnici (2021) u svom istraživanju pokazali su kako je učestalost gledanja pornografije pozitivno povezana s namjerama i verbalne i ilegalne prisile kod muškaraca. Na takvu povezanost ne utječe uporaba sama po sebi, već utječu i neke individualne razlike među pojedincima kao što je pobuđenost. Recimo, Bouffard i Miller (2014) u svome istraživanju pokazali su kako je samoprocijenjeno seksualno uzbuđenje pojedinaca povezano s korištenjem taktikama prisile kao što su nagovaranje, laganje ili konzumacija alkohola kako bi imali seksualne odnose s drugima. Za razliku od toga, novija istraživanja (Marshall i sur., 2021) nisu naišla na povezanost između seksualnog uzbuđenja te korištenja taktikama seksualne prinude kod muškaraca, no jesu kod žena. Naime, žene koje su postizale više rezultate na skali seksualnog uzbuđenja češće su se koristile verbalnom prinudom, dok je samokontrola služila kao prediktor namjere ulaska u takvo ponašanje u negativnom smjeru.

No, pornografija ne utječe samo na pojedinca koji se koristi njome. Tylka i Kroon Van Diest (2015) proveli su istraživanje koje je ispitalo žene o uporabi pornografije njihovih bivših partnera te dobili nalaze koji ukazuju na povezanost s interpersonalnom seksualnom objektifikacijom, povećanim nadzorom vlastitog tijela, nižim samopouzdanjem te anksioznošću unutar sadašnje veze kod žena. Vidimo kako je utjecaj pornografije na pojedinca složen, pod utjecajem raznih okolinskih čimbenika te nije isključivo negativan ili pozitivan. Pri istraživanju utjecaja do problema dolazi zbog rijetkog i nezgrapnog definiranja pornografije unutar uputa, ograničenosti istraživanja unutar kojih se ne mogu direktno promatrati posljedice kao što su agresija prema ženama ili prisila na seksualne činove zbog etičkih razloga, kao i društvene poželjnosti pri odgovaranju na pitanja. Nakon razmatranja utjecaja na pojedinca, okrenut ćemo se prema interpersonalnim odnosima te razmotriti utjecaj pornografije na romantične odnose te odnose prema suprotnom spolu.

PORNOGRAFIJA I ROMANTIČNI ODNOSI

Često možemo čuti informacije o razornom utjecaju pornografije na povjerenje u romantičnim odnosima, smanjenu privlačnost prema partneru te smanjenu kvalitetu veze. Međutim, istraživači se razlikuju po nalazima o ovom pitanju. Recimo, Wright i suradnici (2017) u svom istraživanju ukazuju na povezanost gledanja pornografije i smanjenog seksualnog zadovoljstva te zadovoljstva unutar veze, posebno kod muškaraca, te Lambert i suradnici (2012) navode smanjenu odanost vezi koju povezuju s uporabom pornografije. Međutim, pri istraživanju utjecaja pornografije na veze trebalo bi se osvrnuti na kontekste uporabe kao što su podaci o tome gledaju li partneri zajedno pornografiju ili odvojeno te jesu li međusobno otvoreni u razgovoru o korištenju pornografijom ili ju skrivaju. Uzimajući u obzir takve kontekste, istraživanja pokazuju kako je kvaliteta veze u pozitivnoj korelaciji s količinom zajedničke uporabe pornografije kod romantičnih partnera (Kohut i sur., 2018; Willoughby i Leongardt, 2020). Takav rezultat mogao bi biti posljedica toga što zajednička uporaba pruža mogućnosti za učenje o preferencijama partnera te za građenje intimnosti.

Znajući i kako gledanjem pornografije gradimo seksualne scenarije te očekivanja, zajedničko korištenje može utjecati na sličnije scenarije i time veće seksualno zadovoljstvo. Istraživanja ukazuju na to kako je kvaliteta veze veća kada su partneri sličniji u učestalosti gledanja pornografije nego kada se razlikuju (Kohut i sur., 2018). Najveći utjecaj razlika u korištenju pornografijom na seksualno zadovoljstvo romantičnih partnera vidio se kada je jedan partner često gledao pornografiju, dok je drugi gledao rijetko ili ga uopće nije zanimala (Kohut i sur., 2021). Naime, pornografija često prikazuje seksualne odnose koji su nenormativni i ekstremni što može promijeniti seksualne scenarije i očekivanja pojedinca u nerealnom smjeru, time povećavajući mogućnost nezadovoljstva unutar vlastite veze (Willoughby i sur., 2016). Uz to, razlike u gledanju pornografije značajno su povezane s manje pozitivne komunikacije, više odnosne agresije (pogotovo kod muškaraca) i manje stabilnosti veze (Willoughby i sur., 2016). Smatra se kako razlike u korištenju pornografijom utječu na to gledaju li pojedinci koji se manje koriste pornografijom unutar veze na pornografiju kao na narušavanje povjerenja (Butler i Seedall, 2006). Ako je tako, to može imati posljedični utjecaj na zadovoljstvo vezom. Ovakvi nalazi mogu se koristiti i prilikom terapije s parovima, kao i pojedincima koji žele raditi na svome odnosu. Međutim, veliki problem pri istraživanjima utjecaja pornografije unutar romantičnih veza je heteronormativnost te posljedično zanemarivanje homoseksualnih parova i alternativnih zajednica poput poliamorije, čime se smanjuje mogućnost generalizacije nalaza.

ZAKLJUČAK

Posljedice gledanja pornografije kontroverzna su tema unutar zajednice psihologa. Neki smatraju kako pornografija donosi isključivo negativne posljedice, time se izlažući negativnoj pristranosti te zanemarujući potencijalne pozitivne ishode. Drugi se, za razliku od toga, bave pozitivnim posljedicama, kao što je seksualno zadovoljstvo. Pojedinci za sebe češće prijavljuju pozitivne efekte korištenja pornografijom, pod utjecajem efekta treće osobe. Međutim, negativne posljedice itekako postoje. Kod adolescenata one se manifestiraju kao lošiji akademski uspjeh, povećana vjerojatnost ulaska u riskantne seksualne odnose te veći stupanj seksualnog zlostavljanja drugih. S obzirom na predstavljene nalaze, problematično korištenje pornografijom trebalo bi se ponovno razmotriti u sklopu ovisnosti, uzimajući u obzir istraživanja koja ističu sličnosti kognitivnog utjecaja gledanja pornografije te drugih supstanci koje izazivaju ovisnost. No, pornografija je pozitivno povezana s većim seksualnim zadovoljstvom i manjim poteškoćama pri postizanju orgazma kod žena, iako može imati i negativan utjecaj na seksualne odnose s muškarcima. Naime, romantični odnosi u kojima je muškarac gledao pornografiju mogu ostaviti dugoročne posljedice kod žena čak i nakon završetka njihove veze kao što su povezanost s interpersonalnom seksualnom objektifikacijom, povećanim nadzorom vlastitog tijela, nižim samopouzdanjem te anksioznošću unutar sadašnje veze. U romantičnim odnosima, korištenje pornografijom pozitivno je povezano sa zadovoljstvom u vezi te seksualnim zadovoljstvom pri zajedničkoj uporabi dok pokazuje negativne efekte kada samo jedan član veze ulazi u takvo ponašanje. Sve u svemu, pornografija je područje koje ima mjesta za napredak što se tiče istraživanja o potencijalnim reperkusijama. Naglasak bi trebao biti na boljoj definiranosti termina i razlikovanju vrsta pornografskih sadržaja koji se mogu gledati, korištenju reprezentativnim uzorkom, kroskulturalnim i longitudinalnim istraživanjima te smanjenju heteronormativnosti.

LITERATURA

Agarwal, R. i Karahanna, E. (2000). Time flies when you're having fun: Cognitive absorption and beliefs about information technology usage. *MIS Quarterly*, 24, 665-694. <https://doi.org/10.2307/3250951>

American Psychiatric Association i American Psychiatric Association. (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders: DSM-5*. American Psychiatric Association.

Beyens, I., Vandenbosch, L. i Eggermont, S. (2015). Early adolescent boys' exposure to Internet pornography: Relationships to pubertal timing, sensation

seeking, and academic performance. *The Journal of Early Adolescence*, 35(8), 1045-1068. <https://doi.org/10.1177/0272431614548069>

Binnie, J. i Reavey, P. (2020). Development and implications of pornography use: a narrative review. *Sexual and Relationship Therapy*, 35(2), 178-194. <https://doi.org/10.1080/14681994.2019.1635250>

Boies, S.C. (2002). University students' uses of and recreations to online sexual information and entertainment: Links to online and offline sexual behavior. *Canadian*

Journal of Human Sexuality, 11, 77-89.

Bouffard, J. A. i Miller, H. A. (2014). The role of sexual arousal and overperception of sexual intent within the decision to engage in sexual coercion. *Journal of Interpersonal Violence*, 29(11), 1967-1986. <https://doi.org/10.1177/0886260513515950>

Bowen, S., Vieten, C., Witkiewitz, K. i Carroll, H. (2015). A mindfulness-based approach to addiction. U K. W. Brown, J. D. Creswell i R. M. Ryan (ur.), *Handbook of mindfulness: Theory, research, and practice*. (str. 387-404). Guilford Press.

Brown, J. D. i L'Engle, K. L. (2009). X-rated sexual attitudes and behaviors associated with US early adolescents' exposure to sexually explicit media. *Communication Research*, 36, 129-151. <https://doi.org/10.1177/0093650208326465>

Burtäverde, V., Jonason, P. K., Giosan, C. i Ene, C. (2021). Why do people watch porn? An evolutionary perspective on the reasons for pornography consumption. *Evolutionary Psychology*, 19(2), 14747049211028798. <https://doi.org/10.1177/14747049211028798>

Buss, D. M. i Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204-232. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.100.2.204>

Butler, M. H., i Seedall, R. B. (2006). The attachment relationship in recovery from addiction. Part 1: Relationship mediation. *Sexual Addiction & Compulsivity*, 13(2-3), 289-315. <https://doi.org/10.1080/10720160600897581>

Byrne, D. i Kelley, K. (1984). U Malamuth, N.M. i Donnerstein, E. (ur.) *Pornography and Sexual Aggression*. (str. 53-82). Academic Press.

American Society of Addiction Medicine. (n. d.). Definition of Addiction. <https://www.asam.org/quality-care/definition-of-addiction>

Dermatis, H. i Egelko, S. (2014). Buddhist mindfulness as an influence in recent empirical CBT approaches to addiction: Convergence with the Alcoholics Anonymous model. *Alcoholism Treatment Quarterly*, 32(2-3), 194-213. <https://doi.org/10.1080/07347324.2014.907012>

Grov, C., Gillespie, B. J., Royce, T. i Lever, J. (2011). Perceived consequences of casual online sexual activities on heterosexual relationships: A U.S. online survey. *Archives of Sexual Behavior*, 40(2), 429-439. <https://doi.org/10.1007/s10508-010-9598-z>

Gunther, A. C. (1995). Overrating the X-rating: The third-person perception and support for censorship of pornography. *Journal of Communication*, 45, 27-38. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1995.tb00712.x>

Hald, G. M. (2006). Gender differences in pornography consumption among young heterosexual Danish adults. *Archives of sexual behavior*, 35(5), 577-585. <https://doi.org/10.1007/s10508-006-9064-0>

Hald, G. M. i Malamuth, N. M. (2008). Self-perceived effects of pornography consumption. *Archives of Sexual Behavior*, 37(4), 614-625. <https://doi.org/10.1007/s10508-007-9212-1>

Klaassen, M. E. i Peter, J. (2015). Gender (in)equality in internet pornography: A content analysis of popular pornographic internet videos. *Journal of Sex Research*, 52(7), 721-735. <https://doi.org/10.1080/00224499.2014.976781>

Kohut, T., Balzarini, R. N., Fisher, W. A. i Campbell, L. (2018). Pornography's associations with open sexual communication and relationship closeness vary as a function of dyadic patterns of pornography use within heterosexual relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 35, 655-676. <https://doi.org/10.1177/0265407517743096>

Kohut T., Dobson K. A., Balzarini R. N., Rogge R. D., Shaw A. M., McNulty J. K., Russell V. M., Fisher W. A. i Campbell L. (2021). But What's Your Partner Up to? Associations Between Relationship Quality and Pornography Use Depend on Contextual Patterns of Use Within the Couple. *Frontiers in Psychology*, 12:661347. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.661347>

Kühn, S. i Gallinat, J. (2014). Brain structure and functional connectivity associated with pornography consumption: the brain on porn. *JAMA Psychiatry*, 71(7), 827-834. <https://doi.org/10.1001/jamapsychiatry.2014.93>

Lambert, N. M., Negash, S., Stillman, T. F., Olmstead, S. B. i Fincham, F. D. (2012). A love that doesn't last: pornography consumption and weakened commitment to one's romantic partner. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 31, 410-438. <https://doi.org/10.1521/jscp.2012.31.4.410>

MacInnis, C. C. i Hodson, G. (2016). Surfing for sexual sin: Relations between religiousness and viewing sexual content online. *Sexual Addiction & Compulsivity*, 23, 196-210. <https://doi.org/10.1080/10720162.2015.1130000>

Malamuth, N. M. (1996). Sexually explicit media, gender differences and evolutionary theory. *Journal of Communication*, 46, 8-31. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1996.tb01486.x>

Marshall, E., Bouffard, J. A. i Miller, H. (2021). Pornography use and sexual coercion: Examining the mediation effect of sexual arousal. *Sexual Abuse*, 33(5), 552-578. <https://doi.org/10.1177/1079063220931823>

McDonald, M. i O'Connor, J. (2021). 'What are you looking for?': a psychoanalytically oriented qualitative study of men's compulsive use of internet pornography.

- Psychoanalytic Psychotherapy, 35(1), 24-43. <https://doi.org/10.1080/02668734.2021.1910554>
- McNabney, S. M., Hevesi, K. i Rowland, D. L. (2020). Effects of pornography use and demographic parameters on sexual response during masturbation and partnered sex in women. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(9), 3130. <https://doi.org/10.3390/ijerph17093130>
- Peter, J. i Valkenburg, P.M. (2006). Adolescents' exposure to sexually explicit material on the Internet. *Communication Research*, 33, 178-204. <https://doi.org/10.1177/0093650205285369>
- Peter, J., i Valkenburg, P. M. (2016). Adolescents and pornography: A review of 20 years of research. *The Journal of Sex Research*, 53(4-5), 509-531. <https://doi.org/10.1080/00224499.2016.1143441>
- Pornhub. (2019). Year in Review. <https://www.pornhub.com/insights/2019-year-in-review>
- Pornhub. (2020). Coronavirus insights. <https://www.pornhub.com/insights/corona-virus>
- Romito, P. i Beltramini, L. (2015). Factors associated with exposure to violent or degrading pornography among high school students. *The Journal of School Nursing*, 31(4), 280-290. <https://doi.org/10.1177/1059840514563313>
- Ross, M. W., Månsson, S. A., i Daneback, K. (2012). Prevalence, severity and correlates of problematic sexual Internet use in Swedish men and women. *Archives of Sexual Behavior*, 41(2), 459-466
- Rothman, E. F., Kaczmarsky, C., Burke, N., Jansen, E., i Baughman, A. (2015). 'Without porn ... I wouldn't know half the things I know now': A qualitative study of pornography use among a sample of urban, low-income, black and Hispanic youth. *Journal of Sex Research*, 52(7), 736-746. <https://doi.org/10.1080/00224499.2014.960908>
- Schmitt, D. P. (2016). Fundamentals of human mating strategies. U D. M. Buss (ur.), *The handbook of evolutionary psychology— foundations* (str. 294-317). Wiley.
- Seltzer, Leon. (2011). What Distinguishes Erotica From Pornography? *Psychology Today*. <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/evolution-the-self/201104/what-distinguishes-erotica-pornography>
- Singer, J. L. i Singer, D. G. (1986). Family experiences and television viewing as predictors of imagination, restless, and aggression. *Journal of Social Issues*, 42, 107-124. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1986.tb00245.x>
- Sniewski, L. i Farvid, P. (2020). Hidden in shame: Heterosexual men's experiences of self-perceived problematic pornography use. *Psychology of Men & Masculinities*, 21(2), 201-212. <https://doi.org/10.1037/men0000232>
- Staley, C. i Prause, N. (2013). Erotica viewing effects on intimate relationships and self/partner evaluations. *Archives of Sexual Behavior*, 42(4), 615-624. <https://doi.org/10.1007/s10508-012-0034-4>
- Tylka, T. L. i Kroon Van Diest, A. M. (2015). You looking at her "hot" body may not be "cool" for me: Integrating male partners' pornography use into objectification theory for women. *Psychology of Women Quarterly*, 39(1), 67-84. <https://doi.org/10.1177/0361684314521784>
- VandenBos, G. R. (2007). *APA dictionary of psychology*. American Psychological Association.
- Voon, V., Mole, T. B., Banca, P., Porter, L., Morris, L., Mitchell, S. i Irvine, M. (2014). Neural correlates of sexual cue reactivity in individuals with and without compulsive sexual behaviours. *PLoS One*, 9(7), e102419. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0102419>
- Wang, Y., Zhu, J., Li, Q., Li, W., Wu, N., Zheng, Y. i Wang, W. (2013). Altered fronto-striatal and fronto-cerebellar circuits in heroin-dependent individuals: a resting-state fMRI study. *PLoS One*, 8(3), e58098. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0058098>
- Weiss, R. (28. ožujka 2019.). The prevalence of porn. <https://blogs.psychcentral.com/sex/2013/05/the-prevalence-of-porn/>
- Willoughby, B. J. i Leonhardt, N. D. (2020). Behind closed doors: individual and joint pornography use among romantic couples. *Journal of Sex Research*, 57, 77-99. <https://doi.org/10.1080/00224499.2018.1541440>
- Willoughby, B. J., Carroll, J. S., Busby, D. M. i Brown, C. C. (2016). Differences in pornography use among couples: associations with satisfaction, stability, and relationship processes. *Archives of Sexual Behaviour*, 45, 145-158. <https://doi.org/10.1007/s10508-015-0562-9>
- Wright, P. J., Tokunaga, R. S. i Kraus, A. (2016). A meta-analysis of pornography consumption and actual acts of sexual aggression in general population studies. *Journal of Communication*, 66(1), 183-205. <https://doi.org/10.1111/jcom.12201>
- Wright, P. J., Tokunaga, R. S., Kraus, A. i Klann, E. (2017). Pornography consumption and satisfaction: a meta-analysis. *Human Communication Research*, 43, 315-343. <https://doi.org/10.1111/hcre.12108>
- Young-Petersen, B. i Willoughby, B. J. (2017). The influence of pornography on romantic relationships of emerging adults. U M. Wright (ur.), *Identity, sexuality, and relationships among emerging adults in the digital age* (str. 178-202). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-7909-0.ch076>

Mozak i socijalna psihologija: neizbježna povezanost

Gordana Vrhovski

Filozofski fakultet u Zagrebu

Odsjek za psihologiju

ORCID: 0000-0002-1757-9632

SAŽETAK

Ključne riječi: agresija, metode lokalizacije, prosocijalno ponašanje, razvoj mozga, socijalni mozak

Ljudi su socijalna bića. Zbog toga su brojni znanstvenici počeli istraživati uzroke i neuralnu podlogu određenih društvenih ponašanja. Evolucijski psiholozi kao uzroke današnjih ponašanja navode specifične adaptivne probleme zbog kojih su naši preci razvili određene psihološke mehanizme kako bi mogli preživjeti i razmnožavati se. Postoje brojne metode lokalizacije funkcija u mozgu, među kojima su proučavanje lezija, funkcionalna magnetska rezonancija (fMRI), elektroencefalografija (EEG), transkranijalna magnetska stimulacija (TMS) i druge. Prilikom odabira prave metode važno je u obzir uzeti složenost, dinamičnost i kontekst situacije koja se proučava. U radu će biti prikazan razvoj socijalnog mozga od dojenačke do odrasle dobi, pri čemu je najvažniji period adolescencije. Pritom socijalni mozak uključuje medijalnu prefrontalnu koru, temporoparijetalni spoj, posteriorni superiorni temporalni sulkus te anteriornu temporalnu koru. Prikazat će se nalazi istraživanja prosocijalnog i agresivnog ponašanja. Prosocijalno ponašanje veže se uz aktivaciju dijelova prefrontalne i cingularne kore, a kod osoba koje češće iskazuju agresiju uočena je pojačana aktivnost amigdala, strijatuma, vrška temporalnog režnja (eng. temporal lobe), inzule i precentralnog gyrusa. Također je istaknuta važnost oksii-

ABSTRACT

Keywords: aggression, brain development, localization methods, prosocial behaviour, social brain

Humans are social beings. Because of that, a number of scientists have begun to investigate the causes and neural underpinnings of certain social behaviors. Evolutionary psychologists cite specific adaptive problems, which led our ancestors to develop specific psychological mechanisms in order to survive and reproduce, as the causes of today's behavior. There are numerous brain localization methods, including the study of lesions, (functional) magnetic resonance imaging ((f)MR), electroencephalography (EEG), transcranial magnetic stimulation (TMS) etc. In choosing the right method it is important to consider the complexity, dynamism and context of the situation being studied. The paper will present the development of the social brain, which includes the medial prefrontal cortex, temporoparietal junction, posterior superior temporal sulcus and anterior temporal cortex, which runs from infancy to adulthood. Research findings on prosocial and aggressive behavior will be mentioned. Prosocial behavior is associated with the activation of parts of the prefrontal and cingulate cortex, and in people who more often show aggression, increased activity of the amygdala, striatum, temporal lobe, insula and precentral gyrus has been observed. The importance of oxytocin, serotonin and vasopressin in

tocina, serotonina i vazopresina u izražavanju ponašanja. Na kraju su prikazani glavni zaključci i smjernice za daljnja istraživanja.

expressing behaviour was also highlighted. Finally, the main conclusions and guidelines for further research are presented.

UVOD

Ljudi su društvena bića, te tako sva naša ponašanja u velikoj mjeri ovise o interakciji s okolinom u kojoj se nalazimo (Shamay-Tsoory, 2019). Stvaramo savezništva i prijateljstva, natječemo se jedni s drugima, imitiramo jedni druge i učimo do tolike mjere da nas to čini društvenijim od ostalih vrsta (Zeigler-Hill i sur., 2015). Mnogi znanstvenici slažu se da naš razvoj od najranijih dana ovisi o našoj okolini; već kao dojenčad trebamo pomoć skrbnika kako bismo zadovoljili svoje potrebe za hranom i sigurnosti, odnosno preživjeli (Zeigler-Hill i sur., 2015; Berk, 2008). Potrebno je da stvaramo socijalne veze u obliku privrženosti kako bismo osigurali normalan razvoj u dojenačkoj dobi i djetinjstvu (Berk, 2008). Istraživanja potvrđuju da se mnogi oblici socijalne interakcije, o kojima nužno ne ovisi preživljavanje, s okolinom javljaju već u dojenačkoj dobi; djeca aktivno traže i zadržavaju pogled na ljudskom licu, razlikuju razne emocionalne izraze lica, kao i lica ljudi od ostalih vrsta i slično (Grossmann, 2015).

Bilo je očekivano da će s vremenom ljudi postaviti pitanje porijekla takvih ponašanja i kako je moguće da su zajednička svim ljudima. Odgovor na ta pitanja može dati evolucijska psihologija, koja se, između ostalog, bavi pitanjem procesa koje je stvorio ljudski um i oblikovao ga u ono što je danas (Buss, 2012). U posljednjih nekoliko desetljeća postojala su neslaganja između socijalne i evolucijske psihologije oko objašnjenja ljudskog ponašanja, što proizlazi iz činjenice da se radi o gotovo potpuno različitim pristupima. Evolucijska perspektiva govori da su naše današnje ponašanje oblikovali čimbenici iz prošlosti, dok se socijalna usmjerava na okolinske čimbenike u samom trenutku ponašanja (Zeigler-Hill i sur., 2015). Međutim, ne možemo zanemariti činjenicu da su mnogi adaptivni problemi iz prošlosti ljudske vrste bili socijalne prirode, poput sklapanja kratkoročnih i dugoročnih veza, uspostavljanje hijerarhije, obrane od suparnika ili uporabe jezika, što je omogućilo razvoj psiholoških mehanizama koji rješavaju navedene probleme, a koji su se održali i dan danas (Buss, 2012). Veliki doprinos autora koji su proučavali ljudsko ponašanje iz evolucijske perspektive jest oblikovanje hipoteze o socijalnom mozgu. Pritom treba razlikovati hipotezu o socijalnom mozgu, koja se odnosi na činjenicu da postoji povezanost između veličine socijalne grupe i veličine mozga (Dunbar, 2009), od pojma socijalni mozak koji se odnosi na područja mozga zadužena za socijalna ponašanja (Harmon-Jones i Inzlicht, 2016). Dunbar (2009) proširuje hipotezu o socijalnom mozgu te predlaže teoriju da veličina mozga nije povezana sa samom veličinom grupe, već sa složenošću grupnih odnosa i interakcija pojedinaca u toj grupi. To je samo jedan od doprinosa evolucijske psihologije u objašnjenju ljudskog ponašanja, o čemu će biti riječi i u daljnjim odlomcima.

Osim evolucijskog stajališta, svoje mjesto u objašnjenju socijalnih

ponašanja našao je i biološki pristup. Tako su sredinom 20. stoljeća socijalni psiholozi koristili neke od bioloških mjera kako bi proučili koji su neuralni procesi u temelju ponašanja ljudi, te je nastao termin socijalna neuroznanost (Harmon-Jones i Inzlicht, 2016). Socijalna neuroznanost usmjerena je na temeljna pitanja o ljudskom umu i njegovoj dinamičkoj interakciji s biološkim sustavom mozga i socijalnim svijetom u kojem se nalazi i djeluje (Cacioppo i Berntson, 2005). Drugim riječima, istraživače iz područja socijalne neuropsihologije zanima veza između socijalnih i neuralnih procesa. Jedan od najranijih važnih doprinosa u razumijevanju neuralne podloge socijalnog ponašanja proučavanje je lezija u slučaju Phineasa Gagea s kraja 19. stoljeća, koji je pokazao značajne promjene ličnosti, kao i socijalno neprikladne ponašajne te emocionalne reakcije nakon ozlijede prefrontalne kore (Harlow, 1993). Osim izučavanja lezija, socijalni neuroznanstvenici koriste i druge metode lokalizacije socijalnih funkcija mozga, a neke od njih su elektroencefalografija (EEG), funkcionalna magnetska rezonancija (fMRI), magnetoencefalografija (MEG), pozitronska emisijska tomografija (PET), transkranijalna magnetska stimulacija (TMS) i slično.

Ovaj će rad obuhvatiti metodologiju socijalne neuroznanosti te prikazati specifičnosti mjerenja socijalnih konstrukata na koje se treba obratiti posebna pažnja. Spomenut će se neke prednosti i neki nedostaci metoda izučavanja lokalizacije socijalnih funkcija u ljudskom mozgu kako bismo ih kasnije povezali s prikazanim studijama. Prikazat će se razvoj socijalnog mozga od dojenačke do odrasle dobi, s naglaskom na adolescenciju, te koje se strukturalne i funkcionalne promjene socijalnog mozga odvijaju u tom razdoblju. Osim toga, u radu će biti prikazan pregled dosadašnjih nalaza iz evolucijske psihologije i socijalne neuroznanosti o dva složena oblika ljudskog ponašanja; prosocijalno i agresivno ponašanje. Iako je većina radova u području socijalnog ponašanja svoje nalaze temeljila na životinjskom uzorku, ovaj će se rad usredotočiti na nalaze dobivene proučavanjem ljudskog ponašanja, jer se nalazi takvih istraživanja s većom sigurnošću mogu generalizirati na ljudsku vrstu. Na kraju će biti prikazani glavni zaključci i smjernice za daljnja istraživanja u ovom području.

METODOLOŠKI IZAZOVI

Mjerenje aktivnosti mozga i izučavanje lokalizacije u socijalnoj psihologiji predstavljaju velik napredak u razumijevanju neuralnih procesa i psiholoških mehanizama zaduženih za obavljanje društvenih aktivnosti, no u samom procesu mjerenja javljaju se i određeni metodološki izazovi. Neki od njih odnose se na karakteristike metoda korištenih u istraživanju područja socijalne psihologije, dok se drugi odnose na karakteristike socijalnih situacija korištenih kao podražaj.

Ranije je spomenut slučaj Phineasa Gagea (Harlow, 1993), a taj je nalaz dobiven pomoću izučavanja lezija; najstarije i najutjecajnije metode izučavanja lokalizacije funkcija u neuroznanosti (Vaidya i sur., 2019). Iako je izučavanje lezija donijelo mnoge vrijedne nalaze u tom području, npr. lokalizacija govornih područja mozga (Dronkers i sur., 2004), postoji ne-

koliko razloga zašto treba biti oprezan pri generalizaciji nalaza na osobe neoštećenog mozga. Jedan od njih je taj što susjedni dijelovi oštećenog dijela mozga mogu preuzeti funkciju oštećenog te tako dolazi do reorganizacije funkcija (Vaidya i sur., 2019). Tada i susjedni dijelovi postaju zaduženi za funkciju koju želimo ispitati, pa ne možemo precizno govoriti o samo jednom dijelu mozga odgovornim za ponašanje. Osim toga, ponekad nakon oštećenja dolazi do smanjenja funkcije, ne zbog oštećenog dijela, već zbog oštećenja vlakana koje prolaze tim područjem (Willingham i Dunn, 2003), što bi moglo značiti da oštećeno područje nije povezano s oslabljenom funkcijom, već potencijalno i s nekom drugom.

Ono što je važno spomenuti pri mjerenju mozga u socijalnim situacijama jest da su konstrukti socijalne psihologije složeni (Willingham i Dunn, 2003). Ti konstrukti se nazivaju konstrukti drugog reda (npr. stavovi, stvaranje dojma, prosocijalno ponašanje.), što znači da su sastavljeni od konstrukata prvog reda, koji su najčešće kognitivni (npr. pamćenje i mišljenje; Willingham i Dunn, 2003). Zbog tog svojstva autori ističu problem pri mjerenju socijalnih konstrukata: kada izmjerimo aktivaciju mozga pri nekom ponašanju, ne možemo biti potpuno sigurni da ti dijelovi nisu zapravo zaduženi za konstrukte prvog reda od kojeg je sastavljen socijalni konstrukt. Rješenje bi moglo predstavljati rastavljanje socijalnog konstrukta na konstrukte prvog reda te zasebno mjerenje svakog od tih konstrukata. Tada bi se rezultati mjerenja konstrukata prvog reda mogli usporediti s rezultatima mjerenja socijalnog konstrukta. Drugi problem leži u tome što su socijalni procesi i dinamični; ljudi mijenjaju svoje ponašanje u skladu s tuđim i obrnuto, te se taj proces neprestano mijenja (Willingham i Dunn, 2003). Zbog toga u obzir treba uzeti karakteristike tehnika za mjerenje aktivacije mozga. Tako npr. PET i fMRI ne mogu pratiti brze promjene u aktivaciji mozga jer pružaju informacije u razmaku od nekoliko sekundi, dok EEG i MEG prate aktivaciju u milisekundama. S druge strane, EEG i MEG nemaju dobar prostorni prikaz neuralne aktivacije čime je smanjena kvaliteta prikaza i otežana lokalizacija funkcije (Willingham i Dunn, 2003).

Ono što je također važno za područje istraživanja u socijalnoj neuropsihologiji jest ekološka valjanost, o kojoj je već govorio i Brunswik (1949). Važno je da je podražaj u laboratorijskim uvjetima što sličniji stvarnoj situaciji jer je u socijalnoj neuropsihologiji već utvrđeno da je reakcija mozga na pasivno gledanje socijalne situacije drugačija od reakcije mozga u situaciji kada aktivno sudjelujemo u interakciji s drugima (Tylen i sur., 2012). U svom su eksperimentu autori pokazali da se kod samog promatranja socijalne situacije aktiviraju područja medijalne prefrontalne kore (MPK), dok se kod sudjelovanja u socijalnoj situaciji aktiviraju dijelovi posteriornog superiornog temporalnog sulkusa (pSTS; Tylen i sur., 2012). Iako autori nisu koristili prirodne uvjete već samo videozapise, možemo zaključiti da različit stupanj uključenosti aktivira i različite dijelove mozga, što bi moglo značiti da su dosadašnje studije međusobno neusporedive ako su koristile podražaje različitog stupnja uključenosti u situaciju. Zbog ekološke valjanosti bilo bi idealno kada bi se eksperimenti u području socijalne kognicije i ponašanja mogli provesti u prirodnim uvjetima, jer je i kontekst vrlo važan za razumijevanje i reagiranje na socijalnu situaciju (Shamay-Tsoory, i Mendelsohn, 2019). Međutim, to može predstavljati izazov jer neke tehnike, poput MEG i fMRI, ne dopuštaju

mjerenje u prirodnim uvjetima, dok prijenosni EEG i funkcionalna bliska infracrvena spektroskopija (fNIRS) to omogućuju. S mjerenjima u prirodnim uvjetima javljaju se i problemi slabe kontrole i mogućnosti ponavljanja eksperimenta (Shamay-Tsoory i Mendelsohn, 2019) jer su podražaji u prirodnim uvjetima često barem malo drugačiji od situacije do situacije. Rješenje može biti korištenje videozapisa umjesto statičnih slika, ili barem opis konteksta uz sliku kako bi situacija bila što prirodnija.

RAZVOJ SOCIJALNOG MOZGA

Dosad je već poznato da se mozak razvija ne samo do adolescencije, već se mijenja tijekom cijelog života. Primjer za to su brojni nalazi osoba s ozljedama mozga gdje su, čak i u starijoj dobi, susjedna područja mozga preuzela funkciju oštećenog dijela, čime su potvrdila postojanje plastičnosti mozga (Sampaio i sur., 2001). No, u ovom dijelu rada fokus će primarno biti na razvoju socijalnog mozga do odrasle dobi, s naglaskom na adolescenciju. Pojam socijalnog mozga odnosi se na „složenu mrežu područja koja nam omogućuju prepoznavanje drugih i evaluaciju njihovih mentalnih stanja (namjera, želja i vjerovanja), emocija, trajnih dispozicija i ponašanja“ (Blakemore, 2008, str 267). Drugim riječima, to su regije mozga uključene u procese socijalne kognicije.

Dobro je poznat nalaz da se oko četvrte godine života javlja sposobnost razumijevanja pogrešnih vjerovanja (Berk, 2008), no brojna istraživanja pokazuju da se znakovi socijalne kognicije javljaju već u dojenačkoj dobi. Na temelju takvih ranijih istraživanja, Grossmann (2015) predlaže načela razvoja funkcija socijalnog mozga kod dojenčadi uz koje veže i područja mozga koja sudjeluju u tim procesima; načelo samo-relevantnosti, združena pažnja, sposobnost predviđanja tuđih postupaka i ciljeva, kategorizacija, diskriminacija i integracija. Načelo samo-relevantnosti (koje uključuje kontakt očima i govor usmjeren djeci), kao i združena pažnja (eng. joint engagement) javljaju se prije dobi od šest mjeseci, a povezani su s područjem MPK. Sposobnost predviđanja tuđih postupaka i ciljeva također se javlja prije navršenih šest mjeseci (npr. Woodward, 2009), a povezana je s inferiornom frontalnom i premotoričkom korom. Kategorizacija objekata i ljudi u skupine javlja se nakon navršenih šest mjeseci, a najaktivnije područje u zadacima razlikovanja lica ljudi i majmuna i sličnim zadacima je inferiorna temporalna kora (npr. Pascalis i sur.). Kao zadnja dva načela, Grossman (2015) navodi diskriminaciju i integraciju; oba se javljaju nakon šest mjeseci, a veže ih se uz aktivaciju superiorne temporalne kore. Djeca su veoma rano sposobna razlikovati različite emocionalne ekspresije (npr. Nelson i de Haan, 1996), ali i integrirati informacije o formi i pokretu u jedan objekt (npr. pokret i izgled čovjeka nasuprot pokretu i izgledu robota; npr. Grossmann i sur., 2013). Iako dojenčad pokazuje jednostavne oblike navedenih procesa, oni su izuzetno važni i predstavljaju temelj za daljnje razvijanje socijalnog mozga koje će biti zaduženo za sve složenije oblike socijalnog ponašanja. U ranom djetinjstvu također postoje značajne neuralne promjene, no u daljnjem tekstu fokus će biti na razvoju socijalnog mozga oko adolescencije, budući da je ono razbolje najznačajnijih promjena.

Istraživanje koje su proveli Mills i suradnici (2014) pokazuje da se socijalni mozak značajno mijenja od djetinjstva do adolescencije. Adolescencija je razdoblje ključno za strukturalni i funkcionalni razvoj socijalnog mozga, a to je ujedno i vrijeme praćeno brojnim socijalnim promjenama; pojačano se razvija samosvijest, odnosi s vršnjacima postaju važniji i složeniji, sklapaju se nova prijateljstva te romantične veze (Blakemore, 2008; Berk, 2008). U svom istraživanju, Mills i sur. (2014) usredotočili su se na proučavanje neuralne podloge procesa mentalizacije, koju definiraju kao „sposobnost izvođenja zaključaka o tuđim namjerama, vjerovanjima i željama na temelju čega se može predvidjeti njihovo ponašanje“ (str. 123), a što je važan dio socijalne kognicije. Na uzorku od 288 osoba proveli su longitudinalno istraživanje koristeći MR koje je pratilo promjene od djetinjstva, preko adolescencije pa do odrasle dobi, u područjima mozga otprije otkrivenima kao ključnima za proces mentalizacije (Blakemore, 2012); MPK, temporoparijetalni spoj (TPS), posteriorni superiorni temporalni sulkus (pSTS) i anteriorna temporalna kora (ATK). Nalazi jasno pokazuju da je volumen sive tvari u MPK, TPS i pSTS najveći u kasnom djetinjstvu nakon čega opada do odrasle dobi, dok se volumen sive tvari u ATK povećava sve do adolescencije (oko 12. godine) nakon čega opada. Debljina kore u MPK, TPS i pSTS linearno se smanjuje tijekom adolescencije, a kod ATK se povećava do rane odrasle dobi. Površina svih područja najveća je u ranoj adolescenciji prije nego što počne opadati u ranim dvadesetima, dok su prošle studije pokazale da postoji generalno opadanje za frontalnu, temporalnu i parijetalnu koru (Østby i sur., 2009). Razlog tome mogao bi biti što se u ovom istraživanju ispitala veličina samo jednog malog dijela kore koja je došla do izražaja, do kojeg možda ne bi došla da se pratio općeniti razvoj cijele kore. Osim toga, i neka ranija istraživanja također potvrđuju pojačanu aktivnost regija zaduženih za prepoznavanje osoba (konkretnije lateralna i superiorna prefrontalna regija) između djetinjstva i adolescencije, nakon čega aktivnost opada do odrasle dobi (Carey i sur., 1980). Veća aktivnost MPK i lijevog inferiornog frontalnog sulkusa kod djece nego kod odraslih uočena je i tijekom rješavanja zadataka razumijevanja ironije (proces mentalizacije), iako je točnost izvedbe ista (Amodio i Frith, 2006). Rezultati općenito pokazuju da postoje značajne strukturalne promjene i smanjenje aktivnosti područja mozga zaduženih za procese socijalne kognicije od djetinjstva, preko adolescencije pa do odrasle dobi. Autorica predlaže da bi smanjenje aktivnosti moglo biti povezano sa strukturalnim promjenama u tom razdoblju života, konkretnije s odbacivanjem viška sinapsi koje nisu potrebne za učinkovito obavljanje zadataka (Blakemore, 2008).

PROSOCIJALNO PONAŠANJE

Nakon što je prikazan tijek neuralnog razvoja jednostavnijih socijalnih procesa, osvrnut ćemo se na jedno od složenih ljudskih ponašanja koje nazivamo prosocijalno ponašanje. Ono se odnosi na sva ona ponašanja koja činimo u korist drugih, bez obzira na to što dolazi do vlastitog troška (Batson i sur., 1981). Iz evolucijske bi se perspektive na prvi pogled moglo reći da je ovakvo ponašanje, pogotovo prema nesrodnicima beskorisno, jer,

naizgled, ne doprinosi opstanku vlastitih gena, no evolucijska psihologija ipak je ponudila jednostavno objašnjenje. Trivers (1971) predlaže teoriju recipročnog altruizma, prema kojoj dolazi do suradnje ili pomaganja između dvije strane, pri čemu obje strane imaju određenu korist. Prema evolucijskoj psihologiji, mehanizam recipročnog altruizma održao se kod ljudi jer će oni koji iskazuju altruistično, odnosno prosocijalno ponašanje, biti reproduktivno uspješniji od onih koji se ponašaju na sebičan način (Buss, 2012). Drugim riječima, uspjeh u razmnožavanju imat će osobe koje pomažu drugima, te će se, metodom prirodnog odabira, neuralna organizacija koja omogućuje prosocijalno ponašanje prenositi kroz daljnje generacije. Osoba koja se ponaša prosocijalno očekuje da će mu se vratiti određena korist od troška koji je pretrpio, bilo putem reputacije, bilo putem dobivanja drugih resursa i tako će smanjiti svoj trošak pomaganja (Buss, 2012). Ukratko, evolucijska psihologija predlaže da ako ulaganje troška, tj. pomaganje drugoj osobi, rezultira vlastitom koristi u budućnosti, tada će evoluirati psihološki mehanizmi za pružanje pomoći drugima i tako će opstati prosocijalno ponašanje kod ljudi (Buss, 2012).

Važno je znati i koji su procesi mozga u podlozi prosocijalnog ponašanja. Već su Batson i sur. (1981) predložili da se ljudi ponašaju prosocijalno onda kad osjećaju empatiju prema drugima, a koju karakterizira „emocionalno proživljavanje s drugom osobom i emocionalno reagiranje na sličan način“ (Berk, 2008, str. 249). Istraživanje koje su proveli Morelli i sur. (2014) bavi se upravo identificiranjem neuralne podloge empatije i njenom povezanošću s prosocijalnim ponašanjem. U istraživanje su uključili tri vrste empatije; empatiju za bol, tjeskobu i sreću. Zamolili su sudionike da empatiziraju s likovima na slikama uz koje je bio opis konteksta (za što je ranije spomenuto da je bolje od slika bez konteksta), pri čemu su im mjerili aktivnost mozga pomoću fMRI. Sudionici su na kraju svakog dana, tijekom dva tjedna ispunjavali upitnik o svom prosocijalnom ponašanju. Rezultati su pokazali da su slike na kojima je prikazana bolna situacija aktivirale područja dorsalne anteriorne cingularne kore (dACK) i anteriorne inzule (AI), što je aktivirano i tijekom empatiziranja za tuđu tjeskobu, dok su slike s prikazom sretnih situacija aktivirale ventromedijalnu prefrontalnu koru (vmPFK), koja je inače povezana s pozitivnim afektom i nagrađivanjem. Vrijedan nalaz ovog istraživanja jest i da je područje zajedničko svim vrstama empatije septalno područje, a koje se nalazi u donjem dijelu frontalnog režnja (Morelli i sur., 2014). Autori su korelirali prosječnu aktivnost u septalnom području sudionika s prosječnim brojem pomagačkih ponašanja tijekom dana i utvrdili da postoji značajna povezanost. Time su zaključili da je aktivacija septalnog područja tijekom doživljaja empatije konzistentno povezana s pomagačkim ponašanjima i možda predstavlja neurokognitivni mehanizam koji podupire prosocijalnu motivaciju (Morelli i sur., 2014). Ono što se može uočiti iz korištenih materijala jest da su neka od pomagačkih ponašanja iz upitnika rijetka za određene osobe (npr. zadržavanje dizala za osobe iz ruralnih područja), što bi značilo da osoba nije ni imala prilike napraviti to za drugu osobu, pa bi samo iz tog razloga označila odgovor „o“, tj. „ne“. Iako su autori dobili značajnu pozitivnu povezanost između aktivacije septalnog područja i čestine pomagačkih ponašanja, u nekim drugim istraživanjima zbog toga bi

potencijalno moglo doći do drugačijih rezultata.

Važni nalazi u području prosocijalnog ponašanja proizlaze i iz metaanalize koju su proveli Bellucci i sur. (2020). U svoju analizu uključili su 600 studija oslikavanja mozga (eng. neuroimaging) koje su se bavila identifikacijom neuralnih podloga empatije, mentalizacije i prosocijalnog ponašanja. Rezultati su pokazali da empatija uglavnom aktivira područje anteriorne inzule, amigdale i medijalne cingularne kore (MCK). Kod procesa mentalizacije uglavnom je aktivna temporalna kora, temporoparijetalni spoj (TPS), vršak temporalnog režnja (eng. temporal pole), posteriorna cingularna kora (PCK) i MPK. Kad se osoba uključuje u prosocijalno ponašanje, pokazano je da su najaktivnija područja vmPFK, lijeve dorzolateralne prefrontalne kore (dlPFK), MCK i dorzalne posteriorne cingularne kore (dPCK; Bellucci i sur., 2020). Autori su dodatno proučili koja su područja zajednička prosocijalnom ponašanju, empatiji i mentalizaciji, pa su tako našli određena preklapanja. Tako je i kod prosocijalnog ponašanja i empatiziranja aktivna MCK, a preklapanje s procesom mentalizacije postoji u vmPFK i dPCK. Zbog toga predlažu da su i mentalizacija i empatija preduvjet prosocijalnom ponašanju, jer moramo razumjeti namjere i ciljeve drugih, ali i osjetiti potrebu da smanjimo tuđu nelagodu (Bellucci i sur., 2020). U istraživanju koje su proveli Gallo i suradnici (2018), sudionici su gledali videozapise u kojem osoba doživljava bol (udarac po ruci) te su im mogli smanjiti intenzitet udarca/boli donirajući dio novca kojeg su trebali dobiti od sudjelovanja u istraživanju, pritom ne znajući da je osoba koja doživljava bol zapravo pomoćni eksperimentator. Za to im se vrijeme snimala aktivacija mozga pomoću EEG-a, a glavni fokus bio je na somatosenzornoj kori. Nalazi pokazuju da se u trenutku kada osoba na videozapisu primi udarac po ruci, kod sudionika aktivira područje lijeve dorsalne somatosenzorne kore, što inače predstavlja prikaz vlastite ruke (Gallo i sur., 2018). Utvrđena je i značajna pozitivna korelacija između jačine boli i količine doniranog novca što je autore navelo na zaključak da aktivacija somatosenzorne kore doprinosi donošenju prosocijalnih odluka i to na način da transformiramo trzaj ruke (žrtve) uzrokovanog udarcem u percepciju boli, koji zatim služi kao poticaj za donošenje odluke o prosocijalnom ponašanju (Gallo i sur., 2018). Budući da se time aktivira područje lijeve dorzalne somatosenzorne kore, koje je inače zaduženo za prikaz ruke, to bi značilo da dijelovi mozga koji primarno služe za vlastite osjete imaju i socijalnu funkciju (Gallo i sur., 2018).

Moglo bi se pretpostaviti da se takva podudarnost javlja i za ostale dijelove tijela, što bi daljnja istraživanja mogla ispitati. Kada osoba vidi nečiju bol, tada možda i sama može približno osjetiti koju jačinu boli druga osoba doživljava, što ju zatim navede na pružanje pomoći. Iz evolucijske perspektive takvo bi se prosocijalno ponašanje moglo protumačiti kao „pomaganje samome sebi“, jer pomažemo kako bismo sebi smanjili osjećaj nelagode uzrokovan gledanjem tuđe boli i aktivacijom zaduženih područja u našem mozgu. Ono što bi potencijalno moglo utjecati na rezultate ovog istraživanja jest to što su sudionici u pauzi od eksperimenta mogli komunicirati s osobom (pomoćnim eksperimentatorom) za koju su mislili da je primala udarac i da je jedan od sudionika, a kojem je slučajno dodijeljena ta uloga. Vangelisti i sur. (1991) predlažu

kako razgovor o samom eksperimentu i ulogama može potaknuti osjećaj krivnje, pogotovo ako dođe do usporedbe stanja u kojem se osobe nalaze. Sudionik misli da je njemu slučajno dodijeljena uloga promatrača, dok je drugoj osobi dodijeljeno da prima udarce, što bi kod njega daljnjim razgovorom s „drugim sudionikom“ moglo potaknuti osjećaj krivnje. Zbog toga bi sudionik mogao donirati više novaca da nadoknadi štetu i smanji bol druge osobe, a što bi dijelom zamaskiralo stvarnu povezanost između jačine boli i količine doniranog novca jer razgovor između svakog sudionika s „drugim sudionikom“ ne bi izazvao jednak osjećaj krivnje. Iako autori navode da je razgovor uveden kako bi kod sudionika pojačao osjećaj realnosti eksperimenta, zbog navedenih mogućih poteškoća bi se mogao izuzeti iz daljnjih sličnih istraživanja.

Osim struktura mozga koje su uključene u prosocijalno ponašanje, istraživači su se bavili i proučavanjem veze prosocijalnog ponašanja s hormonima, od kojih se najviše ističe oksitocin. U svom pregledu različitih istraživanja oksitocina, Bethlehem i sur. (2013) zaključuju kako oksitocin modulira (pro)socijalno ponašanje putem mehanizama povećanja empatije i povjerenja u druge ljude te smanjenjem socijalnog stresa i tjeskobe. Primjerice, pojačana aktivnost oksitocina nađena je u anteriornoj cingularnoj kori, područje ranije spomenuto kao neuralna podloga empatije, a upravo su Kosfeld i suradnici (2005) zabilježili češće empatiziranje za tuđa stanja kada je razina oksitocina bila povećana. U metaanalizu koju su proveli Yang i sur. (2021) bilo je uključeno 41 istraživanje povezanosti oksitocina, vazopresina i testosterona s kooperativnim ponašanjima. Kooperacija je oblik ponašanja u kojem ljudi ulažu vlastiti trošak u korist drugih, tijekom čega izvršavaju zadatke s drugim ljudima kako bi došli do zajedničkog cilja (Yang i sur., 2021). Rezultati metaanalize pokazuju da postoji značajna umjerena povezanost oksitocina i kooperativnog ponašanja u video-igricama, kada se oksitocin ubrizgavao u nos, što je u skladu s prethodno spomenutim nalazom. Osim oksitocina, važnu ulogu u iskazivanju kooperativnog ponašanja ima i vazopresin. Rezultati pokazuju da postoji negativna povezanost razine vazopresina i kooperativnog ponašanja, tj. sudionici kojima je bio ubrizgan vazopresin manje su se uključivali u pomaganje drugima (Yang i sur., 2021). Ranija istraživanja u vezu dovode visoke razine testosterona s agresivnim ponašanjem, zbog čega bi se moglo pretpostaviti da su niske razine tog hormona povezane s kooperativnim ponašanjem. Međutim, rezultati metaanalize (Yang i sur., 2021) pokazuju da razina testosterona ipak nije povezana s kooperativnim ponašanjem, što bi se moglo pripisati višestrukom i interakcijskom djelovanju hormona i čestom miješanju njihovih efekata na različita ponašanja kod ljudi.

AGRESIVNO PONAŠANJE

Ponašanje suprotno prosocijalnom naziva se agresivno ponašanje koje je, iz evolucijske perspektive, nešto jednostavnije za shvatiti. Iako u evolucijskoj psihologiji ne postoji jasna hipoteza o porijeklu agresije, ipak se nudi nekoliko objašnjenja. Jedan od mogućih razloga jest taj što se agresijom moglo doći do tuđih resursa u svrhu vlastitog preživljavanja

i razmnožavanja (Buss, 2012). Osim toga, ljudi su iskazivali agresiju kako bi se obranili od nečijeg napada te kako bi uspostavili status i hijerarhiju moći (Buss, 2012). Nadalje, kao cilj agresije navode se i nametanje troškova istospolnim suparnicima, odvracanje suparnika od buduće agresije, kao i odvracanje dugoročnih partnerica od buduće nevjere (Buss, 2012). Ova objašnjenja lako bi se mogla primijeniti na razne agresivne događaje današnjice poput ratova, nereda ili nasilja u školi i obitelji. Ukratko, evolucijsko gledište nalaže da je agresivno ponašanje bilo rješenje za mnoge adaptivne probleme važne za preživljavanje i razmnožavanje pa su se zato razvili psihološki mehanizmi koji su prisutni i danas.

Ranije je spomenut nalaz Batsona i sur. (1981) koji su pretpostavili da empatija prethodi prosocijalnom ponašanju, a čija su preklapanja kasnije našli Bellucci i sur. (2020). Zbog toga bismo mogli pretpostaviti da bi nedostatak empatije, mogao biti preduvjet za agresivno ponašanje. Sličnim pitanjem, u svom su se istraživanju bavili Decety i sur. (2009), gdje su uspoređivali skupinu adolescenata s poremećajem u ponašanju s ne-kliničkom skupinom adolescenata u empatičkim odgovorima na doživljaj nečije boli. Poremećaj u ponašanju karakterističan je za djetinjstvo i adolescenciju, a obilježavaju ga agresivno ponašanje, zlostavljanje, bježanje od kuće i ostala antisocijalna ponašanja (Decety i sur., 2009). U istraživanju agresivnog ponašanja kod ljudi, gotovo se uvijek koriste korelacijska istraživanja ili kvaziekperimenti sa skupinama koje već pokazuju češće agresivno ponašanje od prosjeka, jer iz etičkih razloga takvo ponašanje nije sigurno izazvati kod ljudi. Obje skupine sudionika gledala su videozapise na kojima su prikazani ljudi koji doživljavaju bol slučajnom nezgodom ili kojima druga osoba namjerno nanosi bol, dok su im za to vrijeme snimali aktivnost mozga pomoću magnetske rezonancije (Decety i sur., 2009). Nalazi pokazuju da, između ostalog, postoji jača aktivnost amigdala, strijatuma i vrška temporalnog režnja (eng. temporal pole) kod sudionika s poremećajem u ponašanju nego kod kontrolne skupine. U situaciji s videom gdje osoba namjerno nanosi bol drugoj osobi, kontrolna skupina pokazuje aktivaciju MPK, orbitofrontalne kore (OFK) i TPS, dok su kod kliničke skupine aktivni samo inzula i precentralni gyrus (Decety i sur., 2009). Takvi nalazi sugeriraju da je doživljaj empatije i tuđe boli uistinu različit kod osoba koje češće iskazuju agresivno ponašanje, za razliku od prosječnih ljudi, tj. da pokazuju atipičan odgovor na tuđu bol, što bi mogla biti podloga agresivnom ponašanju. Međutim, ove zaključke treba uzeti s oprezom budući da je uzorak bio vrlo malen (N=16). Huebner i suradnici (2008) u svoje su istraživanje također uključili adolescente s poremećajima u ponašanju te predlažu da su za razvoj antisocijalnog ponašanja odgovorni limbički sustav i OFK. Autori su pomoću MR istražili razlike u strukturi mozga između skupine djece s poremećajem u ponašanju i kontrolne skupine. Rezultati su pokazali da je ukupan volumen sive tvari kod djece s poremećajem u ponašanju, 6% manji od volumena sive tvari djece iz kontrolne skupine i to u sljedećim područjima: temporalni režanj, lijeva amigdala, lijevi hipokampus, orbitofrontalna i ventromedijalna područja (Huebner i sur., 2008), iz čega bismo mogli zaključiti da ta područja predstavljaju važni neuralni korelat agresivnog ponašanja. To je u skladu i s prijašnjim istraživanjima koja su istaknula ulogu navedenih područja u iskazivanju agresije, bilo zbog pojačane aktivacije, bilo zbog

ozljeda tih područja (npr. Harlow, 1993).

Limbički sustav (koji, između ostalog, uključuje amigdala i hipokampus) zadužen je za procesiranje emocija, dok je OFK zadužen za inhibiciju neprikladnih emocija i ponašanja (Huebner i sur., 2008), što pokazuje njihovu ulogu u nastanku agresivnog ponašanja. Treba dakako uzeti u obzir da su sudionici iz kliničke skupine, osim što su imali poremećaj u ponašanju, također pokazivali i znakove poremećaja hiperaktivnosti i deficita pažnje (eng. attention deficit and hyperactivity disorder, ADHD) što bi moglo zamagliti rezultate ovog istraživanja jer neuralna podloga jednog i drugog poremećaja nisu bile razdvojene. Također, kod istraživanja agresivnog ponašanja kod djece, važno je uzeti u obzir ranije spomenuti nalaz o razvoju socijalnog mozga tijekom adolescencije (pogotovo procesa mentalizacije koji uključuje razumijevanje namjera drugih) te biti pažljiv kod usporedbe različitih skupina adolescenata jer se područja socijalnog mozga mijenjaju od 12. godine pa sve do odrasle dobi (Mills i sur., 2014). Također, zbog sličnog razloga treba biti pažljiv i kod generalizacije nalaza na populaciju odraslih, čiji je mozak potpuno razvijen, pa ne prolazi kroz veće strukturalne i funkcionalne promjene.

Važnu ulogu u modulaciji agresivnog ponašanja imaju i hormoni i neurotransmiteri. Već je sredinom prošlog stoljeća bilo poznato da nedostatak serotonina igra važnu ulogu u iskazivanju agresije (npr. Valzelli i Garattini, 1968) te je nalaz o tome kasnije bio sročen u tzv. hipotezu o nedostatku serotonina (Duke i sur., 2013). U metaanalizi koju su proveli Duke i sur. (2013) bila su uključena 175 istraživanja koja broje preko 6500 sudionika, a koja su se bavila ulogom serotonina u agresivnom ponašanju, ljutnji i hostilnosti. Iako je hipoteza o nedostatku serotonina bila općeprihvaćena kao „jedan od najpouzdanijih nalaza u povijesti psihijatrije“ (Fishbein, 2001, str. 15), rezultati metaanalize pokazali su da, iako u prosjeku postoji značajna negativna povezanost između razine serotonina i čestine iskazivanja agresije, ona je vrlo mala i iznosi tek $r = -.12$ (Duke i sur., 2013). Autori su predložili nekoliko objašnjenja za dobivene nalaze, među kojima su nepouzidane mjere agresije i razine serotonina, te različita metodologija od studije do studije (npr. anketni upitnik, intervju, laboratorijska ispitivanja i sl.). Još jedan hormon koji se pokazao važnim u iskazivanju agresije jest vazopresin. Kawada i sur. (2019) proveli su eksperiment u kojima su polovici svojih sudionika dali vazopresin u spreju za nos, a polovici placebo tekućinu, te su ih uputili da igraju igricu u kojoj se mogu ponašati agresivno, pri čemu je agresija iskazana kao krađa tuđeg virtualnog resursa za stvaranje vlastite prednosti. Zatim su usporedili broj krađa resursa između osoba iz eksperimentalne i kontrolne skupine, a rezultati su pokazali da je kod sudionika s primljenim vazopresinom došlo do većeg broja krađa nego kod kontrolne skupine. To je u skladu s prethodno navedenim nalazom metaanalize (Yang i sur., 2021) u kojem je kod sudionika s primljenim vazopresinom došlo do rjeđeg uključivanja u kooperativno ponašanje. Ipak, zbog načina na koji je mjerena agresija (ponašanje u igrici) treba biti oprezan s generalizacijom na sva agresivna ponašanja koja ljudi iskazuju u stvarnom životu. Možda je krađom tuđeg resursa iskazana kompetitivnost, često prisutna u video-igramama, a ne agresivnost, što je i inače veoma teško razdvojiti. Daljnja istraživanja mogla bi se fokusirati na realističnija verbalna i neverbalna agresivna ponašanja sudionika tijekom igranja igrice poput psovanja,

lupanja po tipkovnici i sl. Osim navedenih hormona, ranija istraživanja pokazuju jasnu povezanost testosterona s agresivnim ponašanjem i kod životinja i kod ljudi (Archer, 1991). Međutim, novija istraživanja ukazuju na to da je ta povezanost kod ljudi veoma mala ili da je uopće nema (Popova i sur., 2018). Ono što bi se moglo preporučiti budućim istraživačima u ovom području, kako bi se dobili točniji i potencijalno konzistentniji rezultati jest prilagodba načina mjerenja agresije. U istraživanju Popova i sur. (2018) koristi se upitnička mjera samoprocjene vlastite agresije, u kojoj može doći do namjernog ili slučajnog iskrivljavanja odgovora, budući da se agresivno ponašanje smatra nepoželjnim oblikom ponašanja. Za istraživanja u socijalnoj psihologiji bilo bi poželjno da se promatra i na standardiziran način bilježi stvarno agresivno ponašanje sudionika te da se ono dovodi u korelaciju s razinom testosterona.

ZAKLJUČAK

Aktivacija određenih dijelova mozga povezana je s našim ponašanjem, a ponašanje okoline u prošlosti povezano je s razvojem našeg mozga. Iako neuropsihologija, socijalna i evolucijska psihologija koriste međusobno različite razine analize u objašnjavanju ljudskog ponašanja, posljednjih desetljeća udružile su snage i metode kako bi zajednički razumjele način na koji funkcionira ljudski um. Iako ima brojnih preklapanja u dosadašnjim nalazima, postoje i neka odstupanja što bi se dijelom moglo pripisati individualnosti i složenosti ljudskog uma, ali i metodologiji mjerenja socijalnih ponašanja. Metode treba prilagoditi specifičnostima socijalnih situacija koje se proučavaju, a koje su dinamične, složene i odvijaju se unutar određenog konteksta. Zato je važno da su mjere koje koristimo precizne, da registriraju brze signale te da se mogu koristiti u prirodnim uvjetima. Brojni nalazi pokazuju da se znakovi socijalne kognicije pojavljuju već u dojenačkoj dobi, a socijalni mozak, koji uključuje dijelove prefrontalne i temporalne kore, razvija se sve do odrasle dobi. Pritom se najveće promjene događaju u adolescenciji, ali je važno uočiti da se one ne odvijaju istim tempom za sve regije što nam daje naslutiti da bi se zbog toga i socijalne vještine mogle razvijati različitim tempom. Dvije važne i složene socijalne funkcije jesu prosocijalno i agresivno ponašanje. Evolucijska psihologija predlaže da su se oba ponašanja razvila zbog zahtjeva okolinskih čimbenika na koja su naši preci morali odgovoriti, sve u svrhu preživljavanja i razmnožavanja. Nalazi pokazuju kako empatija, za koju je važno septalno područje, prethodi prosocijalnom ponašanju, a neka od ključnih područja aktivnih kod prosocijalnog ponašanja su dijelovi prefrontalne i cingularne kore. Od hormona, važnu ulogu u moduliranju prosocijalnog ponašanja imaju oksitocin i vazopresin. Istraživanja na adolescentima s poremećajem u ponašanju ukazuju na neuobičajene obrasce empatije kod agresivnih osoba te jaču aktivnost amigdala, koje imaju važnu ulogu u iskazivanju emocija. Možemo uočiti da nije istaknuta aktivacija u orbitofrontalnoj kori, koja inače služi za inhibiciju neprikladnih emocija i ponašanja. U iskazivanju agresije, važnu ulogu imaju i serotonin i vazopresin. Uočljivo je da se u velikom broju istraživanja ističe uloga temporalne, prefrontalne i cingularne kore, kao i limbičkog sustava u iskazivanju društvenog ponašanja.

Iako još uvijek postoje brojna preklapanja i neslaganja u izučavanju lokalizacije socijalnih funkcija, to nam sugerira da trebamo poboljšati mjere izučavanja i potaknuti još veću suradnju između različitih disciplina. Važno je i objaviti neznačajne i kontradiktorne nalaze, što se može zaključiti iz nalaza prikazane metaanalize studija o serotoninu. Buduća istraživanja također bi se trebala usredotočiti na mjerenje u prirodnih uvjetima jer rezultati ovise o stupnju uključenosti u situaciju i o kontekstu. Područje socijalne neuroznanosti relativno je slabo istraženo u odnosu na druga područja, a vrijednost spoznaja takvih istraživanja možemo vidjeti u raznim slučajevima. Jedan od njih područje je neurokirurgije, gdje je važno da prilikom raznih procedura ne oštetimo područja zadužena za socijalne funkcije, a važno je i kod ljudi s traumatskim ozljedama mozga, kako bismo ih lakše pripremili na promjene koje bi mogle uslijediti.

LITERATURA

- Amodio, D. M. i Frith, C. D. (2006). Meeting of minds: the medial frontal cortex and social cognition. *Nature Reviews Neuroscience*, 7(4), 268-277. <https://doi.org/10.1038/nrn1884>
- Archer, J. (1991). The influence of testosterone on human aggression. *British Journal of Psychology*, 82(1), 1-28. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1991.tb02379.x>
- Batson, C. D., Duncan, B. D., Ackerman, P., Buckley, T. i Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 290-302. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.2.290>
- Bellucci, G., Camilleri, J. A., Eickhoff, S. B. i Krueger, F. (2020). Neural signatures of prosocial behaviors. *Neuroscience and Behavioral Reviews*, 118, 186-195. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2020.07.006>
- Berk, L. (2008). *Psihologija cjeloživotnog razvoja*. Naklada Slap.
- Bethlehem, R. A. I., van Honk, J., Auyeung, B. i Baron-Cohen, S. (2013). Oxytocin, brain physiology, and functional connectivity: A review of intranasal oxytocin fMRI studies. *Psychoneuroendocrinology*, 38(7), 962-974. <https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2012.10.011>
- Blakemore S.-J. (2008). The Social Brain in Adolescence. *Nature Reviews Neuroscience*, 9(4), 267-277. <https://doi.org/10.1038/nrn2353>
- Blakemore, S. J. (2012). Development of the social brain in adolescence. *Journal of the Royal Society of Medicine*, 105(3), 111-6. <https://doi.org/10.1258/jrsm.2011.110221>
- Brunswik, E. (1949). Systematic and representative design of psychological experiments: With results in physical and social perception. U J. Neyman (ur.) *Proceedings of the Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability* (str 143-202). University of California Press.
- Buss, D. M. (2012). *Evolucijska psihologija*. Naklada Slap.
- Cacioppo J. T. i Berntson G. G. (2005). *Social Neuroscience: Key readings*. Psychology Press.
- Carey, S., Diamond, R. i Woods, B. (1980). The development of face recognition - a maturational component. *Developmental Psychology*, 16(4), 257-269. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.16.4.257>
- Decety, J., Michalaska, K. J., Akitsuki, Y. i Lahey, B. B.

- (2009). Atypical empathic responses in adolescents with aggressive conduct disorder: A functional MRI investigation. *Biological Psychology*, 80(2), 203-211. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2008.09.004>
- Dronkers, N. F., Wilkins, D. P., Van Valin Jr., R. D., Redfern, B. B., Jaeger, J. J. (2004). Lesion analysis of the brain areas involved in language comprehension. *Cognition* 92(1-2), 145-177. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2003.11.002>
- Duke, A. A., Bègue, L., Bell, R. i Eisenlohr-Moul, T. (2013). Revisiting the serotonin-aggression relation in humans: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 139(5), 1148-1172. <https://doi.org/10.1037/a0031544>
- Dunbar, R. (2009). The social brain hypothesis and its implications for social evolution. *Annals of Human Biology*, 36(5), 562-572. <https://doi.org/10.1080/03014460902960289>
- Fishbein, D. (2001). *Biobehavioral perspectives in criminology*. Wadsworth.
- Gallo, S., Paracampo, R., Muller-Pinzler, L., Severo, M.C., Blomer, L., Fernandes-Henriques, C., Henschel, A., Lammes, B. K., Maskaljunas, T., Suttrup, J., Avenanti, A., Keysers, C. i Gazzola, V. (2018). The causal role of the somatosensory cortex in prosocial behaviour. *eLife*, 7, 1-31. <https://doi.org/10.7554/eLife.32740.001>
- Grossmann, T. (2015). The development of social brain functions in infancy. *Psychological Bulletin*, 141(6), 1266-1287. <https://doi.org/10.1037/bul0000002>
- Grossmann, T., Lloyd-Fox, S., & Johnson, M. H. (2013). Brain responses reveal young infants' sensitivity to when a social partner follows their gaze. *Developmental Cognitive Neuroscience*, 6, 155-161. <https://doi.org/10.1016/j.dcn.2013.09.004>
- Harlow, J. M. (1993). Recovery from the passage of an iron bar through the head. *History of Psychiatry*, 4(14), 274-81. <https://doi.org/10.1177/0957154X9300401407>
- Harmon-Jones E. i Inzlicht M. (2016). *Social Neuroscience: Biological Approaches to Social Psychology*. Psychology Press.
- Huebner, T., Vloet, T. D., Marx, I., Konrad, K., Fink, G., Herpertz S. C. i Herpertz-Dahlmann, B. (2008). Morphometric brain abnormalities in boys with conduct disorder. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 47(5), 540-547. <https://doi.org/10.1097/chi.0b013e3181676545>
- Kawada, A., Nagasawa, M., Murata, A., Mogi, K., Watanabe, K., Kikusui, T. i Kameda, T. (2019). Vasopressin enhances human preemptive strike in both males and females. *Scientific Reports*, 9(1). <https://doi.org/10.1038/s41598-019-45953-y>
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U. i Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435(7042), 673-676. <https://doi.org/10.1038/nature03701>
- Mills, K. L., Lalonde, F., Clasen, L. S., Giedd, J. N. i Blakemore, S-J. (2014). Developmental changes in the structure of the social brain in late childhood and adolescence. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 9(1), 123-131. <https://doi.org/10.1093/scan/nss113>
- Morelli, S. A., Rameson, L. T. i Lieberman, M. D. (2014). The neural components of empathy: Predicting daily prosocial behaviour. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 9(1), 34-47. <https://doi.org/10.1093/scan/nss088>
- Nelson, C. A. i de Haan, M. (1996). Neural correlates of infants' visual responsiveness to facial expressions of emotion. *Developmental Psychobiology*, 29(7), 577-595. [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1098-2302\(199611\)29:757::AID-DEV33.0.CO;2-R](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1098-2302(199611)29:757::AID-DEV33.0.CO;2-R)
- Østby, Y., Tamnes, C. K., Fjell, A. M., Westlye, L. T., Due-Tønnessen, P. i Walhovd, K. B. (2009). Heterogeneity in Subcortical Brain Development: A Structural Magnetic Resonance Imaging Study of Brain Maturation from 8 to 30 Years. *Journal of Neuroscience* 9, 29(38), 11772-11782. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.1242-09.2009>
- Pascalis, O., de Haan, M. i Nelson, C. A. (2002). Is face processing species-specific during the first year of life? *Science*, 296(5571), 1321-1323. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1070223>
- Popova, L. D., Vasil'yeva, I. M. i Nakonenchna, O. A. (2018). Correlations of Aggressiveness with the Levels of Sex Hormones in Young Men; Validity of a Proposed Anthropometric Marker. *Neuropsychology*, 50(3), 173-182. <https://doi.org/10.1007/s11062-018-9734-2>
- Sampaio, E., Maris, S. i Bach-y-Rita, P. (2001). Brain plasticity: "Visual" acuity of blind persons via the tongue. *Brain Research*, 908(2), 204-207. [https://doi.org/10.1016/S0006-8993\(01\)02667-1](https://doi.org/10.1016/S0006-8993(01)02667-1)
- Shamay-Tsoory, S. G. i Mendelsohn, A. (2019). *Real-Life Neuroscience: An Ecological Approach to Brain and Behaviour Research. Perspectives on Psychological Science*, 14(5), 841-859. <https://doi.org/10.1177/1745691619856350>
- Trivers, R.L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35-57. <https://doi.org/10.1086/406755>
- Tylen, K., Allen, M., Hunter, B.K. i Roepstorff, A. (2012). Interaction vs. observation: distinctive modes of social cognition in human brain and behavior? A

combined fMRI and eye-tracking study. *Frontiers in Human Neuroscience*, 6, 1-11. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2012.00331>

Vaidya, A. R., Pujara, M. S., Petrides, M., Murray, E. A. i Fellows, L. K. (2019). Lesion studies in contemporary neuroscience. *Trends in Cognitive Sciences*, 23(8), 653-71. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2019.05.009>

Valzelli, L., Garattini, S. (1968). Behavioral changes and 5-hydroxytryptamine turnover in Animals. *Advances in Pharmacology*. 249-260. [https://doi.org/10.1016/s1054-3589\(08\)60324-5](https://doi.org/10.1016/s1054-3589(08)60324-5)

Vangelisti, A., Daly, J., Rudnick, J. (1991). Making People Feel Guilty In Conversations. *Human Communication Research*, 18(1), 3-39. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1991.tb00527.x>

Yang, X., Wang, W., Wang, X. T., i Wang, Y. W. (2021). A meta-analysis of hormone administration effects on cooperative behaviours: Oxytocin, vasopressin, and testosterone. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 126, 430-443. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2021.03.033>

Willingham, D. T. i Dunn, E. W. (2003). What Neuroimaging and Brain Localization Can Do, Cannot Do And Should Not Do for Social Psychology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(4), 1-10. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.4.662>

Woodward, A. L. (2009). Infants' grasp of others' intentions. *Current Directions in Psychological Science*, 18(1), 53-57. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01605.x>

Zeigler-Hill V, WeLLing, L. L. M. i Shackelford T. K. (2015). *Evolutionary Perspectives on Social Psychology*. Springer International Publishing.

Tajne u interpersonalnim odnosima

Ivana Marijanović

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-0576-7086

SAŽETAK

Ključne riječi: interpersonalni odnosi, otkrivanje tajni, tajne

Tajnovitost se definira kao svjesno i aktivno skrivanje informacija od drugih. Skrivena informacija je tajna, koje su najčešće neutralne ili negativne, no mogu biti i pozitivne. Razlikuju se na raznim dimenzijama: ozbiljnosti, učestalosti, veličini, utjecaju na vlastitu i tuđu dobrobit te mnogim drugim aspektima. Velik je broj razloga zbog kojih skrivamo informacije, ali najčešće je to zbog održavanja odnosa i ugleda u društvu, no postoji i negativna strana čuvanja tajni: ono može dovesti do smanjene dobrobiti i raznih psihičkih i fizičkih poteškoća. S druge strane, otvaranje drugima često pomaže u kognitivnom rasterećenju te doprinosi bliskosti u odnosu, ali može negativno utjecati i na dobrobit osobe kojoj se tajna otkriva. Otkrivati informacije potencijalno je opasno i stoga nije svejedno kome otkriti tajnu, a ponajviše ovisi o osobinama ličnosti, poput suosjećanja i asertivnosti. Ovaj rad daje pregled dosadašnjih saznanja u području tajnovitosti i čuvanja tajni u interpersonalnim odnosima, odnosno o razlozima čuvanja tajni te posljedicama za odnos i pojedinca. Dosadašnja istraživanja uglavnom su koristila korelacijske nacрте i upitničke mjere, dok se u budućnosti očekuje porast u korištenju eksperimentalnih paradigmi.

ABSTRACT

Keywords: secrecy, interpersonal relationship, sharing secrets

Secrecy is defined as the conscious and active hiding of information from others. Hidden information is secret, which is usually neutral or negative, but can also be positive. They differ in various dimensions: severity, frequency, size, impact on one's own and others' well-being, and many other aspects. There are many reasons why we hide information, but most often it is to maintain relationships and reputation in society, but there is also a negative side of keeping secrets: it can lead to reduced well-being and various mental and physical difficulties. On the other hand, opening up to others often helps with cognitive relief and contributes to intimacy in a relationship, but it can also negatively affect the well-being of the person to whom the secret is being revealed. Revealing information is potentially dangerous and therefore it matters to whom it is revealed. It mostly depends on some personality traits, such as compassion and assertiveness. This paper provides an overview of current knowledge in the field of secrecy and keeping secrets in interpersonal relationships, ie the reasons for secrecy and the consequences for the relationship and the individual. Previous research has mainly used correlational designs and questionnaire measures, while in the future an increase in the use of experimental paradigms is expected.

UVOD

Tajnovitost je svjesno i aktivno skrivanje informacija od jedne ili više osoba (Bedrov, 2019), a okupira ljudske živote i misli na mnogo načina. Tajne nikada nisu bile nepoznanica u ljudskim životima i međuljudskim odnosima. Radi se o veoma učestalom interpersonalnom fenomenu. Prema Slepian i sur. (2017), prosječna osoba u svakom trenutku ima oko 13 tajni, a preko 98 % ljudi izjavilo je da je čuvalo tajnu u nekom trenutku u životu. Osim što čuvamo tajne, često nas zanima što to drugi skrivaju te pokušavamo otkriti tuđe tajne. Tajne nisu vezane isključivo za interpersonalne odnose, već se nerijetko tiču i drugih općenitijih aspekata ljudskog života. Primjerice, oduvijek je postojao veliki interes javnosti za to što se skriva u posebnim zonama i objektima poput Područja 51 (engl. Area 51). Također je prisutno zanimanje za živote ljudi koje ne znamo osobno, poput slavnih osoba.

Neke su tajne trivijalne i mogu se okarakterizirati kao bijele laži ili nebitne informacije, a postoje i one ozbiljne i životno važne tajne, čije otkrivanje može imati dugoročne posljedice. Mogu biti pozitivne, poput iznenađenja za godišnjicu ili prosidbe, no i negativne, poput varanja partnera. Prema Zhang i Dailey (2018), tajne se razlikuju i po veličini i ozbiljnosti. Neka tajna može biti prikrivanje obične bijele laži, odnosno laži izgovorene u svrhu nepovrjeđivanja druge osobe, dok neke mogu biti vrlo ozbiljne i za onoga koji ju skriva i za onoga od koga se prikriva. Tajne se također razlikuju i na kontinuumu pozitivno-negativno (Bedrov, 2019), iako većina ljudi svoje tajne procjenjuje negativnima ili neutralnima, dok je manji broj pozitivnih tajni. Tajnovitost se razlikuje i od privatnosti u tome što je privatna informacija najčešće vrsta informacije za koju druge osobe ne očekuju da će saznati ili joj pristupiti. Neku informaciju možemo sakrivati samo od određenih osoba, dok druge osobe mogu znati tu informaciju. Primjerice, ljudi često ne dijele informacije o svojem zdravstvenom stanju sa širom skupinom ljudi, već o tome znaju samo bliži pojedinci. Za razliku od privatnosti, tajna je informacija za koju se očekuje, u skladu s normama otkrivanja i dijeljenja informacija u interpersonalnom odnosu, da ju druga osoba zna (Bedrov, 2019). Otkrivanje tajni je proces koji se najčešće odvija unutar dijade i važan je i za onoga koji otkriva tajnu, ali i onoga kome se ta tajna otkriva. Stoga je važno proces otkrivanja tajne proučavati i kao davanje i kao primanje informacija (Bedrov, 2019). Tajne se razlikuju na četiri dimenzije: osobne, interpersonalne, od strane druge ruke ili navodne. Osobne tajne direktno uključuju osobu koja prikriva tajnu (npr. prikrivanje vlastitih političkih stavova), interpersonalne tajne direktno su povezane s osobom od koje se sakriva tajna (npr. prikrivanje varanja), tajne od strane druge ruke su one koje se čuvaju u ime druge osobe (npr. skrivanje informacije od drugih da nam član obitelji učestalo pije), a navodne su tajne one koje postanu znane bez svijesti o tome osobe koja prikriva tu tajnu (Bedrov, 2019). Sadržaj tajni može biti vrlo raznolik. Prema Slepian i sur. (2017) najčešći sadržaji tajni su seksualna i emocionalna prevara i razmišljanje o prevari, zatim slijede laži, krađa, ambicije, ciljevi, seksualno ponašanje, romantične i seksualne želje, kršenje povjerenja, detalji vezani uz obitelj i financijsko stanje, ali i abortus, seksualna orijentacija te bračne ponude. Prema Bedrov (2019) najčešća su tema tajni financije i posao, a slijede ih prijestupi i intimni romantični partneri što se poklapa sa sadržajem rezultata istraživanja

Slepian i sur. (2017), ali je pronađena drugačija učestalost tajni, što je potencijalno rezultat različitih postupaka dolaženja do podataka: nije isto pitamo li sudionike koje tajne oni čuvaju ili ako ih pitamo što misle kakve tajne ljudi općenito čuvaju. Većina tajni umjereno je ili vrlo osobna te više od polovice sudionika tu je tajnu čuvalo dulje od godinu dana, a prosječna duljina je 7,17 godina (Slepian i sur., 2017).

Tajne je moguće čuvati na različite načine. Prema Bedrov (2019), općenita strategija čuvanja tajni izbjegavanje je teme, ali korištene su i strategije laganja ili nijekanja istinite informacije. Jaffe i Douneva (2020) naglašavaju važnost namjere u definiciji tajnovitosti. Laganje je također strategija skrivanja, ali tajnovitost i laganje drugačiji su i zasebni načini obmane: tajnovitost je strategija obmane koja uključuje namjerno izostavljanje informacija, dok je laganje strategija obmane koja uključuje namjerno davanje (neistinitih) informacija. Iako neki autori pokušavaju istaknuti razlike između pojmova tajnovitosti, laganja i privatnosti, ne postoje univerzalno dogovorene i korištene definicije i stoga često dolazi do preklapanja pojmova, ne samo u svakodnevnom životu, već i u znanstvenim istraživanjima. Često se laganje izjednačava s tajnovitošću i s obzirom na to, poželjno je u budućim istraživanjima specifično definirati pojmove, hijerarhiju i odnose među njima. Dosadašnja istraživanja uglavnom su klasificirali tajnovitost unutar kategorije obmane. Turner i sur. (1975) nude jednu vrstu kategorizacije obmane, pod koju spadaju laži, pretjerivanja, poluistine, tajne i diverzantski odgovori. Laži definiraju kao poruke koje krivotvore istinu i daju eksplicitno neistinite informacije. Pretjerivanja su definirana kao poruke koje modificiraju opseg istine i daju više informacija od onih koje su zapravo istinite. Poluistine su poruke koje prikrivaju cijelu istinu i zadržavaju dijelove informacije. Tajne su definirane kao oblik potpune šutnje o nečemu, odnosno kao situacije kada se istina potpuno skriva. Na kraju diverzantski su odgovori taktike izbjegavanja koje se koriste kako bi se skrenula pozornost s inače dostupnih informacija. Strategije čuvanja tajni češće će koristiti oni ljudi koji očekuju negativne emocionalne i socijalne posljedice ako otkriju tajnu. S druge strane, očekivanje pozitivnih posljedica poput poboljšanog odnosa ili osjećaja olakšanja, nije povezano s frekvencijom korištenja strategija čuvanja tajni (Bedrov, 2019). Ennis i sur. (2008) proveli su istraživanje u kojem su sudionici ispunjavali upitnike samoprocjene i otkrili su da postoji tendencija manje frekvencije laganja bliskim ljudima u usporedbi s onima koji su im manje bliski. Također, osim učestalosti, razlikovala se i priroda laži izrečenih nepoznatim ljudima od onih izrečenih bliskim prijateljima. Pronašli su da ljudi nepoznatima govore više laži vezanih uz sebe, a bliskim prijateljima više laži usmjerenih na druge osobe. Također, govore i altruističnije laži o bliskim prijateljima nego o nepoznatima. Ljudi koriste različite taktike prikrivanja ovisno o tome koliko je tajna važna i osobna te ovisno o njihovim očekivanjima što bi se dogodilo kada bi informacija postala poznata. Prema Slepian i sur. (2017) tajne se skrivaju bez obzira na sadržaj, isključivost (je li informacija poznata samo onome tko ju prikriva ili i drugim osobama) i osobnu relevantnost (bilo da se radi o onome tko ju prikriva ili nekoj trećoj osobi). Ta očekivanja i razlozi čuvanja tajne ovise o kvaliteti odnosa s osobom, pretpostavkama o tome kako će osoba od koje čuvamo tajnu percipirati informaciju te o stilu privrženosti i strahu od negativne evaluacije (Uysal i sur., 2012).

ZAŠTO ČUVAMO TAJNE?

Iako većina ljudi preferira iskrenost i otvorenost u interpersonalnim odnosima, često ljudi odabiru ponešto i sakriti. Ponekad čuvamo tajne zbog zabave, iznenađenja ili zadovoljstva, ali najčešći razlog je zaštita sebe ili bliskih osoba (Bedrov, 2019). Osoba koja čuva tajnu može to činiti kako bi izbjegla posljedice koje bi imale negativan učinak na drugu osobu ili odnos s tom osobom. Otkrivanje nekih informacija može dovesti do osjećaja povrijeđenosti i izdanosti, bilo zbog sadržaja informacije, bilo zbog samog čina prikrivanja. Tajnovitost stoga može imati neke snažne motive poput održavanja pozitivnih odnosa i zabrinutosti za tuđu dobrobit (Bedrov, 2019). Želja za izbjegavanjem oštećivanja ili prekidanja postojećih veza i odnosa duboko je ukorijenjena u potrebi za pripadanjem, odnosno u motivaciji za traženjem socijalnog prihvaćanja. Socijalno prihvaćanje omogućava stjecanje prednosti članstva u grupi i bliske interpersonalne odnose (Bedrov, 2019). Prema Slepian i Kirby (2018), tajnovitost je također često vođena brigom o negativnoj evaluaciji u grupama i odnosima kada se te informacije koje tajmo percipiraju kao sramotne ili nemoralne. Važno je i čuvati reputaciju i pozitivnu sliku o sebi (Slepian i Kirby, 2018). Ako ljudi očekuju da će otkrivanje informacija donijeti više negativnih nego pozitivnih posljedica, onda je vjerojatnije da će prikriti tu informaciju (Feather, 1982). Postoje i neki drugi razlozi za čuvanje tajni koji uključuju očekivanje zlonamjerne upotrebe informacije, nesigurnost u sposobnosti efikasnog iznošenja informacije te težnja ka privatnošću. Zhang i Dailley (2018) navode kako neki smatraju čuvanje tuđih tajni prosocijalnim ponašanjem s obzirom na to da na takav način pokušavaju sačuvati status i ugled osobe o kojoj je riječ. Čuvanja tajni varira s obzirom na vrstu odnosa. Nije isto čuvamo li tajnu od, primjerice, partnera ili od kolege na fakultetu. U različitim vrstama ljudskih odnosa razlikuju se načini prikrivanja tajni, ali i karakteristike odnosa mogu utjecati na vrstu otkrivene informacije i na razloge čuvanja i otkrivanja tajni. Primjerice, adolescenti čuvaju tajne od roditelja kako bi zadržali svoju autonomiju, dok s druge strane prikrivaju od prijatelja kako bi održali socijalno prihvaćanje (Bedrov, 2019).

Čuvanje tajni ima vrlo važne implikacije na društvene odnose. Bitan aspekt tajni upravo je njihova „društvenost“. Tajne ne mogu postojati izvan konteksta interpersonalnih odnosa u kojima se čuvaju i dijele (Bedrov i sur., 2021). Osjećaj pripadanja i odnos s drugim ljudima vrlo su važan i univerzalan aspekt ljudskog života koji se razvija već od djetinjstva. Kod ljudi postoji evolucijski mehanizam za razvijanje i održavanje odnosa, a vrlo bitni aspekti održavanja odnosa su ravnoteža i reciprocitet (Buss, 2019). Samim time bi i proces dijeljenja tajni mogao biti jedan od mehanizama stvaranja i održavanja odnosa. Primjerice, djeca doživljavaju čuvanje i dijeljenje tajni kao snažan pokazatelj društvenih odnosa, uključujući prijateljstvo i članstvo u grupi (Bedrov i sur., 2021). Do pete godine djeca očekuju da se tajne otkrivaju i dijele prijateljima, a ne neprijateljima (Anagnostaki i sur., 2013), očekuju od prijatelja da čuvaju međusobne tajne (Lieberman, 2020) i vjerojatnije je da će tajne ljudi čuvati u vlastitim društvenim grupama. Djeca čuvanje i dijeljenje tajni smatraju snažnijim dokazom prijateljstva od bilo kojeg drugog oblika dijeljenja.

POSljedICE I UTJECAJ ČUVANJA I OTKRIVANJA TAJNI NA KOGNICIJU, EMOCIJE, ZDRAVLJE I INTERPERSONALNE ODNOSI

Čuvanje tajni može biti teret te kognitivno, emocionalno i fizički umarati. Slepian i sur. (2012) željeli su ispitati opterećuju li tajne ljude. U istraživanju su prvo sudionicima zadali zadatak da opišu svoje tajne, bile one „velike“ ili „male“. Nakon toga su ih u nekoliko različitih mjerenja zamolili da procijene udaljenosti, težinu raznih stvari te strminu brda. Pokazali su kako čuvanje tajni može povećati procjene strmine brda i percipirane udaljenosti na isti način kao što ih povećava i stvarni fizički teret. Medijatori ovih efekata su preokupiranost tajnom i subjektivni napor uloženi u čuvanje tajni, što nam sugerira da skrivanje informacija crpi osobne resurse. Kada čuvaju tajne, ljudi moraju aktivno ulagati trud kako bi izbjegli nenamjerno otkrivanje informacija ili kako ne bi izgledali sumnjivo pred osobom od koje čuvaju tajnu. Prema psihosomatskoj teoriji inhibicije (Gesell, 1999), takva inhibicija misli ili emocija, osobito tijekom duljeg vremenskog razdoblja, povećava stres i aktivnost autonomnog živčanog sustava, utječući na tjelesno i mentalno zdravlje. Tajnovitost je također povezana s većim rizikom od somatskih bolesti i nižim fizičkim i psihičkim blagostanjem, a dovodi i do značajno većeg fizičkog umora. Prema modelu preokupacije tajnom, kojeg su postavili Lane i Wegner (1995), potiskivanje misli povećava učestalost nametljivih i neželjenih misli vezanih uz tajnu. Takve se misli sve češće pojavljuju u svijesti te ih se lakše prisjetiti. Sama prisutnost nametljivih misli stvara dodatnu preokupaciju. Takve nametljive misli zahtijevaju ponovne napore potiskivanja misli, odnosno potrebno je uložiti još veći trud kako bi se smanjilo ponovno pojavljivanje u umu. Ovaj ciklički proces događa se usprkos tome što većina ljudi intuitivno smatra da bi čuvanje tajni bilo najlakše tako da ne razmišljaju o toj informaciji (Lane i Wegner, 1995). Slepian i sur. (2017) navode kako osoba koja skriva tajnu može razmišljati o sadržaju, posebice ako se radi o sramotnim tajnama, a takva negativna pažnja usredotočena na sebe može izazvati depresiju, ljutnju i druga neugodna emocionalna stanja. Slepian i sur. (2017) u istraživanju su pokazali kako učestalost lutanja misli do tajne, ali ne i učestalost aktivnog skrivanja (čuvanje tajni koje zahtijeva trud i napor) predviđa nižu dobrobit. Iako tajnovitost obično proizlazi iz želje da se izbjegnu negativne posljedice, prikrivanje informacija često sa sobom povlači fizičke i psihičke posljedice za onoga koji ju prikriva.

Kognitivni se teret ne tiče samo čuvanja vlastitih tajni, već i tuđih. Otkrivanje tajni u interpersonalnom odnosu može dovesti do veće bliskosti, no čuvanje tuđih tajni može sa sobom donijeti i kognitivni teret (Zhang i Dailey, 2018). Na kognitivni teret utječu važnost tajne, valencija (pozitivno-negativno) i potencijalne negativne posljedice tajne. Čuvanje tuđe tajne ponekad dovodi do ograničenja u ponašanju, a takva ograničenja mogu doprinijeti većem percipiranom kognitivnom teretu. Što je percipirani kognitivni teret veći, to je veći i negativni afekt, koji je povezan sa sniženim zadovoljstvom odnosa s osobom čija se tajna čuva (Zhang i Dailey, 2018). Baš kao što ljudi odlutaju u misli o vlastitim tajnama (Slepian i sur., 2017), oni također mogu odlutati do misli o tuđim tajnama. Lutanje misli do tuđe tajne može imati negativne učinke na dobrobit baš kao i što može lutanje

misli do vlastitih tajni. Taj je negativni učinak veći što je subjektivna procjena međusobne povezanosti veća. Također, što se tajna više ticala osoba u zajedničkom društvenom krugu, to su ispitanici kojima je otkrivena tajna izvještavali o većem osjećaju tereta tajne (Slepian i sur., 2017).

Čuvanje tajni utječe i na osobu od koje se skriva te na njihov odnos. Osim niže dobrobiti, istraživanje Slepiana i sur. (2017) pokazalo je da lutanje misli do tajne predviđa nižu kvalitetu odnosa, smanjeni osjećaj autentičnosti i smanjenu bračnu dobrobit i povjerenje, a povezano je i s nižim zadovoljstvom, nižom povezanošću i predanošću u vezi, nižim zadovoljavanjem potreba autonomije i kompetencije, ali i s većim konfliktom moderiranim osjećajem isključenosti (Uysal i sur., 2012). Ipak, kada se tajna otkrije, nije svejedno kakva je i koje su njene posljedice. Dunbar i sur. (2016) pitali su sudionike kakve su im tajne i laži prihvatljivije, a kakve ne. Zadatak je bio procijeniti primjere tajni i laži na dimenzijama prikladnosti, kompleksnosti i stupnja obmane. Rezultati su pokazali da su altruističke tajne i bijele laži smatrane manje obmanjujućim te više prihvatljivijima od laži koje služe sebi i posljedičnih laži. Laži koje služe sebi definirane su kao one koje ljudi govore kako bi izgledali bolje ili kako bi sebe pošteđeli neugodnosti, kazne ili okrivljavanja ili da ne bi povrijedili vlastite osjećaje. Autori također posljedične laži i tajne definiraju kao one koje su važne i imaju ozbiljne posljedice za osobu. Ipak, radi se o određenom stupnju subjektivnosti onoga koji procjenjuje što je to ozbiljna posljedica. Laži i tajne koje su ocijenjene kao najmanje prihvatljive bile su interpersonalne, ozbiljne i sebične (odnosno one koje služe sebi) u usporedbi s altruističkim lažima i lažima ugrađenim u interpersonalni kontekst. Vrij i sur. (2003) proveli su istraživanje koje sugerira da i stil privrženosti utječe na tajnovitost. Sigurno privrženi pojedinci izjavljuju o nižem stupnju tajnovitosti u svojim odnosima. Anksiozni i odbijajuće privrženi pojedinci izjavljuju o višem stupnju tajnovitosti i ruminacije koja se odnosi na opsesivno razmišljanje o tajnama, koje ometa normalno mentalno funkcioniranje. Ove procjene dijelom su moderirane osjećajem krivnje.

Bedrov (2019) je pronašla da kvaliteta odnosa nije utjecala na percepciju negativnog učinka čuvanja tajne na subjektivnu dobrobit, ali je u istraživanju koje su proveli Uysal i sur. (2012) pokazano da je prikrivanje tajni negativno povezano sa zadovoljstvom u vezi i predanošću što može doprinijeti osjećaju emocionalne distance. To je povezano i s autentičnosti u odnosu, koja se odnosi na otvorenost i mogućnost iskrene komunikacije i izražavanja stavova. Autentičnost u odnosu negativno korelira s čuvanjem tajni (manji je procijenjeni broj tajni koje se skrivaju od druge osobe), a pozitivno sa zadovoljstvom u odnosu. Smanjena percepcija autentičnosti u odnosu dovodi i do nižih procjena subjektivne dobrobiti. Čuvanje tajni povezano je s emocionalnim distanciranjem od partnera u romantičnoj vezi zbog učestale ruminacije i zaokupljenosti s informacijom koja se pokušava prikriti. Općenito, ljudi više otkrivaju tajne onima s kojima su u bliskim odnosima (bilo kroz osjećaj relacijske bliskosti ili opetovanu izloženost). Također, što se netko osjeća bliže osobi koja joj je povjerila tajnu, to će joj ta tajna više biti na umu. Prema Slepianu i Greenawayju (2018), kada nam netko otkrije tajnu, ta nam se osoba više sviđa te joj otkrivamo veći broj tajni, što povećava osjećaj intimnosti. Jedno od objašnjenja je da recipročno

otvaranje povećava osjećaj poznatosti koji je u podlozi povećanja sviđanja.

Otkrivanje tajni donosi niz prednosti za onoga koji ju dijeli: smanjuje se briga, tuga, tenzija i stres, a povećava subjektivna dobrobit i samopoštovanje (Jaffe i Douneva, 2020). Bedrov (2019) je provela istraživanje u kojem je ispitala očekivane posljedice otkrivanja tajni. Većina sudionika potencijalno je otkrivanje tajne smatralo umjerenim olakšanjem te nije ulagala puno aktivnog truda u prikrivanje informacije. Sudionici su izvijestili da je tajna imala negativniji utjecaj na njihovu dobrobit kada su očekivali da će otkrivanje tajne rezultirati većim negativnim društvenim i emocionalnim posljedicama, kao što su odbacivanje, sram, oštećenje njihovog ugleda ili odnosa s drugom osobom. Sudionici koji su očekivali pozitivne posljedice od otkrivanja tajne smatrali su da čuvanje tajne ima manje negativan utjecaj na njihovu subjektivnu dobrobit. Optimizam i pozitivna očekivanja o budućnosti imaju povoljan učinak na dobrobit. Larson i sur. (2015) navode i prednosti otvaranja i otkrivanja informacija kod onih koji su doživjeli neakvu traumu. Oni koji su se trudili potisnuti neke informacije u prosjeku su procjenjivali svoju dobrobit i psihičko zdravlje znatno nižim od onih koji se nisu trudili potisnuti informacije.

KOME ĆEMO OTKRITI TAJNU?

Čuvanje tajni povezano je s nizom negativnih posljedica, poput smanjenog osjećaja dobrobiti, a otkrivanje tajni povezano je s raznim prednostima (Slepian i Kirby, 2018). Ipak, vrlo je važno kome otkrivamo tajnu. Ako se radi o krivoj osobi, to može dovesti do gorih posljedica nego samo čuvanje tajni. Ako nakon otkrivanja tajne primimo adekvatnu društvenu potporu, to može dovesti do veće subjektivne dobrobiti. S druge strane, kada ne dobijemo odgovarajuću društvenu potporu, povjeravanje se može smanjiti ili uništiti te rezultirati još nižim procjenama subjektivne dobrobiti (Slepian i Moulton-Tetlock, 2018). Važno je znati kome se otvoriti i kakve osobine ta osoba ima. Jedan od potencijalnih faktora procjene koji ljudi koriste pri biranju osoba kojima će otkriti tajne jest i to koliko su one sklone ogovaranju. Općenito, i djeca i odrasli negativnije procjenjuju one koji ogovaraju (Bedrov i sur., 2021), što bi moglo implicirati postojanje strategije kojom se procjenjuje koliko se osobi može vjerovati. Slepian i Kirby (2018) ispitali su utjecaj interpersonalnih osobina suosjećanja, asertivnosti, pristojnosti i entuzijazama. Što je netko suosjećajnije i asertivnije, to je vjerojatnije da će mu se netko povjeriti. Što je netko entuzijastičnije i pristojnije, to je manje vjerojatno da će mu se netko povjeriti. Zanimljivo je to što ljudi izjavljuju da će se prije povjeriti pristojnim pojedincima, ali je pokazano upravo obrnuto. Rezultati istraživanja sugeriraju jasnu razliku između suosjećajnosti i pristojnosti: oni koji imaju veće razine suosjećajnosti osjećaju tuđe emocije, osjetljivi su na tuđe borbe i nastoje ublažiti tuđu patnju. S druge strane, Slepian i Kirby (2018) navode kako pristojni žele biti poštteni, uravnoteženi i poštivati autoritet, standarde i tradiciju. Pri otkrivanju tajni, ljudi preferiraju one koji će ih moći razumjeti i dati podršku bez kritiziranja. Takvo ponašanje i stav odlikuje su osobe s visokom razinom suosjećajnosti, a ne s visokom razinom pristojnosti. Što se tiče razlike između asertivnosti i entuzijazma, potencijalna razlika u procjenama povjerenja je hitnost koja je u istraživanju operacionalizirana kao sklonost djelovanja prema emocijama

povezanima s namjerama ili ciljevima. Asertivnost je pozitivno povezana s hitnošću, a entuzijazam negativno i stoga postoji veća sklonost otvaranja onima koji su asertivni, a ne onima koji su entuzijastični (Slepian i Kirby, 2018).

OGRAIČENJA

Istraživanja u području tajnovitosti uglavnom su se usredotočila na sadržaj tajni ili efekte čuvanja tajni, a samo mali broj istraživanja je uzeo u obzir razlike u vrsti odnosa, utjecaj razloga i strategija čuvanja tajni i efekata tih razloga i strategija na dobrobit osobe koja čuva tajnu i očekivane posljedice otkrivanja tajni. Potrebno se usredotočiti na istraživanje dinamike čuvanja tajni unutar interpersonalnih odnosa, odnosno obrazaca ponašanja i interakcija koji se odnose na čuvanje tajni unutar odnosa, ali i proučavanje raznih specifičnosti čuvanja tajni. U istraživanjima tajni uglavnom se koriste razne upitničke mjere te se rezultatima na upitnicima dobivaju samo korelacije kojima možemo dobiti informacije o povezanosti, ali ne i o uzročnosti. Potreban je veći broj eksperimentalnih paradigmi kojima bi se manipulirali razni uvjeti pod kojima se događa proces skrivanja i otkrivanja tajni. Problematika eksperimenata koji se bave tajnovitošću u interpersonalnim odnosima nemogućnost je manipuliranja vrlo važnim temama koje su značajne za svakodnevni život, ali i to što takvi eksperimenti nisu ekološki valjani i teško ih je generalizirati na svakodnevne situacije. Uz to, još nije razriješeno pitanje razlikovanja tajnovitosti, laganja i privatnosti. Iako su neki istraživači pokušali klasificirati tajnovitost kao dio obmane i na takav način razlučiti ove konstrukte, takve podjele nisu univerzalno prihvaćene i korištene. Ipak, interes za ovo područje raste i očekuje se razvoj novih paradigmi i nacrti istraživanja.

ZAKLJUČAK

Proveden je velik broj istraživanja na temu tajnovitosti, a posebice unutar interpersonalnih odnosa. Istraživanja su se većinom bavila značajkama tajni i utjecajem na one koji skrivaju tajne, no u posljednje vrijeme sve veći broj istraživanja bavi se čuvanjem i dijeljenjem tajni kao procesom u kojem sudjeluje više osoba od one koja nešto skriva. Čuvanje i otkrivanje tajni ovisi o većem broju čimbenika, a jedan od najvažnijih je bliskost u odnosu. Ljudi čuvaju tajne zbog raznih razloga, a među nekima su održavanje odnosa, zaštita od negativne evaluacije, očuvanje reputacije, prosocijalni razlozi i strah od negativnih posljedica. Koriste se i različitim strategijama kako bi sakrili tajne, poput izbjegavanja i laganja. Tajne su većinom neutralne ili negativne te dovode do nižih procjena dobrobiti onih koji ih čuvaju. Skrivanje tajni može dovesti do osjećanja kognitivnog tereta, negativnih emocionalnih stanja te tjelesnih i zdravstvenih problema. S druge strane, otvaranje može imati velik broj važnih prednosti, za pojedinca i za odnos s drugom osobom, ali može dovesti i do neželjenih posljedica. Osim otkrivanja vlastitih tajni, i drugi ljudi mogu nam otkrivati svoje tajne što može dovesti do veće bliskosti, ali i do kognitivnog opterećenja. Velik broj faktora i interakcija tih faktora na složen način djeluju na iskustvo čuvanja i dijeljenja tajni te su potrebna

dodatna istraživanja kako bi se odredile sve specifičnosti. Ono na što bi se daljna istraživanja mogla usmjeriti su posljedice otkrivanja tuđih tajni koja bi se mogla provoditi kao dijadna istraživanja. Osim toga, u području tajnovitosti dosadašnja bi saznanja bilo dobro nadopuniti istraživanjima koja bi se bavila pojedincima čije su tajne razotkrivene te istraživanjima koja bi se detaljnije bavila sadržajima tajni i procjenama težine tih tajni, s obzirom na nedostatak rezultata vezanih uz tu temu.

LITERATURA

- Anagnostaki, L., Wright, M.J. i Papathanasiou, A. (2013). Secrets and Disclosures: How Young Children Handle Secrets. *Journal of Genetic Psychology*, 174 (3), 316-334. <https://doi.org/10.1080/00221325.2012.672350>
- Bedrov, A., Gable, S. i Liberman, Z. (2021). It takes two (or more): The social nature of secrets. *WIREs Cognitive Science*, 12(6), Article e1576. <https://doi.org/10.1002/wcs.1576>
- Bedrov, A. i Leary, M.R. (2021). What you don't know might hurt me: Keeping secrets in interpersonal relationships. *Personal Relationships*, 28(3), 495-520. <https://doi.org/10.1111/pere.12373>
- Buss, D. M. (2019). *Evolutionary psychology: The new science of the mind*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429061417>
- Dunbar, N. E., Gangi, K., Coveleski, S., Adams, A., Bernhold, Q., & Giles, H. (2016). When is it acceptable to lie? Interpersonal and intergroup perspectives on deception. *Communication Studies*, 67(2), 129-146. <https://doi.org/10.1080/10510974.2016.1146911>
- Ennis, E., Vrij, A., i Chance, C. (2008). Individual differences and lying in everyday life. *Journal of Social and Personal Relationships*, 25(1), 105-118. <https://doi.org/10.1177/0265407507086808>
- Feather, N.T. (1982). *Expectations and Actions: Expectancy-Value Models in Psychology*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Gesell, S. B. (1999). The roles of personality and cognitive processing in secret keeping. University of Notre Dame.
- Jaffé, M. E. i Douneva, M. (2020). Secretive and close? How sharing secrets may impact perceptions of distance. *PLOS ONE*, 15(6), Article e0233953. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0233953>
- Lane, J.D. i Wegner, D.M. (1995). The cognitive consequences of secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(2), 237-253. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.69.2.237>
- Larson, D. G., Chastain, R. L., Hoyt, W. T. i Ayzenberg, R. (2015). Self-concealment: Integrative review and working model. *Journal of Social & Clinical Psychology*, 34, 705-729. <https://doi.org/10.1521/jscp.2015.34.8.705>
- Liberman, Z. (2020). Keep the cat in the bag: Children understand that telling a friend's secret can harm the friendship. *Developmental psychology*, 56(7), 1290-1304. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/dev0000960>
- Slepian, M.L., Chun, J.S. i Mason, M.F. (2017). The experience of secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(1), 1-33. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/pspa0000085>
- Slepian, M. L. i Greenaway, K. H. (2018). The benefits and burdens of keeping others' secrets. *Journal of Experimental Social Psychology*, 78, 220-232. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.02.005>
- Slepian, M. L. i Kirby, J.N. (2018). To Whom Do We Confide Our Secrets? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(7), 1008-1023. <https://doi.org/10.1177/0146165218789111>

org/10.1177%2F0146167218756032

Slepian, M.L., Masicampo, E.J., Toosi, N.R. i Ambady, N. (2012). The physical burdens of secrecy. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141(4), 619-624. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0027598>

Slepian, M. L. i Moulton-Tetlock, E. (2019). Confiding secrets and well-being. *Social Psychological and Personality Science*, 10(4), 472-484. <https://doi.org/10.1177%2F1948550618765069>

Turner, R. E., Edgley, C., i Olmstead, G. (1975). Information control in conversations: Honesty is not always the best policy. *Kansas Journal of Sociology*, 11 (1), 69-89.

Uysal, A., Lin, H.L., Knee, C.R. i Bush, A.L. (2012). The association between self-concealment from one's partner and relationship well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(1), 39-51. <https://doi.org/10.1177%2F0146167211429331>

Vrij, A., Paterson, B., Nunkoosing, K., Soukara, S. i Oosterwegel, A. (2003). Perceived advantages and disadvantages of secrets disclosure. *Personality and Individual Differences*, 35(3), 593-602. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00221-0](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00221-0)

Zhang, Z. (Tracy) i Dailey, R. M. (2018). Wanna Hear a Secret?: The Burden of Secret Concealment in Personal Relationships From the Confidant's Perspective. *Journal of Relationships Research*, 9 (1), 1-11. <https://doi.org/10.1017/jrr.2017.22>

Novi fosili: generacijski jaz na poslu

Anisa Zahirović

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-1590-0143

SAŽETAK

Ključne riječi: generacija, generacijski jaz, ljudski resursi, ageizam

Tržište rada sve više stari, što posljedično dovodi do nikada većeg broja različitih generacija u istom vremenskom periodu. Kako bi stručnjaci što uspješnije upravljali ljudskim resursima i ovladali šarolikim tržištem, važno je razumjeti razlike među generacijama, njihove potrebe u radnom okruženju i međugeneracijske sukobe koji nastaju zbog tzv. „generacijskog jaza“. Problem u zaključivanju o generacijama, njihovim razlikama i jazu koji se među njima stvara započinje već definiranjem onoga što generacija zapravo predstavlja. Zbog nekonzistentnosti definicija i vremenskih okvira, ali i brojnih drugih metodoloških nedostataka (manjak longitudinalnih studija, korištenje samoprocjena kao načina mjerenja, manjak studija usmjerenih na pojedinačne industrije i sl.), teško možemo izvući općenite zaključke o generacijskim razlikama. Razlike ipak u određenoj mjeri postoje, bilo da su rezultat pripadanja generaciji ili određenoj kohorti, a očitavaju se u različitim motivatorima u radnom okruženju, smjeru i snazi motivacije, prilagodbi timskom radu, potrebi za balansiranjem poslovnog i privatnog života i sl. Cilj ovog članka je rasvijetliti pojedine razlike među generacijama, kao i naglasiti metodološke nedostatke dosadašnjih istraživanja generacijskog jaza u radnom okruženju.

ABSTRACT

Keywords: generation, generation gap, human resources, ageism.

The labor market is inevitably getting older, leading to an ever-increasing number of different generations in the same time frame. For experts to successfully manage their human resources and master a diverse market, it is essential to understand the differences between generations, their needs in the work environment, and intergenerational conflicts that arise due to the so-called “generation gap”. The problem in drawing conclusions about generations and the gap between them begins with the very definition of what the term „generation“ actually represents. Due to inconsistencies in definitions, time frames, and many other methodological shortcomings (lack of longitudinal studies, use of self-assessment as a measurement method, lack of industry-oriented studies, etc.), it isn't easy to draw general conclusions about generational differences. However, there are differences to some extent, whether they are the result of belonging to a generation or a specific cohort, and are reflected in different motivators in the work environment, direction and strength of motivation, adjustment to teamwork, the need to balance business and private life, etc. The aim of this article is to shed light on certain differences between generations, as well as to emphasize the methodological shortcomings of previous research on the generation gap in the work environment.

UVOD

Sve više stručnjaka za ljudske resurse, menadžera tvrtki i istraživača zanima kako upravljati i raditi s pripadnicima različitih generacija u radnom okruženju. Razlog tome je pretpostavka kako se generacije međusobno značajno razlikuju u svojim ciljevima, očekivanjima na poslu i vrijednostima (Cennamo i Gardner, 2008). Generacijski jaz u središtu je pažnje sve većem broju poslovnih stručnjaka koji primjećuju kako jaz dovodi do sukoba u radnom okruženju, problema u komunikaciji i razmirica među zaposlenicima. Osim toga, smatraju da bi generacijski jaz mogao utjecati na sveukupnu kvalitetu komunikacije unutar organizacija te posljedično ugroziti daljnji poslovni razvoj i propuštanje poslovnih prilika (Lele i Pavan Desai, 2017).

Razlike u životnim perspektivama, stavovima i ponašanjima zaposlenika različitih generacija nisu ništa novo. No, ponekad je te razlike teško pomiriti, a nedostatak pažnje koje menadžmenti usmjeravaju na to učinit će svaku tvrtku manje privlačnom mladim zaposlenicima. To posljedično može rezultirati višim troškovima zapošljavanja i poteškoćama u pronalaženju budućih zaposlenika (Govitvatana, 2001). S obzirom na to da svjetsko tržište rada postaje sve kompetitivnije i da se u poslovnom okruženju u ovome trenutku preklapaju najmanje tri generacije, vrlo je važno razumjeti i utvrditi postoje li razlike među zaposlenicima i, ako postoje, kako ih nadvladati. Kada poslodavci razumiju potrebe svojih zaposlenika i pravovremeno reagiraju na njih iz perspektive svake generacije, cijela organizacija ima koristi od toga zbog povećanja radne angažiranosti, smanjenja fluktuacije zaposlenika (Grigoriou i sur., 2021), manjeg broja sukoba na radnom mjestu i boljoj dobrobiti zaposlenika općenito (Lang i sur., 2008). Voditelji organizacija koji razumiju jedinstvene zahtjeve različitih generacija moći će iskoristiti takva znanja kako bi premostili generacijski jaz i smanjili napetosti u radnom okruženju (Kempff, 2018).

GENERACIJSKI JAZ

Generacijski jaz najjednostavnije se definira kao razlika u mišljenjima koje iskazuju pripadnici dviju različitih generacija. Točnije, izraz generacijski jaz možemo koristiti prilikom opisivanja razlika u ponašanju, uvjerenjima i sklonostima pripadnika mlađih generacija u usporedbi s pripadnicima starijih generacija kada je riječ o politici, životnim vrijednostima i drugim temama (Subramanian, 2017). Generacijski jaz postojao je tijekom svih razdoblja u ljudskoj povijesti, ali produljenjem radnog i životnog vijeka općenito, u 20. i 21. stoljeću svjedočimo dosad najvećem raskonu dobi i prisutnosti različitih generacija u istom vremenskom okviru.

U današnjoj upotrebi izraz generacijski jaz ipak se najčešće odnosi na uočeni jaz između mlađih ljudi i njihovih roditelja te baka i djedova. Sociološke teorije o generacijskom jazu prvi su put ugledale svjetlo dana 1960-ih godina, kada se činilo da tadašnja mlađa generacija (kasnije poznata kao baby boomeri) ide protiv svega u što su njihovi roditelji vjerovali i što su njegovali u pogledu glazbe, životnih vrijednosti i političkih stavova

(Subramanian, 2017). Vremenom je izraz generacijski jaz postao nešto što čujemo vrlo često. Toliko često da ga nerijetko zloupotrebljavamo te koristimo pasivno bez dubljeg promišljanja o tome što točno izraz označava.

Generaciju najčešće definiramo kao jedinstvenu skupinu čiji pripadnici međusobno dijele godine rođenja i shodno tome značajne povijesne događaje u kritičnim fazama razvoja (Cennamo i Gardner, 2008). Društveni kontekst u kojem se generacijska skupina razvija utječe na njihovu osobnost i odnos prema autoritetu, njihove vrijednosti i uvjerenja o poslovnim organizacijama, njihovu radnu etiku, razloge zašto i kako rade te poslovne ciljeve i aspiracije (Cennamo i Gardner, 2008). Također, sugerira se i da će svaka generacija vjerojatnije razviti specifične sklonosti i osobine koje razlikuju njihove osjećaje prema poslu i ono što od posla očekuju (Lang i sur., 2008). Kako dijele iste godine rođenja, imaju zajedničku polazišnu točku u povijesnoj dimenziji razvoja društva što ih ograničava na specifičan raspon potencijalnih iskustava te uvjetuje na određeni način mišljenja i doživljavanja (Parry i Urwin, 2011).

Iako se istraživači razlikuju u točnim godinama rođenja koje definiraju različite generacije, većina se slaže da postoje četiri široke generacije koje su trenutno zaposlene ili nedavno umirovljene. Prema Langu i sur. (2008) to su: veterani (1925. - 1944.), baby boomeri (1945. - 1964.), generacija X (1965. - 1981.) i generacija Y (1982. - 2000.). Mnogima će generacija Y biti poznatija pod nazivom millennial generacija. Odmah nakon nje slijedi generacija koja se u promatranoj literaturi najčešće naziva Z generacija te se njenim pripadnicima smatraju svi rođeni pred sam kraj 20. i početak 21. stoljeća. Postojanje velikog broja teorija i autora koji označavaju vremenske okvire pojedinih generacija pokazatelji su složenosti termina, ali i određene subjektivnosti u tome koji su to normativni događaji oblikovali pojedinu generaciju. S obzirom na to da je većina istraživanja obuhvatila populacije zapadnog svijeta, teško je vremenske okvire generalizirati na opću populaciju. No, ukoliko i uzmemo u obzir prosjeke vremenskih okvira pojedine generacije, primjećujemo postojanje tzv. mikrogeneracija - skupina koje su rođene na samome kraju ili početku granica dviju generacija i koje su na neki način "zapele" između dvije generacije (Kempff, 2018). Mikrogeneracija koja je trenutno zastupljena na tržištu rada u literaturi se naziva xennials, a njeni su pripadnici rođeni između kraja generacije X (sredinom 70-ih godina) i početka generacije Y (sredinom 80-ih godina) te zapravo često osjećaju kako ne pripadaju niti jednoj od te dvije "kolektivne osobnosti" (Kempff, 2018).

BOOMERI, X, Y - RAZLIKE I SLIČNOSTI

Nazvani po poslijeratnom porastu nataliteta, baby boomeri odrasli su u obećavajućim i manje opterećenim vremenima, što se nije moglo reći za njihove roditelje koji su preživjeli drugi ili oba svjetska rata. Utvrđeno je kako vrlo važnima ocjenjuju priliku za učenje novih vještina, osobno usavršavanje i mogućnost kreativnog izražavanja na poslu (Cennamo i Gardner, 2008). Pregled postojeće literature pokazuje da zaposlenici ove generacije cijene sigurnost na poslu i stabilno radno okruženje te su

okarakterizirani kao najodaniji i najprivrženiji zaposlenici svojih organizacija (Lang, i sur., 2008). Marljivi su na poslu, cijene visok stupanj moći unutar organizacije, idealistični su, optimistični i posvećeni poslu (Cennamo i Gardner, 2008). Drugi stereotipi o baby boomerima su da će se vjerojatnije usredotočiti na izgradnju konsenzusa te da su izvršni mentori, a dobri odnosi s nadređenima i pozitivne interakcije s kolegama također su im vrlo važni (Cennamo i Gardner, 2008).

Dok se milenijalci nisu pojavili, generacija X bila je najkontroverznija i najkritiziranija generacija u dotadašnjoj literaturi (Kempff, 2018). Pripadnici generacije X odrastali su dolazeći iz škole u prazan dom ili su većinu vremena provodili u vrtićima s produljenim boravkom što može objasniti njihovu izraženu neovisnost, snalažljivost i prilagodljivost kada je u pitanju posao i radno okruženje (Soni i Ashish, 2016). Roditelji su im se češće razvodili, a odrastali su nesigurniji u sebe (Kempff, 2018) u vremenu brzih tehnoloških i društvenih promjena koje su tada predstavljale novčanu, obiteljsku i društvenu nesigurnost (Cennamo i Gardner, 2008). Ušli su na tržište rada ne očekujući sigurnost posla i morali su odrasti puno ranije. Uobičajeno su okarakterizirani kao cinični, pesimistični i individualisti (Wong, Gardiner, Lang, i Coulon, 2008). Često preispituju autoritet, ne slijede slijepo pravila, u stalnoj su potrazi za novim vještinama i znanjima te priželjkuju siguran posao koji se trude zadržati stalnim ulaganjem u sebe (Kempff, 2018). U usporedbi s baby boomerima koji poštuju autoritet, pripadnici generacije X smatraju se neimpresioniranima autoritetom te zahtijevaju trenutnu i kontinuiranu povratnu informaciju (Lang, i sur., 2008). Cijene ravnotežu između posla i privatnog života, a ukoliko im posao ne pruža fleksibilnost i sigurnost, puno će se lakše od svojih prethodnika odlučiti na promjenu posla jer im odanost organizaciji ne predstavlja toliku važnost kao što je značila baby boomerima (Lang, i sur., 2008).

Najnovija generacija na tržištu rada je generacija Y ili milenijalci, a ono što je za njene pripadnike najkarakterističnije je odrastanje u doba interneta i nikada bržeg razvoja tehnologije koja je sastavni dio njihovog privatnog i poslovnog života. Odrastali su vodeći vrlo strukturirane živote i često ih se karakterizira kao najzaštićenijom djecom u povijesti (Kempff, 2018). U potrazi su za zanimljivim i smislenim poslovima čiji radni zadaci imaju "višu svrhu" (Kempff, 2018). Slično kao baby boomeri, na njih se gleda kao na vrlo posvećene, ali i zahtjevne u radnom okruženju te se češće mogu opisati kao optimistični (Lang, i sur., 2008). Društveni su, samopouzdana, uživaju u kolektivnoj akciji (Lang, i sur., 2008) i cijene mentorstvo s obzirom na to da su usmjereni na neprestano ulaganje u svoje poslovne vještine kako bi ostali tržišno kompetentni (Cennamo i Gardner, 2008). Ova generacija većinom je timski podučavana i timski ocjenjivana što je rezultiralo time da su dobri korporativni zaposlenici (Fishman, 2016). Skloni su konzultirati se s drugim članovima tima prije početka projekta, a kako stare, to što su dio tima ide u njihovu korist i dobrobit, kao i u korist tvrtke za koju rade (Fishman, 2016). Za razliku od njihovih prethodnika, smatra ih se otpornijima na poslovne promjene i manja je vjerojatnost da će sigurnost posla vidjeti kao važan čimbenik prilikom odabira zaposlenja (Lang, i sur., 2008). Zanimljivo je kako od posla pripadnici generacije Y

češće priželjkuju više od same plaće te očekuju fleksibilna radna mjesta, gdje mogu raditi smislen posao i istovremeno se zabavljati, postavljati puno pitanja svojim mentorima, biti vođeni i raditi u timu (Kempf, 2018). S obzirom na to da im na raspolaganju stoji širok izbor poslova, nisu skloni dugo raditi u jednoj organizaciji (Soni i Ashish, 2016). Ako na poslu ne dobivaju priliku za razvoj svojih vještina i redovnu stimulaciju, bez problema će otići i pridružiti se drugoj organizaciji koja će im pružiti veća prava, nagrade, priliku za napredovanje i samorazvoj. Zbog toga ih ranije generacije često doživljavaju kao arogantne, orijentirane ka novcu, sebične, lijene i upitnog morala (Soni i Ashish, 2016).

Kada govorimo o razlici u motivaciji, rezultati istraživanja koja ispituju generacijske razlike u motivaciji su ograničena, odnosno usredotočena su više na široke generacijske razlike u motivaciji općenito, a ne samo na radno okruženje (Lang, i sur., 2008). Zanimljivo je istraživanje Lang i sur. (2008) u kojem je uočeno kako će zaposlenici generacije X i baby boomer generacije u usporedbi s generacijom Y biti motiviraniji višom pozicijom moći, sposobnošću utjecaja i vršenja autoriteta nad drugima. Razlog tome može se bolje objasniti "fazom života" u kojoj se pripadnici generacije baby boomer i generacije X nalaze te će sukladno tome vjerojatnije biti u razdoblju karijere kada teže ka višim pozicijama koje sa sobom nose i veće odgovornosti i autoritet nad mlađim kolegama. Takve težnje vjerojatno će biti puno niži prioritet za generaciju Y, koja je relativno nova na tržištu rada. No, iako su pripadnici generacije Y noviji na tržištu rada, pokazuju općenito višu razinu motivacije za napredovanjem u karijeri u odnosu na ranije generacije. Objašnjenje možda leži u tome da je, konkretno baby boomer generacija najvjerojatnija za skorašnje umirovljenje te, iako njeni pripadnici teže višim pozicijama moći, zapravo ih napredovanje i dodatno razvijanje i ulaganje u karijeru više ne motivira toliko. Zanimljivo je spomenuti i kako u istraživanju, suprotno prvotnim očekivanjima, nisu dobivene značajne razlike među generacijama u stupnju u kojem sigurnost posla i rad izvan radnih sati djeluju kao (de)motivator u radnom okruženju.

Generacije su odraz kulture u kojoj su pojedinci odrasli, stoga je i način kojim Y generacija stječe nova znanja u skladu s dostupnim izvorima i društvom u kojem su naučili učiti. Pasivnije pristupaju problemskim zadacima, navikli su na rad u skupinama, multitasking i kratke nalete podataka koji se ponavljaju te su tijekom školovanja imali malo ili nedovoljno zadaća koje ih potiču na kritičko razmišljanje (Hart, 2017). Kako su odrastali u vrijeme interneta i visoke tehnologije koja je bila dostupna većini, navikli su biti neprestano okruženi podacima i učiti ono što ih zanima bilo kada i bilo gdje. Suprotno tome, baby boomeri primjerice nisu imali tu sreću i za svaki novi podatak koji su željeli saznati, morali su posjećivati knjižnice i aktivno tražiti odgovore. Stoga se ne treba čuditi kako pripadnici te generacije i dalje radije odabiru knjige i enciklopedije u fizičkom obliku te posežu za njima kada žele naučiti nešto novo (Hart, 2017). Različita dostupnost i vrsta podataka kojima su ove dvije generacije bile izložene u kritičnim stadijima života, potencijalno su mogle utjecati na brzinu i način rada u suvremenim organizacijama koje su u brzini strujanja podataka ipak bliže mlađim generacijama.

Kada je u pitanju radna etika, većina studija, uključujući i lon-

gitudinalne koje uspijevaju ukloniti utjecaj dobi i stadija u karijeri, potvrđuju kako generacija X, a posebno generacija Y, imaju značajno manje razvijenu radnu etiku, vjeruju da posao nije u središtu njihovih života, cijene slobodno vrijeme te traže više slobode i ravnoteže između posla i privatnog života. To nije slučaj za njihove prethodnike, baby boomere (Twenge, 2010). Možda generacije X i Y više cijene svoje slobodno vrijeme, ali to ne znači da neće raditi jednako naporno i biti produktivni (čak produktivniji od ostalih ranijih generacija). To možemo vidjeti kao trend na zapadu gdje se, primjerice u SAD-u, trenutno bilježi sve veći porast prekovremenih radnih sati.

Iako je vjerojatnije da će pripadnici generacije X i Y lakše i prije razmisliti o mogućnosti promjene posla i napuštanju trenutnog radnog mjesta, istraživanja pokazuju kako su generacije ipak međusobno sličnije u svojim stavovima prema napuštanju trenutnih poslodavaca i poduzimanja konkretnih koraka kada je u pitanju promjena posla (Twenge, 2010). Mlađe generacije žele ostati na svojim radnim mjestima, ali neće zatvoriti oči pred boljom prilikom. Razlog tome je promjena u karijernim identitetima koji se sve više odmiču od tradicionalnih pogleda (cijeli život radim jednu stvar i za jednu tvrtku) prema pogledu na karijeru kao razvoju bez granica. Zanimljivo je i kako istraživanja pokazuju da generacija Y nije ništa više altruistična od prethodnih generacija, stoga programi regrutacije novih zaposlenika koji naglasak stavljaju na pomaganje drugima i vrijeme osigurano za volontiranje, ne djeluju na njih ništa više nego što bi djelovala na generaciju Y ili baby boomere (Twenge, 2010).

SVEPRISUTNI AGEIZAM

S obzirom na to da živimo u svijetu i modernim društvima koja su sve više usmjerena i prilagođena mlađim generacijama, ne možemo zane-mariti i ne spomenuti zabrinutost oko toga kako percepcija starosti i starenja može utjecati na radno okruženje (Macdonald i Levy, 2016).

Iversen i sur. (2009) ageizam definiraju kao skup negativnih ili pozitivnih stereotipa, predrasuda i diskriminativnog ponašanja prema (ili na štetu) osoba na temelju njihove kronološke dobi. Tako definiran termin ageizma obuhvaća sve tri sastavnice stava - kognitivnu, afektivnu i ponašajnu te može djelovati svjesno (eksplicitno) i nesvjesno (implicitno). Važno je napomenuti kako se termin očituje na tri različite razine - na razini pojedinca (mikrorazina), društvenoj razini (mezorazina) te na institucionalnoj razini (makrorazina), čineći ga vrlo složenim za proučavanje i mjerenje (Iversen i sur., 2009). Većini će vjerojatno prva asocijacija na pojam ageizma biti onaj koji se odnosi na starije članove društva, ali to nije uvijek slučaj. Ageizam kao takav prisutan je neovisno o kojoj dobnoj društvenoj skupini se radi pa tako danas možemo čuti i starije i mlađe kako se međusobno žale jedni na druge.

Činjenica je da svjetsko tržište rada neizbježno stari. Unatoč tome što istraživanja uglavnom ne pokazuju razlike u učinku između starijih i mlađih zaposlenika, diskriminacija starijih kolega u radnom okruženju i dalje je sveprisutna (Malinen i Johnston, 2013). Prevladavanje diskriminacije starijih kolega posebno bi trebalo biti u središtu

pozornosti ne samo zbog starenja radne snage općenito već i zbog trajnih posljedica koje dugotrajna diskriminacija ima za pojedince, organizacije, ekonomiju i društvo u cjelini. Rezultati studija pokazuju kako je u populaciji uvriježeno da su stariji radnici manje produktivni od mlađih kolega te da su manje sposobni za obuku i stjecanje novih vještina (Malinen i Johnston, 2013). Nažalost, takva uvjerenja mogu pridonijeti diskriminaciji pripadnika starijih generacija i pri samom zapošljavanju. Stariji kolege tako imaju 40 % manju šansu proći u drugi selekcijski krug od mlađih kolega (Malinen i Johnston, 2013), što ostavlja negativne posljedice i na mogućnost razvoja i promjene karijernog puta kada su u pitanju starije generacije. Budućim istraživanjima bilo bi dobro provjeriti utječu li podizanje svijesti o ageizmu kod mlađih kolega i pravilna izobrazba na stav o starijim kolegama u radnom okruženju. Najveću ulogu u tome imaju upravo organizacije koje izravnim intervencijama mogu utjecati na svoje zaposlenike. Razumijevanje međugeneracijskih razlika pomaže tako širokom spektru poslovnih funkcija: od zapošljavanja pravog kadra do posljedičnog njegovanja organizacijske kulture koja omogućuje pojedincima vidjeti točnu percepciju sebe i potaknu njihovu intrinzičnu motivaciju (Darby i Morrell, 2019).

U ČEMU JE “KVAKA” S ISTRAŽIVANJEM GENERACIJA?

Jedan od najvećih izazova istraživanja generacijskih razlika je to što društvo još uvijek nije razvilo funkcionalan vremeplov (Twenge, 2010). Većina studija o generacijskim razlikama su krossekcijskog nacrtu i barataju podacima o zaposlenicima različite dobi koji su prikupljeni u jednoj točki mjerenja. Problem kod takvih istraživanja je što bilo kakve razlike među skupinama mogu biti posljedica pripadnosti istovremeno i različitom karijernom stupnju i generaciji, a uklanjanje utjecaja bilo koje varijable u tom slučaju nije moguće (Twenge, 2010). Najbolji način kako bi se tom problemu moglo doskočiti je korištenje longitudinalnog eksperimentalnog nacrtu koje ispituje iste ljude u različitim točkama mjerenja, odnosno u različitim stadijima njihovih karijera. Kada tako kontroliramo utjecaj dobi na dobivene rezultate, možemo sa sigurnošću pripisati primijećene razlike utjecaju pripadnosti različitim generacijskim skupinama. Nedostatak longitudinalnih studija je taj što one ipak zahtijevaju dugotrajan angažman, vrlo velik uzorak zbog mogućnosti osipanja, ali i izdašna novčana sredstva. Longitudinalne studije u ovom području postoje, no iznimno su rijetke te je potrebno još ulaganja kako bismo mogli uspješnije generalizirati dobivene generacijske razlike.

No, čak i kada bismo uspjeli prevladati metodološke izazove, bismo li sa sigurnošću mogli očekivati da ćemo pronaći homogenost među muškarcima i ženama, bogatima i siromašnima, bijelcima i etničkim manjinama koji su rođeni u istoj generaciji (Parry i Urwin, 2011)? Kada se sve uzme u obzir, postaje nam jasno da se istraživanja u budućnosti, pored longitudinalnog nacrtu, trebaju usredotočiti na određene skupine unutar generacije kako bismo mogli razlike i sličnosti što bolje mogli razumjeti i interpretirati. Također, važno je podsjetiti i na razlike u definiranju vremenskih okvira generacija spomenutog na samom početku. Definicija

generacije nije konsenzusno određena i činjenica da su različiti znanstvenici različito definirali pojedine generacije može također donekle objasniti zašto ne postoje dosljedni dokazi o postojanju i prirodi generacijskih razlika u radnom okruženju (Parry i Urwin, 2011). Postojeće dokaze teško je uspoređivati i jer se, između ostalog, oslanjaju na različite radne kontekste (npr. različite industrije ili države) zbog čega bi zaključci mogli biti nekonzistentni (Lyons i sur., 2015). Osim usmjeravanja pozornosti na pojedine industrije i kulture, važno je imati na umu i način mjerenja stavova zaposlenika, motivacije ili radnog učinka. Mnogi se načini mjerenja navedenog temelje na samoprocjenama i samoizvještajima, koji su u velikoj mjeri pristrani te ovise o puno različitih (individualnih) čimbenika. U idealnim uvjetima trebalo bi imati na umu da su takvi načini prikupljanja podataka najbolji kao nadopuna nekim valjanijim i pouzdanijim mjernim instrumentima, kao što su primjerice mjere implicitnih stavova. Bilo bi zanimljivo poticati i kvalitativna istraživanja u području generacijskih razlika što bi moglo pomoći boljem razumijevanju kako pripadnost određenoj generaciji oblikuje percepciju ljudi, stilove komunikacije te osobni identitet (Lyons i sur., 2015).

ZAKLJUČAK

Iako istraživanja o generacijskim razlikama u radnom okruženju pokazuju neke jasne razlike, u detaljnijem zaključivanju i generaliziranju treba biti posebno oprezan. Potrebno je ipak više longitudinalnih istraživanja o generacijskom jazu na poslu kako bi se uklonio utjecaj dobi i karijernog stadija na dobivene rezultate, a prilikom toga valja imati i na umu da različiti autori postavljaju različite vremenske okvire pojedinih generacija. Također, važno je osvijestiti stereotipe koje kolege pripadnici različitih generacija imaju jedni prema drugima i tako ih pokušati ublažiti što posljedično pozitivno utječe na radno okruženje i poslovanje organizacija u cjelini. Posebno treba naglasiti predrasude prema starijim kolegama u radnom okruženju, iako niti mlađe generacije nisu lišene predrasuda temeljenih na pripadnosti pojedinoj generaciji.

LITERATURA

- Cennamo, L. i Gardner, D. (2008). Generational differences in work values, outcomes and person-organization values fit. *Journal of Managerial Psychology*, 23(8), 891-906. DOI: 10.1108/02683940810904385
- Darby, V., i L. Morrell, D. (2019). Generations at Work: A Review of Generational Traits and Motivational Practices Impacting Millennial Employees. *Drake Management Review*, 8(1,2).
- Fishman, A.A. (2016). How generational differences will impact America's aging workforce: strategies for dealing with aging Millennials, Generation X, and Baby Boomers. *Strategic HR Review*, 15(6). DOI: 10.1108/shr-08-2016-0068
- Govitvatana, W. (2010). Generation gap in the workplace between Baby Boomers and Generation X. University of Wisconsin - Stout, The Graduate College, Menomonie, WI, USA.
- Hart, S. (2017). Today's learners and educators: Bridging the generational gaps, Teaching and Learning in Nursing. University of Southern Mississippi, College of Nursing, Collaborative Nursing Care, Hattiesburg, MS, USA. DOI: 10.1016/j.teln.2017.05.003
- Iversen T. N., Larsen L. i Solem P. E. (2009). A conceptual analysis of Ageism. *Nordic Psychology*, 61:3, 4-22, DOI: 10.1027/1901-2276.61.3.4
- Kempf, M. T. (2018). Xennials: a microgeneration in the workplace. *Industrial and Commercial Training*, 50(3), 136-147. DOI: 10.1108/ICT-08-2017-0065
- Lele, V. i Pavan Desai, S. (2017). Correlating Internet, Social Networks and Workplace - a Case of Generation Z Students. *Journal of Commerce & Management Thought*, 8(4), 802-815. DOI: 10.5958/0976-478X.2017.00050.7
- Lyons S., Urlick M., Kuron L. i Schweitzer L. (2015). Generational Differences in the Workplace: There Is Complexity Beyond the Stereotypes. *Industrial and Organizational Psychology*, 8, pp 346-356. DOI:10.1017/iop.2015.48
- Macdonald, J. L. i Levy, S. R. (2016). Ageism in the Workplace: The Role of Psychosocial Factors in Predicting Job Satisfaction, Commitment, and Engagement. *Journal of Social Issues*, 72(1), 169-190. DOI: 10.1111/josi.12161
- Mahmoud, A.B., Fuxman, L., Mohr, I., Reisel, W.D. i Grigoriou, N. (2021). "We aren't your reincarnation!" workplace motivation across X, Y and Z generations". *International Journal of Manpower*, 42(1), 193-209. DOI: 10.1108/ijm-09-2019-0448
- Malinen, S. i Johnston, L. (2013). Workplace ageism: Discovering hidden bias. *Experimental Aging Research*, 39(4), 445-465. DOI: 10.1080/0361073x.2013.808111
- Parry, E. i Urwin, P. (2011). Generational differences in work values: A review of theory and evidence. *International Journal of Management Reviews*, 13(1), 79-96. DOI: 10.1111/j.1468-2370.2010.00285.x
- Soni, D., i Ashish, A. (2016). Understanding Generation Gap at Work Place. *IOSR Journal Of Business And Management*, 18(08), 56-58. DOI: 10.9790/487x-1808015658
- Subramanian, K. R. (2017). The Generation Gap and Employee Relationship. *International Journal of Engineering and Management Research*, 7(6), 59-67. ISSN (ONLINE): 2250-0758, ISSN (PRINT): 2394-6962
- Twenge, J. M. (2010). A review of the empirical evidence on generational differences in work attitudes. *Journal of Business and Psychology*, 25(2), 201-210. DOI: 10.1007/s10869-010-9165-6
- Wong, M., Gardiner, E., Lang, W. i Coulon, L. (2008). Generational differences in personality and motivation: Do they exist and what are the implications for the workplace? *Journal of Managerial Psychology*, 23(8), 878-890. DOI: 10.1108/02683940810904376

Efekt navijačice

Lucija Tokić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-7231-1807

SAŽETAK

Ključne riječi: efekt kontrasta, efekt navijačice, hijerarhijsko kodiranje, privlačnost, utjecaj grupe

Efekt navijačice odnosi se na fenomen prema kojem promatrač percipira neku osobu fizički privlačnijom kada se nalazi u grupi ljudi u odnosu na situaciju kada je ista osoba sama. Pokazao se konzistentnim i otpornim na eksperimentalne manipulacije te se javlja neovisno o vremenskom intervalu prikazivanja podražaja. Na veličinu efekta može utjecati privlačnost samoga pojedinca te prosječna privlačnost grupe u kojoj se pojedinac nalazi. Efekt je veći kada je pojedinac okružen manje privlačnom grupom te kada se procjenjuje manje privlačno lice. Među glavnim predloženim mehanizmima u podlozi efekta navode se: hijerarhijsko kodiranje, prema kojemu vizualni sustav lica prikazana u grupi automatski procjenjuje kao cjelinu čiji je prosjek privlačniji od samoga pojedinca; efekt kontrasta, prema kojemu efekt navijačice nastaje zbog naglašavanja percipiranih razlika između suprotstavljenih podražaja; te socijalni utjecaji. Riječ je o efektu koji se tek odnedavno istražuje te je još u početnoj fazi istraživanja. Ovaj rad ponudit će pregled dosadašnjih spoznaja o efektu navijačice te o mogućim mehanizmima u njegovoj podlozi.

ABSTRACT

Keywords: attractiveness, cheerleader effect, contrast effect, group effect, hierarchical encoding

The cheerleader effect refers to the phenomenon whereby a person is perceived as being more physically attractive when in a group, compared to the situation when the same person is alone. The cheerleader effect has proven to be very consistent and robust to experimental manipulations and occurs regardless of the time interval of the display of stimuli. However, the size of the effect can be influenced by the attractiveness of the individual and the average attractiveness of the group. The effect has been shown to be greater when an individual is surrounded by a less attractive group and when a less attractive individual is being evaluated. The main proposed mechanisms underlying the effect are hierarchical coding that posits that the cheerleader effect occurs because the observer incorrectly remembers an individual face from a group as being similar to the ensemble representation; the contrast effect that posits that the effect arises due to perceived differences between opposing stimuli; and social effect. The research of the effect is only at its beginning and the initial research phase of this phenomenon is still ongoing. This paper reviews the current insights about the cheerleader effect and describes the possible mechanisms underlying it.

UVOD

Lik iz popularne televizijske serije „Kako sam upoznao vašu majku“, Barney Stinson, mnogima je poznat po svojim neprikladnim šalama i umijeću zavođenja žena. O izlaženju sa ženama Barney je imao mnogo raznih teorija, a jedna od njih pronašla je uporište u znanosti. U epizodi „Not a fathers day“, prikazanoj 2008. godine, Barney svojim prijateljima iznosi teoriju koju naziva efekt navijačice (engl. cheerleader effect), prema kojoj se žene čine fizički privlačnijima kada su u grupi nego kada su same (Rashid i Fryman, 2008). Naziv je teorije vjerojatno inspiriran činjenicom da se navijačice u američkoj kulturi smatraju najprivlačnijim djevojkama u školi te su gotovo uvijek u grupi.

Kažu da je ljepota u oku promatrača te ljudi već na prvi pogled stvaraju prosudbe o nečijoj privlačnosti (Willis i Todorov, 2006). Fizička privlačnost, kao pokazatelj genetskoga i razvojnoga zdravlja (Hume i Montgomerie, 2001), jedan je od najvažnijih čimbenika pri izboru romantičnoga partnera. Na konačan sud o nečijoj ljepoti, odnosno privlačnosti, utječu razne informacije koje su nam dostupne o toj osobi, pogotovo one koje upućuju na zdravlje, poput simetrije lica ili njegove prosječnosti. Prosječnost lica odnosi se na to koliko je nečije lice slično većini lica u populaciji s obzirom na veličinu i smještaj njegovih karakteristika, a najprivlačniji su ljudi čija lica krase prosječne karakteristike (Langlois i Roggman, 1990). Isto tako, simetričnija se lica procjenjuju kao privlačnija, dominantnija i zdravija (Grammer i Thornhill, 1994). Međutim, percepcija tih pokazatelja i zaključivanje koje slijedi na temelju dobivenih informacija podložni su pogreškama. Pogreške u percepciji posljedica su stvaranja mentalnih prečaca kojima mozak pokušava olakšati obradu i interpretaciju informacija te donošenje odluka. Jedan je takav mentalni prećac i stereotip „lijepo je dobro“ (Dion i sur., 1972), prema kojemu smo atraktivnim pojedincima skloniji pripisivati pozitivne karakteristike, zbog čega mogu postati još poželjniji kao partneri. Osim fiziologije lica, bitan znak za procjenu nečije privlačnosti jest i socijalni kontekst u kojemu se osoba nalazi (Walker i Vul, 2014; Ying i sur., 2019). Zbog toga je moguće da različito procijenimo fizičku privlačnost iste osobe ovisno o tome je li sama ili je okružena drugim ljudima, odnosno moguća je pojava efekta navijačice.

Barneyjevu ideju efekta navijačice prvi su ispitali Walker i Vul (2014). U različitim eksperimentalnim situacijama ljudi su bili percipirani privlačnijima kada su bili okruženi drugima nego kada su bili sami. U prvim dvama eksperimentima Walkera i Vula (2014) sudionici su procjenjivali fizičku privlačnost žena i muškaraca na temelju fotografija na kojima je lice ciljane osobe bilo prikazano samo te u grupi s još dvjema osobama istoga spola. Sudionici su u prosjeku procjenjivali ženska lica 5,5 % privlačnijima, a muška 5,6 % privlačnijima na grupnoj fotografiji u odnosu na ista lica prikazana samostalno. U trećem eksperimentu efekt se pokazao otpornim na skraćivanje vremenskoga intervala prikazivanja fotografija, a rezultati četvrtoga eksperimenta pokazali su da je efekt prisutan neovisno o tome jesu li grupne fotografije nastale u stvarnom socijalnom kontekstu ili su izrađene kao kolaž različitih lica fotografiranih odvojeno. Kako bi se povećala neizvjesnost pojedinačnih elemenata, u posljednjem eksperimentu uspoređivale su se procjene privlačnosti pojedinca u četirima situacijama: nezamućena samostalna i grupna fotografija te zamućena samostalna i

grupna fotografija lica. Efekt se javio i tada, neovisno o (ne)zamućenosti fotografija. Walker i Vul (2014) pretpostavili su kako gledajući grupu ljudi, osobe/promatrači uprosječuju karakteristike svih lica u grupi, zbog čega se i pojedinačna lica čine više prosječna, a time i atraktivnija.

Efekt navijačice kasnije je repliciran i u drugim istraživanjima (Carragher i sur., 2018; Carragher i sur., 2019; Ying i sur., 2019) te su u njima predložena različita objašnjenja, međutim mogući mehanizmi u njegovoj podlozi još se istražuju. Cilj je ovoga rada predstaviti dosadašnje spoznaje o efektu navijačice, prikazati rezultate istraživanja koja su se bavila objašnjavanjem procesa u njegovoj podlozi te navesti čimbenike koji utječu na veličinu i smjer efekta.

MEHANIZMI U PODLOZI EFEKTA NAVIJAČICE

Prvo moguće objašnjenje efekta navijačice predložili su Walker i Vul (2014), a riječ je o hijerarhijskom kodiranju tj. hijerarhijskoj strukturi vizualnoga radnog pamćenja (Brady i Alvarez, 2011). Ono dovodi do prisrtranosti prema prosjeku grupe pri dosjećanju karakteristika jednoga od članova grupe. Taj su proces opisali Brady i Alvarez (2011) u istraživanju u kojem su sudionicima prikazali podražaj koji se sastojao od različitih krugova koji su se mogli grupirati po boji i veličini te su sudionike tražili da se dosjete veličine određenoga kruga. Sudionici su krug srednje veličine procjenjivali većim nego što je stvarno bio kada je bio iste boje kao i najveći krugovi, a manjim kada je bio iste boje kao i najmanji krugovi. Drugim riječima, zbog hijerarhijske strukture vizualnoga radnog pamćenja individualne karakteristike kodiraju se u odnosu na prosjek grupe, odnosno cjeline, zbog čega se netočno pamte kao sličnije grupnom prosjeku nego što to stvarno jesu (Brady i Alvarez, 2011). Prema tome Walker i Vul (2014) smatraju da efekt navijačice nastaje interakcijom sljedećih procesa: 1) lica prikazana u grupi vizualni sustav automatski procjenjuje kao cjelinu; 2) procjena individualnih članova grupe naginje prema grupnom prosjeku; 3) prosječna su lica privlačna. U skladu s time lice pojedinca procjenjuje se privlačnijim u grupi nego kada je samo zato što opažać automatski sažima lica u grupi u prosječnu cjelinu koja je privlačnija od svakoga pojedinog člana te grupe i percipira lice pojedinca sličnijim (stoga i privlačnijim) prosjeku grupe nego što ono zaista jest. No Walker i Vul (2014) u svom istraživanju nisu izravno testirali uzrokuje li navedeni mehanizam efekt navijačice, već su samo ispitali postojanje efekta.

Carragher i sur. (2019) u svom radu navode nalaze koji ukazuju na ograničenu korisnost hijerarhijskoga kodiranja kao objašnjenja efekta navijačice. Njihovo istraživanje pokazalo je da je efekt navijačice moguć i u situacijama koje nisu u skladu s hijerarhijskim kodiranjem, odnosno u situaciji kada je pojedinac bio okružen fotografijama kuća, a ne ljudi. Iako tada opažać nije mogao procijeniti grupu kao cjelinu i usporediti lice s prosjekom grupe, što je nužno prema pretpostavkama hijerarhijskoga kodiranja lica, ipak se javio nešto manji, ali značajan efekt. Također, čini se da efekt navijačice nije ograničen samo na procjenjivanje ljudi. Primjerice, kada su opažaći procjenjivali privlačnost pojedine kuće u grupi kuća i samostalno, pokazalo se da su kuću procijenili privlačnijom kada

je bila prikazana s ostalim kućama nego izdvojeno, što ukazuje na to da efekt navijačice ne treba uzrokovati mehanizam koji je specifičan za percepciju lica (Carragher i sur., 2019). Takvi nalazi nisu u skladu s pretpostavkom da je u podlozi efekta navijačice isključivo hijerarhijsko kodiranje, te Carragher i sur. (2019) predlažu mogućnost djelovanja dvaju mogućih mehanizama, od kojih bi jedan mogao biti hijerarhijsko kodiranje. Drugi mehanizam koji predlažu jest socijalni utjecaj, tj. pozitivni utjecaj same prisutnosti drugih ljudi u grupi, zbog kojeg se dolazi do začetka efekta, odnosno početnoga manjeg porasta u privlačnosti koji se kasnije može povećati zbog djelovanja hijerarhijskoga kodiranja.

Jedno od pretpostavljenih alternativnih objašnjenja efekta navijačice jest efekt kontrasta (Ying i sur., 2019), koji se odnosi na pristranosti percepcije u naglašavanju percipiranih razlika između dvaju suprotstavljenih podražaja. Ying i suradnici (2019) ispitali su odnos prosječne privlačnosti grupe i efekta navijačice te dobili nalaze koji su u suprotnosti s mehanizmom hijerarhijskoga kodiranja. Naime, prema mehanizmu Walkera i Vula (2014) lica se percipiraju privlačnijima u grupi zato što opažatelj tada povezuje lice pojedinca s privlačnim prosjekom grupe. Međutim, neke grupe mogu biti privlačnije od drugih zbog toga što ih čine privlačniji članovi. Kada bi hijerarhijsko kodiranje bilo u podlozi efekta navijačice, lice pojedinca u privlačnijoj grupi bilo bi atraktivnije u odnosu na lice koje se nalazi u manje privlačnoj grupi. S druge strane, prema pretpostavci efekta kontrasta imat ćemo više koristi ako smo u društvu manje privlačnih prijatelja, koji će naglasiti naše dobre strane, nego u društvu privlačnijih, pored kojih će naši nedostaci biti uočljiviji. Kako bi provjerili navedene pretpostavke, u istraživanju Yinga i suradnika (2019) sudionici su procjenjivali privlačnost lica samostalno i u situacijama kada je ono okruženo neprivlačnom grupom lica, privlačnom grupom lica ili grupom s podjednakim brojem privlačnih i neprivlačnih lica. Efekt navijačice javio se neovisno o privlačnosti ostalih lica u grupi, ali bio je veći kada se pojedinac nalazio u grupi neprivlačnih lica nego u privlačnim grupama, što je u skladu s efektom kontrasta. Ti rezultati, s druge strane, ne podržavaju mehanizam hijerarhijskoga kodiranja Walkera i Vula (2014).

Ying i sur. (2019) također predlažu pozitivan socijalni utjecaj (engl. social positive effect) kao jedan od mehanizama u podlozi djelovanja efekta navijačice, odnosno pozitivan utjecaj same prisutnosti drugih ljudi u grupi na percepciju privlačnosti pojedinca, neovisno o privlačnosti grupe. Smatraju da je pozitivan socijalni utjecaj odgovoran za početni porast u privlačnosti, te da je taj mali efekt navijačice zatim oblikovan efektom kontrasta. Moguće je da se pojedinac percipira popularnijim kada je okružen drugim ljudima, a opažatelji na temelju percepcije popularnosti zaključuju o društvenim kvalitetama toga pojedinca, kao što su ljubaznost ili druželjubivost, što utječe na percepciju njegove ili njezine privlačnosti (Carragher i sur., 2019). Istraživanja (Carragher i sur., 2019; Ying i sur., 2019) idu u prilog tom mehanizmu, ali postoje i određena neslaganja. S jedne strane, Ying i suradnici (2019) smatraju da se za djelovanje pozitivnoga socijalnog utjecaja grupa treba sastojati od različitih članova, dok Carragher i suradnici (2019) smatraju da je sama prisutnost drugih lica (bila ona identična opaženom pojedincu ili ne) ipak dovoljna za početnu pojavu efekta navijačice. Naime, Ying i suradnici (2019) nisu pronašli značajan

efekt navijačice kada je lice pojedinca bilo okruženo vlastitim kopijama, zbog čega su zaključili da je za djelovanje pozitivnoga socijalnog utjecaja ipak potrebna varijanca među licima koje čine grupu. Carragher i suradnici (2019) otišli su korak dalje i ispitali utjecaj različitih grupnih situacija u kojima je pojedinac bio okružen identičnim te različitim vlastitim fotografijama na efekt navijačice. Sudionici su procjenjivali privlačnost pojedinca samoga, zatim u kontrolnoj situaciji gdje je bio okružen s dvjema različitim osobama te u jednoj od sljedećih grupnih situacija: situacija u kojoj su druga dva lica bila identična fotografiji pojedinca (tri iste fotografije) ili situacija u kojoj su druga dva lica bile različite fotografije toga pojedinca. Rezultati su pokazali da se efekt navijačice javio i u situaciji s trima identičnim fotografijama pojedinca, iako je bio znatno manji nego u kontrolnoj situaciji te u situaciji s različitim fotografijama istoga pojedinca. Između kontrolne situacije i situacije s različitim fotografijama istoga pojedinca nije pronađena značajna razlika u veličini efekta (Carragher i sur., 2019). Na temelju navedenog može se zaključiti da je sama prisutnost drugih ipak dovoljna za pojavu efekta navijačice te da postoji pozitivan socijalni utjecaj na percepciju nečije privlačnosti. Međutim, tim se utjecajem ne može u cijelosti objasniti efekt, već je potrebno dodatno istražiti koji od navedenih mehanizama, ili još neistraženih, objašnjava ostatak porasta nečije privlačnosti u grupi.

Messner i suradnici (2021) nude još jedno moguće objašnjenje u podlozi efekta navijačice, a odnosi se na kognitivne promjene u našem načinu procjene, koje se nadovezuju na efekt kontrasta. Rezultati njihova istraživanja pokazali su da se lice pojedinca čini privlačnije kada je u grupi manje privlačnih nego privlačnijih lica, čak i ako nema razlike, odnosno kontrasta, u privlačnosti pojedinca i grupe. Naime, efekt navijačice javio se i pri procjeni neprivlačnoga lica u neprivlačnoj grupi. Messner i suradnici (2021) navode da lice koje promatramo uspoređujemo s našim unutarnjim standardom ako ga procjenjujemo samostalno, dok se procjena pojedinca u grupi temelji na kontrastu njegova lica i ostalih lica u grupi. Takva promjena u načinu procjene može dovesti do efekta navijačice čak i kada ne postoji razlika u privlačnosti pojedinca i grupe. Do porasta u privlačnosti lica pojedinca doći će ako su lica u grupi koja ga okružuje manje privlačna od unutarnjega standarda opažača (Messner i sur., 2021). To se objašnjenje temelji na istraživanjima promjene u načinu procjene proizvoda prezentiranih u grupi ili pojedinačno (Hsee i Leclerc, 1998). Naime, kada su proizvodi bolji od referentne vrijednosti, što može biti osobni standard prema kojem se proizvod vrednuje ili konkretan primjer nekoga drugog proizvoda, izgledat će privlačnije, te će ih vjerojatnije netko kupiti ako ih se prezentira zasebno. Međutim, one proizvode koji su lošiji od referentne vrijednosti bolje je prikazati s onima slične kvalitete (Hsee i Leclerc, 1998). U skladu s navedenim efekt kontrasta može biti u podlozi efekta navijačice u slučaju kada postoji kontrast između pojedinca i grupe. Međutim, ako je pojedinac sam, ili kontrasta nema, opažać procjenjuje privlačnost pojedinca u odnosu na svoj unutarnji standard.

MOŽE LI EFEKT NAVIJAČICE BITI NEGATIVAN?

Na temelju opisanih istraživanja (Walker i Vul, 2014; Ying i sur., 2019; Carragher i sur., 2019) možemo zaključiti da povećanje privlačnosti pojedinca u prisutnosti grupe postoji, ali zanimljivo je da ono uglavnom iznosi samo 1,5 - 2 % (Carragher i sur., 2020). Bez obzira na veličinu efekta, ideja da nas već i samo društvo drugih ljudi odmah čini (malo) privlačnijima zvuči odlično. Međutim, što ako nije uvijek tako i može li nam nekad prisutnost drugih zapravo odmoći?

Ying i suradnici (2019) pronašli su povezanost između veličine efekta navijačice i fizičke privlačnosti grupe: efekt je bio veći kada se pojedinac nalazio u grupi neprivlačnih lica nego u grupi privlačnih. No i u tim je situacijama efekt navijačice bio značajan. Na tragu tih rezultata Burns i suradnici (2021) pretpostavili su postojanje obrnutoga efekta navijačice, odnosno negativnoga efekta koji bi na procjenu privlačnosti pojedinca mogla imati privlačna lica koja ga okružuju i koja bi svojom prisutnošću mogla zapravo činiti pojedinca manje privlačnim. U istraživanju su sudionici procjenjivali privlačnost pojedinca u četirima situacijama: samostalno, u grupi s privlačnim licima, u grupi s neprivlačnim licima te u grupi s dvama privlačnim i dvama neprivlačnim licima. Rezultati su pokazali da se obrnuti efekt navijačice zaista javio u situaciji kada je lice pojedinca bilo prikazano u grupi izrazito privlačnih lica, odnosno pojedinac je bio percipiran privlačnijim kada je procjenjivan samostalno nego u grupi s privlačnim ljudima. Klasičan efekt navijačice javio se samo u slučaju kada je pojedinac bio okružen neprivlačnim licima, dok u miješanoj situaciji nije pronađen nikakav efekt (Burns i sur., 2021). Taj obrnuti efekt navijačice nije očekivan jer je u suprotnosti s većinom istraživanja koja pokazuju da će grupa ljudi uvijek povećati procjene privlačnosti pojedinca (Carragher i sur., 2019; Walker i Vul, 2014; Ying i sur., 2019). Iz navedenoga možemo zaključiti da kontrast između pojedinca i ljudi koji ga okružuju oblikuje efekt te da je razina privlačnosti grupe važna za procjenu pojedinca. Međutim, treba uzeti u obzir i privlačnost samoga pojedinca.

Prema rezultatima navedenoga istraživanja (Burns i sur., 2021) najviše nam pomažu naši manje privlačni prijatelji, dok nam privlačni mogu čak i odmoći. Međutim, nejasno je kako sama privlačnost pojedinca utječe na pojavljivanje efekta. Hoće li veličina efekta navijačice biti jednaka za privlačnoga pojedinca kao i za neprivlačnoga? Prema efektu kontrasta najveći efekt navijačice očekuje se za privlačno lice u neprivlačnoj grupi, dok u grupi privlačnih takva lica ne bi imala previše dobiti. Također, zbog naglašavanja međusobnih razlika neprivlačno lice u privlačnoj grupi izgledalo bi još manje privlačno. S druge strane, prema pretpostavkama hijerarhijskoga kodiranja kako se privlačnost pojedinca smanjuje, tako se povećava korist efekta navijačice za toga pojedinca. Najviše će profitirati neprivlačna osoba u privlačnoj grupi jer ga se u tom slučaju povezuje s privlačnijim prosjekom grupe, dok povezivanje već privlačnoga pojedinca s privlačnim grupnim prosjekom ne bi dovelo do porasta u percepciji njegove privlačnosti. Burns i suradnici (2021) ispitali su povezanost veličine efekta navijačice te odnosa privlačnosti pojedinca procjenjivanoga samostalno i u situacijama

različite privlačnosti grupa. Dobivena je negativna povezanost između privlačnosti pojedinca i veličine efekta, odnosno lica koja su samostalno procijenjena kao najmanje privlačna imala su najveći porast u percipiranoj privlačnosti kada su bila u grupi. S druge strane, najprivlačniji pojedinci bili su procjenjivani manje privlačnima u grupi nego samostalno, tj. veličina efekta bila je neznatna ili čak negativna. Takvi su rezultati u skladu s hijerarhijskim kodiranjem. Kao i pri procjenama pouzdanosti osobe, gdje društvo prijatelja najviše pomaže onima koji se čine nepouzdanima (Carragher i sur., 2021), od grupe ljudi koja ga okružuje zapravo najviše može dobiti neprivaćna osoba. Rezultati istraživanja Burnsa i suradnika (2021) pokazali su da odnos između efekta kontrasta i hijerarhijskoga kodiranja nije međusobno isključiv, već da, uz pozitivan socijalni utjecaj, oba mehanizma mogu imati ulogu u oblikovanju efekta navijačice.

UTJECAJI NA IZRAŽENOST EFEKTA NAVIJAČICE

Iako definitivni uzroci i mehanizmi koji su u podlozi efekta navijačice još nisu utvrđeni, on se pokazao veoma otpornim na eksperimentalne manipulacije (Carragher i sur., 2018; Carragher i sur., 2019; Carragher i sur., 2020). Do sada provedena istraživanja ispitala su kako na izraženost efekta navijačice utječu čimbenici poput veličine grupe u kojoj se pojedinac nalazi, zatim njegova položaja u grupi te vremenskoga intervala prikazivanja podražaja.

Efekt navijačice javlja se u prisutnosti grupe, međutim postavlja se pitanje mijenja li se njegova izraženost promjenom veličine grupe. Najprije, valjalo bi spomenuti efekt privlačnosti grupe (engl. group attractiveness effect) (van Osch i sur., 2015). Ljudi procjenjuju privlačnost same grupe većom od prosječne privlačnosti svakoga člana te grupe. Na efekt privlačnosti grupe može utjecati proces selektivne pažnje. Ljudi selektivno posvećuju pažnju najprivlačnijim članovima grupe te zbog toga ne uzimaju u obzir ostatak grupe pri procjeni grupne privlačnosti, što cijelu grupu čini privlačnijom. Čini se da se grupa procjenjuje privlačnijom što je veća (van Osch i sur., 2015), a samim time isti pojedinac procjenjuje se privlačnijim u većoj grupi nego u manjoj (Peng i sur., 2020). Iako Walker i Vul (2014) nisu pronašli značajnu razliku u procjenama privlačnosti lica u situacijama kada su bila prikazana u grupi od 4, 9 ili 16 članova, rezultati kasnijega istraživanja Penga i suradnika (2020) pokazali su da bi veličina grupe mogla biti jedan od čimbenika koji djeluju na efekt navijačice tako što je efekt izraženiji u većoj grupi u odnosu na manju.

Sljedeći mogući utjecaj na izraženost efekta navijačice jest prostorni položaj lica u grupi. Carragher i suradnici (2018) pretpostavili su da prostorni raspored lica u grupi može oblikovati efekt navijačice zato što pažnja opažачa nije jednako raspoređena po vidnom polju, a time ni po pojedinačnim licima u skupini. Međutim, rezultati su pokazali da se efekt navijačice javlja neovisno o prostornom rasporedu članova grupe te da njihov položaj ne utječe na veličinu efekta, koji se pokazao relativno konstantnim (Carragher i sur., 2018). S druge strane, Lei i suradnici (2020) pronašli su značajnu razliku ovisno o položaju lica u grupi. Efekt je bio najveći za privlačna lica koja su se nalazila u sredini te su takva imala veće procjene

privlačnosti. Razlog različitih rezultata može biti veličina grupe. Dok su Lei i suradnici (2020) u svom istraživanju upotrijebili pet lica za grupnu situaciju, Carragher i suradnici (2018) upotrijebili su samo tri, što je moglo utjecati na rezultate tako što su sudionici u tom slučaju lakše mogli obratiti pažnju na privlačnost svih triju lica, dok je za grupu od pet to moglo biti teže.

S obzirom na vremenski interval zadavanja podražaja, istraživanja u kojima su se procjenjivala samo pojedinačna lica pokazala su da što ljudi imaju više vremena proučiti prikazano lice, to daju manje procjene njegove privlačnosti (Rashidi i sur., 2012; Willis i Todorov, 2006). Zbog toga bi se moglo očekivali da što je vrijeme prikazivanja lica dulje, efekt navijačice postaje manji. Iako se lica čine ljepšima kada ih brzinski pogledamo, ipak nije pronađena povezanost između vremenskoga intervala zadavanja podražaja i veličine efekta navijačice. Pojedinci će biti percipirani privlačnijima u grupi nego samostalno, neovisno o vremenskom intervalu zadavanja podražaja, a vrijeme prikazivanja ne utječe ni na veličinu efekta (Carragher i sur., 2020). Ukratko, nije važno koliko dugo ljudi gledaju fotografiju nečijega lica u grupi, međutim veća grupa može povećati procjene privlačnosti pojedinoga lica, a procjene mogu ovisiti i o položaju pojedinca u grupi.

PROŠIRENJA ISTRAŽIVANJA EFEKTA NAVIJAČICE

Već je navedeno da se efekt navijačice može javiti i u situacijama kada pojedinac nije okružen drugim ljudima, već, primjerice, fotografijama kuća te da čak ne mora biti ograničen na procjenjivanje ljudi (Carragher i sur., 2019), a takva proširenja istraživanja ovoga fenomena opisana su u nastavku.

Većina istraživanja efekta navijačice bavila se ljudskim licima te procjenama njihove fizičke privlačnosti. Ipak, u stvarnom životu lice nije jedino što nam je dostupno kada procjenjujemo drugu osobu i na temelju čega prosuđujemo tuđi izgled. Hsieh i suradnici (2020) pokazali su da efekt nije ograničen samo na lica, već se javlja i pri procjeni privlačnosti tijela pojedinca. Naime, kada su se sudionici trebali prisjetiti privlačnosti lica, odnosno tijela osobe, i lica i tijela osoba bila su procijenjena privlačnijima prikazana u grupi nego samostalno. Štoviše, efekt je bio značajno veći pri procjeni privlačnosti tijela u odnosu na veličinu efekta pri procjeni lica.

Osim fizičke privlačnosti, ljudi na prvi pogled procjenjuju razne karakteristike osobe, poput pouzdanosti, druželjubivosti ili agresivnosti (Willis i Todorov, 2006). Na temelju toga Carragher i suradnici (2021) ispitali su javlja li se efekt navijačice i pri procjenama pouzdanosti (engl. trustworthiness) druge osobe, odnosno procjenjuju li opažači pojedinca pouzdanijim kada je u grupi nego kada je sam. Pojedinci koji su početno bili procijenjeni kao manje pouzdani dobili su veće procjene kada su bili u grupi, dok za pojedince koji se već čine pouzdanima nije bilo razlike kada su procjenjivani samostalno ili u grupi. Opažači, dakle, nisu dosljedno procjenjivali pojedinca pouzdanijim u grupnoj situaciji, što bi se očekivalo na temelju efekta navijačice. Prema tim rezultatima od društva prijatelja najveću korist mogu imati oni koji se samostalno ne čine kao osobe od povjerenja. Moguće je da zbog prisutnosti drugih ljudi promatrač pomisli kako oni već vjeruju takvoj osobi, pa će i promatrač lakše razmotriti tu mogućnost.

Budući da je fizička privlačnost jedna od najvažnijih karakteristika pri izboru romantičnoga partnera, McDowell i Starratt (2019) u svoje su istraživanje, osim uobičajene procjene privlačnosti muških i ženskih lica, uključili i procjenu vrijednosti kao partnera (engl. mate value) za dugoročne i kratkoročne odnose. Povećanje percipirane vrijednosti i kao dugoročnoga i kao kratkoročnoga partnera pronađeno je kada je grupa sadržavala barem nekoliko visoko atraktivnih pojedinaca i kada su pojedinci koji se procjenjuju zadovoljili neku minimalnu razinu privlačnosti. Žene, bez obzira na razinu privlačnosti, okružene grupom visoko atraktivnih žena muškarci su percipirali kao poželjnije dugoročne, ali i kratkoročne partnerice. S druge strane, čini se da manje atraktivni muškarci ne postaju poželjniji partneri u grupi s visoko atraktivnim muškarcima. Moguće objašnjenje jest da muškarci i žene imaju različite strategije odabira partnera koje su se razvile tijekom naše evolucijske povijesti. Prema teoriji seksualnih strategija (Buss i Schmitt, 1993) žene su izbirljivije i selektivnije pri odabiru partnera od muškaraca zato što žene preuzimaju veći rizik stupajući u seksualne odnose; žene su te koje preuzimaju biološki rizik i „troškove“ trudnoće, poroda i brige o djetetu. Stoga možemo zaključiti da manje privlačnim muškarcima nije dovoljno samo se pojaviti u dobrom društvu, već se trebaju usmjeriti na demonstraciju drugih kvaliteta kako bi povećali svoju poželjnost kao romantičnoga partnera.

OGRAIČENJA I IMPLIKACIJE

Iako su gotovo sva istraživanja potvrdila postojanje efekta navijačice, ipak postoje određene nedosljednosti u nalazima, posebno kada se istražuju mehanizmi u podlozi efekta. Jedno od mogućih ograničenja istraživanja ovoga fenomena jest mala statistička snaga većine istraživanja. Naime, uglavnom je broj sudionika bio manji od 50 (Burns i sur., 2021; Carragher i sur., 2019; Carragher i sur., 2021; Lei i sur., 2020; Walker i Vul, 2014; Ying i sur., 2019) te bi zaključke trebalo ispitati na većem uzorku ispitanika. Također, omjer muških i ženskih ispitanika često je bio neravnomjeran, uglavnom s manjim brojem muških sudionika (Carragher i sur., 2019; Hsieh i sur., 2021; McDowell i Starratt, 2019; Walker i Vul, 2014). Nadalje, važno je naglasiti da je većina dosadašnjih istraživanja ispitivala procjene privlačnosti ženskih lica (Burns i sur., 2021; Carragher i sur., 2018; Carragher i sur., 2019; Ying i sur., 2019) te s obzirom na to da su rijetka istraživanja s muškim licima došla do nekonzistentnih rezultata, potrebno je više istraživati procjene privlačnosti muškaraca kako bismo efekt mogli generalizirati na muškarce.

Budući da se većina istraživanja temelji na procjenama privlačnosti osobe na fotografijama, postavlja se pitanje generalizacije njihovih nalaza na stvaran život. Slika možda govori tisuću riječi, ali ipak se radi o neprirodnoj situaciji jer pri procjeni izgleda druge osobe u stvarnosti uzimamo u obzir mnogo više informacija koje nam na fotografiji nisu vidljive. Stoga je teško sa sigurnošću tvrditi da će se nalazi moći generalizirati na stvarnu situaciju, zbog čega je vanjska valjanost zaključaka upitna. Kako bi se napravio korak prema realitetu, u budućim istraživanjima mogli bi se koristiti videomaterijali umjesto slika jer su

vjerniji stvarnoj situaciji. Prema tome buduća istraživanja mogla bi se usmjeriti na pitanje kako se efekt navijačice očituje u nekim konkretnim situacijama iz života, primjerice, može li se broj objavljenih grupnih fotografija i/ili videomaterijala na društvenim mrežama povezati s većim brojem pratitelja.

ZAKLJUČAK

Socijalni kontekst, odnosno prisutnost drugih ljudi, pokazao se kao važan čimbenik pri procjeni fizičke privlačnosti druge osobe i u oblikovanju efekta navijačice, a glavni mehanizmi kojima se objašnjava taj fenomen jesu hijerarhijsko kodiranje te efekt kontrasta. Pojedinaac, odnosno njegovo lice, procjenjuje se privlačnijim kada je okružen drugima nego kada je sam. Međutim, ne mora uvijek biti tako. Efekt navijačice najveći je pri procjeni manje privlačnih pojedinaca u grupi, dok pri procjeni vrlo privlačnih pojedinaca prisutnost drugih može izazvati negativan efekt. Iako se efekt pokazao otpornim na razne manipulacije, postoje neki utjecaji na njegovu izraženost, poput veličine grupe. Postoje i određene nekonzistentnosti u nalazima, poput utjecaja prostornoga smještaja lica na izraženost efekta. Svakako su potrebna daljnja istraživanja u kojima će se ispitati uvjeti u kojima se efekt javlja te mehanizmi njegova djelovanja. Naime, ipak je riječ o fenomenu koji se tek odnedavno istražuje te je istraživanje još u početnoj fazi.

Način na koji percipiramo svijet oko sebe te druge ljude određuje naša vjerovanja i ponašanje. Efekt navijačice jedan je od primjera podložnosti naše percepcije raznim utjecajima. Istraživanjem toga efekta možemo bolje razumjeti kako naša percepcija drugih ljudi funkcionira te osvijestiti koje čimbenike uzimamo u obzir pri oblikovanju mišljenja o drugoj osobi - ili barem o njezinoj fizičkoj privlačnosti.

LITERATURA

- Brady, T. F. i Alvarez, G. A. (2011). Hierarchical encoding in visual working memory: Ensemble statistics bias memory for individual items. *Psychological Science*, 22(3), 384–392. <https://doi.org/10.1177/0956797610397956>
- Burns, E. J., Yang, W. i Ying, H. (2021). Friend effects framework: Contrastive and hierarchical processing in cheerleader effects. *Cognition*, 212, 1–13. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2021.104715>
- Buss, D. M. i Schmitt, D. P. (1993). Sexual Strategies Theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100(2), 204–232. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.100.2.204>
- Carragher, D. J., Lawrence, B. J., Thomas, N. A. i Nicholls, M. (2018). Visuospatial asymmetries do not modulate the cheerleader effect. *Scientific Reports*, 8(1), 1–10. <https://doi.org/10.1038/s41598-018-20784-5>
- Carragher, D. J., Thomas, N. A. i Nicholls, M. (2021). The dissociable influence of social context on judgements of facial attractiveness and trustworthiness. *British Journal of Psychology*, 112(4), 902–933. <https://doi.org/10.1111/bjop.12501>
- Carragher, D. J., Thomas, N. A., Gwinn, O. S. i Nicholls, M. (2019). Limited evidence of hierarchical encoding in the cheerleader effect. *Scientific Reports*, 9(1), 1–13. <https://doi.org/10.1038/s41598-019-45789-6>
- Carragher, D. J., Thomas, N. A., Gwinn, O. S. i Nicholls, M. E. R. (2020). The cheerleader effect is robust to experimental manipulations of presentation time. *Journal of Cognitive Psychology*, 32(5-6), 553–561. <https://doi.org/10.1080/20445911.2020.1776718>
- Dion, K., Berscheid, E. i Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(3), 285–290. <https://doi.org/10.1037/h0033731>
- Grammer, K. i Thornhill, R. (1994). Human (*Homo sapiens*) facial attractiveness and sexual selection: The role of symmetry and averageness. *Journal of Comparative Psychology*, 108(3), 233–242. <https://doi.org/10.1037/0735-7036.108.3.233>
- Hsee, C. K. i Leclerc, F. (1998). Will Products Look More Attractive When Presented Separately Or Together? *Journal of Consumer Research*, 25(2), 175–86. <https://doi.org/10.1086/209534>
- Hsieh, J. Y., Gwinn, O. S., Brooks, K. R., Stephen, I. D., Carragher, D. J. i Nicholls, M. E. (2021). The “cheerleader effect” in facial and bodily attractiveness: A result of memory bias and not perceptual encoding. *Quarterly journal of experimental psychology*, 74(5), 972–980. <https://doi.org/10.1177/1747021820976087>
- Hume, D. K. i Montgomerie, R. (2001). Facial attractiveness signals different aspects of “quality” in women and men. *Evolution and human behavior*, 22(2), 93–112. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(00\)00065-9](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(00)00065-9)
- Langlois, J. H. i Roggman, L. A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1(2), 115–121. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1990.tb00079.x>
- Lei, Y., He, X., Zhao, T. i Tian, Z. (2020). Contrast Effect of Facial Attractiveness in Groups. *Frontiers in Psychology*, 11, 1–13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.02258>
- McDowell, J. i Starratt, V. G. (2019). Experimental examination and extension of the cheerleader effect. *Personality and Individual Differences*, 147, 245–249. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.05.004>
- Messner, C., Carnelli, M. i Höhener, P. S. (2021). Change in Evaluation Mode Can Cause a Cheerleader Effect. *Frontiers in Psychology*, 12, 1–8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.607448>
- Peng, C., Mao, Y., Pagliaro, S., Roberts, S. i Livi, S. (2020). Are Individuals Perceived as More Attractive within a Group? A Confirmative Study of Group Attractiveness Effect and the Cheerleader Effect in China. *Healthcare*, 8(3), 1–17. <https://doi.org/10.3390/healthcare8030344>
- Rashid, R. (Writer) i Fryman, P. (Director). (2008, 25. veljače). Not a father's day (4, 7) [epizoda TV serije]. Smith, J. (Producer), *How I Met Your Mother*. CBS.
- Rashidi, M., Pazhoohi, F. i Hosseinchari, M. (2012). Effect of facial stimuli exposure time on evaluation of facial attractiveness. *Australian Journal of Psychology*, 64(3), 164–168. <https://doi.org/10.1111/j.1742-9536.2011.00050.x>
- van Osch, Y., Blanken, I., Meijs, M. H. i van Wolferen, J. (2015). A group's physical attractiveness is greater than the average attractiveness of its members: the group attractiveness effect. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 41(4), 559–574. <https://doi.org/10.1177/0146167215572799>
- Walker, D. i Vul, E. (2014). Hierarchical encoding makes individuals in a group seem more attractive. *Psychological Science*, 25(1), 230–235. <https://doi.org/10.1177/0956797613497969>
- Willis, J. i Todorov, A. (2006). First impressions: making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 17(7), 592–598. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x>
- Ying, H., Burns, E., Lin, X. i Xu, H. (2019). Ensemble statistics shape face adaptation and the cheerleader effect. *Journal of Experimental Psychology General*, 148(3), 421–436. <https://doi.org/10.1037/xge0000564>

Zaštitne maske za lice tijekom pandemije bolesti COVID-19 – što se skriva iza?

Percepcija lica sa zaštitnim maskama

Maja Pravica

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-4335-512X

SAŽETAK

Ključne riječi: COVID-19, zaštitne maske za lice, emocije, privlačnost, percepcija lica

Pandemija bolesti COVID-19 donijela je mnoge promjene u svakodnevni život, a jedna od njih je i nošenje zaštitnih maski za lice, kao jedna od osnovnih epidemioloških mjera. Široka upotreba maski za lice dovela je do velikog interesa istraživača o njenom utjecaju na različite aspekte života. Nošenjem maski pokriva se lice koje je bogat izvor podataka. Cilj je ovog rada prikazati dio eksperimentalnih istraživanja koja su ispitivala percepciju lica sa zaštitnim maskama tijekom pandemije bolesti COVID-19. Istraživanja su pokazala da maske otežavaju prepoznavanje emocija i da se neke emocije interpretiraju pogrešno. Maske povećavaju vjerojatnost percipiranja neugodnih emocija i smanjuju vjerojatnost percipiranja ugodnih emocija. Neka istraživanja pokazuju da pojedinci manje intenzivno doživljavaju emocije lica koja nose maske, a smanjeno je i emocionalno oponašanje. Maske utječu i na prosudbe drugih ljudi. Osobe s maskama prosuđuju se pouzdanijima i bliskijima nego one bez maski. Međutim, nalazi istraživanja u tom području nisu jednoznačni. Osim prethodno navedenih osobina, istraživana je i utjecaj maski na privlačnost te nalazi uglavnom dosljedno upućuju na veću privlačnost lica s maskama kod prosječnih i neprivlačnih lica u odnosu na lica bez maski.

ABSTRACT

Keywords: attractiveness, COVID-19, emotions, protective face masks, social interaction, social perception

The COVID-19 pandemic has brought many changes to everyday life, and one of them is wearing protective face masks, as one of the main epidemiological measures. The widespread use of face masks has attracted great interest from researchers on its impact on various aspects of life. By wearing a mask, people cover a face that is a rich source of information. Research has shown that masks complicate recognition of emotions and that some emotions are misinterpreted. Masks increase the likelihood of perceiving negative emotions and decrease the likelihood of perceiving positive emotions. Some research has shown that individuals experience emotions less intensely when wearing a mask, and emotional mimicry is reduced. Masks also influence judgments of others. People with masks are perceived as more trustworthy, likable and closer than those without masks. However, research findings in this area are ambiguous. The influence of masks on attractiveness was also investigated, and the findings consistently indicate greater attractiveness of masked persons in average and unattractive persons. Masks also negatively affect social interaction, namely non-verbal communication and the exchange of emotional information, as well as verbal communication.

UVOD

Prvi slučaj zaraze novim koronavirusom (SARS-CoV-2) zabilježen je u Kini krajem 2019. godine te se unutar nekoliko mjeseci proširio na većinski dio svijeta unatoč različitim mjerama za suzbijanje virusa (Van Damme i sur., 2020). Svjetska zdravstvena organizacija proglasila je pandemiju bolesti COVID-19 u ožujku 2020. godine te pozvala zemlje da poduzmu stroge mjere za suzbijanje širenja koronavirusa (Cucinotta i Vanelli, 2020). Neke od uvedenih mjera su fizičko distanciranje, redovita higijena ruku, nošenje zaštitne maske za lice, ograničenje broja ljudi na okupljanjima i javnim mjestima te zatvaranje koje podrazumijeva zabranu okupljanja, prestanak rada trgovina, obrazovnih institucija i javnih ustanova (engl. lockdown). Ove mjere utjecale su na različite aspekte društva te su rezultirale negativnim posljedicama na mentalno i fizičko zdravlje pojedinaca (Adams-Prassl i sur., 2020; Yue i sur. 2021), kao i na društveno funkcioniranje (Luijten i sur., 2021). Međutim, taj utjecaj pandemijskog zatvaranja na mentalno zdravlje je mali, što ukazuje na to da je većina ljudi psihološki otporna na pandemijske mjere (Prati i Mancini, 2021). U ovom radu prikazan je pregled nekih istraživanja koja su se usmjerila na jednu od mjera suzbijanja širenja virusa, točnije zaštitne maske. Pojedina istraživanja, kao što su istraživanje Fishera i suradnika (2011) koje je ispitalo percepciju emocija pokrivenih lica te istraživanje autora Miyazaki i Kawahara (2016) koji su ispitali privlačnost lica s maskama, provedena su prije pandemije bolesti COVID-19. Međutim, većina istraživanja prikazanih u ovom radu proučavala je utjecaj zaštitne maske u vrijeme pandemije bolesti COVID-19, točnije percipiranje emocija i nekih osobina pojedinaca koji nose maske. Zaštitne maske nisu novost, počele su se koristiti u zdravstvenoj skrbi sredinom 19. stoljeća kako bi se zdravstveni djelatnici zaštitili od prskanja krvi i tjelesnih tekućina, ali i kako bi se spriječilo da zaražene osobe prenose respiratorne bolesti na druge (Chughtai i sur., 2019; MacIntyre i sur., 2015). Očekivano, pojavom bolesti COVID-19 uporaba zaštitnih maski za lice proširila se i na opću populaciju.

Širokom uporabom zaštitnih maski za lice pojavilo se veliko zanimanje istraživača za njihov utjecaj na različite aspekte života. Maske se su pokazale učinkovitima u sprječavanju širenje zaraze te smanjenju broja novooboljelih od bolesti COVID-19 (Li i sur., 2021; Mitze i sur., 2020). Maske omogućavaju i popuštanje ostalih epidemioloških mjera, kao što je održavanje fizičke distance, kako bi se svakodnevne aktivnosti mogle neometano obavljati (Carbon, 2020). Lice koje maska pokriva bogat je izvor podataka o pojedincu - o njegovom identitetu, spolu, dobi, emocijama, privlačnosti i društvenom statusu (Jack i Schyns, 2015). Budući da maske pokrivaju značajan dio lica, cilj je ovoga rada sažeti dosadašnja istraživanja o odnosu zaštitnih maski za lice i društvene percepcije te ukazati na implikacije i nedostatke tih istraživanja.

PERCEPCIJA EMOCIJA LICA S MASKAMA

Pretpostavlja se da su emocije izvorno služile unutarnjim, fiziološkim funkcijama, a kasnije su pridobile društvene i komunikacijske funkcije (Tracy i sur., 2015). Primjerice, uloga gađenja bila je da pojedinac izbjegne otrovne tvari, dok danas ima ulogu i u društvenim interakcijama, kao što je iskazivanje gađenja prema nekome kao znak da ne odobravamo tu osobu. U kontekstu komunikacijske uloge, ljudi se velikim dijelom oslanjaju na izraze lica i emocije iz kojih se brzo može zaključiti o stanju pojedinca, odvija li se neka interakcija dobro i sukladno tome prilagoditi svoje ponašanje (Oatley i Jenkins, 2003; Smith i sur., 2005; Spitzer, 2020). Primjerice, ako vidimo zabrinutost na nečijem licu, prilagodit ćemo svoju komunikaciju i ponašanje njegovom emocionalnom stanju. Taj komunikacijski proces moguć je zahvaljujući brzom i točnom dekodiranju emocija, neovisno o poznatosti lica (Aronson i sur., 2005). Međutim, nošenjem zaštitnih maski za lice narušeno je dekodiranje emocija. Naprimjer, u eksperimentalnom istraživanju Carbona i suradnika (2020) točnost prepoznavanja emocija (ljutnje, gađenja, sreće i tuge) lica s maskama lošija je nego točnost prepoznavanja emocija lica bez maski.

Temelj razlikovanja emocija različiti su izrazi lica, točnije, karakteristični pokreti mišića lica (Schurgin i sur., 2014). Pri dekodiranju emocija pojedinac će usmjeriti pogled na karakteristične točke lica, a najvažnijima su se pokazala područja očiju i usta (Wegrzyn i sur., 2017; Eisenbarth i Alpers, 2011). Područje očiju pruža najviše informacija za izraze straha i ljutnje, a područje usta prenosi informacije koje su ključne za ugodne emocije kao što su užitak, radost, veselje te za iznenađenje i gađenje (Noyes i sur., 2021). Pri nošenju zaštitne maske za lice pokriveno je 60-70 % površine lica koja je relevantna za izražavanje emocija i njihovo prepoznavanje (Carbon, 2020). Vjerojatnije je da će se prepoznati strah, ljutnja i tuga nego radost i gađenje jer se uspješnije prepoznaju usmjeravajući se na oči, koje nisu prikrivene zaštitnom maskom kao što su usta prikrivena (Spitzer, 2020). U eksperimentalnom istraživanju Noyesa i suradnika (2021) pokazalo se da je lošije prepoznavanje radosti, iznenađenja, ljutnje, gađenja i straha kada lice ima masku, pri čemu su ispitanici najlošije prepoznavali gađenje i strah, a najuspješnije su prepoznavali radost. Taj nalaz potvrđuje prethodno navedenu pretpostavku kako će pri nošenju maske najviše biti narušeno prepoznavanje emocija za koje je ključno područje usta.

Iskren (Duchennov) osmijeh ima važnu ulogu u društvenim interakcijama te uključuje i oči (aktivaciju mišića koji podižu obraze i stvaraju bore oko očiju), dok „lažan“ osmijeh uključuje samo usta (Bogodistov i Dost, 2017; Gunnery i Ruben, 2016). Maske za lice otežavaju prepoznavanje Duchennovog osmijeha i „lažnog“ osmijeha, točnije, ta dva osmijeha percipirat će se manje ugodnim i sretnim, pri čemu će se „lažni“ percipirati kao neutralni izraz lica, a Duchennov i dalje kao sretan i ugodan, ali u znatno manjoj mjeri nego kada lice nema masku (Sheldon i sur., 2021). Također, jedno istraživanje pokazuje kako se sretna i tužna lica s maskama mogu pogrešno interpretirati kao neutralna, dok su tužni izrazi lica često zamijenjeni za izraz straha i obrnuto (Marini i sur., 2021). Međutim, iako su sudionici zamijenili pozitivne i negativne izraze lica neutralnima, gotovo nikad nisu pogrešno procijenili

valenciju izraza, odnosno pozitivne izraze (sreću) nisu procjenjivali kao negativne (strah ili ljutnju) i obrnuto. Stoga se može zaključiti da su za prepoznavanje određene emocije potrebne potpune facijalne informacije, dok je manjak informacija (samo iz gornjeg dijela lica) dovoljan za točnu procjenu valencije izraza lica (Marini i sur., 2021).

Međutim, pojedini autori navode kako će se kod pokrivanja donjeg dijela lica emocije ipak moći dekodirati, ali emocije na licima koja nose masku percipirat će se manje intenzivnima nego kada osoba nema masku (Kastendieck i sur., 2021). Uz to, Spitzer (2020) navodi da pojedinci mogu biti manje motivirani izražavati emocije kada nose masku zbog svjesnosti da okolina neće u potpunosti moći prepoznati njihove facijalne ekspresije i osjećaje.

Osim prethodno navedenog nalaza da će se emocije lica prekrivenog maskom percipirati manje intenzivno, pokazano je da će se intenzivnije percipirati neugodne emocije, a manje intenzivno ugodne emocije (Fisher i sur., 2011). Razlog tome može biti što se neugodne emocije (strah i tuga) većim dijelom prepoznaju po području oko očiju, a ugodne emocije oko usana (Wegrzyn i sur., 2017). Još jedan mogući razlog je da se lica koja prikazuju neugodne emocije obrađuju na manje holistički način nego lica koja prikazuju ugodne emocije (Curby i sur., 2012).

S obzirom na to da emocije imaju interpersonalne učinke, izražavanje emocije kod jedne osobe često dovodi do doživljavanja slične ili iste emocije kod druge osobe (Parkinson, 1996). Ljudi često pokazuju promjene na vlastitom licu kao odgovor na emocionalne izraze druge osobe, a takvo emocionalno oponašanje (eng. facial mimicry) je nesvjesno i javlja se unutar pola sekunde (Dimberg i sur., 2000). Hess i Fischer (2014) navode da emocionalno oponašanje ima dvije funkcije: jačanje društvenih veza (u smislu većeg sviđanja druge osobe) i bolje razumijevanje emocija druge osobe. Stoga se može pretpostaviti da prepoznavanje emocija ima ključnu ulogu u društvenim interakcijama (Grundmann, 2021). U skladu s prethodno navedenim nalazima o otežanom prepoznavanju emocija, pojedinac može oponašati emociju koja nije bila iskazana od strane sugovornika, čime se može narušiti uspješnost interakcije i afilijativne namjere (Grundmann, 2021). Isto tako, jedno eksperimentalno istraživanje pokazalo je da će, u slučaju nošenja maske, oponašanje radosti biti smanjeno ili odsutno, dok će oponašanje tuge ostati isto kao u uvjetima bez maske (Kastendieck i sur., 2021). Nadalje, u slučaju radosti, percipirani intenzitet emocija djelovat će kao medijator u odnosu između prisutnosti maske i emocionalnog oponašanja, tj. smanjen percipirani intenzitet emocija smanjuje oponašanje zbog manje jasnog izraza lica (Kastendieck i sur., 2021). Međutim, emocionalno oponašanje se u društvenim interakcijama odvija oslanjajući se na ekspresiju cijelog tijela (primjerice držanje tijela) (Kret i sur., 2013). Stoga će emocionalno oponašanje i dalje biti moguće.

PERCEPCIJA NEKIH OSOBINA POJEDINACA S MASKAMA

Izrazi lica služe kao izvor podataka kojima se koristimo pri stvaranju dojmova i zaključaka o drugim ljudima (Aronson i sur., 2005). Tako primjerice neki izrazi emocija utječu na percepciju dominacije i afilijacije (Knutson, 1996). Točnije, osobe koje izražavaju strah ili tugu percipiraju se nisko dominantnima, oni koji izražavaju gađenje ili ljutnju visoko dominantnima i nisko afilijativnima, dok oni koji izražavaju radost visoko dominantnima i afilijativnima (Knutson, 1996).

Ljudi prosuđuju o osobinama (primjerice o dominantnosti, smirenosti, društvenosti, samouvjerenosti itd.) drugih osoba na temelju njihovih lica (Hassin i Trope, 2000). Što su pojedincu informacije o drugoj osobi više dvosmislene, to će pojedinac više koristiti izraz lica u prosudbi osobnosti druge osobe, u odnosu na situaciju kada su informacije nedvosmislene (Hassin i Trope, 2000). Kada nepoznati sugovornik nosi zaštitnu masku za lice, informacije o njegovoj osobnosti mogu postati nedostupne (Grundmann i sur., 2021). Neka istraživanja pokazala su da će taj manjak dostupnih informacija utjecati na društvene prosudbe, točnije, na niže procjene pouzdanosti, privlačnosti i bliskosti osoba koje nose zaštitnu masku (Acar-Burkay i sur., 2014; Reis i sur., 2011; Theiss i Solomon, 2008). Treba spomenuti i da nalazi istraživanja u ovom području nisu jednoznačni. U jednom su istraživanju ispitanici procjenjivali lica s maskama pouzdanijima nego lica bez maski (Oldmeadow i Koch, 2021). Nadalje, u istraživanju Grundmanna i suradnika (2021) lica koja su izražavala neugodne emocije i nisu imala masku procijenjena su manje pouzdanima, simpatičnima i bliskima nego lica pokrivena maskom, stoga se može zaključiti da maske potencijalno ublažavaju negativan učinak neugodnih emocija na procjene pouzdanosti, sviđanja i bliskosti. Na društvene prosudbe mogao bi utjecati i stav prema maskama. Zaštitne maske za lice imaju jedinstven utjecaj jer podsjećaju na bolest te je u jednom istraživanju procijenjeno zdravlje bilo niže kod lica koja su nosila masku nego kod lica koja nisu nosila masku (Miyazaki i Kawahara, 2016). Ovo istraživanje provedeno je prije pandemije bolesti COVID-19, kada je nošenje maski bilo prisutno u manjoj mjeri i manje društveno prihvatljivo, što je moglo utjecati na rezultate. Osobe koje imaju pozitivan stav prema maskama i povezuju ih sa zaštitnim mjerama protiv virusa, procjenjivat će lica s maskama više bliskima zbog pretpostavke da osobe koje nose masku imaju sličan stav kao oni, da priznaju opasnost virusa i poduzimaju mjere protiv istoga (Grundmann i sur., 2021). U istraživanju Biermanna i suradnika (2021), osobe koje smatraju da maske više štite druge od zaraze nego njih same, procjenjivale su lica s maskama pouzdanijima nego lica bez maske. Suprotno tome, osobe koje smatraju maske opterećujućima i neučinkovitima, procjenjuju lica s maskama manje pouzdanima nego ona bez maski. Isto tako, sudionici koji su imali niži rizik od zaraze i veću razinu stresa tijekom pandemije, procijenili su lica s maskama manje pouzdanima nego lica bez maski. Osim maske na te procjene mogu utjecati i karakteristike promatrača. Primjerice, osobe s visokom potrebom za bliskošću imaju polariziranije procjene pouzdanosti, odnosno poznanike će procjenjivati visoko pouzdanima, a njima manje poznate osobe nisko pouzdanima (Acar-Burkay i sur., 2014).

PERCEPCIJA PRIVLAČNOSTI OSOBA S MASKAMA

Osim na prethodno navedene osobine, maske mogu utjecati i na percipiranu privlačnost. Istraživanje provedeno prije pandemije bolesti COVID-19 pokazuje da maske za lice imaju negativan utjecaj na percepciju privlačnosti lica neovisno o spolu, točnije, lica su manje privlačna s maskom nego bez maske i ta razlika u privlačnosti veća je kod visoko privlačnih lica nego kod nisko privlačnih (Miyazaki i Kawahara, 2016). Međutim, istraživanja provedena tijekom pandemije bolesti COVID-19 pokazala su da maska povećava privlačnost lica, ali je nejasno proizlazi li takav nalaz iz perceptivnih procesa ili društvenog odobravanja i trenutnih društvenih normi koje nalažu nošenje maski (Hies i Lewis, 2022; Kamatani i sur., 2021; Oldmeadow i Koch, 2021). Jedno istraživanje upućuje na veću privlačnost lica s maskama, ali samo kod prosječnih i neprivlačnih lica (Patel i sur., 2020). Iz navedenih nalaza može se zaključiti da maska može uprosječiti privlačnost, odnosno kod neprivlačnih lica ublažiti neprivlačne značajke lica (kao što je asimetričnost), dok kod privlačnih može smanjiti privlačne značajke (Kamatani i sur., 2021).

Istraživanje Parada-Fernández i suradnika (2022) pokazuje da procjena privlačnosti lica s maskama može ovisiti i o emocijama. Ljutnja, tuga i iznenađenje procijenjene su privlačnijima kada je osoba nosila masku za lice nego kada je bila bez maske, a jedan od razloga koji navode autori ublažavanje je prijetećih izraza lica.

OGRANIČENJA

U pojedinim istraživanjima (primjerice u istraživanju prepoznavanja emocija Noyesa i suradnika u kojem je veći udio ženskih sudionika te je širok raspon dobi ispitanika) nisu kontrolirani socio-demografski čimbenici, što bi moglo predstavljati potencijalni nedostatak. Neka istraživanja pokazuju kako žene uspješnije prepoznaju emocije nego muškarci, moguće zbog aktivacije različitih područja mozga prilikom obrade emocija (Grundmann, 2021). Isto tako, pokazano je da starije osobe lošije prepoznaju emocije nego mlađe, osobito kada je zadatak otežan maskama za lice (Grundmann, 2021).

Buduća istraživanja odnosa maski i privlačnosti trebala bi uključiti i utjecaj vrste i izgleda maske. Također bi u istraživanjima utjecaja maske trebalo ispitati i stavove i stereotipe prema nošenju maski, kao i okolnosti i društvene norme koje su mogle utjecati na procjenu privlačnosti lica s maskama. Postoje značajne varijacije u društvenim normama nošenja maski za lice između azijskih, europskih i sjevernoameričkih zemalja. U Aziji stigmatizacija nošenja maski za lice u zajednici vrlo je mala, za razliku od Europe i Sjeverne Amerike (Ahmed i sur., 2020). Iz ovog razloga potrebno je uzeti utjecaj kulture u obzir.

Većina istraživanja utjecaja maske na društvenu percepciju provedena su u kontroliranim eksperimentalnim uvjetima, prikazujući sudionicima statične fotografije lica te su obuhvatila samo eksplicitne prosudbe. Stoga bi učinak maske na društvene prosudbe možda bio drugačiji u stvarnom životu pa su potrebna daljnja istraživanja koja će se provesti koristeći dinamičke izraze lica te u prirodnim uvjetima.

PRAKTIČNE IMPLIKACIJE

Poteškoće u emocionalnoj komunikaciji do kojih dolazi pri nošenju maski mogle bi negativno utjecati na zdravstvenu skrb i psihoterapiju (Spitzer, 2020; Wong i sur., 2013). Terapeuti koriste neverbalnu komunikaciju i izraze lica kako bi pacijentu iskazali razumijevanje i empatiju (Marler i Ditton, 2020). Maske za lice onemogućavaju prenošenje te empatije te su ometajuće u dijagnostičkim razgovorima (Wong i sur., 2013). U psihoterapiji zahtjevno je provoditi trening izlaganja, u kojem se namjerno izaziva anksioznost, jer maska ometa uočavanje pacijentovih emocija (Spitzer, 2020).

Prethodno navedeni negativni utjecaji maske na kodiranje i dekodiranje emocija mogu se nadomjestiti usmjeravanjem na druge aspekte koji doprinose emocionalnom izražavanju. Emocije, osim iz izraza lica, mogu biti dekodirane i iz držanja tijela, prozodije (melodije govora) i gesti (Dael i sur., 2012; De Gelder i Vroomen, 2000). Može se poticati i češće verbalno izražavanje emocija.

ZAKLJUČAK

Dosadašnja istraživanja pokazuju da maske narušavaju prepoznavanje emocija, odnosno, mogu se percipirati pogrešno. Postoji veća vjerojatnost percipiranja neugodnih emocija kod lica s maskom jer su prekrivena usta koja su ključna za prepoznavanje ugodnih emocija. Isto tako, smanjeno može biti i emocionalno oponašanje radosti zbog nemogućnosti njenog prepoznavanja. Maske također mogu utjecati na društvene prosudbe. Istraživanja su se uglavnom usmjerila na procjene osobina drugih ljudi kao što su pouzdanost, bliskost i privlačnost. U kontekstu pandemije bolesti COVID-19, osobe s maskama su percipirane više pouzdanima, bliskima i privlačnima, dok istraživanja provedena prije pandemije upućuju na suprotne rezultate.

Istraživanja provedena tijekom pandemije bolesti COVID-19 pružila su vrijedna nova saznanja o utjecaju maske na društvenu percepciju i interakciju, ali i o uobičajenim procesima društvene percepcije. Rezultati istraživanja omogućili su uvid u važnost međuljudske komunikacije i istaknuli su koliko je lice pritom važno. U neuobičajenim okolnostima, kao što je pandemija, potrebna je posebna prilagodba pojedinca kako bi se održala uspješna interakcija.

LITERATURA

- Acar-Burkay, S., Fennis, B. M. i Warlop, L. (2014). Trusting others: The polarization effect of need for closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(4), 719-735. <https://doi.org/10.1037/a0037022>
- Adams-Prassl, A., Boneva, T., Golin, M. i Rauh, C. (2020). The impact of the coronavirus lockdown on mental health: evidence from the US. *Cambridge-INET Institute*, 1-17. <https://doi.org/10.17863/CAM.57997>
- Ahmed J., Harker A., Edirisinghe M. (2020). Covid-19: facemasks, healthcare policies and risk factors in the crucial initial months of a global pandemic. *Medical Devices & Sensors*. 3(6), 1-18. <https://doi.org/10.1002/mds3.10120>
- Aliabadi, M., Aghamiri, Z. S., Farhadian, M., Shafiee Motlagh, M. i Hamidi Nahrani, M. (2022). The Influence of Face Masks on Verbal Communication in Persian in the Presence of Background Noise in Healthcare Staff. *Acoustics Australia*, 1-11. Advance online publication. <https://doi.org/10.1007/s40857-021-00260-3>
- An, S., Ji, L. J., Marks, M. i Zhang, Z. (2017). Two sides of emotion: exploring positivity and negativity in six basic emotions across cultures. *Frontiers in Psychology*, 8(610), 1-14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00610>
- Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M. (2005). *Socijalna psihologija* (4. izdanje). Mate.
- Biermann, M., Schulze, A., Unterseher, F., Atanasova, K., Watermann, P., Krause-Utz, A. i Lis, S. (2021). Trustworthiness appraisals of faces wearing a surgical mask during the Covid-19 pandemic in Germany: An experimental study. *PloS One*, 16(5), 1-12. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251393>
- Bogodistov, Y. i Dost, F. (2017). Proximity begins with a smile, but which one? Associating non-Duchenne smiles with higher psychological distance. *Frontiers in Psychology*, 8, 1374. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01374>
- Carbon, C. C. (2020). Wearing face masks strongly confuses counterparts in reading emotions. *Frontiers in Psychology*, 11(56688611), 1-8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.566886>
- Cheung, E. O., Slotter, E. B. i Gardner, W. L. (2015). Are you feeling what I'm feeling? The role of facial mimicry in facilitating reconnection following social exclusion. *Motivation and Emotion*, 39(4), 613-630. <https://doi.org/10.1007/s11031-015-9479-9>
- Chughtai, A. A., Stelzer-Braid, S., Rawlinson, W., Pontivivo, G., Wang, Q., Pan, Y. i MacIntyre, C. R. (2019). Contamination by respiratory viruses on outer surface of medical masks used by hospital healthcare workers. *BMC Infectious Diseases*, 19(1), 1-8. <https://doi.org/10.1186/s12879-019-4109-x>
- Corey, R. M., Jones, U. i Singer, A. C. (2020). Acoustic effects of medical, cloth, and transparent face masks on speech signals. *The Journal of the Acoustical Society of America*, 148(4), 2371-2375. <https://doi.org/10.1121/10.0002279>
- Cucinotta, D. i Vanelli, M. (2020). WHO declares COVID-19 a pandemic. *Acta Bio Medica: Atenei Parmensis*, 91(1), 157-160. <https://doi.org/10.23750/abm.v91i1.9397>
- Curby, K. M., Johnson, K. J. i Tyson, A. (2012). Face to face with emotion: Holistic face processing is modulated by emotional state. *Cognition & Emotion*, 26(1), 93-102. <http://dx.doi.org/10.1080/02699931.2011.555752>
- Dael, N., Mortillaro, M. i Scherer, K. R. (2012). Emotion expression in body action and posture. *Emotion*, 12(5), 1085-1101. <https://doi.org/10.1037/a0025737>
- Dimberg, U., Thunberg, M. i Elmehed, K. (2000). Unconscious facial reactions to emotional facial expressions. *Psychological science*, 11(1), 86-89. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00221>
- De Gelder, B. i Vroomen, J. (2000). The perception of emotions by ear and by eye. *Cognition and Emotion*, 14(3), 289-311. <https://doi.org/10.1080/026999300378824>
- Eisenbarth, H. i Alpers, G. W. (2011). Happy mouth and sad eyes: Scanning emotional facial expressions. *Emotion*, 11(4), 860-865. <https://doi.org/10.1037/a0022758>
- Fischer, A. H., Gillebaart, M., Rotteveel, M., Becker, D. i Vliek, M. (2011). Veiled Emotions: The Effect of Covered Faces on Emotion Perception and Attitudes. *Social Psychological and Personality Science*, 3(3), 266-273. <https://doi.org/10.1177/1948550611418534>
- Grundmann, F., Epstude, K. i Scheibe, S. (2021). Face masks reduce emotion-recognition accuracy and perceived closeness. *PloS One*, 16(4), 1-18. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0249792>
- Gunnery, S. D. i Ruben, M. A. (2016). Perceptions of Duchenne and non-Duchenne smiles: A meta-analysis. *Cognition and Emotion*, 30(3), 501-515. <https://doi.org/10.1080/02699931.2015.1018817>
- Hamamura, T. i Park, J. H. (2010). Regional differences in pathogen prevalence and defensive reactions to the "swine flu" outbreak among East Asians and Westerners. *Evolutionary Psychology*, 8(3), 506-515. <https://doi.org/10.1177/147470491000800315>

- Hassin, R. i Trope, Y. (2000). Facing faces: Studies on the cognitive aspects of physiognomy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5), 837-852. doi:10.1037/0022-3514.78.5.837
- Hess, U. i Fischer, A. (2013). Emotional mimicry as social regulation. *Personality and Social Psychology Review*, 17(2), 142-157. https://doi.org/10.1177/1088868312472607
- Hess, U. i Fischer, A. (2014). Emotional mimicry: Why and when we mimic emotions. *Social and personality psychology compass*, 8(2), 45-57. https://doi.org/10.1111/spc3.12083
- Hies, O. i Lewis, M. B. (2022). Beyond the beauty of occlusion: medical masks increase facial attractiveness more than other face coverings. *Cognitive Research: Principles and Implications*, 7(1), 1-6. https://doi.org/10.1186/s41235-021-00351-9
- Jack, R. E., Garrod, O. G., Yu, H., Caldara, R. i Schyns, P. G. (2012). Facial expressions of emotion are not culturally universal. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(19), 7241-7244. https://doi.org/10.1073/pnas.1200155109
- Jack, R. E. i Schyns, P. G. (2015). The human face as a dynamic tool for social communication. *Current Biology*, 25(14), 621-634. https://doi.org/10.1016/j.cub.2015.05.052
- Kamatani, M., Ito, M., Miyazaki, Y. i Kawahara, J. I. (2021). Effects of masks worn to protect against COVID-19 on the perception of facial attractiveness. *i-Perception*, 12(3), 1-14. https://doi.org/10.1177/20416695211027920
- Kastendieck, T., Zillmer, S. i Hess, U. (2021). (Un)mask yourself! Effects of face masks on facial mimicry and emotion perception during the COVID-19 pandemic. *Cognition and Emotion*, 36(1), 59-69. https://doi.org/10.1080/02699931.2021.1950639
- Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(3), 165-182. https://doi.org/10.1007/BF02281954
- Kret, M. E., Roelofs, K., Stekelenburg, J. J. i de Gelder, B. (2013). Emotional signals from faces, bodies and scenes influence observers' face expressions, fixations and pupil-size. *Frontiers in Human Neuroscience*, 7(810), 1-7. https://doi.org/10.3389/fnhum.2013.00810
- Li, Y., Liang, M., Gao, L., Ahmed, M. A., Uy, J. P., Cheng, C. i Sun, C. (2021). Face masks to prevent transmission of COVID-19: A systematic review and meta-analysis. *American Journal of Infection Control*, 49(7), 900-906. https://doi.org/10.1016/j.ajic.2020.12.007
- Luijten, M. A., van Muilekom, M. M., Teela, L., Polderman, T. J., Terwee, C. B., Zijlmans, J., Klaufus, L., Popma, A. Oostrom, K. J., van Oers, H. A. i Haverman, L. (2021). The impact of lockdown during the COVID-19 pandemic on mental and social health of children and adolescents. *Quality of Life Research*, 30(10), 2795-2804. https://doi.org/10.1007/s11136-021-02861-x
- Nesek Adam, V. i Mesarić, J. (2020). COVID-19 i maske: što znamo do sada? *Zbornik sveučilišta Libertas*, 5(5), 191-198. https://doi.org/10.46672/zsl.5.5.13
- Noyes, E., Davis, J. P., Petrov, N., Gray, K. L. i Ritchie, K. L. (2021). The effect of face masks and sunglasses on identity and expression recognition with super-recognizers and typical observers. *Royal Society Open Science*, 8(3), 201169-201187. https://doi.org/10.1098/rsos.201169
- MacIntyre, C. R., Seale, H., Dung, T. C., Hien, N. T., Nga, P. T., Chughtai, A. A. i Wang, Q. (2015). A cluster randomised trial of cloth masks compared with medical masks in healthcare workers. *BMJ Open*, 5(4), 6577-6587. https://doi.org/10.1136/bmjopen-2014-006577
- Marini, M., Ansani, A., Paglieri, F., Caruana, F. i Viola, M. (2021). The impact of facemasks on emotion recognition, trust attribution and re-identification. *Scientific Reports*, 11(1), 1-14. https://doi.org/10.1038/s41598-021-84806-5
- Marler, H. i Ditton, A. (2020). "I'm smiling back at you": exploring the impact of mask wearing on communication in healthcare. *International Journal of Language and Communication Disorders*, 56(1), 205-214. https://doi.org/10.1111/1460-6984.12578
- Marsh, A. A. i Ambady, N. (2007). The influence of the fear facial expression on prosocial responding. *Cognition & Emotion*, 21(2), 225-247. https://doi.org/10.1080/02699930600652234
- Mitze, T., Kosfeld, R., Rode, J. i Wälde, K. (2020). Face masks considerably reduce COVID-19 cases in Germany. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(51), 32293-32301. https://doi.org/10.1073/pnas.2015954117
- Miyazaki, Y. i Kawahara, J. I. (2016). The sanitary mask effect on perceived facial attractiveness. *Japanese Psychological Research*, 58(3), 261-272. https://doi.org/10.1111/jpr.12116
- Mori, K. i Mori, H. (2009). Another test of the passive facial feedback hypothesis: When your face smiles, you feel happy. *Perceptual and motor skills*, 109(1), 76-78. https://doi.org/10.2466/pms.109.1.76-78
- Mucci, F., Mucci, N. i Diolaiuti, F. (2020). Lockdown and isolation: psychological aspects of COVID-19 pandemic

- in the general population. *Clinical Neuropsychiatry*, 17(2), 63–64. <https://doi.org/10.36131/CN20200205>
- Oatley, K. i Jenkins, J. (2003). Razumijevanje emocija. Naklada Slap.
- Oldmeadow, J. A. i Koch, C. (2021). Effects of Face Masks on Person Perception. *Perception*, 50(10), 876–889. <https://doi.org/10.1177/03010066211045172>
- Parada-Fernández, P., Herrero-Fernández, D., Jorge, R. i Comesaña, P. (2022). Wearing mask hinders emotion recognition, but enhances perception of attractiveness. *Personality and Individual Differences*, 184, 1–5. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111195>
- Parkinson, B. (1996). Emotions are social. *British Journal of Psychology*, 87(4), 663–683. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1996.tb02615.x>
- Patel, V., Mazzaferro, D. M., Sarwer, D. B. i Bartlett, S. P. (2020). Beauty and the Mask. *Plastic and Reconstructive Surgery Global Open*, 8(8), 1–4. <https://doi.org/10.1097/GOX.0000000000003048>
- Prati, G. i Mancini, A. D. (2021). The psychological impact of COVID-19 pandemic lockdowns: a review and meta-analysis of longitudinal studies and natural experiments. *Psychological medicine*, 51(2), 201–211. <https://doi.org/10.1017/S0033291721000015>
- Reis, H. T., Maniaci, M. R., Caprariello, P. A., Eastwick, P. W. i Finkel, E. J. (2011). Familiarity does indeed promote attraction in live interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(3), 557–570. <https://doi.org/10.1037/a0022885>
- Schurgin, M. W., Nelson, J., Iida, S., Ohira, H., Chiao, J. Y. i Franconeri, S. L. (2014). Eye movements during emotion recognition in faces. *Journal of Vision*, 14(13), 1–16. <https://doi.org/10.1167/14.13.14>
- Sheldon, K. M., Goffredi, R. i Corcoran, M. (2021). The Glow Still Shows: Effects of Facial Masking on Perceptions of Duchenne Versus Social Smiles. *Perception*, 50(8), 720–727. <https://doi.org/10.1177/03010066211027052>
- Smith, M. L., Cottrell, G. W., Gosselin, F. i Schyns, P. G. (2005). Transmitting and Decoding Facial Expressions. *Psychological Science*, 16(3), 184–189. <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2005.00801.x>
- Spitzer, M. (2020). Masked education? The benefits and burdens of wearing face masks in schools during the current Corona pandemic. *Trends in Neuroscience and Education*, 20(100138), 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.tine.2020.100138>
- Tartaglia, S. i Rollero, C. (2015). The effects of attractiveness and status on personality evaluation. *Europe's Journal of Psychology*, 11(4), 677–690. <https://doi.org/10.5964/ejop.v11i4.896>
- Tracy, J. L., Randles, D. i Steckler, C. M. (2015). The non-verbal communication of emotions. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3(1), 25–30. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2015.01.001>
- Theiss, J. A. i Solomon, D. H. (2008). Parsing the Mechanisms that Increase Relational Intimacy: The Effects of Uncertainty Amount, Open Communication About Uncertainty, and the Reduction of Uncertainty. *Human Communication Research*, 34(4), 625–654. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2008.00335.x>
- Tsantani, M., Podgajicka, V., Gray, K. L. i Cook, R. (2022). How does the presence of a surgical face mask impair the perceived intensity of facial emotions? *PloS One*, 17(1), 1–16. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0262344>
- Van Damme, W., Dahake, R., Delamou, A., Ingelbeen, B., Wouters, E., Vanham, G., van de Pas, R., Dossou, J. P., Ir P., Abimbola, S., Van der Borght, S., Narayanan D., Bloom, G., Van Engelgem, I., Ag Ahmed, M.A., Kiendrébéogo, J. A., Verdonck, K., De Brouwere, V., Bello, K. ... Assefa, Y. (2020). The COVID-19 pandemic: diverse contexts; different epidemics—how and why? *BMJ Global Health*, 5(7), 1–16. <http://doi.org/10.1136/bmjgh-2020-003098>
- Wegrzyn, M., Vogt, M., Kireclioglu, B., Schneider, J. i Kissler, J. (2017). Mapping the emotional face. How individual face parts contribute to successful emotion recognition. *PloS One*, 12(5), 1–15. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0177239>
- Wiesmann, M., Franz, C., Sichtermann, T., Minkenberg, J., Mathern, N., Stockero, A. i Nikoubashman, O. (2021). Seeing faces, when faces can 't be seen: Wearing portrait photos has a positive effect on how patients perceive medical staff when face masks have to be worn. *PloS One*, 16(5), 1–9. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251445>
- Wong, C. K. M., Yip, B. H. K., Mercer, S., Griffiths, S., Kung K., Wong, M. C. S., Chor, J. i Wong, S. Y. S. (2013). Effect of facemasks on empathy and relational continuity: a randomised controlled trial in primary care. *BMC Family Practice*, 14(1), 1–7. <https://doi.org/10.1186/1471-2296-14-200>
- Yue, Z., Lee, D. S., Xiao, J. i Zhang, R. (2021). Social media use, psychological well-being and physical health during lockdown. *Information, Communication & Society*, 25(3), 1–18. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2021.2013917>

Čimbenici koji doprinose sklonosti vjerovanju u teorije zavjere

Rahela Markušić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0001-6323-8428

SAŽETAK

Ključne riječi: COVID-19, individualne razlike, kognitivni čimbenici, motivacijski čimbenici, situacijski čimbenici, teorije zavjere

Teorije zavjere i vjerovanje u njih važne su teme potaknute nedavnim zbivanjima, kao što je pandemija COVID-19. Teorije su zavjere teorije koje pretpostavljaju da autoriteti skrivaju informacije te da su određeni događaji pod utjecajem tajnih organizacija radi njihove vlastite dobiti. Vjerovanje u teorije zavjere povezano je s raznim čimbenicima koji se mogu podijeliti na situacijske, kognitivne, motivacijske te čimbenike ličnosti. Za prihvaćanje teorije zavjere važna je nesigurnost koju osoba osjeća u određenoj situaciji, kao i obilježja događaja koji su potaknuli teoriju zavjere – jesu li uzročno-posljedično povezani, javljaju li se zajedno te koliko su vjerojatni. Također, važni su i kognitivni čimbenici detekcije djelovanja (percipiranje namjere) te percepcije uzroka. Postavlja se pitanje postoji li kognitivni stil podložniji vjerovanju u teorije zavjere te jesu li neki pojedinci skloniji takvim vjerovanjima od drugih. Vjerovanje u teorije zavjere možemo povezati i s nekim patološkim karakteristikama, kao što su paranoidne ideje te shizotipija, ali i s karakteristikama mračne trijade. Na kraju, možemo se zapitati koliko je vjerovanje u teorije zavjere utjecalo na trenutno stanje pandemije COVID-19. Istraživanja pokazuju da je vjerovanje u teorije zavjere povezano s manjim poštivanjem odluka autoriteta o mjerama za suzbijanje virusa

ABSTRACT

Keywords: cognitive factors, conspiracy theories, COVID-19, individual differences, motivational factors, situational factors

Belief in conspiracy theories has become an important subject resulting from recent events, such as pandemic COVID-19. Conspiracy theories are beliefs that suppose authorities hiding information and secret organizations being the cause of certain events. Conspiracy beliefs could be correlated with a number of factors such as situational, cognitive, motivational or personality. The feeling of uncertainty is very important in adopting conspiracy theories as well as characteristics of the occurrence that is the subject of conspiracy theory – causal relationship of events, co-occurrence, and probability of events. Cognitive factors of agency detection and pattern perception are also important. The question is whether there is a cognitive style more susceptible to belief in conspiracy theories and whether some individuals are more inclined to such beliefs than others. Belief in conspiracy theories could be linked to some pathological factors, such as schizotypy and paranoid ideation as well as the characteristics of the Dark Triad. Finally, we wonder if conspiracy beliefs influenced the present state of the pandemic. Research shows belief in conspiracy theories to be associated with less compliance with the decisions of the authorities and the following the measures to combat the SARS-CoV-2 virus. In further research it would be

SARS-CoV-2. U budućim istraživanjima valjalo bi neke od čimbenika dodatno ispitati eksperimentalno, a nadalje bi moglo biti zanimljivo ispitati međuodnos situacijskih i individualnih čimbenika, odnosno odgovoriti koji od njih više utječu na sklonost vjerovanju u teorije zavjere.

beneficial to investigate these factors with experimental approach and it could also be interesting to investigate interrelation between situational and individual factors, respectively, finding an answer to which of these factors influences the belief in conspiracy theories more.

UVOD

Tijekom povijesti ljudi su često pokušavali objasniti događaje pomoću teorija zavjere. Od smrti princeze Diane preko slijetanja na Mjesec do atentata na Johna F. Kennedyja, jedna teorija zanimljivija je od druge. Opčinjenost teorijama ne prestaje ni danas. U posljednje vrijeme teorije zavjere sve više dolaze do izražaja potaknute raznim važnim događajima. Tako se, primjerice, mogu čuti vjerovanja o tome da su ptice dronovi kojima se nadziru građani, zatim vjerovanja o utjecaju 5G mreže na pandemiju koronavirusa ili pak o čipiranju ljudi cijepljenjem. Teorije zavjere također se mogu javljati specifično za neko geografsko područje. Na primjer, svojevremeno su na ovim područjima bile vrlo popularne teorije zavjere o Josipu Brozu Titu: neki su vjerovali da se susreo s izvanzemaljcima na Brijunima ili da zapravo nije umro 1980. Unatoč napretku civilizacije, ljudi još uvijek pokušavaju naći utjehu i objašnjenje u teorijama zavjere. Ovaj pregledni rad prikazat će situacijske, kognitivne i motivacijske te čimbenike ličnosti koji su povezani s vjerovanjem u teorije zavjere, a na kraju će biti prikazano vjerovanje u teorije zavjere u kontekstu pandemije COVID-19.

Kako bismo mogli shvatiti čimbenike koji utječu na vjerovanje u teorije zavjere, prvo treba definirati što je zapravo teorija zavjere. Prema Merriam-Websterovu rječniku (b.d.) teorija zavjere teorija je o tajnim zavjerama moćnih ljudi koji su odgovorni za različite događaje. Hrvatski jezični portal (b.d.) teorije zavjere definira kao „vjerovanje da je prikrivena, ali utjecajna organizacija (država) i sl. odgovorna za neki neobjašnjiv ili teško objašnjiv događaj”. Možemo uočiti da su najvažnije sastavnice teorija zavjere tajnost i moćni pojedinci ili organizacije. Teorije zavjere često se razvijaju nakon nekih konkretnih, važnih događaja, kao što su smrt slavne osobe, izbori vladajućih ili epidemije. Potaknuta pandemijom koronavirusa i porastom vjerovanja u teorije zavjere, komisija Europske unije na stranici „Prepoznavanje teorija zavjere” (engl. Identifying conspiracy theories) navela je najvažnije upute za prepoznavanje takvih teorija te kako razgovarati s osobama koje u njih čvrsto vjeruju. Prema informacijama na stranici teorije zavjere nastaju zbog sumnjičavosti i potrebe za objašnjenjem situacije, a s obzirom na to da nude naizgled logična objašnjenja, brzo se šire i teško opovrgavaju jer se svaki pokušaj suprotnoga mišljenja može shvatiti kao dokaz teorije (Europska

komisija, b.d.). Ako razmislimo o poznatim teorijama zavjere, možemo se složiti da je u većini tih situacija uzrok događaja bio nepoznat ili da su okolnosti bile nejasne. Na primjer, u slučaju ubojstva Johna F. Kennedyja nije bio poznat atentator, dok pandemiju koronavirusa obilježava značajan nedostatak informacija te neizvjesnost situacije.

Iako znamo za neke vrlo poznate teorije zavjere, teorija zavjere još uvijek zvuči kao nešto tajno za što zna malo ljudi, stoga se postavlja pitanje koliko ljudi zapravo vjeruje u teorije zavjere. Prošlogodišnje istraživanje u sklopu projekta „YouGov-Cambridge Globalism“ (Ibbetson, 2021) pokazalo je gdje se u svijetu najviše vjeruje u pojedine teorije zavjere. U teoriju zavjere da svijetom upravlja jedinstvena, tajna skupina vjeruje najviše Nigerijaca, čak 78 % sudionika, zatim Južnoafrikanaca, a najmanje Danaca i Japanaca. Sličan je omjer i za teoriju zavjere da klimatske promjene nisu stvarne, ali su tu postoci znatno manji: u tu teoriju vjeruje najviše Nigerijaca (31 %), a najmanje je Danaca i Britanaca izjavilo da se potpuno ili djelomično slaže s teorijom. S druge strane, u teoriju zavjere o umiješanosti američke vlade u napad na Blizance vjeruje najviše Turaka (55 %) i znatno manje Nigerijaca, dok je Danaca najmanje. Možemo zaključiti da su ljudi u nekim državama skloniji vjerovati u teorije zavjere, a jedan od mogućih utjecaja na tu razliku mogao bi biti socioekonomski status države. Primjerice, prema istraživanju u sklopu projekta „YouGov-Cambridge Globalism“ (Ibbetson, 2021) pokazalo se da Danci, kao država s visokim socioekonomskim statusom, imaju niske razine vjerovanja u teorije zavjere, dok stanovnici Nigerije, države sa znatno nižim socioekonomskim statusom, pokazuju više vjerovanja u teorije zavjere. Na stupanj vjerovanja u određenu teoriju zavjere utječe i to koliko je ona relevantna za određenu kulturu. Na primjer, u teoriju zavjere o suradnji bivšega američkog predsjednika Trumpa s ruskom vladom, kako bi došao na poziciju predsjednika, najviše vjeruju Kanađani i Danci, iako te dvije države nemaju jednako velike postotke za ostale teorije zavjere. Na hrvatskom stanovništvu istraživanje koje se bavilo teorijama zavjere povezanim s pandemijom COVID-19 proveli su Tonković i suradnici (2021). Rezultati pokazuju da je između 10,4 i 58,6 % Hrvata iz nacionalnoga uzorka vjerovalo u svaku od 10 ponuđenih teorija zavjere. Najviše sudionika vjeruje da je stvarni broj zaraženih skriven od javnosti (58,58 %) i da virus nisu prenijele životinje, već da je stvoren u laboratoriju (45,09 %), a najmanje sudionika vjeruje da se virus širi brže uz 5G mrežu (10,4 %).

Na vjerovanje u teorije zavjere mogao bi utjecati niz čimbenika. Moguće je da postoje određeni situacijski čimbenici koji potiču stvaranje i prihvaćanje teorija zavjere. Također, moguće je da su i neki kognitivni čimbenici povezani sa samim vjerovanjem u teorije zavjere, a na takvo vjerovanje mogli bi utjecati i čimbenici iz područja ličnosti, što bi moglo objasniti zašto neki ljudi vjeruju u teorije zavjere, a drugi ne. Svaka od tih vrsta čimbenika potencijalno objašnjava mehanizme u pozadini vjerovanja u teorije zavjere te što ih čini tako privlačnima. Nadalje, zanimljivo je razmisliti zbog čega ljudi vjeruju u teorije zavjere, odnosno što ih motivira za prihvaćanje takvih teorija. Na kraju, s obzirom na događaje koji su obilježili zadnje godine, kao što je pandemija, možemo se zapitati je li vjerovanje u teorije zavjere povećano i kako ono utječe na naše ponašanje.

SITUACIJSKI ČIMBENICI VJEROVANJA U TEORIJE ZAVJERE

Vjerovanje u teorije zavjere može se objasniti raznim situacijskim čimbenicima - moguće je da postoje situacije ili obilježja nekih događaja koji sve ljude čine podložnijima za vjerovanje u teorije zavjere. Van der Wal i suradnici (2018) smatraju kako je za razvijanje razmišljanja podložnoga vjerovanju u teorije zavjere važna percepcija uzročnosti. U svom su istraživanju istražili povezanost između interpretacija korelacija kao uzročno-posljedičnih veza i vjerovanja u teorije zavjere. Sudionicima su prikazali šest naizgled neobičnih korelacija (npr. povezanost između konzumacije čokolade po stanovniku i broja nominiranih za Nobelovu nagradu) te su ih pitali koliko se slažu da je svaka od tih šest korelacija slučajno dobivena, da je u njezinoj podlozi uzročno-posljedična veza ili da je vezu između dviju varijabli uzrokovala neka treća varijabla. Sudionici su također ispunili skalu slaganja s nekim od poznatih teorija zavjere, primjerice s teorijom o tome da se slijetanje na Mjesec nije dogodilo. Nalazi su pokazali da su sudionici koji su bili skloniji odgovarati da je u podlozi korelacija uzročno-posljedična veza isto tako bili skloniji vjerovanju u teorije zavjere, što znači da postoji povezanost između percepcije uzročnosti korelacije i vjerovanja u teorije zavjere. Isti autori proveli su i eksperimentalno istraživanje kojim su istražili utjecaj percepcije uzročnosti na vjerovanje u teorije zavjere. Autori su manipulirali uzročno-posljedičnom vezom tako što su sudionicima predstavili priču u kojoj im je rečeno da su događaji uzročno-posljedično povezani odnosno nepovezani. Također su manipulirali izoliranošću događaja tako da su neki sudionici dobili priču u kojoj se neki događaj (smrt novinara ili trovanje gradonačelnika) javio kao zadnji u nizu ostalih događaja, a drugi su dobili priču u kojoj je događaj bio izoliran. Dobili su nalaze koji pokazuju da ćemo u teorije zavjere vjerovati češće kad se određeni događaji pojavljuju zajedno, a vjerojatnost prihvaćanja teorija zavjere još je veća ako događaje percipiramo uzročno-posljedično povezanim.

Druga karakteristika situacije koja može utjecati na vjerovanje u teorije zavjere jest nesigurnost, a uz nju je ispitivana i percepcija morala autoriteta. U istraživanju van Prooijena i Jostmanna (2013) utjecaj osjećaja nesigurnosti ili neizvjesnosti (engl. uncertainty) na vjerovanje u teorije zavjere ispitao se pomoću dviju manipulacija. Autori su najprije manipulirali osjećajem nesigurnosti tako što su sudionicima u eksperimentalnoj skupini dali dva otvorena pitanja o njihovom emocionalnom i fizičkom stanju kad se osjećaju nesigurno, a kontrolna skupina odgovarala je na pitanja o svojem emocionalnom i fizičkom stanju kad gledaju televiziju. Druga manipulacija odnosila se na percepciju morala autoriteta. U jednoj situaciji sudionicima je jedna naftna kompanija bila prikazana kao nemoralna, dok je u drugoj prikazana kao moralna. Kasnije su odgovarali na pitanja o uključenosti naftnih kompanija u rat u Iraku, što je bila mjera vjerovanja u teorije zavjere. Nalazi su pokazali da su sudionici više vjerovali u teoriju zavjere kada im je naftna kompanija bila prikazana kao nemoralna nego kada je prikazana kao moralna, ali samo u situacijama nesigurnosti. U kontrolnoj skupini u kojoj nije postojala nesigurnost nije bilo razlike ovisno o percepciji moralnosti autoriteta. Ograničenje toga istraživanja bila je upotreba poznatih tema u manipulaciji jer ljudi uglavnom već imaju mišljenje

o naftnim kompanijama i ratu u Iraku, pa ne možemo znati je li isključivo manipulacija utjecala na oblikovanje njihova mišljenja. Zbog toga su autori proveli drugo istraživanje u kojem su kontrolirali utjecaj prijašnjih stavova tako što su se iskazi o nemoralnosti organizacije odnosili na državu Benin, uz provjeru da sudionici nemaju prijašnjih znanja o vladi te države. Rezultati su pokazali još veći utjecaj osjećaja nesigurnosti na vjerovanje u teorije zavjere uz iskaze o nemoralnosti organizacije. Ti nalazi ukazuju na utjecaj osjećaja nesigurnosti na sklonost vjerovanju u teorije zavjere i pokazuju kako će u situacijama koje izazivaju veću nesigurnost ljudi biti skloniji vjerovanju u teorije zavjere. Važno je primijetiti da se nalazi ponavljaju u situacijama u kojima su sudionici mogli imati prijašnje stavove o događaju, ali i u situaciji gdje je događaj bio izmišljen, što je onemogućilo prijašnje stavove o njemu. U svakodnevnom životu česte su nove situacije o kojima moramo oblikovati mišljenje bez ranijih stavova, ali i događaji o kojima već imamo neke stavove, te je važno znati da će u oba slučaja nesigurnost imati određenu ulogu.

Swami i suradnici (2010) ispitali su povezanost izloženosti teorijama zavjere s vjerovanjem u teorije zavjere na temi rušenja Blizanaca u New Yorku. Vjerovanje u teorije zavjere mjerilo se skalom koja se sastojala od raznih teorija zavjere (npr. „Tornjevi Svjetskoga trgovačkog centra uništeni su kontroliranim rušenjem.“), a sudionici su iskazivali svoje slaganje s česticama na skali od 1 („potpuno netočno“) do 9 („potpuno točno“). Varijabla izloženosti teorijama zavjere mjerena je upitnikom gdje su sudionike pitali koliko su bili izloženi teorijama zavjere u medijima ili u obitelji i među prijateljima. Rezultati su pokazali najveću povezanost vjerovanja u teorije zavjere o rušenju Blizanaca s varijablom izloženosti teorijama zavjere o toj temi i varijablom generalnoga vjerovanja u teorije zavjere. Prema tom istraživanju više ćemo vjerovati u teorije zavjere kad smo njima više i izloženi, stoga je izloženost teorijama zavjere još jedan situacijski čimbenik koji doprinosi vjerovanju u teorije zavjere.

Kovic i Fuchslin (2018) u svojim istraživanjima istražuju još jednu karakteristiku situacije koja utječe na vjerovanje u teorije zavjere, a to je vjerojatnost događaja o kojem se teorija zavjere razvija. U istraživanju koje su proveli sudionicima su dali opise raznih događaja, a različitim skupinama dali su različite vjerojatnosti da se taj događaj stvarno dogodi. Primjerice, jedna je skupina uz opisani događaj imala tvrdnju da je vjerojatnost opisanoga događaja 1 %, a u tvrdnji neke druge skupine bilo je navedeno da je vjerojatnost opisanoga događaja 99 %. Rezultati toga istraživanja pokazuju da će ljudi više vjerovati u teorije zavjere kada vjerojatnost opisanog događaja smatraju vrlo niskom nego kada ju smatraju visokom. Također, isti autori manipulirali su utjecajnošću događaja i jasnoćom skrivenih motiva, te se pokazalo da je vjerojatnost vjerovanja u teorije zavjere veća kad je događaj utjecajniji (npr. smrt važnog novinara u odnosu na padanje cigle na glavu nekog prolaznika) i kad je skriveni motiv jasniji (u situacijama jasnog motiva opisano je da je novinar/prolaznik imao neprijatelja koji bi mu imao razloga nauditi). Na kraju, Kovic i Fuchslin (2018) predlažu da bi vjerovanje u teorije zavjere moglo biti određeni kognitivni heuristik koji ljudima pomaže da shvate vrlo nevjerojatne događaje. Ako pogledamo događaje nakon kojih se javljaju teorije zavjere, možemo vidjeti da je mnogo njih malo vjerojatno. Prim-

jerice, teorije zavjere česte su kad utjecajni ljudi umru preuranjeno i u nevjerojatnim okolnostima. Nisku razinu vjerojatnosti imaju i događaji poput pandemije COVID-19, koja je izazvala niz teorija zavjere.

KOGNITIVNI ČIMBENICI VJEROVANJA U TEORIJE ZAVJERE

Osim obilježja događaja koji su potaknuli teorije zavjere, za prihvaćanje tih teorija važni su i kognitivni čimbenici osoba koje u njih vjeruju. Prema Douglas i Suttonu (2018) svi smo podložni vjerovanju u teorije zavjere. Provođenjem niza istraživanja pokušali su otkriti koji su kognitivni čimbenici značajni za višu sklonost vjerovanju u teorije zavjere. Jedan od čimbenika jest detekcija djelovanja (engl. agency detection) koja označava percepciju da se neko djelovanje odvija namjerno, a ne slučajno (Douglas i sur., 2016). Douglas i suradnici (2016) mjerili su detekciju djelovanja tako što su sudionicima prikazali animaciju Heidera i Simmel (1944; prema Douglas i sur., 2016) u kojoj se tri geometrijska lika kreću, a potom su pitali sudionike u kojoj mjeri misle da likovi koje su vidjeli posjeduju svijest i da su njihova djelovanja namjerna. Drugim riječima, ispitali su mjeru antropomorfizma. Nalazi su pokazali povezanost između mjera detekcije djelovanja i tendencije vjerovanja u teorije zavjere. Douglas i Sutton (2018) tvrde da je sklonost vjerovanju u teorije zavjere moguće djelomično uzrokovana specifičnim kognitivnim stilom koji vidi namjeru ondje gdje je nema. Takav stil može biti promijenjen obrazovanjem, koje se pokazalo negativno povezanim s vjerovanjem u teorije zavjere, što znači da su sudionici koji su postigli višu razinu obrazovanja bili manje skloni vjerovanju u teorije zavjere (Douglas i Sutton, 2018). Takav bismo kognitivni stil mogli usporediti s kognicijom djeteta. U djece je, prema Piagetu (Berk, 2005), u predoperacionalnoj fazi prisutan animizam koji se definira kao vjerovanje da prirodne pojave ili stvari poprimaju karakteristike živih bića, kao što su namjere. Djeca s odrastanjem gube takav način razmišljanja te je moguće da je detekcija djelovanja ostatak animističkoga razmišljanja djeteta koje se može izgubiti obrazovanjem, a što bi trebalo ispitati u budućim istraživanjima.

U drugom istraživanju van Prooijen i suradnici (2018) ispitali su povezanost percepcije uzorka i vjerovanja u teorije zavjere. Percepciju uzorka definiraju kao tendenciju da vidimo uzorke u podražajima koji su nasumično zadavani. U nacrtu u kojem su sudionicima zadali proučavanje strukturiranih slika Vasarelyja i nestrukturiranih slika Pollocka, percepcija uzorka u nestrukturiranim slikama bila je povezana s vjerovanjem u teorije zavjere. Kod Vasarelyjevih slika uzorak je očit i neizbježno ćemo ga primijetiti, dok je kod Pollockovih slika uzorak teško uočljiv s obzirom na to da je slika naslikana tehnikom nasumičnoga lijevanja boje. Taj nalaz pokazuje da je vjerovanje u teorije zavjere povezano s percepcijom nasumičnih podražaja kao povezanoga uzorka. To bi moglo značiti da ljudi koji lakše uočavaju značenje i pronalaze uzorke u apstraktnoj umjetnosti jednako tako češće vjeruju u teorije zavjere. Povezivanje vizualnih uzoraka mogli bismo također povezati s uočavanjem uzoraka u nekim događajima. Moguće je da će ta sposobnost ljudima omogućiti da vide uzorke i povezanost između događaja po principu iluzorne korelacije. Fenomen

iluzorne korelacije označava percipiranje povezanosti tamo gdje ona ne postoji. Sposobnost našega uma da percipira povezanost pomaže nam u funkcioniranju i prilagođavanju novim situacijama, međutim, kad povežemo pojave ili događaje koji u stvarnosti nisu povezani, dolazi do iluzorne korelacije (Kako si?, 2021). Moguće je da ljudi koji češće vide uzorke tamo gdje oni ne postoje također češće vide povezanost događaja koji nisu u stvarnosti povezani. U budućim istraživanjima bilo bi zanimljivo istražiti povezanost percepcije uzorka i iluzorne korelacije te njihov zajednički utjecaj na vjerovanje u teorije zavjere.

Douglas i suradnici (2019) tvrde da postoji zavjerenički način razmišljanja (engl. conspiracy mindset), odnosno kognitivni sklop specifičan za sklonost vjerovanju u teorije zavjere. To znači da će osoba koja vjeruje u jednu teoriju zavjere vjerojatnije vjerovati i u druge teorije zavjere, što se može objasniti time da su kognitivni čimbenici (npr. detekcija djelovanja i percepcija uzorka) koji posreduju vjerovanje u teorije zavjere razvijeniji u nekih ljudi. Douglas i Sutton (2018) kao potencijalno objašnjenje motivacije u pozadini vjerovanja u teorije zavjere nude konzistentnost vjerovanja, odnosno težnju da su sva naša vjerovanja usklađena. Nadalje, postavlja se pitanje mogu li ljudi vjerovati u suprotne teorije zavjere. U popularnoj kulturi često nailazimo na teorije zavjere koje ne mogu u isto vrijeme biti istinite. Primjerice, postoji teorija zavjere da je princeza Diana potajno živa, ali i teorija da je ubijena. Wood i suradnici (2012) ispitali su mogućnost istovremenoga vjerovanja u takve teorije zavjere tako što su pitali sudionike koliko vjeruju u jednu teoriju zavjere (npr. „Osama bin Laden još je uvijek živ“) i koliko vjeruju u njoj proturječnu teoriju zavjere (npr. „Osama bin Laden bio je mrtav i prije američke akcije“) te ih je zanimalo postoji li korelacija između tih dviju varijabli. Rezultati su pokazali povezanost između vjerovanja u suprotne teorije zavjere – sudionici koji su u većoj mjeri vjerovali u jednu teoriju zavjere u pravilu su u većoj mjeri vjerovali i u drugu teoriju zavjere. Također, pronašli su povezanost vjerovanja u suprotne teorije zavjere sa središnjim vjerovanjem da autoriteti pokušavaju sakriti nešto od javnosti. Možemo zaključiti da sudionicima koji vjeruju da autoriteti skrivaju tajne nije bilo važno u koju će teoriju zavjere vjerovati dok god ona podržava njihov stav o autoritetima kao nekome tko taji informacije od javnosti.

Ranije navedeno istraživanje Swamija i suradnika (2010) ispitalo je i povezanost stava o autoritetu s vjerovanjem u teorije zavjere na temi o rušenju Blizanaca u New Yorku. Istraživanje je pokazalo da je vjerovanje u teorije zavjere o rušenju Blizanaca povezano sa stavom prema autoritetu tako što sudionici koji pokazuju više razine vjerovanja u teorije zavjere imaju negativniji stav prema autoritetu. Takvi rezultati ne iznenađuju – mnogo teorija zavjere temelji se na negativnom stavu prema autoritetu, te možemo zaključiti da će oni koji su nezadovoljni vlastima vjerojatnije povjerovati u teorije zavjere. Možemo postaviti i hipotezu da je stav prema autoritetu u pozadini vjerovanja u sve teorije zavjere.

Činjenicu da bi u pozadini vjerovanja u teorije zavjere mogao biti negativan stav prema autoritetu mogli bismo povezati i s teorijom kognitivne disonance Leona Festingera (1957; prema Cooper i Carlsmith, 2015). Prema toj teoriji ljudi teže konzistenciji i usklađuju svoja vjerovanja i stavove. Dakle, ako netko ima središnje vjerovanje o nepoštenom autoritetu koji

prikriva informacije od javnosti te ako taj autoritet objavi neku vijest, osoba će vjerovati da je ta vijest neistinita i da nam je istina uskraćena kako bi očuvala konzistenciju svojih vjerovanja i smanjila neugodnost koju osjeća zbog disonance. Međutim, upravo je zbog te teorije nalaz o vjerovanju u suprotne teorije zavjere neobičan. Do kognitivne disonance moglo bi doći upravo kada osoba vjeruje u jednu teoriju zavjere, ali predstavljena joj je i druga teorija, suprotna prvoj. S druge strane, moguće je da je u takvim slučajevima važnije održati središnje vjerovanje, primjerice vjerovanje o nepoštenom autoritetu, nego uskladiti vjerovanje u specifične teorije, te će osoba prihvatiti bilo koju od teorija zavjere koja potvrđuje njezino središnje vjerovanje. Zbog mjera korištenih za ispitivanje vjerovanja u teorije zavjera, koje uglavnom nisu binarne (vjerujem/ne vjerujem) nego se nalaze na široj skali, moguće je da osoba označi da donekle vjeruje i u jednu i u drugu teoriju zavjere koje potvrđuju njezino središnje vjerovanje bez obzira na to mogu li te dvije teorije zavjere istovremeno biti istinite. Buduća istraživanja mogla bi se osvrnuti na ulogu hijerarhije stavova i vjerovanja u području teorija zavjere te na to koja su središnja vjerovanja važna za prihvaćanje takvih teorija.

TEORIJE ZAVJERE I INDIVIDUALNE RAZLIKE

Do sad opisana istraživanja pokazuju da postoje određene situacije koje bi mogle uzrokovati pojačano vjerovanje u teorije zavjere te da postoje kognitivni čimbenici koji utječu na vjerovanje u takve teorije. Ipak, čini se da su određeni pojedinci podložniji vjerovanju u teorije zavjere od drugih, stoga se postavlja pitanje zbog kojih su individualnih razlika određeni pojedinci skloniji teorijama zavjere. Swami i suradnici (2010) istraživali su povezanost vjerovanja u teorije zavjere o rušenju Blizanaca i „Big Five“ dimenzija ličnosti. Nalazi pokazuju negativnu povezanost s ugodnosti i pozitivnu povezanost s otvorenosti prema iskustvu. Povezanost s ugodnosti može se objasniti antagonizmom koji ljudi koji vjeruju u teorije zavjere pokazuju prema drugima, dok se povezanost s otvorenosti može objasniti traženjem i prihvaćanjem novih ideja. S druge strane, u metaanalizi Goreisa i Voraceka (2019) nije pronađena povezanost ni jedne od dimenzija „Big Fivea“ s vjerovanjem u teorije zavjere. Iako je u nekima od radova uključenih u metaanalizu pronađena povezanost ugodnosti i otvorenosti s vjerovanjem u teorije zavjere, a neki čak izdvajaju i neuroticizam, zajedničke veličine učinka ne ukazuju na povezanost tih dimenzija s vjerovanjem u teorije zavjere (Goreis i Voracek, 2019). S obzirom na to da u tom području nema sustavnih nalaza, bilo bi dobro dodatno istražiti povezanost osobina ličnosti „Big Five“ modela i vjerovanja u teorije zavjere. Također bi bilo zanimljivo ispitati postojanje određenih moderator-skih varijabli, poput inteligencije ili obrazovanja sudionika, koje bi mogle objasniti nesustavne rezultate kakvi su do sad dobiveni istraživanjima.

S obzirom na često neobičan sadržaj vjerovanja i specifičan kognitivni stil koji se veže uz sklonost vjerovanju u teorije zavjere, vjerovanje u teorije zavjere moglo bi biti povezano s nekim psihopatološkim karakteristikama. Rezultati istraživanja Goreisa i Voraceka (2019) pokazuju da su osobe s povišenim rezultatima na kliničkim skalama, kao što su paranoidne

misli i shizotipija, sklonije prihvaćanju teorija zavjere. Paranoidne misli vrsta su sumanutih misli i često viđen simptom shizofrenije, a shizotipija je organizacija ličnosti povezana s blažim pozitivnim i negativnim simptomima, te se istražuje kao predispozicija za razvoj shizofrenije (APA, b.d.). Darwin i suradnici (2011) u svome su istraživanju pokušali ispitati povezanost između vjerovanja u teorije zavjere, paranoidnih ideja i shizotipije. Dobili su pozitivnu korelaciju obiju varijabli s vjerovanjem u teorije zavjere, što znači da su sudionici bili skloniji vjerovanju u teorije zavjere ako su postigli više rezultate na upitniku paranoidnih ideja te na upitniku shizotipije. Ti nalazi nisu iznenađujući jer promatrajući teorije zavjere, možemo vidjeti njihove sličnosti s paranoidnim idejama. Teorije su zavjere, kao i paranoidne ideje, obilježene svojevrsnim strahom prema određenoj skupini ljudi za koju se vjeruje da namjerno želi nauditi osobi, bilo to skrivanjem prave istine ili praćenjem. Jednako bi tako mogla biti povezana i shizotipija koja je obilježena blagim pozitivnim simptomima, kojima pripadaju i paranoidne ideje.

Istraživanje Ferreire i suradnika (2022) dalje istražuje povezanost vjerovanja u teorije zavjere i psihotičnih iskustava portugalske populacije te se bavi temom teorija zavjere o pandemiji COVID-19. Nalazi pokazuju pozitivnu vezu tih dvaju konstrukta i naročitu povezanost vjerovanja u teorije zavjere s idejama proganjanja i perceptivnim smetnjama (iluzijama i halucinacijama). Ideje proganjanja vrsta su sumanutih misli koja se očituje u vjerovanju osobe da su drugi prijetnja, tj. da joj žele nauditi, a mogu se javiti i misli da postoji neka zavjera protiv osobe (APA, b.d.). Za razliku od toga, teorije zavjere obilježava vjerovanje da autoritet pokušava nauditi grupi kojoj osoba pripada, no ne i njoj osobno. Dakle, ako osoba vjeruje da je teorija zavjere usmjerena na nju osobno, moglo bi se raditi o sumanutoj misli, a ne teoriji zavjere.

Darwin i suradnici (2011) također su ispitivali povezanost paranormalnih vjerovanja s vjerovanjem u teorije zavjere. Paranormalna vjerovanja jesu vjerovanja da su hipoteze koje se trenutno ne mogu znanstveno potvrditi istina. U istraživanju Darwin i suradnika (2011) pokazalo se da su osobe koje su sklonije paranormalnim vjerovanjima sklonije i vjerovanju u teorije zavjere, ali je analiza čimbenika pokazala da jedan čimbenik objašnjava paranoidne misli, shizotipiju i vjerovanje u teorije zavjere, dok paranormalna vjerovanja pripadaju drugom čimbeniku. To znači da paranoidne misli, shizotipiju i vjerovanje u teorije zavjere možemo objasniti jednom osobinom u pozadini, dok je za paranormalna vjerovanja vjerojatno odgovorna druga osobina. Zanimljivo je također da nije nađena razlika između spolova na skali vjerovanja u teorije zavjere i skalama paranoidnih ideja i shizotipije, ali na skali paranormalnih vjerovanja žene su postizale više rezultate nego muškarci. Paranormalna vjerovanja u svojoj bi srži također mogla biti slična vjerovanjima u zavjere. I jedna i druga vjerovanja povezana su s vjerovanjem u nešto za što ne možemo pronaći dokaz. Međutim, paranormalna vjerovanja idu korak dalje jer se vjeruje u nešto što je znanstveno neobjašnjivo i nemoguće, dok bi teorije zavjere mogle biti istinite. S druge strane, moguće je da bi ispitivanje paranormalnih vjerovanja drugom skalom dovelo do drugačijih rezultata. Skala koju su koristili Darwin i suradnici (2011) sastoji se od 25 čestica i mjeri sedam čimbenika (tradicionalna

religiozna vjerovanja, parapsihološka vjerovanja, vješticearenje, praznovjerje, spiritualizam, izvanredni oblici života i prekognicija). Moguće je da neki od tih čimbenika bolje objašnjavaju teorije zavjere od drugih te da bi neki od njih bili više povezani sa shizotipijom i paranoidnim idejama od drugih. U budućim istraživanjima potrebno je ispitati ulogu te varijable u vjerovanju u teorije zavjere te povezanost sa shizotipijom i paranoidnim idejama, kao i razmotriti moguća metodološka ograničenja zbog kojih su dobiveni takvi rezultati.

Uz paranormalna vjerovanja, važno je spomenuti i praznovjerja, koja su također vjerovanja u magičnu moć nekih predmeta ili rituala bez znanstvene osnove (APA, b.d.). Praznovjerjima, paranormalnim vjerovanjima i teorijama zavjere nedostaju dokazi koji bi ta vjerovanja potvrdili te se sva tri temelje na vjerovanju da postoji neka tajna, nama nepoznata sila, u vidu magije u slučaju praznovjerja ili tajne organizacije u slučaju teorija zavjere. Dok se paranormalna vjerovanja i praznovjerja protive znanstvenim dokazima, teorije zavjere mogu biti potpuno znanstveno utemeljene. Bilo bi zanimljivo ispitati povezanost praznovjerja i vjerovanja u teorije zavjere te povezati čimbenike u pozadini prihvaćanja praznovjerja s čimbenicima vjerovanja u teorije zavjere.

Drugi istraživači osvrnuli su se na druge patološke karakteristike i njihovu povezanost s vjerovanjem u teorije zavjere. Hughes i Machan (2021) ispitivale su povezanost vjerovanja u teorije zavjere i psihopatije, makijavelizma i kolektivnog narcizma. Zbog povezanosti karakteristika mračne trijade s iskazivanjem neprijateljstva prema osobama izvan svoje grupe (Zemojtel-Piotrowska i sur. 2020; prema Hughes i Machan, 2021) moguće je da će pojedinci s višim razinama osobina mračne trijade biti skloniji vjerovanju u teorije zavjere. Upitničkim pristupom ispitivale su se te osobine ličnosti, vjerovanje u teorije zavjere općenito i vjerovanje u teorije zavjere o pandemiji COVID-19. Dok su psihopatija i makijavelizam pozitivno korelirali i s vjerovanjem u teorije zavjere o pandemiji COVID-19 i u teorije zavjere općenito, kolektivni narcizam korelirao je samo s onima o pandemiji COVID-19. Naime, autori pretpostavljaju da je pandemija specifično stanje koje je prijetnja grupi pojedinaca, stoga i njihovu nacionalnom identitetu, te to smatraju razlogom zbog kojeg je kolektivni narcizam korelirao samo s teorijama zavjere o pandemiji. Možemo vidjeti i druge poveznice kolektivnog narcizma i vjerovanja u teorije zavjere o pandemiji. Budući da je takva situacija specifična zbog obilježja krize i prijetnje koju nosi, nije isto vjerovati u teoriju zavjere o Johnu F. Kennedyju, koja nikako ne utječe na dobrobit osobe, i u teoriju zavjere o pandemiji, koja je svima moguća prijetnja. Isto tako, u okolnostima pandemije od ljudi se traži izoliranje od drugih ljudi, ali i od drugih grupa, npr. zatvaraju se granice. Zbog toga bi kolektivni narcizam u toj situaciji mogao imati veći učinak nego u vjerovanju u druge teorije zavjere. Na kraju, vjerovanje u teorije zavjere o pandemiji pokazalo se kao medijator negativne povezanosti karakteristika mračne trijade i prihvaćanja cijepljenja (Hughes i Machan, 2021). To bi značilo da su sudionici koji su postizali više rezultate na upitniku mračne trijade skloniji vjerovanju u teorije zavjere te što su skloniji vjerovanju u teorije zavjere, manje su voljni prihvatiti cjepivo.

Između individualnih i situacijskih čimbenika, postavlja se pitanje koji od njih više utječu na vjerovanje u teorije zavjere – hoće li neki ljudi

vjerovati u teorije zavjere čak i kad situacijski čimbenici nisu prisutni, a hoće li visoka prisutnost situacijskih čimbenika natjerati druge da vjeruju u teorije zavjere iako inače nisu podložni takvim vjerovanjima? To bi bilo zanimljivo ispitati u budućim istraživanjima. Primjerice, da podijelimo ljude na one koji su podložni vjerovanju u teorije zavjere i one koji nemaju takve karakteristike te ih stavimo u uvjete u kojima su prisutni situacijski čimbenici i u uvjete u kojima nisu, mogli bismo vidjeti učinke jednih i drugih te njihovu interakciju.

MOTIVACIJA IZA VJEROVANJA U TEORIJE ZAVJERE

Do sada smo mogli uočiti da vjerovanje u teorije zavjere može utjecati na našu dobrobit, primjerice očuvanjem konzistencije vjerovanja. Dolazimo do pitanja što motivira ljude da vjeruju u teorije zavjere i mogu li one biti korisne. Douglas i suradnici (2017) razlikuju epistemičke, egzistencijalne i socijalne motive u pozadini vjerovanja u teorije zavjere. Epistemički motivi uključuju motive za očuvanjem naših stavova i vjerovanja, a teorije zavjere mogu ih zadovoljiti jer objašnjavaju uzroke događaja. Dok s jedne strane teorije zavjere mogu objasniti teško objašnjive događaje, s druge strane cijena koju oni koji u njih vjeruju plaćaju jest kriva informiranost. Također, teorije zavjere mogu zadovoljiti egzistencijalne motive pružajući nam osjećaj sigurnosti i kontrole nad okolinom. Međutim, nalazi dobiveni eksperimentalno (Jolley i Douglas, 2014) pokazuju upravo suprotno – izloženost teorijama zavjere smanjila je osjećaj autonomije i kontrole u sudionika. Jolley i Douglas (2014) ispitali su kako izlaganje teorijama zavjere utječe na političku angažiranost tako što su svojim sudionicima dali članke koji podupiru neke teorije zavjere (primjerice smrt princeze Diane), a kontrolnoj grupi dali su članke koji ih ne podupiru. Također su im dali upitnik kojim se mjerio osjećaj bespomoćnosti i upitnik kojim se mjerila namjera političke angažiranosti. Nalazi potvrđuju da izlaganje teorijama zavjere utječe na smanjenu političku angažiranost, a medijator toga učinka bio je osjećaj bespomoćnosti. Izlaganje teorijama zavjere smanjivalo je političku angažiranost, ali samo u sudionika kojima je bio povišen osjećaj bespomoćnosti. Činjenica da su sudionici izvještavali o osjećaju bespomoćnosti, iako su istovremeno izvještavali i o vjerovanju u teoriju zavjere, govori u prilog tome da vjerovanje u teorije zavjere ne pridonosi osjećaju kontrole. Također, rezultati toga istraživanja pokazuju nepostojanje povezanosti spola i dobi s kojom od mjerenih varijabli. Ipak, moramo biti svjesni i ograničenja toga istraživanja te granica generalizacije rezultata. Iako pokazuju smanjenu namjeru političke angažiranosti, ti su nalazi dobiveni na upitničkim mjerama, te ne možemo biti sigurni da bi se politički angažirano ponašanje smanjilo u stvarnim uvjetima.

Socijalni motivi odnose se na potrebu za pripadanjem i održavanjem pozitivne slike o grupi. Teorije zavjere mogle bi zadovoljiti te motive tako što krivnju za određeni događaj prebacuju na ljude izvan grupe te time održavaju pozitivnu sliku o grupi kojoj pojedinac pripada, a time i o njemu samome. Utjecaj socijalnih motiva istražen je u kontekstu praznovjerja, čije su sličnosti s teorijama zavjere ranije opisane. Graeupner

i Coman (2017) istražili su zadovoljavanje socijalnih motiva praznovjermem. Manipulacijom varijable ostracizma pokušali su utvrditi razlikuju li se na mjeri praznovjerja sudionici koji su bili odbačeni i oni koji nisu. U tome istraživanju praznovjerje je operacionalizirano kao stupanj u kojem sudionici vjeruju da je postojao zajednički trud grupe pojedinaca kako bi došli do nekog ishoda u opisanim izmišljenim situacijama. Zbog takve operacionalizacije praznovjerja možemo razmatrati te nalaze i u području teorija zavjere. Naime, teorije zavjere također se definiraju kao vjerovanje u trud grupe pojedinaca da dođe do nekog ishoda. Činjenica da se sudionike pita o njihovu vjerovanju u postojanje truda grupe implicira da je to djelovanje grupe tajno (možemo ili ne moramo vjerovati u njega), što je važno obilježje teorija zavjere. Graeupner i Coman (2017) manipulirali su ostracizmom tako što su sudionike podijelili u grupe od troje. Najprije su im zadali da opišu sami sebe te im rekli da će kasnije međusobno razmijeniti opise i izabrati s kojim bi sudionikom htjeli nadalje surađivati. U stvarnosti nisu čitali opise jedni drugih, nego su svim sudionicima dana dva izmišljena opisa. Nakon toga neki sudionici iz grupa nasumično su izbačeni te im je rečeno da ih drugi sudionici nisu izabrali za daljnju suradnju. Rezultati su pokazali da su izbačeni sudionici kasnije imali više rezultate na mjeri praznovjerja, stoga možemo reći da osjećaj isključenosti utječe na percepciju namjere drugih pojedinaca u njihovu djelovanju.

TEORIJE ZAVJERE U DUHU VREMENA – COVID-19

Mogli smo vidjeti kako su se neka nedavna istraživanja bavila teorijama zavjera vezanima uz pandemiju COVID-19. Ako pogledamo ranije spomenuta obilježja situacija u kojima se teorije zavjere najčešće javljaju, možemo zaključiti da je pandemija stanje vrlo pogodno za stvaranje teorija zavjere i vjerovanje u njih. Situacija u kojoj se nalazimo vrlo je nesigurna i neizvjesna, a autoriteti dobivaju veće ovlasti, što može pojačati antagonizam građana prema autoritetu. Romer i Hall Jamieson (2020) istražili su povezanost vjerovanja u teorije zavjere o pandemiji COVID-19 i preventivnoga ponašanja povezanoga s pandemijom. Upitničkom metodom ispitivanje se provodilo prvi put u ožujku 2020. i drugi put u srpnju 2020. Nalazi pokazuju stabilnost vjerovanja u teorije zavjere o pandemiji i negativnu povezanost vjerovanja u teorije zavjere sa sudjelovanjem u preventivnim postupcima kao što je nošenje maske za lice. Vjerovanje u teorije zavjere o pandemiji bilo je također negativno povezano s percipiranom sigurnosti cjepiva i namjerom cijepjenja protiv virusa SARS-CoV-2, što bi značilo da su sudionici koji su skloniji vjerovanju u teorije zavjere percipirali cjepivo kao manje sigurno i izvještavali o manjoj namjeri cijepjenja. Nalazi pokazuju povećanje odbojnosti prema cjepivu u drugom ispitivanju te se pokazalo da vjerovanje u teorije zavjere predviđa porast odbojnosti. To ide u prilog uzročnoj povezanosti vjerovanja u teorije zavjere o pandemiji i odbojnosti prema cjepivu.

Pummerer i suradnici (2021) ovom su se temom bavili eksperimentalno. Pokušali su utvrditi utjecaj suočavanja s teorijama zavjere o pandemiji COVID-19 na varijable vjerovanja institucijama, podrža-

vanja vladinih mjera, fizičko distanciranje i društvenu angažiranost, koje su mjerene upitničkim pristupom. Prije manipulacije, kontrolna i eksperimentalna grupa imale su jednake razine mentaliteta zavjere (engl. conspiracy mentality) koji je bio izmjeren upitnikom od dvanaest čestica (npr. „Oni na vrhu rade što god žele.“), stoga znamo da su razlike nastale nakon manipulacije uzrokovane suočavanjem s teorijama zavjere. Teorije su bile predstavljene u obliku novinskoga članka o njemačkoj tvrtki koja se koristi pandemijom kao paravanom kako bi uvela digitalnu pohranu medicinskih podataka u dogovoru s vladom. Eksperimentalna skupina postigla je niže rezultate na upitnicima vjerovanja institucijama, podržavanja vladinih mjera i upitniku sklonosti fizičkom distanciranju, dok nije bilo razlika na upitniku društvene angažiranosti. Zanimljivo je vidjeti da je takve rezultate uzrokovala jednostavna manipulacija kao što je jednokratno čitanje teksta. S druge strane, važno je naglasiti da je tekst bio u obliku vijesti, što je moglo utjecati na njegovu uvjerljivost. Naime, ljudi uglavnom nisu naviknuti čitati o teorijama zavjere u vijestima, te je takav oblik teksta mogao biti razlog zbog kojeg su sudionici povjerovali u istinitost sadržaja. Bilo bi zanimljivo u budućim istraživanjima ispitati postoji li razlika ovisno o obliku u kojem se predstavi informacija tako što bi se različitim grupama dao različit oblik teksta. Primjerice, jedna grupa mogla bi čitati tekst u obliku novinskog članka, a druga u obliku objave na forumu.

Nadalje, potrebno je proučiti vezu između vjerovanja u teorije zavjere i uporabe društvenih mreža. S obzirom na to da se u današnje vrijeme informacije brzo šire društvenim mrežama, a vidjeli smo kakav utjecaj može imati čitanje samo jednog članka, možemo očekivati povezanost uporabe društvenih mreža s vjerovanjem u teorije zavjere. Xiao i suradnici (2021) ispitali su tu vezu u svojem istraživanju. Njihovi nalazi pokazuju da su sudionici koji su više upotrebljavali društvene mreže više vjerovali u teorije zavjere o pandemiji COVID-19, ali i u teorije zavjere općenito. Moderator te veze bilo je vjerovanje u vijesti koje su sudionici pročitali na društvenim mrežama. Isto tako, pronađen je moderatorski učinak identifikacije dezinformacija između vjerovanja u vijesti te vjerovanja u teorije zavjere: kada je vjerovanje u vijesti nisko, visoka mogućnost identifikacije dezinformacija može smanjiti vjerovanje u teorije zavjere, dok pri visokom vjerovanju u vijesti na društvenim mrežama nema takvoga učinka. Dow i suradnici (2021) predstavljaju model prema kojem je pandemija utjecala na širenje teorija zavjere te štetnoga ponašanja, u koji uključuju društvene mreže i virtualni svijet. Naglašavaju narušavanje kognitivne i socijalne strukture tijekom pandemije, zbog čega su se ljudi okrenuli virtualnom svijetu kako bi pokušali vratiti strukturu. Vjeruju da se u „online svijetu“ radikaliziraju ideje i potkrepljuju teorije zavjere, što pak dovodi do određenog djelovanja u stvarnom svijetu, koje se zatim kružno ponovno objavljuje online, a čime se teorije zavjere populariziraju i normaliziraju. Daljnje istraživanje potrebno je kako bismo potvrdili taj model i bolje shvatili utjecaj društvenih mreža i virtualnog svijeta na vjerovanje u teorije zavjere te znali kako kontrolirati taj utjecaj.

Nalazi istraživanja koja su se bavila teorijama zavjere u vrijeme pandemije potvrđuju nam kako vjerovanje u teorije zavjere može djelo-

vati na ponašanje, kao što je fizičko distanciranje i cijepljenje. Ti nalazi znače da bismo mogli predviđati ponašanje na temelju vjerovanja u teorije zavjere. Iz tog razloga u budućim istraživanjima mogli bismo provjeriti koja su još ponašanja povezana s vjerovanjem u teorije zavjere. Nadalje, bilo bi zanimljivo vidjeti kakve bi nalaze autori dobili da su radili još nekoliko valova ispitivanja s obzirom na to da se i okolnosti pandemije neprestano mijenjaju. Važno je naglasiti i da su nalazi koji su ovdje izneseni dobiveni većinom u prvim mjesecima pandemije, što je posebno važno istaknuti za nalaze o cijepljenju. Naime, budući da se u vrijeme prikupljanja podataka o mogućnosti cijepljenja razgovaralo samo hipotetski, potrebno je provjeriti utjecaj teorija zavjere nakon što je cjepivo postalo dostupno. Moguće je da nalazi koje su autori dobili u srpnju 2020. više ne vrijede s obzirom na nova saznanja i iskustva, stoga bismo u budućim istraživanjima mogli provjeriti je li se vjerovanje u teorije zavjere proširilo ili smanjilo tijekom pandemije. Na kraju, bilo bi zanimljivo usporediti stupanj vjerovanja u teorije zavjere o pandemiji u različitim državama s obzirom na to da su države zauzele različite stavove o pandemiji te na temelju njih uvodile različite mjere.

ZAKLJUČAK

Proučavajući istraživanja o teorijama zavjere, možemo zaključiti da na vjerovanje u njih djeluje niz čimbenika. Ovaj rad bavi se situacijskim, kognitivnim, motivacijskim i čimbenicima ličnosti koji su povezani s vjerovanjem u teorije zavjere. Možemo zaključiti da na teorije zavjere utječu čimbenici povezani sa situacijom, što bi značilo da smo u određenim situacijama svi podložniji prihvatiti objašnjenja proizašla iz teorija zavjere, primjerice u nejasnim situacijama. S druge strane, mnoga istraživanja pokazuju nalaze da neki ljudi više vjeruju u teorije zavjere od drugih, što nam najbolje dokazuje činjenica da će ljudi koji vjeruju u jednu teoriju zavjere vjerojatnije vjerovati i u ostale.

Važno je naglasiti da postoje i određena ograničenja u istraživanju sklonosti vjerovanju u teorije zavjere. Mnoga od istraživanja bave se vjerovanjem u jednu određenu teoriju zavjere ili nekoliko odabranih. Iako smo vidjeli da ljudi uglavnom vjeruju u više teorija zavjere, teško je poopćiti rezultate dobivene na vjerovanju u jednu teoriju zavjere na vjerovanje u sve ostale. Teorije zavjere razlikuju se po događajima kojima su potaknute. Različita obilježja događaja mogu različito djelovati na vjerovanje u teorije zavjere. Ti događaji razlikuju se po vjerojatnosti njihova pojavljivanja te stupnju nesigurnosti koji izazivaju u ljudi, stoga ih je zbog takvih i sličnih čimbenika teško uspoređivati. Moguće je da je jedna teorija zavjere primamljivija od druge te su ljudi skloniji vjerovati u nju zbog određenih aspekata, što će utjecati na rezultate koje nećemo moći primijeniti u drugoj situaciji i na drugu teoriju zavjere. Također, u budućnosti bi valjalo još istražiti karakteristike teorija zavjere koje su povezane s većim vjerovanjem u njih. Moguće je da su neke teorije zavjere jednostavno zanimljivije, relevantnije ili uvjerljivije te zbog toga više ljudi vjeruje u njih. Također bi bilo zanimljivo vidjeti interakciju karakteristika teorija zavjere te situacijskih i individualnih čimbenika. Moguće je da neki ljudi više vjeruju u teorije zavjere jedne vrste, a drugi u teorije zavjere druge vrste. Isto tako, moguće je da ćemo u

različitim situacijama vjerovati u različite teorije zavjere.

U većini radova koje smo pregledali na teorije zavjere gleda se antagonistički. Također, veća sklonost vjerovanju u teorije zavjere povezuje se s negativnim karakteristikama, kao što je niže obrazovanje (Douglas i Sutton, 2018). Međutim, što ako teorije zavjere mogu biti i korisne? Mogli bismo na teorije zavjere gledati kao na jednu novu ideju i drugačiji način mišljenja koji bi mogao obogatiti društvo. Teorije zavjere mogu nas potaknuti na oprez i pažljiviji odabir kome ćemo vjerovati, a kome ne. Pojedinci koji vjeruju u teorije zavjere mogli bi nas potaknuti na raspravu i izazvati aktivaciju kritičkoga mišljenja. Čak i ako nećemo prihvatiti teoriju zavjere, njezino postojanje moglo bi nas potaknuti da ponovno razmotrimo svoje stavove i čvrsto ih argumentiramo. U budućim istraživanjima bilo bi zanimljivo ispitati moguće pozitivne posljedice vjerovanja u teorije zavjere za samu osobu, ali i za društvo. Bilo bi zanimljivo vidjeti kako funkcionira društvo koje je podložnije vjerovanju u teorije zavjere, primjerice Nigerija, a kako ono manje podložno, primjerice Danska (Ibbetson, 2021).

Na kraju, iako teorije zavjere potencijalno imaju svrhu, moramo biti oprezni u vezi s njima. Nalazi istraživanja pokazuju kako teorije zavjere mogu oblikovati ponašanje, što u određenim situacijama može rezultirati rizičnim ponašanjima, kao što je odbijanje cijepljenja djece protiv opasnih bolesti. U takvim situacijama važno je opovrgnuti teorije zavjere, a u tome nam pomažu nalazi istraživanja o tome u kojim situacijama te koji ljudi najčešće vjeruju u teorije zavjere.

LITERATURA

- APA. (bez datuma). Delusion of persecution. <https://dictionary.apa.org/delusion-of-persecution>
- APA. (bez datuma). Superstition. <https://dictionary.apa.org/superstition>
- APA. (bez datuma). Schizotypy. <https://dictionary.apa.org/schizotypy>
- Berk, L. E. (2005). Psihologija cjeloživotnog razvoja. Naklada Slap.
- Cooper, J. i Carlsmith, K. M. (2015). Cognitive dissonance. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition* (pp. 76-78). Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.24045-2>
- Darwin, H., Neave, N. i Holmes, J. (2011). Belief in conspiracy theories. The role of paranormal belief, paranoid ideation and schizotypy. *Personality and Individual Differences*, 50(8), 1289-1293. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.02.027>
- Douglas, K. M. i Sutton, R. M. (2018). Why conspiracy theories matter: A social psychological analysis. *European Review of Social Psychology*, 29(1), 256-298. <https://doi.org/10.1080/10463283.2018.1537428>
- Douglas, K. M., Sutton, R. M., Callan, M. J., Dawtry, R. J. i Harvey, A. J. (2016). Someone is pulling the strings: Hypersensitive agency detection and belief in conspiracy theories. *Thinking & Reasoning*, 22(1), 57-77. <https://doi.org/10.1080/13546783.2015.1051586>
- Douglas, K. M., Sutton, R. M. i Cichočka, A. (2017). The psychology of conspiracy theories. *Current directions in psychological science*, 26(6), 538-542. <https://doi.org/10.1177/0963721417718261>
- Douglas, K. M., Uscinski, J. E., Sutton, R. M., Cichočka, A., Nefes, T., Ang, C. S. i Deravi, F. (2019). Understanding

conspiracy theories. *Political Psychology*, 40, 3-35. <https://doi.org/10.1111/pops.12568>

Dow, B. J., Johnson, A. L., Wang, C. S., Whitson, J. i Menon, T. (2021). The COVID-19 pandemic and the search for structure: Social media and conspiracy theories. *Social and Personality Psychology Compass*, e12636. <https://doi.org/10.1111/spc3.12636>

Europska komisija. (bez datuma). Prepoznavanje teorija zavjere. https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/fighting-disinformation/identifying-conspiracy-theories_hr

Ferreira, S., Campos, C., Marinho, B., Rocha, S., Fonseca-Pedrero, E. i Rocha, N. B. (2022). What drives beliefs in COVID-19 conspiracy theories? The role of psychotic-like experiences and confinement-related factors. *Social*

Science & Medicine, 292, 114611. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2021.114611>

Goreis, A. i Voracek, M. (2019). A systematic review and meta-analysis of psychological research on conspiracy beliefs: Field characteristics, measurement instruments, and associations with personality traits. *Frontiers in Psychology*, 10, 205. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00205>

Graeupner, D. i Coman, A. (2017). The dark side of meaning-making: How social exclusion leads to superstitious thinking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 69, 218-222. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.10.003>

Hrvatski jezični portal. (bez datuma). Z vjera. https://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=f15lWBJ1&keyword=zavjera

Hughes, S. i Machan, L. (2021). It's a conspiracy: Covid-19 conspiracies link to psychopathy, Machiavellianism and collective narcissism. *Personality and Individual Differences*, 171, 110559. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110559>

Ibbetson, C. (2021). Where do people believe in conspiracy theories?. YouGov. <https://yougov.co.uk/topics/international/articles-reports/2021/01/18/global-where-believe-conspiracy-theories-true>

Jolley, D. i Douglas, K. M. (2014). The social consequences of conspiracism: Exposure to conspiracy theories decreases intentions to engage in politics and to reduce one's carbon footprint. *British Journal of Psychology*, 105(1), 35-56. <https://doi.org/10.1111/bjop.12018>

Kako si? (2021). Zbog čega ljudi vjeruju u teorije zavjere?. <https://www.kakosi.hr/2021/10/05/zbog-cega-ljudi-vjeruju-u-teorije-zavjere/>

Kovic, M. i Fuchslin, T. (2018). Probability and conspiratorial thinking. *Applied Cognitive Psychology*, 32(3), 390-400. <https://doi.org/10.1002/acp.3408>

Merriam-Webster dictionary. (bez datuma). Conspiracy theory. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/conspiracy%20theory>

Pummerer, L., Böhm, R., Lilleholt, L., Winter, K., Zettler, I. i Sassenberg, K. (2022). Conspiracy theories and their societal effects during the COVID-19 pandemic. *Social Psychological and Personality Science*, 13(1), 49-59. <https://doi.org/10.1177/19485506211000217>

Romer, D. i Jamieson, K. H. (2020). Conspiracy theories as barriers to controlling the spread of COVID-19 in the US. *Social Science & Medicine*, 263, 113356. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2020.113356>

Swami, V., Chamorro Premuzic, T. i Furnham, A. (2010). Unanswered questions: A preliminary investigation of personality and individual difference predictors of 9/11 conspiracist beliefs. *Applied Cognitive Psychology*, 24(6), 749-761. <https://doi.org/10.1002/acp.1583>

Tonković, M., Dumančić, F., Jelić, M. i Čorkalo Biruški, D. (2021). Who believes in COVID-19 conspiracy theories in Croatia? Prevalence and predictors of conspiracy beliefs. *Frontiers in Psychology*, 2191. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.643568>

van der Wal, R. C., Sutton, R. M., Lange, J. i Braga, J. P. (2018). Suspicious binds: Conspiracy thinking and tenuous perceptions of causal connections between co-occurring and spuriously correlated events. *European Journal of Social Psychology*, 48(7), 970-989. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2507>

van Prooijen, J. W., Douglas, K. M. i De Inocencio, C. (2018). Connecting the dots: Illusory pattern perception predicts belief in conspiracies and the supernatural. *European Journal of Social Psychology*, 48(3), 320-335. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2331>

van Prooijen, J. W. i Jostmann, N. B. (2013). Belief in conspiracy theories: The influence of uncertainty and perceived morality. *European Journal of Social Psychology*, 43(1), 109-115. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1922>

Wood, M. J., Douglas, K. M. i Sutton, R. M. (2012). Dead and alive: Beliefs in contradictory conspiracy theories. *Social Psychological and Personality Science*, 3(6), 767-773. <https://doi.org/10.1177/1948550611434786>

Xiao, X., Borah, P. i Su, Y. (2021). The dangers of blind trust: Examining the interplay among social media news use, misinformation identification, and news trust on conspiracy beliefs. *Public Understanding of Science*. <https://doi.org/10.1177/0963662521998025>

Psihičko zdravlje osoba na terapiji bezglutenskom prehranom

Fedra Dolores Britvić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-1536-0549

SAŽETAK

Ključne riječi: bezglutenska prehrana, psihičko zdravlje, autoimune bolesti, celijakija

Celijakija je autoimuna bolest tankog crijeva čija je jedina terapija doživotno pridržavanje bezglutenske prehrane. Međutim, dijagnoza i terapija bezglutenskom prehranom značajno mijenjaju život pojedinca. Iako se u prvi plan postavljaju financijske posljedice bezglutenske prehrane, potrebno je ispitati utjecaj na psihosocijalne aspekte života pojedinca. Psihičko zdravlje pretežito se ispituje upitnicima namijenjenim općoj populaciji i postavlja se pitanje potrebe za prilagodbom upitnika prema terapiji bezglutenskom prehranom. U području celijakije većina istraživanja provodi se na pojedincima koji se visoko pridržavaju terapije bezglutenskom prehranom, no usprkos poznatim rizicima za mentalno zdravlje, ne uključuju se pojedinci koji se ne pridržavaju terapije ili je se pak slabo pridržavaju. Ovaj pregledni rad predstavlja druge dijagnoze koje za terapiju imaju doživotno pridržavanje bezglutenske prehrane, a koje nisu u središtu istraživanja te se bavi problematikom dijagnostičkih metoda. Sažimaju se nalazi istraživanja i metodološki aspekti te se daje osvrt na razlike kod odraslih te djece i adolescenata. Razmatra se također kvaliteta života tijekom pandemije bolesti COVID-19. Uzimajući u obzir širi spektar dijagnoza i dijagnostičkih metoda, dovodi se u pitanje opravdanost usredotočenosti isključivo na jednu dijagnozu s uskim dijagnostičkim metodama i predstavlja pregled istraživanja iz perspektive terapije, a ne dijagnoze.

ABSTRACT

Key words: autoimmune diseases, celiac disease, gluten-free diet, mental health

Celiac disease is an autoimmune disease of the small intestine. The only therapy is lifelong adherence to a gluten-free diet. However, diagnosis and therapy with a gluten-free diet significantly change one's life. Although the financial consequences of the gluten-free diet are often in focus, the impact on the psychosocial aspects of one's life needs to be examined. Mental health is predominantly examined by questionnaires intended for the general population and the question arises whether to adapt the questionnaire to a gluten-free diet therapy. In the area of celiac disease, most research is conducted on individuals who are highly adherent to the gluten-free diet, but despite recognizing the mental health risks, individuals who are not or are poorly adherent to the therapy diet are not included. This review paper presents other diseases that have a lifelong adherence to the gluten-free diet as therapy, and which are not the focus of research. It deals with diagnostic issues. It sums up research results and methodological aspects. The differences in approaches to adults and children are considered. Quality of life is discussed in the context of the COVID-19 pandemic. Taking into account a wider range of diseases and diagnostic methods, it questions the justification of focusing exclusively on one disease with narrow diagnostic methods and represents research approach from the perspective of therapy, not a disease.

UVOD

Gluten je bjelančevina koja se nalazi u raznim žitaricama od kojih je najpoznatija pšenica (Čuković-Čavka i sur., 2012). Zbog visoke zastupljenosti pšenice u ljudskoj prehrani, kod određenih pojedinaca javlja se autoimuni odgovor na konzumaciju glutena koji, ovisno o karakteristikama, spada pod nekoliko različitih dijagnoza. Celijakija ili glutenska enteropatija kronična je autoimuna bolest tankog crijeva, a karakterizirana je nepodnošenjem glutena. Pojedinci su genetski predisponirani za oboljevanje od celijakije, a oboljeti mogu u svakoj životnoj dobi (Marčec i sur., 2018). Prvi poznati opis celijakije kao bolesti datira još iz drugog stoljeća prije Krista, a pripisuje se grčkom liječniku Areteju (Čuković-Čavka, 2012). Zastupljenost celijakije u svjetskoj populaciji iznosi oko 1 %, međutim, taj broj naglo raste posljednjih godina (Marčec i sur., 2018). Ako se celijakija ne otkrije na vrijeme, može uzrokovati niz zdravstvenih komplikacija od kojih su najčešće artritis, autoimune bolesti štitnjače i neurološke bolesti poput ataksije i miastenije (Čuković-Čavka i sur. 2012) i neuropatije (Zis i sur., 2018), dok kod žena posebno povećava rizik od neplodnosti, pobačaja i preuranjene menopauze (Marčec i sur., 2018). Također, povezana je s brojnim psihičkim poremećajima iz spektra anksioznih poremećaja i poremećaja raspoloženja, a kod djece i s poremećajem manjka pažnje i hiperaktivnosti (Aszalos, 2009; prema Knez i sur., 2011). Prema podacima iz 2015. godine nešto više od sedam tisuća osoba u Republici Hrvatskoj dijagnosticirana je bolest tankog crijeva koja za posljedicu ima preosjetljivost na gluten (Marčec i sur., 2018), dok su Greco i suradnici (2011), u istraživanju rasprostranjenosti celijakije u mediteranskim zemljama, za Hrvatsku procijenili da ima oko 45 000 osoba s celijakijom kojima je u velikoj mjeri još uvijek nedijagnosticirana. Doživotno pridržavanje bezglutenske prehrane, odnosno strogo izbjegavanje unosa hrane koja sadrži gluten, jedina je terapija (Marčec i sur., 2018). Cilj ovog preglednog rada predstaviti je i druge dijagnoze osim celijakije koje za terapiju imaju doživotno pridržavanje bezglutenske prehrane, kao i posljedice koje te dijagnoze imaju na psihičko zdravlje pojedinaca.

DIJAGNOSTIKA I POSLJEDICE ENTITETA KOJI ZAHTIJEVAJU LIJEČENJE DOŽIVOTNOM BEZGLUTENSKOM PREHRANOM

Žitarice zauzimaju veliki udio u svakodnevnoj prehrani ljudi zbog svojih nutritivnih vrijednosti. Međutim, za određene ljude gluten, bjelančevina koja se osim u pšenici nalazi i u raži, piru, ječmu te često u zobu, predstavlja opasnost za zdravlje. Iako je celijakija najzastupljenija dijagnoza uz koju se veže bezglutenska prehrana, postoji još nekolicina dijagnoza čija je jedina terapija doživotna bezglutenska prehrana. Te bolesti nisu uzrokovane istim patomehanizmom, stoga ih je važno pravilno dijagnosticirati (Čuković-Čavka, 2012). Diferencijalne dijagnoze za celijakiju su alergija na brašno i osjetljivost (ili intolerancija) na gluten (Čuković-Čavka, 2012). Alergija na brašno ubraja se u alergije na hranu, odnosno alergija na brašno imunološki

je odgovor na alergen koji je unesen oralno (Čuković-Čavka, 2012). Kod osjetljivosti ili intolerancije na gluten javljaju se simptomi nepodnošenja glutena, ali uz negativne alergijske testove, nema atrofije tankog crijeva, niti razvoja specifičnih antitijela na gluten u krvi, a posljedica je predispozicionirane osjetljivosti na gluten (Čuković-Čavka, 2012).

Što se tiče dijagnostičkih metoda pojedinih bolesti, one se razlikuju za pojedinačnu dijagnozu i prema učestalosti svoje primjene. Najčešći indikatori za diferencijalnu dijagnostiku su intestinalne promjene i serološki testovi. Iako je dominantna intestinalna promjena malapsorpcijski sindrom crijeva, što znači da je zbog oštećenja nastalih konzumacijom glutena otežana apsorpcija ostalih hranjivih tvari iz hrane, nezanemarivi su i ekstraintestinalni simptomi koji su vezani za druge organe ili tkiva, primjerice osteoporozu i osteopeniju te neuromuskularni poremećaji (Čuković-Čavka, 2012). Serološki testovi ukazuju na povećanu količinu specifičnih antitijela koja se pojavljuju u krvi oboljelih uslijed kontakta s antigenom - glutenom. Celijakija se dijeli na četiri podtipa: klasična, atipična, tiha i latentna. Klasična celijakija ima tipičan simptom malapsorpcijskog sindroma crijeva dok su za atipičnu celijakiju karakteristični ekstraintestinalni simptomi. Ako je celijakija asimptomatska, može biti tiha i latentna. Kod tihe celijakije pozitivni su serološki testovi i atrofija, odnosno propadanje crijevne sluznice, a kod latentne celijakije uz pozitivne serološke testove nema promjena na sluznici crijeva (Čuković-Čavka, 2012). Nadalje, što se tiče alergije na brašno, ona može biti posredovana i miješana. Posredovana alergija uključuje specifična antitijela kao dijagnostički element koji posreduje gastrointestinalnu preosjetljivost i oralni alergen sindrom koji se najčešće manifestira kao svrbež usne šupljine i ždrijela, dok miješana alergija na brašno uz specifična antitijela uključuje i eozinofilni ezofagitis, odnosno upalu jednjaka uslijed kontakta s antigenom unesenim oralnim putem (Čuković-Čavka, 2012). Kod dijagnostike intolerancije na gluten, alergijski testovi su negativni, sluznica tankog crijeva nije atrofirala, a nisu se razvila ni specifična antitijela. Dakle, trenutno se dijagnosticira tako da se prvenstveno isključe dijagnoze alergije na brašno i celijakije. Zaključno, najistaknutiji pokazatelji prilikom dijagnostike bolesti koje za terapiju imaju doživotnu bezglutensku prehranu su razine specifičnih antitijela na gluten u krvi i atrofija sluznice tankog crijeva koja se utvrđuje biopsijom tankog crijeva.

Greco i suradnici (2014) analizirali su dijagnostičke metode koje se koriste u nekoliko država uzimajući u obzir porast dijagnosticiranja i zastupljenost načina dijagnosticiranja, kao i potrebu za pomnije razrađenim strategijama procesa dijagnosticiranja. Naime, za potvrdu dijagnoza potrebna je biopsija tankog crijeva, pretraga koja je skupa i/ili je potrebno čekati jako dugo za termin. U većini država (Greco i sur., 2014), uključujući i Hrvatsku, serološki testovi ili antigenski testovi možda jesu dovoljni da liječnik dijagnosticira neku od bolesti, ali nije dovoljno da osobe koje boluju ostvare sva prava i pogodnosti koje se odnose na popuste ili uputnice za bezglutensko brašno i hranu dostupnu preko ljekarni čiji trošak djelomično pokriva Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje. Priznavanje šireg spektra dijagnostičkih postupaka svakako bi omogućilo veću dostupnost hrane i manje financijsko opterećenje koje se navodi kao glavni razlog nepridržavanja bezglutenske prehrane

(Marčec i sur., 2018). Nadalje, rigidnost u dijagnostici bolesti koje zahtijevaju pridržavanje bezglutenske prehrane utječe na metodologiju istraživanja koja se njome bave. U istraživanjima se najviše, uz nekolicinu iznimaka, uključuju samo pojedinci koji su na bezglutenskog prehrani, pod dijagnozom celijakije i to isključivo biopsijom tankog crijeva (Elli i Marinoni, 2019), a ponekad i razinom antitijela (Jardešin i sur., 2008). Dakle, postoji velika populacija osoba s raznim dijagnozama koje kao jedinu terapiju imaju doživotno pridržavanje bezglutenske prehrane, međutim, dio njih nikada nije bio fokus istraživanja koja su ispitala kvalitetu života, dostupnost hrane, rasprostranjenost psihičkih poremećaja među njima ili njihovo mentalno zdravlje. Preporuka za buduća istraživanja je uključivanje sudionika s raznovrsnijim dijagnozama jer zapravo ne znamo koliki utjecaj pridržavanje bezglutenske prehrane ima na cjelokupnu populaciju kojoj je pripisana.

PERCIPIRANA KVALITETA ŽIVOTA, SIMPTOMI POREMEĆAJA RASPOLOŽENJA I ANKSIOZNOSTI

Većina istraživanja za procjenu psihičkog zdravlja i percipirane kvalitete života kod osoba na terapiji bezglutenskom prehranom koristi instrumente konstruirane za opću populaciju. Upitnik koji se najčešće koristi je Health-related quality of life (HRQOL) koji ispituje kvalitetu života s obzirom na opće zdravstveno stanje (Al-Sunaid i sur., 2021; White i sur., 2016). Međutim, Dorn i suradnici (2010) konstruirali su Celiac Disease - Quality Of Life (CD-QOL) koji ispituje kvalitetu života oboljelih od celijakije. Konstrukciji upitnika pristupili su provođenjem fokus-grupa s pacijentima kako bi uz njihove uvide što bolje prilagodili već postojeći Health-related quality of life (HRQOL) upitnik specifičnostima života s celijakijom. Dorn i suradnici (2010) izdvojili su subskele svog upitnika za koje su utvrdili da pokazuju najveću relevantnost i daju najviše informacija kod pacijenata s celijakijom. Najviše poteškoća koje umanjuju percipiranu kvalitetu života pacijenti s celijakijom prijavljivali su u području zabrinutosti za zdravlje i nezadovoljavajućem tretmanu bolesti, zatim u osjećaju ograničenosti u svakodnevnom životu i aktivnostima i perzistentnu disforiju (Dorn i sur., 2010). Novije istraživanje, u kojem se kvaliteta života ispitala koristeći CD-QOL, također je potvrdilo da pojedinci s dijagnozom celijakije na terapiji bezglutenskom prehranom prijavljuju sniženu kvalitetu života koja je povezana s više prijavljenih simptoma anksioznosti. Međutim, kako je ranije istaknuto, celijakija nije jedina dijagnoza koja za tretman zahtijeva pridržavanje bezglutenske prehrane, stoga prilagodba upitnika samo prema specifičnoj dijagnozi ponovno ne rješava problem identificiranja poteškoća nošenja s terapijom bezglutenskom prehranom. Upitnike bi bilo bolje konstruirati vodeći se kvalitetom života s terapijom bezglutenskom prehranom kao konstruktom koji se ispituje.

Zbog kronične naravi većine bolesti koje zahtijevaju tretman bezglutenskom prehranom, posljedice bolesti mogu se proširiti na druge zdravstvene i psihosocijalne domene života pacijenta, ali i njegove oko-

line (Marčec i sur., 2018). Brojna istraživanja potvrđuju povezanost dijagnoze celijakije s povišenom depresivnošću. Simptomi su izraženiji u fazi bolesti kada terapija bezglutenskom prehranom još nije uvedena, ali prisutni su u manjoj mjeri i kada se pacijenti sasvim ne pridržavaju bezglutenske prehrane te najmanje kada se pridržavaju u potpunosti (Barrat i sur., 2011; Deepak i sur., 2018; Elli i Marinoni, 2019; George i sur., 2009; Lee i sur., 2021, Mazzone i sur., 2011). Simptomi koji se najčešće prijavljuju su sniženo raspoloženje i disforija (Barrat i sur., 2011; Dorn i sur., 2010; Elli i Marinoni, 2019; Mazzone i sur., 2011). Idući po učestalosti prijavljivanja simptomi su anksioznosti (Barrat i sur., 2011; George i sur., 2009; Hall i sur., 2009; Lee i sur., 2021; Lerner i sur., 2019; Marčec i sur., 2018). Što se tiče anksioznosti, u longitudinalnom istraživanju koje je ispitivalo anksioznost kao stanje i anksioznost kao crtu ličnosti, pronađene su razlike između tretmanske skupine pojedinaca s dijagnozom celijakije i kontrolabilne skupine iz opće populacije u području anksioznosti kao stanja, ali ne i u anksioznosti kao crti ličnosti, što autor objašnjava navodeći da je moguće da su simptomi anksioznosti potaknuti okolnostima koje dijagnoza i terapija bezglutenskom prehranom predstavljaju za pojedinca (Addolorato, 2001). Nadalje, istraživanje je pokazalo da terapija bezglutenskom prehranom ne uspijeva umanjiti simptome depresivnosti koji ostaju i dalje visoko zastupljeni u komparabilnoj skupini pojedinaca s dijagnozom celijakije što može biti povezano sa smanjenom kvalitetom života pojedinaca s dijagnozom celijakije (Addolorato, 2001).

Postoji neslaganje između istraživanja u intenzitetu poboljšanja psihičkog zdravlja pojedinaca nakon uvođenja terapije bezglutenskom prehranom. Iako dolazi do značajnog poboljšanja fizičkih simptoma bolesti, psihičko zdravlje mijenja se nabolje duljim pridržavanjem bezglutenske prehrane (Lee i sur., 2021), no neka istraživanja pokazuju da promjena nije toliko značajna (Addolorato, 2001; Deepak i sur., 2018), dok druga pronalaze značajna poboljšanja (Barrat i sur., 2011, Lee i sur., 2021). Iako se povezanost dosljedno i izraženo dobiva u istraživanjima, nije utvrđeno je li veza uzročno-posljedična i u kojem smjeru, odnosno pojavljuju li se simptomi depresije i anksioznosti kao dio bolesti ili kao reakcija na bolesti (Hall i sur., 2009). Pacijenti također izjavljuju da doživljavaju veliki strah od stigmatizacije zbog svoje dijagnoze i drugačijeg načina života (Marčec i sur., 2018). U istraživanjima mentalnog zdravlja pojedinaca na terapiji bezglutenskom prehranom, istraživanja dosljedno potvrđuju lošije mentalno zdravlje primarno u vidu depresivnih (Addolorato, 2001) i anksioznih poteškoća (Lee i sur., 2021) te smanjenje percipirane kvalitete života (Dorn i sur., 2010). Iako se uvođenjem terapije bezglutenskom prehranom intenzitet poteškoća značajno smanjuje, čak i tijekom provođenja terapije ne smanjuje se u potpunosti. Upravo zbog toga potrebno je provoditi više longitudinalnih istraživanja uz kontrolu raznih faktora jer nije razjašnjeno porijeklo poteškoća. Moguće je da nemaju jednoznačan uzrok, već da je riječ o interakciji raznih izvora. Primjerice, visoka razina depresivnosti u fazi dijagnosticiranja bolesti može proizlaziti iz općeg lošeg fizičkog zdravlja, međutim, ako se ona održi ili minimalno umanjiti nakon uvođenja terapije, mogla bi se pripisati kvaliteti života pod terapijom (Addolorato, 2001) ili bi čak mogla biti karakteristika same dijagnoze.

BEZGLUTENSKA PREHRANA KOD DJECE I ADOLESCENATA

Što se tiče kvalitete života oboljelih od celijakije, osim na zdravstveni i financijski aspekt koji su dominantni, potrebno je osvrnuti se i na socijalne te psihološke aspekte. Adolescencija je razdoblje brojnih promjena za pojedinca, primjerice u razvoju samopoštovanja te odnosa s obitelji i vršnjacima (Berk, 2008), stoga život s autoimunom bolesti i posebnu prehranu može biti teško prihvatiti i provoditi. Postotak adolescenata koji izjavljuju da se u potpunosti pridržavaju bezglutenske prehrane kreće se od 50 % do 81 % u raznim svjetskim uzorcima (Knez i sur., 2011). Neki od razloga nepridržavanja koji se spominju su: loš okus hrane, nedostupnost hrane bez glutena i nepraktičnost pripremanja obroka kod kuće (Knez i sur., 2011), međutim, ti razlozi se ne dotiču socijalnih i psiholoških aspekata. Jedino povezano što se ispitalo jesu neki afektivni aspekti života s celijakijom kod djece, gdje je četvrtina djece izjavila da zbog svoje dijagnoze osjećaju ljutnju većinu vremena ili cijelo vrijeme, a isto toliko da osjećaju sram zbog svoje dijagnoze, kao i izoliranost kada su s prijateljima i kada sudjeluju u izvanškolskim aktivnostima (Rashid i sur., 2005). S obzirom na rizičnost razvoja poremećaja poput depresije i anksioznosti koji su povezani s celijakijom, potrebno je istražiti koje su to odrednice nepridržavanja bezglutenske prehrane, kao i poteškoće koje takav životni stil predstavlja za adolescente. Lerner i suradnici (2019) povezali su dijagnosticiranje celijakije u djetinjstvu s 40 % povećanja rizika od samoubojstva. Upozoravaju na činjenicu da je celijakija čest komorbiditet drugim autoimunim bolestima i psihičkim poremećajima poput depresije, distimije i poremećaja iz autističnog spektra, a posebno naglašavaju i poremećaje hranjenja (Lerner i sur., 2019). Zanimljivo istraživanje Mazzonea i suradnika (2011) pronašlo je spolne razlike u utjecaju terapije bezglutenskom prehranom, ali i simptomima koji se pojavljuju. Dječaci su prijavili značajno više eksternaliziranih poteškoća poput održavanja socijalnih kontakata, zadržavanja pažnje i problema s mišljenjem, dok su djevojčice prijavljivale više internaliziranih poteškoća poput depresije, glavobolje i anksioznosti (Mazzone i sur., 2011). Međutim, pokazali su da se razine tih simptoma ipak značajno smanjuju već šest mjeseci nakon uvođenja tretmana bezglutenskom prehranom (Mazzone i sur., 2011). Ponovno se pojavljuje problem dominantnog uključivanja u istraživanja samo djece s dijagnozom celijakije koja se pridržavaju bezglutenske prehrane, zbog čega nedostaju podaci o iskustvu djece s drugim dijagnozama i različitim stupnjem pridržavanja terapije. Za razliku od istraživanja provedenih s odraslima (npr. Dorn i sur., 2010), istraživanja s djecom nisu obuhvaćala kvalitativnu metodologiju poput intervjua ili fokus grupa, već im se pristupalo s upitničkim mjerama (npr. Knez i sur., 2011). Postavlja se pitanje kako djeca shvaćaju svoje dijagnoze i terapiju bezglutenskom prehranom i posljedično koliko su valjani podaci na temelju kojih se zaključuje o njihovom mentalnom zdravlju i kvaliteti života, ako se podrazumijevalo njihovo shvaćanje tih koncepata. Kako bi se potvrdili nalazi dosadašnjih istraživanja i proširile spoznaje o iskustvima djece s dijagnozama koje za terapiju zahtijevaju bezglutensku prehranu, potrebno je provesti dodatna istraživanja s kvalitativnim pristupima.

UTJECAJ PANDEMIJE NA ŽIVOT OSOBA NA TERAPIJI BEZGLUTENSKOM PREHRANOM

Bascuñán i suradnici (2021) proveli su istraživanje s ciljem ispitivanja utjecaja pandemije bolesti COVID-19 i njezinih posljedica na osobe s celijakijom koje su na terapiji bezglutenskom prehranom, ali uključili su i osobe koje se pridržavaju bezglutenske prehrane iz drugih razloga. Gotovo dvije trećine sudionika izjavilo je da se pridržavaju bezglutenske prehrane zbog dijagnoze celijakije, približno trećina zbog dijagnoze intolerancije na gluten, a nešto više od 3 % zbog alergije na brašno (pšenicu), dok se 7 % sudionika pridržavalo bezglutenske prehrane bez dijagnoze, odnosno svojevrijedno, pomodno ili zbog neke druge dijagnoze koja nije povezana s glutenom. Od početka trajanja pandemije, 87 % sudionika izrazilo je zabrinutost zbog viših cijena i nedostupnosti bezglutenske hrane, dok je 84.3 % sudionika prijavilo da ih je doživjelo (Bascuñán i sur., 2021). Nadalje, 29 % sudionika izjavilo je da su u prijašnja četiri mjeseca doživjeli pogoršanje simptoma i značajnije variranje tjelesne težine, uključujući i gubitke i dobitke. Trećina sudionika izjavila je da nisu osjetili potrebu potražiti medicinsku pomoć zbog doživljenih promjena, dok 36 % sudionika nije uspjelo dobiti zatraženu medicinsku pomoć. Zabrinjavajući podatak je što je polovica sudionika konzumirala hranu koja sadrži gluten tijekom pandemije, usprkos opasnosti koju im konzumacija predstavlja. Što se tiče psihičkog zdravlja, 28 % sudionika prešlo je granični rezultat povišene anksioznosti (prema GAD-7) i 40 % granični rezultat za izraženu depresiju (prema PHQ-9), od kojih je 23 % sudionika ostvarilo granični rezultat na oba upitnika (Bascuñán i sur., 2021). Osim što je fizičko i psihičko zdravlje osoba na bezglutenskoj prehrani općenito rizično i pretežito nisko, rezultati istraživanja pokazuju da ih je pandemija učinila rizičnijima. Potrebno je provesti više istraživanja o posljedicama pandemije, a prema primjeru Bascuñána i suradnika (2021) uključiti i ostale pojedince koji se pridržavaju bezglutenske prehrane zbog drugih razloga, a ne samo zbog dijagnoze celijakije.

ZAKLJUČAK

Nekoliko problema nameće se provođenjem istraživanja s pacijentima na terapiji bezglutenskom prehranom koji predstavljaju poteškoće za usporedbu, generalizaciju i primjenu nalaza. Većina istraživanja kao sudionike prihvaća samo pacijente s dijagnozom celijakije potvrđenom biopsijom tankog crijeva. Kako bi se zaista ispitalo kako bezglutenska prehrana utječe na psihičko zdravlje, potrebno je obuhvatiti pacijente sa svim dijagnozama koje za terapiju imaju propisano pridržavanje bezglutenske prehrane. Ciljana populacija trenutačno je prilično slabo zastupljena u starijim istraživanjima, a u novijim istraživanjima trend uključivanja nije dovoljno napredovao. Također, potrebno je razmisliti o proširenju dijagnostičkih pretraga koje se uzimaju u obzir kao potvrda dijagnoze. Nadalje, u istraživanjima ne postoji konsenzus o tome što znači pridržavanje bezglutenske prehrane. Neka istraživanja prihvaćaju

samo sudionike koji se strogo pridržavaju takvog načina prehrane što omogućuje korelacijsko obrađivanje podataka. Iako praćenje pacijenata prije, nakon i tijekom pridržavanja terapije bezglutenskom prehranom, što je dominantna metoda, nudi određene informacije o djelotvornosti tretmana, izbacivanjem pacijenata koji se pridržavaju različitog stupnja strogoće bezglutenske prehrane ili ih uopće ne uzimati u obzir zapravo onemogućava eventualno izvođenje vrijednih kauzalnih zaključaka o djelovanju bezglutenske prehrane kao tretmana. Uzimajući u obzir širok raspon dijagnoza i dijagnostičkih metoda pomoću kojih se definiraju populacija i uzorci u istraživanjima, pitanje je koliko prednosti pruža takav pristup. Ograničavajući se isključivo na pojedinu dijagnozu i dijagnostičku metodu, propuštaju se obuhvatiti informacije o ostalima. Ako se u središte istraživanja postavi utjecaj bezglutenske prehrane kao terapije izbora za više dijagnoza koje se potvrđuju većim brojem dijagnostičkih metoda, taj nedostatak mogao bi se ispraviti. Kako je poveznica svih dijagnoza i dijagnostičkih metoda upravo pripisivanje terapije bezglutenskom prehranom, za ispitivanje njezine učinkovitosti korisno bi bilo promijeniti polazište iz perspektive dijagnoze u perspektivu terapije. Dakle, usredotočiti se na psihosocijalne aspekte života i psihičko zdravlje osoba koje su na terapiji bezglutenskom prehranom zbog različitih razloga.

LITERATURA

- Addolorato, G. (2001). Anxiety But Not Depression Decreases in Coeliac Patients After One-Year Gluten-free Diet: A Longitudinal Study. *Scandinavian Journal of Gastroenterology*, 36(5), 502-506. doi:10.1080/00365520119754
- Al-Sunaid, F.F., Al-Homidi, M.M., Al-Qahtani, R.M., Al-Ashwal, R.A., Mudhish, G.A., Hanbazaza, M.A. i Al-Zaben, A.S. (2021). The influence of a gluten-free diet on health-related quality of life in individuals with celiac disease. *BMC gastroenterology*, 21(1), 1-9.
- Barratt, S.M., Leeds, J.S. i Sanders, D.S. (2011). Quality of life in coeliac disease is determined by perceived degree of difficulty adhering to a gluten-free diet, the level of dietary adherence ultimately achieved. *J Gastrointestin Liver Dis*, 20(3), 241-245.
- Bascuñán, K.A., Rodríguez, J.M., Osben, C., Fernández, A., Sepúlveda, C. i Araya, M. (2021). Pandemic effects and gluten-free diet: An adherence and mental health problem. *Nutrients*, 13(6), 1822. <https://doi.org/10.3390/nu13061822>
- Berk, L.E. (2008). Psihologija cjeloživotnog razvoja. Naklada Slap.
- Čuković-Čavka, S., Crnčević Urek, M., Brinar, M. i Turk, N. (2012). Celijakija u odrasloj dobi. *Medicus*, 21(2), 179-186.
- Deepak, C., Berry, N., Vaiphei, K., Dhaka, N., Sinha, S.K. i Kochhar, R. (2018). Quality of life in celiac disease and the effect of gluten free diet. *JGH Open*, 2(4), 124-128. <https://doi.org/10.1002%2Fjgh3.12056>
- Dorn, S.D., Hernandez, L., Minaya, M.T., Morris, C.B., Hu, Y., Leserman, J. i Drossman, D.A. (2010). The development and validation of a new coeliac disease quality of life survey (CD QOL). *Alimentary Pharmacology & Therapeutics*, 31(6), 666-675. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2036.2009.04220.x>
- Elli, L. i Marinoni, B. (2019). Gluten rhapsody. *Nutrients*, 11(3), 589. <https://doi.org/10.3390/nu11030589>

- George, J. B. E., Leffler, D. A., Dennis, M. D., Franko, D. L., Blom-Hoffman, J. i Kelly, C. P. (2009). Psychological correlates of gluten-free diet adherence in adults with celiac disease. *Journal of Clinical Gastroenterology*, 43(4), 301-306. <https://doi.org/10.1097/MCG.0b013e31816a8c9b>
- Greco, L., Tucci, F., Astarita, L., Abkari, A., Abu-Zekry, M., Attard, T., Ben Hariz, M., Bilbao, J. R., Boudraa, G., Boukthir, S., Costa, S., Djuricic, V., Hugot, J. P., Irastorza, I., Kansu, A., Kolaček, S., Magazzù, G., Mičetić-Turk, D., Misak, Z., Roma, E., Rossi, P., Terzic, S., Velmishi, V., Arcidiaco, C. i Auricchio, R. (2014). Celiac disease in the Mediterranean area. *BMC gastroenterology*, 14(1), 1-7. <https://doi.org/10.1186/1471-230X-14-24>
- Jadrešin, O., Mišak, Z., Sanja, K., Sonicki, Z. i Žižic, V. (2008). Compliance with glutenfree diet in children with coeliac disease. *Journal of Pediatric Gastroenterology and Nutrition*, 47(3), 344-348. <https://doi.org/10.1097/MPG.0b013e31816f856b>
- Knez, R., Ružić, K., Nikšić, M. i Peršić, M. (2011). Kvaliteta života djece oboljele od celijakije i utjecaj bolesti na cijelu obitelj. *Medicina Fluminensis: Medicina Fluminensis*, 47(1), 48-52.
- Lee, A. R., Lebowohl, B., Lebovits, J., Wolf, R. L., Ciaccio, E. J., Green, P. H. R. (2021). Factors Associated with Maladaptive Eating Behaviors, Social Anxiety, and Quality of Life in Adults with Celiac Disease. *Nutrients*, 13(12):4494. doi: 10.3390/nu13124494.
- Lerner, A., O'Bryan, T. i Matthias, T. (2019). Navigating the glutenfree boom: the dark side of gluten free diet. *Frontiers in Pediatrics*, 7, 414. <https://doi.org/10.3389/fped.2019.00414>
- Marčec, M., Antoljak, N. i Benjak, T. (2018). Celijakija - nedovoljno prepoznat javnozdravstveni problem [Celiac disease - insufficiently recognized public health problem]. *Liječnički vjesnik*, 140(9-10), 261-266. <https://doi.org/10.26800/LV-140-9-10-35>
- Mazzone, L., Reale, L., Spina, M., Guarnera, M., Lionetti, E., Martorana, S. i Mazzone, D. (2011). Compliant gluten-free children with celiac disease: an evaluation of psychological distress. *BMC Pediatrics*, 11(1), 1-6.
- White, L. E., Bannerman, E. i Gillett, P. M. (2016). Coeliac disease and the gluten free diet: a review of the burdens; factors associated with adherence and impact on health related quality of life, with specific focus on adolescence. *Journal of Human Nutrition and Dietetics*, 29(5), 593-606. <https://doi.org/10.1111/jhn.12375>
- Zis, P., Sarrigiannis, P. G., Rao, D. G. i Hadjivassiliou, M. (2018). Gluten neuropathy: prevalence of neuropathic pain and the role of gluten-free diet. *Journal of Neurology*, 265(10), 2231-2236. <https://doi.org/10.1007/s00415-018-8978-5>

Kad si sam, treba ti boca vina: međukulturalne razlike u percepciji i pristupu konzumaciji alkohola

Ema Marina Trkulja

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-2067-8519

SAŽETAK

Ključne riječi: alkohol, individualizam, kolektivizam, kultura, vrijednosne orijentacije

Konzumacija alkohola tijekom ljudske je povijesti ostala konstantom te unatoč štetnim učincima opstaje diljem svijeta kao nezamjenjiv ritual. Međutim, razlike u ljudskoj percepciji uporabe alkohola i pristupu toj uporabi zamjetne su. Uz druge utjecaje koji objašnjavaju porijeklo tih razlika, ključnim se čimbenikom pokazala kultura. Čimbenici kulture mogu se promatrati na dvjema razinama, koje nisu međusobno isključive: makrorazini, koja odražava kroskulturalne razlike u vrijednostima i orijentacijama pojedine skupine, te na mikrorazini, u vidu pojedinačnih karakteristika, poput dobi, spola i pripadnosti manjinskoj zajednici. U radu su opisani makrorazinski čimbenici kulturalnih utjecaja na uporabu alkohola, poput Hofstedeovih i Schwartzovih dimenzija kulture, kao i regionalno specifični utjecaji etniciteta i političkih uvjerenja unutar širih nacija. Navedeni se čimbenici razmatraju kroz prizmu prototipnih država dihotomije individualizam - kolektivizam u svjetskom i europskom kontekstu, uz dodatan osvrt na kontekst Republike Hrvatske.

ABSTRACT

Key words: alcohol, collectivism, culture, individualism, value orientations

Alcohol consumption has been a constant throughout human history. Despite its detrimental effects, alcohol use remains an irreplaceable ritual across the world. However, differences in people's perception and approach to alcohol are not imperceptible. Among other factors in the origin of these differences, culture has been identified as a key one. Cultural factors can be interpreted on a macro-level, reflecting cross-cultural differences in values and orientations of a particular group, as well as on the micro-level, in terms of individual characteristics of age, gender and minority affiliation. These levels are not mutually exclusive. This paper describes the macro-level factors of cultural influences on differences in alcohol consumption, such as Hofstede's and Schwartz's dimensions of culture, as well as regionally-specific influences in terms of ethnicity and political beliefs within wider nations. Said factors are considered through the prism of the prototype states of the individualism-collectivism dichotomy in the global and European context, with additional reference to the context of the Republic of Croatia.

UVOD

Konsumacija alkohola stara je gotovo koliko i društvo. Antropološke studije drevnih civilizacija upućuju na zaključak da je svaka od njih poznavala konzumaciju alkohola barem u nekom obliku. U Mezopotamiji su pronađene glinene pločice s desecima pivskih recepata, u posudama iz sjeverne Kine ostaci fermentiranog voća, a o važnosti vina u Grčkoj i Rimskome Carstvu svjedoče štovana božanstva, bogovi vina Dioniz odnosno Bakus. Bilo da se rabi za zabavu na slavljinama i simpozijima, za liječenje zdravstvenih tegoba i sterilizaciju ozljeda ili je sastavni dio religijskih rituala, alkohol, odnosno njegova proizvodnja i konzumacija u najrazličitijim oblicima i prigodama duboko su ukorijenjene u ljudski rod i s njime isprepletene. Vidljivo iz različitih vrsta pića i običaja koji se uz njih vežu, pristupi alkoholu ili pogledi na njega još su od povijesti raznoliki. Osvrnemo li se na današnjicu, odnosno na posljednjih stotinjak godina, uz izuzetak sredina u kojima većinom životnih aspekata strogo upravljaju stroga ortodoksna religijska uvjerenja koja isključuju konzumaciju alkohola u bilo kojem obliku (npr. islam), alkohol je u cijelome čovječanstvu prisutan na različite načine, a modalitete te prisutnosti uvelike određuju kulturalne osobitosti (Gately, 2008).

Pojam kulture uključuje širok niz socioloških i psiholoških fenomena: materijalne artefakte, društvena pravila, navike i običaje koje pojedina društvena skupina dijeli, a posredno i ljudske osjećaje, ponašanja i razmišljanja koji se prenose generacijama i tradicijom (Allik i Realo, 2018). Podrobno obuhvaćanje svih njezinih aspekata u jednom je pregledu gotovo nemoguće. Pogledi na uporabu alkohola također su raznoliki s obzirom na to da se temom bave različiti stručnjaci, od psihologa do ekonomista. Apstrahiramo li istraživanja snažno biološkog usmjerenja radi otkrivanja mehanizama djelovanja alkohola na organe i organske sustave, morbiditete, nesreće i bolesti, kao i istraživanja genetske sklonosti uporabi alkohola i poremećaja povezanih s konzumacijom sredstava ovisnosti, prepoznaju se dva globalna smjera istraživanja kulturalnih razlika u konzumaciji alkohola. Prvi je – kroskulturalni – usmjeren na okolnosti i opseg („potrošnja po glavi stanovnika“) konzumacije alkohola u međuodnosu sa sredinom, pri čemu su u središtu pozornosti stupanj ekonomskog razvoja, društveno uređenje, bruto domaći proizvod te regionalni, klimatski i geografski čimbenici. Drugi se pak smjer usmjerava na individualne činitelje, poput dobi i spola, stupnja obrazovanja, pripadnosti manjinskim zajednicama te na individualni psihološki ustroj i obiteljsku i prijateljsku okolinu (Castro i sur., 2014). Taj se odnos može promatrati iz ekološke perspektive, pri čemu prva vrsta istraživanja obuhvaća čimbenike makrorazine, a druga mikrorazine (Bronferbrenner, 1994; prema Sudhinaraset i sur., 2016). Ovaj se pregled usredotočava na makrorazinu, odnosno na kroskulturalne osobitosti konzumacije alkohola, a individualni se čimbenici razmatraju samo gdje postoji interakcija elemenata mikrorazine i makrorazine, odnosno gdje su elementi mikrorazine moderatori učinaka makroelemenata.

ZNAČAJ PROBLEMA

Zašto pitanje alkohola zaokuplja tolik broj istraživača različitih struka? Zašto se govori o „problemu“ alkohola? Uporaba alkohola prisutna je u najraznolikijim situacijama, a zbog različitih okolnosti s vremenom je došlo do problema prekomjerne konzumacije koja može dovesti do alkoholizma – uz nikotinizam, svakako najraširenije bolesti ovisnosti (Katzung, 2017). Alkoholizam je jedan od ekstremnih oblika pijenja alkohola, stoga se njime, kao i umjerenom ili prekomjernom konzumacijom alkohola, bave mnogi istraživači. No pijenje ne mora biti prekomjerno ili ekstremno da bi bilo štetno. Konzumacija je alkohola određeno opterećenje za društvo, a posebno ako se promatra s obzirom na rizike povezane sa zdravljem, od nesreća na radu i u prometu do kroničnih stanja. Konzumacija alkohola uzročni je čimbenik koji doprinosi nastanku više od 200 bolesti i zdravstvenih stanja (Rehm i sur., 2012). 2016. godine uporaba alkohola bila je sedmi vodeći globalni rizični čimbenik smrti i DALY-a – mjere za godine života prilagođene za nesposobnost (engl. disability-adjusted life years) (GBD 2016 Alcohol Collaborators, 2018). Jedan DALY označava gubitak istovrijedan jednoj godini potpuno zdravog života, pa je tako DALY za pojedinu bolest ili zdravstveno stanje zbroj izgubljenih godina života zbog prerane smrti ili invaliditeta uzrokovana datom bolesti (World Health Organization, b.d.).

U populaciji starosne dobi od 15 do 49 godina uporaba alkohola bila je glavni rizični čimbenik odgovoran za 3,8 % smrti žena i 12,2 % smrti muškaraca. U toj su dobnoj skupini vodeći uzroci smrti pripisani uporabi alkohola: tuberkuloza (1,4 %), prometne nesreće (1,2 %) i samoozljeđivanje (1,1 %). U populaciji starijoj od 50 godina za velik udio alkoholu pripisivih smrti (engl. alcohol attributable deaths) odgovorne su maligne bolesti (27,1 % za žene, 18,9 % za muškarce). Pokazano je također da između konzumacije alkohola i rizika smrti ili pojave malignih bolesti postoji jasan odnos doza – učinak (intenzivnija konzumacija – veći rizik) te da doza alkohola (u smislu dnevnog pijenja) koja nema utjecaja na zdravstvene rizike iznosi – 0 (GBD 2016 Alcohol Collaborators, 2018). Svake se godine 3 milijuna smrti u svijetu može pripisati štetnoj uporabi alkohola, što čini 5,3 % svih smrti. Sveukupno se 5,1 % globalnog opterećenja bolešću (engl. global burden of disease) može pripisati alkoholu, mjereno u DALY-u. Utjecaj alkoholne uporabe na smrt i DALY događa se relativno rano u životu, te je u dobnoj skupini od 20 do 39 godina 13,5 % smrti moguće pripisati alkoholu. Alkoholna je uporaba u uzročnoj vezi s mentalnim poremećajima i poremećajima u ponašanju, ali i incidencijom infektivnih bolesti, poput tuberkuloze i AIDS-a (Rehm i sur., 2012). Uz sve zdravstvene rizike, uporaba alkohola donosi značajne socioekonomske posljedice pojedincu, ali i društvu u cjelini, te unatoč tomu što je vodeći rizični čimbenik opterećenja bolešću diljem svijeta i što doprinosi zdravstvenim gubicima na različite načine, ipak ostaje dijelom ljudske svakodnevice. Na razini pojedinca i društva ranjivost i podložnost štetnim utjecajima uporabe alkohola ovisi o mnoštvu čimbenika koji pak ovise o razinama i obrascima alkoholne uporabe. Kontekst ima važnu ulogu u pojavi s alkoholom povezanih problema, a kultura se iskristalizirala kao ključan okolinski čimbenik (Rehm i sur., 2012; GBD 2016 Alcohol Collaborators, 2018).

ODNOS UNIVERZALNIH KULTURALNIH FENOMENA I KONZUMACIJE ALKOHOLA

Istraživačka tradicija kulturalnih razlika u uporabi alkohola započinje kroskulturalnim usporedbama, tj. procjenom kulturalnih razlika između skupina na široj razini. Ta se razina ovdje naziva univerzalnom, a obuhvaća kategorije koje su iznad školovanja, socioekonomskog statusa, etniciteta i religije. S obzirom na to da te mjere odražavaju nešto više od malih različitosti u fizičkim osobinama, one služe kao produžetak kulturalnih vrijednosti i orijentacija te kao takve mogu biti odgovorne za varijabilnost u pogledu ponašanja konzumacije alkohola. Kako su uporaba, zlouporaba i ostala ponašanja vezana uz alkohol sastavni dijelovi svih kultura, dimenzije kulture važan su čimbenik razumijevanja obrazaca tih ponašanja među kulturama. Međukulturalni su psiholozi ponudili mnoštvo dimenzija, vrijednosti i orijentacija koje se mogu uporabiti u tu svrhu. Neke od značajnijih konceptualizacija kulturalnih dimenzija pronalazimo u Hofstedeovoj dihotomiji individualizam - kolektivism (Hofstede, 2001), kao i u Schwartzovoj teoriji osnovnih ljudskih vrijednosti (Schwartz, 1992).

Dihotomija individualizam - kolektivism svrstava angloameričke i zapadne države u individualističke, a istočnoazijske države u kolektivističke (Markus i Kitayama, 1998; prema Larsen i Buss, 2005). To znači da je u angloameričkim i zapadnim državama naglasak na osobnim ciljevima, a ljudi se ponašaju u skladu s vlastitim stavovima i željama. S druge strane, u kolektivističkim se kulturama ljudi više usmjeravaju na povezanost sa zajednicom te grupnim ciljevima i idejama daju prioritet (Triandis, 2001; prema Larsen i Bussu, 2005). Primjerice, te su dimenzije utvrđene kao važni kulturalni aspekti konzumacije alkohola u studenata (Kropp i sur., 2004; Russell-Bennett i Golledge, 2009). Dihotomija individualizam - kolektivism neovisno je povezana s konzumacijom alkohola tako da je uporaba alkohola viša u nacijama s kulturalnim orijentacijama prema individualizmu (Johnson, 2007). Članovi kolektivističkih kultura, u koje Hofstede ubraja Kinu, Singapur i Indiju, konzumiraju manje alkohola nego članovi individualističkih kultura, primjerice Australije, Kanade, SAD-a i Velike Britanije (Russell-Bennett i Golledge, 2009). Kao mogući razlog navodi se činjenica da u kolektivističkim kulturama postoje snažnije emocionalne veze među ljudima, kao što je to u religioznim skupinama koje potpuno odbacuju alkohol (Johnson, 2007). U jednoj su se studiji osobe iz SAD-a i Nigerije razlikovale u motivima za pijenje, pri čemu su Amerikanci češće pili kako bi se nosili s problemima, a Nigerijci su više pili iz društvenih razloga. Ti se motivi povezuju s dimenzijom individualizam - kolektivism, s time da je društveni motiv prisutniji u kolektivističkim kulturama (Gire, 2002). Osim pozitivnog odnosa individualizma i alkoholne uporabe, nalazi nekih istraživanja (Chick, 1997; Triandis, 2001; Vega i sur., 2007) ukazuju na to da u individualističkim kulturama osobni ciljevi imaju prednost nad skupnima, što rezultira većom složenošću same kulture jer postoji mnoštvo izbora i životnih stilova. Tako je složenija individualistička kultura vjerojatno tolerantnija prema odstupanju od normi, pa tako i prema konzumaciji alkohola (Foster i sur., 2014). Također, kolektivistička

percepcija alkohola može biti zaštitnim čimbenikom rizičnoga alkoholnog ponašanja jer, osim što promiče interpersonalnu odgovornost i značaj normi i tradicije, ona naglašava uzroke alkoholne uporabe izvan kontrole pojedinca, zbog čega su članovi kulture oprezniji pri uporabi alkohola (Rolando i Katainen, 2014). U skladu s time tendencija oslanjanja individualističkih kultura na sposobnosti i odgovornost pojedinca čine datog pojedinca manje svjesnim nekontrolabilnih čimbenika uporabe alkohola. To može rezultirati pretjeranim pouzdanjem u mogućnost kontrole uporabe alkohola i zanemarivanjem rizika pijenja. Kolektivismus usmjeren prema obitelji, ili familizam, također može imati zaštitnu ulogu u mladima koji piju s obzirom na to da ih aktivnija i stalnija uloga roditelja čini svjesnijima rizika pijenja (Rolando i Beccaria, 2018).

Teorija Shaloma Schwartza bavi se kulturalnim vrijednostima (Schwartz, 2006), tj. stupnjem u kojem članovi kulturalne skupine vrednuju elemente individualizma i/ili kolektivismusa. Orijentacije prema kulturalnim vrijednostima povezane su s uporabom alkohola, neovisno o prihodima i razini obrazovanja. Schwartzov je model kružni, sadrži sedam dimenzija (pri čemu se intelektualna i afektivna autonomija mogu objediniti u jednu dimenziju) (Slika 1) organiziranih u tri para: autonomija - utkanost u kolektiv, hijerarhija - egalitarijanizam te ovladavanje - harmonija.

Slika 1.

Schwartzov kružni model kulturalnih vrijednosnih orijentacija (prilagođeno prema Inman i sur. 2017).



Te su dimenzije postavljene prema odnosima tako da su susjedne orijentacije u pozitivnoj međusobnoj korelaciji, ortogonalne su slabo povezane ili nepovezane, a nasuprotne su orijentacije u negativnoj korelaciji (Inman i sur., 2017). Primjerice, ako je konzumacija alkohola pozitivno povezana s autonomijom, očekuje se da će se slična povezanost moći utvrditi i za egalitarijanizam, a povezanost će sa suprotnom utkanošću u kolektiv biti negativna. Kao i nalazi istraživanja pod prizmom dihotomije individualizam - kolektivizam, autonomija se smatra čimbenikom slabijeg pridržavanja normi i tradicije, što utječe na konzumaciju alkohola. Schwartzova dimenzija autonomija - utkanost u kolektiv jasno je povezana s konzumacijom alkohola tako da su zemlje koje više cijene autonomiju (npr. Velika Britanija i Njemačka) povezane s višim razinama konzumacije u odnosu na zemlje koje visoko vrednuju utkanost u kolektiv, što tu dimenziju čini analognom Hofstedeovom individualizmu - kolektivizmu. Nalaz je longitudinalno stabilan i sličan u europskim i neeuropskim državama (Inman i sur., 2017). Zanimljivo je da, po svemu sudeći, postoji interakcija između univerzalnih kulturalnih elemenata (prema Schwartzu harmonija, utkanost, hijerarhija, afektivna autonomija, intelektualna autonomija, egalitarijanizam i ovladavanje) i nekih elemenata na mikrorazini, odnosno individualnih karakteristika. Istraživanje Inmana i suradnika (2017) temeljilo se na podacima iz 74 zemlje sa svih kontinenata. Uz (u regresijskom modelu) kontrolu obrazovanja i bruto nacionalnog dohotka, uočena je interakcija između spola i svih sedam Schwartzovih domena. U žena nije bilo razlike u potrošnji alkohola između zemalja s niskim i visokim rezultatima za harmoniju, ovladavanje, afektivnu autonomiju i intelektualnu autonomiju, a u muškaraca je potrošnja alkohola bila veća u zemljama s visokim naspram zemalja s niskim rezultatima u tim domenama. Nadalje, u muškaraca nije bilo razlike u potrošnji alkohola između zemalja s visokim i niskim rezultatima za utkanost i hijerarhiju, a u žena je potrošnja alkohola bila niža u zemljama s visokim naspram zemalja s niskim rezultatima u tim domenama. Konačno, u zemljama s visokim rezultatima za egalitarijanizam, utrošnja alkohola među muškarcima bila je viša, a među ženama niža nego u zemljama s niskim rezultatima za egalitarijanizam (Inman i sur., 2017).

Još jedan segment makrorazine - geografska i klimatska obilježja - može odražavati međukulturalne razlike u vrijednosnim orijentacijama, pa posredno i u konzumaciji alkohola. Primjerice, Thornhill i suradnici (2010) pronalaze da je prevalencija parazitskih bolesti koje nisu životinjskog porijekla, poput kolere (prisutnije u južnim u odnosu na sjeverne zemlje), pozitivno povezana s kolektivističkim kulturalnim vrijednostima odnosno negativno s demokracijom i ljudskim slobodama. Klima, ovisno o tome je li umjerena ili zahtjevna, također može biti ključni prediktor niza kulturalnih varijabli: Van de Vliert (2013) pronalazi da je sloboda izražavanja lošija u siromašnijim zemljama zahtjevne klime, umjerena u zemljama umjerene klime te najbolja u bogatim zemljama zahtjevne klime. Također, rizik od prirodnih katastrofa može biti povezan s kolektivizmom tako da su uz veći stupanj rizika prirodne katastrofe narodi skloniji većoj koheziji (Oishi i Komiyama, 2017). U načelnom skladu s tim opažanjima postoji pozitivna korelacija između geografske širine i konzumacije alkohola (Inman i sur., 2017).

REGIONALNO SPECIFIČNE KULTURALNE KARAKTERISTIKE I KONZUMACIJA ALKOHOLA

Iako je konzumacija alkohola globalni fenomen (uz u uvodu spomenute izuzetke), postoje određene regionalne osobitosti koje se vežu uz etnicitet, koji je često povezan s religijskim obilježjima, i politička uvjerenja – elementi koji definiraju osobitosti zajednica unutar širih nacija. Univerzalne i regionalno specifične kulturološke fenomene nije moguće jasno razdijeliti jer u pojedinim mikrozajednicama unutar većih zajednica upravo etničko-vjersko i socioekonomsko podrijetlo sigurno sudjeluju u oblikovanju kulturalnih vrijednosti, kako su one definirane u Hofstedeovoj i Schwartzovoj teoriji. U svakoj je kulturi mnoštvo supkultura, poput skinheada, skatera i punkera, no istraživačka tradicija međukulturalnih razlika u alkoholnoj uporabi većinski je usmjerena na kriterij etniciteta, koji u mnogim slučajevima ima i religijsku pozadinu. Primjerice, samo u SAD-u postoje zajednice Afroamerikanaca, Hispanaca, američkih Indijanaca i Kineza koje se unutar šireg, prototipno individualističkog SAD-a ipak razlikuju u obrascima svoje alkoholne uporabe. Etničko podrijetlo može biti snažan izvor kolektivism, pa tako i kulturalne skupine unutar SAD-a mogu pokazivati puno niže razine individualizma. Primjerice, na samom jugu države, ili „dubokom jugu” – području nekoć robovlasničkih država, prevladava kolektivism. Afroamerikanci – najveća etnička manjina u SAD-u – pretežito naseljavaju upravo ta područja i postižu mnogo veće stope kolektivism nego Amerikanci europskog podrijetla (Vandello i Cohen, 1999). Tako Afroamerikanci, u usporedbi s Amerikancima europskog porijekla, izvještavaju o kasnijem početku pijenja i nižim stopama alkoholne uporabe u gotovo svim dobnim skupinama (Zapolski i sur., 2014). Afroamerički studenti pokazuju manju vjerojatnost pijenja, kao i problema s alkoholom, u usporedbi s drugim studentima (Heath, 1995). Mogući mehanizmi toga obrasca pronađeni su u normama protiv teške uporabe alkohola i intoksikacije u afroameričkim zajednicama, neodobravanju takvog ponašanja unutar zajednice i većoj stopi problema sa zakonom u slučaju alkoholne uporabe, u usporedbi s Amerikancima europskog podrijetla. Ipak, afroamerički muškarci nižih prihoda pokazuju visok rizik za razvijanje problema s alkoholom, koji se pripisuje čimbenicima diskriminacije, rasizma i manjku financijske stabilnosti (Zapolski i sur., 2014).

Savezna država Aljaska broji najveći udio američkih Indijanaca (22 %) – domorodačkog stanovništva koje visoko vrednuje utkanost u kolektiv i zajedništvo, dimenzije poput onih Schwartzova modela (Dvorakova, 2019). Iako čine tek 1 % američke populacije, postoji više od 300 različitih plemena koja se značajno razlikuju u stavovima, običajima i stopi konzumacije alkohola. Čini se da među plemenima postoje ona s izraženom prekomjernom uporabom, kao i ona s apstinencijom, a stupanj je umjerenog pijenja razmjerno nizak. Razlika se pripisuje dimenziji individualizam – kolektivism, pri čemu lovačko-sakupljačke individualističke zajednice pokazuju veći stupanj alkoholne uporabe od onih agrikulturalnih koje vrednuju zajedničke vrijednosti (Heath, 1995). Ipak, općenito gledajući, američki Indijanci pokazuju veće stope apstinencije i umjerenog pijenja od bjelačke populacije, iako su te populacije slične u stopama prekomjernog pijenja i opijanja, u skladu s navodima Heatha (Cunningham i sur., 2016).

Kina se smatra prototipom kolektivističke kulture koja je kao takva zaštitni čimbenik alkoholne uporabe (Du i sur., 2014). Primjerice, zapadnjačka orijentacija u Kini može povećati vjerojatnost pijenja u kineskih adolescenata, a adolescenti tradicionalne kineske kulturalne orijentacije u manjem su riziku (Shell i sur., 2010). Isto vrijedi i za kineske studente, u kojih je orijentacija prema zapadu bila drugi najvažniji čimbenik vjerojatnosti uporabe alkohola, a orijentacija prema tradicionalnim kineskim vrijednostima nije bila povezana s pijenjem alkohola (Wang i sur., 2016). Kinesko je stanovništvo u SAD-u, u skladu s vjerovanjima matične kulture, umjereno u uporabi alkohola, no kako se udaljavaju od tradicionalnih vjerovanja, pojavljuju se veće razine alkoholne uporabe (Heath, 1995). Akulturacijom – prilagodbom na način života nove kulture – azijski se Amerikanci orijentiraju prema zapadu, što dovodi i do zapadnjačkih problema (Larsen i Buss, 2005). Primjerice, u jednoj je studiji preuzimanje zapadnjačkih, individualističkih tendencija bilo povezano s delinkvencijom, korelatom alkoholne uporabe, u azijsko-američkih adolescenata (Le i Stockdale, 2005). Također, s porastom stupnja akulturacije, maksimalnim u azijsko-američkih adolescenata rođenih u SAD-u koji kod kuće govore engleski, povećava se rizik alkoholne uporabe (Hahm i sur., 2003). Slično je i s mladima iz hispanskih kultura, za koje je veći kolektivizam zaštitni čimbenik rizičnog ponašanja, no upravo zbog akulturacije studenata koji preuzimaju američke običaje, poput pijenja u društvenim igrama, pronađena je pozitivna povezanost s alkoholnom uporabom (Schwartz i sur., 2014). Mogući dodatni utjecaji na pijenje alkohola u azijskih Amerikanaca i Hispanaca jesu stres i diskriminacija, čija je uloga u zdravstveno rizičnim ponašanjima, pa i pijenju alkohola, ustanovljena mnogim istraživanjima (Paradies, 2006; Dawson i sur., 2005; Sudhinaraset i sur., 2016). Upravo je u azijskih Amerikanaca i Hispanaca samoozveštavanje o nepravednom tretmanu i rasnoj diskriminaciji bilo povezano s višom uporabom alkohola (Sudhinaraset i sur., 2016). Tako se, suprotno intuitivnom vjerovanju, obilježja prototipno kolektivističke matične kulture mogu izmijeniti u kontekstu šire, individualističke sile, a druge se zajednice unutar iste sfere ipak profiliraju kao dominantnije u stupnju kolektivizma.

Dobar primjer supkulturalne osobitosti u odnosu na konzumaciju alkohola čini i australsko domorodačko stanovništvo – Aboridžini. Iako se Australija navodi u samom vrhu individualizma u svijetu, ali i konzumacije alkohola (Heath, 1995), ta domorodačka skupina pokazuje kolektivistički način razmišljanja, usmjeren na zajednicu (McIntyre i sur., 2018). Ipak, čak i uz kolektivističku orijentaciju, alkohol je odgovoran za 10 % smrti Aboridžina, što je tri ili četiri puta više od Australaca neaboridžinskog podrijetla (Heath, 1995). Također, postoji razlika i u životnom vijeku od 17 godina u korist Australaca neaboridžinskog podrijetla, a oni koji umiru od alkoholu pripisivih razloga, umiru u prosječnoj dobi od 35 godina (Brady, 2007). Moguće su objašnjenje socioekonomski čimbenici, poput obrazovanja, prihoda i zaposlenja, pri čemu je u populaciji australskih Aboridžina niža razina alkoholne uporabe povezana s višim indikatorima socioekonomskog statusa (SES), kao i u kolonizatorskoj povijesti, gdje je alkohol postao lijek za probleme bolesti, smrti i oduzimanje posjeda (Wilson i sur., 2010).

KULTUROLOŠKE OSOBITOSTI U EUROPSKOM KONTEKSTU

Države Europe također pokazuju zanimljive obrasce alkoholne uporabe, kao i vrednovanja pojedinih kulturalnih dimenzija. Europa, kao najstariji kontinent, nudi mnoštvo različitih kultura, koje se onda razlikuju i u obrascima alkoholne uporabe. Istraživačka tradicija obrazaca pijenja u europskim zemljama uglavnom se usmjerava na razlike između mediteranskih zemalja južne Europe, gdje se alkohol umjereno konzumira u svakodnevi, u čemu prvenstvo ima vino, te zemljama sjeverne i istočne Europe, gdje prevladava rijetka konzumacija alkohola, no kada do nje dođe, pije se do intoksikacije. Pića koja se tamo najviše konzumiraju jesu pivo i žestoka pića (Felson i sur., 2011). Najveća količina alkohola konzumira se u snažnim ekonomijama zapadne Europe, poput zemalja nordijske regije, Beneluksa, Austrije, Njemačke, Češke i Švicarske, a najmanja je konzumacija prisutna u istočno-mediteranskoj regiji, koju čine države bivše Jugoslavije te Albanija, Bugarska, Rumunjska i Grčka (Rehm i sur., 2003). Opisani obrazac razlika u konzumaciji zapravo i ne iznenađuje jer su države koje konzumiraju najveće količine alkohola upravo one s dominantno individualističkim vrijednosnim orijentacijama, a države su Mediterana pretežito kolektivističke orijentacije (Ilieš i Zahid, 2019).

Kulturološke osobitosti alkoholne uporabe u Republici Hrvatskoj mogu odražavati prethodno navedene fenomene. Republika Hrvatska, prema izvornoj konceptualizaciji Hofstede, pripada kolektivističkim društvima (Hofstede Insights, b.d.). Naime, rezultat na dimenziji mjeri se od 0 (što ukazuje na izražen kolektivism) do 100 (što ukazuje na izražen individualizam), pri čemu Republika Hrvatska ostvaruje vrijednost 33. Međutim, čak se i unutar tako male zemlje pronalaze razlike u obrascima alkoholne uporabe ovisno o društvenim stratumima. Jedna se studija osvrnula na razlike u Hofstedeovoj dimenziji individualizam - kolektivism među hrvatskim regijama - sjevernom, središnjom, istočnom, južnom te regijom „Istra i Primorje”. Studija, koja je uključila 1500 sudionika (podjednako žena i muškaraca, podjednako u 10-godišnjim dobnim kategorijama u rasponu od 18 do 64 godine), pronašla je kako su Hrvati u svim navedenim regijama individualistički orijentirani (postići vrijednost od 68), i to u podjednakom stupnju, uz nešto nižu vrijednost na samom istoku zemlje (Rajh i sur., 2016). Međutim, razne studije ukazuju na snažan kolektivism na razini države. Primjerice, jedna je zanimljiva studija promatrala odnos individualizma i kolektivism uspoređujući uporabu Instagrama u hrvatskih i američkih studenata. Uporaba Instagrama u hrvatskih studenata odražavala je kolektivističke tendencije, pri čemu su hashtagovi bili usmjereni na društvenu interakciju, a američki su se studenti na svojim profilima više usmjeravali na samopromociju, te je njihova uporaba Instagrama ukazivala na individualističke tendencije (Sheldon i sur., 2016). Nadalje, prema usporedbi karijernih preferencija njemačkih i hrvatskih studenata njemački su studenti više orijentirani prema individualističkim vrijednostima u profesionalnom životu, usmjeravajući se na slobodno vrijeme, samoaktualizaciju i ravnotežu poslovnog i privatnog života, u odnosu na hrvatske studente, koji u poslu cijene odnose s drugima, što ukazuje na veći stupanj kolektivism u Hrvata (Wüst i Leko Šimić,

2017). Mogući je razlog takvoj nesukladnosti vjerojatno promjena referentne skupine (Heine i sur., 2002; prema Allik i Realo, 2018), pri čemu se u usporedbi s državama visoko individualističke orijentacije, poput Njemačke i SAD-a, hrvatska pozicija smatra kolektivističkom, a regionalne razlike unutar same države, bez usporedbe s vanjskom skupinom, ukazuju na sličnu razinu individualizma u različitim regijama. Primjerice, kontinentalni i sjeverni dio Hrvatske pokazuje obrazac konzumacije sukladan onome sjeverne i istočne Europe, s većom incidencijom alkoholizma i društvenim prihvaćanjem prekomjerne konzumacije alkohola. Također, dominantnim pićem u toj regiji smatraju se žestoka pića, poput rakije. S druge strane, obrazac konzumacije na jugu i obalnim područjima odgovara mediteranskoj orijentaciji prema vinu (Mišević i sur., 2020). Republika Hrvatska tradicionalno je vinogradarska država, no značenje vina razlikuje se među dvjema navedenim regijama. Naime, vino na sjeveru kulturalno je značajno - vezano uz običaje - a vinogradarska tradicija u južnim krajevima nastala je primarno iz egzistencijalnih potreba (Mišević i sur., 2020). Razmatrajući razlike u obrascima alkoholne uporabe u pojedinim regijama, moglo bi se pretpostaviti da su, kao i one unutar same Europe, povezane s orijentacijama prema individualizmu odnosno kolektivizmu. Veća gustoća naseljenosti, smještaj glavnoga grada te, posljedično, snažnije veze sa zapadom Europe vjerojatni su čimbenici nešto više individualističke orijentacije populacije sjeverne regije Republike Hrvatske u odnosu na mediteranski, kolektivistički karakter juga države.

ZAKLJUČAK

Konzumacija alkohola u cijelom je svijetu neizostavan dio svakodnevice, no nemoguće se na nju osvrnuti bez razmatranja razlika među kulturama. Te su razlike utvrđene na temelju nekoliko znanstvenih tradicija, od promatranja čimbenika na populacijskoj razini do karakteristika populacije u funkciji katalizatora ili modifikatora individualne razine procesa. Proučavanje uporabe alkohola i njegovih posljedica na razini pojedinih zemalja rezultiralo je golemom bazom znanja o različitim obrascima potrošnje koji odražavaju razlike u kulturi, tradiciji, vrijednosnim orijentacijama, prihodima i društvenom položaju, uz mnoštvo drugih čimbenika. Dimenzije kulture, temeljni koncepti u istraživanjima međukulturalnih razlika učestalo povezivani s obrascima uporabe alkohola, znatno se razlikuju već na regionalnoj razini, što može upućivati na problem izjednačavanja pojmova nacije i kulture. Sličan se rezon može primijeniti već i na europski kontekst. Istovremeno, interakcija makroelemenata, poput dimenzija kulture, i elemenata mikrorazine, poput spola, ukazuje na postojanje znatnih individualnih razlika u vrednovanju kulturalnih dimenzija i posrednih obrazaca uporabe alkohola, što može ukazivati na to da se kulturalne razlike više tiču stupnja nego vrste. Dakle, iako postoji duga tradicija pokušaja razlikovanja društava prema posebnostima u obrascima alkoholne uporabe, na pitanje „Što je to u ljudskom biću što ga tjera piću?” još uvijek nemamo konačan odgovor. Stječe se dojam da nedostaju prospektivna istraživanja koja

bi pratila jasno definirane ishode u uzorcima iz populacije s pouzdano utvrđenim individualnim svojstvima, svojstvima mikrosustava, šire zajednice i društvenih/državnih „zadatosti” kako bi se moglo (i) pouzdano definirati njihove međudnose i (ii) kvantificirati njihov pojedinačni i zajednički doprinos u oblikovanju (konačnog) obrasca stavova i prakse u odnosu na konzumaciju alkohola.

LITERATURA

- Allik, J. i Realo, A. (2018). Cross-cultural perspectives on personality and individual differences. U Zeigler-Hill, V. i Shackelford, T. K. (Ur.). *The SAGE Handbook of Personality and Individual Differences: Volume II: Origins of Personality and Individual Differences*, 303-320. SAGE Publications Ltd.
- Brady, M. (2007). Equality and difference: persisting historical themes in health and alcohol policies affecting Indigenous Australians. *Journal of Epidemiology & Community Health*, 61(9), 759-763. <http://dx.doi.org/10.1136/jech.2006.057455>.
- Castro, F. G., Barrera, M., Jr., Mena, L. A. i Aguirre, K. M. (2014). Culture and alcohol use: historical and sociocultural themes from 75 years of alcohol research. *Journal of studies on alcohol and drugs. Supplement*, 75 Suppl 17, 36-49.
- Chick, G. (1997). Cultural complexity: the concept and its measurement. *The Journal of Comparative Social Science*, 31(4), 275-307.
- Cunningham, J. K., Solomon, T. A. i Muramoto, M. L. (2016). Alcohol use among Native Americans compared to whites: Examining the veracity of the “Native American elevated alcohol consumption” belief. *Drug and Alcohol Dependence*, 160, 65-75. <https://doi.org/10.1016/j.drugalcdep.2015.12.015>.
- Dawson, D. A., Grant, B. F. i Ruan, W. J. (2005). The association between stress and drinking: Modifying effects of gender and vulnerability. *Alcohol and Alcoholism*. 40(5), 453-460.
- Državni zavod za statistiku (b.d.). *Popis stanovništva 2011*. <https://www.dzs.hr/>
- Du, H. Li, X., Tam, C. C. (2014). Hopelessness, individualism, collectivism, and substance use among young rural-to-urban migrants in China, *Health Psychology and Behavioral Medicine*, 2(1), 211-220, <https://doi.org/10.1080/21642850.2014.888656>.
- Dvorakova A. (2019). Relational individuality among Native American academics: Popular dichotomies reconsidered. *Culture & Psychology*, 25(1), 75-98. <https://doi.org/10.1177/1354067X18763799>.
- Felson, R. B., Savolainen, J., Bjarnason, T., Anderson, A. L. i Zohra, I. T. (2011). The Cultural Context Of Adolescent Drinking And Violence In 30 European Countries. *Criminology*, 49, 699-728. <https://doi.org/10.1111/j.1745-9125.2011.00239.x>.
- Foster, D. W., Yeung, N. i Quist, M. C. (2014). The influence of individualism and drinking identity on alcohol problems. *International journal of mental health and addiction*, 12(6), 747-758. <https://doi.org/10.1007/s11469-014-9505-2>.
- Gately, I. (2008). *Drink: A cultural history of alcohol*. Gotham Books.
- GBD 2016 Alcohol Collaborators (2018). Alcohol use and burden for 195 countries and territories, 1990-2016: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2016. *Lancet (London, England)*, 392(10152), 1015-1035. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(18\)31310-2](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(18)31310-2).

- Gire, J. T. (2002). A cross-national study of motives for drinking alcohol. *Substance use & misuse*, 37(2), 215-223. <https://doi.org/10.1081/ja-120001978>.
- Hahm, H. C., Lahiff, M. i Guterman, N. B. (2003). Acculturation and parental attachment in Asian-American adolescents' alcohol use. *The Journal of adolescent health: official publication of the Society for Adolescent Medicine*, 33(2), 119-129. [https://doi.org/10.1016/s1054-139x\(03\)00058-2](https://doi.org/10.1016/s1054-139x(03)00058-2).
- Heath, D. B. (1995). *International Handbook on Alcohol and Culture*. Greenwood Publishing Group.
- Hofstede Insights (n.d.). Country comparison tool. <https://www.hofstede-insights.com/>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations*. Sage Publications.
- Ilieș, A. i Zahid, R. M. A. (2019). The Impact of Europe's Individualism/Collectivism on the International Trade. *European Journal of Marketing and Economics*, 2(1), 6-20. <https://doi.org/10.26417/ejme-2019.v2i1-59>.
- Inman, R. A., da Silva, S. M. G., Bayoumi, R. R. i Hanel, P. H. P. (2017). Cultural value orientations and alcohol consumption in 74 countries: A societal-level analysis. *Frontiers in Psychology*, 8, Article 1963. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01963>.
- Johnson, T. P. (2007). Cultural-level influences on substance use & misuse. *Substance use & misuse*, 42(2-3), 305-316. <https://doi.org/10.1080/10826080601142022>.
- Katzung, B. G. (2017). *Basic & Clinical Pharmacology*. McGraw-Hill Education.
- Kropp, F., Lavack, A. M., Silvera, D. H i Gabler, J. R. (2004). Alcohol Consumption Among University Students: A Multi-Country Study of Attitudes, Values, Identity, and Consumer Influence. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 12(2), 1-28. https://doi.org/10.1300/J054v12n02_01.
- Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2005). *Psihologija ličnosti*. Naklada Slap.
- Le, T. N. i Stockdale, G. D. (2005). Individualism, collectivism, and delinquency in Asian American adolescents. *Journal of clinical child and adolescent psychology: the official journal for the Society of Clinical Child and Adolescent Psychology*, American Psychological Association, Division 53, 34(4), 681-691. https://doi.org/10.1207/s15374424jccp3404_10.
- McIntyre, J., Romm, N. i Corcoran-Nantes, Y. (2018). *Balancing Individualism and Collectivism: Social and Environmental Justice*. (Contemporary systems thinking). Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-58014-2>.
- Mišević, Ž., Bogdan, A., Mišević, M. i Ružić, T. (2020). Cultural Patterns of Drinking and Alcoholism in North and South of Croatia. *Interdisciplinary Description of Complex Systems*, 18 (1), 36-56. <https://doi.org/10.7906/indecs.18.1.4>.
- Oishi S. i Komiya, A. (2017). Natural Disaster Risk and Collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 48(8), 1263-1270. <https://doi.org/10.1177/0022022117719496>.
- Paradies, Y. (2006). A systematic review of empirical research on self-reported racism and health. *International Journal of Epidemiology*, 35(4), 888-901.
- Rajh, E., Budak, J. i Anić, I. D. (2016). Hofstede's Culture Value Survey in Croatia: Examining Regional Differences. *Društvena istraživanja: časopis za opća društvena pitanja*, 25, 309 - 327. <https://doi.org/10.5559/di.25.3.02>.
- Rehm, J., Rehn, N., Room, R., Monteiro, M., Gmel, G., Jernigan, D. i Frick, U. (2003). The global distribution of average volume of alcohol consumption and patterns of drinking. *European Addiction Research*, 9(4), 147-156. <https://doi.org/10.1159/000072221>.
- Rehm, J., Shield, K. D., Rehm, M. X., Gmel, G. i Frick, U. (2012). Alcohol consumption, alcohol dependence, and attributable burden of disease in Europe: Potential gains from effective interventions for alcohol dependence. *CAMH*.
- Rolando, S. i Beccaria, F. (2018). Young people and drinking in Italy: the good side of familism. *Journal of Modern Italian Studies*, 23(1), 93-107. <https://doi.org/10.1080/1354571X.2017.1409539>.
- Rolando, S. i Katainen, A. (2014). Images of alcoholism among adolescents in individualistic and collectivistic geographies. *Nordic Studies on Alcohol and Drugs*, 31(2), 189-206. <https://doi.org/10.2478/nsad-2014-0015>.
- Russell-Bennett, R. i Gollidge, A. H. (2009). An investigation of cross-cultural differences in binge-drinking perceptions and behaviours. In: *Proceedings of Australia and New Zealand Marketing Academy Conference*, 30 November - 2 December 2009, Crown Promenade Hotel, Melbourne.
- Schwartz, S. (2006). *A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications*. *Comparative Sociology*, 5(2-3), 137-182.
- Schwartz, S. J., Zamboanga, B. L., Tomaso, C. C., Kondo, K. K., Unger, J. B., Weisskirch, R. S., Ham, L. S., Meca, A., Cano, M. Á., Whitbourne, S. K., Brittan, A. S., Des Rosiers, S. E., Hurley, E. A., Vazsonyi, A. T. i Ravert, R. D. (2014). Association of acculturation with drinking games among Hispanic college students. *The American journal of drug and alcohol abuse*, 40(5), 359-366. <https://doi.org/10.3109/00952990.2014.910521>.

- Schwartz, S. H. (1992) Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65. [http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6).
- Sheldon, P., Rauschnabel, P., Car, S. i Antony, M. G. A. (2016). Cross-Cultural Comparison of Croatian and American Social Network Sites: Exploring Cultural Differences in Motives for Instagram Use. *Computers in human behavior*, 75, 643-651.
- Shell, D. F., Newman, I. M. i Xiaoyi, F. (2010), The influence of cultural orientation, alcohol expectancies and self-efficacy on adolescent drinking behavior in Beijing. *Addiction*, 105, 1608-1615. <https://doi.org/10.1111/j.1360-0443.2010.03006.x>.
- Sudhinaraset, M., Wigglesworth, C. i Takeuchi, D. T. (2016). Social and Cultural Contexts of Alcohol Use: Influences in a Social-Ecological Framework. *Alcohol research: current reviews*, 38(1), 35-45.
- Thornhill, R., Fincher, C. L., Murray, D. R. i Schaller, M. (2010). Zoonotic and non-zoonotic diseases in relation to human personality and societal values: Support for the parasite-stress model. *Evolutionary Psychology*, 8(2), 151-169. <https://doi.org/10.1177/147470491000800201>.
- Triandis, H. C. (2001). Individualism-collectivism and personality. *Journal of Personality*, 69(6), 907-924.
- Van de Vliert, E. (2013). Climato-economic habitats support patterns of human needs, stresses, and freedoms. *Behavioral and Brain Sciences*, 36(5), 465-480. <https://doi.org/10.1017/S0140525X12002828>.
- Vandello, J. A. i Cohen, D. (1999). Patterns of individualism and collectivism across the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(2), 279-292. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.2.279>.
- Vega, W. A., Chen, K. W. i Williams, J. (2007). Smoking, drugs, and other behavioral health problems among multiethnic adolescents in the NHSDA. *Addictive Behaviors*, 32, 1949-1956.
- Wang, S., Newman, I. M. i Shell, D. F. (2016). Cultural Orientation and Its Associations with Alcohol Use by University Students in China. *PloS one*, 11(11), e0165858. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0165858>.
- Wilson, M., Stearne, A., Gray, D. i Saggars, S. (2010). The harmful use of alcohol amongst Indigenous Australians. *Australian Indigenous Health Bulletin* 10 (3), 1-16.
- World Health Organization. (b.d.). Disability-adjusted life years (DALYs). <https://www.who.int/data/gho/indicator-metadata-registry/imr-details/158>.
- Wüst, K. i Leko Šimić, M. (2017). Students' Career Preferences: Intercultural Study of Croatian and German Students. *Economics and Sociology*, 10(3), 136-152. [doi:10.14254/2071-789X.2017/10-3/10](https://doi.org/10.14254/2071-789X.2017/10-3/10).
- Zapolski, T. C. B., Pedersen, S. L., McCarthy, D. M. i Smith, G. T. (2014). Less drinking, yet more problems: Understanding African American drinking and related problems. *Psychological Bulletin*, 140(1), 188-223. <https://doi.org/10.1037/a0032113>.

Poremećaji hranjenja kao nova pandemija mladih

Ana Simić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0003-1514-2602

SAŽETAK

Ključne riječi: adolescent, anoreksija nervoza, bulimija nervoza, društvene mreže, poremećaji hranjenja, poremećaji prejedanja

U današnjem svijetu sve je više onih koji svojim prehrambenim navikama odstupaju od onoga što se smatra zdravim i normalnim. Takva su odstupanja pokazatelji da se u većini slučajeva radi o određenom psihičkom problemu koji se skupno naziva poremećajem hranjenja. Najpoznatiji od njih su anoreksija nervoza, bulimija nervoza te poremećaj prejedanja. Pokazano je kako postoji velika povezanost obolijevanja od tih poremećaja s korištenjem društvenih mreža. Najranjivija od svih skupina su djeca i adolescenti jer upravo oni provode najviše vremena na društvenim mrežama, koristeći ih pretežno na pasivan način. Iako ova podskupina poremećaja pogađa i žene i muškarce, opaženo je kako je prevalencija ipak veća kod ženskog spola. Jedna od teorija koja to objašnjava jest teorija o objektifikaciji tijela koja je usmjerena u najvećoj mjeri prema ženama. Postoji niz mogućih objašnjenja zašto nastaju poremećaji hranjenja, međutim, znanost još nije usuglašena oko toga. Ono što je pokazano jest da je oboljelima potrebna stručna pomoć koja se najčešće daje kroz psihoterapiju, točnije posebno usmjerene KBT-E. Cilj je ovog rada ukazati na povećanu prevalenciju poremećaja hranjenja, posebice kod adolescenata i mladih. Također, rad se osvrće i na odnos spola i kulture s obolijevanjem od ove vrste poremećaja. Kroz čitav

ABSTRACT

Key words: adolescents, anorexia nervosa, binge eating disorders, bulimia nervosa, eating disorders, social networks

When it comes to eating habits there are more and more people who deviate from what is considered healthy and normal. Such deviations are indicators that in most cases it is a certain psychological problem that is collectively called an eating disorder. The most famous of these are anorexia nervosa, bulimia nervosa and compulsive overeating. It has been shown that there is a strong association between the incidence of these disorders and the use of social networks. The most vulnerable of all groups are children and adolescents, as they spend the most time on social networks using them mostly in a passive way. Although this subset of disorders affects both women and men, it has been observed that the prevalence is still higher in females. One of the theories that explains this is the body objectification theory that is mostly aimed at women. There are a number of possible explanations for why eating disorders occur. However, science has not yet agreed on this. What has been shown is that patients need professional help, which is most often given through psychotherapy, specifically the special direction of CBT-E. The aim of this paper is to point out the increased prevalence of eating disorders, especially among adolescents and young people. Also, the paper looks at the relationship between gender and

rad provlači se pitanje odnosa društvenih mreža s pojavljivanjem poremećaja te je pokazano kako poveznica između tih pojmova postoji.

culture with the incidence of this type of disorder. The issue of the relationship between social networks and the emergence of disorders runs through the entire paper, and it is shown that there is a link between these concepts.

UVOD

Iako evolucijska objašnjenja govore kako poremećaji hranjenja postoje oduvijek, u današnjem svijetu 9% ukupne populacije dijagnosticiran je neki od poremećaja hranjenja (ANAD, b.d.). Ljudi oboljeli od poremećaja hranjenja dijele sličnu svakodnevnicu. Prema Leščanec Viktorovski (2019), oboljele osobe cijeli dan podređuju hrani i odnosu prema njoj – razmišljaju što i kada će jesti, jesu li previše ili premalo pojeli, kako će se „iskupiti“ za prekomjernu konzumaciju hrane, kao i na koji način ju mogu izbjeći. Stoga se njihovi simptomi mogu svesti na poremećenu sliku o vlastitom tijelu, poremećene navike jedenja te gubitak ili dobitak na tjelesnoj masi koji vode bitnom smanjenju kvalitete života i oštećenjima socijalnog i osobnog razvitka (APA, 2013).

Najpoznatiji među poremećajima hranjenja su anoreksija nervoza, bulimija nervoza i poremećaj prejedanja. Anoreksija nervoza psihopatološko je stanje u kojem osoba namjerno mršavi putem rigorozne dijetete ili pretjeranog fizičkog vježbanja (Vidović, 2009). Razlog je tomu iskrivljeni doživljaj oblika vlastitog tijela koji može doseći granice su-manutosti, gdje i one objektivno pothranjene osobe i dalje tvrde da su pretile (Vidović, 2009). Bulimija nervoza drugi je najpoznatiji poremećaj hranjenja. Ona se odnosi na napadaje prejedanja s posljedičnim namjerno izazvanim povraćanjem (Vidović, 2009). Osobe s poremećajem prejedanja osjećaju impulzivnu potrebu za jedenjem pri čemu nastavljaju jesti i nakon osjećaja sitosti do granice pojave mučnine (Frankel i Matz, 2014), a prati ih osjećaj krivnje i posramljenosti.

Siva zona ove skupine poremećaja upravo su nespecificirani poremećaji hranjenja koji podrazumijevaju sve navike jedenja koje odstupaju od normalne prehrane, a smatraju se potpuno normalnim te čak poželjnim. Neke su od njih kronične dijetete, „fasting“, prejedanje, namjerno pročišćavanje i zloupotreba laksativa (Barcaccia i sur., 2018). Svakako je važno i spomenuti sve češći pojam ortoreksije. Iako još ne postoji jedinstvena službena definicija ovog pojma (Cena i sur., 2019), možemo reći da se ovaj pojam odnosi na nezdravu naviku hranjenja u kojoj je naglasak na opsesivnom fokusiranju na stroga dijetna pravila za koja se smatra da promoviraju zdravu prehranu i sveukupni zdrav način života (Cena i sur., 2019).

Veliku ulogu u javljanju poremećaja hranjenja odigravaju upravo mediji (Spettigue i Henderson, 2004). Putem njih su ljudi svakodnevno okruženi informacijama o novim trendovima u svijetu mode te nametnutim standardima ljepote. Najosjetljivija skupina ovdje su djeca i adolescenti jer se upravo oni najviše koriste socijalnim mrežama. Budući da adolescenti predstavljaju šestinu svjetske populacije (WHO, b.d.), a 50% psihičkih poremećaja razvija se u adolescenciji (Kessler i sur., 2007), nije

čudno da se poremećaji hranjenja među adolescentima ubrzano šire. Prema Barcaccii i suradnicima (2018), mladi u prosjeku na društvenim mrežama provode sedam sati, što je najviše vremena potrošenog na neku aktivnost ako izuzmemo spavanje. Tome u prilog ide i nalaz Federa i suradnika (2020) koji govori kako se učestala uporaba društvenih mreža može povezati s većim brojem simptoma psihopatologije.

POVEZANOST DRUŠTVENIH MREŽA I POREMEĆAJA HRANJENJA

Društvene mreže dakako nisu zamišljene da životu oduzimaju kvalitetu, već naprotiv, da joj doprinose. One su izvrstan prostor za izražavanje vlastitih ideja, mišljenja i problema, za upoznavanje različitih ljudi, kultura, običaja i jezika te služe kao nepresušiv izvor informacija i znanja. Prema Santarossi i Woodruff (2017), pokazano je kako izloženost medija koji njeguju ideal ljepote utječe na prehrambene navike. Biglbauer i Lauri Korajlija (2020) otvaraju pitanje jesu li društvene mreže same po sebi uzrok psihičkih poremećaja ili njihovu povezanost objašnjava činjenica da društvene mreže češće koriste upravo ranjiviji pojedinci koji su podložniji psihičkim smetnjama. Iako se na ovo pitanje odgovor teško može dobiti, podaci mnogih istraživanja ukazuju na povezanost korištenja društvenih mreža i učestalosti pojave poremećaja hranjenja.

Prema Biglbauer i Lauri Korajlija (2020), za dobrobit pojedinca važno je kako i s kim provodi svoje vrijeme. Sukladno tome, važno je kako pojedinac, u ovom slučaju djeca i mladi, provode svoje vrijeme u virtualnom svijetu. Ono što je važno istaknuti je kako samo korištenje društvenih mreža nema jednaku snagu na razvoj pojedinca kao i način na koji se koriste, što često može podrazumijevati pregledavanje sadržaja vezanog uz promoviranje određenog oblika tijela, promoviranje zdravog načina života, dijetnih pravila, restrikcija ili kompulzivnog vježbanja. Razvoj vlastitog identiteta, samopouzdanja i, na kraju, samopoštovanja bitno ovisi o povratnim informacijama iz okoline. Na taj način otvara se mogućnost da pojedinac dođe do negativnih povratnih informacija koje najčešće dolaze upravo putem društvenih mreža.

Prema Thorisdottir i suradnicima (2019), aktivno korištenje društvenih mreža podrazumijeva objavljivanje bilo kojeg sadržaja koji je dostupan drugima, dok se pasivno korištenje odnosi na pretraživanje i pregledavanje tuđeg sadržaja. Pasivno je korištenje ono kojim se služi većina djece i adolescenata. Puno češće mladi samo pomiču ekran (engl. scrolling) na društvenim mrežama nego što objavljuju. Takav je pristup, prema Thorisdottir i suradnicima (2019), više povezan s pojavom psihopatoloških simptoma od aktivnog korištenja.

Pokazano je kako je razvoj tehnologije, a samim tim i razvoj društvenih mreža, povezan s većom prevalencijom poremećaja hranjenja (Barcaccia i sur., 2018). Iako je najviše istraživanja usmjereno na adolescente i studente (Peat i sur., 2008), ne može se zanemariti činjenica da i stariji ljudi imaju problema s ovom skupinom poremećaja. Međutim, budući da važnost koju ljudi pridaju fizičkom aspektu opada starenjem, njihov je broj manji (Peat i sur., 2008).

UTJECAJ SPOLA I KULTURE NA PREVALENCIJU POREMEĆAJA HRANJENJA

Iako je ženski spol prevladavajući u broju oboljelih od ovih poremećaja, ne može se zanemariti činjenica da je u zadnjih nekoliko godina sve veći broj oboljelih među muškarcima (Coelho i sur., 2018). Prema Carlatu i suradnicima (1997), 10-15% populacije oboljele od bulimije nervoze činili su muškarci, a 0.2% muških adolescenata pokazivalo je simptome tog poremećaja. Nasuprot tome, u zapadnom svijetu, 2-3% žena ima klinički poremećaj hranjenja (Marcos i sur., 2013). Razlog povećanja broja muškaraca oboljelih od poremećaja prehrane je i taj što je do 2013. godine u stručnoj literaturi jedan od osnovnih kriterija za dijagnosticiranje anoreksije nervoze bila navedena amenoreja, odnosno izostanak menstruacije (Murray, 2017; Sangha, 2019) te je samim tim muška populacija bila potpuno diskriminirana desetljećima.

Sve se više javlja fenomen objektivizacije tijela prema kojem ono predstavlja simbol uspjeha i neuspjeha (Dakanalis i Riva, 2013). Pod pojmom objektivizacije tijela podrazumijeva se društveno stvorena teorija koja ljudsko tijelo, ponajviše žensko, smatra objektom koji se treba gledati i koji treba biti evaluiran od strane drugih (Tiggemann i Kuring, 2004). Iako je to pretežno zapadnjački pojam (Tiggemann i Kuring, 2004), i azijske kulture također vode društvenu borbu s prevalencijom poremećaja hranjenja. Nakai i suradnici (2014) u svom su istraživanju pokazali kako se u zadnje vrijeme na prostorima Azije povećava incidencija ovih poremećaja, ponajviše među mladim djevojkama. Kim i suradnici (2020) zaključili su kako je broj oboljelih od poremećaja hranjenja na prostorima Kine, Singapura i Irana podjednak, pa čak i veći nego u zapadnjačkim kulturama. Jedno od mogućih objašnjenja za takve podatke leži u kulturološkom utjecaju. Prostori ponajviše Dalekog, ali sve više i Bliskog istoka, poprimili su utjecaj zapada te stvorili kulturu gdje se smatra da žensko tijelo treba biti još sitnije i mršavije. Takav društveni pritisak, usmjeren najviše prema ženama, ali sve više i muškarcima, odražava se na njihovo psihičko zdravlje te samim tim pojavu različitih simptoma poremećaja hranjenja.

Međutim, to nije oduvijek bilo tako, a pravi dokaz pružaju istraživanja stanovnika otočne države Fidži. Na prostorima koji su udaljeniji od kopna poput Fidžija, poremećaji hranjenja bili su vrlo rijetka pojava (Pike i Dunne, 2015). Razlog je tomu što je fidžijski tradicionalni pogled na žensku ljepotu prikazan kroz veličanje krupnijeg tijela te se samim tim udaljavao od današnjih trendova. Također, Fidži je do 90-ih godina 20. stoljeća bio udaljen od vesternizacije te ponajviše zapadnjačkih medija (Pike i Dunne, 2015). Međutim, kada se na tom području proširio utjecaj medija, ponajviše televizije, porastao je i broj oboljelih od poremećaja hranjenja, a poželjni oblik ženskog tijela sve je više poprimio mršaviju i sitniju formu (Becker, 2004).

ZAŠTO LJUDI OBOLIJEVAJU OD POREMEĆAJA HRANJENJA?

Jasno je kako u sva istraživanja nije uključeno puno, još uvijek neistraženih, faktora koji mogu utjecati na pojavu poremećaja hranjenja. Jedan od takvih je i genetika, koju je potrebno još puno istražiti, kako bi se utvrdila povezanost s obolijevanjem od poremećaja hranjenja. Ipak, pokazano je kako članovi obitelji u kojoj je dijagnosticiran poremećaj hranjenja imaju pet do deset puta veću šansu za obolijevanje (Dalle Grave, 2015).

Hinney i Volcmark (2013) navode kako je jedno od mogućih objašnjenja obolijevanja mladih djevojaka također biološke prirode. Prema njima, moguće je da lučenje estrogena u pubertetu povećava rizik od razvijanja poremećaja hranjenja. Također, uzroci obolijevanja od ove vrste poremećaja povezuju se i s iskustvima prije razvoja samog poremećaja (Dalle Grave, 2015). Jedno od takvih su opstetričke, odnosno perinatalne komplikacije (Dalle Grave, 2015). Pokazano je kako osobe koje su ranije rođene, kao i osobe koje su rođene s kefalohematomom, imaju veći rizik za razvijanje anoreksije nervoze (Dalle Grave, 2015).

U literaturi se često navodi kako je obolijevanje od poremećaja hranjenja uzrokovano odnosima u obitelji, međutim, istraživanja to nisu potvrdila (Dalle Grave, 2015). Također, traumatska iskustva, ponajviše seksualna zlostavljanja, povezivala su se s rizikom od obolijevanja, no dublja istraživanja navode kako su takva iskustva jednako zastupljena i kod razvitka drugih psihičkih poremećaja i smetnji te se zbog toga ne mogu povezati isključivo s poremećajima hranjenja (Dalle Grave, 2015). Ono što ipak je dokazano jest da osobe koje su bile izrugivane zbog svojeg tijela imaju veći rizik od obolijevanja od poremećaja hranjenja (Dalle Grave, 2015). To je logičan zaključak jer se vršnjačko ili obiteljsko zadirkivanje oko oblika i veličine tijela povezuje s nižim samopouzdanjem i većim nezadovoljstvom izgleda. Samim tim osobe žele „ispraviti“ svoje tijelo te se podvrguju strogim dijetama ili drugim oblicima restrikcije koji su, kao što je ranije spomenuto, jasni simptomi poremećaja hranjenja. Također, osobe koje pate od poremećaja prejedanja koriste prejedanje kao oblik regulacije emocija s kojima se ne mogu nositi te unošenjem prevelike količine hrane pronalaze olakšanje (Leehr i sur., 2015).

RJEŠENJE PROBLEMA

Iako je područje uzroka i rizika od obolijevanja još uvijek nepoznato, većina istraživanja svjedoči o tome kako mediji i društvene mreže zasigurno utječu na povećanje broja oboljelih. Međutim, kao što je već navedeno, društvene se mreže ne mogu jednostrano optužiti za poticanje razvijanja negativne slike o vlastitom tijelu. Postoji niz dokaza da se društvene mreže mogu koristiti i kao prevencija, ali i pomoć kada se govori o obolijevanju od poremećaja hranjenja. Jedan od takvih je i „body positivity“ pokret koji se širi upravo društvenim mrežama. Cilj je tog pokreta prikazati sve oblike tijela kao ispravne i vrijedne poštivanja, odbaciti dominantne ideale tijela te se okrenuti k funkcionalnosti i zdravlju više nego samom izgledu (Sastre, 2014).

Iako je zamišljen kao iznimno dobronamjeran pokret novog vre-

mena, ipak nije čudno da neki znanstvenici navode mogućnost postizanja kontraefekta. Naime, događa se da se kroz društvene mreže veliča veće tijelo te se samim tim kod nekih javlja želja za većim brojem kilograma, čime se otvara prostor ponovnog razvijanja poremećaja hranjenja i iskrivljene slike o sebi. Iako je broj ovakvih slučajeva za sada malen, javila se potreba za razvijanjem alternativnog pokreta „body neutrality“ koji se nalazi na granici između krajnje mržnje i ljubavi prema tijelu (Weingus, 2018). Filozofija tog pokreta počiva na tome da su ljudi više od svog tijela (Cohen i sur., 2021) te se samim tim pokušava ukloniti društveni pritisak na djecu i mlade. Budući da se ovakvi društveni apeli događaju najviše putem društvenih mreža, jasno je da su one same po sebi neutralne te je na ljudima da odluče kako će ih koristiti. Tu se otvara prostor novim rješenjima, ponajviše edukaciji djece i mladih o pravilnoj prehrani, važnosti umjerene fizičke aktivnosti i štetnosti neprovjerenih dijeta. Ono što nikako ne bi trebalo izostati je i edukacija o korištenju društvenih mreža i načinu zaštite na njima. Važno je ukazati na koje je načine moguće koristiti društvene mreže, a opet naučiti filtrirati informacije koje dobivamo putem njih jer, kao što je već spomenuto, one mogu bitno narušiti normalnu spoznaju o nama samima.

Solhaug i Alsaker (2021), na području tretmana oboljelih, pokazali su kako je liječenje poremećaja hranjenja mukotrpan i dugotrajan proces u kojem se pacijenti nakon tretmana često vraćaju starim lošim navikama te je iz tog razloga osobito važan svakodnevni rad na sebi. Takav pristup predlaže i kognitivno-bihevioralna terapija (KBT), odnosno njezina podvrsta KBT-E (engl. CBT-E). Ona ne djeluje samo na simptome poremećaja hranjenja, već i na vanjske prepreke (Murphy i sur., 2010) koje djeluju u njegovoj pozadini, pojačavajući težinu simptoma. Neki su od njih klinički perfekcionizam, nisko samopoštovanje te međuljudske poteškoće. Također, unutar oporavka potreban je multidisciplinarni tim stručnjaka koji podrazumijeva doktore opće medicine, nutricioniste i stručnjake vezane uz mentalno zdravlje – psihijatre i psihoterapeute (Walsh i sur., 2000).

ZAKLJUČAK

Iako je u ovom području proveden velik broj istraživanja, ono je zasigurno u većoj mjeri neistraženo. Ideja o daljnjim istraživanjima mogla bi ići u smjeru istraživanja uzroka nastajanja poremećaja hranjenja te istraživanju najadekvatnijeg tretmana oboljelih.

Zasigurno se rješenje ne krije u zabrani korištenja društvenih mreža, već je važno pravovremeno naučiti djecu i mlade koji su izvori tuđeg mišljenja važni i zdravi za njihov razvoj, a koji su za njihovo zdravlje opasni. Pravilnim korištenjem društvenih mreža zasigurno bi se smanjio broj oboljelih od ove vrste poremećaja, ali je potrebno uzeti u obzir da pravilno korištenje podrazumijeva obje strane ekrana. Važno je ukazati na problem u kojem bilo tko može objaviti kvazisavjete o različitim područjima života, ali isto tako važno je i uvidjeti da je taj dio teško kontrolirati jer bi takva kontrola za sobom mogla povući pitanje prava na izražavanje vlastitog mišljenja. Stoga se rješenje može

pronaći u kontroli vremena i načina na koji mladi koriste društvene mreže. Potrebna im je pravilna edukacija, podrška te ponajviše sveobuhvatna normalizacija različitih oblika tijela kako bi djeca i mladi živjeli sa što boljim životnim navikama.

LITERATURA

- American Psychiatric Association, 2013. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders, Fifth Edition (DSM-5)*. American Psychiatric Publishing.
- ANAD, (bez dat.). *Eating Disorder Statistics*. <https://anad.org/eating-disorders-statistics/>
- Barcaccia, B., Balestrini, V., Saliani, A. M., Baiocco, R., Mancini, F., & Schneider, B. H. (2018). Dysfunctional eating behaviors, anxiety, and depression in Italian boys and girls: The role of mass media. *Revista Brasileira de Psiquiatria*, 40(1), 72–77. <https://doi.org/10.1590/1516-4446-2016-2200>
- Becker, A. E. (2004). Television, disordered eating, and young women in Fiji: Negotiating body image and identity during rapid social change. *Culture, medicine and psychiatry*, 28(4), 533–559.
- Biglbauer, S., & Korajlija, A. L. (2020). Društvene mreže, depresivnost i anksioznost = Social networks, depression and anxiety. *Socijalna Psihijatrija*, 48(4), 404–425. <https://doi.org/10.24869/spsih.2020.404>
- Carlat, D. J., Camargo, C. A., & Herzog, D. B. (1997). Eating disorders in males: A report on 135 patients. *American Journal of Psychiatry*, 154(8), 1127–1132.
- Cena, H., Barthels, F., Cuzzolaro, M., Bratman, S., Brytek-Matera, A., Dunn, T., ... & Donini, L. M. (2019). Definition and diagnostic criteria for orthorexia nervosa: a narrative review of the literature. *Eating and Weight Disorders-Studies on Anorexia, Bulimia and Obesity*, 24(2), 209–246.
- Coelho, J. S., Lee, T., Karnabi, P., Burns, A., Marshall, S., Geller, J., & Lam, P.-Y. (2018). Eating disorders in biological males: Clinical presentation and consideration of sex differences in a pediatric sample. *Journal of Eating Disorders*, 6. <https://doi.org/10.1186/s40337-018-0226-y>
- Cohen, R., Newton-John, T., & Slater, A. (2021). The case for body positivity on social media: Perspectives on current advances and future directions. *Journal of health psychology*, 26(13), 2365–2373.
- Dakanalis, A., & Riva, G. (2013). Mass media, body image and eating disturbances: The underlying mechanism through the lens of the objectification theory. *Body image: Gender differences, sociocultural influences and health implications*, 217–36.
- Dalle Grave, R. (2015). *Kako pobijediti poremećaje hranjenja*. Veble commerce
- Feder, K. A., Riehm, K. E., & Mojtabai, R. (2020). Is There an Association Between Social Media Use and Mental Health? The Timing of Confounding Measurement Matters—Reply. *JAMA Psychiatry*, 77(4), 438. doi:10.1001/jamapsychiatry.2019.4503
- Frankel, E. i Matz, J. (2014). *Beyond a shadow of a diet: the comprehensive guide to treating binge eating disorder, compulsive eating, and emotional overeating*. New York, NY: Routledge
- Hinney, A., & Volckmar, A. L. (2013). Genetics of eating disorders. *Current psychiatry reports*, 15(12), 423.
- Kessler, R. C., Amminger, G. P., Aguilar Gaxiola, S., Alonso, J., Lee, S., & Ustun, T. B. (2007). Age of onset of

- mental disorders: a review of recent literature. *Current opinion in psychiatry*, 20(4), 359.
- Kim, Y., Nakai, Y., & Thomas, J. J. (2020). Introduction to a special issue on eating disorders in asia. *International Journal of Eating Disorders*. <https://doi.org/10.1002/eat.23444>
- Leehr, E. J., Krohmer, K., Schag, K., Dresler, T., Zipfel, S., & Giel, K. E. (2015). Emotion regulation model in binge eating disorder and obesity-a systematic review. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 49, 125-134.
- Leščanec Viktorovski, K. (2019). Anoreksija nervosa - borba za život (Završni rad). <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:632483>
- Marcos, Y. Q., Sebastián, M. Q., Aubalat, L. P., Ausina, J. B., & Treasure, J. (2013). Peer and family influence in eating disorders: A meta-analysis. *European Psychiatry*, 28(4), 199-206.
- Murphy, R., Straebl, S., Cooper, Z., & Fairburn, C. G. (2010). Cognitive behavioral therapy for eating disorders. *The psychiatric clinics of North America*, 33(3), 611.
- Nakai, Y., Nin, K., & Noma, S. (2014). Eating disorder symptoms among Japanese female students in 1982, 1992 and 2002. *Psychiatry Research*, 219(1), 151-156.
- Peat, C. M., Peyerl, N. L., & Muehlenkamp, J. J. (2008). Body image and eating disorders in older adults: a review. *The Journal of general psychology*, 135(4), 343-358.
- Pike, K. M., & Dunne, P. E. (2015). The rise of eating disorders in Asia: a review. *Journal of eating disorders*, 3(1), 1-14.
- Sangha, S., Oliffe, J. L., Kelly, M. T., & McCuaig, F. (2019). Eating disorders in males: How primary care providers can improve recognition, diagnosis, and treatment. *American Journal of Men's Health*, 13(3). <https://doi.org/10.1177/1557988319857424>
- Santarossa, S., & Woodruff, S. J. (2017). # SocialMedia: Exploring the relationship of social networking sites on body image, self-esteem, and eating disorders. *Social Media+ Society*, 3(2), 2056305117704407.
- Sastre, A. (2014). Towards a Radical Body Positive: Reading the online "body positive movement". *Feminist Media Studies*, 14, 929-943.
- Solhaug Storli, C., & Alsaker, S. (2021). Treatment of eating disorders: Voices from a ward. *International Journal of Qualitative Studies on Health and Well-Being*, 16(1). <https://doi.org/10.1080/17482631.2021.1983948>
- Spettigue, W., & Henderson, K. A. (2004). Eating disorders and the role of the media. *The Canadian child and adolescent psychiatry review*, 13(1), 16.
- Thorisdottir, I. E., Sigurvinsdottir, R., Asgeirsdottir, B. B., Allegrante, J. P., & Sigfusdottir, I. D. (2019). Active and passive social media use and symptoms of anxiety and depressed mood among Icelandic adolescents. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 22(8), 535-542. <https://doi.org/10.1089/cyber.2019.0079>
- Tiggemann, M., & Kuring, J. K. (2004). The role of body objectification in disordered eating and depressed mood. *British Journal of Clinical Psychology*, 43(3), 299-311.
- Vidović, V. (2009). Poremećaji hranjenja i jedenja u ranoj dojenačkoj dobi, djetinjstvu i adolescenciji. *Medicus*, 18(2_Adolescencija), 185-191.
- Walsh, J. M., Wheat, M. E., & Freund, K. (2000). Detection, evaluation, and treatment of eating disorders. *Journal of general internal medicine*, 15(8), 577-590.
- Weingus, L. (2018, 15. kolovoza). Body Neutrality Is A Body Image Movement That Doesn't Focus On Your Appearance. https://www.huffpost.com/entry/whatis-body-neutrality_n_5b61d8f9e4b0de86f49d31b4
- World Health Organization (bez dat.). Adolescent health. https://www.who.int/health-topics/adolescent-health#tab=tab_2

Virtualna stvarnost kao psihologijska metoda istraživanja

Marija Vlahović

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-4580-6521

SAŽETAK

Ključne riječi: avatar, društvena prisutnost, metode istraživanja, mjerenje ponašanja, virtualna stvarnost

Virtualna stvarnost (VR) sve se češće koristi u eksperimentalne svrhe, a u posljednje vrijeme postaje sve popularnija metoda istraživanja socijalnih interakcija. Osim što pruža mnoge metodološke prednosti iz aspekata replikabilnosti, eksperimentalne kontrole i ekološke valjanosti, otvara vrata istraživanjima dosad neizvedivih scenarija te istovremenom i cjelovitom ispitivanju različitih modaliteta ljudskog ponašanja. U radu se također diskutira o konceptu društvene prisutnosti koji je, iako ključan za učinkovitu socijalnu simulaciju, predmet neslaganja među istraživačima. Nadalje, spominju se karakteristike potrebne za percepciju realističnosti avatara i njegovu ulogu u ekološkoj valjanosti. Zaključno se iznose smjernice za buduća istraživanja u području.

ABSTRACT

Key words: avatar, behavioral measurement, research methods, virtual reality, social presence

Virtual reality (VR) is increasingly being used for experimental purposes, and has recently become a popular method of social interactions research. In addition to providing many methodological advantages in terms of replicability, experimental control and ecological validity, it opens up possibilities of research of so far unexplored scenarios, as well as simultaneous study of different modalities of human behavior. The paper also discusses the concept of social presence which, although crucial for effective social simulation, is the subject of disagreement in the community. Furthermore, the characteristics necessary for avatar realism and its role in ecological validity are mentioned. In conclusion, guidelines for future research in the field are presented.

VIRTUALNA STVARNOST I TEHNOLOŠKE MOGUĆNOSTI

Pojam virtualne stvarnosti (VR – engl. Virtual reality) odnosi se na iskustvo „uranjanja“ korisnika u računalno simuliran virtualni svijet, perceptivno ga odvajajući od stvarnog okruženja u kojemu se nalazi (Iberdola, 2018). Ova je tehnologija već naširoko poznata kao moderan oblik zabave, i to najčešće u svijetu video igara, a posljednjih se godina njezina primjena sve više širi na područja kao što su arhitektura, edukacija i treninzi, tretmani psihičkih poremećaja te psihološka istraživanja. Unatoč tomu, manje je poznato da je virtualna stvarnost jedna od tri podvrste šireg krovnog pojma proširene stvarnosti (XR – engl. extended reality) koji obuhvaća sve tehnologije koje mijenjaju naš pogled na svijet preklapanjem stvarnog i virtualnog okruženja (Iberdola, 2018). Ovoj kategoriji još pripadaju promijenjena stvarnost (AR – engl. augmented reality, u nekim izvorima također pod nazivom proširena stvarnost) i mješovita stvarnost (MR – engl. mixed reality). Dok imerzivni VR karakterizira potpuno „uranjanje“ u virtualan svijet i odsijecanje od stvarnosti koristeći najčešće HMD set (engl. head-mounted display tj. zaslon preko glave), u promijenjenoj stvarnosti (AR) korisnik ostaje u doticaju sa svojim stvarnim okruženjem koje je zatim dopunjeno svojevrsnim računalno generiranim sadržajem. Primjerice, korisnik pomoću posebnih naočala može vidjeti kako bi određena prazna soba u kojoj se nalazi izgledala da je namještena. Mješovita je stvarnost sličnija promijenjenoj po tome što se računalno generirani predmeti stavljaju u stvarni svijet, no ono što ju karakterizira je činjenica da korisnik može do određene mjere ostvariti interakciju s virtualnim sadržajem, kao što je primjerice tijekom igranja igrice *Pokemon Go* (Hooker, 2021).

Osim što postoje različite proširene stvarnosti, postoje razni mediji putem kojih se korisnicima prikazuje računalno generirani svijet kao što su spomenuti HMD (zaslon preko glave), CAVE sustavi (sobe s projekcijskim platnom na barem tri zida), pa sve do „običnih“ pametnih telefona, stolnih računala, slušalica i projektor. Dosadašnja istraživanja u području psihologije koja koriste proširenu stvarnost najčešće koriste upravo imerzivni VR, odnosno potpuno odvajanje od stvarnosti (Pan i Hamilton, 2018).

VIRTUALNA STVARNOST U EKSPERIMENTALNOJ PSIHOLOGIJI

Istraživači u eksperimentalnoj psihologiji obično koriste metode koje uvelike pojednostavljaju uvjete u stvarnom svijetu unutar kojih se spoznaja odvija. Iako je pristup uspješan u istraživanju izoliranih kognitivnih procesa, njime se ne može na odgovarajući način obuhvatiti kako percepcija djeluje u složenom okruženju (Fysh i sur., 2021). Vjerojatno najveći potencijal koji virtualna stvarnost kao istraživački alat nudi je pomicanje trenutačnog teorijskog fokusa na međudjelovanje između različitih modaliteta (kao što su govor, geste, pogled očiju, izrazi lica) u dinamično okruženje stvarnog svijeta čime će nadići i nadopuniti istraživanja koja se usredotočuju na jedan modalitet u izolaciji (Peeters, 2019).

U području eksperimentalne psihologije, virtualna se stvarnost već naširoko primjenjuje u istraživanjima prostorne kognicije, motoričkih

sposobnosti i kontrole (Pan i Hamilton, 2018), kao i u područjima vizualne percepcije i psihoterapije. Primjerice, jedno je istraživanje prostorne navigacije provedeno na način da se ispitanike dovelo u virtualno okruženje u kojemu su ispitanici šetali po virtualnom gradu. Istraživači su istovremeno pomoću fMRI tehnike (funkcijska magnetska rezonanca) mapirali područja mozga uključena tijekom navigacije vođene njihovim pamćenjem kako bi izmjerili razlike u alocentričnoj sposobnosti pamćenja (pamćenje o prostornim odnosima objekata) kod odraslih i adolescenata (Pine i sur., 2002). U području motoričkih sposobnosti ubrzava se i razvoj haptičkih uređaja, odnosno uređaja koji omogućuju korisnicima da dodiruju i upravljaju trodimenzionalnim objektima u virtualnim okruženjima i sustavima s daljinskim upravljanjem. Njihova potencijalna primjena je vrlo široka, od testiranja hipoteza iz područja neuropsihologije kao što je način na koji živčani sustav kontrolira pokrete, rehabilitacije pacijenata s ozljedama mozga, razumijevanja kako ljudi komuniciraju sa svojom okolinom i strojevima pa sve do unaprjeđenja tehnologije (Patton i sur., 2006). Istraživači vizualne percepcije također sve češće odabiru VR istraživanja zbog mnogih prednosti koje ona donose u usporedbi s tradicionalnim eksperimentalnim aparatima. Neka od njih su veća kontrola nad prezentacijom podražaja, veća raznolikost mogućih reakcija na podražaj i potencijalno povećana ekološka valjanost (Wilson i Soranzo, 2015). VR tehnologija koristi se čak i u psihoterapiji. Pomoću imerzivnih VR scenarija i osjećaja prisutnosti drugih koje oni pružaju, pacijenti mogu upravljati problematičnim situacijama, simulirati konfrontacijske situacije te istražiti i proživjeti svoje osjećaje, ponašanja i stavove, cijelo vrijeme znajući da se nalaze na sigurnome mjestu (Riva, 2009).

Iako su područja primjene VR tehnologije mnogobrojna, posljednjih se godina mogućnosti VR-a sve intenzivnije istražuju u području socijalne psihologije. Dosad su primarna istraživana područja uključivala procjenu pristupačnosti i izbjegavanja drugih ljudi, društvenu prosudbu, pristranost i angažiranost u socijalnim interakcijama (Yaremych i Perisky 2019). Posebno se usredotočuje na korištenje VR-a za istraživanje socijalnog ponašanja i ljudske interakcije u kojima ispitanik komunicira s drugom (stvarnom ili virtualnom) osobom te se upravo u tom području primjećuje najveći potencijal za napredak. Ipak, ključni razlog za korištenje VR-a u proučavanju društvenog ponašanja je mogućnost maksimiziranja eksperimentalne kontrole u složenim društvenim situacijama (Pan i Hamilton, 2018). Osim eksperimentalne kontrole, korištenje VR-a kao mjernog instrumenta moglo bi uvećati replikabilnost i ekološku valjanost istraživanja, pružajući rješenje vječnim problemima psiholoških eksperimenata (Sterna i Zibrek, 2021). Također, VR scenariji otvaraju mogućnost istraživanja ljudskog ponašanja u situacijama koje bi u stvarnosti bile neizvedive zbog fizičkih ili etičkih razloga kao što su, primjerice, situacije spašavanja ljudi iz požara ili masovne reakcije na uočene prijetnje. Takva istraživanja pokazuju kako se članovi gomile mogu okupiti da bi koordinirali svoj odgovor, međusobno si pomogli i spasili živote, a prema tim nalazima mogu se kreirati razne intervencije i treninzi o reagiranju u opasnim situacijama (Templeton i sur., 2021).

PROBLEM MJERENJA DRUŠTVENE PRISUTNOSTI

VR omogućuje mjerenje neizravnog bihevioralnog odgovora na više razina; u rasponu od nesvjesnih fizioloških promjena, preko polusvjesnih odgovora kao što je ponašanje u nečijoj blizini pa sve do svjesnih voljnih radnji. Popularna bihevioralna mjera društvene prisutnosti je fizička blizina (Wilcox i sur., 2016., Bailenson i sur., 2001., 2003., 2005., Zibrek i sur., 2017). Ideja koja stoji iza toga je da će ljudi održavati slične udaljenosti od virtualnih likova u VR-u kao što to čine sa stvarnim ljudima kada je društvena prisutnost dovoljno visoka. No za odabir prikladne mjere društvene prisutnosti, potrebno je uskladiti terminologiju oko toga što društvena prisutnost uopće jest. Sterna i Zibrek (2021) navode da je jedan od glavnih čimbenika koji dovode do učinkovite socijalne VR simulacije upravo društvena prisutnost, koja se jednostavno može opisati kao “osjećaj s drugim“. Međutim, istraživanje društvene prisutnosti ima nekoliko nedostataka. Prvo, postoje podijeljena mišljenja o samoj definiciji konstrukta, odnosno je li društvena prisutnost kognitivni ili bihevioralni fenomen (Oh i sur., 2018.). Oni koji vjeruju da je kognitivni fenomen, koristit će upitnike koji izravno pitaju sudionike kako se osjećaju s drugim ljudima, dok će se oni koji vjeruju da je bihevioralni više oslanjati na neizravne mjere kao što su psihofiziologija, praćenje pokreta očiju ili opažanje donošenja izbora. Nadalje, samo je manji dio upitnika koji se koriste za ispitivanje društvene prisutnosti pravilno psihometrijski potvrđen, a istraživači te validirane upitnike rijetko i koriste, vjerojatno zbog činjenice da se ne uklapaju u različite eksperimentalne kontekste u kojima se odvijaju mjerenja društvene prisutnosti. Temeljno neslaganje u terminologiji rezultira različitim operacionalizacijama konstrukta i poteškoćama u mjerenju. S obzirom na to da se u mnogim istraživanjima društvene prisutnosti putem VR-a koristila različita terminologija, uspoređivanje rezultata tih istraživanja je ograničeno (Sterna i Zibrek, 2021).

REPLIKABILNOST I EKSPERIMENTALNA KONTROLA

Za istraživanje načina na koji ljudi stupaju u interakciju tradicionalno je bilo potrebno unajmiti i obučiti glumce koji će se zatim ponašati na određeni način u eksperimentalnoj situaciji. Iako takav pristup može biti vrlo učinkovit, on ima i svojih nedostataka. Osim što može biti skup i dugotrajan jer treba obučiti i platiti glumce, replicirati točno identično ponašanje u ponovnom istraživanju praktički je nemoguće. Također, ako istraživanje zahtijeva manipulaciju varijabli poput visine, spola, rase ili atraktivnosti, potrebno je uložiti trud i vrijeme u pronalaženje glumaca koji zadovoljavaju te uvjete. S druge strane, jednom stvoren VR scenarij može se neograničen broj puta implementirati i prikazivati, a korištenjem virtualnih avatara moguće je stvoriti beskonačno mnogo kombinacija društvenih varijabli i međusobno ih testirati (Pan i Hamilton, 2018). To omogućuje visoku kontrolu eksperimentalne situacije i izravnu replikaciju eksperimenta s različitim sudionicima u različitim laboratorijima što uvelike smanjuje vremenski i financijski trošak selekcije.

EKOLOŠKA VALJANOST I REALIZAM AVATARA

Pri interpretaciji rezultata svakog eksperimenta ili istraživanja provedenog u simuliranim uvjetima postavlja se pitanje mogu li se, i uolikoj mjeri, dobiveni rezultati generalizirati na situacije u stvarnome svijetu. Ako mogu, istraživanje ima visoku ekološku valjanost (Schmuckler, 2001). Jedna od većih dilema pri korištenju VR-a u psihološkim istraživanjima, ali i u eksperimentalnoj psihologiji generalno, je vrijednost dobivenih rezultata s obzirom na to da su ispitanici svjesni da se nalaze u simuliranoj situaciji. Međutim, mnoga nam istraživanja impliciraju da se ispitanici mogu potpuno uroniti u svoje dodijeljene uloge unatoč tom saznanju. Jedno od najpoznatijih je vjerojatno Zimbardov Standfordski zatvorski eksperiment u kojemu je ispitanicima bila dodijeljena uloga ili zatvorenika ili zatvorskih čuvara, a eksperiment je obustavljen nakon samo šest dana zbog eskaliranja situacije do koje je dovelo intenzivno uživanje u uloge (Haney i sur., 1973). Smatra se da bi vizualni realizam virtualnog svijeta još povoljnije utjecao na uživanje u socijalne uloge, čemu podršku pružaju istraživanja u kojima ispitanici iskazuju slična ponašanja u VR okruženju kao i u stvarnosti. Razna istraživanja upućuju na to da se u VR istraživanjima fizičke distance dobivaju slični obrasci ponašanja kao i u tradicionalnim verzijama istraživanja, pa tako žene preferiraju veću udaljenost između njih i avatara nego muškarci, a muškarci preferiraju manju fizičku udaljenost od žena nego od drugih muškaraca (Zibrek i sur., 2020). Slični obrasci udaljenosti koji postoje u stvarnom životu također su otkriveni u VR-u i prilikom ispitivanja utjecaja dobi i spola te izraza lica (Sterna i Zibrek, 2021). Također se pokazalo da bez obzira na spol, ispitanici održavaju manju fizičku distancu od avatara koji su imali privlačne pokrete (Zibrek i sur., 2020).

Važan aspekt ekološke valjanosti u VR eksperimentima predstavlja i realizam likova te stupanj u kojemu oni podsjećaju na stvarne osobe. Nažalost, unatoč ubrzanom rastu primjene VR-a u psihologiji, realizam avatara i opseg u kojemu oni vizualno predstavljaju stvarne ljude slabo je zahvaćen u trenutnim VR eksperimentima. Zato su istraživanja koja se bave ovom temom, a koja slijede u nastavku teksta, vrlo vrijedan korak prema dizajnu realističnog VR scenarija primjenjivog u području eksperimentalne psihologije (Fysh i sur., 2021).

Upravo se ranije spomenuta privlačnost pokreta pokazala bitnim faktorom u dizajnu realističnih avatara. Naime, u primjeni virtualnih scenarija istraživači se znaju susresti s efektom jezive doline (engl. uncanny valley) koji se odnosi na averzivnost i jezovitost kojom ljudi procjenjuju avatare koji izgledaju skoro kao ljudi. Pokazalo se da se ovaj efekt značajno smanjuje kada su likovi animirani, a ne prikazani kao slika, odnosno da je za stvaranje uvjerljivih virtualnih likova bitnije koristiti realističan pokret nego visoko fotorealistične avatare (Pan i Hamilton, 2018). Nadalje, izrađene su i metode kreiranja avatara stvarnih ljudi u VR scenariju. Osim što se zahvaljujući takvim programima mogu proučavati istraživačka pitanja koja se odnose na percepciju identiteta lica, njima se također mogu kreirati avatari ispitanicima poznatih osoba te ih implementirati u razna područja istraživanja. Štoviše, analiza glavnih komponenti pokazala je visok stupanj sličnosti između perceptivnog

prostora koji zauzimaju podražaji avatara i njihove fotografske verzije, dodatno pokazujući da avatari na odgovarajući način mogu očuvati ključne identifikacijske informacije koje se prenose na fotografijama (Fysh, 2021). Rezultati ovih istraživanja upućuju na to da se korišteni avatari perceptivno obrađuju slično kao i fotografije lica. Dakle, avatari koji dobro reprezentiraju stvarna lica ne samo da će poboljšati kvalitetu vizualnog iskustva u VR-u nego bi trebali poboljšati teorijsku relevantnost ovih istraživanja umanjivanjem trenutno velikog raskoraka između laboratorijskog okruženja i stvarnoga života. Osim realističnih crta lica, percipirani realizam avatara mogao bi se poboljšati istovremenom implementacijom različitih ljudskih karakteristika kao što su crte ličnosti i emocije. Primjerice, kreiranjem ekstravertiranog avatara otvorenog držanja koji puno priča i nosi ležernu odjeću objedinile bi se razne verbalne i neverbalne informacije o avataru kojima bi se postigao visoki percipirani realizam interakcije kao i osjećaj prisutnosti sudionika (Bombari i sur., 2015). Sve navedeno upućuje na obećavajuću ekološku valjanost koju VR istraživanja potencijalno mogu pružiti (Fysh, 2021), a upravo u tome leži prava moć virtualne stvarnosti: kao i kod svake iluzije, iako znate da je iluzija, to ne mijenja vašu percepciju ili vaš odgovor na nju (Slater, 2018).

TEHNOLOŠKA OGRANIČENJA U ISTRAŽIVANJIMA

Iako je cijela tehnologija u pozadini virtualne stvarnosti prilično impresivna, ni ona ne dolazi bez svojih ograničenja. Primjerice, grafička rezolucija VR scenarija i dalje je relativno niska u usporedbi sa standardnim računalnim zaslonom što onemogućuje provedbu istraživanja koja zahtijevaju preciznu detekciju, kao što su istraživanja emocionalnih reakcija na suptilne promjene u facijalnim ekspresijama. Nadalje, činjenica da su ispitanici potpuno odsječeni od stvarnog okruženja u kojem se nalaze onemogućuje provedbu istraživanja u kojima ispitanik treba upravljati ili biti u interakciji sa stvarnim objektom. Rješenje za ovaj problem potencijalno se nalazi u spomenutoj VR špilji (engl. CAVE VR). Iako je u CAVE sustavu ispitanik izložen virtualnom svijetu, on kroz naočale i dalje može vidjeti vlastito tijelo te ostale stvarne objekte u svom okruženju. Područje u kojemu trenutno postoje najveća ograničenja je istraživanje emocionalnih ekspresija. Naime, s obzirom na to da HMD sustav prekrije veći dio glave i područja oko očiju, trenutno je neizvedivo istovremeno snimati promjene u facijalnim ekspresijama ispitanika grafikom visoke vjernosti (koja praćenjem suptilnih promjena u kontrakcijama mišića lica omogućuje zaključivanje o, primjerice, emocionalnom stanju ispitanika) te „uranjati“ ispitanika u virtualni svijet HMD sustavom. Zaključno, i HMD i CAVE sustav omogućuju različito korištenje virtualne stvarnosti i pružaju određene prednosti ovisno o potrebama istraživanja te stupnju odsječenosti od stvarnog okruženja koji se želi ostvariti, no istovremeno mogu biti nekompatibilni s tehnologijama korištenima u različitim područjima kao što je istraživanje facijalnih ekspresija (Pan i Hamilton, 2018).

ZAKLJUČAK

Korištenje virtualne stvarnosti u eksperimentalnoj psihologiji je područje s velikim potencijalom koje bi moglo unaprijediti mnoge metodološke aspekte dosadašnjih istraživanja kao što su replikabilnost, eksperimentalna kontrola i ekološka valjanost. Također, omogućuje istraživanja tema koje nije moguće istražiti u stvarnom okruženju, kao i istovremeno ispitivanje više varijabli u složenom okruženju stvarnih ljudskih interakcija. S druge strane, potrebna je standardizacija koncepata i validacija mjernih instrumenata, kao i promicanje njihova korištenja u zajednici. Poseban bi se naglasak trebao staviti na podizanje svijesti o važnosti realističnih avatara, kao i na suradnju sa stručnjacima iz područja virtualne stvarnosti i umjetne inteligencije kako bi se interdisciplinarnim pristupom mogli kreirati što kvalitetniji virtualni scenariji, a posljedično i vrijedni eksperimenti značajnog doprinosa.

LITERATURA

- Bailenson, J. N., Blascovich, J., Beall, A. C. i Loomis, J. M. (2001). Equilibrium theory revisited: Mutual gaze and personal space in virtual environments. *Presence* 10, 583-598. <https://doi.org/10.1162/105474601753272844>
- Bailenson, J. N., Blascovich, J., Beall, A. C. i Loomis, J. M. (2003). Interpersonal distance in immersive virtual environments. *Pers. Soc. Psychol. Bull.* 29, 819-833. <https://doi.org/10.1177/0146167203029007002>
- Bailenson, J. N., Swinth, K., Hoyt, C., Persky, S., Dimov, A. i Blascovich, J. (2005). The independent and interactive effects of embodied-agent appearance and behavior on self-report, cognitive, and behavioral markers of copresence in immersive virtual environments. *Presence* 14, 379-393. <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/6790505>
- Bombari, D., Schmid Mast, M., Canadas, E. i Bachmann, M. (2015). Studying social interactions through immersive virtual environment technology: virtues, pitfalls, and future challenges. *Frontiers in psychology*, 6, 869. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2015.00869/full#h6>
- Duca, D. (2019). Virtual reality: the future of experimental social research? *Tools & Technology*, SAGE Ocean. <https://ocean.sagepub.com/blog/virtual-reality-the-future-of-experimental-social-research>
- Fysh, M. C., Trifonova, I. V., Allen, J., McCall, C., Burton, A. M. i Bindemann, M. (2021). Avatars with faces of real people: A construction method for scientific experiments in virtual reality. *Behavior research methods*, 1-15. <https://link.springer.com/article/10.3758/s13428-021-01676-5>
- Haney, C., Banks, C. i Zimbardo, P. (1973). A study of prisoners and guards. *Naval research reviews*, 26. https://www.researchgate.net/publication/235356446_A_Study_of_Prisoners_and_Guards_in_a_Simulated_Prison
- Hooker, J. (2021). xR, AR, VR, MR: What's the Difference in Reality. What does eXtended Reality (XR) mean, and how does it relate to VR, AR and MR? XR and Wearables, Arm. <https://www.arm.com/blogs/blueprint/xr-ar-vr-mr-difference>
- Oh, C. S., Bailenson, J. N. i Welch, G. F. (2018). A systematic review of social presence: Definition, antecedents, and implications. *Frontiers in Robotics and AI*, 5, 114. <https://doi.org/10.3389/frobt.2018.00114>
- Pan, X. i Hamilton, A. F. D. C. (2018). Why and how to use virtual reality to study human social interaction: The

- challenges of exploring a new research landscape. *British Journal of Psychology*, 109(3), 395-417. <https://bpsychub.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/bjop.12290>
- Patton, J., Dawe, G., Scharver, C., Mussa-Ivaldi, F. i Kenyon, R. (2006). Robotics and virtual reality: a perfect marriage for motor control research and rehabilitation. *Assistive Technology*, 18(2), 181-195. <https://doi.org/10.1080/10400435.2006.10131917>
- Peeters, D. (2019). Virtual reality: A game-changing method for the language sciences. *Psychonomic bulletin & review*, 26(3), 894-900. <https://link.springer.com/article/10.3758/s13423-019-01571-3>
- Pine, D. S., Grun, J., Maguire, E. A., Burgess, N., Zahra, E., Koda, V., ... Bilder, R. M. (2002). Neurodevelopmental aspects of spatial navigation: A virtual reality fMRI study. *NeuroImage*, 15, 396-406. <https://doi.org/10.1006/nimg.2001.0988>
- Riva, G. (2009). Virtual reality: an experiential tool for clinical psychology. *British Journal of Guidance & Counselling*, 37(3), 337-345. <https://doi.org/10.1080/03069880902957056>
- Schmuckler, M. A. (2001). What is ecological validity? A dimensional analysis. *Infancy*, 2(4), 419-436. https://doi.org/10.1207/S15327078IN0204_02
- Slater, M. (2018). Immersion and the illusion of presence in virtual reality. *British Journal of Psychology*, 109(3), 431-433. <https://doi.org/10.1111/bjop.12305>
- Sterna, R. i Zibrek, K. (2021). Psychology in Virtual Reality: Toward a Validated Measure of Social Presence. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.705448>
- Templeton, A., Telga, M., i Arias, S. (2021). Understanding crowd responses to emergencies using virtual reality and social psychological methods. <https://psyarxiv.com/6yz5c/Iberdrola>. (bez dat.). Virtual Reality: another world within sight. <https://www.iberdrola.com/innovation/virtual-reality>
- Wilcox, L. M., Allison, R. S., Elfassy, S. i Grelik, C. (2006). Personal space in virtual reality. *ACM Transactions on Applied Perception (TAP)*, 3(4), 412-428. <https://doi.org/10.1145/1190036.1190041>
- Wilson, C. J. i Soranzo, A. (2015). The use of virtual reality in psychology: A case study in visual perception. *Computational and mathematical methods in medicine*, 2015. <https://doi.org/10.1155/2015/151702>
- Yaremych, H. E. i Persky, S. (2019). Tracing physical behavior in virtual reality: A narrative review of applications to social psychology. *Journal of experimental social psychology*, 85, 103845. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2019.103845>
- Zibrek, K., Niay, B., Olivier, A. H., Hoyet, L., Pettré, J. i McDonnell, R. (2020). The effect of gender and attractiveness of motion on proximity in virtual reality. *ACM Transactions on Applied Perception (TAP)*, 17(4), 1-15. <https://doi.org/10.1145/3419985>
- Zibrek, K., Kokkinara, E. i McDonnell, R. (2017). Don't stand so close to me: investigating the effect of control on the appeal of virtual humans using immersion and a proximity-based behavioral task. *Proceedings of the ACM Symposium on Applied Perception* (pp. 1-11). <https://doi.org/10.1145/3119881.3119887>

Polyamory as the new monogamy

Tihana Poslon

University of Zagreb,
Faculty of Humanities and Social Sciences
Department of Psychology
ORCID: 0000-0002-1810-4305

SAŽETAK

Ključne riječi: CNM, monogamija, hijerarhijska poliamorija, nehijerarhijska poliamorija

Spoznaje o intimnim odnosima prvenstveno proizlaze iz istraživanja monogamnih veza unatoč tome što alternativni oblici veza postaju sve popularniji izbor, osobito među mladima. Sporazumno nemonogamne veze (eng. consensually non-monogamous relationships, CNM) sve češće zamjenjuju monogamiju. CNM je krovni termin koji obuhvaća tri vrste odnosa (swinganje, otvorene veze i poliamoriju) u kojima postoji eksplicitan dogovor između partnera o tome da mogu imati dodatne seksualne i/ili romantične partnere. Između različitih vrsta odnosa koji uključuju seksualnu otvorenost, ali ne nužno i romantičnu povezanost s drugim partnerima, poliamorija se izdvaja jer postoji istovremena emocionalna, romantična i intimna povezanost s više partnera. Iako neki poliamoriju doživljavaju korisnom i prihvatljivom, drugi je smatraju perverznom, amoralnom i neprivlačnom te će se u radu detaljnije razraditi najčešće zablude povezane s poliamornim odnosima. Nadalje, proučit će se karakteristike osoba sklonih upuštanju u poliamoriju, pri čemu su to češće muškarci u odnosu na žene te pripadnici seksualnih manjina u usporedbi s heteroseksualnim osobama. Osim toga, u poliamoriji može postojati hijerarhijski poredak partnera, stoga je korisno istražiti razlike između primarnih i sekundarnih partnera te usporediti različite konfiguracije veza. U konačnici, raspraviti će se prednosti i teškoće vezane uz poliamorne odnose.

ABSTRACT

Keywords: CNM, monogamy, hierarchical polyamory, non-hierarchical polyamory

Knowledge about intimate relationships stems primarily from research on monogamous relationships, even though alternative forms of intimate relationships are becoming increasingly popular, especially among younger people. Consensual non-monogamous relationships (CNMs) are challenging traditional views of relationships based upon monogamy. CNM is an umbrella term for three types of relationships (swinging, open relationships, and polyamory) in which partners agree to have additional sexual and/or romantic partners. Between different types of relationships that include sexual openness, but not necessarily a romantic relationship with other partners, polyamory stands out because there is a simultaneous emotional, romantic, and loving bond with multiple partners. Although some perceive polyamory as valid, useful, and acceptable, others consider it perverse, immoral, and unattractive. Thus, this paper will consider the most common misconceptions about polyamorous relationships. Furthermore, the characteristics of people who are more prone to polyamory will be explored, with men being involved more often than women and sexual minorities more often than heterosexual people in polyamorous relationships. In addition, there may be a ranking of partners in polyamory, so it is useful to explore the differences between primary and secondary partners and compare different relationship configurations. Ultimately, the advantages and difficulties of polyamory will be discussed.

INTRODUCTION

Scientific research on intimate relationships and family relations is primarily based on monogamous relationships and the assumption that an individual will form a family with a single partner attached to them (Moors et al., 2021). Namely, serial monogamous relationships and sexual exclusivity are considered normative for most people (Brandon, 2016). Schuiling (2003) states that culture is one of the main determinants of choosing monogamy or polygamy. It acts on individuals so that it can support or suppress certain forms of behavior. So, in this sense, the religious system, as part of the culture that includes the metaphysical dimension of laws, commandments, and prohibitions that people tend to obey, is often crucial for choosing a mating strategy. The legal system of most Western nations does not recognize polygamous marriages, even though they are common among certain ethnic and religious groups, such as polygyny (men having multiple wives) in the Muslim community (Thobejane & Flora, 2014). In addition, in mononormative societies, the cultural ideal of love is based on the existence of “the one”, a single partner who fulfills every aspect of an individual’s life; romantic, sexual, and emotional (Bunning, 2018). Thus, most societies view monogamy as the most acceptable relationship form, believing it to be prevalent even in the animal kingdom (Atkins et al., 2011). One of the main benefits of a monogamic bond among animals, birds for example, is favoring biparental care. Thus, male investment in raising offspring is greater, while for most mammals this is usually not the case (except humans) (Schuiling, 2003). However, only 5% of all mammalian species, and 15% of all primates are monogamous (Atkins et al., 2011), which poses the question whether monogamy may be the exception rather than the rule.

Nowadays, there is a growing academic and public interest in the occurrence of consensual non-monogamy (CNM), although its exact prevalence remains unknown (Moors et al., 2021). CNM is an umbrella term for different types of relationships in which there is an open agreement that one or more people involved in a romantic relationship can have additional sexual and/or romantic partners. There are three subtypes of CNM relationships: swinging, open relationships, and polyamory (Conley et al., 2013).

Using large samples of single individuals from the USA (N = 3905; N = 4813), Hauptert et al. (2017) notes that the number of people who engage in CNM at some point in their lives is just over one in five participants (21.9 % in Study 1; 21.2 % in Study 2). Among them, men (as compared to women), and homosexual and bisexual individuals (as compared to heterosexual individuals) are more likely to declare previous involvement in CNM.

Fairbrother et al. (2019) collected data on Canadian adults (N = 2003) which show that 2.4 % of all participants and 4.0 % of partnered participants were, at the time, in an open relationship. 20 % of those participants had previously been in an open relationship and as many as 12 % of them considered this to be their ideal form of a relationship. Media coverage reflects this interest, as can be seen through the emergence of various reality and fictional shows. For example, recent social experiment series called *Open House* explores open relationships, by offering an opportunity to adventurous committed couples to test whether having sexual

relations with other people strengthens their relationship or not.

Open relationships and swinging imply a consensus reached in terms of the possibility of sexual relations with other simultaneous partners (Hauptert et al., 2017). While open relationships refer to a special agreement among partners that one or both can have sexual relationships with other people, and sometimes even emotional ones, swinging is a form of social sex where singles or partners engage in sexual sharing or swapping amongst each other. Polyamory stands out because it includes not only sexual relationships, but also a simultaneous emotional, romantic, and loving bond with several partners who have agreed to participate in this type of relationship (Flicker et al., 2021). The term polyamory originated in the early 90s and comes from the Greek word *poly* (a lot) and the Latin word *amor* (love; Veaux et al., 2014). However, polyamory is a more complex concept than it may seem at first. Such a relationship may involve a different number of people (e.g., triads, quads, etc.), and the ranking of partners as primary (a person who is prioritized over others), secondary, tertiary, etc., can sometimes be recognized (Veaux et al., 2014). Some people in polyamorous relationships do not approve of a hierarchical structure. However, the ones that are in such a structure have made a conscious choice of being in one, for example, by prioritizing some partners over others, or have found themselves in such a situation due to circumstances (perhaps they have unwillingly developed greater dependence with the primary partner because they live and share finances with them) (Balzarini et al., 2017).

In the West, it is common to keep extra lovers hidden or to avoid them, which contributes to maintaining the normative status of monogamy (Wolfe, 2003). Thus, if a person decides that CNM is the appropriate form of relationship, then such relationships could be understood as a real rebellion against traditional Western marriage and typical monogamous notions of love (Wolfe, 2003). Consequently, there is a possibility of stigmatization of individuals involved in polyamory and other CNM relationships. Society often views such people through a mononormative prism which leads to judgment and stereotypes about them being unfaithful (Moors et al., 2021).

Hence, the goal of this paper is to examine a broader social perception of polyamorous relationships, including the most common misconceptions about them, as well as demographic and character traits of individuals who choose polyamory. Differences between primary and secondary partners in a self-identified relationship structure in hierarchical relationships will be discussed, and then they will be compared to non-hierarchical relationships. Ultimately, the emotional and practical advantages and disadvantages of consensual non-monogamy will be considered due to which, for some individuals, monogamy is not only a socially acceptable form of relationship but the only appropriate one.

PUBLIC (MIS)PERCEPTION OF POLYAMOROUS RELATIONSHIPS

For some people it is probably unthinkable to experience true happiness if their partner is engaged in a romantic relationship with other people at the same time. Yet individuals in polyamorous relationships often describe how true love should be unconditional; freed from traditional monogamous propositions that do not guarantee that an individual will not fall in love with another person (McCullough & Hall, 2003). People in polyamorous relationships often describe the experience of compersion as a feeling of happiness and elation over successfully finding a new partner with whom one is happy, which occurs if someone truly loves another person (Art, 2019). Even though CNM relationships include people who have voluntarily consented to participate and are not unethical, psychologically harmful and immature, they are often described as such (Bunning, 2018).

This has led to the emergence of a negative connotation of the term and the general stigmatization of CNM, especially when it comes to children living with polyamorous parents (Moors et al., 2021). Contributing to this is the saturation of mainstream media with depictions of infidelity and jealousy of people in monogamous relationships which often leads to projections of those issues on polyamory (Séguin, 2019). However, CNM relationships are known as ethical non-monogamy due to an agreement between partners (Veaux et al., 2014). The main element of cheating is not the sexual act itself, but the betrayal of the partner - violation of trust in a relationship - and this is why polyamory differs significantly from infidelity or "cheating" on partners (Moors et al., 2021).

According to Bunning (2018), the most common misconceptions associated with polyamory are as follows. First, as a motive for engaging in polyamorous relationships, people think of a combination of commodification and greed. This view is based on the assumption that people involved in such relationships implicitly seek ways to ensure "goods" such as always having someone available for sexual intercourse and/or emotional support and having the possibility of substituting the partner they are bored with. This is not in accordance with traditional relationships since it is expected to cultivate traditional values of intimacy, love, and emotional receptivity. Greed in polyamorous relationships is explained in terms of challenging the imposed ideal of "the one" since the person wishes to have more than one partner.

The author disputes all the above, arguing that polyamory requires a lot of nurturing for multiple relationships to succeed. Also, greed is defined only through socially accepted conceptions which means that society considers having "the one" partner as the only appropriate option, thus dismissing other relationship configurations. Second, as stated before, polyamory is thought to attract immature individuals and expose people to a variety of unpleasant emotions such as jealousy. The author argues that this may not be true because in such a relationship people are indeed attached to each other and can overcome jealousy, which poses a risk in any relationship (including monogamous ones), through communication, teamwork, and understanding.

The final objection involves the lack of emotional and material resources necessary for a good polyamorous relationship. The roots of this

idea come from polygyny, since women usually depend on their husband's resources. However, people in polyamorous relationships reject the patriarchal assumption that a woman should be dependent on a man, allowing for efficient joint resource management. This includes the financial contribution of each partner in a CNM relationship, as opposed to traditional polygyny.

To thematically group attitudes that individuals have towards polyamory, Séguin (2019), as an uninvolved observer, analyzed 482 comments dealing with polyamory published in three articles in English intended for the general population. He identified five types of views on polyamory which are presented hierarchically from the most to the least prevalent ones: 1) valid and useful, 2) unsustainable, 3) perverse, amoral, and unattractive, 4) acceptable, and 5) flawed.

Commentators who found polyamory valid and useful often described polyamorous relationships as open and honest to defend it and felt no need to define the term because some individuals did not distinguish it from other types of non-monogamous relationships. Additionally, they emphasized the experience opposite of jealousy, so-called compersion, as well as an increase in the perceived sense of intimacy, personal growth, and proactive management of unpleasant emotions such as jealousy and insecurity. Considering the children of polyamorous parents, they emphasized more opportunities for support, guidance, and supervision in comparison with monogamous relationships in which one or two parents need to handle everything: finances, work, schooling, and taking care of a child. In addition, those who openly accepted polyamory believed that individuals should decide for themselves which type of relationship suits them best.

However, several commentators perceived polyamory negatively, which is attested to by the fact that three of the five articulated stances on polyamory indicate negative attitudes. Those who saw polyamory as unsustainable often felt that someone would be hurt because the nature of the relationship is supposedly such as to foster instability and a range of unpleasant emotions that cause a rift in the relationship. However, people in polyamorous relationships often self-report a lower level of jealousy and a higher level of compersion towards their partners (Balzarini et al., 2021; Brunning, 2018). Furthermore, those who perceive it as immoral, unattractive, and perverse often argue that the very occurrence of polyamory leads to the collapse of social values as it collides with social norms that those participants adhere to (Séguin, 2019). They also add that people have evolved to become monogamous, citing jealousy as an example which originates from evolutionary psychology (Séguin, 2019). However, as noted earlier, people can successfully manage their feelings of jealousy by observing their emotional states, working on self-esteem, communicating with their partners, and understanding the insecurity which could be the source of jealousy.

Although the frequency of sexually transmitted infections (STIs) is not higher among individuals involved in polyamory compared to the general population, they are often viewed as sex-obsessed and spreaders of STIs (Séguin, 2019). Ultimately, those who considered polyamory to be deficient use the argument that it is not true love and devotion, but that individuals

are lying to themselves that they enjoy such a relationship. This argument is more prevalent among women, who rationalize more often than men (Séguin, 2019). However, polyamorous individuals claim the exact opposite – true love is possible only when a person realizes that one can love more people at the same time and when love towards one person does not compromise love toward another person (McCollough & Hall, 2003).

Conclusively, Séguin's (2009) findings based on thematic analysis cannot be widely generalized because it is qualitative research in which there was complete anonymity of individuals. This could encourage a more extreme expression of one's own views (primarily negative ones) and perhaps a better alternative would be to conduct interviews. Furthermore, the sample of participants was most probably not representative of the general population. Since the goal was to explore what is written about this topic, there is no information on socio-demographic and individual characteristics of commentators, although some of them might be inferred from writing style, attitude intensity, themes and so on. For example, this topic tends to attract people with extreme opinions who are thus more prone to commenting in comparison to those with neutral attitudes.

The prevalence of negative views could also have arisen due to commentators with negative views on polyamory taking the topic personally and having the urge to defend mononormativity more frequently. Individuals who did not have prior knowledge could also have given their opinions, which further led to the circulation of misinformation. Such a controversial issue could also attract so called "internet trolls" who are prevalent in online communities and often post insulting, digressive, and inflammatory comments. Thus, they might leave a negative comment on an article, even though they personally do not have a strong opinion. Additionally, content which he analyzed is often read by highly educated Westerners of average or above-average socio-economic status.

Moors et al. (2021) conducted research on a sample of English-speaking single adults (N = 3438) to approximate the occurrence of interest for, familiarity with and willingness to engage in polyamorous relationships through a questionnaire. Despite the prevailing negative assumptions about polyamory, the authors point out that there is still a small number of individuals (14.2 %) who are not personally interested in engaging in such a relationship but have positive attitudes towards people in polyamorous relationships. Therefore, the question arises as to the characteristics of people who are more inclined to positively perceive CNM, more specifically, polyamory.

Previous research finds younger people to be more positive towards polyamory in comparison to older people which is expected since they are more investigative and open to new trends (Johnson et al., 2015; Moors et al., 2021). Sexual minorities compared to heterosexuals are also more open (Moors et al., 2021), as well as Democrats as opposed to Republicans (Hutzler et al., 2016; Johnson et al., 2015; Moors et al., 2021). The influence of traditional worldviews (e.g., conservatism, religiosity) is associated with the expression of more negative attitudes toward polyamory (Hutzler et al., 2016; Johnson et al., 2015; Moors et al., 2021). Accordingly, it is noticeable how personally relevant institutions can shape an individual's view on a topic. The promotion of love between only one man

and one woman by the church can be crucial for the interpretation of the aversion felt by religious people towards CNM relationships. On the other hand, sexual minorities often question their own sexuality and sexual norms, which could be related to their positive attitudes. These are only assumptions that need to be further investigated.

To better understand the prejudices that prevail against CNM relationships, Burleigh et al. (2017) suggest zero-sum thinking about love associated with increased devaluation of non-monogamous relationships. It illustrates a black and white thinking that love towards one person automatically disqualifies the possibility of simultaneously loving another person. Zero-sum thinking is characterized by the view that resources within the relationship are scarce and that only one partner in a relationship is entitled to all these resources, with none of them being left for other people. Accordingly, although the reason behind such thinking has not been fully elucidated, the authors suggest that there is a possibility that individuals practicing monogamy have generalized everyday experiences with scarce material resources to abstract resources such as love.

Conversely, it is possible that individuals, through their experiences in monogamous relationships, have learned to apply the logic of zero-sum. This is evident in explaining their negative attitude towards CNM in terms of social justice; the belief that one person in such a relationship exploits others or gets less love than deserved, which in turn presents the other parties involved in the relationship as exploitative. To create a more realistic picture of a polyamorous relationship, it is not enough to just inform people, but to encourage them to evaluate the possible advantages and disadvantages of CNM relationships (Burleigh et al., 2017). According to the contact hypothesis (Allport, 1954), which states that prejudice and conflict between different groups could be reduced if group members interact with each other, it would be useful to have contact with individuals who practice such relationships so that insight is gained which may dispel the zero-sum perception.

REVIEW OF INDIVIDUAL CHARACTERISTICS

— HOW LIKELY IS SOMEONE TO PARTAKE?

Polyamory is a challenge for proponents of the traditional view of relationships because it promotes an alternative lifestyle that involves multiple partners (Veaux et al., 2014). However, sexual relations are not the only type of relations that partners in polyamory have; there is also love, understanding, intimacy, commitment, honesty, and communication between multiple partners (Ziegler et al., 2014). Therefore, it is necessary to study the characteristics of people who step out of the routine and normative view of a relationship and try something new, unknown, and widely stigmatized. Since there is more research on CNM in comparison to polyamory itself, caution is needed when generalizing data to polyamorous relationships.

A recent study by Moors et al. (2021) on a large sample of American participants (N = 3438) notes that 16.8 % of people have a desire to engage in polyamory, while 10.7 % ventured into it at some point in

their lives. Despite a significant proportion (30.4 %) declaring they would engage in a polyamorous relationship again, most of the participants (69.6 %) would not engage in such a relationship again. Interestingly, among the most common reasons for giving up such a relationship, participants have stated that they are too possessive to go through it again or are plagued by emotional aspects of polyamory that they could not adequately control, which is partly in line with jealousy stereotypes about non-monogamous relationships (Moors et al., 2021).

An important contribution to the study of polyamory is the finding that men are almost three times more likely to be interested in polyamory than women and twice as likely to be involved in such a relationship (Moors et al., 2021). From the evolutionary perspective, this is often associated with the fact that a pluralistic mating strategy is more favorable for men than a monogamous mating strategy (Mogilski et al., 2015). According to parental investment theory, this method of reproduction is more beneficial to men due to their lesser role in raising offspring compared to women, who invest much more in children during and after pregnancy (Trivers, 1972; according to Jonason et al., 2012). According to the evolutionary view, this means that men can follow the strategy of having sexual relations with many women because it increases the possibility of their reproductive success by having many children of whom some will survive. In contrast to men, women invest a lot more in their children. First, with pregnancy lasting nine months and second, providing primary care for a child. By having multiple partners, women cannot increase their reproductive success in a way that men can.

In addition, laymen assume that multiple relationships do more harm to women than to men. They believe that compersion is mainly experienced by women who rationalize the polyamorous relationship agreement and cover up dissatisfaction (Séguin, 2019). Sociocultural values are important because they require women, not men, to define their selfhood as depending on monogamy and, if a woman has multiple partners, it will diminish her social value more than that of a man (Ziegler et al., 2014). Monogamy is constructed in a way that emphasizes traditional attitudes towards gender roles with women investing more than men in such a relationship since society often evaluates women's success through their romantic relationships with men. That results in women prioritizing romance and love while limiting their personal educational, career and economic growth. Also, women are socialized to be caring and communal, while men are encouraged to pursue power and money (Ziegler et al., 2014).

However, this still does not explain why women would engage in polyamorous relationships if such a decision puts them at risk of being socially rejected. Sheff (2005) conducted qualitative research which consisted of observations, attending national polyamory conferences, support groups, workshops, and interviews with twenty women and twenty men from 1996 to 2003. Anonymous participants answered a series of initial questions concerning demographic characteristics, entry into polyamory, forms of relationships, and then went through important questions about polyamorous relationships (e.g., parenting, safe sex agreement). Sheff (2005) detected that women cite the possibility of expanding social roles beyond the traditional female gender role and

exploring their own sexuality with the support of a partner (e.g., bisexuality) as reasons for joining polyamorous relationships.

In addition to men being more prone to polyamory than women, research by Moors et al. (2021) suggest that there are also other relevant demographic differences. Despite the possible assumption that older people, compared to younger ones, would be more interested in trying polyamory to get out of the monotony of their own long-term relationships, younger people are more prone to join polyamorous relationships. That could be in accordance with young people having more progressive values such as freedom of choice and opportunity to openly be who they really are (Moors et al., 2021). Research is needed to focus on the difference in perception and engagement between younger and older people in polyamorous relationships, which would take confounders such as a religious value system, education, and conservatism into account. It is possible that the interest of young people has increased due to exposure to media, which is increasingly showing content closely related to CNM relationships, which is in turn probably related to more liberal attitudes (Moors et al., 2021).

Moreover, one could assume that highly educated people, for whom there is a greater possibility of exposure to information about polyamorous relationships and who have achieved greater financial stability, will be more inclined to engage in CNM relationships (Sheff & Hammers, 2011). Higher education could also be correlated with higher financial stability, which polyamorous relationships additionally facilitate due to the sharing of living expenses. With that in mind, one cannot expect simple correlations; multiple factors need to be examined. Contrariwise, it has been found that people with a lower level of education are more likely to engage in polyamory than those with higher education (Moors et al., 2021). Perhaps people with less education are more inclined to experience as opposed to investigate about alternative forms of relationships. It is possible that people with a higher education question polyamorous relationships more and search for valuable information to realistically evaluate their personal compatibility with such relationships. However, people with a lower level of education might not have the need for arguments for and against polyamory but perhaps want to experience it first without knowledge about its complexity. These assumptions need to be further investigated.

In contrast to Moors et al. (2021), Hauptert et al. (2017) does not find any differences in engagement in a CNM relationship with respect to age, education level, income, religion, region, political affiliation, or race. Contradictory findings can be explained by different operationalizations of concepts and focusing on only one, and no other subtypes of CNM relationships such as polyamory in the case of Moors et al. (2021). CNM is a complex term that includes various kinds of non-monogamous relationships with some of them being strictly sexual as opposed to polyamory which is specific not only because of sexual, but also romantic involvement of partners.

Several studies have confirmed that homosexual or bisexual individuals are more likely than heterosexuals to engage in CNM relationships (Hauptert et al., 2017; Moors et al., 2021; Rubin et al., 2014). In this case, no difference has been found between men and women in terms of the desire to engage in polyamory or swinging (Moors et al., 2014).

The reason why homosexual and bisexual persons would be willing to engage in alternative types of relationships that are not in line with the mononormative pattern of intimacy may be related to their tendency to question heteronormative models of relationships (Klesse, 2016).

Finally, findings on the characteristics of people interested or engaged in polyamorous relationships are still unclear due to some contradictory results and lack of research focusing specifically on that subtype of CNM relationships, although it is repeatedly confirmed that men are more likely than women to engage in non-monogamous relationships, as are members of minority sexual groups (homosexual or bisexual individuals) compared to heterosexual individuals.

PARTNER RANKING AND COMMITMENT IN POLYAMORY

— PRIMARY AND SECONDARY RELATIONSHIPS

Polyamory comes in a variety of shapes and sizes. Namely, a person in a polyamorous relationship may be in a “Vee relationship“, in which one person has two partners who are not romantically involved with each other (Veaux et al., 2014). Relationships can take the form of a triad, in which three people are involved at the same time, or a quad, which involves relationships between four people, all of whom can, but do not have to be, romantically involved with each other (Veaux et al., 2014). Additionally, polyamorous individuals may be sexually exclusive within a group as part of an agreement or include partners outside the group (Lano & Parry, 1995, according to Klesse, 2006). People in polyamorous relationships can recognize hierarchical partner orders that imply a distinction between a primary and a secondary partner, and non-hierarchical partner orders with all partners being “equal“, although that is not always the case (Veaux et al., 2014). Primary partners are most often those who live in the same household, manage finances together, can be married and have children, or raise children together (Veux et al., 2014). Secondary or non-primary partners most often do not live together or share finances and are generally less involved in each other’s lives than primary partners (Veaux et al., 2014).

Balzarini et al. (2017) conducted research on participants (N = 1308) from the USA who reported having a primary and a secondary partner in a polyamorous relationship and assessed different aspects of the relationship. Findings show that secondary relationships predominate compared to primary ones only in the percentage of sexual intercourse frequency. Primary relationships are viewed as more socially acceptable than secondary ones, with higher levels of partner satisfaction, investment and commitment, more frequent communication between partners and as less secretive. Results of some research show that people involved in polyamory feel higher levels of friendly love and emotional jealousy toward primary rather than secondary partners, but also unexpectedly higher levels of passionate love and romantic attraction (e.g., Flicker et al., 2021; Jiang, 2017). These findings are important because they refute widespread stereotypes that people enter polyamorous rela-

tionships due to dissatisfaction and search for excitement outside the current relationship (Séguin, 2019).

Shortly afterwards, Balzarini et al. (2019) conducted the first study that dealt with partner perceptions and relationship quality in polyamorous configurations and compared them to monogamous relationships. In non-hierarchical relationships there are co-primary (participants indicated both partners as primary partners) and non-primary (participants did not identify primary partners) configurations. Interestingly, although those participants reject the existence of hierarchical relationships, most differences in relationship aspects examined in the 2017 study on hierarchically identified forms of polyamorous relationships are also confirmed in non-hierarchical ones, although somewhat weaker than in a hierarchical relationship.

To be more precise, differences similar to those in self-identified hierarchical relationships exist in non-hierarchical relationships despite partners assuming equality. This refers to the fact that all levels of previously mentioned assessments are lower for secondary and pseudo-secondary partners (partners in a non-hierarchical relationship who were not cohabiting nor in a long-term relationship as opposed to pseudo-primary) compared to primary ones, except when it comes to secrecy and the proportion of time spent having sex. However, the effect sizes in non-hierarchical structures are considerably smaller than in hierarchical ones when it comes to significant relationship quality indicators such as commitment and satisfaction. This could have happened due to the tendency towards equality in such configurations. It was expected and confirmed that so-called pseudo-primary (cohabiting and long-term partners in non-hierarchical relationships) and primary partners are more comparable to monogamous partners than they are to (pseudo)secondary partners. This is in accordance with the fact that although partners perceive non-existent hierarchy, some type of hierarchy still exists.

In order to better understand the more favorable evaluation of the (pseudo)primary partner over the (pseudo)secondary in (non-)hierarchical relationships, attachment theory (Bowlby, 1979) could be useful, regardless of the fact that adult attachment in the romantic sense is still primarily explained through monogamous relationships (Katz & Katz, 2021). Namely, the theory of attachment shows how the experiences of guardians' responsiveness to childhood needs shape different styles of attachment: secure, avoidant, and ambivalent/anxious (Bretherton, 1992). Achieved attachment extends to romantic relationships, so a secure style is most favorable in monogamous relationships (Levy & Davis, 1988). It is associated with greater interdependence, trust, and satisfaction, while avoidant and anxious/ambivalent styles are associated with negative characteristics of a romantic relationship, such as shallow emotionality and low levels of commitment (Levy and Davis, 1988). Nevertheless, for securely attached individuals, the ideal choice of relationship does not necessarily involve monogamy, given that individuals in polyamory need to be prepared for plenty of communication and self-awareness to improve relationships and manage unpleasant emotions such as jealousy (Katz & Katz, 2021).

Flicker et al. (2021) were the first to conduct a survey using two sam-

ples from the USA (N = 225; N = 360) to compare relationship satisfaction and attachment to partners of people engaged in a polyamorous relationship with a hierarchical and non-hierarchical organization. Results indicate that partners in non-hierarchical relationships have greater relationship satisfaction and attachment security than those in hierarchical relationships. Thus, it seems that polyamorous relationships could possibly be accomplished more successfully within non-hierarchical as opposed to hierarchical configurations. Namely, a person's existing attachment to a primary partner may undermine the potential creation of a new attachment to a person considered a secondary partner because most resources are directed to the primary partner (Flicker et al., 2021). However, if this relationship develops without explicitly prioritizing relationships, like in non-hierarchical relationships, attachment is not limited by the presence of other relationships nor can it be compromised by the development of new attachments (Flicker et al., 2021).

Polyamorous relationships come in different shapes and forms, therefore the individuals involved can explore the ideal type of relationship for them apart from traditional monogamy. Yet, it seems that hierarchy also exists in non-hierarchical relationships, although it is not explicitly reported by individuals. Perhaps individuals unconsciously drift towards a preference for one partner over the other. In polyamorous relationships, primary and pseudo-primary partners are perceived more positively in comparison to secondary and pseudo-secondary ones. The reason for that might be the greater amount of time spent with the (pseudo)primary partner and the interdependence, since (pseudo)primary partners often contribute more in terms of finances and other commitments than (pseudo)secondary ones who are preferred for sex. These explanations raise further questions and a need for more detailed research.

ADVANTAGES AND DIFFICULTIES OF ENGAGING IN A POLYAMOROUS RELATIONSHIP

Polyamorous relationships are becoming more popular nowadays, which emphasizes the need for further clarification of the possible experiences that people in such relationships could have. In general, benefits for an individual involved in a polyamorous relationship could include personal growth, development, self-awareness, a sense of freedom and acceptance due to the unlimited ability to share love and happiness with multiple partners and in relation to that; the already mentioned feeling of compersion (Art, 2019). Also, there is the possibility of expanding knowledge beyond the zero-sum resource point of view, so that individuals in polyamory understand that their partner's infatuation with other people is not threatening and will not diminish their love towards other people (Art, 2019). Asexual individuals, who also participate in CNM relationships, most often cite the possibility of meeting the sexual needs of a partner by means of another person as an advantage since this has not been achieved in a relationship with them (Copulsky, 2016).

Regarding the practical advantages of a polyamorous relationship, the following are discussed: greater financial stability and security due to potential cohabitation and sharing of finances, or the general support of multiple partners who are available when needed (Veaux et al., 2014). Also, the enrichment of one's sex life and, if children are present, greater availability of adults, better parenting, and a reduced feeling of abandonment if someone leaves the relationship (Veaux et al., 2014). There is a growing body of research on homosexual and single parenting but impacts of polyamorous parenting on children remain significantly unexplored and perhaps one of the reasons for that is polyfamily structures being hidden in schools and society in general (Pallotta-Chiarolli, 2006).

Due to a lack of societal awareness of polyfamilies, many individuals still fear disclosure, misunderstanding, stigmatization, and demonization. The greatest anxiety for most polyamorous parents is related to harassment and stress that their children could suffer once others find out about their families (Pallotta-Chiarolli et al., 2012). Since a polyamorous parenting style is innovative and vibrant, there is the possibility that a threat to children's mental health is posed by the society that condemns and stigmatizes polyfamilies, not the polyamorous family structure itself. In addition to the above, laws in most countries are not designed for polyamorous families. Questions arise concerning a child's birth certificate, like whose name should be listed and who should be registered as the legal guardian of the child.

A polyamorous relationship does not always have to reach its goal of emotional fulfillment (which can also happen in monogamous relationships), but it takes a lot of effort from all parties involved to be successful (Bunning, 2018). Polyamory is often mistakenly equated to a person sleeping with whomever they want, being with whomever they want and whenever they want (Séguin, 2019). However, much more active listening, discussion, respect, trust, and self-analysis are needed (Bunning, 2018). Thus, working on oneself and relationships with multiple partners is primarily an inevitable component of CNM relationships (Veaux et al., 2014). The best way to approach this is the same as in monogamous relationships; through non-confrontational engagement, which includes the ability to listen to the partner without interrupting or reacting defensively, instead of avoiding or denying needs to embrace one's own emotions (Bunning, 2018).

Despite possible advantages, polyamory is not an appropriate choice for every person because it does not automatically imply that they will be less jealous and possessive or more successful in communication and willing to deal with the challenges encountered in this type of relationship (Moors et al., 2021). Therefore, for certain individuals, monogamy is the only appropriate choice, not just a social normative one (Veaux et al., 2014). Even if polyamory were more socially acceptable, the experience of navigating multi-person relationships can be frustrating because one's desires and needs may be limited by or contrary to the desires and needs of other partners (Bunning, 2018). Therefore, polyamory in practice might be frustrating for some individuals given the possible ideal scenarios that they create in their heads before embarking on such a relationship. This is precisely the reason for the need to think about realistic scenarios that

individuals might encounter and what they are prepared to deal with, because that is the best way to assess someone's readiness for polyamory.

CONCLUSION

Non-monogamous forms of romantic and sexual relationships are becoming an increasingly common alternative to traditional monogamous relationships. The growing interest in CNM relationships should be accompanied by greater research about such phenomena to advance scientific insights into newer forms of intimate and familial relationships. Among the subtypes of CNM relationships, polyamory stands out due to the existence of romantic relationships with multiple partners as opposed to open relationships and swinging, which are characterized primarily by sexual openness. Although people's opinions towards polyamory differ, negative social attitudes still prevail, leading to the social stigmatization of individuals in CNM relationships. That is especially problematic when it comes to polyamorous parents because they often hide their family structure from society in general due to stigmatization.

Polyamory is often mistaken for cheating even though it does not involve betrayal of a partner's trust. This opinion could be facilitated by media depictions of intimate relationships with multiple partners as betrayal in the context of monogamous relationships. Another common belief is that only immature individuals and thrill seekers engage in multiple relationships, even though those involved in polyamory believe that true love is unconditional and involves accepting a partner's new love, resulting in a sense of compersion. Also, individuals in CNM relationships are seen as perverse and immoral, spreaders of STIs. However, it has not been proven that the prevalence of STIs in such groups is higher than among the general population. In addition, people involved in CNM relationships are perceived as threatening to socially accepted Western marriages in which sincere love is only possible with "the one" person.

Regarding the characteristics of people who are more inclined to engage in such relationships, it was found that they are more often sexual minorities (homosexual and bisexual people) compared to heterosexuals and men compared to women. This may be related to questioning one's own sexuality in sexual minorities and the evolutionary advantages and greater social acceptance of such relationships in men as opposed to women. Furthermore, given the different configurations of polyamorous relationships, it is possible to uncover a hierarchical order of partners in which primary and secondary partners are recognized. Relationships with primary partners are characterized by greater social acceptance, greater investment in the relationship, higher levels of commitment and communication, while relationships with secondary partners are often estimated lower on the mentioned aspects, with the frequency of sexual intercourse being higher than with primary partners. However, CNM relationships are not necessarily the right choice for every individual, especially if they are prone to possessiveness in the relationship and are unable to cope with unpleasant emotions.

Additional explanations can be viewed through attachment theory,

which requires further research to assess whether the known principles of monogamous relationships can be generalized to non-monogamous ones. Ultimately, a polyamorous relationship requires a lot of effort from an individual in terms of communication with partners, working on oneself, introspection, and actively listening to partners. Such a relationship extends beyond zero-sum thinking, which dictates that only one individual is entitled to all resources from their partner, such as love and respect. Polyamory may be appropriate for asexual individuals who can further explore their own sexuality, but also for the possibility for their partner to meet their sexual needs outside the relationship.

Children could potentially benefit from polyamorous relationships, but further research on the effects of polyfamily configurations on children is needed. More parents involved could result in greater attention and care provided for the child. Also, there is the possibility of impairing children's psychological well-being related to societal rejection and stigmatization of polyamorous parents rather than the problem being the actual involvement in such a family structure. Counseling centers for polyamorous parents should be readily available to support them and their children. School systems should take on the role of educating children from a young age about acceptance of other people's lifestyles, including polyamory.

In general, many aspects of polyamory remain under-researched. Descriptive and correlational data are most often available due to the use of questionnaires or interviews, which does not allow research to reach a conclusion concerning causality. There is also a lack of longitudinal studies which could be useful in revealing stability of polyamorous relationships and changes happening in such relationships, especially regarding primary and non-primary partners. Instead of keeping polyamorous relationships a secret, there should be more individuals who are coming out to society so that such relationships could be present among people and thus more easily considered normal. In this case, it would be helpful to launch actions that provide more information about this alternative way of life. Hence, documentaries that vividly illustrate polyamorous relationships should be promoted. Furthermore, it would be useful to start campaigns which normalize alternative forms of relationships and inform the public. It is also important to fight for the rights of polyamorous people through political actions, so that they could gain greater rights, especially when it comes to the legalization of polyamorous marriage and raising children together.

REFERENCES

- Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Perseus Books.
- Art, B. (2019). Pros and Cons of Polyamory. *Communities*, 183, 41-43. <https://www.ic.org/pros-and-cons-of-polyamory/>
- Atkins, N., & Bullock, J. (2011, November). Not Monogamous? Not a Problem: A Quantitative Analysis of the Prevalence of Polyamory. Society for the Scientific Study of Sexuality [Poster]. Portland State University, Texas. https://www.academia.edu/1057620/Not_Monogamous_Not_a_Problem_A_Quantitative_Analysis_of_the_Prevalence_of_Polyamory
- Balzarini, R. N., Campbell, L., Kohut, T., Holmes, B. M., Lehmilller, J. J., Harman, J. J., & Atkins, N. (2017). Perceptions of Primary and Secondary Relationships in Polyamory. *PloS One*, 12(5), e0177841. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1371/journal.pone.0177841><https://doi.org/10.1371/journal.pone.0177841>
- Balzarini, R. N., Dharma, C., Kohut, T., Campbell, L., Lehmilller, J. J., Harman, J. J., & Holmes, B. M. (2019). Comparing Relationship Quality Across Different Types of Romantic Partners in Polyamorous and Monogamous Relationships. *Archives of Sexual Behavior*, 48(6), 1749-1767. <https://doi.org/10.1007/s10508-019-1416-7>
- Balzarini, R. N., McDonald, J. N., Kohut, T., Lehmilller, J. J., Holmes, B. M., & Harman, J. J. (2021). Compersion: When Jealousy-Inducing Situations Don't (Just) Induce Jealousy. *Archives of Sexual Behavior*, 50, 1311-1324. <https://doi.org/10.1007/s10508-020-01853-1>
- Bowlby, J. (1979). The Bowlby-Ainsworth attachment theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 2(4), 637-638.
- Brandon, M. (2016). Monogamy and Nonmonogamy: Evolutionary Considerations and Treatment Challenges. *Sexual Medicine Reviews*, 4(4), 343-352. <https://doi.org/10.1016/j.sxmr.2016.05.005>
- Bretherton, I. (1992). The Origins of Attachment Theory: John Bowlby and Mary Ainsworth. *Developmental Psychology*, 28(5), 759-775. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.28.5.759>
- Brunning, L. (2018). The Distinctiveness of Polyamory. *Journal of Applied Philosophy*, 35(3), 513-531. <https://doi.org/10.1111/japp.12240>
- Burleigh, T. J., Rubel, A. N., & Meegan, D. V. (2017). Wanting 'The Whole Loaf': Zero-Sum Thinking About Love Is Associated with Prejudice Against Consensual Non-Monogamists. *Psychology & Sexuality*, 8(1-2), 24-40. <https://doi.org/10.1080/19419899.2016.1269020>
- Conley, T. D., Moors, A. C., Matsick, J. L., & Ziegler, A. (2013). The Fewer The Merrier?: Assessing Stigma Surrounding Consensually Non Monogamous Romantic Relationships. *Analyses of Social Issues and Public Policy (ASAP)*, 13(1), 1-30. <https://doi.org/10.1111/j.1530-2415.2012.01286.x>
- Copulsky, D. (2016). Asexual Polyamory: Potential Challenges and Benefits. *Journal of Positive Sexuality*, 2(1), 11-15. <http://journalofpositivesexuality.org/wp-content/uploads/2016/07/Asexual-Polyamory-Potential-Challenges-and-Benefits-Copulsky.pdf>
- Fairbrother, N., Hart, T. A., & Fairbrother, M. (2019). Open Relationship Prevalence, Characteristics, and Correlates in a Nationally Representative Sample of Canadian Adults. *The Journal of Sex Research*, 56(6), 695-704. <https://doi.org/10.1080/00224499.2019.1580667>
- Flicker, S. M., Sancier-Barbosa, F., Moors, A. C., & Browne, L. (2021). A Closer Look at Relationship Structures: Relationship Satisfaction and Attachment Among People Who Practice Hierarchical and Non-Hierarchical Polyamory. *Archives of Sexual Behavior*, 50, 1-17. <https://doi.org/10.1007/s10508-020-01875-9>
- Haritaworn, J., Lin, C. J., & Klesse, C. (2006). Polylogue: A Critical Introduction to Polyamory. *Sexualities*, 9(5), 515-529. <https://doi.org/10.1177/1363460706069963>
- Hauptert, M. L., Gesselman, A. N., Moors, A. C., Fisher, H. E., & Garcia, J. R. (2017). Prevalence of Experiences with Consensual Nonmonogamous Relationships: Findings from Two National Samples of Single Americans. *Journal of Sex & Marital Therapy*, 43(5), 424-440. <https://doi.org/10.1080/0092623X.2016.1178675>
- Hutzler, K. T., Giuliano, T. A., Herselman, J. R., & Johnson, S. M. (2016). Three's a Crowd: Public Awareness and (Mis)Perceptions of Polyamory. *Psychology & Sexuality*, 7(2), 69-87. <https://doi.org/10.1080/19419899.2015.1004102>
- Jiang, H. (2017). Different Types of Love in Polyamory: Between Primary and Secondary [Undergraduate Honors Thesis, Western University]. Western Libraries. https://ir.lib.uwo.ca/psychd_uht/40/
- Johnson, S. M., Giuliano, T. A., Herselman, J. R., & Hutzler, K. T. (2015). Development of a Brief Measure of Attitudes Towards Polyamory. *Psychology & Sexuality*, 6(4), 325-339. <https://doi.org/10.1080/19419899.2014.1001774>
- Jonason, P. K., Valentine, K. A., & Li, N. P. (2012). Human Mating. In V. S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of Human Behavior (2nd Edition)* (pp. 371-377). <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-375000-6.00195-6>

- Katz, M., & Katz, E. (2021, August 23). Reconceptualizing Attachment Theory Through the Lens of Polyamory. *Sexuality & Culture*. <https://doi.org/10.1007/s12119-021-09902-0>
- Klesse, C. (2006). Polyamory and its 'Others': Contesting the Terms of Non-Monogamy. *Sexualities*, 9(5), 565-583. <https://doi.org/10.1177/1363460706069986>
- Klesse, C. (2016). Contesting the Culture of Monogamy. In N. L. Fischer, L. Westbrook, & S. Seidman (Eds.), *Introducing the New Sexuality Studies (3rd Edition)* (pp. 325-613). Routledge.
- Levy, M. B., & Davis, K. E. (1988). Lovestyles and Attachment Styles Compared: Their Relations to Each Other and to Various Relationship Characteristics. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5(4), 439-471. <https://doi.org/10.1177/0265407588054004>
- McCullough, D., & Hall, D. S. (2003, February 7). Polyamory: What It Is and What It Isn't. *Electronic Journal of Human Sexuality*, 6. <http://www.ejhs.org/volume6/polyamory.htm>
- Mogilski, J. K., Memering, S. L., Welling, L. L., & Shackelford, T. K. (2017). Monogamy Versus Consensual Non-Monogamy: Alternative Approaches to Pursuing a Strategically Pluralistic Mating Strategy. *Archives of Sexual Behavior*, 46(2), 407-417. <https://doi.org/10.1007/s10508-015-0658-2>
- Moors, A. C., Rubin, J. D., Matsick, J. L., Ziegler, A., & Conley, T. D. (2014). It's Not Just a Gay Male Thing: Sexual Minority Women and Men Are Equally Attracted to Consensual Non-Monogamy. *Journal für Psychologie*, 22(1), 38-51. https://digitalcommons.chapman.edu/psychology_articles/132/
- Moors, A. C., Gesselman, A. N., & Garcia, J. R. (2021). Desire, Familiarity, and Engagement in Polyamory: Results from a National Sample of Single Adults in the United States. *Frontiers in Psychology*, 12, 619640. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.619640>
- Pallotta-Chiarolli, M. (2006). Polyparents Having Children, Raising Children, Schooling Children. *Lesbian and Gay Psychology Review*, 7(1), 48-53.
- Pallotta-Chiarolli, M., Haydon, P., & Hunter, A. (2012). "These Are Our Children": Polyamorous Parenting. In A. E. Goldberg, & K. R. Allen (Eds.), *LGBT-Parent Families* (pp. 117-131). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-4556-2_8
- Rubin, J. D., Moors, A. C., Matsick, J. L., Ziegler, A., & Conley, T. D. (2014). On the Margins: Considering Diversity among Consensually Non-Monogamous Relationships. *Journal für Psychologie*, 22(1), 19-37. https://digitalcommons.chapman.edu/psychology_articles/133/
- Schuiling, G. A. (2003). The Benefit and the Doubt: Why Monogamy?. *Journal of Psychosomatic Obstetrics & Gynecology*, 24(1), 55-61. <https://doi.org/10.3109/01674820309042802>
- Sheff, E. (2005). Polyamorous Women, Sexual Subjectivity and Power. *Journal of Contemporary Ethnography*, 34(3), 251-283. <https://doi.org/10.1177/0891241604274263>
- Sheff, E., & Hammers, C. (2011). The Privilege of Perversities: Race, Class and Education among Polyamorists and Kinksters. *Psychology & Sexuality*, 2(3), 198-223. <https://doi.org/10.1080/19419899.2010.537674>
- Séguin, L. J. (2019). The Good, the Bad, and the Ugly: Lay Attitudes and Perceptions of Polyamory. *Sexualities*, 22(4), 669-690. <https://doi.org/10.1177/1363460717713382>
- Thobejane, T. D., & Flora, T. (2014). An exploration of polygamous marriages: A worldview. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(27, Pt. 2), 1058-1058. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n27p1058>
- Veaux, F., Hardy, J., & Gill, T. (2014). *More Than Two: A Practical Guide to Ethical Polyamory*. Thorntree Press.
- Wolfe, L. (2003). *Jealousy and Transformation in Polyamorous Relationships* [Doctoral Dissertation, Institute for Advanced Study of Human Sexuality, San Francisco, CA]. <http://www.drleannawolfe.com/Dissertation.pdf>
- Ziegler, A., Matsick, J. L., Moors, A. C., Rubin, J. D., & Conley, T. D. (2014). Does Monogamy Harm Women? Deconstructing Monogamy with a Feminist Lens. *Journal für Psychologie*, 22(1), 1-18. https://digitalcommons.chapman.edu/psychology_articles/134/

The Nature and Role of Cognitive Agility

Barbara Geld

University of Zagreb,
Faculty of Humanities and Social Sciences
Department of Psychology
ORCID: 0000-0001-8042-4898

SAŽETAK

Ključne riječi: adaptivnost, kognitivna agilnost, donošenje odluka u dinamičnom okruženju, ljudska izvedba, trening u motosportu

Kognitivna agilnost je slabo istražen formativni konstrukt za kojeg se pretpostavlja da uključuje niz konstrukata poput kognitivne fleksibilnosti, usmjerene pažnje i otvorenosti za iskustva. U ovom se članku kognitivna agilnost sagledava kroz prizmu svoje formativnosti i konstrukata koji ju sačinjavaju, kao i kroz potencijalno zanemarene elemente koje bi tek valjalo istražiti. Nadalje, rad se bavi i drugim kognitivnim konstruktima, poput kognitivne adaptabilnosti, čije su kognitivne strukture i karakteristike slične onima koje se pripisuju kognitivnoj agilnosti, ali su sami konstrukti zasebno opisani i definirani. Predlažemo i dublje istraživanje uloge osobnog iskustva u kontekstu razvoja kognitivne agilnosti. Naposljetku, raspravlja se o praktičnoj iskoristivosti ovoga konstrukta, odnosno korištenju treninga kognitivne agilnosti u praktične svrhe. U radu se razmatraju dosadašnja saznanja o kognitivnoj agilnosti iz područja primijenjene psihologije u vojnom kontekstu te kako se mogu primijeniti na razvoj treninga kognitivne agilnosti u nekim drugim primijenjenim sferama, kao što je profesionalni motosport.

ABSTRACT

Keywords: adaptability, cognitive agility, dynamic decision making, human performance, motorsport training

Cognitive agility is an underresearched, formative cognitive construct that is believed to include other cognitive constructs, namely, cognitive flexibility, focused attention, and openness to experience. In this article, the construct of cognitive agility is explored through the lenses of its formativity, as well as potentially overlooked elements of the construct that are yet to be researched in the future. We also discuss other cognitive constructs, such as cognitive adaptability, whose cognitive structure and characteristics are like those of cognitive agility, yet they are defined and described as separate constructs. Furthermore, we propose an in-depth investigation of the role of personal experience in the context of one's cognitive agility development. Finally, since the construct itself belongs to the domains of human performance and development, we discuss practical uses of cognitive agility training. The paper addresses past research results applied in a military setting in the context of establishing training and development programs for cognitive agility as well as possibilities of such developments in other areas of human activity, such as professional motorsport.

INTRODUCTION

Unlike most topics covered in review papers, cognitive agility is not a construct defined by a conclusive or a holistic definition, neither in psychological nor cognitive science literature. One possible reason for that is that, although the construct itself falls into the sphere of cognitive psychology, most of the research that has been done is in the field of organizational psychology. Furthermore, there is a lack of interdisciplinarity in relation to the subject that could be an unhelpful obstacle when defining such a broad construct. One other reason for the lack of an agreed upon definition is that there are many constructs that are in nature - and description - similar to cognitive agility, such as focused attention, cognitive flexibility and cognitive openness. Because of this, the question of the necessity to introduce a new construct arises, as well as the question whether cognitive agility even is a construct on its own. But to conduct research, the constructs of interest need to be concisely defined in a straightforward manner, hence the importance of defining cognitive agility properly and entirely as a construct in its own right.

Cognitive agility is a construct described by Hutton and Turner (2019, para. 7) as “the emergent product of an individual’s capacity to apply various knowledge, skills and abilities, and attitude, required to make rapid assessments, judgments and decisions for relative competitive advantage in anticipation of or in response to changes in the situation or recognition of one’s own cognitive limitations.” In simpler, more practical terms, it is the ability to juggle information and various input while reacting in an efficient, potentially optimal way, as fast as possible, in any given environment.

One extremely specific, but very well-rounded description of cognitive agility use is driving a Formula 1 car, where drivers constantly shift between new pieces of information, performing motoric reactions and having to do it all very quickly, while competing at the highest level in motorsport and driving at high speeds. The definition offered by Hutton and Turner (2009, para. 7) is an upgrade to a rather vague and limiting definition offered by Good (2009, p.15) that describes cognitive agility as “an emergent cognitive ability necessary for adaptive performance within a single real-time dynamic context” as well as a “specific cognitive ability that leads to increased performance in a context that requires a series of individual adaptations.” While both previously mentioned definitions are loosely based around the notion that cognitive agility is an extension of adaptability - the capacity to make appropriate responses to changed or changing situations - a definition proposed by Hutton and Turner (2019) gives clear insight in the operationalization of cognitive agility and allows for a less abstract understanding of the construct.

In this article, the proposed definitions of cognitive agility will be assessed, to assure the reliability and validity of future research that relates to the construct. Aside from defining the construct, a proposed model of cognitive agility as a formative construct will be explored. The article will also offer explanations as to why cognitive agility should be held as a separate construct from other, similar cognitive constructs, whose characteristics will be described later in the article.

COGNITIVE AGILITY: A FORMATIVE CONSTRUCT

To dissect the information top to bottom, this paragraph will begin by commenting on a definition offered by Good (2009), a definition which involves cognitive adaptability, but through concepts that he uses to form and define the construct of cognitive agility. Good (2009, p.17) states that „adapting successfully within a real time dynamic task context requires that one flexibly operate, being both open and focused.“ Successful adaptation to a context, according to the definition, relies on the work, combination, and an appropriate balance between the three constructs that make up cognitive agility - focused attention, cognitive openness, and cognitive flexibility.

Focused attention, according to Good (2009), is the ability to differentiate between relevant and distracting stimuli. Furthermore, as Lustig (2001) described, focused attention can also be perceived as efficient inhibition of specifically selected, irrelevant information, when presented with a variety of information, both relevant and irrelevant. In other words, focused attention means being able to focus on and extract information that is marked relevant in a certain context, while suppressing the potential distracting information. It should be pointed out that there are different ways in which people manage attention - holding, selecting, focusing, etc., but highlighted here is focused attention, which is believed to be an extension of selected attention, the difference being the suppressing of unnecessary information within the focused attention (Kahneman & Treisman, 1984, per Good, 2009). The role of focused attention as an aspect of cognitive agility is to ensure that the information being processed is limited to necessity, so that the task-solving could be as efficient as possible.

The second construct of cognitive agility according to Good's model (2009) is cognitive openness, a term mostly mentioned in personality psychology, specifically the literature that covers the Big Five Personality Trait Measurements by Costa and McCrae (1992). The full term "Openness to Experience", constructed in a personality inventory, a questionnaire by Costa and McCrae (1992) is used to describe a personality trait that Costa (1992) has described as having a strong interest in experience for its own sake. Individuals who score highly on this facet have a tendency for seeking out newness, and are usually described by others as "imaginative, daring, independent and creative." The thought process behind including a personality trait into a cognitive construct stemmed from the characteristics of said personality trait correlating highly with some key behaviors. Some of the behaviors that seem to be a positive predisposition in developing higher than average cognitive agility are willingness to try new experiences and likeliness of proper adaptation to change (Blickle, 1996). What is also interesting here is the connection of openness to creativity, which numerous authors have made in the past, while also conceptualizing creativity in different forms. Whatever the conceptualization, the known common denominator between openness and creativity is the heightened ability for divergent thinking, which opens up paths to finding new solutions and coming up with novel ideas. Further linking openness, creativity, and cognitive agility are Veale et al. in their book

Creativity and the Agile Mind (2013), where they explain that the creative mind has different forms of mental agility. It is proposed that each form corresponds to a certain creative expression. Across all, there seems to be a common denominator in how the finished product is assessed by the outsiders (non-creators of the product) – the more effortless the process of creation appears, the more creative the object of creation will be assessed. In the book, Veale et al. (2013) offered an ambiguous, but a truly cognitive-centered definition of mental agility. Present in the definition is the involvement of cognitive flexibility, as well as the importance of expertise of creative minds, both of which are highlighted as important factors in cognitive agility, throughout this article.

According to Good's (2009) formative model, the last of the three concepts that constitute the construct of cognitive agility is cognitive flexibility. The most important feature of cognitive flexibility is that, in order for knowledge to be useful, "it has to be experienced, acquired, taught, organized, and mentally represented in different ways" (Hutton et al., 2017, p. 82). This is because, if the knowledge obtained is only limited to a situation in which it was learned, the re-use of this same knowledge will not be as efficient, or it may not be possible at all in different situations, and under different circumstances. In other words, cognitive flexibility has to do with different connections we create in order to better and more easily retrieve certain information, when, for example, learning rules to a new board game or studying for a practical exam. This is specifically why cognitive flexibility has been often used interchangeably with cognitive agility – a construct which will be explored in more depth later in the article.

Good's definition of mental agility provided at the beginning of this article seems narrow. Therefore, we will proceed by adding Hutton and Turner's (2019) thoughts on the constructs associated to cognitive agility. Among other things, they discuss an important new dimension into their view of cognitive agility, and that is "the value of experience and experiential learning in supporting the development of adaptive expertise (2019, para. 6). Researching the work on adaptive expertise, Hutton et al. (2017) found it worthy to highlight the importance of sole experience in the construct of cognitive agility, a concept which is not explicitly included in any of the models proposed by Good (2009). As can be understood from Hutton et al. (2017), the concept of adaptive expertise includes three scientific domains that were covered in their literature-synthesis: adaptivity, skilled performance, and skill development. Even though all three can be related back to focused attention, cognitive openness, and cognitive flexibility (and these constructs are indeed precursors and topics of interests in said areas), experience is an inevitable human factor that cannot be neglected when discussing cognitive agility. Just as each person has their own distinctive way of answering a personality questionnaire, and it is their way of answering that makes up what is called a personal equation, one's experience is a factor that could have an impact on how a person could react and adapt in a given situation. For this reason, cognitive agility, when discussed about in terms of models or in terms of its development, must include an individual aspect, not just a formula with generalized constructs for use.

UNDERSTANDING THE DIFFERENCES BETWEEN CONSTRUCTS

It is often in the world of science that different authors give the same phenomenon different names. This is why the scientific community does not introduce new constructs easily, without much proof of it being a distinct, unique construct. In the case of cognitive agility, there are few widely recognized constructs similar in characteristics that, when examined in detail, have been found to be separate constructs from each other, and from cognitive agility, respectively. Two of these constructs, whose characteristics and relations to cognitive agility will be assessed below, are cognitive adaptability and cognitive flexibility.

To explain the relation, similarities, and differences between adaptability and cognitive agility, it is first crucial to understand the time frames in which their effects are present, specifically, how effects of adaptability are more prolonged and slower, while those of agility are more instant and in-the-moment because of their relation to context specificity. When talking about adaptability, we often mention the context of evolution, or any other long-term adjustment that has „a successful change in either cognition, behaviour or emotion in response to anticipated or actual environmental shifts“ (Good, 2009, p. 15). However, according to LePine (2000), there are different contexts, some of which are constantly changing environments, in which adaptability is defined by and relies on different factors and constant interaction. Gonzalez (2004) points out that adaptability can also be used when describing an adjustment to a real-time task, such as adapting to a new working environment, but again - over a certain period. Adaptability can also be viewed through people managing the ever-growing technological advancements, whose impact is present in everyday life; situations in which tasks are constantly changing and evolving are here and are often categorized as dynamic contexts (Good, 2009). According to Haynie (2005, p. 11), the definition of cognitive adaptability, is “performing effectively given an evolving and often novel context.” Even though this might be a consensus-worthy definition in regards to adaptability, when searching for a term that has now been coined as cognitive agility, Good (2009), realized that there is a key concept missing from the definition of cognitive adaptability, separating the two extremely similar cognitive constructs of adaptability and agility. What was missing from the previous definition was the need for specificity in contexts - the need to know about the individual switching in decision frameworks, as well as the speed of doing so. Agility, as a stand-alone term in sports sciences, is defined simply as the ability to change direction rapidly and accurately (Barrow & McGee, 1971; Johnson & Nelson, 1969; per Sheppard and Young, 2006). With that in mind, it is common sense that scientists would adopt and use the term agility in a context that, ultimately, describes the “sharpness and quickness“ of the brain as well as its abilities to switch from and to different tasks that are presented to it, and search for different ways to solving those tasks. Cognitive agility, unlike adaptability, has one key aspect to it, and that is speed - the need to optimize performance in the shortest possible time.

One other term that is close in use to adaptability, and possibly cog-

nitive agility, is cognitive flexibility. Sternberg (1985) defines cognitive flexibility as intelligently adapting to one's environment through various forms of shifting, restructuring, or expanding cognition. From this ambiguous definition, it seems as if being flexible in cognition would mean being able to, again, optimize performance based on situational needs by choosing the right path to task-solving. However, Cañas et al. (2003) showed in their experiment involving problem solving in changing environments that it is not only cognitive flexibility that we can rely on when task-solving, but rather a variety of cognitive mechanisms and its interaction with the human environment in which the dynamic tasks are being completed in. Based on the findings, it cannot only be cognitive flexibility that is a predictor of the process as a whole, in its optimal state. To conclude and define, cognitive flexibility allows one to use what they have learned, and in combination with focused attention, limiting distractions, and openness, discovering new ways of solving tasks, optimizing problem-solving in new, possibly unpredictable environments.

One other term that could possibly be compared to cognitive agility because of the similarities in their cognitive structures, is fluid reasoning. Bearing in mind Cattell's (1987) definition of fluid reasoning as "the capacity to think logically and solve problems in novel situations, independent of acquired knowledge", it is reasonable to draw comparisons between the two constructs. However, rather than equating the two, because of the formative nature of cognitive agility, it could be proposed that fluid reasoning is just one underlying factor of successful cognitive agility, one that relates to problem-solving and divergent thinking aspects of cognitive agility.

To summarize, cognitive agility can be viewed in relation to executive functioning due to the elements they share, such as are focused attention and flexibility. It is important to stress, however, that more research on the topic is needed before concrete conclusions about the relation can be drawn. Furthermore, when describing and analysing cognitive agility, it is necessary to set it apart from cognitive adaptability and cognitive flexibility - first, because of the similarity of the two constructs themselves (Good 2009), and second, in order to prevent confusion when describing cognitive processes constituting the construct of what is today known as cognitive agility.

RESEARCH AND DEVELOPMENT

Before conducting research, there is a lot of discussion about operationalization of constructs - what are the externalizations of these constructs that can never be directly measured? This is especially challenging when a construct in question is something that has not been researched or measured before, at least not extensively. In their military-personnel-based research and article, Hutton and Turner (2019) discuss cognitive agility not as cognitive performance phenomenon, but rather in the context of cognitive work. While analysing cognitive work, they focused on the process and the planning that goes into decision-making as a whole, and not just on the output, skills, abilities, and cognitive functions as separate entities. Hutton and Turner (2019)

take into consideration all the concepts that fall under said construct of cognitive work - the “apparatus, resources and strategies“. Some of those include: detecting problems or anomalies, anticipating deviations from the expected (progress, behaviour, effects), assessing situations and making sense of conflicting, ambiguous, surprising information, explaining what and why the situation is as it is, generating alternative options, evaluating and choosing between alternatives, etc. Since the work of previously mentioned authors is closely involved with a practical field and not just theoretical knowledge, it is of no surprise that their examples are very precise and detailed, because they are able to envision the context in which the information gained will be used. In no way should creating theories and developing practical knowledge in a specific field, rather than in a generalized, global aspect of cognitive science, be viewed as a limitation. Moreover, gaining great insight in groups with extremely specific characteristics, such as military officials, could be of use in future research and development because of the replicability of the research, and for anyone working with other highly cohesive groups.

The pool of people eligible for research, training or development was described in strict and detailed guidelines, and research itself was done on homogeneous groups (military personnel, defence officers, etc.). Furthermore, even though said research does involve the development of training methods for improving cognitive agility of defence officers, it does offer a general template, or a reference for future applied research of development of cognitive agility and its training procedures. The factors that are believed to play a role in developing cognitive agility, according to Hutton and Turner (2019), are related to applying the acquired knowledge in a variety of fields - for example, human development in high performance athletes such as professional race car drivers. Some of these factors include experience, knowledge, self-awareness, mental models of how the world works, both proactivity and responsiveness, techniques for disciplined thinking and creative thinking. In fact, the above-mentioned factors perfectly overlap with the required prerequisites, skills, and abilities of a professional motorsport driver.

However, so far, very little research has been done on the aspects of the above-mentioned human development. Hence, there are very few tangible and applicable findings that could be applied and used in enhancing human performance. Irrespective of who may benefit from such findings - the 1% of population that is already demonstrating higher levels of cognitive agility, or those who would not mind improving their decision-making processes in everyday activities and working environment - more research needs to be done in order to have reliable reports and results on the characteristics of cognitive agility. Only when scientists understand the process can they begin to create development programs to try to improve skills and abilities. As of now, cognitive psychologists in the UK have been working with the military to research, learn and develop, then include appropriate adaptability and cognitive agility training in the defence’s regular training program. Aside from the constructs on which they base the training, as well as the factors that were decidedly crucial for successful cognitive agility, there is no public access to the training conducted within UK’s defence operations.

The only popular, widespread, and proven-to-be-useful cognitive agility training that can be described today is that used by motorsport drivers.

COGNITIVE AGILITY TRAINING FOR MOTORSPORT DRIVERS

Cognitive agility training is focused mostly on the physical and motor aspect of agility. For motorsport drivers it involves practicing motoric reactions and hand-eye coordination. The practice is frequently based on sports such as ping-pong or paddle (paddle tennis), throwing and catching tennis balls and the use of reaction training stations (BATAK). Since it is believed that motorsport drivers are extremely automated in what they do, most of their cognitive-based training involves reaction and coordination training. All of the aforementioned activities have the purpose of coordinating the movement of the hands with what the eye sees, in a quick reaction time. Activities can also be sound-based, forcing the drivers to rely on their audio-action connection, rather than the usual visual-action connection. The most specialized cognitive agility training among these would be the BATAK station, a web-like construction of light panels/buttons that switch on and off and must be pressed when lit up, as quickly as possible, to practice and measure reaction time and coordination. There are different versions of the activity, but all of them are based on rapidly pressing buttons that light up, under the “rules” set by the user, their trainer, etc.

Having in mind the incredibly high level of cognitive agility that motorsport drivers require while driving on the racetrack, it would be worth exploring the development of specific cognitive agility training methods for motorsport athletes, following the ideas, principles and work of Hutton and Turner (2019). It would also be crucial to collect data from professional motorsport trainers who work with cognitive agility practices, tools and activities daily, to gather information on what type of input and activity they believe is most useful for the drivers.

Finally, drivers should learn more about what their minds and bodies are going through while they are driving, and how their minds and bodies interact with their environment. They should undertake training that is focused on becoming aware of the cognitive load needed for driving race cars. They should be given plenty of opportunities to examine their driving-related cognitive workload and raise awareness of those situations that may have required quicker and/or more appropriate reactions or more effective verbalization of changes made in planning and tactics. Also, they should engage in activities that promote raising awareness of automated reactions.

If introduced, the cognitive agility training could be beneficial not just for the driver and their decision-making on the racetrack, but the whole team and their dynamics. It may improve precision of information and overall communication. Consequently, it may result in improvement of performance and team results. Cognitive agility-based training, in the context of motorsport athletes, goes beyond the usual simulation trainings and immersive experience drills. Rather, it aims at introducing novelty and creativity into the usual routine, creating space for openness, divergent thinking, and improvisation. In other words,

expert individuals should be given a chance to dive into the unexpected, and, at the same time, learn how to analyse situations and reactions that arise from the unexpected.

CONCLUSION

Cognitive agility is a formative construct that consists of focused attention, cognitive openness, and cognitive flexibility, as defined by Good (2009). Albeit a good foundation, this is not the sole model that should be used to view cognitive agility in full, since it neglects, at least implicitly, the personal experience which people bring into every situation, while encountering new situations, learning similar or maybe even completely new tasks. Taking into account the importance of experience and expertise, as well as offering a more in-depth description of the construct, Hutton and Turner (2019) have taken a theoretical construct and transposed it in a real-life setting. They have made it applicable and user- and research-friendly, and given a prolonged, detailed definition on what cognitive agility entails. They have also provided some descriptions of aspects of cognitive agility that could be used as tools for future reference when creating material, methods and tasks for cognitive agility and development.

Psychologists have done considerable work in defining cognitive agility in their field, for their own use, in the domains of organizational psychology and cognitive psychology. The approach cognitive psychology has taken to explain the construct of cognitive agility has been concerned with individual human factors that could impact the construct, its expression in behaviour, as well as its development in practice. However, its complexity, especially in the area of applied human development, requires an interdisciplinary approach. It is self-evident that cognitive agility is a cognitive construct, but it is also socially situated, and it extends into a variety of environments that may determine how it should be examined. Thus, in we wish to make advances in investigating its complexity, we may need to take a different road and work on research designs combining the hexagon of cognitive science and sports sciences. In this way, we could tap into the domain of athletic performance (or any other human performance) in a more encompassing manner, that is, by investigating several relevant phenomena, from efficacy of team communication and collaboration to creativity, decision making and improvisation. To conclude, research and development of cognitive agility training in motorsport athletes and teams involved in motorsport should include research and training built around cognitive work, self-awareness and awareness and knowledge. Its complexity also requires emphasis on collaboration, divergent thinking, creative processes and innovation in addition to the existing focus on drills and automation.

REFERENCES

- Blickle, G. (1996). Personality traits, learning strategies, and performance. *European Journal of Personality*, 10, 337-352. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0984\(199612\)10:5<337::AID-PER258>3.0.CO;2-7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(199612)10:5<337::AID-PER258>3.0.CO;2-7)
- Cañas, J.J., Quesada, J.F., Antolí, A., & Fajardo, I. (2003). Cognitive flexibility and adaptability to environmental changes in dynamic complex problem solving tasks. *Ergonomics*, 46, 482-501. <https://doi.org/10.1080/0014013031000061640>
- Cattell, R.B., ur. (1987). *Intelligence: Its Structure, Growth and Action*. *Advances in Psychology*, 35, 1-694. [https://doi.org/10.1016/s0166-4115\(08\)x6006-6](https://doi.org/10.1016/s0166-4115(08)x6006-6)
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual. *Psychological Assessment Resources*
- Gonzalez, C. (2004). Learning to make decisions in dynamic environments: Effects of time constraints and cognitive abilities. *Human Factors*, 46, 449-460. <https://doi.org/10.1518/hfes.46.3.449.50395>
- Good, D. (2009). Explorations of cognitive agility: a real time adaptive capacity. [Doctoral dissertation, University of Pepperdine] https://www.researchgate.net/publication/228379290_Explorations_of_cognitive_agility_A_real_time_adaptive_capacity
- Haynie, J. M. (2005). Cognitive adaptability: the role of metacognition and feedback in entrepreneurial decision policies. [Doctoral dissertation, University of Colorado Boulder]. <https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/ADA434527.pdf>
- Hutton, R., & Turner, P. (2019). Cognitive Agility: Providing the Performance Edge. Wavell Room. <https://wavellroom.com/2019/07/09/cognitive-agility-providing-a-performance-edge/#easy-footnote-bottom-4-13635>
- Hutton, R., Ward, P., Gore, J., Turner, P., Hoffman, R., Leggatt, A., & Conway, G. (2017). Developing Adaptive Expertise: A Synthesis of Literature and Implications for Training. *Naturalistic Decision Making and Uncertainty*. Proceedings of the 13th Bi-Annual Naturalistic Decision Making Conference University of Bath, UK, 81-86. https://www.researchgate.net/profile/Julie-Gore/publication/320146441_Naturalistic_Decision_Making_and_Uncertainty_Proceedings_of_the_13th_Bi-Annual_Naturalistic_Decision_Making_Conference_University_of_Bath_UK/links/59doeb30f7e9b4fd7f9fcbf/Naturalistic-Decision-Making-and-Uncertainty-Proceedings-of-the-13th-Bi-Annual-Naturalistic-Decision-Making-Conference-University-of-Bath-UK.pdf#page=92
- LePine, J.A., Colquitt, J.A., & Erez, A. (2000). Adaptability to changing task contexts: effects of general cognitive ability, conscientiousness, and openness to experience. *Personnel Psychology*, 53(5), 563-593. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2000.tb00214.x>
- Lustig, C., May, C. P., & Hasher, L. (2001). Working memory span and the role of proactive interference. *Journal of Experimental Psychology General*, 130, 199-207. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.130.2.199>
- Sheppard, J. M., & Young, W. B. (2006): Agility literature review: Classifications, training and testing. *Journal of Sports Sciences*, 24(9), 919-932. <https://doi.org/10.1080/02640410500457109>
- Sternberg, R. J. (1985). *Beyond IQ: A Triarchic Theory of Intelligence*. Cambridge University Press
- Veale, T., Feyaerts, K., Forceville, C. (Eds.) (2013). *Creativity and the Agile Mind*. De Gruyter Mouton

Why Do People Join and Stay in Pyramid and Multi-level Marketing Schemes

Jurja Jakob

University of Zagreb,
Faculty of Humanities and Social Sciences
Department of Psychology
ORCID: 0000-0003-3374-3305

SAŽETAK

Ključne riječi: MLM, piramidalna shema, rizik za financijskom prevarom

Multi-level marketing (MLM) i piramidalne sheme dvije su verzije izravnog marketing modela. Piramidalne sheme ilegalan su oblik modela jer zahtijevaju pronalazak i uključivanje novih članova kako bi se unutar sheme profitiralo. Za razliku od toga, u MLM shemama moguće je profitirati isključivo na temelju prodaje proizvoda. Međutim, dvije sheme funkcioniraju na temelju istog principa i uključuju slične psihološke procese. U laboratorijskim uvjetima kao značajni demografski faktori pokazuju se religioznost, prethodna iskustva i viši percipirani osobni profit od sheme. Međutim, u uvjetima stvarnog života valja razmotriti i utjecaj roda, dobi i stupnja obrazovanja. Ekstraverzija, ugodnost i sposobnost predviđanja ishoda kao aspekti Big Five modela pokazuju se kao osobinski korelati. Neki mogući faktori vezani za socijalne procese su kultura modela i kognitivna disonanca. Svrha ovog preglednog rada analiza je ovih individualnih faktora i razmatranje kako zajedničkim djelovanjem utječu na odluku da se pridruži i ostane u modelu.

ABSTRACT

Keywords: financial fraud risk, MLM, pyramid scheme

Multi-level marketing (MLM for short) and pyramid schemes are two similar versions of the direct-selling model. Pyramid schemes are an illegal form of the direct-selling model because they rely on recruitment of people as a sole way to make a profit. By contrast, in MLMs one can, in theory, profit solely by product selling. However, the two operate in the same way and involve similar psychological processes. In a laboratory setting, significant demographic factors seem to be religiosity, prior experience, and higher perceived personal gain. However, in a real-life setting, factors such as gender, age, and education must also be considered. Extraversion, agreeableness, and outcome prediction have been found as personality correlates of the Big Five model. Some factors relating more to social processes seem to be the culture surrounding the business models and cognitive dissonance. The aim of this review is to analyze and explore these individual factors and examine how they influence the individual's decision to join and remain in the business.

INTRODUCTION

“Hey, do you have some time? I’d like to talk to you about an exciting business opportunity [some variant of a smiling emoji]” A complete stranger (at best case a friend-of-a-friend) messages over social media. If humored, they might go on to pitch how for a small, triple digit start-up fee you too can run your own business and manage your own team, selling whatever. If rejected or questioned, they might respond with the classic “It’s not a pyramid scheme. Pyramid schemes are illegal. This is an MLM.”, or, even better, “Your job is a pyramid scheme. You have a CEO at the top and then managers, and employees. Do you think you have a chance of being CEO at your job? No. But here, you can be your own boss.” Both very compelling arguments. The popularity of such schemes and “business opportunities” varies through time and country, but, at least in the US, they haven’t gone away. In fact, the development of social media evolved multi-level marketing and pyramid scheme agents’ recruitment methods, and “pitches” today are made through social media (such as the one described).

But what even are pyramid schemes? What are multi-level marketing schemes? How, if even, do they differ? To discuss that, one must first step back and examine fraud. Fraud can be defined as purposeful deception made for the gain of the fraudster (Asp et al., 2012). Fraud is a general term and, as Beals et al. (2015) acknowledge, there is a lack of unifying fraud taxonomy. Their attempt to create a classification system is a great indicator of the complexity of the nomenclative issue (and is also greatly recommended to the reader). It is, of course, not the only existing taxonomy. For example, DeLiema et al. (2021) divide consumer fraud into opportunity-based scams that promise the victim a positive outcome, threat-based scams that threaten the victim with a negative outcome, and consumer purchase scams that offer the victim nonexistent or misrepresented products. Their taxonomy is explained in greater detail in Table 1. Some common examples of financial fraud and scams include “it’s me” fraud, fictitious billing, loan guarantee fraud, refund fraud, investment fraud, business opportunity fraud, lottery fraud, prescription drug fraud, advance fee loan fraud et cetera (Kadoya et al., 2021; Pak and Schadel, 2011). They are better explained in Table 2. As the title suggests, this paper will focus on multi-level marketing (MLM) and pyramid schemes. The two could be considered investment and business scams, however some sources (i.e. Beals et al., 2015) classify MLMs as employment fraud, as some employment and work engagement is expected from the victim.

Table 1.

Definitions of various scams according to DeLiema, Li and Mottola (2021).

	Promised consequence	Fraud type
opportunity-based	Victim is promised something good and rewarding (job opportunity, grant, investment, debt eradication, promise of romance and partnership). Results in huge money loss as it takes time for victim to realize they're being scammed. Scammers play into the victims' desires of wealth, romance, security, etc.	investment lottery prize government grant debt consolidation fake cheque romance scam secret shopper advance fee loan
threat-based	Victim is led to believe something terrible will happen if they don't act upon the scam. They're convinced by the scammer that they must pay money to avoid the negative consequences. Scammers play into victims' fears.	fake tax collection fake debt collection government impostor fake tech support unnecessary home repairs extortion grandparent scam
consumer purchase	Victim buys a product or a service that doesn't really exist or is severely misrepresented by the seller (fraudster).	fake charity pet adoption health insurance nonexistent service charge marketplace fraud

Table 2.

Definitions of various consumer and financial frauds according to Kadoya et al. (2021), and Pak and Schadel (2011).

Fraud type	Definition
"it's me"*	Fraudsters impersonate victims' family members and ask for money.
fictitious billing*	Fraudsters impersonate real banks, companies, or services and charge fake bills.
loan guarantee fraud*	Fraudsters offer to act as guarantees for the sanction of a loan or a credit card in exchange for upfront fees.

refund fraud*	Fraudsters impersonate tax or insurance servicemen and “help” victims get refunds, but they wire the victims’ money to their own accounts.
investment fraud**	Fraudsters convince victims into investing into a product that they severely misrepresent, or the product doesn’t even exist.
business opportunity fraud**	Fraudsters convince victims to invest in a business that they severely misrepresent.
lottery fraud**	Fraudsters tell the victims they’ve won the lottery and must send a fee to collect their winnings.
prescription drug fraud**	Fraudster offer the victims free prescription drug dosage for a fee.
advance fee loan fraud**	Fraudsters offer the victims loans under very attractive circumstances for an upfront fee.

* *Kadoya et al. (2021)*, ** *Pak and Schadel (2011)*

Firstly, let us examine the infamous pyramid scheme. The essence of the scam includes new investors indirectly paying old investors (Kotkovets and Piskun, 2020). In a pyramid scheme, the founder of the scheme (fraudster) invites a certain number of investors to support the business. These 1st level investors pay a certain amount of money to gain the right to sell the products, or do the service (Rowe, 2000). In a pyramid scheme, the products and goods often have no real marketplace value, or are sold at inflated prices (Babener, 1996). Because of this, the only way for investors to make money is by recruiting new 2nd level investors, who will then recruit 3rd level investors, and so on and so forth. The business, good, or a service of a pyramid scheme is a cover for the scam (Babener, 1996); it is secondary to recruitment of new members. Pyramid schemes often equate recruiting to the opportunity of “building your own team” which one must then manage and coach to increase their direct sales, and, by extension, one’s own indirect profit. But that is rarely the case in pyramid schemes as product selling is not the main way to make money, so individuals at the top don’t have to worry how much people beneath them really sell, rather, how much they recruit (Beasley, 2012). A pyramid scheme is not a sustainable business model. Rowe (2000) shows this using a simple example: if the founder recruited 6 1st level investors and told each of them to invest 6 people each, there would be 36 2nd level investors. If the 2nd level investors were also told to recruit 6 people each, there would be 216 3rd level investors. At the 8th level, there would be 1 679 616 investors, not counting the previous level investors. All of them would have the same job - sell the product (and the newest level investors would also have to recruit 6 more people). By extension, all of them would be competing at the same, limited market for the same consumers. But not all investors would be making the same amount of money, and their earnings would not be determined by the amount of product they sold, but largely by when they decided to join. In reality, the market has a limited number of potential customers and

new investors to recruit, so each new level investor has a greater chance of losing money in the scheme (Rowe, 2000).

A business model that goes hand-in-hand with the pyramid scheme is multi-level marketing. It too is a direct selling scheme where participants work for the business by selling the company's products, goods, or performing services, but they're not really a part of the company, rather, independent consultants (salesmen) (Beasley, 2012; DeLiema et al., 2018; Koehn, 2001). These consultants can also choose to build their own team of consultants by recruiting people. A participant's income depends on their own commission (how much product they manage to sell), and they can also earn extra by collecting a percentage of their downline's commission (Beasley, 2012; DeLiema et al., 2018). In this way, the investors become the good, as victims at the bottom level contribute to the commissions of the participants at the higher levels (Liu, 2018), whether directly through sales of the product, or, more prominently indirectly through recruitment of new participants. The principles of MLMs sound nearly identical to those of pyramid schemes, however, there is a difference - in an MLM, the primary way to make money is to sell the product, or perform a service, and recruitment is secondary, while the opposite is true for pyramid schemes. Henceforth, this paper will not use the terms interchangeably, but it is important to mention how easy it is for pyramid schemes to disguise themselves as MLMs; or for companies to start out as MLMs, and then become pyramid schemes because of insufficient regulation (Koehn, 2001). The two include a lot of common elements. Both require investments to start practicing the business, which are often described as startup kits, basic inventory of the product, or training materials (Beasley, 2012). Both include direct salesmanship commissions, but also indirect commissions as sources of income. They are both based on the same operational model. Because of this, it may be possible to conclude the participants of such schemes and models will experience similar psychological phenomena. In a 2018 study, DeLiema et al. examined the profiles of MLM participants in the US and their experiences in direct sales. They found that 47% of participants lose money, and 27% manage to break even before leaving - only the remaining 25% make a profit. Out of the quarter of participants that manage to profit 56% of make less than \$5000 (DeLiema et al., 2018). But 66% of all people who join invest up to \$1000. 54% of participants feel like the company did not accurately represent financial success and 65% would not join again. Perhaps it would be wrong to say, then, that MLMs are the "good" versions, and pyramid schemes are the "evil" versions of the same business model. Even if they are legal, studies such as the one presented by DeLiema et al. (2018) show that MLMs can also lead to loss of money. A common critique of the direct-sales business model is that it preys on personal connections for profit (i.e., Bosley and Knorr, 2018; Koehn, 2001; Schiffauer, 2018). People who join are often encouraged by their upline to try to recruit their family, friends, or to make them their customers. A detailed overview of MLM and pyramid scheme history can be found in Beasley's (2012) bachelor's thesis.

The purpose of this review is to examine the psychological factors in the background of people's behavior in pyramid schemes and MLMs.

Some demographic and social risk factors will also be mentioned. There will be a brief examination of the psychological traits of people running such financial scams.

WHY DO PEOPLE JOIN PYRAMID SCHEMES AND MLMs?

Promises of riches and financial freedom. A part of pyramid schemes' appeal lies in the promises of "easy money" (Rowe, 2000). In fact, 91% of all MLM participants join to make money (DeLiema et al., 2018). Because they are based on a model that endorses (and often encourages) recruitment as a way of making money, MLMs promise investors unlimited growth potential (Beasley, 2012). The logic behind this promise lies in the idea that any investor can choose how many new investors they recruit and how large of a business they build. The same goes for pyramid schemes, but in them, investors' livelihood relies on the size of their business (number of investors they've recruited). Before someone joins a pyramid scheme, or an MLM, they might be asked to visit a small meeting or a celebration by the person recruiting them (Liu, 2018; Rowe, 2000). During these events, highly successful investors are brought on-stage to speak, so the potential investor is presented with only stories of success (Liu, 2018). This also increases attractiveness of the business, as it plays on the potential investor's desires (Keshavarzi et al., 2021). MLMs and pyramid schemes often market themselves as opportunities to make money "on the side" or "in small pockets of time throughout the day". This presents the promise of one's independence within a business model - flexible schedule, a balanced work-life relationship (Liu, 2018). This is especially appealing to women, as it presents an opportunity to create extra income for one's family and be a present parent (Lamoreaux 2013). This could be even more true for stay-at-home moms. In this way, MLMs prey on women's anxieties to fulfill their gender role and to make income simultaneously. If we accept this, then pyramid schemes could be classified as an affinity crime, where the victims share some form of a (ethnic, familial, religious, etc.) commonality, which the perpetrator then preys upon (Jacobs and Schain, 2011). In this case, their gender roles.

Promises of identity enhancement. Liu (2018) believes MLMs are still a popular business model because they play on the American belief in endless economic prosperity (Anthony and Robbins, 1982, as cited by Liu, 2018) where "the market punishes the lazy" (Coleman, 1995, as cited by Liu, 2018). In this way, an individual in an MLM, who certainly believes they're not lazy, has hope they will succeed in the same model. To this victim, it is especially appealing to think they can succeed no matter their economic background, which is also a part of the American dream (Ella, 1973). Keshavarzi et al. (2021) name superiority and exceptionalism as identity-enhancing appeals of pyramid schemes. The individual is led to believe they are special for joining the scheme and are further motivated by this belief. Often this sense of superiority is tied to the so-called law of opportunities. The organizers of the scheme convince the people who join it that they are the exceptional 1%, and that the other 99% of people will mock them for what they're doing (Keshavarzi et al., 2021).

Demographic correlates of joining. In a laboratory setting, Bosley et al. (2019) decided to examine demographic and psychological factors related to pyramid scheme victimization. They presented their participants with a simplified mock fraud offer, designed to mimic the principles of a pyramid scheme, and examined how demography would be correlated to the individual choice to engage with the fraudulent offer. They found that religiosity (scale adapted from Pew Research Center, 2014) is positively correlated with vulnerability to this type of fraud – more religious individuals engaged with the scheme more. This could be attributed to two reasons: religiosity lessens personal scrutiny (Bosley et al., 2019), and religious communities present highly trusting social networks that hold potential for recruitment (Bosley and Knorr, 2018). It was also found that prior experience was also positively correlated to fraud, but not personal prior experience (Bosley et al., 2019). Rather, participants who had at one point in their lives had a friend or a family member in a pyramid scheme were more likely to also engage with the mock pyramid scheme. Out of all the most common consumer frauds, victims of pyramid scheme fraud are least likely to report the scam (Anderson, 2004). If someone had a personal contact in the scheme, they would most likely only be aware of the “great opportunity”, not the horrid financial loss that comes with it, making them more likely to join. Perhaps victims of pyramid schemes don’t report scams because they don’t even recognize they have been scammed, or they do but are ashamed to admit it, or contact a reporting agency. This is methodologically problematic for researchers, as it creates selection bias (Bosley et al., 2019). These factors are not entirely exclusive to pyramid scheme fraud, rather, they are methodological issues that come with using scam complaints as sources. However, expanding on the first possible reason, it is easy to imagine the victim leaving the scam convinced that they are to blame for their failure, not the business itself for being a fraud. Elaborating the second possible reason, victims of pyramid schemes may be ashamed of their failed “investment” and may be scared of being labeled as greedy or gullible, which is what often happens to people who invest in these scams (Tajti, 2021). Lastly, Bosley et al. (2019) expectedly found that individuals who perceived higher personal gain from risky investments were more likely to join (measured with the Blais and Weber (2006) DOSPERT scale). They also found positive correlation between “investing” and the perceived likelihood of winning, and negative correlation between “investing” and the importance of perceived likelihood of winning. However, they found no gender, age or education effects on the likelihood to “invest”. Gender and age were, on the other hand, positively correlated to the perceived likelihood of winning. Women, and older participants reported greater (self-evaluated) likelihood of winning. Education and perceived likelihood of winning were negatively correlated. The importance of perceived win likelihood when “investing” correlated positively with cognitive ability (measured with a three-item cognitive reflection test - CRT (Frederick 2005)).

To summarize, religiosity, higher perceived gain from risky investments and prior experience were positively correlated to “investing”. Gender, age and education were not directly correlated. But they were

connected to perceived likelihood of winning and the importance of perceived likelihood of winning, which themselves are correlates of “investing”. Because this was a laboratory study, social context was removed from the pyramid scheme stimulation. In a real-life setting, pyramid scheme and MLM recruiters prey on such sociodemographic factors, as explained in the previous paragraphs. Modic and Lea (2012) found that education was positively correlated with internet fraud victimization (they counted pyramid schemes as a form of internet fraud). They believe that the reason for this lies in the fact that more educated people spend more time using the computer and are, therefore, more exposed to internet scams. In a 2018 demography analysis, DeLiema et al. examined former MLM participants and found that the majority of them first joined an MLM organization between the ages of 18 and 25, 60% of them were women, and 66% had some form of college education. Relating to prior exposure, 52% were in just one MLM in their lifetime, 31% in two, and 17% in three or more. DeLiema et al. (2018) examined MLMs and only calculated descriptive statistics (percentages), whereas Bosley et al. (2019) examined pyramid schemes and did regression analysis, so their studies cannot be directly contrasted. However, DeLiema et al. (2018) do show certain trends of recruitment which could also be valid in some pyramid schemes. For example, MLMs mostly sell products that appeal to women, such as beauty, wellness, healthcare products and household durables (DeLiema et al., 2018). The same goes for pyramid schemes.

Personality correlates of joining. In the Bosley et al. (2019) study mentioned in the previous paragraph, the authors found no correlation of impulsivity (measured with the Barratt Impulsivity Scale (Patton, Stanford and Barratt, 1995)) and increased uptake in the mock fraud offer. However, impulsivity correlated negatively with the importance of perceived win likelihood when “investing”, which itself is an important investment factor. Modic and Lea (2012) examined the mini-IPIP (Donnellan et al., 2006), Brief Self-Control scale (Holtfreter et al., 2010) and modified UPPS Impulsive Behavior scale (Whiteside et al., 2005) correlates of the Big Five personality model with internet fraud victimization, with pyramid schemes as a form of internet fraud. They found that premeditation (prediction) of fraud outcome was the largest correlate, as participants who can more accurately predict the negative consequences are least likely to engage with the fraud. Extraversion was positively correlated with internet fraud victimization, which Modic and Lea (2012) explain through increased likelihood of extroverted people to respond to such prompts, and the fact that they prefer the internet for communication, which makes it harder to detect lies and deceit. Lastly, agreeableness was positively correlated with fraud victimization, as Modic and Lea (2012) believe that agreeable people want to believe others are as friendly as them. However, they incorporated many types of scams into the cluster of internet scams, which is where their study is lacking. As many studies show (i.e. Pak and Schadel, 2011; Kadoya et al., 2021; DeLiema et al., 2021), profiles of scam victims depend on the scam type. Perhaps the results of this study would have been different if the correlates were examined through each included type of internet fraud. Research concerning personality correlates of joining MLMs is sparse. However, unlike demography correlates which might

make someone a more vulnerable target for both pyramid schemes and MLMs, personality is more complex, and perhaps cannot be easily generalized from pyramid scheme to MLM.

The effect of the recruiter. 34% of all former MLM consultants were recruited by a friend, 12% by a coworker, 9% neighbor, and 8% through social media (DeLiema et al., 2018). Moreover, agents are often pressured into turning to their close contacts for recruitment (Beasley, 2012). The same is true for pyramid schemes, as victims are often told to sign up their parents, partners, or friends as their downline. If people are approached by someone they trust and have a close emotional connection with, they are more likely to believe the scheme is valid and a legit way to make money. More recently, pyramid schemes and MLMs have been using social media to propagate. It is interesting to note, however, that pyramid schemes in Iran (Keshavarzi et al., 2021) still prominently use phone calls to lure potential victims. When asked about it, pyramid scheme members explained it was easier to maintain dominance over the victim in a conversation - if something goes wrong, they can hang up.

WHY DO PEOPLE STAY IN PYRAMID SCHEMES AND MLMs?

The culture of pyramid schemes and MLMs. As mentioned in the previous section, MLMs (and pyramid schemes) rely on the notion that their model is a complete meritocracy, where hard work always pays off, and those that put in the effort are always rewarded. In their 2018 demographic analysis, DeLiema et al. (2018) found that the number of hours an MLM participant put in their work weekly correlated positively with their monetary gain. Participants who had made more money in the model, worked more hours than those who had made less. However, a positive correlation was also found between the number of weekly workhours and monetary loss. Participants who had lost more money in the model, worked more hours than those who had lost less. . . If both success and unsuccess are positively correlated with working hard, then it cannot be the work itself which determines the outcome, making the model not a meritocracy. And yet, despite the evidence, both MLMs and pyramid schemes keep claiming its effort which leads to success. Liu (2018) points out that the stress MLMs place on grit fits into the American promise of hard work paying off. By this logic, if an individual within an MLM (but also a pyramid scheme) isn't making money, it must be because they aren't trying hard enough, or simply aren't talented enough (Liu, 2018). This convinces the participant that there is a potential for success within the model, if they endure a bit more, try harder, put in more work, more money, etc. It's worth pointing out that this notion of grit is in direct conflict with the idea of "easy money-making on the side" idea that sells the MLM/pyramid scheme during the recruitment process.

Another notion that ties into this is the belief of the "law of attraction", which dictates good things will happen to the model-participants if they keep visualizing them. This also contributes to the idea that participants are solely responsible for their financial state, and the context

of the model is completely ignored (Keshavarzi et al., 2021). Because both pyramid schemes and MLMs include recruitment as a way to turn profit, it isn't uncommon for agents to approach their friends, family, members of religious community to sign them up as their downline. However, as Liu (2018) points out, this entangles the business with family, friendship and/or religion, and makes it harder for people to leave, as they've associated their loyalty to the business to their loyalty to their loved ones. Through their observation of Irani pyramid schemes, Keshavarzi et al. (2021) conclude that the participant meetings, which are held quite often, are used to indoctrinate the new members into the scheme. They include overwhelming new participants with simple, attractive information, which is easily cognitively digested, and the participants are encouraged to analyze the information in accordance with the majority (Keshavarzi et al., 2021). In this way, these meetings are also a process of conformity enhancement (Keshavarzi et al., 2021). They also excite and motivate the participant. Henceforth, it could be concluded that they are a crucial part in propagation, interlevel transfer and learning of the MLM/pyramid scheme culture.

The stigma of leaving. After a while, participants may notice that they're just losing money. They might blame themselves for it, and still be able to recognize that participating just doesn't pay off. As claimed by DeLiema et al. (2021), it might take longer for the participant to realize they are being scammed and keep losing money, as investment scams such as pyramid schemes are opportunity-based and present themselves as beneficial. Still, the participant might be convinced that the model holds money-making potential, and that it is their fault they're failing. Because of this, they might try to at least break even before they leave, because they've already invested so much (Liu, 2018 (in the context of MLMs)). In this way, this sunk-cost fallacy is just another obstacle preventing them from true freedom from this model. Unfortunately, it doesn't help that a lot of people have no financial plan for what they're going to do after they leave (Liu, 2018). As mentioned in the previous paragraph, MLMs and pyramid schemes work to create tightly knit communities with a certain culture. Sometimes they even encourage their participants to cut off the people that are unsupportive of their business. To the members, then, staying in the harmful, but familiar model might be easier than facing uncertainty in having to reintegrate back into their communities and face the financial ruin.

THE CHARACTERISTICS OF SCHEME ORGANIZERS

Cognitive dissonance remains relevant in explaining the behavior of scheme participants, as well as scheme organizers. Jacobs and Schain (2011) believe that even those that violate the law believe in it. In other words, organizers of pyramid schemes and other scammers want and need to believe that they are still good people, and they need to justify their actions to themselves. The awareness that their actions are exploitative make the scheme organizers feel negatively about themselves, so they rationalize their actions in what Jacobs and Schein (2011) call

neutralization theory. The neutralization can be done by several means (Sykes and Matza, 1957, as cited by Jacobs and Schein, 2011): the fraudster denies responsibility and blames external forces for his actions; the fraudster denies injury, and distances themselves from any immediate victims; the fraudster denies that the victim is, in fact, a victim by convincing themselves that they somehow deserved it; the fraudster questions the credibility of anyone who judges their actions; the fraudster appeals to higher loyalties. Jacobs and Schein (2011) describe this theory of neutralization within the context of Ponzi scheme organizers; however, it's possible to generalize the theory to pyramid schemes, and all frauds and law-breaking behavior in general.

It is complex to think about pyramid schemes and MLM participants. This paper has so far used the dichotomizing terms such as "fraudster" and "victim". However, by the very nature of the fraud, an individual within a pyramid scheme, although themselves a victim, must also try to attract others into the business. Of course, the individual may genuinely believe in the business and be convinced that it is a legitimate way to operate because of misinformation and propaganda fed to them by their upline. But it is also possible that the victim realizes that struggle is a norm for the majority of pyramid scheme agents, causing the need for cognitive dissonance and neutralization. This way, they are both the victim and the vessel of the fraudster. However, it is extraordinarily important to remember that victim-blaming and stigmatization only contributes to fraud underreporting and makes the spread of awareness and scam precaution more difficult.

CONCLUSION

MLMs are not the same as pyramid schemes - the distinction between the two are the priorities of each model. In an MLM, the individual joins to sell the product, and can choose to earn additional income through recruitment of other members, which then become their downline. In a pyramid scheme, the individual joint to sell the product, but is forced to recruit other members, as the products have no real marketplace value and are hard to sell. Because of this, pyramid schemes are illegal, and MLMs can be legal if they obey certain guidelines. However, both MLMs and pyramid schemes are based on the same model and operational principles. MLMs can also result in financial loss, and participant unhappiness. Because of this, it has been proposed that the two models invoke similar psychological processes within an individual, which lure them in and prevent them from leaving once the join.

Some factors included in the appeal of pyramid schemes and MLMs are promises of financial freedom and promises of business independence within the model. The latter is especially appealing to women, and models actively pray on their fears and insecurities related to the pressure put on them to both be fully present parents, and to bring in money for the family. Related to this, some demographic correlates of increased risk to join and participate in a pyramid scheme or an MLM

are religiosity, higher perceived personal gain, and prior exposure to pyramid schemes. No gender or education effects were found. However, those conclusions came from a laboratory setting, and in real life, women are more often victims of such scams. Also, in a correlation study done outside the laboratory, an effect of education was found, with higher educated individuals being more likely to join the scam. However, this research didn't separate the types of scams, but grouped them all into Internet scams. Further research should separate the scam types and perhaps focus more on the correlates related to real life. Speaking of personality correlates, agreeableness and extraversion are positively correlated to scam joining, and premeditation of scam consequence is negatively correlated to scam joining. Other than that, people are mainly recruited by their friends and family, and because of this, pyramid scheme fraud is the least likely reported of all scam types. Potential victims are only aware of the positive business opportunity, and not of the negative consequences.

Once people join the scheme and realize they're not making any money, they may be reluctant to leave because they're at least trying to break even. Other than that, MLM and pyramid scheme culture places a lot of responsibility about one's financial state onto the participant. In this way, one thinks they're responsible for their own financial ruin because they're not trying hard enough, and they keep investing their time and more money hoping to see some change. This doesn't happen, as the odds of succeeding in this type of business model are stacked against them.

REFERENCES

- Anderson, K. B. (2004) Consumer fraud in the United States: An FTC survey. Federal Trade Commission. <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/consumer-fraud-united-states-ftc-survey/040805confraudrpt.pdf>
- Asp, E., Manzel, K., Koestner B., Cole, A. C., Denburg, N. L. and Tranel, D. (2012). A neuropsychological test of belief and doubt: damage to ventromedial prefrontal cortex increases credulity for misleading advertising. *Frontiers in Neuroscience*, 6. <https://doi.org/10.3389/fnins.2012.00100>
- Babener, J. A. (1996, February). Investigating a Network Marketing Opportunity. MLM Legal. <https://www.mlm-legal.com/investigating.html>
- Beals, M., DeLiema, M. and Deevy, M. (2015). Framework for a taxonomy of fraud. Financial Fraud Research Center. <http://162.144.124.243/~longevlo/wp-content/uploads/2016/03/Full-Taxonomy-report.pdf>
- Beasley, J. (2012). Distinguishing Pyramid Schemes and Multilevel Marketing: Key criteria for when multilevel marketing becomes a pyramid scheme [Unpublished bachelor's thesis]. Carlson School of Management, University of Minnesota.
- Blais, A.R., & Weber, E. U. (2006). A Domain-Specific Risk-Taking (DOSPERT) scale for adult populations. *Judgment and Decision Making*, 1, 33-47.
- Bosley, S. A., Bellemare, M. F., York, J., and Umwali, L. (2019). Decision-Making and Vulnerability in a Pyramid Scheme Fraud. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.02.011>
- Bosley, S. and Knorr, M. (2018). Pyramids, Ponzis and fraud prevention: lessons from a case study. *Journal of Financial*

- Crime, 25 (1), 81-94. <https://doi.org/10.1108/JFC-10-2016-0062>
- DeLiema, M., Shadel, D., Nofziger, A., and Pak, K. (2018). AARP Study of Multilevel Marketing: Profiling Participants and their Experiences in Direct Sales. AARP Foundation
- DeLiema, M., Li, Y., and Mottola, G. (2021). Correlates of Compliance: Examining Consumer Fraud Risk Factors by Scam Type. SSRN Electronic Journal. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3793757>
- Donnellan, M. B., Oswald, F. L., Baird, B. M. and 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>
- Ella, V. G. (1973.) Multi-level or pyramid sales systems: Fraud or free enterprise. *South Dakota Law Review*, 18, 358-393. <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/sdlr18&div=26&id=&page=>
- Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives* 19 (4), 25-42.
- Holtfreter, K., Reisig, M. D., Leeper Piquero, N., & Piquero, A. R. (2010). Low Self-Control and Fraud: Offending, Victimization and Their Overlap. *Criminal Justice and Behavior*, 37(2), 188-203.
- Jacobs, P. and Schain, L. (2011). The Never Ending Attraction of the Ponzi Scheme. *Journal of Comprehensive Research*, 9, 40-46.
- Kadoya, Y., Khan, M. S. R., Narumoto, J. and Watanabe, S. (2021). Who Is Next? A Study on Victims of Financial Fraud in Japan. *Frontiers in Psychology*, 12, 1-13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.649565>
- Keshavarzi, S., Ruhani, A. and Hajiheidari, S. (2021). Mechanisms of Identity Construction among Members of Pyramid Schemes in Iran: A Critical Ethnography. *Qualitative Sociology Review*, 18(4), 104-118. <https://doi.org/10.18778/1733-8077.17.4.06>
- Koehn, D. (2001). Ethical issues connected with multi-level marketing schemes. *Journal of Business Ethics*, 29(1), 153-160. <http://dx.doi.org/10.1023/A:1006463430130>
- Kotkovets, A. and Piskun, O. (2020). Pyramid Schemes. S. A. Khomenko, S. P. Ličevskoj (Ed.), *Conference proceedings of the 76th Student Scientific and Technical Conference* (pg. 134-137). Belarusian National Technical University, Faculty of Mining and Environmental Engineering. <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/77930/134-137.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lamoreaux, T. (2013). Home is where the Work is: Women, Direct Sales, and Technologies of Gender [Unpublished Ph.D. thesis] Arizona State University. <https://keep.lib.asu.edu/items/151739/view>
- Liu, H. (2018). The Behavioral Economics of Multilevel Marketing. *Hastings Business Law Journal*, 14(1), 109-138.
- Modic, D. and Lea, S. E. G. (2012). How neurotic are scam victims, really? The big five and internet scams. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2448130>
- Pak, K., and Schadel, D. (2011). AARP Foundation National Fraud Victim Study. AARP Foundation.
- Patton, J.H., Stanford, M.S. and Barratt, E.S. (1995). Factor structure of the Barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51, 768-774.
- Rowe, B. R. (2000). Pyramid schemes. [Fact sheet]. https://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1584&context=extension_curall
- Schiffauer, L. (2018). Let's Get Rich: Multilevel Marketing and the Moral Economy in Siberia. *Critique of Anthropology* 38(3), 285-302. <https://doi.org/10.1177%2F0308275X18775207>
- Tajti, T. (2021). Are some classes of consumer-investors of collapsed pyramid and Ponzi schemes vulnerable? Stănescu, C. G. i Gikay, A. A. (ed.) *Discrimination, Vulnerable Consumers and Financial Inclusion Fair Access to Financial Services and the Law*.
- Whiteside, S. P., Lynam, D. R., Miller, J. D., & Reynolds, S. K. (2005). Validation of the UPPS impulsive behaviour scale: a four-factor model of impulsivity. *European Journal of Personality*, 19(7), 559-574. <https://doi.org/10.1002%2Fper.556>

How Does Social Media Feed Our Beliefs?

Ivan Živanović

University of Zagreb,
Faculty of Humanities and Social Sciences
Department of Psychology
ORCID: 0000-0002-7890-1947

SAŽETAK

Ključne riječi: društvene mreže, heuristici, marketing, pristranost potvrđivanja, uvjerenja

Društvene mreže postale su dio svakodnevnice većine ljudi u svijetu, te ih većina danas koristi kao glavni izvor informacija. Zbog toga društvene mreže mogu utjecati na naša uvjerenja i izvan digitalnog života. Primjerice, poznato je da su društvene mreže postale izvor širenja dezinformacija, putem kojeg izvršne vlasti pokušavaju utjecati na svoje građane. Ovaj pregledni rad istražuje procese kojima društvene mreže mogu utjecati na naša uvjerenja. Općenito govoreći, naša se uvjerenja stvaraju na temelju heuristika, mentalnih prečaca koji, iako su adaptivni, otkrivaju nesavršenosti u našem rezoniranju jer dovode do pristranosti. Jedna od takvih pristranosti jest efekt izloženosti (eng. mere exposure effect), koji se često koristi u marketingu za mijenjanje naših stavova prema nekom proizvodu. Druge pristranosti, poput pristranosti potvrđivanja (eng. confirmation bias) i bandwagon efekta potaknute su načinom funkcioniranja društvenih mreža (npr. algoritmi koji preporučuju personalizirani sadržaj). Ove pristranosti mogu dovesti do iluzije istine (eng. illusory truth effect), koja također potiče širenje dezinformacija. Kombinacija naših urođenih pristranosti i funkcioniranja društvenih mreža stvaraju tzv. komore jeke (eng. echo chambers), odnosno situacije gdje smo suočeni samo s informacijama koje već znamo. U radu se također razmatraju i pokušaji suzbijanja ovih efekata poput dizajniranja digitalnih nudges, označavanja sumnjivog sadržaja te smanjivanje količine podataka koji se dijele na društvenim mrežama.

ABSTRACT

Keywords: belief change, confirmation bias, heuristics, marketing, social media

Nowadays, social media has become part of the daily routine for most people. Recently, it has also become the main source of news for many people, and as such, it could influence their beliefs in real life. It is known that social media has become a place where misinformation is spread and where governments try to influence their citizens. This review examines the processes by which social media may affect our beliefs. In general, beliefs are formed based on heuristics - mental shortcuts which, although adaptive, reveal flaws in our reasoning that can lead to unwanted biases. One of them is the mere exposure effect, often used in marketing for changing attitudes about certain products. Others, such as confirmation bias and bandwagon effects, are encouraged by the way social media platforms work (e.g., algorithms recommending personalized content). All of these can result in illusory truth effects, encouraging the spread of misinformation. The combination of these innate biases and the way social media works, creates echo chambers, situations where we are only presented with information we already believe in. Attempts at reducing these effects are discussed as well, such as designing digital nudges, flagging suspicious content, and reducing the data shared on platforms.

INTRODUCTION

Social media is one of the most recent results of human ingenuity. Obar and Wildman (2015) mention four main characteristics of social media: social media can be any (1) internet-based application (2) where users generate most of the content. Moreover, it is a (3) service that helps create social networks by (4) connections and interactions of user-specific profiles. Recently, they have become increasingly popular, which is supported by the fact that nearly 61% of the world population uses some sort of social media (Dean, 2021). Engaging with the platforms has become an everyday habit for most people. For example, Facebook alone has around 1.4 billion daily users (Broadband Search, n.d.) and the worldwide average social media use is 2 hours and 24 minutes per day (Dean, 2021), although it varies across countries. The highest daily average usage (4 hours and 11 minutes) was found in the Philippines, while the lowest usage (51 minutes) was found in Japan (Dean, 2021). In a Croatian study on high school students, most students used social media for three or more hours per day (Buljan Flander et al., 2020). Taking the average life expectancy (72 years) and the data about worldwide social media usage into account, a person would spend around 6 years and 8 months of their lifetime on social media platforms (Broadband Search, n.d.). These findings show that social media usage is widespread and makes up a significant part of our daily life. This is not to say that everyone uses social media for the same purposes, though. For example, in the aforementioned Croatian study, high school students stated they use social media mainly for social interaction (Buljan Flander et al., 2020). In another study, 80% of people said they are using it for information seeking and self-education (Whiting & Williams, 2013). Indeed, Facebook (Gottfried & Shearer, 2016) and Twitter (Whiting & Williams, 2013) have become important sources of news for most of their users. This finding is important because it implies that social media might affect people's beliefs or attitudes, for example, about political issues.

Beliefs can be defined as the certainty that something is true or that something will happen in the future (Wyer & Albarracin, 2005). As the processes of belief and attitude largely overlap (Wyer & Albarracin, 2005), the terms will be used interchangeably in this paper. Persuasion, the process of affecting beliefs and attitudes, is one of the core research topics in social psychology (Myers, 2011). Persuasion occurs either through the central path, which focuses on the arguments of a message, or through the peripheral path, focusing on other cues suggesting veracity (Myers, 2011). There are differences in terms of which persuasion path is more effective (convincing), and this efficacy depends both on the individual characteristics of the readers/listeners as well as on the persuasion's topic. According to the elaboration likelihood model, to use the central path, we need to be both motivated and able to process information more deeply (Aronson et al., 2016). For example, when listening to a presentation about how recycling is important, attentive listeners will spend time considering the argument that it reduces pollution (central path). On the other hand, those who are distracted will focus on cues implying whether the message is true or not, such as who

is presenting and whether the visuals are appealing (peripheral path). When using the peripheral path, we rely on heuristics, which are mental shortcuts (Myers, 2011). They can be cognitive, such as the availability heuristic or fluency, which are the ease of recollection from memory or the ease of understanding, respectively (Aronson et al., 2016). They can also be social, such as the bandwagon effect, a phenomenon where we spontaneously follow behaviours or opinions in our environment that seem predominant (Colman, 2015). The persuasiveness of a message can also depend on the medium, for example, face-to-face persuasion is the most effective, whereas written messages are least effective (Myers, 2011). These changes depend on the complexity of the message, with more complex messages being more persuasive in written form (Myers, 2011). Social media are adaptable to the needs of the message since they offer most types of media (e.g., video, audio, written).

Some may argue that reading news on social media does not differ from getting news from television or newspapers. However, there is a fundamental difference in how we are exposed to information. On television programs and newspapers, we choose which channel we want to watch or which paper we want to read, but on social media platforms, algorithms decide for us which content will be shown on our newsfeed (Schwartz, 2017). The reasoning behind this is simple. Companies that provide social media platforms rely on user attention to make a profit (Rosenstein, 2020). Since advertisements are mixed with user-generated content, longer time spent on the app equals more advertisements seen, which ultimately means more profit. A person will spend more time on social media if the content that is recommended to them is similar to something they like. Social media uses algorithms to recommend personalized content (Thornhill et al., 2019). Since these algorithms are important for business and profit, they are kept secret, and we know very little about how they decide to personalize the content (O'Neil, 2008). We know, however, that companies use data about us as input for these algorithms to make decisions (O'Neil, 2008). For example, our likes on Facebook and YouTube are important data about our preferences which may extend across the borders of the platforms. Google, for example, offers a whole suite of applications, such as YouTube and Gmail, whose combined data create a better picture of us. As another example, Facebook offers websites a service called Pixel, which gives both Facebook and the websites access to information about users' behaviour on the websites (e.g. on shopping websites they could see the time spent looking at each article; John, 2018). As far as we know, the data comprises interests, hobbies, behaviours, and specific demographics, which Facebook offers in its ad-manager (Facebook, n.d.). Because of its ability to target certain groups, using social media for advertising seems to be much more efficient compared to traditional media, such as television or radio (Teeny et al., 2020). In addition to the fact that we have less autonomy to choose what we see, we are also exposed to the views of other people, which might additionally influence us. Although these tools are amazing for marketing products, they could also be used for advertising political opinions. Therefore, there is a rising worry that social media may threaten democratic processes (Flynn et al., 2017; O'Neil, 2008; Zarouali et al., 2020).

For all the reasons described above, this article aims to investigate the processes by which social media can affect and change our beliefs. Firstly, this paper will examine several mechanisms of belief formation and change. Secondly, the connection between social media and beliefs will be discussed. Finally, strategies for reducing these effects are presented.

HEURISTICS AND BIASES

Belief is our certainty that a fact is true or that something will happen in the future (Wyer & Albarracin, 2005). Although beliefs are based on our knowledge, we rarely use our whole knowledge to form a belief (Wyer & Albarracin, 2005). Instead, our brain aims to work fast, using as few resources as possible, and this tendency leads to the creation of mental shortcuts known as heuristics (Myers, 2011). For example, when meeting someone on a plane for the first time, we might become very friendly when we hear they are from the same place as us. This simple fact that we are from the same group, is enough for us to like each other and is known as in-group bias (Aronson et al., 2016). The biological purpose of heuristics is to keep us alive rather than produce the most accurate answers (Myers, 2011). Historically, in this particular example, members of our group were usually a sign that we were safe, which might have led to this bias.

Heuristics, such as the in-group bias, are the base for peripheral path persuasion (Aronson et al., 2016). Even though we could use the central path for persuasion and analyze information more thoroughly, we are not always motivated to do so (Aronson et al., 2016). Research suggests that social media increases cognitive load, which makes it harder for us to comprehend what we read (Jiang et al., 2016). In other words, we do not have the conditions to engage with information on a deeper level. As a result, during such cognitive overload, we use the peripheral path to interpret information and rely on heuristics (Myers, 2011). As an example, Wang et al. (2021) found that higher cognitive overload resulted in more attitude change. When participants had less time to read the posts, the positivity (or negativity) of the content improved (or worsened) their attitude towards the object of the posts. Furthermore, when users are experiencing information overload, they tend to prioritize a selected subset of sources that they will share (Gomez-Rodriguez et al., 2014). Perhaps that is a result of heuristics insofar that we use the sources as signs that the information must be right, instead of evaluating the information itself. It might be that even if we use social media to educate ourselves (Whiting & Williams, 2013), we might not be able to do so because we are bombarded with information (Gomez-Rodriguez et al., 2014). Therefore, heuristics are important for understanding the processes of changing and forming beliefs.

One of the heuristics we rely on when forming beliefs is the availability heuristic, or the tendency to think that something is true because it is easily accessible in memory (Myers, 2011). In other words, if we can recall information easily, we may automatically assume that it is correct (Wyer & Albarracin, 2005). For example, while browsing our feed

we might read positive comments about a law that will be introduced in our country. We might easily remember seeing a few headlines talking about it in a positive light, so we might assume that the comments are correct. If we put in more effort to recall more about the law, we would probably find more negative sides to it. However, as we are not motivated enough, it is easier to use mental shortcuts and draw fast conclusions. Accordingly, one experiment showed that participants who had to remember six occasions on which they were assertive rated themselves as more assertive than participants who had to remember twelve occasions of being assertive (Schwarz et al., 1991). The researchers argued that it was simply easier to recall six than twelve instances, which is why people mistakenly equated the ease of retrieval with correctness. Other participants may have reasoned this way: As it was hard to remember twelve instances of me being assertive, it must mean that I am not assertive at all (Schwarz et al., 1991). Generally, frequently accessed information becomes more easily available (Wyer & Albarracin, 2005). This is one of the reasons for the bandwagon effect, the phenomenon where the more people are doing something, the likelier it is that we will do the same (Colman, 2015). For example, when we see many signals about a prevalent opinion on social media, it should become more easily available in our memory because of its frequency (Wyer & Albarracin, 2005). However, we might also simply want to fit in. Changing one's beliefs or behaviours because of a real or imagined social pressure is called conformity (Myers, 2011). We might be afraid that we will be missing out if we are not doing what everyone else is doing (or thinking).

Another relevant heuristic is fluency, or the ease with which we can perceive or understand something, e.g., pictures or concepts (Lee & Labroo, 2004). If it is easy for us to understand something, we tend to think that it must be right then. In line with this, participants were more successful and confident in judging a court case when it was arranged as a narrative than when it was arranged as a collection of testimonies (Pennington & Hastie, 1992). The narrative was easier to understand (i.e., perceived more fluently), which led to more confident and correct verdicts (Pennington & Hastie, 1992). This is one of the mechanisms advertisers rely on (Lee & Labroo, 2004). Advertisements are matched to our interests and/or personality, allowing us to perceive the message more fluently, which then increases our positive attitudes towards them (Teeny et al., 2020). Matching the message with the recipient's characteristics is called personalized matching, and it is one of the reasons why social media platforms collect data about us (Teeny et al., 2020). Another form of using fluency is through the mere exposure effect, where repeated exposure to a stimulus increases positive attitudes towards it (Zajonc, 1968). Repetition makes it easier for us to perceive, which is we understand it more fluently (Lee & Labroo, 2004). Ultimately, this leads to the illusory truth effect, believing that something is true because we have encountered it frequently (Wang et al., 2016). In line with this, Hasher et al. (1977) showed that participants rated statements as more truthful because they were exposed to them more often. Nadarevic et al. (2020) also showed that on social media, the repetition of information has increased users' ratings of how accurate

the information is. The core difference between the availability heuristic and the illusory truth effect is that with the availability heuristic, we treat easily recalled information as being true, while the illusory truth effect mistakes frequently encountered misinformation as being true.

We are more likely to believe some information is true if it is easier to recall (availability heuristic) or more easily understood (fluency heuristic). Most of the time, it might serve us well (e.g., in survival situations, Myers, 2011), but it can also have detrimental effects. Generally, people want to be sure that their worldview is a good representation of reality (Wyer & Albarracín, 2005). That is, we want to believe in the things we already believe in because it means that we understand the world we live in (Wyer & Albarracín, 2005). Confirmation bias is the tendency to seek and interpret evidence that supports our already existing beliefs (Nickerson, 1998). This might also be a byproduct of the mentioned heuristics: what we already know is easier to retrieve and more easily perceived and therefore we don't question it. As already described, social media tries to provide us with content that we are more likely to enjoy. Usually, the recommended content is similar to what we have previously watched. Through this, social media exacerbates our confirmation bias. Not only do we actively look for content that confirms our existing beliefs, but we are also exposed to the platform which gives us content congruent with our beliefs (Thornhill et al., 2019).

Schwartz (2017) created a mathematical model to represent how people form connections with others, showing that we befriend people similar to us. In his model, people were more likely to form connections to similar people who were far away than to people who were physically close but different. Social media makes this even easier because the physical distance is not an issue anymore. This leads to the creation of echo chambers, situations where we are exposed only to information that we agree with (Garimella et al., 2018). And even if we don't necessarily agree with them, it might seem like everyone else does, which might make us conform (Aronson et al., 2016). However, similar to the bandwagon effect, echo chambers might also change our beliefs because we are exposed to repetition of the same information, making it easily available in memory (Wyer & Albarracín, 2005) and increasing its fluency (Lee & Labroo, 2004). The result is a feedback loop where we get more and more biased views on topics.

To conclude, we form beliefs by using mental shortcuts, namely fluency and the availability heuristic. We also have a natural bias towards exposing ourselves to information congruent with our beliefs, as well as towards widely accepted information. Social media intensifies this with its algorithmic recommendation system. Eventually, this leads to an environment where we can quickly lose touch with reality because we are surrounded by messages that only confirm what we already believe in.

SOCIAL MEDIA AND BELIEFS

Because of the confirmation bias, we tend to strengthen our already held beliefs. This bias might be an attempt to avoid cognitive dissonance, which are uncomfortable emotions that result from having two contra-

dicting beliefs (Wyer & Albarracin, 2005). For example, Bakshy et al. (2015) found that people only clicked on 7% of links about opposing opinions. Not only do we avoid opposing opinions, but we also rate information that contradicts our beliefs as less reliable (Nadarevic et al., 2020). That is, when users were presented with an article that contradicted what they were shown first, they tended to reject the contradictory information. This might also be due to the primacy effect, a situation when information presented first is the most persuasive and changes our attitudes the most (Myers, 2011). This first information could then become the basis for future confirmation bias against contradicting information. These tendencies are further exacerbated by the habit of social media users to read only the headlines instead of the whole article (Waage, 2018). One experiment has shown that people practically ignored both the headline and the article, paying more attention to the comments on the post, citing the comments as more accurate, even when they were contradictory to the article (Anspach & Carlson, 2018). The result is an environment where people skim headlines, or use comments, to form beliefs, and mostly ignore or reject opposing information. These are the users' behaviours, but the way social media operates worsens these effects. One factor that exacerbates such users' behaviours is social media's goal to show only the content that the user will like (O'Brien, 2022). Facebook uses certain users' behaviors as indicators of enjoyment. One of the indicators are meaningful interactions, among which are the length of engagement with the content or commenting on it (O'Brien, 2022). However, these can be abused. For example, the Azerbaijani government uses hundreds of fake accounts to post comments in favor of the government below controversial articles (Lewis & Hilder, 2018). The algorithm should, therefore, push these posts into popularity because of the amount of the engagement. If this happens enough times, people would be exposed to these positive opinions many times, leading to the mere exposure effect. The mere exposure effect leads to higher processing fluency and, as the stimuli are available in memory, our positive attitudes are enhanced (Lee & Labroo, 2004). Additionally, the vast number of comments would make it seem like everyone in the country has the same beliefs, perhaps activating the bandwagon effect and making these opinions more available in memory.

A more accepted form of affecting beliefs is marketing. As described, personalized marketing tries to increase fluency and change our attitudes (Lee & Labroo, 2004). The logic behind this is that if something is similar to us, it must be good. For example, similarity between an influencer and a follower was a predictor of increasing trust in branded posts (Lou & Yuan, 2019). If an advertiser wants to sell a shampoo, they change the message to fit the people they are targeting. They could, for example, choose to distinguish people with hedonistic from those with utilitarian goals, that is, either pleasure-oriented or functionality-oriented goals (Teeny et al., 2020). For the hedonistically motivated, the beauty of the hair would be made salient, while for the utilitarians, they would show how the shampoo keeps the hair healthy. Social media allows such targeting because of the huge amount of data we share about ourselves. There are many other psychological constructs which the message can match (for a detailed review see Teeny et al., 2020). For ex-

ample, using the Big 5 personality model, changing whether an advertisement appealed to people high or low in openness resulted in more clicks on the ad when the design matched the personality compared to a non-matched ad (Matz et al., 2017). As mentioned, Facebook likes are a powerful tool for assessing user personality as well (Youyou et al., 2015). Using this kind of targeting to influence users' beliefs about certain issues was the basis for Cambridge Analytica's 2016 presidential campaign for Trump (Rosenberg et al., 2018). An example of an issue they used was the right to own guns in the USA and matched the advertisements with personality traits (Concordia, 2016). People high in conscientiousness and neuroticism, would have seen a message emphasizing the danger of burglary, while highly agreeable people would have seen messages about the American tradition of teaching hunting (Concordia, 2016). Although it has been disputed how effective this personalized advertisement is (Rathi, 2019), research has shown that such matching is a valid strategy to change beliefs (Myers, 2011; Teeny et al., 2020).

Another side of social media is the rise of misinformation, especially relevant during the COVID-19 pandemic (Shahi et al., 2021). Misinformation is defined as any belief that is either false or contradictory to the best information currently available to the public (Flynn et al., 2017). For example, we may believe that the unemployment is rising because it is supported on media, but if we look up the statistics we could find that it is actually decreasing. One of the possible drivers of misinformation might be the illusory truth effect, when false information is shared and repeated in echo chambers, reinforcing the belief in this information. Indeed, on social media, rumours and falsehoods spread about six times faster than the truth (Vosoughi et al., 2018). We might want to read and share this type of content because most rumours are novel and exciting (Vosoughi et al., 2018). This fast propagation of rumours was also shown with misinformation about COVID-19, for example, claims that some governments promoted herbal drinks as a cure (Shahi et al., 2021). In line with this, social media use was associated with greater belief in conspiracy theories about COVID-19, as well as reduced health-protective behaviours (Allington et al., 2020). Although science aims to update the information on social media based on the latest evidence, people tend to stick to the first information they hear (Nadarevic et al., 2020). This could result in less effective health-related advice in the context of a pandemic, where the science changes constantly. In other words, our belief may be based on misinformation or outdated information. However, the rejection of new information is smaller for credible sources, such as the Ministry of Health (Nadarevic et al., 2020). Nevertheless, social media seems to facilitate the spread of falsehoods, which then might inhibit acceptance of true information.

These effects (i.e., confirmation bias, echo chambers, bandwagon and illusory truth effects) can be used against us because of the advertising tools social media provides. Anyone who pays for their posts will have better reach than those who don't. Organic reach, or something going viral without being paid for, is declining on Facebook (O'Brien, 2022). This is worrying because it implies that regular users are losing the ability to make their voices heard. On the other hand, profiles that pay to the platforms more, can push their posts and create the appear-

ance of widely shared opinions. They can even use psychological effects intentionally, such as creating groups designed as echo chambers, to achieve their goals. This happened in 2016 when Russian bots and fake accounts tried to divide American citizens on controversial issues, and they spent one hundred thousand dollars to achieve this (Nott, 2020). According to McCarthy (2017), their goal was to polarize Americans by creating echo chambers. They created many different pages where they engaged people in conversations about issues and sharing content to achieve this. Even only six of these pages had accumulated more than 18 million engagements, meaning that hundreds of millions of people were potentially affected across all social media. They did not try to achieve this by only supporting one political orientation. Instead, they started pages in support of any topic that was controversial at the time, such as race, gender, class, or faith. Echo chambers themselves already lead to polarization (Schwartz, 2017). However, exposing people to contradicting information on very prominent issues can lead to backfire effects, i.e., stronger support for already held political beliefs (Flynn et al., 2017). Bail et al. (2018) showed that a bot retweeting politically opposed viewpoints resulted in even more conservative views for conservatives. These effects are problematic by themselves, but it is even more worrying that social media allows foreign countries to use them for such purposes.

Taken together, these findings show that people tend to seek information that strengthens their beliefs, and social media exacerbate this behaviour. The psychological mechanisms that make this happen are confirmation bias, the bandwagon effect, fluency and availability heuristic. The social media platforms offer several systems that feed these biases and heuristics, such as the advertising tools and the algorithms that recommend personalized content. They lead to echo chambers which facilitate bandwagon effects, and which polarize us even more. These systems can also be used to change user attitudes.

COUNTERMEASURES

There are attempts at combating the potential danger of the discussed biases. One of these attempts are nudges, which can be any aspect of a design (technological, architectural, industrial, etc.) which predictably alters a person's behaviour without preventing to choose other choice. For example, when designing the space of a cantina, putting water, instead of soft drinks near the cash register, will predictably alter the behaviour of consumers in the way that more water will be purchased, but it doesn't stop anyone from buying soft drinks and it does not affect the financial incentives of consumers (i.e., it doesn't cost the consumer anything to avoid the nudge). In line with this, Thornhill et al. (2019) designed a digital nudge where users had the option to see articles from the whole political spectrum about certain events. Their goal was to break echo chambers and thus reduce confirmation bias. More specifically, when someone saw a news article about a particular event, they could click on an icon and the app would find the news about the same event from different sources. The idea was to expose people to a wider selection of interpretations of

the same event. The shown sources were selected because of their trustworthiness (e.g. CNN, The Times, Fox News). Indeed, participants were more likely to question politically biased news when the digital nudge (i.e., another source) was present. Accordingly, the “related stories” feature generated by the Facebook algorithm, which appeared under links to articles, reduced positive attitudes on articles which were spreading misinformation (Bode & Vraga, 2015). Being exposed to the wider spectrum of political or expert opinions can nudge people to examine the content they are presented with more critically

Another way to alleviate confirmation bias and the spread of misinformation are flags, such as the “Disputed” or “Rated False” tags, which Facebook already uses (Clayton et al., 2019). Their aim is to draw attention to the credibility of the article’s content. The “Rated False” tags were found to be the most successful, while general warnings about the trustworthiness were least effective because they also decreased belief in real news (Clayton et al., 2019). In other words, even if the news was true, the participants relied on the flag suggesting that it is false. They might make the reputation of the source more salient. Source credibility affected judgements of truth considerably, with worse credibility leading to lower truth ratings (Nadarevic et al., 2020).

All these techniques rely on someone who needs to rate the trustworthiness of the sources, and in the case of flags, that would be someone fact-checking the article. This raises the question of who that person could be. Having professional fact-checkers is extremely expensive and impractical (Gaozhao, 2021; Thornhill et al., 2019). Moreover, people accepted flags regardless of whether the news was real or not (Gaozhao, 2021). In other words, even when a real article was flagged as fake, participants believed the flag more than the content of the article. The flags are thus not always reliable, also seen in the case of the British Medical Journal, when the journal was flagged and censored by independent fact-checkers (Coombes & Davies, 2022). Furthermore, in the case of the success of the related articles feature in lowering positive attitudes towards fake news (Bode & Vraga, 2015), we are relying on the platform’s algorithm, which is not ideal. This is because the Facebook algorithm is not transparent, i.e. we don’t know how it makes its decisions (O’Neil, 2008). In the worst-case scenario, under a real article, the feature could recommend articles with misinformation, ultimately lowering attitudes about the real article. Therefore, the biggest critique of all these strategies is the need to put trust in someone else. If someone else is deciding what news is correct, then they also have the opportunity to influence our beliefs.

Another solution, which puts the responsibility on the users themselves, could be reducing the data we give to the platforms. Since the algorithms make their decisions based on our data, we can prevent them from collecting it. The European Union took the first steps in this respect by recognizing a person’s fundamental right to protect their data (GDPR, 2018). As a result, all platforms allow us to handle most of our data, although they might not make it easy to do. Despite this, individuals can take steps to restrict their digital footprint, by using browsers with built-in tracking protection, such as Mozilla Firefox.

Finally, we might stop using social media provided by large tech

companies. The viable alternative is free and open source (FOSS) software. FOSS is any software that respects the fundamental rights of the individual to run, copy, study, change, improve, and distribute software (GNU.org, n.d.). Put differently, they are like group efforts where everyone can improve the program, and everybody can see what the changes were and how they improve the program. These are programs where we can, for example, see how the algorithms work, what they use as input and why they recommend something. Currently we lack this knowledge, and it is a part of why these algorithms can be so disruptive (O’Neil, 2008). Another positive side of these applications is that they do not collect unnecessary data because they do not offer advertising. Many very widely used programs are free and open source: Mozilla Firefox, VLC media player, R statistics software, and GNU plus Linux to name a few. Alternatives to social media are: Signal (WhatsApp), Mastodon (Twitter), and Pixelfed (Instagram). However, it is important to note that the effects of social media might be present whether they are proprietary, such as Google Chrome, or FOSS, such as Mozilla Firefox. Still, the possibility of more customization might help reduce the effects of our biases.

CONCLUSION

In conclusion, social media is a powerful tool for controlling the spread of information and, as a result, is connected to the way we form our beliefs. Various organizations and governments across the globe have already realized this and are spending large sums of money to push their content on the platforms. The negative effects are a product of bandwagon effects, confirmation bias and the echo chambers that emerge on the platforms. In addition to that, the tools for advertising offer an opportunity to target certain groups over others. This is mostly used in marketing, but can also be utilized for propaganda and subversive content. They are effective because of the mere exposure effect that leads to fluency and availability, which we use as a heuristic to form our beliefs. Certain steps can be taken to mitigate these effects, such as designing nudges, flagging misinformation, reducing data which the platforms receive, or simply by switching to other software where we can have a part in the decision-making process.

REFERENCES

- Allington, D., Duffy, B., Wessely, S., Dhavan, N., and Rubin, J. (2020). Health-protective behaviour, social media usage and conspiracy belief during the COVID-19 public health emergency. *Psychological Medicine*, 51(10), 1763-1769. <https://doi.org/10.1017/S003329172000224X>
- Anspach, N. M., and Carlson, T. N. (2018). What to believe? Social media commentary and belief in misinformation. *Political Behavior*, Advanced online publication. <https://doi.org/10.1007/s11109-018-9515-z>
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M., and Sommers, S. R. (2016). *Social psychology* (9th ed.). Pearson.
- Bail, C. A., Argyle, L. P., Brown, T. W., Bumpus, J. P., Chen, H., Hunzaker, M. B. F., Lee, J., Mann, M., Merhout, F., and Volfovsky, A. (2018). Exposure to opposing views on social media can increase political polarization. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 115(37), 9216-9221. <https://doi.org/10.1073/pnas.1804840115>
- Bakshy, E., Messing, S., and Adamic, L. A. (2015). Exposure to ideologically diverse news and opinion on facebook. *Science*, 348(6239), 1130-1132. <https://doi.org/10.1126/science.aaa1160>
- Bode, L., and Vraga, E. K. (2015). In Related News, That Was Wrong: The Correction of Misinformation Through Related Stories Functionality in Social Media. *Journal of Communication*, 65(4), 619-638. <https://doi.org/10.1111/jcom.12197>
- Broadband Search. (n.d.). Average time spent daily on social media (latest 2022 data). Broadband Search,. Retrieved December 29, 2021, from <https://www.BroadbandSearch.net/blog/average-daily-time-on-social-media>
- Buljan Flander, G., Selak Bagarić, E., Prijatelj, K., and Farkas, M. Čagalj. (2020). Ispitivanje aktualnih trendova u korištenju društvenim mrežama kod učenika prvog i trećeg razreda srednjih škola u hrvatskoj. *Kriminologija and socijalna integracija: časopis za kriminologiju, penologiju i poremećaje u ponašanju*, 28(2), 277-294. <https://doi.org/10.31299/ksi.28.2.6>
- Clayton, K., Blair, S., Busam, J. A., Forstner, S., Gance, J., Green, G., Kawata, A., Kovvuri, A., Martin, J., Morgan, E., Sandhu, M., Sang, R., Scholz-Bright, R., Welch, A. T., Wolff, A. G., Zhou, A., and Nyhan, B. (2019). Real solutions for fake news? Measuring the effectiveness of general warnings and fact-check tags in reducing belief in false stories on social media. *Political Behavior*. Advanced online publication. <https://doi.org/10.1007/s11109-019-09533-0>
- Colman, A. M. (2015). *A Dictionary of Psychology*. Oxford University Press, USA.
- Concordia. (2016). Cambridge analytica - the power of big data and psychographics. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=n8Dd5aVXLcC>
- Coombes, R., and Davies, M. (2022). Facebook versus the BMJ: When fact checking goes wrong. *BMJ*, 376. <https://doi.org/10.1136/bmj.095>
- Dean, B. (2021, October). How many people use social media in 2021? (65+ statistics). Backlinko. <https://backlinko.com/social-media-users>
- Facebook. (n.d.). Facebook advertising targeting options. Facebook for Business. Retrieved January 7, 2022, from <https://www.facebook.com/business/ads/ad-targeting>
- Flynn, D. J., Nyhan, B., and Reifler, J. (2017). The nature and origins of misperceptions: Understanding false and unsupported beliefs about politics. *Political Psychology*, 38(S1), 127-150. <https://doi.org/10.1111/pops.12394>
- Gaozhao, D. (2021). Flagging fake news on social media: An experimental study of media consumers' identification of fake news. *Government Information Quarterly*, 38(3), 101591. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2021.101591>
- Garimella, K., De Francisci Morales, G., Gionis, A., and Mathioudakis, M. (2018). Political discourse on social media: Echo chambers, gatekeepers, and the price of bipartisanship. *Proceedings of the 2018 World Wide Web Conference*, 913-922. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1801.01665>
- GDPR. (2018, November). Art. 1 GDPR - subject-matter and objectives. GDPR.eu. <https://gdpr.eu/article-1-subject-matter-and-objectives-overview/>
- GNU.org. (n.d.). What is free software? Retrieved January 5, 2022, from <https://www.gnu.org/philosophy/free-sw.html>
- Gomez-Rodriguez, M., Gummadi, K. P., and Schölkopf, B. (2014). Quantifying information overload in social media and its impact on social contagions. *Association for the Advancement of Artificial Intelligence*, 170-179. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1403.6838>
- Gottfried, J., and Shearer, E. (2016, May). News use across social media platforms 2016. Pew Research Center's Journalism Project; Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/journalism/2016/05/26/news-use-across-social-media-platforms-2016/>

- Hasher, L., Goldstein, D., and Toppino, T. (1977). Frequency and the conference of referential validity. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 16(1), 107-112. [https://doi.org/10.1016/S0022-5371\(77\)80012-1](https://doi.org/10.1016/S0022-5371(77)80012-1)
- Jiang, T., Hou, Y., and Wang, Q. (2016). Does micro-blogging make us “shallow”? Sharing information online interferes with information comprehension. *Computers in Human Behavior*, 59, 210-214. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2016.02.008>
- John, A. St. (2018, April). How Facebook tracks you, even when you're not on Facebook. *Consumer Reports*. <https://www.consumerreports.org/privacy/how-facebook-tracks-you-even-when-youre-not-on-facebook-a7977954071/>
- Lee, A. Y., and Labroo, A. A. (2004). The effect of conceptual and perceptual fluency on brand evaluation. *Journal of Marketing Research*, 41(2), 151-165. <https://doi.org/10.1509/jmkr.41.2.151.28665>
- Lewis, P., and Hilder, P. (2018). Leaked: Cambridge Analytica's blueprint for trump victory. <https://www.theguardian.com/uk-news/2018/mar/23/leaked-cambridge-analyticas-blueprint-for-trump-victory>
- Lou, C., and Yuan, S. (2019). Influencer marketing: How message value and credibility affect consumer trust of branded content on social media. *Journal of Interactive Advertising*, 19(1), 58-73. <https://doi.org/10.1080/15252019.2018.1533501>
- Matz, S. C., Kosinski, M., Nave, G., and 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>
- McCarthy, T. (2017). How Russia used social media to divide Americans. <https://www.theguardian.com/us-news/2017/oct/14/russia-us-politics-social-media-facebook>
- Myers, D. G. (2011). *Social psychology* (10th ed.). McGraw-Hill.
- Nadarevic, L., Reber, R., Helmecke, A. J., and Köse, D. (2020). Perceived truth of statements and simulated social media postings: An experimental investigation of source credibility, repeated exposure, and presentation format. *Cognitive Research: Principles and Implications*, 5, 56. <https://doi.org/10.1186/s41235-020-00251-4>
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Nott, L. (2020). Political advertising on social media platforms. https://www.americanbar.org/groups/crsj/publications/human_rights_magazine_home/voting-in-2020/political-advertising-on-social-media-platforms/
- O'Brien, C. (2022). How do social media algorithms work? <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/how-do-social-media-algorithms-work>
- O'Neil, C. (2008). *Weapons of math destruction: How big data increases inequality and threatens democracy*. Crown.
- Obar, J. A., and Wildman, S. S. (2015). Social media definition and the governance challenge-an introduction to the special issue. *Social Media Definition and the Governance Challenge: An Introduction to the Special Issue*. *Telecommunications Policy*, 39(9), 745-750. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2663153>
- Pennington, N., and Hastie, R. (1992). Explaining the evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 189-206. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.62.2.189>
- Rathi, R. (2019, January). Effect of Cambridge Analytica's Facebook ads on the 2016 US presidential election. *Medium; Towards Data Science*. <https://towardsdatascience.com/effect-of-cambridge-analyticas-facebook-ads-on-the-2016-us-presidential-election-dacb5462155d>
- Rosenberg, M., Confessore, N., and Cadwalladr, C. (2018). How Trump consultants exploited the Facebook data of millions. <https://www.nytimes.com/2018/03/17/us/politics/cambridge-analytica-trump-campaign.html>
- Rosenstein, J. (2020, October). Social media's business model is a threat to democracy - it's time to change it. *EL PAÍS English Edition*. <https://english.elpais.com/opinion/2020-10-30/social-medias-business-model-is-a-threat-to-democracy-its-time-to-change-it.html>
- Schwartz, M. A. (2017). The impact of social media on belief formation [Discussion paper, LMU München]. <https://doi.org/10.5282/ubm/epub.58069>
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Ritzenauer-Schatka, H., and Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(2), 195-202. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.2.195>
- Shahi, G. K., Dirkson, A., and Majchrzak, T. A. (2021). An exploratory study of COVID-19 misinformation on twitter. *Online Social Networks and Media*, 22, 100104. <https://doi.org/10.1016/j.osnem.2020.100104>
- Teeny, J. D., Siev, J. J., Briñol, P., and Petty, R. E. (2020). A review and conceptual framework for understanding personalized matching effects in persuasion. *Journal of Consumer Psychology*, 31(2), 382-414.

<https://doi.org/10.1002/jcpy.1198>

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. Penguin Books Ltd.

Thornhill, C., Meeus, Q., Peperkamp, J., and Berendt, B. (2019). A digital nudge to counter confirmation bias. *Frontiers in Big Data*, 2, 11. <https://doi.org/10.3389/fdata.2019.00011>

Vosoughi, S., Roy, D., and Aral, S. (2018). The spread of true and false news online. *Science*, 359(6380), 1146-1151. <https://doi.org/10.1126/science.aap9559>

Waage, H. S. (2018). *Hyper-reading headlines: How social media as a news-platform can affect the process of news reading* [Master's thesis, University of Stavanger]. <http://hdl.handle.net/11250/2504274>

Wang, W. C., Brashier, N. M., Wing, E. A., Marsh, E. J., and Cabeza, R. (2016). On known unknowns: Fluency and the neural mechanisms of illusory truth. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 28(5), 739-746. https://doi.org/10.1162/jocn_a_00923

Wang, Y., Dai, Y., Li, H., and Song, L. (2021). Social media and attitude change: Information booming promote or resist persuasion? *Frontiers in Psychology*, 12, 596071. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.596071>

Whiting, A., and Williams, D. (2013). Why people use social media: A uses and gratifications approach. *Qualitative Market Research*, 16(4), 362-369. <https://doi.org/10.1108/QMR-06-2013-0041>

Wyer, R. S., and Albarracin, D. (2005). Belief formation, organization, and change: Cognitive and motivational influences. In D. Albarracin, B. T. Johnson, and M. P. Zanna, *The Handbook of Attitudes* (pp. 273-322). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Youyou, W., Kosinski, M., and Stillwell, D. (2015). Computer-based personality judgments are more accurate than those made by humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(4), 1036-1040. <https://doi.org/10.1073/pnas.1418680112>

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(2), 1-27. <https://doi.org/10.1037/h0025848>

Zarouali, B., Dobber, T., Pauw, G. D., and Vreese, C. H. D. (2020). Using a personality-profiling algorithm to investigate political microtargeting: Assessing the persuasion effects of personality-tailored ads on social media. *Communication Research*. <https://doi.org/10.1177/0093650220961965>

Osvrti

Psihologija cjeloživotnog razvoja u prozi Semezdina Mehmedinovića: Me' med, crvena bandana i pahuljica (2017)

Fedra Dolores Britvić

Filozofski fakultet u Zagrebu
Odsjek za psihologiju
ORCID: 0000-0002-1536-0549

Me' med, crvena bandana i pahuljica autobiografsko je prozno djelo Semezdina Mehmedinovića, diplomiranog komparatista rođenog 1960. godine u Kiseljaku. Osim kao spisatelj, radio je kao urednik u radiopostajama, na televiziji, u novinama i tjednicima, a izradio je i nekoliko kratkih filmova (Mehmedinović, 2017). Iz Mehmedinovićeva bogata opusa možemo izdvojiti zbirku pjesama *Devet Aleksandrija* (2002) i dnevničku prozu *Ruski kompjuter* (2011), a od knjiga kratkih priča djela *Knjiga prozora* (2014) i *Ovo vrijeme sada* (2020) (Mehmedinović, 2017). Me' med, crvena bandana i pahuljica (2017) djelo je sastavljeno od kraćih priča i crtica iz autorova svakodnevnog života, podijeljenih u tri dijela: Me' med je pokušaj autorove sistematizacije misli, osjećaja i iskustava tijekom hospitalizacije zbog doživljenoga srčanog udara u 50. godini života; Crvena bandana pisana je za autorova sina i pruža uvid u njihov odnos koji je obilježen doživljajima rata, a potom izbjeglištva u Sjedinjenim Američkim Državama; u Pahuljici progovara o moždanom udaru koji je doživjela njegova supruga i posljedicama koje je to ostavilo na njihov život. Mehmedinovićevu prozu, pa tako i ovo djelo, odlikuje iznenađujuća doza objektivnosti u opisima ljudi i situacija, koja podsjeća na tehniku opažanja; autor objektivno karakterizira pojedince i događaje te zatim na temelju toga iznosi vlastita viđenja i interpretacije.

Psihologija cjeloživotnog razvoja jedan je od metateorijskih pristupa proučavanju čovjekova razvoja (Berk, 2007), prema kojem se razvoj doživljava kao cjeloživotni proces koji je višesmjernan i višedimenzionalan te, najvažnije, plastičan (Baltes i sur., 1980). Višedimenzionalnost se očituje u različitim putanjama razvoja u različitim dimenzijama funkcioniranja. Na primjer, čovjekov tjelesni i kognitivni razvoj ne rastu i ne opadaju istom brzinom, intenzitetom ili u istoj točki vremena, a karakteristike razvojnog procesa karijere ili međuljudskih odnosa nekog pojedinca ta-

kođer ne doživljavaju vrhunac niti opadaju u istim životnim trenucima i istovjetno. Višesmjernost se nadovezuje na prethodno obilježje, ukazujući na to kako gubitci u jednom području ne znače nužno gubitke u drugom: primjerice, iako tjelesne sposobnosti opadaju s dobi, povećanje dobi omogućuje stjecanje profesionalnog iskustva te razvoj karijere i stručnosti u odabranom zanimanju. Plastičnost razvoja podrazumijeva da se razvojna putanja pojedinca može oblikovati u svakoj dobi pod utjecajem novih iskustava i životnih uvjeta (Berk, 2007), ili kako to Mehmedinović (2017, str. 129) kaže: „Stručnjaci tvrde da je mozak gipka i transformirajuća mašina.“ Pristup cjeloživotnog razvoja postavio se kao oprečan dotadašnjim tradicionalnim pogledima na čovjekov život, posebice na viđenje starenja isključivo kao procesa gubitaka i opadanja (Baltes i sur., 1980). Pogled na ljudski život koji karakterizira mogućnost razvoja tijekom cijeloga života, prema kojem su sva razdoblja života podjednako važna i prema kojem je razvoj obogaćen kvalitativnim i kvantitativnim promjenama (Baltes i sur., 1980), upravo je onaj pogled na život koji u prikazima svakodnevice Mehmedinović pruža u svojoj prozi. U ovom osvrtu prikazat će se neke od postavki pristupa cjeloživotnog razvoja prepoznate u kratkim pričama iz djela *Me’med, crvena bandana i pahuljica* (2017).

Baltes (1987) navodi tri načina na koja interakcija individualnih i okolinskih čimbenika utječe na razvoj pojedinca, što rezultira različitim kontekstima razvoja: normativni utjecaji povezani s dobi, normativni utjecaji povezani s povijesnim okolnostima i nenormativni utjecaji. Normativni utjecaji povezani s dobi biološki su i okolinski utjecaji koji su obično slični za pojedince istih dobnih skupina (Baltes, 1987); ti utjecaji povećavaju sličnost među pojedincima iste dobi i razlikuju ih od ostalih dobnih skupina. Primjerice, odlazak u mirovinu nakon navršene određene godine života uvelike razlikuje ljude koji su se umirovili od onih koji su samo nekoliko godina mlađi od njih jer prolaze kroz restrukturiranje obaveza i reorganizaciju svakodnevnog života, a intenzivno povećava sličnost između samih umirovljenika. Normativnim utjecajem povezanim s povijesnim okolnostima naziva okolinske i biološke utjecaje koji svojom snagom zahvaćaju cijelu populaciju, poput pandemija, ekonomskih kriza ili ratova (Baltes, 1987). Za Mehmedinovića, u knjizi *Me’med, crvena bandana i pahuljica* (2017) taj je utjecaj prvenstveno progovaranje o ratnim traumama i posljedicama koje je život u ratom zahvaćenom Sarajevu i kasnijem izbjeglištvu u Sjedinjene Američke Države ostavilo na pisca i njegovu obitelj. Ispovijesti o posljedicama rata nalaze se posvuda u knjizi: u autorovu viđenju sebe, odnosu sa sinom te u obiteljskoj i društvenoj dinamici. Mehmedinovićeva iskrenost i otvorenost u progovaranju o posljedicama rata neizmjereno su važne jer je rat koji je 90-ih godina 20. stoljeća zahvatio područje tadašnje Jugoslavije ostavio značajne posljedice na generacije koje su ga proživjele. „I ja imam godinu iz koje nisam izašao. 1992. Nekad me iz sna probudi štektnje kalašnjikova nad Sarajevom”, piše Mehmedinović (2017, str. 27), 25 godina nakon ratnih zbivanja. Također uočava kako je zajednička trauma proživljenoga ratnog iskustva ostavila različite posljedice i izazvala različite reakcije u njega i njegova sina: „Mi smo dva tijela ispunjena traumama koje nikada nisu propisno tretirane. Imam grižnju savjesti što te nisam izveo iz Sarajeva za vrijeme rata.” (Mehmedinović, 2017, str. 27). Zabilježio je i izjave svoga sina: „Jedina moja želja bila je otići iz grada, a moj otac je na pitanja o odlasku odgov-

arao - Ne, ne želim da idem, ne pristajem da me istjeruju iz moje kuće.“ (Mehmedinović, 2017, str. 76). Idući utjecaji koje navodi Baltes (1987) jesu nenormativni utjecaji - neuobičajeni životni događaji koji značajno utječu na život pojedinca. Nenormativni utjecaji uvelike povećavaju razlike unutar populacije i potiču višesmjernost razvoja jer njihova pojava nije povezana s određenom dobi niti bilo kojom drugom karakteristikom pojedinca, kao ni sa sociokulturalnim događanjima koja pogađaju više ljudi u isto vrijeme (Baltes, 1987), primjerice, doživljaj Mehmedinovićeva srčanoga te moždanoga udara njegove supruge. Najveći dio knjige bavi se opisom posljedica koje je na autorovu suprugu ostavio moždani udar - izgubljena sjećanja četiri godine prije samog događaja i posljedice poput smetnji održavanja koncentracije i pamćenja te promjena u ličnosti. Osvrće se na činjenicu da im se krug prijatelja smanjio nakon suprugina izlaska iz bolnice i primjećuje probleme stigmatizacije bolesnika objašnjavajući kako ljudi imaju strah od bolesne osobe, što je uočavao i tijekom vlastite hospitalizacije zbog doživljenoga srčanoga udara: „Oni dolaze vidjeti kako se srčani udar dogodio meni, a ne njima. To je ljudski i prirodno, oni se žele suočiti s potvrdom da je njih nesreća zaobišla.“ (Mehmedinović, 2017, str. 24).

Piščevo razmišljanje o važnosti dobi tijekom boravka u bolnici nakon doživljenoga srčanoga udara otkriva važnost psihološke prilagodbe na doživljene gubitke i činjenice da su gubitci relativni ili, kako bi Mehmedinović to sročio: „Mi racionaliziramo svoj doživljaj vremena, ali ga izvan kalendara nismo svjesni. Zato što u duhu ostajemo isti. U duhu ja sam ista osoba kakav sam bio u svojim dvadesetim. Tako je, valjda, kod svih ljudi, to je osobina naše vrste.“ (Mehmedinović, 2017, str. 14). Prethodno opisana plastičnost razvoja kao odlika pristupa cjeloživotnog razvoja očituje se u modelu selektivne optimizacije s kompenzacijom (Baltes, 1987), koji objašnjava psihološku razvojnu dinamiku u odrasloj dobi i kako dolazi do pravodobne prilagodbe na životne uvjete i iskustva pomoću procesa samoregulacije. Uspješan razvoj definira se kao onaj u kojem se nastoji umanjiti gubitke i povećati dobitke, pomoću tri procesa samoregulacije: selekcije, optimizacije i kompenzacije (Baltes, 1987). Dakle, pojedinac nastoji ostvariti svoje ciljeve i, uzimajući u obzir da doživljava određene gubitke, selekcionira ono u što će nastaviti usmjeravati svoju energiju. Proces selekcije očituje se u početnoj širini Mehmedinovićeva djelovanja, od uredništva na televiziji, radiju i novinama do izrade kratkih filmova, a kasnije resurse kontinuirano usmjerava u književnost, potaknut normativnim utjecajem povezanim s dobi - umirovljenjem - i nenormativnim životnim događajima - doživljenim srčanim udarom i moždanim udarom svoje supruge. Područje koje uvelike zahvaća svojom književnosti jesu kognitivni procesi, s naglaskom na pamćenje: „Sjedim uz njen krevet i polako se opsjedam zaboravom.“ (Mehmedinović, 2017, str. 126). Mehmedinović optimizira svoja ulaganja jednostavnom i dubokom povezanošću književnosti s vlastitim životom; njegova je autobiografska proza prožeta promišljenim osvrtima na vlastitu svakodnevnicu, međuljudske odnose i promjene koje supruga i on doživljavaju tijekom starenja, primjerice: „Počela je da piše dnevnik, u njemu spominje sitne kućne događaje, tako da ih u toku dana ne zaboravi.“ (Mehmedinović, 2017, str. 139) i „I pisao sam dnevnik u vrijeme tog putovanja na kojem sam pokušao otkriti koliki je moj zaborav.“ (Mehmedinović, 2017, str. 144). Što se tiče komponentne

kompensacije, suočen s gubitkom resursa, za koje se pita potječu li od prirodnog opadanja kognitivnih kapaciteta tijekom starenja ili im je pak pridonijelo proživljavanje srčanog udara i terapija lijekovima koja je uslijedila, Mehmedinović (2017) književnost upotrebljava kao oruđe kojim pokušava oblikovati i izoštriti navedene promjene te kako utječu na njegov svakodnevni život. Mehmedinović se okreće detaljnijem i dugotrajnijem pisanju, čime ulaže dodatni trud u praćenje osobnih promjena tijekom starenja. Mehmedinović i dalje ostaje plodan i kvalitetan autor koji se intenzivno bavi pisanjem, s posebnim naglaskom na probraniju tematiku i posvećenosti njoj.

Me'med, crvena bandana i pahuljica djelo je oslobođeno stereotipnog i pojednostavljenog prikaza starenja upravo zahvaljujući Mehmedinovićevoj iskrenosti i otvorenosti. Pristup cjeloživotnog razvoja integrativni je pristup proučavanja i razumijevanja čovjekova razvoja (Berk, 2007) i, kao takav, pristaje interpretaciji sadržaja iznesenog u Mehmedinovićevim kratkim pričama. Psihologijske teorije pružaju bogatu znanstveno utemeljenu podlogu, široko znanje i raznovrsne mogućnosti primjene. Međutim, postoji jaz između psihologijskih definicija koncepata i načina na koji ih laici u svakodnevnom životu doživljavaju i tumače. Kako bismo ga premostili i najbolje moguće iskoristili doprinose psihologije kao znanosti u unaprjeđenju života ljudi, potrebno je znati pojasniti i otjeloviti psihologijske koncepte i teorije na laički, razumljiv način. Dakle, potrebno je teorijama izrečeno znati prevesti, ili to jednostavno pronaći i prepoznati, u svakodnevnom životu ljudi, a dinamičan i višesmjerni razvoj čovjekov razvoj bez suzdržavanja i brižljivo prikazuje upravo Semezdin Mehmedinović u svojoj književnosti.

LITERATURA

Baltes, P. B., Reese, H. W. i Lipsitt, L. P. (1980). Life-span developmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 31(1), 65-110. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.000433>

Baltes, P. B. (1987). Theoretical propositions of life-span developmental psychology: On the dynamics between growth and decline. *Developmental Psychology*, 23(5), 611-626. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.23.5.611>

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

Mehmedinović, S. (2017). Me'med, crvena bandana i pahuljica. Fraktura.

12 gnjevnih ljudi (1957).

– Osvrt na film

Tomislav Laljak

Filozofski fakultet u Zagrebu

Odsjek za psihologiju

ORCID: 0000-0001-5280-8763

12 gnjevnih ljudi film je američkog redatelja Sidneyja Lumeta nastao 1957. godine prema istoimenoj drami Reginalda Rosea. Nominiran je za tri Oscara - za najbolji film, za najboljeg redatelja te za najbolji scenarij. Oscare bi vjerojatno i osvojio da iste godine nije izašao također kultni Most na rijeci Kwai koji je konkurenciju pomeo s čak sedam osvojenih Akademskih nagrada. 12 gnjevnih ljudi poseban je po tome što se glavnina radnje odvija u jednoj prostoriji, sobi za porotu u kojoj dvanaest muškaraca raspravlja o slučaju ubojstva. Tih dvanaest porotnika čini jednu grupu, a njihova interakcija satkana je od raznih grupnih procesa i socijalnih utjecaja, u prvom redu konformizma, persuzije i manjinskog utjecaja.

Film započinje uputom koju sudac izgovara porotnicima - nakon saslušanja slučaja ubojstva s predumišljajem, dužnost dvanaestorice porotnika jest sjesti, raspraviti slučaj te izglasati presudu. Optuženik je osamnaestogodišnji mladić, a žrtva je njegov otac koji je u njihovom stanu pronađen mrtav, s nožem zabodenim u prsa. Ako porotnici smatraju da postoji osnovana (razumom utemeljena) sumnja u krivnju optuženog, tada trebaju donijeti presudu kako optuženi nije kriv. Ako pak smatraju da ne postoji osnovana sumnja, onda optuženika trebaju proglasiti krivim te mu slijedi smrtna kazna. U obama slučajevima, presuda mora biti jednoglasna. Porotnici se stoga povlače na vijećanje te se ostatak filma odvija u jednoj prostoriji. Običaj je provesti preliminarno glasanje, kako bi se vidjelo slažu li se slučajno svi porotnici s presudom prije početka bilo kakve rasprave, što likovi u filmu i čine. Jedanaest porotnika glasalo je za presudu kriv, a samo je Porotnik br. 8 (Henry Fonda) glasao za presudu nije kriv. U ovoj sceni zanimljivo je uočiti na koji način porotnici podižu ruke prilikom glasanja za presudu kriv. Šest porotnika u prvi mah diže svoje ruke, zatim još njih četvorica s malom zadržkom te konačno i najstariji među njima s određenom dozom nesigurnosti. Jesu li se neki od njih konformirali (prilagodili) ostatku grupe? Konformizam obično definiramo kao promjenu ponašanja zbog stvarnog ili zamišljenog utjecaja drugih

ljudi (Aronson i sur., 2005). Procijeniti nečiju nevinost ili krivnju u slučaju ubojstva nije jednostavno, pogotovo kada o toj odluci ovisi život osamnaestogodišnjaka, te je vjerojatno kako su barem neki porotnici osjećali nesigurnost oko svoje procjene. Svih je dvanaest muškaraca šest dana sjedilo u sudnici, slušalo ista svjedočenja, objašnjenja zakona te njegove primjene na ovaj slučaj, no u trenutku odlučivanja, tj. podizanja ruke, oni raspolažu još jednim izvorom informacija – ponašanjem drugih ljudi. Kada smo pod utjecajem tuđih ponašanja, vjerujući kako je njihovo tumačenje nejasne situacije točnije od našeg te da će nam pomoći pri donošenju odluke, govorimo o informacijskom socijalnom utjecaju (Aronson i sur., 2005). Informacijski socijalni utjecaj može uključivati privatno prihvaćanje, odnosno pojavu da ljudi iskreno vjeruju u ispravnost ponašanja prema kojem se konformiraju. Tako nakon preliminarnog glasanja ostali porotnici pokušavaju objasniti Porotniku br. 8 zašto smatraju da je mladić kriv, pa čak i oni koji su oklijevali prilikom dizanja ruke, što možemo prepoznati kao znak privatnog prihvaćanja. Informacijski socijalni utjecaj bit će snažniji kada je situacija nejasna i kompleksna, a također je pokazano i kako su pojedinci podložniji konformiranju u situacijama velike važnosti, baš kao što je ova (Allen, 1965). No, kako to da se Porotnik br. 8 nije konformirao, je li njegova majka crnu vunu prela, je li on najslabija karika?

Porotnik br. 8, kojeg glumi Henry Fonda, svrstan je u top-listu sto filmskih heroja dvadesetog stoljeća Američkog filmskog instituta. Po čemu je to on heroj te zašto je pri prvom glasanju jedini glasao za presudu nije kriv? „Nije lako podići ruku i poslati momka u smrt, a prvo ne razmotriti sve. Pretpostavimo da griješimo“, tako on objašnjava svoj glas. Iako nije siguran je li mladić zaista ubio svojeg oca ili ne, smatra kako mladić zaslužuje raspravu. Odlučuje biti đavolji odvjetnik i kreće u proces persuazije (uvjeravanja). Persuazija je proces kojim se pokušava navesti druge ljude na usvajanje određenih stavova ili uvjerenja (Aronson i sur., 2005). Porotnik br. 8 sa svojim je glasom nije kriv u manjini, usamljen poput lovca u Potjeri, što njegov zadatak čini utoliko težim. Kako bi se ostvario utjecaj manjine na većinu potreban je centralni put persuazije, što znači da je pri uvjeravanju važniji sadržaj same poruke, nego način na koji se ona prezentira (što je obilježje perifernog puta persuazije). Drugim riječima, pri korištenju centralnog puta pažnja se pridodaje snazi argumenata i činjenica (Kruglanski i Thompson, 1999). Čini se da tvrdnje iznesene u sudnici, kao što su iskazi svjedoka i pretpostavke odvjetnika, ostali uzimaju sa sigurnošću, dok Porotnik br. 8 ukazuje na to kako je moguće da odvjetnici, ali i svjedoci griješe. Jedan od porotnika tako ukazuje na to da je nož kojim je počinjeno ubojstvo zasigurno mladićev. Naime, mladić je te večeri kupio nož skakavac jedinstvenog izgleda s izrezbarenom drškom, kakav je kasnije te večeri pronađen zaboden u prsa njegova oca (bez otisaka prstiju). Na iznenađenje ostalih porotnika, Porotnik br. 8 tada vadi identičan nož iz svoga džepa te ga stavlja na stol. Objasnjava kako se prošetao susjedstvom u kojem se dogodilo ubojstvo te kupio nož u maloj zalagaonici. Pokazao je, na jasan i konkretan način, kako nešto što se smatra činjenicom ne mora nužno biti takvo. Na ovakav centralni put uvjeravanja bolje reagiraju inteligentniji, analitički orijentirani ljudi koji pokazuju visok interes za temu (Kruglanski i Thompson, 1999). Među po-

rotnicima jasno možemo prepoznati pojedince koji iskazuju manju zainteresiranost za slučaj – tako možemo čuti kako jedan porotnik govori da bi večeras još htio stići na utakmicu baseballa, drugog kako ima tri garaže kojima bi trebao upravljati u to vrijeme. Takvi pojedinci vjerojatnije će iznesene informacije procesirati perifernim putem – zanemarujući snagu argumenata, a fokusirajući se na obilježja poruke poput njene dužine i tko je iznosi. Znajući ovo, zanimljivo je vidjeti tko prvi mijenja svoj glas i na koji način. Porotnik br. 8 predlaže još jedno glasanje, ovaj put anonimno pisanjem na papiriće – ako ponovno svi ostali glasaju za opciju kriv, on će se složiti s njima te mogu dostaviti presudu sudcu. Ovoga puta bilo je deset glasova za presudu kriv. Wood i sur. (1994) navode kako će članovi grupe vjerojatnije privatno, a ne javno, priznati da su pod utjecajem manjine, a upravo anonimno glasanje papirićima to omogućuje. Ipak, porotnik koji je ovaj put glasao za presudu nije kriv odlučio se javiti – bio je to najstariji među njima, onaj koji je najviše oklijevao pri prvom glasanju.

Rasprava se nastavlja, a dva porotnika argumentirano objašnjavaju kako se i druge stavke slučaja mogu staviti pod upitnik. Pritom su predani svojem mišljenju, ali ujedno otvoreni i razumni. Oni nemaju skrivene motive, ne djeluju iz vlastitog interesa – kako bi stigli na utakmicu baseballa ili se mogli vratiti na posao, već se žele približiti istini, tj. pravdi. Porotnik br. 8 i najstariji porotnik dosljedno ponavljaju kako je moguće da izjave svjedoka nisu točne, kako je moguće da ljudi griješe. Pritom razgovaraju otvoreno, poštujući uvjerenja drugih. Opisana obilježja njihovog pristupa pogoduju ostvarivanju manjinskog utjecaja u grupi (Wood i sur., 1994). Dva porotnika nastavljaju argumentirano bacati sumnju na zaključke tužiteljstva. Ubrzo još jedan porotnik mijenja svoj glas u nije kriv te, poput zakotrljane grude snijega, i ostali porotnici postupno mijenjaju svoje mišljenje.

Radnja filma 12 gnjevnih ljudi bazirana je na jednom pitanju – Je li mladić ubio svojeg oca ili nije?. Takvo se pitanje ne može pojaviti u jednom od spomenutih TV kvizova jer na to pitanje ne znamo točan odgovor, kao ni porotnici. No, upravo ono otvara prostor za grupnu raspravu obilježenu konformiranjem, persuazijom i manjinskim utjecajem. Navedeni grupni procesi u filmu su prikazani vjerno i realno, a film je prošao test vremena. Sniman u crno-bijeloj tehnici, bez specijalnih efekata, raskošne scenografije ili kostima, 12 gnjevnih ljudi, i nakon 65 godina, ostao je jednako zanimljiv gledateljima, ali i dovoljno relevantan studentima da se o njemu piše u jednom studentskom časopisu.

LITERATURA

Allen, V. L. (1965). Situational factors in conformity. Department of psychology. University of Wisconsin.

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

Kruglanski, A. W. i Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: a view from the unimodel. *Psychology Inquiry*, 10 (2), 83 - 109.

Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S. i Blackstone, T. (1994). Minority influence: a meta-analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin*. 115 (3), 323 - 345.

Social Psychology in Modern Horror: A Review of Sociological Concepts in “The Witch” and “The Lighthouse”

Bianka Crnković

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

Social psychology has long been a matter of interest for the wider public, which hardly comes as a surprise. The definition states that social psychology explores how the real or imaginary presence of others influences our thoughts, feelings or actions (Allport, 1985). Naturally, a lot of concepts characteristic of social psychology found their way to the big screens - one of the most famous examples being “12 Angry Men” and “Rashomon”. Both movies are considered masterpieces, and they are the subject of many reviews and studies that were published in the 20th century. However, the interest in social psychology has not diminished in the 21st century. In this article, we will examine two recently released features directed by Robert Eggers which tackle sociological concepts in a contemporary way.

Eggers is an American film director, screenwriter, and production designer. In 2015, he caught the public’s eye with his debut feature “The Witch”, which went on to win multiple awards, including the Sundance Directing Award. The film had an amazing reception, grossing a worldwide total of \$40.4 million, with some calling it a masterpiece of modern horror (IMDb, 2015). Writing for *Variety*, Chang (2015) calls the film a “strikingly achieved tale of a mid-17th-century New England family’s steady descent into religious hysteria and madness”.

Fuelled by the film’s unexpected success, Eggers - now with an elevated directing profile - releases another instant classic: “The Lighthouse”. Originally imagined as an adaptation of Edgar Allan Poe’s unfinished short story of the same title, the film had undergone massive changes in the script and concept before its release in theatres. The story of two lighthouse keepers struggling to preserve their sanity while being completely isolated from the rest of the world captivated the audience. Once again, Eggers’ indisputable talent came to light, solidifying his reputation as a director who creates true horror by exposing it in the relations of his characters. To understand the complexity of the relations in question, a thorough analysis of both of his features is required.

“The Witch”, subtitled “A New England Folktale”, is a period piece set in the 1630s. The feature follows a Christian family that is forced to relocate to the edge of a secluded forest after being banished from a Puritan plantation. William, the father and patriarch, together with his wife Catherine and children Thomasin, Caleb, twins Mercy and Jonas, and new-born Samuel, looks at the exile as a blessing in disguise - a chance from God to start anew. However, after Samuel mysteriously vanishes while being watched by Thomasin, the family falls into a state of grief and guilt. As the firstborn child, and the only one present at the time of Samuel’s disappearance, Thomasin becomes the family scapegoat - her pious, yet bitter mother blames her for every inconvenience that falls upon the farm. The lack of support from her father, as well as the twins’ conviction that she is indeed a witch, help to create an atmosphere of uneasiness and distrust, which culminates in the frightening possession and eventually death of the second eldest child, Caleb. We learn that an evil force is indeed lurking in the woods and causing the misfortune of the family. However, as William and Katherine start to succumb to madness and paranoia, it becomes evident that they are also to blame for their ultimate downfall. The film ends with Thomasin as the sole survivor of their family, who joins the witches in the forest as they accept her as one of their own.

The first aspect which may be of interest to a social psychologist is the expulsion of the protagonists from the Puritan settlement. In their state of exile, the family builds a farm on the edge of a secluded forest, which creates an unnerving feeling of claustrophobia and isolation. However, what induces fear in the viewer is not the dark forest that looms over them, but the feeling of loneliness and helplessness, knowing that they have to face whatever lurks in that forest alone. Expulsion, or rather separation from the group, has long been used as a form of punishment: from ostracizing deviant members in ancient times, to solitary confinement in modern prisons. Besides psychological damage, ostracism causes physiological deregulations - it impairs immunological functioning and interferes with hypothalamic reactions related to aggression and depression (Williams, 1997).

The family’s only active connection with their previous settlement is their faith, to which they turn blindly. Blind faith which eventually causes the demise of its followers is a trope that can be found in many horror movies, especially those about real or fictitious cults. An eternal inspiration for this genre is the Heaven’s Gate cult, whose members took their lives in mass suicide in hope of finding eternal salvation in the “Kingdom of Heaven” (Robinson, 1997).

The family becomes obsessed with the concept of sin, especially God-fearing Caleb - living under the brooding assumption that their every move was scrutinized by a higher power. This movie can be seen as an example of religious fundamentalism leading to paranoia and hysteria: as mistrust and contempt for her daughter grow, Katherine, blinded by rage and grief over Caleb’s death, eventually locks Thomasin up in the pen, convinced that her own child is the source of evil which follows them.

The events that unfold in this feature were inspired by the uncertain times prior to the Salem Witch trials. Chang (2015) points out for

Variety: “We’re watching not just a private tragedy but a prequel to a larger-scale catastrophe, sowing seeds of suspicion, violence and fanatical thinking that will be passed down for generations to come”. Quite so, as what followed was a series of prosecutions, trials and executions of people accused of witchcraft. In the events of the Salem Witch trials, as in the witch hunts which occurred in the same period in Europe, we can see an example of group polarisation, a tendency for group members to adopt more extreme attitudes or actions than the initial attitudes or actions of individual group members (Aronson et al., 2005). These attitudes manifest as acts of extreme aggression towards a certain group (in this case the supposed witches), which are facilitated by another group process - dehumanization. Attributing highly negative traits to the target group makes its members seem less human, which makes it easier to physically and psychologically harm them (Hogg and Gaffney, 2018).

Another aspect worth analysing is Thomasin’s transformation from a devoted daughter to the “Devil’s handmaiden”. Here we are faced with a chilling example of a self-fulfilling prophecy, defined as a process in which a person’s expectations about someone can lead to that someone behaving in ways that confirm the expectations (Aronson et al., 2005). In the case of *The Witch*, we see Thomasin in an unenviable position when, after a joke that was taken too seriously, and a series of unfortunate events that all coincidentally point to her as the culprit, her family begins treating her as the source of all evil. Wanting to scare the twins, Thomasin proclaims that she is a witch - a statement which the twins dutifully repeated to their mother, who in turn holds Thomasin accountable for the misfortune of their family. Thomasin denies any wrongdoing, but her mother is determined to sell her off to another family. After most of the family members perish, Katherine attacks Thomasin in a delirious state. In the end, nothing is left for Thomasin except to become the very creature she was accused of being. She kills her mother in self-defense and sells her soul to join a coven in the woods.

Similar to *The Witch*, *The Lighthouse* is also a period feature, this time set in the early 19th century. The film centers around two characters tasked with manning the lighthouse on a desolate island, far away from civilisation - isolation is another thing that the two movies have in common. Two men, Thomas Wake and Ephraim Winslow, whose real name we later find to be Thomas Howard, arrive on the island with a boat that is not set to come back for another six weeks. Howard passes his day doing manual labour and other undesirable tasks delegated by Wake, a senior lighthouse keeper who covets the light for himself - Howard is not allowed to man the light, even though they should be alternating in keeping it lit. Soon their relationship turns sour, as Wake proves himself to be an unpleasant, superstitious and bitter man, humiliating Howard whenever he gets the chance. We also learn that Wake worships the light of the lighthouse on a fanatical, almost perverse level, removing his clothes and facing the light with a dazed look in his eyes. The lighthouse keepers, or wickies, manage to hold out those six long weeks, but on the day the relief was supposed to come, a terrible storm traps them on the island. As a response to living in desolation and despair, Howard turns to liquor and gives in to hallucinations that have been haunting

him since his arrival on the island. At one point, we cannot differentiate reality from Howard's alcohol-induced fever dreams. As their rations become scarce, Wake and Howard spiral into madness, spending their time almost delirious. The story reaches its peak when Howard finds Wake's logbook and realizes he's been planning to send him off without payment. Enraged, he attacks Wake and kills him. Howard then rushes to the light and finally gazes upon it, which proves to be fatal – he trips and plummets down the stairs to his death.

Being a lighthouse keeper is a deeply lonely and isolating job, especially when the only company is someone you grew to despise. In addition to being physically far from the rest of the world, Howard experiences psychological isolation. Wake forces Howard to do many demeaning tasks: emptying their chamber pots, carrying heavy kerosene up the stairs only to be told to carry it down again, fetching things in the pouring rain, cleaning the filthy water cistern... Howard has to approach all these chores alone, and there is no one he can complain to since the only person on the island with him is his no-nonsense superior. Because of this, Howard has limited, if any, opportunities to meaningfully interact with other human being, which leads to perceived social isolation. This lack of social and emotional interaction at work is connected to emotional exhaustion and lower work engagement (Bentein et al., 2017). We can see resentment towards Wake building up in Howard, as he forces himself to fulfil his chores while waiting for the day he can finally return to the mainland.

However, the date of their return comes and goes, and the wickies are still stuck on their island. Like many others trapped on the sea, Wake and Howard eventually turn to alcohol, which only brings out their repressed thoughts and emotions. Alcohol impairs the cognitive mechanisms responsible for the inhibition of certain behaviours, such as aggressive behaviour, self-disclosure and sexual advancement (Steele and Southwick, 1985). All three of these behaviours can be noticed in multiple scenes: Wake and Howard drinking at the dinner table, which progresses into a scene of mad dancing, furniture-breaking, fighting, embracing, slow-dancing, crying and sharing their darkest secrets. Their drunken behaviour is completely opposite to their work relationship, where they can hardly stand each other.

Another interesting aspect of their relationship is gaslighting. Defined as a type of psychological abuse which makes its victims question their sanity, gaslighting can often be found in power-laden intimate relationships (Sweet, 2019). Wake, who is Howard's superior, gaslights Howard on multiple occasions, making him question the amount of time they have been trapped on the island and even his own actions: at one point, Wake destroys the lifeboat, chases Howard with an axe, and then convinces him that it was the other way around. Seeing how the two men are alone on the island, with no other way to fact-check reality, it comes as no surprise that Howard begins to lose his grasp on sanity.

Howard is also tormented by hallucinations, caused by guilt, isolation, liquor, or a mixture of all three. When his delirium reaches its peak, even the viewer isn't sure what is real, and what is the product of his tormented imagination. However, there may be another cause of

his and Wake's madness - mercury poisoning. Since the Fresnel lens, which was used at the time in lighthouses, was extremely heavy and had to revolve constantly, the lanterns floated on a bath of mercury which is now known for its toxic properties. Exposure to mercury and its odourless vapour can cause a wide array of neurotic side effects - memory loss, mood swings, anxiety, delirium, and confusion (Walter, 2002). This is one of many historically accurate details in the movie - the story itself was inspired by real-life events. In the early 19th century, two lighthouse keepers, both named Thomas, shared a similar fate as our protagonists: after being trapped at their outpost, one of them died under mysterious circumstances, while the other suffered immense psychological damage (Fear, 2019).

In this review, we examined sociological concepts like ostracism, self-fulfilling prophecy and gaslighting, and their representation in modern cinematography. Although the main focus of this article was the filmography of Robert Eggers, there are many more prolific directors whose movies merit an analysis. The concepts of social psychology remain ever-present on the big screens, and with the rapid changes in society as a whole these past few years have brought, one can only imagine how they will be represented in the years to come.

LITERATURA

- Allport, G. W. (1985). The historical background of social psychology. *The handbook of social psychology*, 3(1), 1-46.
- Aronson, E., Akert, R. M., & Wilson, T. D. (2005). *Socijalna psihologija*. Mate d.o.o.
- Bentein, K., Garcia, A., Guerrero, S., & Herrbach, O. (2017). How does social isolation in a context of dirty work increase emotional exhaustion and inhibit work engagement? A process model. *Personnel Review*, 46(8), 1620-1634. doi:10.1108/pr-09-2016-0227
- Chang, J. (2015, January 23). Film Review: 'The Witch'. *Variety*. <https://variety.com/2015/film/reviews/sundance-film-review-the-witch-1201411310/>
- Fear, D. (2019, October 25). *Drunken Sailors and Movie Stars: Robert Eggers on Making 'The Lighthouse'*. *Rolling Stone*. <https://www.rollingstone.com/movies/movie-features/robert-eggers-the-lighthouse-interview-898545/>
- Hogg, M. A., & Gaffney, A. M. (2018). Group processes and intergroup relations. *Stevens' handbook of experimental psychology and cognitive neuroscience*, 4, 1-34.
- Robinson, W. G. (1997). *Heaven's Gate: the End*. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 3 (3). <https://doi.org/10.1111/j.1083-6101.1997.tb00077.x>
- Steele, C. M., & Southwick, L. (1985). Alcohol and social behavior: I. The psychology of drunken excess. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(1), 18-34. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.1.18>
- Sweet, P. L. (2019). The sociology of gaslighting. *American Sociological Review*, 84(5), 851-875. <https://doi.org/10.1177/0003122419874843>
- The Witch. (2015). IMDb. <https://www.imdb.com/title/tt4263482/>
- Walter, M. (2002). *Lighthouse Keeper's Madness: Folk Legend Or Something More Toxic?*. *History of Medicine Days*, 190.
- Williams, K. D. (1997). Social Ostracism. *Aversive Interpersonal Behaviors*, 133-170. doi:10.1007/978-1-4757-9354-3_7

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 intervju. 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 detaljnije 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.

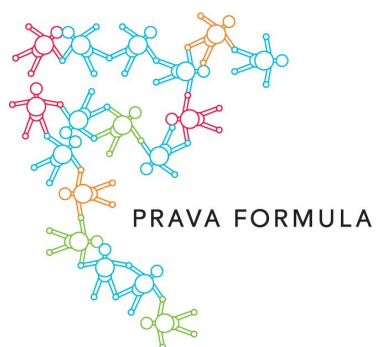
Autori zadržavaju autorska prava za članke objavljene u časopisu, a svojim pristankom na objavljivanje daju časopisu pravo prvog objavljivanja u tiskanom ili elektroničkom formatu. Članci objavljeni u časopisu se, uz prikladno navođenje izvora, smiju besplatno koristiti u obrazovne i druge nekomercijalne 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 dorađivanja 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.



STUDENT
SKI ZBOR
SVEUČILIŠTA
U ZAGREBU



Sveučilište u
Zagrebu
University of Zagreb