Univerzitet Singidunum

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA

Milica Čolović
Miloš Milošević



Beograd, 2023.

UNIVERZITET SINGIDUNUM

Milica Čolović
Miloš Milošević

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA

PRVO IZDANJE

Beograd, 2023.

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA

Autori:

Doc. dr Milica Čolović
Doc. dr Miloš Milošević

Recenzenti:

Prof. dr Gordana Nikić
Prof. dr Radovan Ilić
Prof. dr Irena Ristić

Izdavač:

Univerzitet Singidunum
Danijelova 32
www.singidunum.ac.rs

Za izdavača:

Prof. dr Milovan Stanišić

Priprema za štampu:

Miloš Višnjić

Dizajn korica:

Aleksandar Mihajlović, MA

Godina izdanja:

2023.

Tiraž:

2500

Štampa:

Birograf, Beograd

ISBN: 978-86-7912-779-2

Copyright:
© 2023. Univerzitet Singidunum
Izdavač zadržava sva prava.
Reprodukcija pojedinih delova ili celine ove publikacije nije dozvoljena.

SADRŽAJ

PREDGOVOR **XI**

I UVOD U SOCIJALNU PSIHOLOGIJU **1**

Uvod 3
Šta je to psihologija? 3
Šta je to socijalna psihologija? 11
Socijalna psihologija i druge psihološke nauke 16
Socijalna psihologija i druge prirodne i društvene nauke 18
Socijalna psihologija i ekonomija 20
Rezime 26
Pitanja za proveru znanja 27

II METODE ISTRAŽIVANJA **31**

Uvod 33
Osnovni pojmovi 34
Introspekcija 36
Posmatranje 37
Intervju i upitnik 41
Skale procene 45
Testovi 48
Sociometrijska metoda 51
Eksperimentalna metoda 53
Hibridne metodologije i tehnologija istraživanja u neuronaukama 56
Rezime 60
Pitanja za proveru znanja 61

III SOCIJALNA KOGNICIJA 65

Uvod 67
Kognicija 68
Percepcija 70
Inteligencija i mišljenje 77
Donošenje odluka 82
Rezime 88
Pitanja za proveru znanja 89

IV GRUPNI PROCESI 93

Uvod 95
Poreklo i dinamika grupnih procesa 95
Grupa i njene karakteristike 98
Timovi 100
Grupni ciljevi 101
Grupne norme 103
Struktura grupe 104
Kohezivnost 106
Psihologija mase 107
Uslovi stvaranja mase 110
Oblici ponašanja mase 113
Rezime 120
Pitanja za proveru znanja 121

V PROCES SOCIJALIZACIJE, RAZVOJ LIČNOSTI I SOCIJALNOG IDENTITETA **125**

Uvod 127
Suština i određenje procesa socijalizacije 128
Bazični naučni pristupi u proučavanju procesa socijalizacije 132
Definicije i osnovni problemi procesa socijalizacije 133
Osnovni uslovi procesa socijalizacije 136
Razvoj ličnosti i socijalnog identiteta 147
Identitet 149
Samopoimanje – self koncept 152
Integritet ličnosti 157
Osnovni modeli razvoja ličnosti iz ugla procesa socijalizacije 159
Efekti procesa socijalizacije u smislu razvoja ličnosti 161
Rezime 164
Pitanja za proveru znanja 166

VI AGENSI I IZVORI SOCIJALIZACIJE **171**

Uvod 173
Agensi socijalizacije 173
Porodica 173
Škola 179
Vršnjaci 185
Internet i sredstva masovnih komunikacija 190
Socijalizacija odraslih 193
Izvori socijalizacije 198
Rezime 203
Pitanja za proveru znanja 204

VII STAVOVI, KONFORMIZAM I SOCIJALNI UTICAJ 209

Uvod 211
Stavovi 212
Određenje i osnovne komponente stavova 212
Dimenzije – glavne karakteristike stavova 214
Osnovne funkcije stavova 218
Poreklo i vrste stavova 219
Stereotipi i predrasude 223
Promena stavova 231
Konformizam 235
Ašov eksperiment 236
Socijalni uticajJ 239
Milgramov eksperiment 242
Grupna zaslepljenost 246
Rezime 248
Pitanja za proveru znanja 250

VIII KOMUNIKACIJA 255

Uvod 257
Određenje pojma „komunikacija“ 257
Razvoj jezičkih i komunikacionih sposobnosti tokom života 260
Bazične karakteristike komunikacionog procesa 261
Osnovni elementi i tok procesa komunikacije 262
Barijere u komunikaciji 273
Osnovni stilovi komunikacije 275
Vrste komunikacije 281

Verbalna komunikacija 281
Neverbalna komunikacija 285
Pravila uspešne komunikacije 300
Rezime 302
Pitanja za proveru znanja 304

IX ASERTIVNOST 309

Uvod 311
Asertivnost – određenje pojma 311
Vrste asertivnosti 316
Razvoj shvatanja o asertivnosti 319
Osnovna asertivna prava i dozvole 321
Psihološke igre među ljudima 327
Osnovne uloge u psihološkim igrama 329
Mehanizam u osnovi psiholoških igara 332
Šema psiholoških igara 332
Nivoi svesnosti u psihološkim igrama 335
Manipulacija u interpersonalnim odnosima 337
Principi asertivnog kritikovanja 340
Stilovi rešavanje konflikata 341
Rezime 349
Pitanja za proveru znanja 350

X PRVI UTISAK, MEĐUSOBNA PRIVLAČNOST I LJUBAV 355

Uvod 357
Prvi utisak 358
Zaljubljenost i zrela ljubav 361
Komponente međusobne privlačnosti 365
Osnovni faktori međusobne privlačnosti 369
Teorije koje objašnjavaju interpersonalnu privlačnost i ljubav 378
Završetak ljubavnih odnosa 391
Rezime 397
Pitanja za proveru znanja 399

XI AGRESIVNOST I DESTRUKTIVNOST 403

Uvod 405
Određenje i priroda agresivnosti i destruktivnosti 406
Organske i biohemijske osnove agresivnosti 411
Polne razlike u agresivnom i destruktivnom ponašanju 413
Teorijski pristupi agresivnosti 415
Kulturološke razlike u agresivnosti 421
Pomeranje agresivnosti 423
Katarza 425
Različite vrste socijalnih situacija koje pospešuju agresivnost i destruktivnost 426
Agresivnost u specifičnom socijalnom kontekstu – eksperiment Filipa Zimbarda sa zatvorom na Stanford Univerzitetu 432
Potencijalni načini za redukciju agresivnosti i destruktivnosti 439
Rezime 443
Pitanja za proveru znanja 446

XII ALTRUIZAM I PROSOCIJALNO PONAŠANJE 451

Uvod 453
Određenje i priroda pojmova altruizam i prosocijalno ponašanje 454
Polne i kulturalne razlike u altruizmu i prosocijalnom ponašanju 460
Teorije kojima se nastoji objasniti altruizam i prosocijalno ponašanje 463
Društveni kontekst altruizma i prosocijalnog ponašanja 468
Proces donošenja odluke o pružanju pomoći osobi koja pati 472
Autentični interpersonalni odnosi kao uslov smislenog kvalitetnog i srećnog života 474
Šira socijalna sredina kao kontekst i šansa za prevenciju bolesti zavisnosti 478
Rezime 485
Pitanja za proveru znanja 487

LITERATURA 490
BIOGRAFIJE AUTORA 516
Milica Čolović 516
Miloš Milošević 518

PREDGOVOR

Ovaj udžbenik pisan je sa ciljem da studentima psihologije, poslovne ekonomije, turizma i hotelijerstva, pedagogije, sociologije, ali i svih ostalih društvenih nauka, pruži neophodna znanja u razumevanju načina funkcionisanja osoba u različitim društvenim kontekstima. Takođe, s obzirom na pristupačan i lako razumljiv stil pisanja, uz mnoštvo navedenih primera i ilustracija, biće zanimljiv i svima onima, koje iz različitih razloga, interesuje efekat grupne dinamike na pojedinca, način njegovog razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja u velikom broju različitih socijalnih situacija.

Udžbenik se sastoji iz 12 poglavlja – dobro osmišljenih i sveobuhvatnih celina, koje čitaoca polako uvode u sve složenije teme na polju jedne od fundamentalnih grana psihologije – socijalne psihologije.

Svako poglavlje se sastoji iz uvodnog dela u kome su u kratkim crtama navedene teme koje će biti detaljno razmatrane u glavnom delu, nakon toga sledi kratak rezime i pitanja za proveru usvojenosti gradiva.

Uvodni deo, odnosno prva četiri poglavlja – *(1) Uvod u socijalnu psihologiju, (2) Metode istraživanja, (3) Socijalna kognicija i (4) Grupni procesi*, obradio je doc. dr Miloš Milošević. Narednih osam poglavlja – *(5) Proces socijalizacije, razvoj ličnosti i socijalnog identiteta, (6) Agensi i izvori socijalizacije (7) Stavovi, socijalni uticaj i konformizam, (8) Komunikacija, (9) Asertivnost, (10) Prvi utisak, međusobna privlačnost i ljubav, (11) Agresivnost i destruktivnost i (12) Altruizam i prosocijalno ponašanje*, obradila je doc. dr Milica Čolović.

Autori se posebno zahvaljuju na poverenju upravi Univerziteta Singidunum: prof. dr Milovanu Stanišiću – Predsedniku Univerziteta, prof. dr Goranki Knežević – Rektorki Univerziteta i prof. dr Lidiji Barjaktarović – Dekanici Poslovnog fakulteta, na podržavanju inicijative i prepoznavanju značaja objavljivanja udžbenika ove, svakako zanimljive i aktuelne tematike, koja će studentima i svim zainteresovanim osobama sigurno pružiti temeljna i sveobuhvatna znanja na polju ljudskog društvenog funkcionisanja.

Takođe, izuzetnu zahvalnost upućujemo recenzentima, koji su svojim komentarima, primedbama i sugestijama doprineli tome da udžbenik dobije željeni kvalitet.

Na kraju zahvaljujemo se članovima naših porodica na strpljenju, kao i svim kolegama koji su na bilo koji način učestvovali u tome da udžbenik *Socijalna psihologija* dobije konačnu formu i izgled.

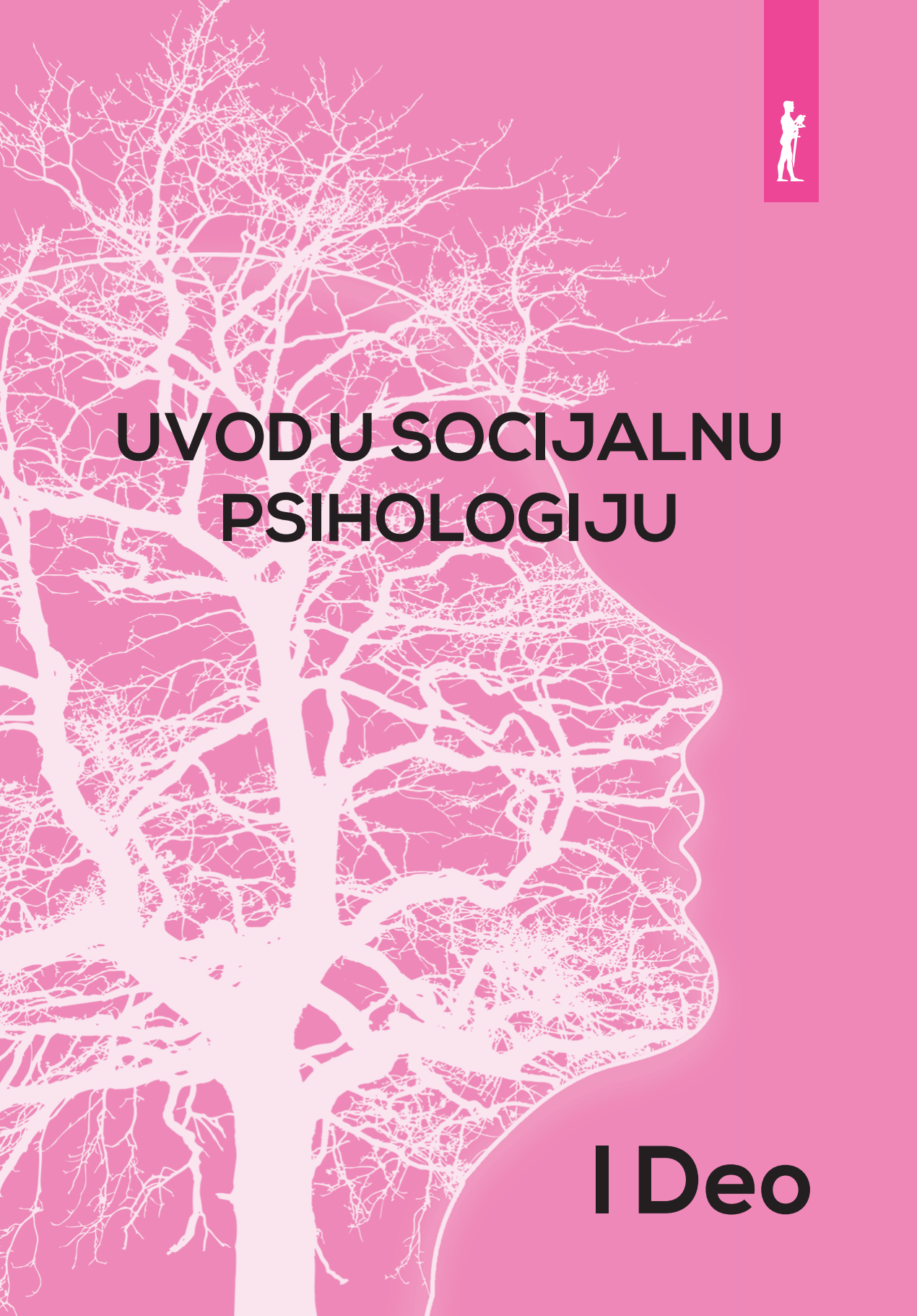
Beograd, 2022. godine.

AUTORI

Doc. dr Milica Čolović

Doc. dr Miloš Milošević





UVOD U SOCIJALNU PSIHOLOGIJU

I Deo

UVOD U SOCIJALNU PSIHOLOGIJU

UVOD

U ovom poglavlju napravićemo uvod kako u oblast socijalne psihologije tako i u celokupnu materiju koja će biti predmet izlaganja ovog udžbenika. Za početak definisaćemo šta su to psihologija i psihološke nauke. Zatim ćemo bliže odrediti predmet istraživanja socijalne psihologije kao i njen odnos sa drugim psihološkim naukama ali i ostalim društvenim naukama. Zbog specifične namene ovog udžbenika, odnosno čitalaca kojima je primarno namenjen – studentima psihologije i poslovne ekonomije, turizma i ostalih društvenih nauka, posebno će biti razmatrana povezanost socijalne psihologije i ekonomskih nauka. Ova razmatranja omogućiće čitaocima da se bliže upoznaju sa socijalnom psihologijom, osnovnim pravcima i temama istraživanja u socijalnoj psihologiji ali i mogućim načinima praktične primene nalaza dobijenih u socijalno-psihološkim istraživanjima. Na samom kraju poglavlja dati su rezime i pitanja za vežbu.

ŠTA JE TO PSIHOLOGIJA?

Krenimo redom, odnosno krenimo iz početka.

Kako bismo mogli u opšte da damo odgovor na pitanje šta je to socijalna psihologija, potrebno je prvo odgovoriti na pitanje iz ovog podnaslova *šta je to psihologija*?

Iako se nalazimo na samom početku, bilo bi korisno da pre nego što nastavi sa čitanjem, svaki čitalac napravi kratku pauzu i pokuša da sam da odgovor na postavljena pitanja:

- Šta je to psihologija?
- Čime se ona bavi?
- Šta je to što izučava?
- Koliko precizno se to što psihologija izučava može opisati ili definisati?

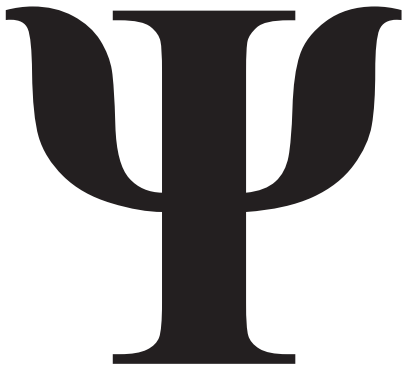
Slika 1.1. Pitanje



Mada je teško zamisliti ijednog čitaoca ovih redova kome je ovo prva prilika da čuje za psihologiju i nema osnovna znanja o njoj, pretpostavljamo da je davanje preciznog odgovora na postavljena pitanja bio priličan izazov svima koji su pokušali da odrade preporučenu mentalnu vežbu. Kao što ćemo videti u nastavku ovog udžbenika, davanje odgovora na ovo pitanje nije ni malo jednostavan zadatak ni za iskusne psihologe i istraživače u ovom domenu. Moglo bi se reći da je istorija psihologije u velikoj meri i istorija kako pokušaja preciznog odgovaranja tako i suprotstavljanja ponuđenih odgovora baš na ovo pitanje. A do pre samo par minuta delovalo je kao da se njegovim postavljanjem čitalac potcenjuje. Ipak, na sreću, iako i do danas nema apsolutnog konsenzusa, približan i prihvatljiv odgovor moguće je dati. Ili makar možemo da pokušamo.

Prvi odgovor koji se dobija kada se pitanje *šta je psihologija* postavi na primer na času, jeste *nauka o psihi*. I zaista, kovanica psihologija nastala je od dve reči grčkog porekla. Psihe (ψυχή) što znači dah, život, duh, duša i logia (λογία) što znači proučavanje i istraživanje nečega. Prema tome, kovanica psihologija mogla bi se prevesti kao nauka o duši. Odmah se postavljaju nova pitanja. Šta je to duša? Može li se ona bliže odrediti i definisati? I može li duša biti predmet naučnog istraživanja, odnosno objektivnog posmatranja?

Ilustracija 1.1. Psi – dvadeset i treće slovo grčkog alfabeta, simbol psihologije i psihijatrije



Pored teškoće davanja jednoznačnog odgovora na malopre postavljena pitanja, pojam duše opterećen je i viškom značenja koji sa sobom nosi zbog čestog korišćenja pre svega u filozofskoj i religijskoj tradiciji, zbog čega bi ga valjalo zameniti nekim drugim pojmom kako se čitalac ne bi doveo u zabunu. Jedno od često korišćenih rešenja za ovaj problem je zamena pojma duša sa pojmom **psihički život**. Tako se u brojnim uvodima u psihologiju psihički život navodi kao predmet izučavanja psihologije (videti na primer: Bajić, 1967; Fajgelj, 2014; Griggs, 2010; Kordić, i Babić, 2014; Mann, 2016; Radonjić, 1994). Naravno, reći da psihologija predstavlja nauku o psihičkom životu otvara slična pitanja kao i kada se kaže da je predmet izučavanja psihologije duša. Šta je to psihički život? Može li se on bliže odrediti i definisati? I može li psihički život biti predmet naučnog istraživanja, odnosno objektivnog posmatranja?

Psihički život se u svakodnevnom govoru odnosi na pojmove kao što su um, inteligencija, mišljenje, osećanja i slično. U prvom koraku njegovog definisanja moglo bi se reći da psihički život predstavalja viši pojam o odnosu na sve navedeno. Kroz klasifikaciju nabrojanih pojmova može se napraviti sledeći korak u definisanju psihičkog života kao pojma koji se odnosi na:

1. psihičke (psihološke) **procese**,
2. psihička (psihološke) **stanja** i
3. psihičke (psihološke) osobine odnosno **dispozicije** (Kordić, i Babić, 2014);

Dalje, i psihički procesi i stanja i osobine u svojoj osnovi mogu biti:

1. **kognitivni** (saznajni),
2. **afektivni** (emocionalni) i
3. **konativni** (motivacioni) (Žiropađa, 2012);

Ova vrsta definicije u tri koraka omogućava nam da razlikujemo devet komponenti psihičkog života čime je jedan kompleksan i neuhvatljiv pojam prilično dobro **operacionalizovan**, odnosno pripremljen za razumevanje i posmatranje. Naravno, ovo je ipak samo teorijska podela, u praksi su sve tri vrste psihičkih pojava (kognitivne, emocionalne i konativne) u živoj **interakciji** i teško je odrediti gde jedna počinje a druga prestaje. Da li nas pozitivne emocije motivišu da ponovimo radnju koja ih je izazvala i da li je naše tumačenje te radnje izvor pozitivnih emocija? Kada u igru uvedemo podelu na procese, stanja i dispozicije stvari postaju još komplikovanije jer iste radnje i situacije ne izazivaju iste emocije i reakcije kod različitih ljudi ali ni kod jednog istog čoveka kada je različito raspoložen.

Ilustracija 1.2. Interakcija psihičkih pojava



Definicije:

Kognicija se odnosi sve psihičke pojave u kojima se prikupljaju informacije koje se zatim transformišu, obrađuju, skladište ili koriste (Neisser, 1967).

Emocije predstavljaju aktuelna, unutrašnja i uvek subjektivna stanja koja se manifestuju fiziološkim promenama (npr. ubrzan puls, disanje i slično), subjektivnim doživljajem specifičnog kvaliteta (npr. sreća, tuga i slično), kao i specifičnim ponašanjem (npr. gestovi, izraz lica i slično) (Cacioppo, et al. 2000).

Konacija (motivacija) se odnosi na psihološke pojave u kojima se ponašanje odnosno aktivnost izaziva, podstiče, usmerava ali se i od aktivnosti uzdržava ili se ona prekida radi postizanja nekog cilja (Ognjenović & Škorc, 2012).

Ako se uz svest o nabrojanim ograničenjima i prihvati gore ponuđena definicija u tri koraka, ostaje otvoreno pitanje može li ovakav pojam biti predmet objektivnog posmatranja pa samim tim i predmet naučnog istraživanja. I stvarno, dok bi se još moglo raspravljati da li su nečije osobine dostupne za posmatranje i saznavanje njegovoj okolini, psihičkim procesima i psihičkim stanjima svakog pojedinca, **ekskluzivan direktan pristup** ima on sam. Može li neko znati naše misli ili emocije ako ih ne verbalizujemo. Pa čak i tada može li biti siguran da govorimo istinu? Da li smo pogrbljeni jer smo umorni ili tužni ili iz nekog razloga krijemo sreću? Naravno, iz ovoga ponovo sledi pitanje: ako je psihički život subjektivna pojava, može li onda on biti predmet izučavanja nauke ili ga treba prepustiti filozofiji, religiji, umetnosti i drugim disciplinama?

Kao odgovor na postavljeno pitanje, zagovornici psihologije kao nauke nude **posredno objektivno posmatranje**, kada već nije moguće posmatrati psihički život u svoj svojoj punoći direktno. Razvoj psihološke metodološke aparature zapravo predstavlja pokušaj što potpunijeg i što objektivnijeg (indirektnog) posmatranja psihičkih pojava i funkcija, odnosno psihičkog života. Ovom temom ćemo se baviti detaljno u drugom poglavlju. Na ovom mestu, radi razumevanja aktuelnih definicija predmeta psihologije detaljnije ćemo razmatrati jedan od najuticajnijih odgovora na pitanje objektivnosti posmatranja psihičkog života – **bihejviorizam**.

Bihejviorizam je psihološka škola koja psihičke pojave i funkcije odbacuje kao predmet izučavanja psihologije jer se one, kako je već objašnjeno, ne mogu direktno posmatrati. Ono što se pak može direktno posmatrati je sigurno **ponašanje**, pa otuda ono prema bihejvioristima predstavlja jedini legitiman predmet izučavanja psihologije (Radonjić, 1994). Tako je nastao i naziv škole, po engleskoj reči bihejvior (behaviour) što znači ponašanje. Pored psihičkog života kao predmeta izučavanja psihologije, bihejvioristi u velikoj meri odbacuju i genetsko nasleđe i biološke osnove razvoja ličnosti (Milošević, i Čolović, 2019). Osnivač bihejviorizma Votson (John B. Watson, 1878-1958. godine) verovao je da se kroz vaspitanje i obrazovanje odnosno učenje može uspostaviti, osnažiti ili prekinuti bilo koji oblik ponašanja:

> „Dajte mi desetak zdravih beba, dopustite da ih odvedem u svet koji ću ja oblikovati i garantujem da ću bilo koga od njih obučiti da postane bilo kakav specijalista - doktor, advokat, umetnik, trgovac, da, čak i prosjak ili lopov, bez obzira na njegove talente, nagone, tendencije, sposobnosti, zanimanja i rasu predaka“ (Watson, 1930, str. 82).

Slika 1.2. Osnivač bihejviorizma Džon B. Votson



Iako se danas ovakva stanovišta smatraju preuskim, odnosno preterana i pojednostavljena i među samim bihejvioristima, neobihejvioristima i neo-neobihejvioristima (Coon, & Mitterer, 2013), njihov uticaj na psihološku nauku i određenje predmeta izučavanja psihologije nemerljiv je. Jedan od doprinosa bihejviorista je i proširenje definicije **psihologije kao nauke koja izučava psihički život i ponašanje**, koja je danas prihvatljiva većini autora o čemu svedoči već pomenuta udžbenička literatura (videti na primer: Bajić, 1967; Fajgelj, 2014; Griggs, 2010; Kordić, i Babić, 2014; Mann, 2016; Radonjić, 1994).

I na ovom mestu treba skrenuti pažnju na interakciju ponašanja i psihičkih pojava. Osim što preko posmatranja ponašanja možemo zaključivati o onome što se dešava „unutra" odnosno o psihičkom životu, aktuelno je stanovište da su nervni sistem pa posledično i psihološke pojave i funkcije nastale i razvile se tokom evolucije životinjskih vrsta baš sa ciljem upravljanja kretanjem odnosno ponašanjem (Cosmides & Tooby, 1997). Organizmi koji se ne kreću, kao što su na primer biljke ne razvijaju nervni sistem, organizmi koji se ne kreću u nekim fazama svog života u tim fazama ne razvijaju nervi sistem. Kao primer može poslužiti Ascidiacea - vrsta morskog beskičmenjaka iz reda tunikata koja se kreće u ranim fazama svog života, pliva i traži pogodno mesto gde će da se nastani, kada ga pronađe i pričvrsti se za podlogu prestaje da se kreće i u daljem svom razvoju pojede većinu sopstvenog nervnog sistema (Cosmides & Tooby, 1997).

Ilustracija 1.3. Interakcija psihičkog života i ponašanja



Ilustrovana interakcija može se opisati i kroz **ciljeve** psihološke nauke. Psihologija izučava ponašanje sa ciljem razumevanja psihičkog života. Uvidi o psihološkom životu pomažu nam da razumemo načine upravljanja ponašanjem i da predvidimo reakcije pojedinaca i grupa. Ali kako je ova veza dvosmerna i samo ponašanje ima uticaj na psihički život. Tako psihologija za cilj ima upravljanje ponašanjem ali i psihičkim procesima, stanjima i osobinama. Ovu dvosmernu vezu i interakciju moguće je ilustrovati kroz dva poznata anegdotalna primera vezana za kupovinu u supermarketima. Primećeno je da ljudi često dolaze u kupovinu osnovnih životnih namirnica sa jasnom namerom čak i spiskom šta treba kupiti i ne zadržavaju se mnogo u posmatranju i razgledanju ostale robe, odnosno ne posvećuju im mnogo pažnje. Otuda su razvijene brojne tehnike kojima se potrošači „teraju" da se kroz prodavnice kreću sporije. Na primer potrošačka kolica imaju male točkiće koji često zapinju za pod i prave buku ako se brzo voze. Ako ovo niste do sada primetili obratite pažnju na zvuk koji kolica prave ako ih gurate brzo. Sam zvuk tera potrošača da se kreće sporije a zatim će mu ostati više vremena da obrati pažnju na proizvode. Promena ponašanja, sporiji hod, dovela je do željene promene psiholoških stanja i procesa. Sa druge strane takođe je primećeno da je ljudima prilično dosadno dok čekaju u redu i da su skloni da razgledaju sve oko sebe, odnosno da ne neki način skrenu pažnju. Ovde govorimo o vremenu daleko pre pronalaska mobilnih telefona koji se danas automatski nalaze u našim rukama kada god treba nešto da sačekamo. Ovo psihološko stanje dosade i potreba da se misli skrenu na nešto odnosno da se kroz skretanje pažnje odagna osećanje dosade i besciljnosti iskorišćeno je kroz pravljenje mini gondola koje danas okružuju svaku kasu na kojima se nalaze žvake, baterije, brijači, slatkiši i slični proizvodi koje su nam često potrebni ali ih se retko setimo kada pravimo spisak za veliku kupovinu, koji su previše mali da bi ih primetili na velikim gondolama supermarketa i koji nisu toliko važni da bismo zbog njih ušli u supermarket već ih češće kupujemo na trafikama i minimarketima. Na ovom mestu, svako se može setiti sopstvenog iskustva skoro obaveznog dopunjavanja potrošačke korpe artiklima nakon čekanja u redu za kasu. Važno je primetiti da je ovde psihičko stanje dosada iskorišćeno za promenu ponašanja odnosno za izazivanje „poželjnog" ponašanja kupovine žvaka, baterija i sličnih sitnica. Ovakvih primera je puno i moguće ih je lako uočiti samo ako se pažljivije posmatra izgled prodavnica i ponašanje ljudi u njima. Iako su ovakve priče i anegdote uglavnom poznate široj javnosti, manje je poznato da su ove intervencije direktna posledica aktivnosti i istraživanja Votsona i ostalih bihejviorista (Cohen, 1979). Na ovom mestu svakako treba pomenuti i Skinera (Burrhus F. Skinner) i njegove impresivne eksperimente sa upravljanjem životinjskim ponašanjem, o čemu svedoči i sledeći video, koji možete videti ako skenirate QR kod ili potražite na internetu Skiner fondaciju (BF Skinner Foundation) gde ćete pronaći još zanimljivih demonstracija Skinerovog metoda.

Pošto smo omeđili i mapirali osnovne pojmove: psihologija, psihički život, psihički procesi, psihička stanja i ponašanje i ukazali na prirodu njihove žive interakcije moguće je krenuti dalje u odgovoru na osnovno pitanje ovog poglavlja.



Za pregled videa skenirajte QR kôd

Video 1.1. Skinerov eksperiment sa golubovima

ŠTA JE TO SOCIJALNA PSIHOLOGIJA?

Psihologija kao empirijski zasnovana nauka postaje tek u XIX veku. Do tada su pitanja psihološke problematike bila razmatrana u okviru drugih disciplina posebno filozofije. U početku, psihologija se bavila samo problemima "psihofizike", problemima "strukture" našeg psihičkog života i sličnim pojavama, a skoro ili potpuno zanemarivala socijalne pojave i njihove psihološke aspekte. Tek u ovom veku javlja se socijalna psihologija kao samostalna empirijska psihološka disciplina (Zvonarević, 1976).

Najuopštenije predmet socijalne psihologije predstavlja proučavanje društvenog ponašanja ljudi (Rot, 1983, 1988; Zvonarević, 1976). Kako se društvenim ponašanjem ljudi bave i druge naučne discipline, da bi predmet izučavanja socijalne psihologije bliže odredili, možemo reći da se ona bavi ponašanjem pojedinca u društvu, u društvenom kontekstu ili društvenoj situaciji. Ovo određenje je i dalje nedovoljno jasno jer su pojmovi društveno ponašanje i društvena situacija nedovoljno određeni.

Slika 1.3. Nekada kase u supermarketima nisu bile okružene gondolama sa sitnicama



Da bi smo još bliže odredili i sagledali napred definisani predmet izučavanja socijalne psihologije potrebno je jednoznačnije definisati socijalnu situaciju i ustanoviti kakav sve može biti odnos između pojedinca i socijalne situacije, odnosno kakvo sve može biti socijalno ponašanje pojedinaca. Prema tome, pojam socijalne situacije obuhvata druge osobe, grupe ljudi, ustanove i organizacije koje postoje u društvu, materijalne i nematerijalne proizvode života i rada ljudi (Rot, 1983, 1988).

Opisana dvosmerna veza psihičkog funkcionisanja i ponašanja ključna je za razumevanje predmeta istraživanja socijalne psihologije kao i odgovaranje na pitanje iz podnaslova. Pored toga što pojedinac upravlja sopstvenim ponašanjem, odnosno kroz svoje postupke izgrađuje sopstveno iskustvo, ličnost ili na primer karakter, iz opisanih primera vezanih za supermarkete jasno je da na

naše psihičko funkcionisanje, psihološke karakteristike i ponašanje utiču i drugi ljudi iz naše okoline. Njihovog uticaja možemo biti svesni ili ne, ali paradoksalno, sama svest o tome da neko namerno utiče na naše ponašanje neće oslabiti taj uticaj. Tako iako sam anegdotu sa Votsonom i gondolama čuo još pre 20 godina i redovno je prepričavam studentima ja i dalje skoro isključivo kupujem žvakaće gume i baterije u supermarketima kada se „setim" da su mi baš potrebne čekajući u redu za neku veću kupovinu. U isto vreme se setim i to da menadžment supermarketa, sada već verovatno i po inerciji, upravlja odnosno manipuliše mojim psihičkim stanjima i ponašanjem, ali ipak i dalje kupujem.

Ovaj uticaj drugih ljudi na naše psihičke funkcije i procese, naše ponašanje ali i na izgradnju naše ličnosti, navika i sličnog predstavlja osnovni predmet izučavanja socijalne psihologije. Kao što smo videli, odnos psihičkih funkcija i karakteristika sa jedne strane i ponašanja sa druge nije niti jednosmeran niti jednostavan. Sa uvođenjem drugih ljudi u ovu jednačinu stvari posatju još komplikovanije. Kao što je to takođe pokazano, tuđeg uticaja možemo biti svesni ili ne. Takođe, drugi ljudi mogu uticati na naše ponašanje i psihu i namerno i nenamerno. Koliko ste samo puta izazvali burnu rakciju slučajnog prolaznika koga ste u prolazu udarili svojom torbom ili laktom a da ga pre sudara uopšte niste ni primetili, a kamoli imali ideju ili nameru da sa njim ostvarite bilo kakav kontakt ili da utičete na njegovo ponašanje. Takođe naša reakcija i reakcija drugih ljudi mogu biti potpuno različite na iste uticaje. Neko gužvu u autobusu ili red u banci vidi kao dobru priliku za neobavezan razgovor i ćaskanje, a neko drugi baš iz ovog razloga u uši stavlja slušalice i u ruke uzima mobilni telefon. Na nas utiču i ljudi sa kojima smo u direktnom ali i u indirektnom kontaktu, preko različitih sredstava i medija komunikacije. I na kraju, čak i zamišljeno prisustvo drugih ljudi ili već sama svest o njihovom postojanju, stavu, očekivanju, mišljenju i slično može takođe uticati na pojedinca. Roditeljske zabrane, kazne i nagrade koje su "u nama" formirale moralne norme, pravila lepog ponašanja, ambicije i slično jedan su od primera ovog zamišljenog uticaja koji upravlja našim životima i kada roditelji nisu prisutni. Zakoni, standardi i običaji sredine ili zajednice su takođe još jedan od primera implicitnog prisustva drugih ljudi, koji nazivamo **kultura ili društvo**. Lako je uočiti ovakvu promenu sopstvenog ponašanja kada se otputuje u inostranstvo ili se ode u posetu zavičaju. Ljudi koje smo kao goste upoznali u jednom kontekstu, često nas iznenada svojim ponašanjem kada odemo da ih posetimo u njihovom prirodnom okruženju. To naravno važi i za nas, bili toga svesni ili ne.

Dakle, socijalno ponašanje pojedinaca ili njegov odnos sa socijalnom situacijom određen je (Rot, 1983, 1988):

1. neposrednim interakcijama kako između pojedinaca tako i između grupa;
2. uticajem socijalne situacije na ponašanje ljudi i njihove psihološke karakteristike;
3. uticajem psiholoških karakteristika ljudi na socijalnu situaciju kao i na društvene tokove i zbivanja.

Na osnovo sličnog razmatranja mogućih uticaja drugih ljudi na naše psihičko funkcionisanje i ponašanje Olport (Gordon W. Allport) je predložio sledeću definiciju socijalne psihologije kao nauke:„Socijalna psihologija je naučna disciplina koja proučava kako stvarno, zamišljeno ili implicitno prisustvo drugih ljudi utiče na naše misli, osjećaje i ponašanje“ (Allport, 1985:5).

Shodno ovako definisanom predmetu izučavanja, socijalna psihologija tretira tri velike grupe problema (Zvonarević, 1976):

I grupu problema čini istraživanje različitih vidova neposredne interakcije ljudi;

II grupu problema čini istraživanje delovanja socijalnih činilaca na kogniciju, emocije, motivaciju i celokupnu ličnost;

III grupu problema čini istraživanje uloge pojedinačnih psiholoških karakteristika kao i ličnosti u celini na društvene tokove i društvena zbivanja;

U okviru svake od ovih vrsta problema postoje skupine pitanja kojima se bavi socijalna psihologija ili kojima će se baviti u budućnosti. Navedene grupe problema nisu među sobom strogo odvojene niti ih je moguće strogo odvojiti. Na kraju, kada je određen predmet i problem izučavanja, socijalna psihologija se može definisati kao naučna disciplina koja proučava socijalno ponašanje ljudi pri čemu su važni sledeći moment (Rot, 1983):

1. socijalna psihologija, kao svaka psihološka disciplina, istražuje psihičke pojave (kognitivne, emocionalne, konativne) i njihovo manifestovanje u postupcima i proizvodima ljudi, kao i
2. da psihološke (unutrašnje) pojave socijalna psihologija istražuje uvek u vezi sa socijalnim (spoljašnjim) pojavama, a to znači: ili u neposrednoj socijalnoj interakciji osoba, ili kad socijalne pojave utiču na psihološke pojave i obrnuto.

Čitajući **sadržaj** ove knjige lako je moguće uočiti osnovne teme i pravce istraživanja u socijalnoj psihologiji. Ipak za čitaoce koji nisu obratili veću pažnju na sadržaj, ili su ga „samo" preskočili, što je loša ali na žalost česta navika pogotovo kada su udžbenici u pitanju, nabrojaćemo neke od najinteresantnijih tema za studente ekonomije:

- Socijalna percepcija
- Socijalna kognicija
- Grupno ponašanje
- Psihologija mase
- Stavovi
- Predrasude
- Konformizam
- Neverbalno ponašanje

Vežba:

Pročitajte listu tema koje obrađuje socijalna psihologija i pokušajte prvo da se prisetite, raspitate ili pronađete na primer na internetu ili u literaturi šta se pod njima podrazumeva. Zatim pokušajte da nađete primere iz svakodnevnog života ili Vaše lične istorije i iskustva koji odgovaraju pobrojanim temama i pokušajte da date odgovor na pitanja: ko vrši uticaj, kako, na koga? Opišite na kraju promene ponašanja koja su rezultat datih primera.

Kako bi pojam socijalne psihologije, odnosno njen predmet istraživanja bio bolje definisan i shvaćen, neophodno je analizirati sličnosti i razlike u odnosnu na neke njemu bliske pojave i nauke. Tu se pre svega misli na ostale psihološke nauke i discipline, ali i na neke na prvi pogled ne tako bliske društvene nauke kao što su **sociologija i ekonomija**. U narednim analizama važno je uočiti bliskosti, srodnosti i sličnosti analiziranih pojmova, ali i pronaći karakterističnu razliku – **diferenciju specifika (differentia specifica)**.

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA I DRUGE PSIHOLOŠKE NAUKE

Ako krenemo od opšteprihvaćenog već pomenutog određenja psihologije kao nauke koja izučava psihički život i ponašanje, može se uočiti mala preciznost. Iz ovog određenja nije jasno na čiji se psihički život i ponašanje odnosi ova definicija. Zdravorazumski se podrazumeva da kada kažemo psihički život i ponašanje mislimo na ljude. Ipak, ko god da je imao kućnog ljubimca ili priliku da se susreće u malo dužem vremenskom periodu sa životinjama, na primer na selu, zna da i životinje imaju bogat psihički život, odnosno da pokazuju emocije, komuniciraju među sobom i sa čovekom, doduše neverbalno ali ipak mogu da pošalju jasnu poruku, odgajaju i vaspitavaju mladunce, uče, igraju se... Na ovo skrećemo pažnju jer je i psihički život i ponašanje životinja takođe važan i vredan predmet izučavanja psihologije, ali pre svega jer je prenebregavanje postojanja psihičkog života i psiholoških potreba životinja često opravdanje i uporište ako ne i jedan od osnovnih uzroka okrutnog postupanja prema njima i mizernih životnih uslova u kojima provode svoje živote.

Imajući na umu prethodnu dopunu određenja psihologije, možemo odrediti i psihološke poddiscipline s obzirom na specifičnost njihovog predmeta istraživanja pre svega. Osnovna psihološka disciplina, mogli bismo reći i psihologija u užem smislu reči, naziva se **Opšta psihologija**.

Vežba:

Na osnovu pobrojanih određenja predmeta izučavanja psiholoških disciplina pokušajte da samostalno odredite šta proučavaju:

Dečija psihologija

Psihologija životinja (uporedna psihologija)

Psihologija rada

Psihologija sporta

Klinička psihologija

Psihologija emocija

Pokušajte da odredite u kakvom su odnosu ove discipline među sobom i sa socijalnom psihologijom.

Opšta psihologija izučava psihički život i ponašanje **odraslog zdravog čoveka** (Radonjić, 1994). Iz ove definicije možemo uočiti da su psihički život i ponašanje dece, životinja, kao i mentalne bolesti predmet izučavanja drugih psiholoških disciplina ali i nekih drugih nauka.

Pored navedenog, i posebni aspekti psihičkog života kao i konteksti u kojima se on izučava predstavljaju osnov za podelu psiholoških disciplina. Tako **razvoj psiholoških karakteristika** odnosno psihološkog života i ponašanja proučava **razvojna psihologija** (Jerković, i Zotović, 2010). Važno je napomenuti da se pomenuti razvoj ne dešava samo u detinjstvu ili mladosti već se odvija celim tokom životnog ciklusa (Milošević, i Čolović, 2019). **Proces učenja** u širem značenju proučava **psihologija učenja** (Radonjić, 1985), dok se psihološkim aspektima **procesa obrazovanja i vaspitanja** bavi **pedagoška psihologija** (Vučić, 1998). **Kognitivnim procesima** kao i kognitivnom osnovom psihičkog života i ponašanja bavi se **kognitivna psihologija** (Kostić, 2010). **Psihologija ličnosti** proučava individualne razlike u psihološkim karakteristikama i njihovom ispoljavanju Hol, i Lindzi, 1998).

Na osnovu predočenih određenja moguće je analizirati bliskosti i razlike svih pomenutih psiholoških disciplina u odnosu na socijalnu psihologiju. Dok je interesovanje za psihički život i ponašanje najveća srodnost, kao osnovna specifičnost socijalne psihologije ističe se fokus na izučavanje **društvenih aspekata psihičkog života** odnosno **ponašanje** pojedinaca i **grupa u socijalnoj sredini**. Kada navodimo ponašanje društvene aspekte psihičkog života i ponašanje u socijalnoj sredini zapravo mislimo na opisan uticaj stvarnog, zamišljenog i implicitnog prisustva drugih ljudi na njih.

Dok je čak i u teoriji teško postaviti jasne granice između psiholoških disciplina, u praksi su one još poroznije i nije zapravo lako odrediti da li neko konkretno istraživanje pripada domenu jedne ili druge discipline. Zapravo jasno diferenciranih istraživanja u okviru samo jedne discipline danas je sve manje dok raste broj multidisciplinarnih, interdisciplinarnih i transdisciplinarnih istraživanja (Momtazmanesh, et al. 2021). Kada se u razmatranje uvedu i druge nauke osim psiholoških, što ćemo uraditi u nastavku ovog teksta, tvrdnja o poroznim granicama naučnih istraživanja još više dobija na snazi.

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA I DRUGE PRIRODNE I DRUŠTVENE NAUKE

Na početku razmatranja odnosa psihologije a pre svega socijalne psihologije sa drugim naukama treba navesti dve medicinske nauke čija istraživanja su od neprocenjive važnosti za izučavanja psihičkog života i ponašanja. To su **fiziologija** koja izučava funkcije i razvoj tela i organa i njoj bliska, moglo bi se reći i poddisciplina **neurofiziologija** koja izučava funkcije i razvoj centralnog i perifernog nervnog sistema. Mnogim čitaocima sa jedne strane ove medicinske discipline mogu izgledati daleko od psihologije koja se tradicionalno smešta u društveno-humanistički domen. Sa druge strane brojni su i glasovi, pogotovo u stručnoj javnosti koji primećuju da psihologija i neurofiziologija imaju isti predmet istraživanja, ali je za razliku od psihologije neurofiziologija se služi „pravim" naučnim metodom dok njen razvoj dovodi u pitanje opravdanosti postojanja psihologije. Neurofiziologija tradicionalno je smatrana granom biologije koja se bavi anatomijom, fiziologijom, biohemijom i molekularnom biologijom nervnog sistema. Ipak razvojem informatičkih tehnologija i napretkom molekularne biologije, koji su omogućili napredak metoda za snimanje morfologije i funkcija nervnog sistema, neuronauka širi svoje polje uticaja i interesovanja i blisko sarađuje sa brojnim drugim naučnim oblastima i disciplinama kao što su hemija, medicina, psihologija, filozofija, matematika, kompjuterske, pravne, pedagoške i druge nauke, tako da pored neuroekonomije danas možemo govoriti i o neuropedagogiji, neuropravu, neuroetici i drugim interdisciplinarnim neuro naukama. Uzimajući u obzir dosadašnje rezultate neurostudija u kojima su brojne teorijske postavke psihologije našle svoju validaciju ali i koji se ne mogu valjano razumeti bez teorijske interpretacije (Jovanović, Milošević, i Jovanović, 2021a i b) jedino ispravnim čine se interdisciplinarni pristup zajedničkom predmetu istraživanja. Obe discipline ljudskom umu, psihičkom životu i ponašanju u svom istraživanju prilaze iz dva različita ili suprotna smera. Neurofiziologija polazi od organske osnove i njome pokušava da objasni psihološke fenomene, dok psihologija kreće od psiholoških fenomena koje povezuje sa telesnim procesima.

Još jedna medicinska nauka i disciplina često se meša sa psihologijom. U pitanju je **psihijatrija**. Čak i kada se razume da postoji razlika između dve nauke, psihičke bolesti i njihovo lečenje se pogrešno pripisuju kao osnovni predmet interesovanja psihologije. Kao što je već pokazano psihički život odraslog **zdravog** čoveka predstavlja predmet izučavanja psihologije, dok su psihičke bolesti i njihovo lečenje predmet istraživanja psihijatrije (Tadić, 2010). Ovim se ne negira komplementarnost znanja i uvida ove dve discipline jer je za razumevanje psihičkih bolesti i njihovo uspešno lečenje neophodno poznavanje psihičkog života zdravih ljudi, dok nam sa druge strane psihičke bolesti govore i o zdravom funkcionisanju,

odnosno proučavajući psihičke bolesti saznajemo i važne stvari vezane za zdravo funkcionisanje koje se u regularnim okolnostima ne mogu sagledati. Discipline kao što su klinička psihologija, mentalna higijena, psihoterapija, psihopatologija svakodnevnog života dodatno relativizuju već polupropustljivu granicu između psihologije i psihijatrije. Ipak, kada se želi napraviti demarkacija dve nauke na liniji zdravo-bolesno treba imati u vidu da se ona pre svega odnosi na ciljeve i fokus istraživanja kao i primene stečenih znanja u praksi.

Podjednako često sa psihijatrijom, makar u kolokvijalnom govoru, psihologija se meša i poistovećuje sa **pedagogijom**. Ipak, pedagogija se može odrediti kao nauka koja se bavi proučavanjem procesa obrazovanja i vaspitanja (Vučić, 1998), dok se psihologija interesuje za psihički život i ponašanje. Obrazovanje i vaspitanje predstavljaju važan deo psihičkog života i ponašanja, o čemu svedoče psihološke discipline kao što su psihologija učenja ili pedagoška psihologija. Ipak kada se bave procesima obrazovanja i vaspitanja psihološke discipline izučavaju psihološke osnove ovih procesa dok se pedagogija interesuje i za brojne druge aspekte ovih procesa koji nisu direktno psihološki kao što je na primer njihov istorijski razvoj. Naravno, slično važi i za psihologiju koja se bavi brojnim psihološkim pojavama koje ne moraju biti povezane sa procesom obrazovanja i vaspitanja. Slično kao i kod veze psihologije i psihijatrije i ovde važi zaključak o komplementarnosti istraživanja, a pogotovo rada u praksi stručnjaka iz ove dve oblasti.

Kada je reč o socijalnoj psihologiji važno je rasvetliti sličnosti i razlike između socijalne psihologije i **sociologije**. Dok se sociologija bavi izučavanjem društva, društvenih odnosa i pojava, socijalna psihologija izučava uticaj društva, društvenih pojava i odnosa na psihološko funkcionisanje pojedinaca (Kordić, 2017). Ovde se može uočiti osnovna razlika dve nauke, u fokusu interesovanja socijalne psihologije je pojedinac koji se nalazi u nekoj socijalnoj situaciji ili je pripadnik neke veće ili manje grupe, dok su baš te grupe i situacije kao celine u fokusu interesovanja sociologije. Iako grupe ne mogu postojati bez pojedinaca, osobenosti različitih grupa i društvenih pojava kao celina predmet su interesovanja sociologije, dok socijalne psihologe interesuju opšte zakonitosti kako će pripadnost nekoj grupi uticati na ponašanje svakog pojedinca. Jasno je da se ni na ovom mestu ne može povući oštra granica i da je interdisciplinarni pristup istraživanju jedini ispravan ako se želi valjano razumevanje pomenutih fenomena.

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA I EKONOMIJA

Zbog specifične praktične namene ovog udžbenika, istorijski odnos socijalne psihologije i psihologije uopšte i ekonomije biće detaljnije i bliže razmatran u okviru posebnog dela prvog poglavlja, a ne kao manji deo rasprave o odnosu socijalne psihologije i drugih prirodnih i društvenih nauka što bi bilo očekivano i logično. Dakle, ovim se ne negira pripadnost ekonomije naučnom domenu ili korpusu društvenih nauka već se želi odgovoriti na specifičan praktični zadatak.

Kako bi se moglo potpunije razumeti šta je to zapravo socijalna psihologija i na koji način je povezana sa ekonomijom u prvom koraku, a zatim kritički razmišljati o njihovoj vezi u drugom, neophodno je pre svega razumeti istorijski put i kontekst kojim su se dve nauke kretale a koji je uslovio približavanje pa čak i spajanje na prvi pogled dve nespojive discipline - psihološke i ekonomske nauke.

Na početku treba pomenuti nastanak kognitivnih nauka polovinom pedesetih godina prošlog veka kao odgovor na već pominjani bihejviorizam. Kao što je to već objašnjeno, bihejviorizam je za predmet izučavanja psihologije uzeo posmatranje odnosa između stimulusa (spoljašnje draži) i odgovora (ponašanja), dok psihičke funkcije izvan domena ponašanja odbacuje kao predmet istraživanja jer se one ne mogu posmatrati na objektivan način (Radonjić, 1994). Sa druge strane, kognitivna psihologija i kognitivne nauke, kao nova interdisciplinarna oblast istraživanja, bave se baš izučavanjem viših mentalnih funkcija, odnosno sistema i procesa obrade informacija (Gerrig, & Zimbardo 2002).

Ključni radovi kojima su postavljeni temelji nove naučne i psihološke oblasti su radovi Milera (George Miller) koji se bavio limitima kratkoročne memorije i ljudskog razmišljanja, Mek Kartija (John McCarthy), Minskog (Marvin Minsky), Njuela (Allen Newell), i Simona (Herbert Simon) koji se smatraju ustanovljivačima izučavanja veštačke inteligencije, i Čomskog (Noam Chomsky) (Thagard, 2008) koji odbacuje Skinerovo (Burrhus Skinner) učenje o jeziku kao naučenom ponašanju i predlaže koncept mentalne gramatike kao urođene sposobnosti neophodne za razumevanje jezika. Ovaj preokret u psihologiji i nauci često se označava i kao **Kognitivna revolucija**.

Glavna hipoteza kognitivnih nauka je da se kognitivne pojave mogu objasniti informacionim strukturama uma (mentalnim reprezentacijama) i procedurama obrade tih struktura. Često se u istraživanjima za mentalne reprezentacije i procedure obrade koriste analogije sa kompjuterskim strukturisanjem podataka i softverskim algoritmima. U kognitivne nauke pored kognitivne psihologije spadaju i određeni pravci izučavanja u neurologiji, lingvistici, antropologiji, filozofiji kao i veštačkoj inteligenciji.

Kada je reč o ekonomiji, ona ima dugu istoriju razvoja teorijske misli koja u svojoj analizi gotovo da potpuno zanemaruje pitanja o prirodi čoveka i društva, iako su oni u stvari njeni osnovni subjekti (agensi), bez društva i ljudi ne bi bilo ni ekonomije. Ovaj odnos ekonomske teorije i misli prema pitanjima prirode čoveka i društva liči na već opisan odnos bihejviorizma prema unutrašnjim psihičkim procesima. Takođe slično bihejvioristima (i nekim drugim školama u psihologiji) koji su imali ambiciju da psihološka istraživanja prevedu u domen prirodnih nauka, predstavnici neoklasične ekonomije (Clark, 1998), želeći da ekonomiju zasnuju kao prirodnu nauku, oslonili su se na **teoriju racionalnog izbora** (Campus, 1987). Prema ovoj teoriji socijalne interakcije mogu se objasniti individualnim delovanjem pojedinca, koje se dalje može svesti na niz pojedinačnih izbora. Ključna pretpostavka je da čovek ove izbore čini u skladu sa racionalnom procenom najboljeg mogućeg ishoda (Blume, & Easley, 2008). Na ovaj način nastao je homo ekonomikus (homo economicus), osnovni subjekt postklasične ekonomske teorije, čovek koji uvek donosi racionalne ekonomske (i druge) odluke. Jedna od osnovnih implikacija ove teorije je da će izbori koje subjekt pravi biti u funkciji maksimizacije koristi i profita (Lautzenheiser, & Hunt, 2011).

Dok ove hipoteze na prvi pogled deluju zdravorazumski i ispravne, kada se testiraju u situacijama povećane nesigurnosti, manjka informacija i rizika uočavaju se brojna odstupanja i anomalije kao što su averzija prema riziku ili traženje rizika (Hillson, & Murray-Webster, 2007), precenjivanje ili potcenjivanje sopstvenih šansi. Kako bismo ovo ilustrovali pokušajte da zamislite sledeći scenario.

Igrate igru pismo-glava bacanjem novčića u vazduh sa prijateljima. Vaš prijatelj je 4 puta za redom bacao novčić i sva 4 puta je palo pismo. Prijatelj uzima novčić i baca ga u vazduh i peti put. Kolika je šansa da sada padne glava?

Upišite svoj odgovor: _____. Da li ste sigurni, da li Vam je trebalo vreme da razmislite i da li ste se kolebali pri davanju ocene šansi? Ako ste u mogućnosti proverite sa kolegama šta su odgovorili.

Iako se šanse odnosno verovatnoća definišu kao odnos broja mogućih i broja povoljnih ishoda (Dragićević, 1988), što je kao definicija ili makar intuitivno poznato većini srednjoškolaca, studenata i odraslih ljudi, odgovori na postavljeno pitanje, kao što možete u praksi proveriti, prilično variraju. Naime u ovoj situaciji šansa predstavlja odnos 2 moguća (pismo ili glava) prema 1 povoljnom (glava) ishodu, odnosno 50%. Ako Vaš prijatelj igra pošteno, svako bacanje novčića je nezavisan događaj i prethodna bacanja ne mogu uticati na sledeće. Ipak, pojava serije ili niza, rađa kod ljudi iracionalno uverenje da je baš zbog toga verovatnoća da se niz nastavi velika, ili obrnuto jako mala. Sličnih primera ima na pretek, a svako ko je igrao igre na sreću kao što je rulet ili poznaje nekoga ko

ih pasionirano igra čuo je ili je sam sastavio pregršt iracionalnih teorija i tehnika koje pomažu u predviđanju njihovih ishoda, koji su u stvari nasumični događaji. Naravno, opet uz pretpostavku da organizator igre, odnosno "kuća" igra pošteno.

Za pregled videa skenirajte QR kôd



Video 1.2. Aliasov paradoks

Iz opisanih i sličnih razloga, **teorija očekivane dobiti** koju je prvi put postavio Bernoli (Daniel Bernoulli), a razvio Nojman (John von Neumann) pretpostavlja da se ljudi u stvari odlučuju na osnovu očekivanih dobitaka koje mogu ostvariti od svake opcije posebno (Bernoulli, 1738, Neumann, Morgenstern, 1953). Na ovaj način se u teoriju odlučivanja uvodi ljudski faktor, odnosno **procena** subjekta šta je za njega najpovoljnije rešenje, pre svega u situacijama čiji ishod nije moguće predvideti, nasuprot do tada dominantnom teorijskom mišljenju da će se subjekt opredeliti za statistički najpovoljnije rešenje. Iako ovaj model uspeva da objasni neke od pomenutih anomalija u ljudskom odlučivanju, kao što je averzija od rizika, racionalnost u izboru se ne dovodi u pitanje.

Praktični primeri, kao što je Aliasov paradoks donošenja kontradiktornih odluka ako se isti problem drugačije formuliše (Machina, 1987), i empirijski nalazi psihološke nauke doveli su model racionalnog izbora u pitanje. Festinger (Leon Festinger) je u svom klasičnom eksperimentu sa **kognitivnom disonancom**, o čemu će biti više reči u narednim poglavljima, pokazao sklonost ljudi da u situacijama kada postoji nesklad među kognicijama (što je česta situacija kod donošenja ekonomskih odluka), nastojeći da nesklad razreše, reinterpretiraju svoje kognicije dok se među njima ne uspostavi sklad čak i po cenu grubih samoobmana i radikalnih promena stavova (Festinger, 1957, Festinger, & Carlsmith, 1959). Naslanjajući se na nalaze Festingera, Berger i Kalabreze postavljaju **teoriju redukcije nesigurnosti**, koja pored objašnjenja motiva za stupanjem u komunikaciju, implicira i sklonost ljudi ka pravljenju grešaka u zaključivanju kada postoji manjak informacija i neizvesnost ishoda (takođe česta situacija kod donošenja ekonomskih odluka), odnosno sklonost ka donošenju preuranjenih zaključaka na osnovu premalo informacija, konformiranju ili ugledanju na tuđe ponašanje, kako bi se odagnalo neprijatno osećanje neizvesnosti (Berger, & Calabrese, 1975). Postulirajući nesvesne želje i motive kao dominantnu pokretačku snagu ljudskog ponašanja (Radonjić, 1994), **psihoanaliza** sa svoje strane iz temelja ruši teoriju racionalnog izbora. I **evolutivna psihologija** nudi objašnjenje za uočene anomalije u ponašanju i odstupanje od principa racionalnosti. Kognicija, kao evolutivna adaptacija, predstavlja skup strategija za rešavanje

problema preživljavanja koje su se tokom vremena učvrstile (Gaulin, & McBurney, 2003). Baš zbog toga strategije koje su se ranije u razvoju ljudske vrste pokazale kao efikasne ne moraju nužno da dovedu do efikasnih rešenja i danas kada su životni i društveni uslovi radikalno izmenjeni u odnosu na praistoriju (Cosmides, & Tooby, 1997). Kao primer može poslužiti već opisana predisponiranost ljudi da pronalaze iracionalna objašnjenja, verovanja i predviđanja ishoda nasumičnih događaja kao što su bacanje novčića ili rulet jer naši preci nisu imali iskustva sa zaista nasumičnim događajima (Gaulin, & McBurney, 2003).

Preporuka:

Za sve koji žele da se bliže upoznaju sa uticajem psihoanalize na društvena kretanja i marketing preporučujemo gledanje BBCove dokumentarne mini serije *Vek selfa (The Century of the Self)* Adama Kurtisa (Adam Curtis) iz 2002. godine), čiji je QR kod prikazan kao video 1.3.

„Priča o odnosu između Zigmunda Frojda (Sigmund Freud) i njegovog američkog nećaka Edvarda Berneza (Edvard Bernays). Bernez je izmislio profesiju odnosa sa javnošću 1920-ih i bio je prva osoba koja je Frojdove ideje iskoristila da manipuliše masama. On je američkim korporacijama pokazao kako mogu da nateraju ljude da žele stvari koje im nisu potrebne tako što će sistematski povezivati robu masovne proizvodnje sa njihovim nesvesnim željama. Bernez je bio jedan od glavnih arhitekata modernih tehnika ubeđivanja masovnih potrošača, koristeći svim mogući tehnikama, od uključivanja slavnih ličnosti, preko PR trikova, do erotizacije automobila. Njegova najozloglašenija kampanja bilo je razbijanje tabua o ženama koje puše tako što ih je ubeđivao da su cigarete simbol nezavisnosti i slobode. Ali Bernez je bio uveren da je to više od načina prodaje robe široke potrošnje. Bila je to nova politička ideja o tome kako kontrolisati mase. Zadovoljavajući unutrašnje iracionalne želje koje je njegov ujak identifikovao, ljudi su mogli biti usrećeni i na taj način poslušni. Bio je to početak konzumerističkog selfa koji dominira i današnjim svetom." (Autorov opis serije, Curtis, 2002)

Za pregled videa skenirajte QR kôd



Video 1.3. Vek selfa

Kao odgovor na uočena odstupanja od teorije racionalnog izbora, krajem sedamdesetih godina prošlog veka, ekonomisti su počeli da u svoje teorijske modele uvode otkrića iz psihologije. Glavni proizvod ovog teorijskog spajanja dve naučne oblasti predstavlja **Bihejvioralna ekonomija**. U pokušaju objašnjavanja i predviđanja procesa donošenja odluka ona počinje da koristi modele mišljenja iz kognitivne psihologije i da ih poredi sa matematičkim modelima racionalnog mišljenja. Bihejvioralna ekonomija od psihologije pozajmljuje i eksperimentalni metod, i svoje hipoteze empirijski testira (Samson, 2014 a i b). Danas istraživanja u socijalnoj psihologiji i **ponašanju potrošača** predstavljaju komplementarne i tesno povezane domene (Wanke, 2008). Naime, socijalna psihologija nudi brojna objašnjenja potrošačkog ponašanja na osnovu kojih se ono dalje može predviđati ili modifikovati. Sa druge strane, proučavanjem ponašanja potrošača socijalna psihologija proširuje i izoštrava sopstveni istraživački domen ali stiče još veću društvenu relevantnost. Iako se dominantan smer uticaja trenutno još uvek kreće od socijalne psihologije prema ponašanju potrošača, uvidi i teorije nastale u oblati istraživanja ponašanja potrošača predstavljaju značajnu dopunu istraživanjima u socijalnoj psihologiji. Njihovo korišćenje omogućava sveobuhvatnije i preciznije opisivanje društvenog ponašanja i društvenih odnosa uopšte.

Želeći da dublje sagleda i razume uzroke kao i načine funkcionisanja osnovnog ekonomskog agensa - čoveka, ekonomija se danas okreće i ka neuronauci, koja trenutno doživljava veliki napredak i ekspanziju zahvaljujući između ostalog napretku tehnika i tehnologije snimanja moždane morfologije, aktivnosti i funkcionisanja. Slično se desilo i sa kognitivnom psihologijom i brojnim drugim disciplinama koje su u traganju za dubljim uvidima o sopstvenim predmetima izučavanja počele da se udružuju sa neuronaukom u interdisciplinarnom pristupu. Treba ipak reći da veza neuronauke i pomenutih naučnih oblasti (psihološke nauke, ekonomske nauke, kognitivne nauke) nije jednosmerna, već da su put približavanja i interdisciplinarnog posmatranja veze ljudskog ponašanja i fiziologije nezavisno jedna od druge prošle npr. kognitivna psihologija sa jedne, ali i neuronauka sa druge strane. Prva tragajući za validacijom sopstvenih teorijskih postavki i njihovog utemeljenja u fiziologiji a druga tragajući za teorijskim objašnjenjem nagomilanih podataka i merenja. Pojava **neuroekonomije** predstavlja još jednu od varijacija ovog trenda. Ova vrsta povezivanja na prvi pogled nespojivih nauka bila bi malo verovatna da i jedna i druga ne vide prostor za dalji napredak i razvoj u međusobnoj saradnji (Kenning, & Plassmann, 2005).

Neuroekonomija

Neuroekonomija bi se najšire mogla definisati kao nauka koja za predmet proučavanja uzima neurološku osnovu ekonomskog ponašanja (Glimcher, 2003; Politser, 2008). Treba istaći da se ovde u stvari radi o interdisciplinarnom pristupu predmetu izučavanja, pre nego o jedinstvenoj nauci, koji obuhvata pre svega ekonomiju, psihologiju i neouronauku, ali i informatiku, kibernetiku, matematiku, teorijsku biologiju, veštačku inteligenciju, a ova lista se i dalje širi. Pošto se ekonomsko ponašanje (i svako drugo) u ekonomiji svodi i objašnjava preko odluka koje subjekt donosi, onda se i predmet neuroekonomije može svesti na izučavanje neuroloških osnova procesa odlučivanja i donošenja odluka u domenu ekonomskog ponašanja. Dakle, preciznije rečeno, neuroekonomija je interdisciplinarna naučna oblast, koje se bavi izučavanjem procesa ekonomskog odlučivanja i donošenja ekonomskih odluka, sa ciljem razumevanja i objašnjavanja moždanih funkcija koje učestvuju u tom procesu, koristeći metodološku i teorijsku aparaturu gore navedenih naučnih oblasti i disciplina.

Iako ima dosta tačaka preklapanja sa sličnim interdisciplinarnim naučnim oblastima (sistemska neuronauka, kognitivna i bihejvioralna neuronauka, teorija igara, teorija odlučivanja) kao diferencia specifika neuroekonomije može se navesti stavljanje fokusa na vezu između morfologije i funkcije nervnog sistema i procesa odlučivanja u ekonomskim situacijama. Sa druge strane, nastanak i razvoj neuroekonomije podstakao je i razvoj mnogih sličnih disciplina istraživanja kao što su neurofinansije, neurotrgovina, neuromarketing i slično. Iako ih neki autori smatraju za autonomne interdisciplinarne oblasti (Glimcher, 2008), zbog toga što sa neuroekonomijom dele predmet istraživanja - neurološke osnove donošenja odluka u nekoj od konkretnih sfera ekonomskog ponašanja, što predstavlja uži pojam od predmeta neuroekonomije, zatim ciljeve i metode, mogu se smatrati disciplinama u okviru šire interdisciplinarne oblasti - neuroekonomije.

REZIME

U ovom poglavlju napravljen je detaljan uvod u oblasti psihologije, socijalne psihologije, ali takođe i u celokupnu materiju ovog udžbenika. Na početku definisana je psihologija kao naučno istraživanje psihičkog života i ponašanja, dok je psihički život kao predmet izučavanja operacionalizovan kroz psihičke procese, stanja i osobine (dispozicije) i njihove kognitivne, konativne i emocionalne aspekte. Socijalna psihologija obrađena je kao grana psihologije koja se bavi izučavanjem stvarnog, zamišljenog ili implicitnog prisustva drugih ljudi na psihički život i ponašanje. Radi preciznijeg razumevanja predmeta izučavanja socijalne psihologije ona je pozicionirana u širi domen psiholoških nauka, odnosno određene su njene sličnosti ali i specifičnosti u odnosu na druge psihološke discipline kao što su opšta psihologija, pedagoška psihologija, razvojna psihologija, psihologija rada i slično. Nakon ovoga sa istim ciljem boljeg i preciznijeg razumevanja socijalne psihologije određen je takođe njen odnos sa drugim naukama, kako iz medicinskog polja kao što su psihijatrija ili fiziologija tako i iz društveno-humanističkog polja kao što su sociologija, pedagogija i slične. Na kraju poglavlja, zbog specifične namene ovog udžbenika, odnosno publike kojoj je primarno namenjen, posebno je razmatrana povezanost socijalne psihologije i ekonomskih nauka. Kao osnovni proces preplitanja istraživanja dve nauke označen je proces donošenja odluka. Predstavljene su teorije racionalnog izbora i teorije očekivane dobiti a zatim su njihove postavke problematizovane kroz nalaze istraživanja psiholoških nauka ali i opservacija iz prakse. Kroz celo uvodno poglavlje razmatra se mogućnost objektivnog posmatranja i naučnog istraživanja psihičkog života, čime se problematizuje status psihologije kao nauke, što je tema koja je detaljno obrađena u narednom poglavlju. Na samom kraju dat je i kratak prikaz neuroekonomije kao interdisciplinarnog istraživanja u kome se direktno sreću ekonomske i psihološke nauke.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Psihologija je nauka koja izučava _____ ljudi (i životinja).
   - ☐ Psihički život
   - ☐ Psihičke bolesti
   - ☐ Društveni život
   - ☐ Somatske bolesti

2. Kao nužan uslov za nastanak svesti i kognicije evolucioni psiholozi vide:
   - ☐ Mirovanje
   - ☐ Kretanje
   - ☐ Rad
   - ☐ Jezik
   - ☐ Pismenost

3. Socijalna psihologija izučava:
   - ☐ Društveni aspekt psihičkog života
   - ☐ Razvoj psihičkih funkcija
   - ☐ Psihološku osnovu procesa učenja
   - ☐ Psihološke osnove obrazovanja i vaspitanja
   - ☐ Individualne razlike u ispoljavanju psiholoških osobina

4. Razvojna psihologija izučava:
   - ☐ Društveni aspekt psihičkog života
   - ☐ Razvoj psihičkih funkcija
   - ☐ Psihološku osnovu procesa učenja
   - ☐ Psihološke osnove obrazovanja i vaspitanja
   - ☐ Individualne razlike u ispoljavanju psiholoških osobina

5. Pedagoška psihologija izučava:
   - ☐ Društveni aspekt psihičkog života
   - ☐ Razvoj psihičkih funkcija
   - ☐ Psihološku osnovu procesa učenja
   - ☐ Psihološke osnove obrazovanja i vaspitanja
   - ☐ Individualne razlike u ispoljavanju psiholoških osobina

6. Psihologija učenja izučava:
   - ☐ Društveni aspekt psihičkog života
   - ☐ Razvoj psihičkih funkcija
   - ☐ Psihološku osnovu procesa učenja
   - ☐ Psihološke osnove obrazovanja i vaspitanja
   - ☐ Individualne razlike u ispoljavanju psiholoških osobina

7. Šta od navedenog nije metoda izučavanja psihologije:
   - ☐ Introspekcija
   - ☐ Posmatranje
   - ☐ Upitnik
   - ☐ Skala za merenje stavova
   - ☐ Bihejviorizam
   - ☐ Test
   - ☐ Eksperiment

8. Osnovna hipoteza koje teorije je da ponašanje nastaje i menja se učenjem
   - ☐ Bihejvioralne
   - ☐ Psihodinamske
   - ☐ Kognitivne
   - ☐ Humanističke
   - ☐ Fiziološke
   - ☐ Socijalne

9. Osnovna hipoteza koje teorije je da podsvest utiče na svesne procese:

   ☐ Bihejvioralne
   ☐ Psihoanalitičke
   ☐ Kognitivne
   ☐ Humanističke
   ☐ Fiziološke
   ☐ Socijalne

10. Kojoj vrsti manifestacija emocija pripadaju ubrzanje pulsa, širenje zenica, ubrzano disanje, pojačano lučenje adrenalina, povećanje nivoa šećera u krvi su:

   ☐ Konativni procesi
   ☐ Fiziološke promene
   ☐ Subjektivni doživljaj
   ☐ Specifično ponašanje
   ☐ Kognitivni procesi





METODE ISTRAŽIVANJA

II Deo

METODE ISTRAŽIVANJA

UVOD

U ovom poglavlju upoznaćemo se sa osnovnim metodama istraživanja u socijalnoj psihologiji. Na početku biće bliže određeni i definisani pojmovi naučnog i istraživačkog metoda i tehnika, kao i pojmovi merenje i procena. Nakon početnih razmatranja usledиće predstavljanje najčešće korišćenih metode i tehnika ne samo socijalne već i psihologije uopšte (Smiljanić, 1991; Vučić, 1998):

- Samoposmatranje (introspekcija)
- Posmatranje (ekstrospekcija)
- Intervju, upitnik, anketa, skala za merenje stavova i slično
- Testovi (znanja, sposobnosti, zrelosti, osobina ličnosti)
- Eksperimentalna metoda
- Sociometrijska metoda

Ove metode nisu naravno ekskluzivno psihološke, već se one primenjuju i u drugim naukama i domenima istraživanja tako da će pored predstavljanja i sistematizacije grupa istraživačkih metoda i tehnika biti analizirano kakva je njihova primena u drugim naukama i koji se uticaju mogu uočiti između različitih naučnih i psiholoških disciplina. Takođe biće analizirano u kojim prilikama i iz kojih razloga je opravdana primena odnosno izbor pojedinog metoda, kako ovaj izbor utiče na objektivnost istraživanja, ali i na njegovu efikasnost. Posebna pažnja biće posvećena metodama koje su potekle ili svoj pun razvoj dostigle u istraživanjima u domenu socijalne psihologije kao i metodama koje se najčešće koriste u ovom domenu. Sve predstavljene metode biće ilustrovane realnim primerima iz istraživačke prakse, i to pre svega iz domena socijalne psihologije. Takođe, prilikom izbora primera, zbog specifične namene ovog udžbenika, biće vođeno računa o njihovoj relevantnosti za domen ekonomskog ponašanja u najširem mogućem smislu. Na samom kraju biće dat kratak rezime poglavlja sa ciljem dodatne sistematizacije iznesene građe kao i pitanja i zadaci za vežbu i proveru znanja.

OSNOVNI POJMOVI

Da bi se jedna nauka, u ovom slučaju socijalna psihologija, mogla definisati, pored određenja predmeta istraživanja, potrebno je odrediti i metode kojima se ona služi u istraživanju tog predmeta i prikupljanju podataka. Pitanje istraživačkog metoda mnogo je kompleksnije nego što bi se na prvi pogled moglo očekivati. U osnovi ovog pitanja leže odgovori na večna pitanja o prirodi bića, saznanja, pojava kojima se bave brojne filozofske discipline. Jedna od njih je i **filozofija nauke** koja promišlja i analizira naučne postupke i iz njih proizašle naučne rezultate i povezuje ih sa teorijama saznanja. Posebna grana filozofije nauke je i **metodologija**, koja se specifično bavi naučnim metodama. Zbog specifične namene ovog udžbenika kao i kompetencija autora udžbenika u ovom polju, dublje razmatranje ovih pitanja će izostati i ono se ostavlja za samostalan rad i istraživanje čitaocima u skladu sa njihovim interesovanjima i afinitetima.

Imajući u vidu već opisan prigovor psihologiji da ne može biti nauka ako se predmet njenog istraživanja ne može posmatrati objektivno, pojednostavljeno se može reći, da je istorija razvoja naučne metodologije u psihologiji zapravo istorija pokušaja da se na objektivan ili makar objektivniji način posmatra psihički život, koji je kao što smo to već objasnili, ekskluzivno subjektivna pojava. „Neka bude što biti ne može“ (Njegoš, 1847).

Za razliku od **naučnog metoda**, koji predstavlja izraz uverenja naučnika o prirodi pojava koje istražuje kao i prirodi saznanja i slično, koji se udžbeničkoj literaturi retko dublje analiziraju i elaboriraju, **tehnike prikupljanja podatka** neizbežan su predmet svakog udžbenika i neretko se izjednačavaju sa metodama. Moglo bi se čak zaključiti da tehnike za prikupljanje podataka predstavljaju naučne metode u užem smislu. Iako, ovakvo izjednačavanje nije sasvim opravdano, ono predstavlja efikasan a samim tim i opravdan pedagoški postupak, tako da će u ovom udžbeniku, osim ako to drugačije ne bude naznačeno, pojmovi naučnog metoda i tehnika za prikupljanje podataka tretirati kao sinonimi.

Pre nego što se pređe na razmatranje konkretnih metoda, potrebno je i bliže objasniti osnovne pojmove merenja, procene i evaluacije. Ovi pojmovi mogli bi se označiti kao prvi i osnovni ciljevi primene različitih metoda za prikupljanje podataka. Dakle, kada neku pojavu želimo da opišemo i razumemo, potrebno je da saznamo neke njene aspekte i karakteristike. Zbog toga prikupljamo podatke, odnosno primenjujemo neke naučne metode. Ako se neko svojstvo date pojave može direktno saznati odnosno uporediti sa nekim standardom govorimo o **merenju**. Na primer, možemo izmeriti lični dohodak nekog radnika ili koliko je vremena neko proveo u proizvodnji određene količine materijalnih dobara.

I lični dohodak i vreme i količina proizvedenih dobara direktno su merljive pojave. Ako uporedimo potrošeno vreme sa količinom proizvedenog možemo zaključivati o efikasnosti. Iako se izvodi iz direktno merljivih vrednosti, efikasnost nije nešto što se može direktno posmatrati i meriti. Ona je zaključak koji donosimo na osnovu iskustva o vremenu koje je drugim ljudima potrebno da proizvedu istu količinu dobara. Ako sada uporedimo ovaj odnos vremena, količine dobara, njihove tržišne vrednosti i ličnog dohotka, možemo zaključivati o zadovoljstvu radnika svojim položajem. I evo nas na terenu psihologije. Opisani postupak, predstavlja zapravo **procenu**, odnosno zaključivanje o nekoj pojavi, koja se ne može direktno posmatrati i porediti sa nekim standardom odnosno meriti. Jasno je da isti radnik, sa istom radnom efikasnošću neće biti podjednako zadovoljan istim ličnim dohotkom ako živi i radi u Srbiji, Kini ili Nemačkoj. Ovo nas zapažanje polako prevodi u domen socijalne psihologije. Pored toga, skreće nam pažnju da validnost procesa procenjivanja zavisi od sveobuhvatnosti i pouzdanosti indikatora na osnovu kojih procenu donosimo. Iako su vreme, količina proizvedenih dobara i lični dohodak egzaktne pojave one nisu obezbedile validnu procenu zadovoljstva radnika. Iako bi se pojmovi procena i evaluacija mogli tretirati kao sinonimi, u praksi psiholoških istraživanja pod **evaluacijom** se podrazumeva sistematski postupak izbora indikatora, mera i procena na osnovu kojih se donosi neki zaključak. Moglo bi se reći da je ovako opisan proces procena višeg stepena. Naravno, iz domena psiholoških istraživanja proces evaluacije raširio se i na psihološku, pedagošku, ekonomsku i brojne druge prakse. Tako da danas možemo govoriti o raznim vrstama evaluacije učenika, evaluacije zaposlenih, evaluacije menadžmenta i slično. Proces evaluacije postao je danas praktično nezaobilazan završetak sistematski sprovođenih aktivnosti u skoro svim domenima, tako da danas evaluiramo seminare, projekte, promotivne kampanje i slično.

Kada smo se bliže upoznali sa osnovnim pojmovima moguće je preći na predstavljanje različitih metoda istraživanja u socijalnoj psihologiji, redosledom koji je postavljen u uvodu ovog poglavlja.

INTROSPEKCIJA

Introspekcija, odnosno samoposmatranje osnovna je psihološka metoda. Naime, da bismo mogli da govorimo o emocijama, mišljenju, stavovima i slično moramo prvo da posmatramo sami sebe. Ovaj pogled unutra, odnosno skretanje svesne pažnje na sopstveni psihički život jedini je dokaz njegovog postojanja i jedini direktan put njegovog saznavanja. Ako na primer govorimo o sreći, jedino što ja o njoj znam jeste moje lično i subjektivno osećanje sreće. Drugi ljudi mi mogu reći da su srećni ili se mogu smejati što me navodi na zaključak da su srećni, ali šta tačno oni osećaju i kakav je to osećaj mogu zaključiti ili pretpostaviti samo na osnovu svog ličnog osećaja u sličnim situacijama. Ako ljudi kažu da su srećni, ili se čak zadovoljno smeju, to ne znači da su stvarno srećni. Ljudi mogu da lažu ili da iz nekog razloga glume sreću. Nekada se ljudi smeju od muke, a nekada smehom potiskuju duboku tugu ili razočaranost. Pa čak ako je osoba koja se zadovoljno smeje i izjavljuje da je srećna stvarno srećna, dok i sam ne osetim istinsku sreću ja ne mogu znati šta je to na šta ona misli. Izbor sreće kao nečega čega se teško sećamo kada smo je prvi put osetili napravljen je namerno kako bi se skrenula pažnja na ideju o subjektivnosti psiholoških doživljaja i neophodnosti introspekcije u njihovom saznavanju. Mnogo je očigledniji primer tuge. Iako smo znali od prilike šta je to tuga i kako se osećaju ljudi oko nas u situacijama kada gube bliske osobe, sve dok prvi put i sami nismo doživeli ovakav gubitak jednostavno nismo mogli ni da pretpostavimo koliko intenzivna i jaka može biti tuga.

Dakle, ako prihvatimo zaključak da se psihološke pojave jedino direktno mogu posmatrati tehnikom introspekcije, odnosno samoposmatranja, postavlja se pitanje može li psihologija biti nauka? Želeći da uspostave psihologiju kao empirijsku nauku po ugledu na „prave“ nauke, odnosno na prirodne nauke kao što je pre svega fizika, brojni psiholozi razvijali su različite metode indirektnog i direktnog posmatranja, merenja i procenjivanja psiholoških pojava kao zamenu za introspekciju. Ipak, u svojim pokušajima bili su samo polovično uspešni. Iako se nivo objektivnosti značajno podigao, introspekcija kao jedina direktna metoda posmatranja psihičkih pojava nikada nije zamenjena, što će biti pokazano u nastavku ovog poglavlja.

POSMATRANJE

Prvi korak u prevazilaženju introspekcije predstavlja okretanje smera pogleda ka spolja. Na ovaj način došlo se do posmatranja odnosno ekstrospekcije. Ipak, pogrešno bi bilo dati primat samoposmatranju u odnosu na spoljašnje posmatranje kada je sveukupni naučni domen u pitanju. Primat samoposmatranja pre svega važi za domen subjektivnih pojava kakve su psihološke pojave, dok je verovatno da su prva naučna i filozofska pitanja i istraživanja bila pokrenuta posmatranjem sveta i pojava oko sebe. Pretpostavljamo na primer da se čovek prvo zapitao šta je to grom, a mnogo kasnije zašto ga se plašim ili šta je to strah. Iz opisanog primera može se izvući zaključak da i posmatranje i samoposmatranje nisu isključivo naučne metode, već da je njihov nastanak i prva upotreba vezan za domen svakodnevnog života, funkcionisanja, prilagođavanja sredini i preživljavanja u njoj.

Posmatranje u najširem smislu reči danas se, kao i introspekcija, osporava kao validan naučni metod već se govori o **sistematskom posmatranju**. Naime, ako unapred nije određeno šta se, kada i kako posmatra, odnosno kako se dalje ono što se posmatra meri i procenjuje, govorimo o **anegdotskim** ili **prigodnom posmatranju** (Jerković, i Zotović, 2010). Ako na primer izađete u Knez Mihajlovu ulicu i primetite da većina Beograđana nosi patike neke određene marke (kao što su na primer Najk, Adidas, Puma i slično) to se ne može smatrati validnim naučnim znanjem, niti se ovaj zaključak može proširiti izvan domena konkretnog trenutka. Naime, možda ste bili blizu nekog fakulteta pa je u tom trenutku na ulici bilo previše studenata, ili ste bili napolju u toku radnog vremena pa na ulici nije bilo dovoljno zaposlenih ljudi, ili ste svoje posmatranja obavili po lepom vremenu pa je previše ljudi nosilo patike, a možda ljudi koji prolaze drugim ulicama preferiraju neki drugi brend. Još više ovih možda javlja se ako pokušavano da zaključujemo o obući stanovnika drugih gradova ili cele Srbije. Ako bismo na osnovu našeg zapažanja o nošenju patika dalje izveli zaključak da većina Beograđana mora biti član nekog sportskog kluba čim preferira sportsku obuću ili zbog toga što su patike tog proizvođača skupe verovatno i njihovi vlasnici dobre platežne moći ili čak dobro plaćeni pa samim tim i zadovoljni svojim poslom, izvedeni zaključci bi bili sve problematičniji. Naravno, koga je briga šta bismo zaključili u šetnji gradom, ali ako na osnovu ovako sprovedenog „istraživanja" metodom posmatranja neko treba da odluči da li da investira u sportsku opremu ili hardver, da li da ponudi veću ili manju zaradu potencijalnim radnicima iz Srbije, zahtev za sistematičnošću postaje prilično opravdan.

Kako bismo obezbedili validnost, odnosno sistematičnost posmatranja, ciljevi njegovog sprovođenja moraju biti jasno određeni. Iz odgovora na pitanje zašto sprovodimo istraživanje dalje slede odgovori na pitanje šta, kada i kako ćemo posmatrati. U odgovaranju na ova pitanja trudimo se da obezbedimo maksimalnu reprezentativnost posmatranja, odnosno da nam naše posmatranje obezbedi visok nivo generalizacije. Naravno, zahtev za efikasnošću pred nas postavlja odlučivanje između najviše moguće validnosti i najmanje moguće količine sredstava kako materijalnih tako i vremena potrebnog za sprovođenje istraživanja.

Dva su osnovna načina na koja se validnost posmatranja može obezbediti: korišćenjem metode **vremenskog uzorkovanja (odabira)** i/ili korišćenjem metode **uzorkovanja (odabira) situacije** (Mann, 2016). Ipak, ako se događaji koji nas interesuju za istraživanje i posmatranje dešavaju retko, kao što je na primer stupanje u brak, kupovina automobila i nekretnina, uzorkovanje vremena posmatranja može biti potpuno neefikasno. Možemo provesti dane u Knez Mihajlovoj a da nju niko ne dođe da kupi stan ili automobil, a onda otići na pauzu od nekoliko sati i propustiti baš jedan takav događaj. U ovakvim slučajevima, uzorkovanje situacija mnogo je efikasnije rešenje. Samo događaj u ovom slučaju određuje kada će se posmatranje (istraživanje) sprovesti. Za validnost zaključaka izvedenih iz istraživanja sprovedenih ovom metodom važno je da se u uzorak posmatranih situacija uključi proučavanje ponašanja u više različitih lokacija i različitih okolnostima. Odabirom više različitih vremenskih i situacionih posmatranja, odnosno formiranjem uzorka posmatranja smanjuje se šansa da su rezultati koje na ovaj način prikupimo karakteristični i specifični za dati skup okolnosti ili uslova. Uzorkovanje odnosno odabir može biti **nasumično** (slučajno) ili **sistematsko**. Dok nam sistematsko uzorkovanje omogućava detaljnije i validnije zaključivanje o posmatranoj pojavi u konkretnim uslovima, slučajno uzorkovanje, iako to zvuči paradoksalno, omogućuje veći stepen generalizacije. Na primer, posmatranje sprovedeno nekoliko jutara za redom u Knez Mihajlovoj ulici daće nam dublji i tačniji uvid koju obuću preferiraju ljudi koji njome prolaze u to vreme, ali ako posmatranje ljudi u Knez Mihajlovoj u nekoliko nasumičnih vremenskih intervala, kao što su 7, 13, 15 i 20 časova omogući će donošenje generalnijeg zaključka o obući koju preferiraju prolaznici Knez Mihajlove a ne samo prolaznici koji njome prolaze ujutru. Treba napomenuti da zahtev za nasumičnošću ili slučajnosti uzorka ne znači da istraživač izađe bilo kada u bilo koju ulicu, već da sve ulice i vremenski periodu imaju podjednaku šansu da budu izabrani. Naime ako živim u Knez Mihajlovoj ona ima veću šansu da u njoj posmatram prolaznike nego Čika Ljubina ulica, a pogotovo veću šansu nego neka ulica na Karaburmi ili Rakovici. Da bih napravio slučajan izbor beogradskih ulica treba da nasumičnom metodom (bacanje kockice, izvlačenje brojeva iz vreće ili nešto

slično) odaberem jednu ili više lokacija iz spiska svih beogradskih ulica. Na ovaj način sve lokacije imaju podjednaku šansu da budu iskorišćene za posmatranje zbog čega se moji zaključci mogu generalizovati na ceo Beograd.

Dalje, ako smo se zaista odlučili za obuću kao dobar (efikasan, validan) indikator bilo čega (sportskih navika, platežne moći, modnog stila i slično), potrebno je da posmatranje vršimo u nekoliko ulica, u nekoliko različitih doba dana. Takođe, potrebno je da posmatranje vrše obučeni pojedinci kojima je jasno objašnjeno koje pojave posmatraju i na koji način beleže informacije. U ovu svrhu najčešće se koriste već pripremljene liste za odgovore a posmatrači odnosno istraživači samo beleže kada se nešto, na primer patike jednog proizvođača, pojavilo pred njima na mestu za posmatranje. Pojava video tehnologije omogućila je znatno veći stepen validnosti posmatranja jer se velika količina materijala može prikupiti u istom vremenu sa više lokacija, a zatim se detaljno analizirati naknadno. Softverska rešenja za prepoznavanje formi, oblika i slično podižu na još viši nivo validnosti ovako sprovedenih istraživanja. Na kraju video tehnologija nam omogućava da neka kompleksna ponašanja posmatramo više puta iz više uglova i na taj način nam pomaže da donesemo validnije zaključke.

Na sličan način kao i situacije, vremenski intervali i pojave koje se posmatraju, mogu se birati i ljudi koji će ući u istraživanje, i tada govorimo o **uzorku ispitanika**. Formiranje efikasnog i reprezentativnog uzorka koji će nam omogućiti da u što kraćem vremenskom intervalu sa što manje uključenih ljudi i pojava u istraživanje donesemo ispravne zaključke koji se mogu široko generalizovati je posebna veština detaljno izučavana u okviru statističke nauke i ostaje čitaocu da se o njoj šire sam obavesti.

Havtorn efekat

Sredinom prve polovine prošloga veka, organizovana je serija eksperimenata (o tome šta je to eksperiment biće više reči uskoro) u fabrici *Vestern Elektroiks* (Western Electronics) u Havtornu blizu Čikaga (Festinger, & Katz, 1953). Cilj je bio posmatranje i proučavanje uticaja fizičkih uslova rada na produktivnost radnika. U tu svrhu korišćene su dve grupe radnika. Jednog dana osvetljenje u radnom pogonu je za prvu grupu izrazito pojačano, dok je kod druge grupe ostalo nepromenjeno (kao i obično). Nakon ove intervencije produktivnost radnika sa jačim osvetljenjem je porasla. Preliminaran zaključak koji se nametao bio je da jačina svetla utiče pozitivno na produktivnost radnika. Ipak, kako se istraživanje dalje odvijalo uslovi rada su menjani na puno različitih načina kao što su duže ili kraće pauze, promena radnog vremena, više ili manje buke, i nakon svake intervencije produktivnost se povećavala. Čak i kada je osvetljenje prigušeno produktivnost je opet porasla.

Naučnici su izveli zaključak da zapravo same promene u fizičkim uslovima rada nisu uzrok povećanja produktivnosti, već je sama pažnja koju su im pridavali istraživači, odnosno svest da neko prati njihov rad dovela do poboljšanja.

Ovaj efekat nazvan je Havtorn efekat koji nam govori da ispitanici mogu promeniti svoje ponašanje kao rezultat pažnje koju dobijaju od istraživača. Drugim rečima, ako znaju da ih neko posmata ljudi će se ponašati drugačije.

Ovaj efekt skreće pažnju da validnost posmatranja nije lako obezbediti i da što su uslovi u kojima se posmatranje vrši više veštački postoji mogućnost da se ponašanje ljudi baš zbog toga modifikuje. Generalizacija zaključaka iz ovakvih studija na svakodnevno ponašanje prilično je problematična. Sa druge strane, etika istraživanja nas obavezuje da ispitanici daju svoj informisani pristanak da učestvuju u istraživanju odnosno da budu posmatrani. Moguća rešenja ovog problema biće razmotrena u nastavku ovog poglavlja pogotovo u delu koji se tiče ankete i eksperimenta.

Biografska i **autobiografska** metoda predstavljaju posebne vrste introspekcije i ekstrospekcije koje se odvijaju u dužem vremenskom periodu. Najpoznatije biografske studije predstavljaju opis detinjstva, gde su naučnici u dnevnik beležili opservacije o promenama u građi i ponašanju najčešće sopstvene dece. Ovakve studije omogućavaju da pored posmatranja nekog stanja u zaključivanje uvedemo vremensku komponentu odnosno da zaključujemo o procesima i promenama. Prema trajanju studije u psihologiji mogu se podeliti na **longitudinalne** i **transverzalne**. Longitudinalne se odlikuju istraživanjima manjeg broja (neretko i samo jednog) subjekata ili pojave tokom dužeg perioda (neretko 10, 20, čak i 80 godina). Ove studije iako dragocene, takođe su i neekonomične pa zbog toga i retke. Transverzalne studije posmatranjem većeg broja subjekata u različitim fazama posmatranog procesa otklanjaju prigovor neekonomičnosti. Poređenjem uočenih stanja mogu se izvesti zaključci o karakteristikama procesa i promenama. Na primer, kada bi dinamika zadovoljstva poslom tokom radnog veka bila predmet istraživanja, u longitudinalnoj studiji bi se posmatrala grupa ispitanika tokom na primer 35 godina, od zasnivanja radnog odnosa do penzije, i moglo bi se zaključiti kada je zadovoljstvo radnim mestom u ovom periodu najviše a kada najniže, kada i kojim tempom raste ili opada. Sa druge strane, u transverzalnoj studiji bi se u jednom danu moglo proceniti zadovoljstvo radnim mestom kod 35 ispitanika, za svaku godinu radnog staža po jedan predstavnik, pa bi se na osnovu toga mogli doneti slični zaključci kao i u longitudinalnoj studiji. Prednost longitudinalnih studija je što su podaci dobijeni u njima znatno pouzdaniji, dok transverzalne studije omogućavaju brzo i ekonomično dolaženje do zaključaka.

INTERVJU I UPITNIK

Intervjui i upitnici predstavljaju posebne slučajeve i kombinacije introspekcije i ekstrospekcije. Ipak u ovom slučaju posmatranje ne vrši istraživač već ispitanik (subjekat istraživanja). Uloga istraživača je da svojim pitanjima usmerava ispitanika šta i kada da posmatra.

Kada se ova vrsta istraživanja odvija uživo kroz direktan kontakt odnosno razgovor istraživača i ispitanika govorimo o **intervjuu**. Svakome ko je nekada gledao televizijski program ili slušao radio od prilike je jasno o čemu se radi. Osoba koja vrši ulogu ispitivača postavlja pitanja drugoj osobi koja na njih odgovara. Pored intervjua koji se daju za različite poslove, čest slučaj intervjuisanja predstavljaju i intervjui za posao, gde poslodavac razgovara sa potencijalnim kandidatima

postavljajući im različita, po njegovom mišljenju za odabir relevantna pitanja: koju ste školu završili, imate li iskustvo u timskom radu, da li ste spremni da se u potpunosti posvetite poslovnim obavezama...

Kao i kod posmatranja, ako se na osnovu intervjua žele dobiti kvalitetni zaključci važno je na dobar način izabrati ispitanike (subjekte) i pitanja koja ćemo im postaviti tako da ispunimo kriterijume reprezentativnosti i efikasnosti. Interakcija licem u lice, odnosno direktan razgovor, donosi sa sobom brojne prepreke validnom prikupljanju podataka. Na primer, potencijalni kandidat za posao svesno može sebe predstavljati u boljem svetlu poslodavcu i slagati da je spreman da se posveti poslovnim obavezama. Ako se intervju vrši sa ciljem istraživanja polno prenosivih bolesti, mnogim ispitanicima će biti neprijatno da govore otvoreno i iskreno o svojoj intimi. Čak i ako bi tema intervjua bila emocionalno neutralna, kao što je na primer somatsko i psihološko reagovanje na vremenske promene, stav tela, pogled, grimase ili reakcije istraživača, bile one svesne ili ne, mogu uticati na odgovore ispitanika. Slične pojave opisane su i nešto ranije kada je razmatran Havtornov efekat. Pošto je uticaj prisustva drugih ljudi na ponašanje pojedinca ili grupe osnovni predmet ovog udžbenika, ova tema dalje neće biti detaljnije elaborirana, ali će sa svakim novim poglavljem biti bačeno novo svetlo na potencijalne metodološke probleme socijalno psiholoških, ali i naučnih istraživanja uopšte. Ovo naravno ne važi samo za tehnike intervjua, već za sva istraživanja koja se vrše na ljudskim i životinjskim subjektima.

Kao što je pokazano u primeru sa intervjuom za posao, pitanja koja se postavljaju subjektu podjednako se oslanjaju na njegovu ekstrospekciju (koju školu je završio i da li je radio u timu), ali i introspekciju (da li je *spreman* da se posveti poslovnim obavezama). U ovom smislu ne može se dati prednost tehnici intervjua ili upitnika kao „više naučnim" od introspekcije. Objektivnost se u ovim tehnikama zapravo obezbeđuje posredno, kroz količinu ispitanika i postavljenih pitanja i stepen slaganja njihovih odgovora. Ako 1000 ljudi kaže da više voli neku vrstu muzike od neke druge, zaključak o estetskim preferencijama kao potpuno subjektivnoj pojavi postaje ipak donekle objektivniji nego kada o tome zaključujemo isključivo na osnovu sopstvene preferencije.

Kako bi se redukovali problemi uticaja istraživača na ispitanika i kako bi se postigla veća validnost istraživanja često se pribegava standardizaciji upitnika, odnosno pitanja koja ulaze u njegov sastav. Zadatak istraživača u ovom slučaju je da što vernije beleži odgovore, a svoje mešanje u proces ispitivanja svede na najmanju moguću meru, na primer: odgovori ispitaniku koji nije siguran na šta se pitanje odnosi ili zatraži detaljniji odgovor ako ispitanik odgovara oskudno. **Strukturisani intervju** pored nabrojanih pozitivnih strana koje se tiču redukovanja uticaja istraživača na odgovore ispitanika, sa druge strane imaju nedostatke u

odnosu na slobodnije forme, odnosno **nestrukturisane intervjue**. Ako pitanja nisu unapred definisana, istraživaču se ostavlja sloboda da postavi i potpitanje ili čak donekle skrene sa teme kako bi posmatranu pojavu rasvetlio iz više uglova i tako došao do nekih važnih uvida.

U opisanom redukovanju uticaja istraživača na odgovore ispitanika kroz strukturisanje intervjua može se otići i korak dalje. Pitanja se mogu napisati na papiru i dati subjektu da na njih odgovori pismeno bez prisustva istraživača ili čak i anonimno. Na ovaj način dobijamo **upitnik** ili **anketu**. Dalje se struktura može obezbediti i redukovanjem mogućnosti ispitanika da sam formuliše odgovore na postavljena pitanja već se od njega može tražiti da se odluči za neki od ponuđenih odgovora. Pitanja u kojima se ispitaniku ostavlja prostor da sam formuliše sopstveni odgovor nazivaju se **otvorenim pitanjima**, dok se pitanja kod kojih se ispitanik opredeljuje za neku od ponuđenih opcija nazivaju **zatvorenim** odnosno pitanjima **višestrukog izbora**. Opisana linija smanjenja uticaja ispitivača na ispitanike je i jedan od mogućih odgovora na izazove validnosti istraživanja kakvi su Havtorn efekat i slične pojave. Uz sve već opisane prednosti i mane strukture pitanja i tehnika sprovođenja istraživanja, velika prednost upitnika u odnosu na intervju je i njegova efikasnost, pogotovo ako se za njegovo sprovođenje koriste mediji masovne komunikacije (Borovčanin, et al. 2020; Kilibarda, i sar. 2019).

Vežba:

Pokušajte da osmislite jedno istraživanje iz domena socijalne psihologije. Na početku potrebno je definisati problem istraživanja odnosno postaviti pitanje na koje bi istraživanje trebalo da da odgovor. Nakon toga pokušajte da osmislite kako bi se dati problem mogao istraživati:

metodom sistematskog posmatranja,

metodom nestrukturisanog intervjua,

metodom strukturisanog intervjua,

metodom upitnika sa otvorenim pitanjima,

metodom upitnika sa zatrvorenim pitanjima.

Analizirajte koja od ovih metoda bi pružila najvalidnije rezultate, koje bi od sprovedenih istraživanja bilo najefikasnije, kom istraživanju biste najviše verovali i za koji metod biste se na kraju odlučili i zašto.

Posebnu vrstu intervjua, koji se sprovodi grupno, predstavljaju **fokus grupe**. Obično se u formi polu-strukturisanog intervjua ispituje manja grupa po nekoj za istraživanje važnoj osobini sličnih ljudi. To na primer mogu biti domaćice, vojni penzioneri, nastavnici u gimnazijama i td. Cilj je posmatranje reakcija grupe na neku pojavu, ideju ili vrlo često proizvod. Pored posmatranja reakcija važan cilj fokus grupe je i razumevanje razloga ovih reakcija. Zbog toga se ispitanicima dozvoljava da detaljnije elaboriraju svoja iskustva i ponašanja, a istraživač pokušava da obezbedi sveobuhvatnost odgovora ispitanika, ali i fokus na zadatoj temi odnosno prevenira razgovor o temema koje nisu u bliskoj vezi sa predmetom istraživanja. Ovakv tip istraživanja pogotovo je čest u marketingu.

Slika 2.1. Upitnik (prilagođeno prema Milošević, 2019)

Srpski film u doba novih medija - upitnik

Pred Vama je lista od 16 pitanja. Ako na neko pitanje ne možete da date tačan odgovor možete slobodno da date Vašu procenu ili približan podatak. Takođe, **ako neka od pitanja zadiru u domen poslovne dajne, ne očekuje se da je sa nama podelite već da nam pružite okviran odgovor koji Vas neće ugroziti ili dovesti u nepovoljan položaj.** Podaci iz ovog upitnika biće korišćeni isključivo anonimno u svrhu izrade naučne studije i ni na koji drugi način neće biti dostupni nikome osim istraživaču. U napred Vam hvala na izdvojenom vremenu.

Vremenska dinamika

1. Koliko je trajala predprodukcija?
2. Koliko je trajala produkcija (koliko je bilo snimajućih dana)?
3. Koliko je trajala postprodukcija?

Izvori finansiranja filma

1. Da li je deo sredstava obezbeđen na inostranim konkursima (koji su konkursi u pitanju)?
2. **Da li su za prikupljanje sredstava korišćene on-line platforme (koje)?**

Produkcija

1. Format snimanja slike (digitalni/analogni, koji):
2. Koje su kamere korišćene za snimanje slike:
3. Format snimanja zvuka (digitalni/analogni, koji):

Godina premijernog prikazivanja filma: 201__.

Distribucija

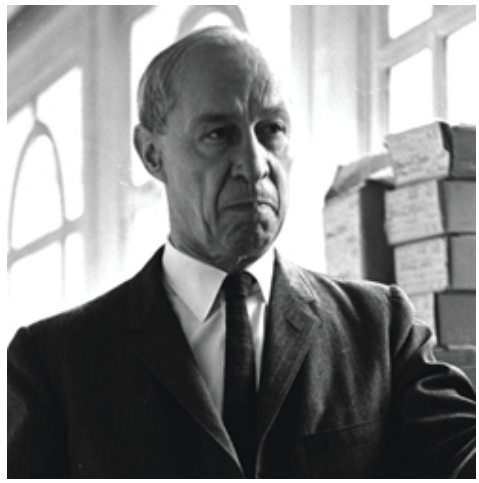
1. Formati u kojim je film distribuiran (digitalni/analogni, koji)?
2. Domaci festivali na kojima je film prikazivan:
3. Inostrani festivali na kojim aje film prikazivan:

SKALE PROCENE

Sledeći korak u pokušaju da se subjektivne pojave i svojstva objektivno istražuju, može se napraviti kroz dodatnu sistematizaciju i standardizaciju posmatranja odnosno procene. Naime, neka subjektivna svojstva kao što su na primer sreća, bol ili lepota, osim što se njihovo postojanje i nepostojanje može identifikovati, mogu se opisati i po intenzitetu. Tako možemo govori o jakom ili slabom bolu, velikoj, srednjoj i maloj sreći, kao i o izrazitoj ili manje izraženoj lepoti nekoga ili nečega. Kako bismo ove procene dodatno standardizovali možemo ih pozicionirati na određenu numeričku mernu skalu. Na primer od 1 do 5 ili od 0 do 10 i slično. Tako bi mala sreća mogla biti 1 a velika 5, odsustvo bola 0 a ekstreman bol, praktično neizdrživ 10. Moguće je skalu dodatno proširiti i na negativnu stranu. Tako na primer nešto izrazito ružno možemo oceniti sa -100, a nešto izrazito lepo kao 100, dok bi stvari, pojave i ljudi koji nisu ni lepi ni ružni mogli biti procenjeni sa 0. Kada izaberemo neko svojstvo i njegovim mogućim intenzitetima dodelimo numeričku skalu dobijamo **skale procene**. Ovaj postupak omogućava nam kvantifikaciju subjektivnih doživljaja i njihovo poređenje kvantitativnim metodama. Sa druge strane subjektivna priroda procene ne može se poništiti kvantifikacijom. Ako ubod iglom procenim kao bol intenziteta 1, to ne znači da će 2 uboda iglom ili ubod sa 2 igle izazvati bol intenziteta 2. Ako pobedu tima za koji navijam procenim sa 1 kao slabu sreću, neko drugi će isti događaj proceniti sa 4 kao jaku sreću. Ako lepotu jednih cipela ocenim sa 4 a drugih sa 8, odnosno druge cipele proglasim za lepše, to ne znači da je nemoguće da će neko drugi iste cipele oceniti kao manje lepe u odnosu na prve. Ipak, kvantifikacija i skaliranje procene omogućava preciznija poređenja velikog broja procena i preciznije uočavanje trendova i pravilnosti.

Skale procene koristimo najčešće u dva slučaja: kada nas interesuje subjektivna procena nekog spoljašnjeg objekta ili pojave i kada nas interesuje procena nekog unutrašnjeg subjektivnog stanja ili svojstva.

Slika 2.2. Renzis Likert (Rensis Likert)



U prvom pomenutom slučaju, kada se od ispitanika očekuje da proceni neko svojstvo nekog spoljašnjeg objekta, pojave ili bića, na primer lepotu automobila, kreativnost marketinškog slogana ili marljivost radnika, kvalitet i objektivnost procene zavisiće od iskustva i kompetencija procenjivača. U slučajevima kada nam je važno da pribavimo što validnije i objektivnije procene pribegavamo takozvanim **ekspertskim procenama**. Eksperti iz neke oblasti, na primer automobilske industrije, bivaju angažovani radi procene, na primer lepote nekoliko predloženih prototipova automobila. U ovom slučaju pored same procene važan nam je i stepen slaganja njihovih procena, odnosno **stepen intersubjektivne saglasnosti**. Ukoliko postoji saglasnost procena više eksperata, odnosno visok stepen intersubjektivne saglasnosti, ovakve procene proglašavamo za objektivne (zapravo objektivnije od procena sa niskim stepenom intersubjektivne saglasnosti, kao i procena dobijenih nekim drugim tehnikama), odnosno u ovakve procene možemo imati veći stepen poverenja.

U drugom slučaju, kada od ispitanika očekujemo procenu nekog subjektivnog svojstva ili stanja, kao što su bol ili sreća, upotrebom opisanih mernih skala, govorimo o **Likertovim skalama ili skalama procene Likertovog tipa**, nazvanih prema svom izumitelju.

Iako su opisane kao posebna tehnika prikupljanja podataka, skale procene često ulaze u sastav brojnih intervjua, upitnika i anketa, kao i testova ličnosti o kojima će uskoro biti reči.

Slika 2.3. Skale procene (prilagođeno prema Marković, i sar. 2019)

Pitanja vezana za plivanje

Ovaj deo upitnika sadrži tvrdnje koje se odnose na Vaše mišljenje i ponašanje deteta na treninzima plivanja. Pročitajte ih i ocenite koliko Vas one dobro opisuju, tj. koliko verno održavaju Vaše stavove i osećanja. Stepen slaganja sa tvrdnjama izrazićete zaokruživanjem jednog od brojeva na skali od 1 do 5, i to na sledeći način:

1- UOPŠTE SE NE SLAŽEM;
2- UGLAVNOM SE NE SLAŽEM;
3- NISAM SIGURAN;
4- UGLAVNOM SE SLAŽEM;
5- POTPUNO SE SLAŽEM

Osnovni ciljevi zbog koga se Vaše dete bavi plivanjem su rekreativno-zdravstevene prirode.
1 2 3 4 5

Osnovni ciljevi zbog koga se Vaše dete bavi plivanjem su takmičarski.
1 2 3 4 5

Vaše dete rado pohađa treninge plivanja.
1 2 3 4 5

Vaše dete uživa u fizičkim aktivnostima u vodi.
1 2 3 4 5

Vaše dete uživa u druženju sa vršnjacima na bazenu.
1 2 3 4 5

Vaše dete voli da se takmiči sa drugom decom u plivanju.
1 2 3 4 5

Trener plivanja predstavlja pozitivan uzor Vašem detetu.
1 2 3 4 5

Plivanje doprinosi pravilnom fizičkom razvoju Vašeg deteta.
1 2 3 4 5

Plivanje pomaže zdravom psihološkom (emotivnom i intelektualnom) razvoju Vašeg deteta.
1 2 3 4 5

Plivanje pomaže razvoju karaktera, discipline i radnih navika Vašeg deteta.
1 2 3 4 5

Treninzi plivanja važan su činioc socijalizacije Vašeg deteta.
1 2 3 4 5

Plivanje utiče pozitivno na školski uspeh Vašeg deteta.
1 2 3 4 5

Plivanje pomaže Vašem detetu da usvoji zdrav stil života.
1 2 3 4 5

Plivanje pomaže formiranju pozitivnih stavova Vašeg deteta prema fizičkom vaspitanju i treningu.
1 2 3 4 5

Plivanje pomaže formiranju pozitivnog sistema vrednosti kod Vašeg deteta.
1 2 3 4 5

Smatram da plivanje treba da se uvede u redovnu nastavu fizičkog vaspitanja u školama.
1 2 3 4 5

Molimo Vas da proverite da li ste odgovorili na sva pitanja.
Veliko hvala na izdvojenom vremenu i saradnji!!!

TESTOVI

Krećući se iz domena procesa i stanja ka domenu svojstava i osobina zapravo se krećemo od trenutnih i kratkotrajnih pojava ka relativno trajnim i postojanim. Čak i kada govorimo o subjektivnim svojstvima i pojavama kakve su psihološke osobine i one u praksi demonstriraju priličnu upornost i postojanost. Ako je neko na primer pametan ili inteligentan on to ne mora biti baš u svim situacijama u svom životu, ali će se ipak u velikoj većini situacija ta pamet pokazati. Slično važi i za nečiji temperament, karakter i ostala svojstva ličnosti.

Uz već opisanu kvantifikaciju subjektivnih pojava, vremenska postojanost donosi dodatnu mogućnost za veći nivo objektivnosti izučavanja. Naime, postojanost pojava omogućava nam konstrukciju nekog standarda sa kojim se pojave koje želimo da izučavamo mogu porediti. Ako imamo radnika sa čijom smo produktivnošću zadovoljni, sa njim možemo uporediti produktivnost svih stažista i doneti zaključak koga među njima treba zaposliti. Dodatno bismo mogli da objektivizujemo zapažanja na osnovu kojih donosimo zaključak ako izmerimo produktivnost svih radnika tokom nekog vremena i odredimo šta je to prosečna produktivnost zaposlenih. Svaki sledeći kandidat za posao mogao bi se tokom pripravničkog perioda uporediti prema produktivnosti sa ovim prosekom. Ovaj vid procene nekog svojstva na osnovu spolja vidljivih i merljivih pokazatelja u cilju poređenja sa nekim standardom predstavlja **test**.

Za pregled prezentacije skenirajte QR kôd



Internet prezentacija 3.1.
Test ličnosti

U psihologiji najpoznatiji su i najviše korišćeni **testovi ličnosti** i **testovi sposobnosti.** Kada govorimo o testovima ličnosti mislimo na procenu sklonosti reagovanja pojedinca na određeni način u određenim situacijama. Ako nekoga procenimo kao ekstravertnog možemo očekivati da će biti skloniji timskom radu kao i radu sa ljudima ili da će pauze provoditi u ćaskanju sa kolegama. Ako nekoga procenimo kao vrednog ili odgovornog možemo očekivati da će takav biti i u izvršavanju radnih zadataka. Kod konstrukcije ovakvih testova važno je precizno definisanje svojstava koja test treba da meri ili procenjuje. Zatim je važan dobar (efikasan i reprezentativan) izbor vidljivih i merljivih indikatora tog svojstva. Nakon toga, uz pomoć primene testova na reprezentativnim uzorcima ljudi i situacija, a uz pomoć statističkih analiza, lako je konstruisati standarde na osnovu kojih će svaki sledeći ispitanik odnosno neko njegovo svojstvo biti pozicionirano kao prosečno, nadprosečno, slabo ili jako razvijeno i tako dalje.

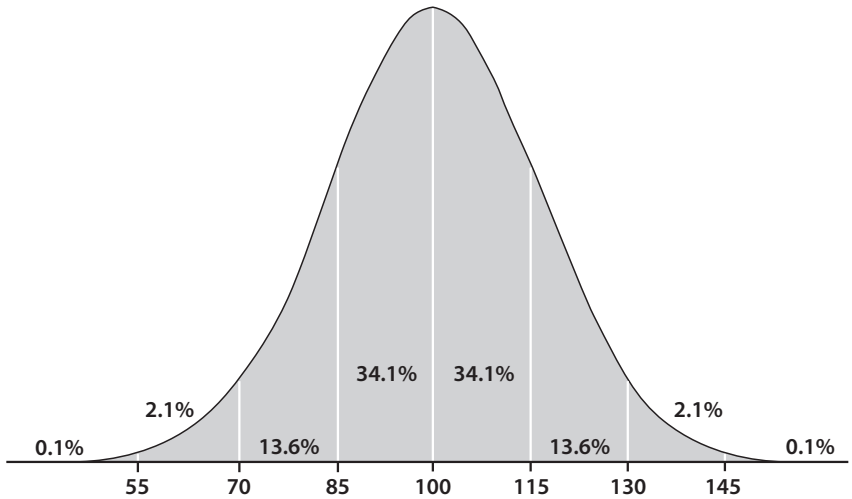
Slično važi i za testove sposobnost. Na početku treba reći da su i sposobnosti deo ličnosti, ali zbog izrazitije objektivnosti njihovih manifestacija u odnosu na druge crte ličnosti testovi sposobnosti se razmatraju kao posebna tehnika merenja i procene. Naime, inteligencija kao opšta sposobnost snalaženja u novim situacijama ili sposobnost učenja mogu se mnogo objektivnije sagledati od ekstraverzije kao sklonosti ka društvenim oblicima ponašanja. Ako želi da se predstavi u pozitivnom svetlu na intervjuu za privlačan posao, kandidat će mnogo lakše odglumiti da je društveniji nego to što jeste nego što je moguće da se predstavi inteligentnijim od onoga što zaista jeste.

Zbog svojih osvedočenih prediktivnih moći i široke praktične upotrebe, **testovi inteligencije** danas u široj javnosti predstavljaju sinonim mentalnog testiranja. lako postoje brojni testovi i načini merenja i procene inteligencije koji variraju u zavisnosti od cilja i populacije za čije merenje su namenjeni, daleko najpoznatiju meru inteligencije predstavlja **koeficijent inteligencije** odnosno **IQ**. Ovu meru je još početkom prošloga veka predložio nemački psiholog Štern (William Stern) kao količnik između mentalnog i kalendarskog uzrasta (Stern, 1914). Mentalni uzrast procenjuje se prosečnim postignućem na testu inteligencije ljudi istog uzrasta, odnosno prosečnom težinom zadataka koje ljudi istog uzrasta mogu da reše. Merenje mentalnog uzrasta preko testova inteligencije pre Šterna razvili su Bine (Alfred Binet) i Simon (Théodore Simon), dok je njihov instrument poznat pod nazivom Bine-Simonova skala (Binet, & Simon, 1911). Za razliku od Bineovog i Simonovog metoda koji je omogućavao detekciju intelektualne nadarenosti ili ometenosti putem računanja razlike između mentalnog i kalendarskog uzrasta, Šternov metod omogućila je i poređenje ljudi (zapravo dece) različitog uzrasta. Američki psiholog Terman (Lewis Terman) je na Univerzitetu Stemford uradio reviziju Bine-Simonove skale, u kojoj je predložio dopunu Šternovog načina izračunavanja IQ-a množenjem Šternovog količnika sa sto (Terman, 1916). Ova revizija nazvana je Stemford-Bineova skala inteligencije, a u njoj koeficijent inteligencije dobio je danas prepoznatljivu formulu:

$$\mathbf{IQ = MU/KU \times 100},$$

gde je IQ koeficijent inteligencije, MU mentalni uzrast, a KU kalendarski uzrast i iskazuje se u IQ skorovima. U ovoj verziji koeficijent inteligencije od 100 interpretira se kao usklađenost mentalnog i kalendarskog uzrasta, skor preko 100 govori da je mentalni uzrast ide ispred kalendarskog, a ispod 100 da mentalni uzrast kasni za kalendarskim.

Ilustracija 2.1. Normalna raspodela koeficijenta inteligencije u populaciji



Kao i ostale sposobnosti i inteligencija u populaciji ima normalnu raspodelu (Neisser, 1997) što je prikazano na ilustraciji 2.1. Ovo zapravo znači da najveći broj ljudi ima prosečnu inteligenciju dok je najmanji broj izuzetno natprosečnih i potprosečnih. Iskazano u IQ skorovima, najveći je broj ljudi koji ima IQ=100. Što se veličina koeficijenta inteligencije više udaljava od prosečnog skora, kako pozitivno tako i negativno, sve je manji broj ljudi koji imaju taj koeficijent inteligencije. Kao što se vidi na slici, teorijski, prateći normalnu raspodelu, dve trećine ukupne populacije ima koeficijent inteligencije koji se kreće od 85 do 115, što se smatra prosečnom inteligencijom. Samo 2.1 procenta svih ljudi ima koeficijent inteligencije veći od 130 i predstavljaju nadareni deo populacije ili manji od 70 i predstavljaju deo populacije čiji je intelektualni potencijal umanjen odnosno intelektualni razvoj usporen.

Za pregled prezentacije skenirajte QR kôd

Internet prezentacija 2.2.
Test inteligencije

Za razliku od istraživanja u domenu inteligencije studije kreativnosti i kreativnog procesa još uvek su manjkave u pogledu merenja i procene kreativnosti. Iz ovog razloga predloženo je računanje koeficijenta kreativnosti:

$$KK = N/ n$$

(gde je KK – koeficijent kreativnosti koji se odnosi na varijablu, zahtev ili problemsku situaciju, N – broj dobijenih različitih odgovora na nivou varijable, zahteva ili problemske situacije, a n - broj ispitanika ili grupa ako je u pitanju grupni rad), kao i koeficijent izuzetnosti:

$$Ki = 1 / m \qquad i = 1,.....,n$$

(gde je n – broj ispitanika ili grupa, Ki – koeficijent izuzetnosti pojedinačnog odgovora, rešenja ili proizvoda, a m – broj ispitanika ili grupa koji su dali isti odgovor) (Milošević & Ristić, 2016). Opisani način procene kreativnosti ima dobre metrijske karakteristike i pogodan je za istraživanja kreativnosti kako pojedinaca tako i grupa (Milošević & Ristić, 2018, 2019, 2021; Ristić & Milošević, 2017a, 2017b, 2018, 2020).

SOCIOMETRIJSKA METODA

Dok je u dosadašnjim razmatranjima mogućih tehnika merenja i procene u fokusu bio pojedinac kao subjekat, a grupa bila naznačena samo kao potencijalni predmet merenja i procene, kod **sociometrijske metode** u fokusu je baš grupa. Ova specifična kvantitativna tehnika procene karakteristika međuljudskih odnosa u okviru grupe ali i funkcionisanja pojedinca u grupi odnosno njegovog statusa, razvili su psihoterapeuti Moreno (Jacob L. Moreno) i Dženings (Helen Hall Jennings).

Članovima grupe koja je predmet istraživanja daje se upitnik u kome se nalaze imena svih ostalih članova, na primer spisak đaka u jednom odeljenju. Od svakog pojedinca se traži da odredi sa kim bi od članova voleo da se druži, uči ili već provede vreme u nekoj socijalnoj aktivnosti. U različitim varijantama ove tehnike od pojedinaca sa može tražiti da daju i negativne procene, odnosno sa kim ne bi želeli da provode vreme. Čak se može dati skala procene u kojoj bi negativna i pozitivna procena bili krajevi skale, a njena sredina neutralna.

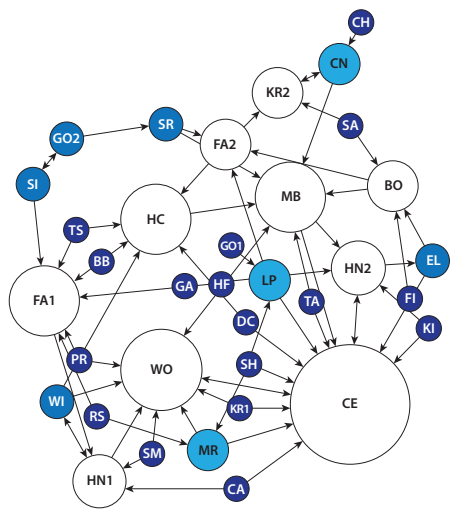
Na osnovu ovako prikupljenih podataka mogu se izračunati brojni indeksi koji govore o koheziji i kvalitetu interakcija unutar grupe, kao i o statusu pojedinca u grupi:

- broj pozitivnih izbora podeljen sa brojem mogućih izbora predstavlja indeks socijalne privlačnosti pojedinca,
- broj negativnih izbora podeljen sa brojem mogućih izbora predstavlja indeks socijalne odbačenosti,

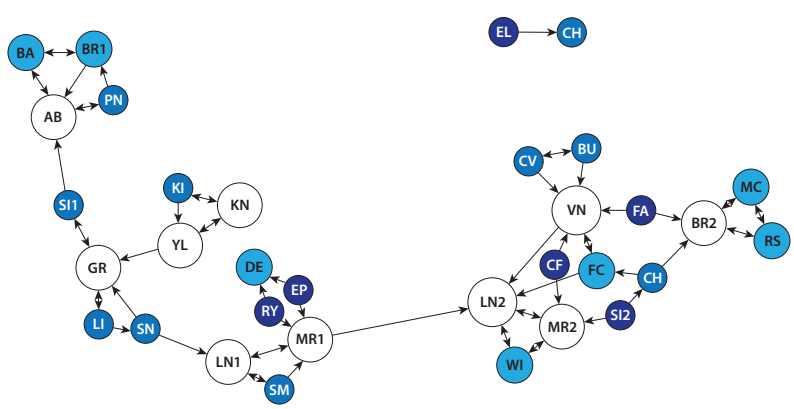
- broj uzajamnih pozitivnih izbora podeljen sa brojem mogućih uzajamnih izbora naziva se indeks kohezivnosti grupe,
- broj uzajamnih negativnih izbora podeljen sa brojem mogućih uzajamnih izbora naziva se indeks grupne tenzije,
- broj članova bez pozitivnog izbora podeljen ukupnim brojem članova predstavlja indeks grupne integrisanosti i tome slično.

Pored izračunavanja ovih indeksa posebno informativni su i grafički prikazi rezultata sociometrijskih istraživanja koji se nazivaju **sociogrami**.

Ilustracija 2.2. Sociogram jednog odeljenja I razreda osnovne škole



Ilustracija 2.3 Sociogram jednog odeljenja IV razreda osnovne škole



Vežba:

Pogledajte pažljivo sociograme dva različita odeljenja osnovne škole. Analizirajte i pokušajte da identifikujete:

zvezde grupa,

autsajdere,

prihvaćene,

dobro integrisane,

odbačene,

kontraverzne članove grupa.

Da li u ovim odeljenjima postoje klanovi ili podgrupe? Kakvi su njihovi odnosi? Koje odeljenje predstavlja kohezivniju grupu? U kom odeljenju postoji više tenzija? U koje odeljenje biste više voleli da idete? Kom odeljenju biste više voleli da budete nastavnik ili razredni starešina? Zamislite da se ne radi o odeljenjima u školi već o sektorima ili timovima u okviru korporacije. Kom timu biste više voleli da pripadate, a kojim biste više voleli da rukovodite? Zašto?

EKSPERIMENTALNA METODA

Sve dosadašnje metode istraživanja odnosno tehnike za prikupljanje podataka dozvoljavale su zaključivanje na nivou **opisa (deskripcije)** ili **povezanosti (korelacije)** pojava. Kako bismo govorili o kauzalnosti odnosno da jedna pojava uzrokuje drugu potrebno je otići još jedan korak dalje u kontroli i objektivnosti istraživanja. Naime, to što jedna pojava prati drugu ne znači nužno da je i uzrokuje. Čak i kada je vremenski redosled pojava fiksan, odnosno čak i kada se jedna pojava javlja pre neke druge to nije garant da je ona i njen uzročnik. Moguće je da postoji neka treća pojava koja je zapravo uzrok i prve i druge. Na primer munja i grom. Iako uvek prvo vidimo munju a zatim čujemo grom, nije pravilno zaključiti da munja uzrokuje grom. Obe pojave su zapravo izazvane električnim pražnjenjem iz oblaka i predstavljaju njegovu svetlosnu i zvučnu manifestaciju koje drugačijim brzinama putuju do nas. Ovo važi i za veoma očigledne introspekcije. Na primer, ako se prejedemo neke hrane pa nam posle toga pripadne muka ne možemo biti sigurni da li je sama hrana bila lošeg kvaliteta

ili pokvarena, da li je muku izazvala količina a ne kvalitet hrane, ili možda nešto što smo ranije uneli u organizam, ili smo na primer trudni ili patimo od morske bolesti pa je mučnina time izazvana bez obzira koju i koliko hrane smo pojeli.

Kako bismo mogli da govorimo o kauzalnosti potrebno je da sistematično menjamo samo jedno svojstvo situacije dok sva druga držimo pod kontrolom (odnosno konstantno) i beležimo a zatim i analiziramo ishode tih variranja. U ovom slučaju govorimo o **eksperimentu** odnosno eksperimentalnom nacrtu istraživanja.

Slika 2.4. Vunt i saradnici u prvoj psihološkoj laboratoriji



Želeći da psihologiji obezbedi naučnost i objektivnost kakvu imaju prirodne nauke, otac eksperimentalne psihologije Vilhelm Vunt (Wilhelm Wundt) osnovao je prvu laboratoriju za psihološka istraživanja u Lajpcigu 1875 (Ognjenović, 1977). Ideal fizike i hemije u ovom slučaju ogledao se u traganju za strukturom, odnosno osnovnim elementima psiholoških pojava nalik na atome u fizici ili elemente u hemiji. Ova škola mišljenja zbog toga je nazvana **strukturalizam** u psihologiji, dok je sistematsko eksperimentalno proučavanje veza između fizičkih draži i psiholoških senzacija koje ih prate, kao najpoznatiji vid strukturalističkih eksperimenata, nazvano **psihofizika** (Ognjenović, 1977). Treba naglasiti da iako su proklamovali rigoroznu naučnu metodologiju, po ugledu na prirodne nauke, kao osnovni metod za prikupljanje podataka strukturalisti su koristili **introspekciju**.

U socijalnoj psihologiji eksperimentalna metoda je vrlo zastupljena i čuveni eksperimenti kao što je Milgramov (Stanley Milgram) eksperiment sa poslušnošću ili Zimbardova (Philip Zimbardo) Stamfordska zatvorska studija predstavljaju klasike ne samo psiholoških već istraživanja u celokupnom društveno-humanističkom domenu. O ovim i brojnim drugim podjednako uzbudljivim eksperimentima biće više reči u ostalim poglavljima ove knjige. Ako bi trebalo da se izdvoji jedan aspekt istraživanja u socijalnoj psihologiji, pa i u psihologiji uopšte, kao posebno interesantan i reprezentativan to su onda svakako socijalno-psihološki eksperimenti.



Za pregled videa skenirajte QR kôd

Video 2.1. Šerigov eksperiment izazivanja konnflikta

Ako ste pažljivo pogledali i detaljno analizirali dva priložena eksperimenta mogli ste da uočite da eksperimentalni metod u socijalnoj psihologiji ima najmanje dva velika problema. Prvi se tiče naravno etike istraživanja. Da li su ovakvi eksperimenti etični i da li je u redu da se nakon učešća u eksperimentu ispitanik oseti loše? Da li su Šerifov i Bandurin eksperiment uticali loše na mentalno i fizičko zdravlje svojih ispitanika? Da li je to slučaj sa eksperimentima Zimbarda i Milgrama (koji su detaljno opisani u poglavlju VIII)? Odgovor bi svaki čitalac nakon detaljne analize šta su mogući argumenti za i protiv ovakvih eksperimenata, trebao i sam da donese. Ipak, danas je zvaničan stav naučne zajednice, da je organizovanje istraživanja koja na bilo koji način mogu štetiti zdravlju kao i slici o samome sebi ispitanika neetično i zbog toga i neprihvatljivo.



Za pregled videa skenirajte QR kôd

Video 2.2. Bandurin eksperiment sa socijalnim učenjem

Drugi problem tiče se validnosti posmatranja i zaključivanja. Ako se želi postići rigorozna kontrola svih mogućih uslova uz variranja samo jednog uslova, nalik na fiziku i hemiju, rezultati koje dobijemo, odnosno ponašanja koja možemo da posmatramo daleko su od prirodnih. Sa druge strane, ako su uslovi u kojima se odvija eksperiment potpuno prirodni, gubimo kontrolu na mogućim uzrocima ponašanja i postaje neprihvatljivo zaključivati o kauzalnosti. U ovom smislu, socijalna psihologija pokušava da pronađe balans između zahteva za kontrolom situacije i okolnosti u njoj sa jedne i spontanosti i prirodnosti okruženja i ponašanja sa druge.

Eksperimenti se sprovode u prostorima koji što vernije imitiraju stvarne prostore, u njih se dovode obični ljudi, istraživači se drže podalje od eksperimentalne situacije i uz pomoć video tehnologije snimaju i naknadno analiziraju uočena ponašanja ispitanika. Kako bi se dobilo prilagođavanje ispitanika na veštačke uslove i samim tim i spontanost u ponašanju, ovakvi eksperimenti mogu da traju nekoliko dana pa čak i meseci. Svaka uočena sličnost sa rialiti televizijom je zapravo namerna. Eksperimenti kao u socijalnoj psihologiji predstavljaju preteču rialiti televizije, a Zimbardov eksperiment koji će uskoro biti detaljno razmatran jedan je od njenih rodonačelnika (Milošević, 2019).

HIBRIDNE METODOLOGIJE I TEHNOLOGIJA ISTRAŽIVANJA U NEURONAUKAMA

Pored do sada opisanih „klasičnih" metodoloških rešenja, današnja istraživanja u interdisciplinarnom domenu neuronauka čine hibridne metodologije, odnosno kombinovanje istraživačkih pristupa, rešenja i tehnologije iz neurologije, eksperimentalne, kognitivne, socijalne i bihejvioralne psihologije i ekonomije (Loewenstein, et al. 2008). Novina koju ova hibridna metodologija donosi u odnosu na klasična ekonomska i psihološka istraživanja odnosi se na posmatranje i merenje moždane aktivnosti, koje se pre svega odvijaju u simuliranim (kontrolisanim) ili stvarnim (realnim) uslovima.

Ova vrsta spajanja metodologija odnosno kombinovanje psihološkog eksperimenta sa prikupljanjem podataka iz centralnog nervnog sistema učesnika tih eksperimenata omogućena je tehnološkim razvojem, odnosno razvojem tehnologije snimanja mozga i njegove aktivnosti. Tehnološki razvoj omogućio je pre svega veću sistematičnost i stepen kontrole sa jedne ali i etičnost eksperimenata sa druge strane. Naravno, pokušaji praćenja rada mozga učesnika u psihološkim eksperimentima stari su gotovo kao i psihologija (Raichle, 2009). Da bi se posmatrao rad mozga u ranim eksperimentima bili su neophodni hirurški zahvati na lobanji i samom mozgu, zbog čega su ovakvi pokušaji ipak bili sporadični. Današnje tehnike, sa druge strane, omogućavaju relativno neškodljivo snimanje rada mozga u realnom vremenu, što dalje omogućava već pomenuti ubrzani razvoj ali i ekspanziju neuronauka i njihovo kombinovanje sa ostalim naukama koje proučavaju ponašanje ljudi i životinja.

Istraživanja u neuronaukama bi se prema načinu dobijanja informacija iz CNSa mogla podeliti u tri velike grupe. Naravno, oštru granicu je nemoguće povući pogotovo kada se govori o istraživačkoj praksi, jer se po pravilu u njoj

najčešće koristi kombinacija više metodoloških pristupa. Dakle, merenje fiziološke aktivnosti i **posmatranje efekata spolja izazvanih fizioloških promena** na ponašanje ljudi bi činili prvu veliku grupu (Luria, 1976). Zatim, **posmatranje efekata povreda**, lezija, tumora i sličnih patoloških promena pojedinih delova nervnog sistema na ponašanje čine drugu grupu. Treba napomenuti da su ova oštećenja neretko veštački indukovana od strane istraživača na životinjama kao eksperimentalnim subjektima (Luria, 1976) i zbog toga su ovakvi eksperimenti često krajnje neetični. Treću veliku grupu bi činile **razvojne i komparativne studije** koje poredeći više subjekata različitog uzrasta (već pominjane transverzalne studije), ali i vrste ili posmatrajući ponašanje jednog ili grupe subjekta duži vremenski period (već pominjane longitudinalne studije) pokušavaju da dođu do validnih zaključaka o razvojnim i evolutivnim promenama, sazrevanju i degeneraciji moždanih struktura i funkcija (Luria, 1976) i konsekvencama ovih procesa u domenu ponašanja.

Iako se pod prvim tipom najčešće pominju tehnike direktnog snimanja morfologije i funkcije CNS-a poznate pod nazivom ***neuro imidžing*** (neuro imaging), potrebno je takođe pomenuti i eksperimente sa **magnetnom ili električnom stimulacijom** pojedinih delova nervnog sistema kao i eksperimente sa posmatranjem uticaja **hemijskih supstanci** kao što su na primer psihoaktivne supstance ili hormoni na rad CNS-a kroz sistematsko variranje njihove količine u organizmu.

Metode i tehnike prikupljanja podataka o radu nervnog sistema mogu se takođe podeliti na **direktne i indirektne**. Dok se kod prvih podaci o moždanoj aktivnosti dobijaju praćenjem procesa i promena u samom CNS-u odnosno na nivou njegovih delova pa čak i ćelija, kod indirektnih se o aktivnosti zaključuje posredno, na osnovu podataka dobijenih iz nekog drugog dela organizma koji je sa ovom aktivnošću povezan kao što su pokreti očiju (eye tracking, gaze tracking), psihogalvanski refleks, rad srca i pluća i slično.

Direktne tehnike se dalje mogu podeliti na **tehnike snimanja morfologije** i **tehnike snimanja funkcije** centralnog nervnog sistema. Prve obezbeđuju podatke o građi i strukturi, a druge mogu prikupljati i podatke vezane za nivo, intenzitet, lokalizaciju i kvalitet moždane aktivnosti.

Konačno, tehnike direktnog snimanja moždane aktivnosti, na koje se najčešće misli kada se spomenu metode i tehnike neuronauka, mogu se takođe podeliti u još dve grupe. Prve se oslanjaju na **merenje elektromagnetnih aktivnosti** centralnog i perifernog nervnog sistema dok se druge fokusiraju na beleženje **promena u cerebralnom protoku krvi i metaboličke procese**.

Među najpoznatije i trenutno najkorišćenije direktne tehnike snimanja morfologije i funkcije centralnog i perifernog nervnog sistema spadaju:

- kompjuterizovana tomografija
- difuzna optička tomografija
- elektroencefalografija
- pozitron emisiona tomografija
- magnetna rezonanca
- kranijalni ultrazvuk.

Direktne tehnike snimanja morfologije i funkcije centralnog i perifernog nervnog sistema:

Kompjuterizovana tomografija (CT - computed tomography), poznata kao skener, koristi x zrake za snimanje glave iz različitih uglova.

DOT (diffuse optical tomography) i EROS (event-related optical signal) koriste infracrveno svetlo za generisanje slika mozga. Dok je DOT vezan za snimanje protoka krvi EROS može snimati same nervne ćelije, ali ne može detektovati moždanu aktivnost dublju od par centimetara od moždane periferije.

Elektroencefalografija (EEG), beleži elektormagnetnu aktivnost moždanih ćelija, u širokoj je upotrebi jer se sa preciznošću može odrediti u kom vremenskom intervalu se nešto dogodilo, dok joj je mana to što je za dobijanje relevantnih podataka neophodna precizna pretpostavka o lokalizaciji izvora impulsa kao i njegovoj jačini. Magnetniencefalograf (MEG) je sličan EEG-u, on je osetljiv na promene u magnetnim poljima nastalih usled električne aktivnosti mozga. Prednost MEG-a u odnosu na EEG je što okolna tkiva (lobanja, koža) ne utiču na iskrivljavanje snimka elektromagnetne aktivnosti mozga, dok je prema potrebnoj preciznosti instalacije merne aparature sličan EEG-u.

PET skener (positron emission tomograph) spada u red tehnika snimanja metaboličkih i hemodinamičkih odgovora na aktivnosti nervnih ćelija. Ovaj uređaj je osetljiv na radijaciju koju emituju supstance koje se spolja od strane eksperimentatora ubrizgavaju u krvotok ispitanika. Informacije o metaboličkim procesima i distribuciji ovih čestica mogu se izdvojiti i prikazati u slici koja može imati formu fotografije, trodimenzionalnog objekta, čak i vremensku komponentu pa se tada govori o 4D snimku. Dok se PET, za razliku od EEG može koristiti za široko lokalizovana snimanja, mana mu je vremenska ograničenost snimka.

Još jedna mana mu je što radioaktivne supstance koje se ubrizgavaju u krvotok ispitanika mogu biti štetne po zdravlje. Sličan PET je i SPECT (Single-photon emission computed tomography) koji za snimanje koristi jeftinije supstance, koje brže ulaze u krvotok mozga i omogućavaju ekonomičnija i po ispitanika bezbednija snimanja.

Magnetna rezonanca (MRI - magnetic resonance imaging) koristi magnetno polje i radio talase u snimanju moždanih struktura. Funkcionalna magnetna rezonanca (fMRI - functional magnetic resonance imaging) se oslanja na magnetička svojstva kiseonika i hemoglobina i prikazuje protok krvi koji nam govori o funcionisanju mozga. Ona je za sada najčešće korišćen uređaj u mapiranju i slikanju mozga (neuro imaging) jer daje prikaz morfologije mozga sa jakim kontrastom i u visokoj rezoluciji, neškodljiva je za zdravlje i može se više puta ponavljati na istom ispitaniku.

Kranijalni ultrazvuk predstavlja po ispitanika najbezbedniju tehniku snimanja mozga ali se može koristiti samo kod beba čija otvorena fontanela omogućava ovu vrstu snimanja.

Radi celokupnijeg uvida potrebno je spomenuti i **tehnike stimulacije delova nervnog sistema**, odnosno moždane aktivnosti koje su izuzetno važne za organizaciju eksperimenata i sistematsko variranje eksperimentalnih uslova. Najstarija je invazivna tehnika direktnog električnog stimulisanja kore velikog mozga (CMS - cortical stimulation mapping) koja je omogućila vredne uvide o vezi moždane morfologije i funkcije. Ipak u savremenim neuro naučnim eksperimentima koriste se neinvazivne tehnike moždane stimulacije generisanjem magnetnog polja (TMS - transcranial magnetic stimulation) ili električne stimulacije (tES - transcranial electric stimulation) preko elektroda koje se stavljaju na glavu (za razliku od CMS kod ovih tehnika nije potrebno hirurško otvaranje lobanje) kao što su transkranijalna stimulacija jednosmernom strujom (tDCS- transcranial direct current stimulation) i transkranijalna stimulacija naizmeničnom strujom (tACS - transcranial alternating current stimulation).

Prednosti i mane svake od tehnika, pored preciznosti i sveobuhvatnosti merenja odnose se pre svega na bezbednost ispitanika, isplativost istraživanja kao i dostupnost tehnologije. Kao što je već pomenuto u neuro istraživanjima najčešće je kombinovanje podataka dobijeno putem nekoliko tehnika merenja. Na kraju treba spomenuti i analize ljudskog genoma, teoretsku biologiju, kompjuterske nauke i matematiku čija se saznanja i metode često kombinuju sa uvidima iz kognitivnih nauka i neuronauka radi dobijanja potpunijih teorijskih objašnjenja (Loewenstein, Rick, & Cohen, 2008).

REZIME

U ovom poglavlju upoznali smo se sa osnovnim metodama istraživanja u socijalnoj psihologiji, odnosno pre svega sa osnovnim metodama prikupljanja podataka i socijalno-psihološkim istraživanjima. Takođe, određena je razlika između pojmova i procesa merenja i procene prema direktnosti i indirektnosti zaključivanja o svojstvima neke pojave odnosno u odnosu na direktno ili indirektno poređenje sa nekim standardnom. Samoposmatranje (introspekcija) određena je kao osnovna metoda u psihologiji, odnosno jedina trenutno moguća metoda direktnog posmatranja psihičkih pojava. Upotreba ove metode, budući da je subjektivna, predstavlja i osnovu za kritiku psihologije kao nauke. Posmatranje (ekstrospekcija) je sledeća osnovna metoda psihologije, koja je objektivnija od introspekcije ali je sa druge strane posredna kada su u pitanju psihološke pojave. Objektivno se može posmatrati ponašanje a zatim se na osnovu njega mogu izvlačiti zaključci o psihičkim pojavama. Intervju, upitnici, ankete, skale procena i slično sledeći su predstavljeni metodi, odnosno pokušaji da se na efikasan i validan način zaključuje o psihičkim pojavama. Ipak i one se najčešće oslanjaju na introspekciju ispitanika, ali sa druge strane omogućavaju kvantifikaciju podataka, njihovu statističku obradu i samim tim efikasnije zaključivanje. Sa druge strane validnost posmatranja procenjuje se na osnovu intersubjektivne saglasnosti ispitanika. Testovi znanja, sposobnosti, zrelosti, osobina ličnosti još jedna su od čestih metoda merenja, procene i prikupljanja podataka u psihologiji. Zasnivaju se na uspostavljanju kriterijuma kroz istraživanja na reprezentativnim uzorcima, na osnovu kojih svako pojedinačno postignuće može da bude pozicionirano u odnosu na izabranu populaciju. Kada se govori o grupnom funkcionisanju, odnosno kada procenjujemo karakteristike grupe i odnose između njenih članova, kao i status pojedinca u okviru grupe koristimo sociometrijski metod. Na kraju, sve pobrojane metode dozvoljavaju validno zaključivanje o karakteristikama jedne pojave ili povezanostima između više pojava. Da bismo govorili i zaključivali o kauzalnim odnosima moramo koristiti eksperimentalni metod. Držanje svih relevantnih promenljivih konstantnim, uz sistematsko variranje samo jedne promenljive i upoređivanje dejstva te promenljive na neku pojavu čini osnovu eksperimentalnog metoda i dozvoljava validno zaključivanje o kauzalnim odnosima. Ove metode nisu naravno ekskluzivno psihološke, već se one primenjuju i u drugim naukama i domenima istraživanja.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Šta od navedenog nije metoda izučavanja psihologije:
   - ☐ Introspekcija
   - ☐ Posmatranje
   - ☐ evolucija
   - ☐ Upitnik
   - ☐ Skala za merenje stavova
   - ☐ Test
   - ☐ Eksperiment

2. Budući da korelacija ne pokazuje uzročnost, psiholozi često koriste _____ kako bi odgovorili na pitanja o ponašanju.
   - ☐ Eksperiment
   - ☐ Naturalističko promatranje
   - ☐ Anketu
   - ☐ Kliničke metode

3. Obezbeđivanje reprezentativnosti uzorka posebno je važno u psihološkim istraživanjima koja uključuju:
   - ☐ Havtorn efekat
   - ☐ Testiranje hipoteze
   - ☐ Eksperimentalnu metodu
   - ☐ Sistematsko posmatranje

4. Havtorn efekat kaže da:
   - ☐ Ljudi se ponašaju drugačije kada znaju da ih neko posmatra
   - ☐ Ljudi se ponašaju drugačije kada znaju da učestvuju u istraživanju
   - ☐ Ljudi se ponašaju drugačije kada su na poslu nego u slobodnom vremenu
   - ☐ Ljudi se ponašaju drugačije kada im se pojača svetlo

5. Šta od navedenog je potrebno da bi psihološko istraživanje bilo etično:
   - ☐ Dobro osmišljene hipoteze
   - ☐ Dobro izabrane varijable
   - ☐ Jasno postavljeni ciljevi
   - ☐ Informisanje subjekata o studiji

6. Što se od navedenog ne može smatrati naučnom metodologijom?
   - ☐ Provera hipoteza
   - ☐ Korišćenje intuicije
   - ☐ Analiza podataka
   - ☐ Formulisanje teorija

7. Ako su A i B u korelaciji, to znači da:
   - ☐ A uzrokuje B
   - ☐ B uzrokuje A
   - ☐ A i B uzrokuju nešto drugo
   - ☐ A i B su potpuno nepovezani
   - ☐ A i B imaju zajednički uzrok
   - ☐ A i B su međusobno povezani

8. Metode sistematskog posmatranja koriste se kada:
   - ☐ Nemamo kontrolnu grupu
   - ☐ Nemamo hipoteze
   - ☐ Nije etički izvoditi eksperimente
   - ☐ Želimo da izbegnemo Havtorn efekat

9. Kojoj je školi mišljenja u psihologiji introspekcija bila posebno važna?
   - ☐ Bihejviorizam
   - ☐ Strukturalizam
   - ☐ Funkcionalizam
   - ☐ Evolutivna psihologija

10. O psihičkim procesima i osobinama zaključujemo posmatranjem:
    - ☐ Ponašanja
    - ☐ Osobine ličnosti
    - ☐ Sposobnosti
    - ☐ Nesvesnog funkcionisanja





SOCIJALNA KOGNICIJA

III Deo

SOCIJALNA KOGNICIJA

UVOD

U ovom poglavlju upoznaćemo se detaljnije sa kognicijom, kognitivnim procesima, stanjima, i sposobnostima. Na početku biće dat opšti uvod o kogniciji, nastanku kognitivnih nauka kao i skretanju pažnje na kognitivne procese u modernoj psihologiji. Kao posebno izdvojeni biće obrađeni procesi percepcije, učenja, mišljenja i zaključivanja. Jedna od osnovnih ideja kognitivnih nauka je pretpostavka o informacionoj priroda kognitivnih procesa, i ona će biti analizirana primenom analogije čovek-računar. Pošto se radi o udžbeniku iz socijalne psihologije, svaki proces, pojava i pojam biće detaljnije analizirani sa aspekta uticaja implicitnog ili stvarnog prisustva drugih ljudi. Sa ovim ciljem biće prikazane brojne eksperimentalne studije iz socijalne psihologije koje su problematizovale dotadašnje psihološke i šire društvene pa samim tim i važeće ekonomske teorije. Iz ovih studija nastale su nove uticajne teorije kao što je teorija kognitivne disonance ili teorija redukcije nesigurnosti Bergera (Charles Berger) i Kalabrezea (Richard Calabrese). Na kraju, kako iz razloga specifične namene ovog udžbenika, tako i iz zbog same važnosti procesa, posebna pažnja biće posvećena procesu donošenja odluka, koji se može smatrati i krajnjim ciljem kognitivnih procesa. U njegovom razmatranju biće oslikana veza socijalne psihologije i ekonomije. Klasično udžbeničko razmatranje ovog procesa biće nadopunjeno i nalazima neuro studija koji bacaju novo svetlo na ovaj proces ali i otvaraju nove mogućnosti kako za njegovo istraživanje, tako i za primenu rezultata istraživanja u praksi. Poglavlje se završava rezimeom iznesene građe kao i pitanjima za proveru sopstvenog znanja.

KOGNICIJA

Kao što je to već više puta objašnjeno kognitivna psihologija je grana psihologije koja proučava više mentalne funkcije. Kada se kaže više mentalne funkcije tu se pre svega misli na mentalne procese kao što su percepcija, pamćenje, mišljenje, logično rezonovanje, rešavanje problema i slično. Kognitivna psihologija je deo šireg interdisciplinarnog pristupa proučavanju sistema i procesa za obradu informacija koji se naziva **kognitivna nauka** ili **kognitivne nauke** (Gerrig, i Zimbardo, 2002). Osim kognitivne psihologije, kognitivne nauke, kao što je to već i objašnjeno, uključuju neurologiju, kibernetiku, veštačku inteligenciju, antropologiju, lingvistiku, filozofiju i tome slično. Kognitivna psihologija razvila se kao odgovor na bihejviorizam i kao glavnu temu svog interesa uzima upravo izostavljeni deo bihejvioristićkog Stimulus - Reakcija lanca: obradu informacija.

Glavna hipoteza kognitivnih nauka je da se kognitivna stanja i procesi mogu objasniti informacionim strukturama uma (mentalnim reprezentacijama) i postupcima za obradu tih struktura. U cilju lakšeg razumevanja proučavanja mentalnih reprezentacija i postupaka obrade u kognitivnim naukama, često se koriste analogije sa računarskim komponentama, načinima strukturisanja podataka kao i softverskim algoritmima (Thagard, 2008.). Naime, moguće je zamisliti da su oči, uši ili koža senzori koji prikupljaju informacije, nalik na ulazne komponente računara, kao što su tastatura, miš, kamera ili bilo koja druga vrsta senzora. Ove informacije transformišu se, odnosno kodiraju se u električni signal koji se ka centralnom nervnom sistemu prenosi nervnim vlaknima. S obzirom da se za kodiranje i prenos informacija u nervnim ćelijama koristi akcioni potencijal koji radi po principu sve ili ništa, analogija sa računarom odnosno žicama koje povezuju računarske komponente kojima informacije teku kodirane u digitalni električni signal (po principu nula i jedinica), je zaprepašćujuće jaka. Kada stignu do centra u mozgu, informacije se u njemu obrađuju i kao produkt te obrade imamo naše svesne doživljaje. Takav doživljaj je i naša svest o informacijama iz čula vida, koja liči na sliku koja se projektuje na ekran računara a posledica je obrade informacija koja se vrši u jedinici za obradu (procesor i grafička karta). Naš mozak ima i skladište za informacije nalik hard disku kao i radnu memoriju nalik RAM memoriji. Pretpostavlja se da se u memoriji našeg mozga nalaze i procedure kojima se prikupljene informacije obrađuju, nalik kompjuterskom softveru. Velika prednost ljudskog mozga u odnosu na računar predstavlja plastičnost i prilagodljivost ovih struktura, kao i njihov razvoj i izgradnja u procesu učenja. Mašinsko učenje i veštačka inteligencija neki su od pokušaja simuliranja ovih procesa. Na kraju, mozak opet nervnim ćelijama šalje informacije u efektore (mišiće ili organe) i kao proizvod dobijamo ponašanje. I ovde se može povući

sličnost sa računarom koji nadgleda i upravlja bilo kojim izlaznim uređajem, kao što je na primer štampač ili robotska ruka koja zavaruje komponente u fabrici automobila.

Gore iznesena osnovna hipoteza kognitivnih nauka o informacionoj prirodi kognitivnih procesa dalje se može razviti kroz pet središnjih ideja kognitivnih nauka:

1. Um ne može biti prazna tablica (tabula raza);
2. Um je složen sistem interaktivnih delova;
3. Veze između mentalnog i fizičkog sveta mogu se posmatrati kao informacije, obrade informacija i povratne informacije (feedback);
4. Kombinovanjem ograničenog broja mentalnih programa moguće je objasniti neograničen broj ponašanja;
5. Univerzalni mentalni mehanizmi postoje u svim kulturama (Pinker, 2002).

Kao što je već pomenuto u uvodnom poglavlju, otac kognitivne psihologije i tvorac kovanice *kognitivna psihologija* Ulrih Naser (Ulrich Nasser) definiše spoznaju kao sve procese u kojima se informacije prikupljaju, transformišu, obrađuju, pohranjuju ili koriste (Neisser, 1967). Ovo dalje znači da su svi psihološki fenomeni takođe i kognitivni, makar jednim svojim delom. Među tako definisanim kognitivnim procesima su i procesi učenja, pamćenja, pažnje, percepcije, simboličkog predstavljanja, govor, razmišljanje, zaključivanje, rešavanje problema, donošenje odluka i slično.

Dok kognitivna psihologija daje primat informacionim strukturama i operacijama kao predmetu istraživanja socijalna psihologija bavi se uticajem stvarnog ili zamišljenog prisustva drugih ljudi na njih. Večno pitanje odnosa nasleđa i uticaja sredine (nature vs. nurture) u razvoju, formiranju i ostvarenju potencijala kako pojedinca tako i društva, pogotovo uzimajući u obzir kognitivne kapacitete i kognitivne procese važan je aspekt preplitanja istraživanja u kognitivnoj i socijalnoj psihologiji. Ovo pitanje može se preformulisati i kao odnos između učenja i razvoja, odnos između veština i sposobnosti u razvoju ali i krajnjoj efikasnosti kognitivnih funkcija. Dakle, je li za učinkovitost kognitivnog funkcionisanja važnija nasleđena (genetska) osnova ili uticaj okoline na nju? Da li je važniji dostignuti stepen biološkog razvoja ili aktivnosti pojedinca? Da li su pak važnije kognitivne sposobnosti ili specifične veštine?

Za nestrpljivog čitaoca, koji neće izdržati da sam donese zaključak na postavljena pitanja nakon čitanja ovog poglavlja, može se uopšteno reći da je odgovor uvek u interakciji. Sposobnosti su važne, ali one predstavljaju samo potencijal za

efikasan rad i aktivnost. Da bi pojedinac razvio vlastiti potencijal do maksimuma, potrebna mu je svrsishodna aktivnost kao i pozitivan uticaj okoline. Ako jedna od ovih komponenti izostane, pojedinac će teško dostići svoj maksimum, a ako je učinak negativan, nasleđeni potencijal može ostati na minimumu, bez obzira koliko dobre temelje je postavila njegova genetika. S druge strane, ako nema potencijala, ni najpozitivniji uticaji neće doneti velike efekte rada.

Ipak, krenimo redom, od ulaza, prikupljanja informacija i percepcije.

PERCEPCIJA

Percepcija je osnovni kognitivni proces koji se sastoji od traženja, prikupljanja, beleženja i interpretacije informacija iz spoljašnjeg i unutarnjeg okruženja (Kostić, 2010.). Kad kažemo informacija, zapravo mislimo na neku karakteristiku, najčešće promenu u spoljnom ili unutarnjem okruženju. Ova promena može doći u kontakt sa našim čulnim organima koji se nazivaju **receptori**, dok se sama promena naziva **stimulus**. Kada stimulus izazove reakciju receptora, u njemu se priroda odnosno karakteristika promene (njen intenzitet i kvalitet) pretvara u električni signal koji se šalje iz čulnih organa u deo mozga koji je odgovoran za njihovu obradu. Prvi rezultat procesa obrade informacija dobijenih iz čula predstavlja **oset** ili **percept**. Nešto smo osetili odnosno primetili. Opisani proces koji vodi od promene u spoljašnjoj ili unutrašnjoj sredini do njene registracije i interpretacije predstavlja proces **percepcije**. Ovde se mora razlikovati primanje nadražaja i njihovo slanje kao informacija ka CNSu, što predstavlja prijem, od tumačenja i osmišljavanja te informacije koja predstavlja percepciju. Može se zaključiti da je recepcija (prijem) prvi korak u procesu percepcije. Ova je napomena važna za razumevanje da se percepcija ne odnosi samo na prikupljanje podataka o okolini i njihovo ispravno tumačenje, već i na to da je percepcija kognitivni proces u kojem se informacijama daje značenje koje ne mora nužno odgovarati pravoj prirodi pojava.

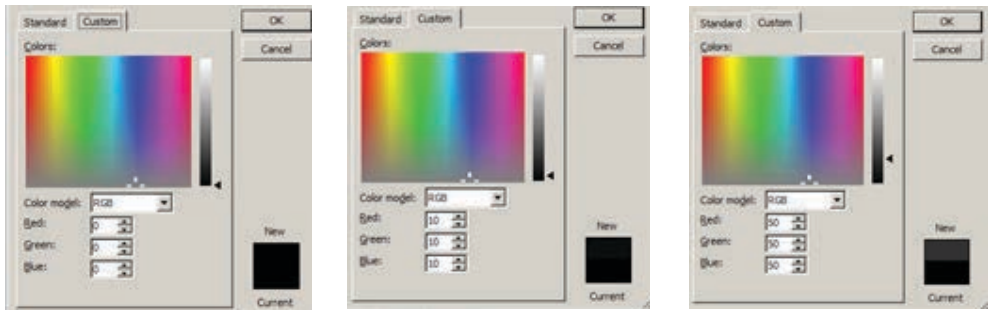
Naime, postavlja se pitanje, da li je objektivna stvarnost slična ili bliska našoj predstavi o njoj, odnosno našoj percepciji. Pitamo se, da li treba da verujemo sopstvenim očima? Dok je nekada odgovor na ovo pitanje bio prilično jednoglasan: da, danas u vreme post istine, mnogo je lakše i češće čuti ne, sve je relativno. Ipak, ako prihvatimo pretpostavku da je osnovna funkcija percepcije da nam pomogne da se adaptiramo odnosno preživimo u spoljašnjoj sredini, postavlja se pitanje je li istina zaista relativna ili ne. Naime, ako u šetnji sa prijateljem po

šumi sretnem životinju koja njemu deluje kao medved, ali koji prema mojim ličnim afinitetima i pogledima na svet meni zapravo deluje kao zec, možemo li obojica preživeti u slučaju da je prema standardima klasične istine moj prijatelj zapravo bio u pravu? Ipak, iako istina možda i mora biti samo jedna a možda i ne mora, potrebno je biti svestan ograničenja sopstvene percepcije, kao i mehanizama spoljašnjeg uticaja na nju, među koje spadaju i uticaji prisustva drugih ljudi kojima se bavi socijalna psihologija.

Prvo ograničenje našeg perceptivnog aparata odnosi se na izbor draži odnosno informacija koje možemo registrovati. Ljudski organizam, bez tehničkih pomagala ne može na primer da registruje magnetna zračenja ili radio talase. Neki drugi organizmi to mogu. Tako na primer ptice mogu da registruju zemljine magnetne talase što im pomaže u navigaciji prilikom seljenja sa jednog kontinenta na drugi. Zbog ovog ograničenja, ljudska slika sveta i okoline ne može se smatrati potpunom već samo delom ukupne slagalice.

Drugo ograničenje predstavlja osetljivost perceptivnog aparata na informacije koje može da prikuplja. Na primer, neke promene u spoljašnjoj sredini su previše slabog intenziteta da bi ih mogli opaziti, dok druge mogu biti previše jake za naša čula. Granica intenziteta nadražaja, koja definiše raspon prepoznavanja informacija svojstven našim receptorima naziva se **prag draži** (Ognjenović, 1977). **Donji prag draži** predstavlja minimalni intenzitet nadražaja koji je potreban da bi on bio registrovan od strane čulnih organa. Primer potpražnih draži, odnosno nadražaja nedovoljnog intenziteta je infracrveni spektar svetla ili veoma tih ton. Infracrveno zračenje mogu registrovati oči nekih životinja poput zmija što im pomaže pri kretanju u mraku. Maksimalni intenzitet podražaja koji receptori mogu registovati naziva se **gornjim pragom draži**. Ultra ljubičasto zračenje je primer takvih draži, ultrazvuk takođe. Konačno, minimalna promena između dve draži potrebna za registraciju promene, odnosno informaciju da se nešto promenilo ili da je jedna draž drugačija od druge naziva se **diferencijalni prag draži**. Dve će se draži percipirati kao istovetne, iako mogu biti različitog intenziteta sve dok intenzitet razlike među njima ne pređe diferencijalni prag.

Slika 3.1. Diferencijalni prag



Vežba:

Koristeći metod sa slike pokušajte da odredite različite diferencijalne pragove za različite boje, različite intenzitete i svetline, tako što ćete manipulisati brojnim vrednostima crvene zelene i plave boje. Do prozora prikazanog na slici možete doći u bilo kom programu za obradu slike ali i u programima za obradu teksta, nalik majkrosoftovom Vordu (Word), gde treba da izaberete padajući meni ispod ikone za biranje boje slova, a zatim da tu izaberete opciju više boja (More Colors).

Pokušajte da osmislite metod za određivanje donjeg gornjeg ili diferencijalnog praga neke druge draži.

Šta možete da zaključite iz ovih eksperimenata o odnosu intenziteta draži i diferencijalnog praga? Da li ista pravila važe za sve čulne modalitete?

Osim vrste nadražaja i senzornih modaliteta, osetljivost na draži varira takođe zavisno od iskustva, znanja, očekivanja, potreba, spoljašnjih uslova, umora i slično. Ovo znači da različiti ljudi razlikuju draži na različite načine. To može biti posledica, na primer, odabira zanimanja, pri čemu će krojač imati bolju sposobnost razlikovanja boja, a muzičar će imati istančaniji sluh. Osetljivost ljudskih receptora takođe varira sa starošću. Dok se čula neravnomerno razvijaju i poboljšavaju tokom detinjstva i mladosti, nakon puberteta počinje njihovo lagano pa zatim sve ubrzanije propadanje. Konačno, osetljivost određenih čula na draži menja se i tokom samo jednog dana kod jedne iste osobe. Kada smo gladni na primer, lakše ćemo prepoznati miris hrane, ili uočiti reklame u kojima se ona pojavljuje.

Ove fluktuacije upućuju na to da percepcija nije pasivan proces, već aktivno traženje i odabir informacija sa ciljem konstruisanja slike sveta. Čak i na osnovnom stupnju percepcije, prepoznavanja ili ne osnovnih kvaliteta utiču lične karakteristike pojedinca.

Stvari naravno postaju sve komplikovanije kako se razmatranje procesa iz domena osnovnih prepoznavanja i kvaliteta seli u domen složenijih pojava. **Geštalt psihologija** pruža dodatne važne informacije o prirodi percepcije. Prema učenju ove škole, percepcija celine nije jednostavan zbir opažaja delova, već je opažanje proces u kojem se delovi organiziraju u značenjske celine koje se nazivaju geštalti (Radonjić, 1994).

Nejasne i dvosmislene slike koje se mogu tumačiti na različite načine dokaz su teorijskih pretpostavki geštaltista.

Slika 3.2. Neodređena dvosmislena slika



Ako dalje za primer uzmemo jednu melodiju, koja nam je dobro poznata i slušamo je unazad ona će nam postati neprepoznatljiva. Sa druge strane, istu melodiju možemo slušati kako je svira simfonijski orkestar, ili bilo koji instrument, čak i kad je reprodukovana uz pomoć otegnutog piskavog zvuka novogodišnje igračke čije su baterije na izmaku nećemo pogrešiti, odnosno u svim ovim slučajevima ona će nam biti podjednako poznata, umećemo da je identifikujemo. Zanimljivo je da su u prvom slučaju svi delovi ostali identični ali je redosled njihovog izlaganja promenjen čime je promenjena celina, dok su u drugom slučaju svi delovi promenjeni ali to nije uticalo na prepoznavanje celine.

Sledeći nivo promene odnosno nesavršenosti naše percepcije predstavljaju društveni i kulturni uticaji na nju. Ilustrovaćemo ovo jednim primerom. Ako bih vas pitao koju pticu vidite na sledećoj slici šta biste rekli.

Slika 3.3. Neodređena dvosmislena slika



Kada ovu vežbu izvodimo sa studentima najčešći odgovor je patka. Verovatno ste već ranije videli ovu dvosmislenu sliku i raspravu koja je prati na temu da li je to pakta ili zec. Iako se ovaj crtež može tumačiti i kao jedno i kao drugo, sama instrukcija da kažete koju pticu vidite, što predstavlja neku vrstu spoljašnjeg društvenog uticaja, utiče da većina ljudi prvo vidi patku pa tek onda zeca. Kada se pitanje postavi kao koju životinju prvo vidite, studenti češće odgovaraju zec. Ipak, ova slika pogodna je i za još jednu ilustraciju društvenog uticaja na percepciju. Pogledajte sliku koja sledi i recite šta ste u ovom slučaju prvo videli?

Slika 3.4. Neodređena dvosmislena slika



Kada se ova vežba izvodi na predavanjima najčešći odgovor je da sada vidimo zeca. Na pitanje zašto, odgovor je zbog uskršnjih jaja. Ako razmotrimo ovaj primer detaljnije biće nam jasna snaga društvenog uticaja na percepciju. Naime, jaja bi prirodno trebala pre da nas asociraju na patku, jer se ptice pa i patke legu iz jaja. U prirodi zečevi nemaju puno veze sa jajima. Ipak, uskršnji zeka kao društveni konstrukt, jači je od prirodnog značenja i nadvladava u našoj percepciji.

U sklopu razmatranja socijalnih uticaja na percepciju treba pomenuti i Ašov (Solomon Asch) eksperiment koji ilustruje spremnost ljudi da pod uticajem grupnog pritiska budu skloni da ne veruju sopstvenim očima i priklone se grupnom mišljenju, čak i kada su osnovne percepcije kao što je dužina linije u pitanju (Asch, 1951). Ovaj fenomen, koji se naziva konformizam, biće detaljnije razmatran u narednim poglavljima, pre svega u poglavlju VII.

Kada se govori o **socijalnoj percepciji** u užem smislu misli se na opažanje sopstvenog položaja u socijalnoj strukturi kao i opažanje drugih ljudi, njihovog ponašanja i njihovih socijalnih odnosa (Aronson, et al. 2013). Kada govorimo o socijalnoj percepciji jedan od ključnih pojmova je **atribucija** odnosno kognitivni proces koji objašnjava kako ljudi zaključuju o uzrocima svakodnevnih pojava i ponašanja drugih ljudi (Kassin, 2010). Najšire govoreći uzroke pojava možemo atribuirati kao spoljašnje ili unutrašnje. Ako na primer ne položim ispit mogu to objasniti lošom srećom ili nastavnikom koji nije bio objektivan (spoljašnji uzrok) ali mogu razlog pronaći u sopstvenom nedovoljno uloženom trudu, lenjosti ili ograničenoj inteligenciji (unutrašnji razlog). Kada se pronađu mogući izvori ili uzroci nekog događaja odnosno ponašanja oni se mogu dalje razraditi kroz odgovore na pitanja o trajnosti i sveobuhvatnosti ovih ponašanja pa i njihovih uzroka. Dakle:

1. Da li se i drugi ljudi ponašaju na sličan način u ovoj situaciji – **pitanje konsenzusa**,
2. Da li se pojedinac na sličan način ponaša u dužem vremenskom periodu – **pitanje doslednosti**,
3. Da li se pojedinac na sličan način ponaša i u drugim situacijama – **pitanje distinktivnosti**.

Negativni odgovori na pitanja 2 i 3 uz pozitivan odgovor na pitanje 1 sugerišu da bi se atribucija ponašanja koje analiziramo ili percipiramo trebala tražiti u spoljašnjim uzrocima. Sa druge strane, pozitivni odgovori na pitanja 2 i 3 uz negativan odgovor na pitanje 1 sugerišu unutrašnju atribuciju. Ipak u svakodnevnom životu stvari ne stoje baš ovako. Svoje neuspehe, makar oni bili česti, na brojnim poljima našeg delovanja, uz svest da su ljudi koji nas okružuju u istim

zadacima uspešniji i dalje smo skloni da atribuiramo eksterno. Koliko god puta da padnem ispit, i koliko god bilo ispita sa kojima imam sličnih problema, i koliko god bilo mojih kolega koje su ovaj ispit položile bez mnogo problema, poslednje što ću pomisliti je da možda nisam intelektualno dorastao ovom zadatku. Sa druge strane sopstvene pobede i uspehe skloni smo da atribuiramo interno, odnosno pre da ih pripišemo sopstvenom trudu ili sposobnostima nego pukoj sreći ili spletu spoljašnjih okolnosti. Čak i kada pronalazimo unutrašnji razlog svog neuspeha bićemo skloni da ovakvo ponašanje opišemo kao slično drugim ljudima, izuzetno i kratkotrajno. I obrnuto, kada je uspeh u pitanju, unutrašnja atribucija se opisuje češće kao nešto drugačije od ponašanja drugih ljudi, što nas krasi u većini situacija i već duže vreme.

Kada su drugi ljudi u pitanju stvari stoje potpuno drugačije. Njihove uspehe češće atribuiramo kao spoljašnje, i opisujemo kao izuzetak koji ne treba očekivati u budućnosti. Čak i nečiji dugotrajan uporan uspeh na brojnim poljima, skloni smo da objasnimo kao vezu, sreću ili nepoštenu igru. Obrnuto, tuđi neuspeh ili loše ponašanje češće ćemo atribuirati kao unutrašnje, nepromenljive osobine ličnosti i karaktera.

Opisane greške u socijalnoj percepciji u literaturi (Aronson, et al. 2013) se dalje označavaju kao četiri karakteristična fenomena:

1. sklonost da se ne primete, zaborave ili označe kao nevažne situacije koje nam ne idu u korist – **selektivna percepcija**
2. sklonost da se svim članovima jedne grupe pripisuje isto svojstvo – **stereotipi**
3. sklonost da se na osnovu poznavanja samo jedne nečije karakteristike konstruiše opšti utisak o njemu – **halo efekat**
4. sklonost da se na osnovu sopstvenih motiva i ponašanja zaključuje o drugima – **greška egocentrizma**.

Kako bi se izbegle opisane greške atribucije važna je pre svega **samospoznaja** odnosno dobro poznavanje samoga sebe kao preduslov objektivnog ocenjivanja sopstvenih dobrih i loših karakteristika. Suočavanje sa sopstvenim greškama, promašajima ali i ograničenjima, pomaže da se slične greške u budućnosti ne ponove, a limiti uz dodatan rad otklone ili kompenzuju. Čovek koji je u stanju da sagleda sebe i svoje ponašanje relativno objektivno biće u stanju da objektivnije sagleda dobre i loše strane drugih ljudi i da ispravnije zaključuje o njihovom ponašanju.

INTELIGENCIJA I MIŠLJENJE

Kada su u pitanju kognitivne sposobnosti, prva sposobnost koja se ispravno spominje kada se govori o spoznaji je **inteligencija**. Može se definisati kao sposobnost prilagođavanja ili sposobnost snalaženja u novim situacijama (Bajić, 1967). Kada se kaže snalaženje misli se na efikasno korišćenje iskustva, znanja, kognitivnih kao i metakognitivnih procesa. Slično, prvi kognitivni proces koji treba uzeti u obzir kada govorimo o spoznaji je **mišljenje**. Može se definisati kao viši mentalni proces koji se koristi u **rešavanju problema, zaključivanju** i **odlučivanju** (Bajić, 1967). Važno je prepoznati razliku između inteligencije koja predstavlja talenat ili potencijal i mišljenja kao procesa koji se koristi za suočavanje s novim situacijama, rešavanje problema, rasuđivanje i slično. I mišljenje i inteligencija interaktivno deluju s drugim kognitivnim sposobnostima i procesima i dele s njima zajednički cilj efikasnog adaptiranja i preživljavanja pojedinca i vrste. Visoka inteligencija je samo preduslov ili mogućnost produktivnog razmišljanja, ali ne i garant. Nije teško pronaći primer pametnog, visoko inteligentnog čoveka, eksperta iz jedne oblasti koji ima problem sa rešavanjem nekog svakodnevnog problema ili pogrešno razmišlja u određenom području koje se ne tiče njegove ekspertize. Neki od očitih razloga ovakvog ponašanja mogu biti emocije, zbog čega se često kaže da je neko na primer zaslepljen mržnjom, da mu se ne može verovati jer je zaljubljen ili da je neobjektivan jer je vatreni pristalica neke političke opcije ili fudbalskog kluba na primer.

Brojne studije povezanosti IQ skorova među srodnicima sugerišu da je nasledna osnova presudna kada je u pitanju inteligencija (Kostić, 2010). Naime, kada se porede različiti redovi srodnika može se uočiti da je najveća povezanost postignuća na IQ testovima kao indikatorima inteligencije među jednojajčanim blizancima, zatim među dvojajčanim blizancima, onda među braćom i sestrama, pa među roditeljima i decom, decom i babama i dedama i tako dalje. Kako srodnički red postaje udaljeniji tako povezanost visine IQ skorova postaje sve slabija. Čak i kada se analizira inteligencija dece koja su nakon rođenja razdvojena i gajena u usvojiteljskim porodicama, njihova inteligencija u odraslom dobu bila je u većoj meri povezana sa visinom inteligencije njihovih bioloških roditelja u odnosu na usvojitelje.

Priča o dva Džima (Bouchard et al. 1990)

Osamdesetih godina prošlog veka objavljena je zapanjujuća priča o blizancima koji su bili razdvojeni od rođenja i koji su se ponovo sreli kada su imali 39 godina. Zaniljivo je da su se obojica zvala Džim: Džim Springer (Jim Springer) i Džim Luis (Jim Lewis). Oba Džima su odrasla ne znajući jedan za drugoga. Ipak, obojica su se prvi put oženili ženama po imenu Linda, a zatim razveli i oženili drugi put sa ženama po imenu Beti (Betty). Što je još zanimljivije jedan je svom sinu dao ime Džejms Alan (James Allan) a drugi je svog sina nazvao Alan Džejms (Alan James). Obojica su imali psa kućnog ljubimca i dali su im ime Toj (Toy). Ponavljamo, sve ovo se desilo mnogo pre njihovog prvog susreta kada su saznali jedan za drugoga. Među ostalim sličnostima bio je interes za tehničko crtanje i stolariju, omiljeni predmet u školi obojici je bila matematika, dok su najmanje voleli jezik i književnost, pušili su i pili sličnu količinu alkohola i cigareta i imali glavobolje u isto doba dana!

Ipak, bilo je i velikih razlika između braće. Nosili su različite frizure, jedan se oženio i treći put dok drugi nije i slično.

Šta nam ova studija slučaja govori o uticaju nasleđene osnove i sredine na formiranje ličnosti, sposobnosti i ponašanje pojedinca?

Iako bi se iz do sada iznesenog moglo zaključiti da društveni uslovi i uticaji nemaju veze sa razvojem inteligencije, ovakav zaključak je pogrešan. Kao prvo, prilikom konstrukcije i validacije brojnih testova inteligencije (Kvaščev, 1980) uočeno je da su oni osetljivi na društveni status i društvene prilike onih koji testove popunjavaju. Jedna od takvih tendencija je i podbacivanje kako u postignuću na testovima ali i u školskom uspehu pa na kraju i u ostalim parametrima životnih ishoda ljudi iz siromašnijih sredina i porodica u odnosu na bogatije kao i ljudi iz ruralnih u odnosu na ljude iz urbanih sredina. Zaključci da bogatiji stanovnici gradova imaju bolju genetsku osnovu u odnosu na siromašne ljude sa sela pokazali su se kao netačni u najmanju ruku, a često i zlonamerni ali to je tema koja ostaje za razmišljanje čitaocima udžbenika. Ipak, brojni su dokazi da se uz blagovremene intervencije mogu kompenzovati ovakve pojave kada se siromašnijim ljudima i stanovnicima sela pruže bolje prilike za razvoj, učenje i obrazovanje (Radonjić, 1985).

Sledeća tendencija koja ilustruje uticaj sredine na razvoj inteligencije jeste uočena sklonost da red rođenja i veličina porodice negativno korelira sa inteligencijom (Kanazawa, 2012). Naime primećeno je da prvo rođena deca prosečno imaju veću inteligenciju od drugo rođene, drugo rođena od treće rođene i tako dalje. Pošto nije opravdano pretpostaviti da se genetska osnova sa redom rođenja sistematski pogoršava, objašnjenje se može pronaći u količini vremena i pažnje koje prvorođena deca dobijaju od roditelja u odnosu na drugorođenu, trećerođenu i slično. Takođe uočena negativna veza koeficijenta inteligencije dece i veličine porodice može se objasniti i već opisanom vezom siromaštva i inteligencije, gde su zapravo siromašnije porodice sklonije da imaju više dece od bogatih.

Na kraju, Flinov efekat, koji govori da se prosečan IQ podiže iz generacije u generaciju (Trahan, et al. 2014) već skoro sedamdeset godina, od kada se sistematski testira inteligencija, govori nam o vezi spoljašnjih uslova i inteligencije. I u ovom slučaju, pokazano je kako je povećanje životnog standarda odnosno poboljšanje uslova života dovelo do izrazitijeg razvoja genetskih predispozicija.

Kao što je već objašnjeno, mišljenje je psihološki proces koji služi za rešavanje problema, donošenje zaključaka i odluka (Kostić, 2010.). Misaoni proces se prvenstveno sastoji od obrade informacija kroz interpretaciju i analizu. Prema funkcijama moguće je razlikovati **logičko mišljenje** kojim se izvode zaključci i rešavaju problemi, **kritičko mišljenje** kojim se preispituje opravdanost zaključaka i efikasnost izabranih rešenja, **odlučivanje** odnosno donošenja odluka i **kreativno mišljenje** odnosno divergentno mišljenje koje služi za produkciju novih ideja i rešenja.

U kontekstu socijalnih uticaja, važno je napomenuti da kritičko mišljenje nije samo proces koji se temelji na kognitivnim sposobnostima, već i navika i veština koja se može negovati i razvijati ali i suzbijati i vrednosno negativno ocenjivati u zavisnosti od teme i društvenog uređenja. Generalno, autoritativni režimi i totalitarna društva negativno se odnose prema kritičkom mišljenju, zahtevaju jednoobraznost mišljenja i svaku razliku u mišljenju ili kritiku označavaju kao devijantnu, nedobronamernu ili izdajničku (Albertazzi, & McDonnell, 2008). Razvoj kritičkog, logičkog i kreativnog mišljenja jedna je od osnovnih funkcija školskog sistema. Međutim, u hijerarhijskom društvu kakvo je današnje, a posebno s obzirom na različite totalitarne društvene prakse kritičko mišljenje, propitivanje ili kritikovanje autoriteta često je nepoželjno ako se želi ostati prihvaćen i punopravan član zajednice. Od dece se i danas očekuje da budu poslušna, da slušaju roditelje i učitelje, a svako kritičko razmišljanje doživljava se kao bezobrazluk koje treba kazniti. Razvoj poslušnosti implicitno inhibira logičko razmišljanje i njegovu upotrebu u donošenju odluka. Ovaj odnos je

poguban za kognitivni razvoj kao i za razvoj društva. Slično važi i za divergentno mišljenje odnosno kreativnost. Poslušnost i kreativnost, kao ni poslušnost i kritičko mišljenje, ne mogu ići zajedno.

Za temu **socijalne kognicije** ipak najrelevantnije je logičko mišljenje. Ono se još naziva i rasuđivanje, a glavni cilj ovog procesa je izvođenje zaključaka. Zaključci se mogu izvući samo iz poznatih činjenica, stoga se efikasnost ovog procesa u mnogome temelji i na pamćenju kao i na percepciji. Glavni oblici zaključivanja su **dedukcija** i **indukcija**.

U dedukciji, posebni slučajevi ili zaključci izvlače se iz opštih premisa. Ako su premise istinite, zaključak mora biti istinit. Na primer, iz činjenice da je svaki čovek smrtan, nužno proizlazi da je i Sokrat ako je čovek i sam smrtan. S druge strane, u indukciji, proces zaključivanja ide u suprotnom smeru od posebnog prema opštem. Ako su premise tačne, zaključak je verovatno tačan, ali to nije nužno odnosno sigurno. Na primer, iz pojedinačne činjenice da je neko diplomirao na Poslovnoj ekonomiji, i druge činjenice da se taj neko zaposlio u osnovnoj školi, opravdano je zaključiti da se zaposlio na radnom mestu ekonomiste škole, odnosno njenog šefa računovodstva. Ipak, može se ispostaviti da je taj neko u stvari direktor škole, radnik obezbeđenja ili je pored Poslovne ekonomije završio još neki fakultet za koji nismo znali pa radi kao nastavnik.

Ipak, u svakodnevnom životu često nemamo dovoljno vremena niti mentalnih kapaciteta da uzmemo sve potrebne premise u obzir i izvedemo valjane zaključke. Kako bismo na vreme uspeli da donesemo zaključke i kako bismo to uradili sa minimalnim opterećenjem mentalnih resursa, često, pogotovo u domenu socijalnih odnosa koristimo mentalne prečice. Pored već opisanih atribucija, u ovakve mentalne prečice spadaju i **sheme, heuristike** i **implicitne teorije ličnosti** (Aronson, et al. 2013). Ove prečice mogu biti vrlo korisne u svakodnevnom funkcionisanju, ali su i čest uzrok brojnih pogrešnih zaključaka što dalje vodi sistematskom donošenju pogrešnih odluka i neprilagođenom ponašanju.

Dakle, kako bismo bili u stanju da naša ukupna znanja i iskustva koristimo na efikasan način neophodno je da ih organizujemo u različite mentalne reprezentacije (šeme) i oprobane puteve rešavanja problema (heuristike). Dok šeme objašnjavaju kako se informacije koje prikupljamo i naše iskustvo grupišu u šire strukture, heuristike se odnose na način kako zaključujemo o nekoj temi ili kako donosimo odluke u određenim situacijama. Ove vrste mentalnih struktura zapravo omogućuju brže i efikasnije zaključivanje a samim tim i ponašanje. Na primer, ako za neku nepoznatu osobu čujemo da je na primer menadžer, sa ovom informacijom u naš um se poziva mentalna šema menadžera koja sa sobom nosi osobine kao što su na primer organizovanost, poslovnost, pedantnost, ili

možda autoritet, strogoća, emotivna hladnoća i slično, u zavisnosti od našeg individualnog iskustva i pogleda na svet. Naravno, nisu svi menadžeri niti strogi, pa čak ni pedantni ili organizovani, ali pošto su neke od ovih osobina česte ili očekivane od osoba koje sa bave menadžerskim poslom šema će nam pomoći da sa minimumom informacija donesemo sud i odluku kako se ponašati prema ovoj osobi odnosno šta od nje možemo da očekujemo. Naravno, koliko god ove odluke i sudovi mogli da budu ispravni, jasno je da nas škrtost u informacijama na osnovu kojih ih donosimo često može navesti i na pogrešan put.

Slično stvari stoje i sa heuristikama. Kada na primer treba da pronađemo neki objekat u stanu, na primer ključeve od vikendice u koju dugo nismo išli ili knjigu koju nismo čitali već godinama, za koje nismo sigurni gde smo ih ostavili, jedini način koji nam garantuje 100% uspeh u njihovom pronalaženju jeste da sistematično pretražujemo korak po korak stana i zavirimo u svaku fioku, svaki ormar i iza svakog komada nameštaja. Ipak, to bi nam oduzelo previše vremena, zbog toga se najčešće odlučujemo za heuristiku, tražimo ih prvo na mestu gde bi trebalo da budu, mestu namenjenom za ključeve ili knjige. Ako nisu tu, pokušavamo da se setimo kada smo ih poslednji put videli, da li smo ih pozajmili nekom, da li su se naša deca igrala sa njima i gde bi mogla da ih odlože ili bace, da li smo skoro radili veliko spremanje ili premeštanje stvari i gde bismo mogli da odložimo neki takav objekat. Ove oprobane strategije kao i šeme štede vreme ali ne garantuju uspeh. Sve dok ne uradimo sistematsko pretraživanje stana ne možemo biti sigurni da je predmet uopšte u stanu i da ga možda ne tražimo na pogrešnoj lokaciji.

Pored individualnog iskustva sa objektima jak uticaj na stvaranje šema ima i kultura kojoj smo izloženi odnosno u kojoj odrastamo i živimo. Na primer, šeme vezane za domaće životinje, ili životinje uopšte mnogo su bogatije i raznovrsnije kod ljudi koji žive na selu u odnosu na ljude iz gradova. Pošto se ove šeme često formiraju nesvesno a takođe nesvesni i pozivaju odnosno koriste u razmišljanju, nevolja nastaje kada se na njih previše oslanjamo, jer ustaljene šeme imaju tendenciju da se teško menjaju, odnosno ignorišu ili odbacuju iskustva koja se u njih ne mogu uklopiti, što je jedan od mehanizama nastajanja **predrasuda** i sa njima usko povezane **diskriminacije**, što će biti detaljnije razrađeno u narednim poglavljima.

Može se zaključiti da logičko razmišljanje ili poštovanje pravila logike u zaključivanju ne vodi nužno do ispravnih rezultata i zaključaka. Poštovanje logike osigurava da je misaoni proces valjan, odnosno da su zaključci koji se iz njega izvuku valjani, što kao što smo videli u primeru sa kolegom koji je diplomirao na Poslovnoj ekonomiji i radi u školi, nije nužno jednako istini. S druge strane, naizgled paradoksalno, do istinitog zaključka može se doći i čistom slučajnošću,

čak i ako se ne poštuju pravila logike. Međutim, verovatnoća da se tako nešto desi je mala. Stoga, kada se želi analizirati misaoni proces, nije dovoljno posmatrati njegov krajnji produkt zaključak. Pored toga da li je izvedeni zaključak istinit, važno je razumeti i razloge zbog kojih je istinit ili ne. Neistinit zaključak može se izvesti jer smo bili pogrešno informisani ili nismo uzeli sve relevantne činjenice u obzir kada smo ga donosili što takođe može imati brojne razloge, od kratkog vremena koje smo imali na raspolaganju za zaključivanje, preko manjka znanja i kompetencija do predrasuda i slično. Naravno, čest razlog donošenja pogrešnih zaključaka je kršenje logičkih pravila. Tek kada znamo šta je bio uzrok greške u zaključivanju možemo smisleno delovati na njeno buduće preveniranje. U suprotnom, ako se posmatra samo krajnji produkt misaonog procesa, pa se nagradi istinit zaključak bez obzira na to kako je donesen, zapravo možemo uticati na učvršćivanje pogrešnih obrazaca mišljenja što će na duge staze doneti naravno mnogo više štete nego koristi.

DONOŠENJE ODLUKA

Svi do sada opisani kognitivni procesi na kraju služe istom cilju - donošenju ispravnih odluka. Naravno, osnovni preduslov za odlučivanje je postojanje mogućnosti izbora između više opcija. Ako ne postoji više od jedne opcije ne može se govoriti o odlučivanju. Sa druge strane, radi lakšeg razumevanja i analize procesa odlučivanja možemo ga posmatrati u njegovoj osnovnoj varijanti kao izbor između dve opcije. Čak i kada u realnoj situaciji postoji znatno veći broj opcija, proces odlučivanja može se posmatrati kao niz binarnih izbora – izbora između dve mogućnosti. Postavlja se pitanje kakva je razlika između opisanog procesa mišljenja i procesa odlučivanja? Uzimamo u obzir premise, donosimo zaključak iz koga dalje sledi odluka, zar to zapravo nije jedno te isto?

Proces donošenja odluka naravno, jako je blizak i usko povezan sa svim drugim kognitivnim procesima a pogotovo sa procesom mišljenja. Slično kao procesi učenja i pamćenja. Ipak, dok je za zaključke najvažnije da budu logični tj. valjani što omogućava da budu i istiniti, odluke moraju biti u skladu s drugim brojnim karakteristikama osim logičnosti, i istinitosti. Tako se u procesu odlučivanja pored efikasnosti u obzir uzimaju i lična i društvena dobrobit, etika, moral i slično. Faktori rizika još jedno su od svojstava procesa odlučivanja, koji ih razlikuje od zaključivanja. Naime, zaključak možemo doneti da većom ili manjom verovatnoćom, ipak prednost se daje verovatnijim u odnosu na manje verovatne zaključke. Kod donošenja odluka često stvari stoje potpuno drugačije.

Kao što je to opisano u uvodu, proces donošenja odluka je osim u psihologiji detaljno istraživan i u ekonomskim naukama. Da se podsetimo, predstavnici neoklasične ekonomije, jednog od i danas dominantnih teorijskih pravaca u ekonomskoj nauci, oslanjali su se na **teoriju racionalnog izbora** (Campus, 1987). Prema ovoj teoriji, društvene pojave mogu se objasniti ponašanjem pojedinca koje se dalje može svesti na skup individualnih odluka. Sledeća pretpostavka, koja deluje vrlo zdravorazumski i čini temelj teorije, je da se ovi izbori baziraju na racionalnoj evaluaciji (proceni) najboljeg mogućeg ishoda (Easley, 2008). Naučna istraživanja, ali pre svega primeri iz prakse otkrili su brojna odstupanja od ove teorije. Tako na primer postoje ljudi koji su skloniji da više rizikuju od drugih, odnosno skloni da se odlučuju za manje verovatne ishode zbog mogućih beneficija koji oni sa sobom nose. Kocka i lutrija su slikoviti primer velikog rizika, čak nekad i toliko velikog da se može svrstati u red nemogućih ishoda, ali koji privlači mase zbog velike obećane nagrade ako se malo verovatni praktično nemoguć ishod desi. Naravno postoje i ljudi koji nisu skloni riziku i odlučuju se samo za veoma verovatne opcije. Dalje, i od same situacije zavisi da li će se jedna te ista osoba odlučiti za veći ili manji rizik, što je u uvodnom poglavlju ilustrovano Aliasovim paradoksom. Alternativu teoriji racionalnog izbora, predstavlja **teorija očekivane dobiti**. Prema ovoj teoriji prilikom odlučivanja o mogućim opcijama ljudi u obzir uzimaju očekivanu dobiti koju mogu dobiti od svake opcije pojedinačno (Neumann & Morgenstern, 1953). Dakle najvažnije je šta očekujemo od izbora veće ili manje verovatnoće a ne sama verovatnoća. Kada je zdravlje u pitanju i verovatnoća od 80% deluje malo, dok kada je pitanje zabave i verovatnoća od 1% deluje primamljivo. Na ovaj način teorija očekivane dobiti uključuje ljudski faktor u teoriju odlučivanja, odnosno individualnu procenu koje je za nas najprikladnije rešenje za konkretnu situaciju. To je posebno važno u situacijama čiji je ishod nepredvidiv. Dok teorija očekivane koristi (dobiti) uspeva objasniti dobro poznate pojave svakodnevnog života, ovaj teorijski model ne dovodi u pitanje ljudsku racionalnost u procesu odlučivanja.

Brojni su rezultati istraživanja u socijalnoj psihologiji a još brojniji primeri iz svakodnevnog života koji dovode u pitanje i teoriju racionalnog izbora. Jedan od najčuvenijih primera iz psihologije je eksperiment Festingera (Leon Festinger) i Karlsmit (Merrill Carlsmit) o kognitivnoj disonanci (Festinger, & Carlsmith, 1959). Naučnici su zamolili tri eksperimentalne grupe da odrade izuzetno dosadan i besmislen posao u trajnju od sat vremena. Od ispitanika se očekivalo da neprestano pune i prazne kutiju s 12 kolutova. Jedna grupa je za ovaj zadatak plaćena 1$, druga 20$ a treća za obavljeni zadatak nije dobila ništa. Na kraju obavljenog posla ispitanicima je traženo da se izjasne kakav je bio zadatak koji su radili. Dok je grupa ispitanika koja za izvršen zadatak nije dobila nagradu očekivano

odgovorila da je zadatak bio dosadan i besmislen, druge dve grupe dale su tada potpuno neočekivan odgovor. Naime, članovi grupe koja je dobila samo 1$ za obavljeni zadatak izjavljivali su da je zadatak bio koristan čak i zanimljiviji i da su iz ovog iskustva uspeli nešto da nauče, ispitanici iz grupe koja je plaćena sa 20$ izjavili su da je zadatak besmislen i dosadan kao i grupa koja nije dobila novac. Festinger i Kalsmith zaključuju da ovaj eksperiment pokazuje sklonost ljudi da reinterpretiraju i menjaju svoje stavove, iskustva, zaključke čak i percepcije kada postoji nesklad između informacija, kako bi se sklad ponovo uspostavio. Težnja za uspostavljanje sklada, odnosno otklanjanjem **kognitivne disonance**, toliko je jaka da se može ispuniti i po cenu grubih omaški i samoobmana. U opisanom primeru, grupa koja je dobila samo 1 dolar morala je objasniti sebi zašto se bavila tako besmislenim zadatkom ceo sat. Odgovor da su to radili za samo jedan dolar značio bi da su uludo potrošili vreme, da ih je neko nasamario i iskoristio. To dalje govori da nisu baš mudri i pametni kao što su mislili što rađa nesklad među kognicijama i nelagodu. Zbog toga je ova grupa morala da zadatak reintepretira kao zanimljivim, jer bi u suprotnom morala da promeni pozitivnu sliku o sebi kako bi se disonanaca otklonila. Grupa koja nije dobila ništa mogla je sebi da objasni da je u eksperimentu učestvovala da bi pomogla nauci ali da će dobro razmisliti kada se ponovo bude prijavljivala za istraživanja, slično grupa koja je dobila 20 dolara mogla je novcem objasniti sebi učešće u eksperimentu. U oba slučaja pozitivna slika o samome sebi nije ugrožena i nema kognitivne disonance, pa nema ni potrebe da se realnost zadatka reinterpretira. Festinger ističe da se na sličan način ponašaju i pušači jer, iako svesno ugrožavaju vlastito zdravlje time što puše, lako pronalaze objašnjenja koja opravdavaju ovu lošu naviku, kao što: duvan mi pomaže da se smirim ili budem manje nervozan, pušenje mi prija u brojnim situacijama, ne pušim baš toliko puno da bih narušio zdravlje, planiram da prestaju sa pušenjem odmah posle ove pakle cigareta i slično. Pored socijalne i kognitivne psihologije i psihoanaliza i evolutivna psihologija dobro su uzdrmale temelje teorije racionalnog izbora. Sve opisano, dovelo je do posvećivanja veće pažnje psihološkim činiocima u istraživanju procesa donošenja odluka.

Uslovno rečeno, četiri su problema koja se mogu istaći kao trenutno najzastupljeniji u istraživanjima procesa donošenja odluka povezanim sa ekonomskim ponašanjem i širim socijalnim kontekstom. To su **donošenje odluka u situacijama rizika i nesigurnosti, intertemporalni izbor** (Camerer, et al, 2005) **averzija od gubitka i socijalno donošenje odluka** (Glimcher, & Fehr, 2014). Pored navedenih, kao dopunu treba u obzir uzeti i istraživanja neurološke osnove uloge percepcije, učenja, empatije, samokontrole, emocija, motivacije i brojnih drugih psiholoških i socijalnih mehanizama u procesu donošenja odluka.

Kada je reč o neuralnoj osnovi donošenja odluka kao odgovorni za ovaj proces najčešće se ističu oblasti prednjeg cingularnog, orbitofrontalnog kao i ventromedijalnog prefrontalnog dela kore velikog mozga (Walton, et al, 2004). Zanimljivo je da je pronađena razlika u moždanoj aktivnosti ako se odluka doživljava kao posledica slobodne volje u odnosu na to kada se doživljava kao nametnuta spolja (Walton, et al, 2004). Primećeno je takođe da subjekti sa oštećenjima ventromedijalnog prefrontalnog korteksa češće donose neispravne odluke (Damasio, 1994) dok subjekti sa povredama u oblasti prednjeg cingularnog korteksa donose odluke nepovezane sa ranijim iskustvom što sugeriše koje funkcije ove oblasti imaju u evaluaciji ishoda ranijih odluka (Kennerley, et al., 2006). Studija na rezus majmunima pokazuje da parijetalni korteks takođe učestvuje u procesu donošenja odluka i odgovoran je za sigurnost sa kojom se precipira donošenje odluka (Kiani, & Shadlen, 2009).

Kada je reč o donošenju odluka u situacijama neizvesnosti i rizika uočena je pojačana aktivnost mezijalnog prefrontalnog dela kore velikog mozga (Knutson, et al, 2005) i frontoparjentalnog korteksa (Paulus, et al, 2001). Smatra se da prefrontalni korteks ima ulogu u pronalaženju najboljeg rešenja jer se njegova pojačana aktivnost može uočiti i u situacijama mišljenja i zaključivanja (Paulus, et al, 2003). Ako se pak odluka donosi u situaciji gde je poznat rizik, kao što je kockanje, uočena je uloga insularnog korteksa u simuliranju negativnog ishoda donešene odluke (Paulus, et al, 2003). Pored delova kore velikog mozga uočena je i uloga dopamina u donošenju odluka u rizičnim i nesigurnim situacijama kroz visoku korelaciju količine rizika i aktivacije dopaminergičnih puteva (Fiorillo, et al, 2003). Iako prethodni nalazi mogu poslužiti kao dokaz da se u procesima odlučivanja u situacijama rizika i nesigurnosti aktiviraju moždani sistemi za vrednovanje informacija, iskustva kao i posledica mogućih izbora, ipak određeni stepen prostorne i vremenske razdvojenosti signala rizika i signala procene potvrđuje već opisanu neophodnost dopune ranije predloženih ekonomskih modela odlučivanja psihološkim faktorima (Tobler, & Weber, 2014).

Averzija od gubitka predstavlja pojavu da ljudi jače vrednuju mogućnost gubitka od mogućnosti istovetnog dobitka, u procesu donošenja odluka (Kahnema, & Tversky, 1984). Primećeno je da su fiziološki parametri emocionalnog odgovora kao što su rad srca, širenje zenice, psihoglavanski refleks i slično znatno intenzivniji kod doživljavanja gubitka u odnosu na dobitak (Hochman, & Yechiam, 2011). Da bi se ova pojava mogla objasniti postavljena je hipoteza o dva posebna centra vrednovanja i odlučivanja. Dok jedan racionalno sabira moguće dobitke i gubitke, drugi daje emocionalni komentar na procenu i na taj način favorizuje odluku koja izbegava potencijalni gubitak. Ipak, kontradiktorni nalazi studija još uvek ne daju nedvosmislenu potvrdu ove hipoteze

(Busemeyer, & Diederich, 2014). Dok sa jedne strane nije primećeno uključivanje nekih specifičnih delova nervnog sistema povezanih sa negativnim emocijama u situacijama procene mogućih gubitaka (Tom, et al. 2007), sa druge strane ljudi sa oštećenjem amigdale, koja je povezana sa emocionalnim reakcijama, imaju smanjenu averziju od gubitka (De Martino, et al. 2010).

Intertemporalno donošenje odluka sledeći je važan aspekt proučavanja porcesa donošenja odluka. Naime, prema klasičnim teorijama i uverenjima vremenska dimenzija ne bi trebala da igra ulogu u donošenju odluka već procenjena vrednost ishoda. Ipak, eksperimenti su pokazali da su ljudi skloniji da biraju manju nagradu danas pre nego veću nagradu sutra, dok su spremniji da sačekaju veću nagradu 101 dan u odnosu na manju nagradu za 100 dana (Loewenstein, et al. 2008). Kao objašnjenje ove pojave ponovo je ponuđen model dvostrukog procesiranja. Slično kao i kod averzije od gubitka, ovaj model predviđa postojanje dva centra vezana za donošenje vremenski zavisnih odluka. Prvi funkcioniše po principu neposrednog zadovoljenja dok bi drugi funkcionisao po principu procene koristi. U kratkim vremenskim jedinicama prvi procesor ima tendenciju da nadvlada drugi dok njegova snaga slabi sa povećanjem vremenskog intervala između odluke i zadovoljenja što uslovljava da impulsivni način odlučivanja ustupa mesto racionalnijem. Odnosom snaga ova dva procesora kod svakog pojedinca mogle bi se objasniti i individualne razlike u sklonosti ka impulsivnom biranju trenutne nagrade nasuprot spremnosti za odloženim zadovoljstvom. Neki od nalaza eksperimenata protumačeni su kao validacija ovakve hipoteze jer je pronađeno uključivanje limbičkog sistema i pojedinih delova kore velikog mozga u situacijama intertemporalnog izbora. Naime, limbički sistem bi mogao da bude odgovoran za impulsivne odluke dok bi kora imala ulogu u biranju odloženog zadovoljenja jer je njena prevlast u donošenju odluka jačala sa povećanjem vremenskog intervala u pomenutim eksperimentima (McClure, et al.,2004. McClure, et al.,2007). Ipak većina dosadašnjih nalaza pokazuje da se u donošenju obe vrste odluka aktiviraju istovetni moždani centri i da je potrebno pronaći neko alternativno rešenje koje ne bi uključivalo više od jednog sistema obrade informacija (Kable, 2014).

Kako je već objašnjeno, teorije odlučivanja sklone su da previde socijalni kontekst u procesima odlučivanja. Odavno je primećeno da su ljudi često skloni da na sopstvenu štetu urade nešto kako bi pomogli drugome ili da se odreknu lične koristi ako to može nekom drugom da šteti. Ovakvo ponašanje u suprotnosti je sa modelom maksimizacije profita i u teoriju odlučivanja uvodi i socijalni kontekst kao bitnu promenljivu. Brojna psihološka i bihejvioralno ekonomska istraživanja empirijski su validirala ulogu altruizma, empatije, saradnje kao i želju za osvetom ili kaznom onih koji krše socijalne norme, koji predstavljaju

direktnu društvenu komponentu u kognitivnom procesu odlučivanja (Camerer, et al., 2005; Fehr, & Krajbich, 2014). U neuro studijama primećena je aktivnost u ventralnom striatumu u situacijama kada su ispitanici sarađivali sa drugim ispitanicima (Rilling, et al., 2002). Ovo pokazuje da ljudi osećaju zadovoljstvo kada sarađuju sa drugima jer je striatum deo moždanog puta nagrađivanja. Slično govori i nalaz da je moždana aktivnost puteva nagrađivanja slična kod ljudi i u situacijama kada zarađuju novac i u situacijama kada ga doniraju u dobrotvorne svrhe, i da je količina zadovoljstva koje osećaju u obe situacije u pozitivnoj korelaciji sa količinom novca (Moll, et al., 2006). Ovakvo socijalno poželjno ponašanje je često direktno suprotstavljeno ponašanju zasnovanom na očekivanju ekonomske dobiti. Kao odgovorni za balansiranje i posredovanje između ovih suprotstavljenih motiva označeni su delovi dorzolateralnog i ventromedijalnog perifrontalnog dela kore velikog mozga (Fehr, & Krajbich 2014). Takođe u eksperimentalnim uslovima sistematskog variranja nivoa pojedinih supstanci kao što je oksitocin i stimulacijom delova kore velikog mozga, ostvareno je uspešno upravljanje odlukama ispitanika odnosno njihovo usmeravanje ka socijalno poželjnim ili ekonomski isplativim odlukama (Baumgartner, et al., 2008).

Još jedan faktor koji komplikuje razumevanje donošenja odluka su emocije. Brojni su eksperimenti u kojima je pokazano da emotivna stanja, indukovane emocije, sistematsko menjanje emotivne reakcije na ishod odluke i slično utiču na proces donošenja odluka (Lempert, & Phelps, 2014). Kompleksan i međuzavistan odnos emocija i kognicije, ima svoje implikacije i uticaje u svim stupnjevima prikupljanja, izbora i vrednovanja informacija a zatim i donošenja odluke. Ova veza je potvrđena i u brojnim neuro studijama, pre svega kroz opisanu uočenu aktivnost amigdale (Fehr, & Krajbich, 2014). Neki teoretičari čak odlaze tako daleko da nalaze neuro studija tumače kao dokaz da je odlučivanje u situacijama rizika u stvari neki vid emocije (Lempert & Phelps, 2014). Ipak dobijeni nalazi takođe sugerišu da je današnja nauka daleko od potpunog razumevanja ovog odnosa i da su nova istraživanja u ovom pravcu neophodna. Slično stoje stvari i sa ostalim pomenutim problemima istraživanja procesa donošenja odluka, dok sa jedne strane postoji proboj u razumevanju veze moždane morfologije i funkcije sa procesima odlučivanja sa druge strane empirijski nalazi postavljaju nova pitanja i traže nove teorijske postavke koje bi ih mogle objasniti.

REZIME

Na samom početku ovog poglavlja upoznali smo se detaljnije sa kognitivnim naukama, kognitivnom revolucijom i kognicijom uopšte. Kognitivni procesi su definisani kao procese u kojima se informacije prikupljaju, transformiraju, obrađuju, pohranjuju ili koriste. Kao posebno važni označeni su procesi percepcije, učenja, mišljenja i zaključivanja. U svrhu boljeg razumevanja informacione prirode kognitivnih procesa data je detaljna analiza metafore i analogije čovek – računar. Analizirani su uređaji i organi kako za prikupljanje, obradu i skladištenje informacija kao i upravljanje izlazom odnosno ponašanjem. Percepcija je određena kao aktivan proces prikupljanja informacija i njihovog osmišljavanja odnosno uklapanja u koherentnu i smislenu sliku sveta. Inteligencija je određena kao sposobnost snalaženja u novim situacijama i korišćenja postojećeg iskustva radi rešavanja novih problema. Mišljenje je određeno kao viši mentalni proces koji se koristi radi rešavanja problema, izvođenja zaključaka i donošenja odluka. Analizirani su brojni aspekti i uticaji prisustva drugih ljudi na ove procese i sposobnosti. Sa jedne starne važni su socijalni uticaji na ove procese kao direktno spoljašnje mešanje na njihov tok i ishod. Sa druge strane, kada se koriste u grupnim odnosno socijalnim situacijama i sami procesi drugačije funkcionišu nego kada to nije slučaj. Na kraju, analiziran je proces donošenja odluka, koji ima veliki uticaj na ekonomske teorije. Predstavljeni su brojni nalazi psiholoških, socijalnopsiholoških kao i neuro studija koji problematizuju brojna tradicionalna ekonomska stanovišta i traže nova interdisciplinarna istraživanja u ovom domenu.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Minimalan intenzitet draži koji je potreban da bi draž bila registrovana naziva se _____ prag draži.

   ☐ Donji
   ☐ Gornji
   ☐ Srednji
   ☐ Diferencijalni

2. Maksimalan intenzitet draži preko koga se draž više ne registruje naziva se _____ prag draži.

   ☐ Donji
   ☐ Gornji
   ☐ Srednji
   ☐ Diferencijalni

3. Minimalna razlika između dve draži koji je potreban da bi one registrovale kao različite naziva se _____ prag draži.

   ☐ Donji
   ☐ Gornji
   ☐ Srednji
   ☐ Diferencijalni

4. Inteligencija je _____ prilagođavanja na okolinu (snalaženja u novim situacijama) pri čemu se koristi prethodno iskustvo (sposobnost učenja) i metakognitivni procesi (strategije boljeg učenja).

   ☐ Proces
   ☐ Sposobnost
   ☐ Operacija
   ☐ Stadijum

5. Mišljenje je _____ koji se koristi pri rešavanju problema, zaključivanju i odlučivanju.
   - ☐ Proces
   - ☐ Sposobnost
   - ☐ Operacija
   - ☐ Stadijum

6. Šta od navedenog nije kognitivni proces:
   - ☐ Motivacija
   - ☐ Mišljenje
   - ☐ Percepcija
   - ☐ Učenje
   - ☐ Pamćenje
   - ☐ Donošenje odluka

7. Mentalni procesi u kojima se informacije prikupljaju, transformiraju, obrađuju, pohranjuju ili koriste su:
   - ☐ Kognitivni
   - ☐ Emotivni
   - ☐ Konativni
   - ☐ Osobine
   - ☐ Ponašanje

8. _____ se odnosi na organizaciju, identifikaciju i interpretaciju senzornih informacija.
   - ☐ Percepcija
   - ☐ Pažnja
   - ☐ Memorija
   - ☐ Govor
   - ☐ Razmišljanje
   - ☐ Rasuđivanje
   - ☐ Učenje
   - ☐ Odlučivanje

9. _____ se odnosi na mehanizme selekcije senzornih informacija.
   - ☐ Percepcija
   - ☐ Pažnja
   - ☐ Memorija
   - ☐ Govor
   - ☐ Razmišljanje
   - ☐ Rasuđivanje
   - ☐ Učenje
   - ☐ Odlučivanje

10. Karakteristika (promena) spoljnog ili unutarnjeg okruženja je:
   - ☐ Stimulus
   - ☐ Receptor
   - ☐ Percept
   - ☐ Ponašanje





GRUPNI PROCESI

IV Deo

GRUPNI PROCESI

UVOD

Nakon što smo se upoznali sa osnovnim unutrašnjim procesima, njihovim osobenostima kada je implicitno, zamišljeno ili stvarno prisustvo drugih ljudi u pitanju, vreme je da krenemo u razmatranje osobenosti ponašanja u većim i manjim skupinama ljudi. Ovo poglavlje, nazvano grupni procesi uvod je u dalja razmatranja osobenosti ponašanja u socijalnom kontekstu. Na početku biće definisan osnovni pojam grupe ili skupine. Zatim će biti opisana osnovna svojstva grupa na kojima se temelji njihov uticaj na pojedinca. Kao važna vrsta grupa sa stanovišta namene ovog udžbenika biće analizirani timovi, timski rad kao i kohezija timova. Pošto kohezija u timu ima veliki uticaj na njegovu efikasnost biće predstavljene praktične strategije za izgradnju kohezivnosti. S obzirom na primarnu publiku i namenu ovog udžbenika, kao posebno važne biće razmatrane velike skupine i za njih specifični grupni procesi koji se podvode pod sintagmu psihologija mase. Na ovom mestu biće razmatrane vrste mase, uslovi za njeno stvaranje i održavanje kao neki karakteristični oblici ponašanja mase kao što su demonstracije, manifestacije, ali i panika. Na kraju poglavlja biće dat kratak rezime i pitanja za proveru znanja i vežbu.

POREKLO I DINAMIKA GRUPNIH PROCESA

Sposobnost čoveka da se udružuje u velike skupine koje broje više hiljada, ponekad i više miliona ljudi, kakve su na primer nacije ili verske zajednice izuzetna je u živom svetu. Kada se ovo ističe, ne negira se da se i brojne životinje udružuju u krda, rojeve ili kolonije, koje su spremne da timski rade i duži vremenski period na zajedničkim poslovima, već se ističe instiktivna priroda udruživanja životinja, koja im ne dozvoljava da se kao ljudi okupljaju oko bilo koje moguće teme ili zadatka i svoju skupinu baziraju pre svega na urođenim obrascima ponašanja. Za razliku od životinja, ljudi imaju sposobnost okupljanja oko apstraktnih ideja i interesa koja omogućava da milionske skupine ljudi posvete svoje živote nekom od ciljeva i to kroz više naraštaja i generacija. Ciljevi za ovakva okupljanja mogu biti raznorodni, od svetskog mira, supremacije neke grupe, klasne borbe,

svedočenja večne istine božijih izaslanika do poklanjanja senima kralju rokenrola ili bodrenje fudbalskog kluba. Na osnovu ove sposobnosti čovek je kroz evoluciju uspeo da stekne posebno i dominantno mesto među ostalim vrstama. Sa jedne strane, razvoj jezika i mišljenja omogućili su čoveku ovu poziciju. Sa druge strane, razvoj socijalnih potreba i socijalnih odnosa omogućili su usavršavanje jezika, komunikacije i mišljenja. Bogatiji načini komunikacije omogućio je bogatiju socijalnu interakciju i društveno uređenje sa jedne kao i bolje kognitivno funkcionisanje sa druge strane. Povratni uticaj kognicije i društvenog uređenja na komunikaciju takođe su evidentni. Kao dobra metafora ovih povratnih veza može poslužiti spirala, gde napredak u jednoj od tri instance (komunikacija, mišljenje, društvo) rađa nužno napredak u ostale dve koje dalje uzrokuju sledeći krug razvoja i tako u nedogled.

Iz navedenih razloga često se kaže da je čovek socijalna životinja. Kod čoveka postoje autonomni motivi za interakciju i komunikaciju sa drugim ljudima, dok je broj potreba i motiva koje na ovaj način zadovoljava još veći. Na ovom mestu pravi se razlika između potrebe za društvom odnosno prisustvom drugih ljudi i drugih potreba koje se samo u prisustvu drugih ljudi mogu zadovoljiti. U drugom slučaju ljudi, njihovo prisustvo i interakcija sa njima sredstvo su zadovoljenja potreba. U razumevanju ovih potreba treba krenuti od osobina ljudskog mladunčeta odnosno bebe. Nakon dolaska na svet ono je potpuno nesposobno da se brine o sebi i jedino može preživeti uz nečiju pomoć. Zbog ovoga ono ima urođene mehanizme kako da privuče pažnju odraslih, pre svega majke, da dobije njenu beskrajnu ljubav i uz njenu pomoć preživi. Ipak, ovaj mehanizam nije jedini kojim se može opisati vezivanje mladunčeta za majku, potrebe za dodirom, ljubavlju i slično autonomne su potrebe i nisu isključivo vezane za ishranu i preživljavanje (Radonjić, 1985). Harlouov (Harry Harlow) eksperiment sa rezus majmunima dobra je ilustracija ovih principa.

Za pregled videa skenirajte QR kôd



Video 4.1. Harlouov eksperiment sa rezus majmunima

Sa druge strane, malo dete samo po sebi nije sposobno da se uklopi u socijalnu sredinu jer ne ume da kontroliše sopstvene potrebe i nagone, ne razume niti poštuje pravila i slično. Da bi se dete uklopilo u socijalnu sredinu potrebno je da nauči kako se u njoj funkcioniše. Ovaj proces naziva se socijalizacija (Rot, 1983). Agensi socijalizacije su pre svega porodica i škola. Kroz proces socijalizacije kod dece se razvijaju potrebe za grupnom pripadnošću i potrebe za prihvatanjem od strane grupe. Prve potrebe za pripadanjem i prihvatanjem odnose se na porodicu i njene članove.

Odrastanjem ove potrebe se šire na različite vršnjačke grupe, odeljenje, sportsku ekipu i slično. Pored potrebe za pripadanjem i prihvatanjem jake su i potrebe za upoređivanjem sebe sa drugima, potreba za takmičenjem i dominacijom u grupi. Kroz poređenje i takmičenje koje se neminovno javlja u grupnim aktivnostima, nastaje sistem položaja i uloga u grupi. Ovaj sistem je prilično složen i može varirati od aktivnosti do aktivnosti, ali uloga koju neko dobije u grupi uglavnom se manifestuje u svim aktivnostima. Nezadovoljstvo sopstvenom ulogom, ali i pokušaj narušavanja oformljene hijerarhije izvor su konflikata u grupi. Roditelj i nastavnik dužni su da obezbede da svaki član grupe i njegove sposobnosti budu uvažene, ali i da pronađe prostor da se svi članovi grupe istaknu. U ovom procesu moraju biti obazrivi da pažljivo isplaniraju aktivnosti i sopstveno ponašanje kako ne bi bio narušen ni integritet objektivnosti odraslog ali i člana grupe koga planirana aktivnost treba da istakne. U suprotnom, iako biva pohvaljen ili nagrađen, član grupe koga nastavnik ističe može se osetiti poniženo, dok ostali članovi grupe mogu izgubiti poverenje u nastavnika. Takmičenje među članovima grupe iako može biti izvor motivacije, mora biti strogo kontrolisano jer neminovno dovodi do konflikta i smanjenja grupne kohezije. Klima u odeljenju predstavlja najvažniji socijalno-psihološki aspekt uticaja na grupno postignuće (Havelka & Lazarević, 2011), tako da je uloga nastavnika da kroz kreiranje i održavanje dobrih međuljudskih odnosa stvori podsticajnu radnu atmosferu. Sve navedeno o klimi, takmičenju, prihvatanju i odbacivanju članova važi i za skupine odraslih ljudi, timove u okviru radnih organizacija i slično. Ulogu koju u školskim odeljenjima vrše nastavnici, sa stanovišta grupne dinamike i procesa analogna je ulozi tim lidera ili menadžera.

GRUPA I NJENE KARAKTERISTIKE

Kao što smo ranije videli iz grupe problema kojima se bavi socijalna psihologija možemo izdvojiti probleme koji se odnose na neposrednu interakciju ljudi, a iz njih i mnoge druge grupe pitanja. U ovom poglavlju skrećemo pažnju na ponašanje čoveka u grupi. Zbog toga, iako je teško zamisliti da postoji ijedan čitalac ovog udžbenika koji ne zna šta je to grupa, ipak je potrebno definisanje i preciznije određenje pojma.

Svaka grupa (ljudi, životinja, predmeta, pojava itd.) pre svega je mnoštvo ili skupina nekih jedinica. U ovom udžbeniku, kada se kaže grupa, ako to nije drugačije naznačeno misli na skupine ljudskih bića.

Takođe, bliski pojmu grupe su i pojmovi **agregata** i **klase**. Skupina jedinki koje su prostorno ili fizički blizu jedna drugoj predstavljaju agregat, dok skup jedinki koje imaju jedno ili više zajedničkih obeležja predstavlja klasu (Zvonarević, 1976).

Grupa se, u socijalnoj psihologiji, za razliku od prethodne dve vrste skupina, zasniva na principu psihološke blizine, prema tome **grupa predstavlja skupinu individua među kojima postoji međusobna interakcija, zbog koje se ponašanje svakog pojedinca menja zbog prisustva ostalih** (Rot, 1988). To prisustvo, kao što je već objašnjeno ne mora nužno biti fizičko, tj. sama svest o pripadnosti nekoj grupi menja njenog pripadnika, čak i ako je on izolovan od ostalih članova. Takođe, pomenuta interakcija ne mora nužno biti svesna, već je često podsvesna, odnosno pojedinac često nije ni svestan interakcije sa drugim članovima grupe koji na njegovo ponašanje utiču.

Takođe, grupa se određuje i kao relativno trajan skup međusobno povezanih ljudi koji u obavljanju svojih aktivnosti funkcionišu kao celina (Milošević, i Čolović, 2019). U ovom određenju se skreće pažnja na vremensku komponentu, odnosno trajanje skupine, kao i na zajedničke aktivnosti članova grupe.

Dakle da bismo mogli da govorimo o grupi prvi nužan uslov je do govorimo o dva ili više pojedinca, a zatim su važni: interakcija, percepcija članstva, zajednički ciljevi i uzajamni uticaji.

Grupe su na osnovu različitih kriterijuma međusobno slične ili različite. Jedan od osnovnih takvih kriterijuma je **struktuiranost**. Moguće je grupe na osnovu struktuiranosti podeliti na dve velike kategorije. Prvu grupu čine **nestrukturiane** grupe. Takve su publika, masa ili socijalni pokreti i slično. Iako se ove tri vrste nestruktuiranih grupa razlikuju među sobom zajednička im je neorganizovana aktivnost, nepostojanje podele na položaje ili uloge, nepostojanje ustaljenih međusobnih odnosa članova, promenljiv broj članova, ipak trenutno interesovanje

članova usmereno je ka istom sadržaju pa se među članovima javlja izvestan uzajamni uticaj. Drugu kategoriju čine grupe koje imaju zajednički cilj, radi čijeg ostvarivanja svaki član ima svoje mesto i svoju ulogu i deluje povezano i usklađeno sa ostalima. Ove grupe nazivaju se **struktuirane grupe**. Struktuirane grupe odlikuje postojanje ustaljenih međusobnih odnosa članova, ustaljeno članstvo, zajedničke aktivnosti, podela poslova iz koje proizilazi sistem položaja i uloga, pravila ponašanja u grupi i van grupe.

Dalje možemo pomenuti još neke odlike koje bi bile karakteristične za sve vrste grupa, kako struktuirane tako i nestruktuirane. Prva je određeni broj osoba koje tu grupu čine, na osnovu čega se grupe dele na **velike** i **male**.

Druga je oblik i dužina povezanosti članova grupe. Grupe se na osnovu ovog svojstva mogu podeliti na **primarne** i **sekundarne**. Primarne su grupe koje karakteriše jačina afektivne vezanosti članova, a pripadnost njima važan je deo identiteta osobe. Porodične i partnerske grupe primer su primarnih grupa. Sekundarne sa druge strane se formiraju radi obavljanja nekog zadatka, odnosno sa nekim ciljem tako da je vezanost članova za razliku od primarnih grupa kratkotrajna.

Prema načinu formiranja koji je takođe u bliskoj vezi sa oblikom i dužinom povezanosti, grupe mogu biti **spontane** i **planske**, a prema određenosti odnosa i uloge članova **formalne** i **neformalne**.

Veoma važna je i jačina interstimulacije članova, odnosno jačina i tip njihovog uticaja jednih na druge.

Dalje, prema percepciji članstvu grupe, one se mogu percipirati kao **vlastite** i kao **tuđe**. U ovom smislu mogu se još razlikovati i **referentne** i **nereferentne** grupe. Referentne su one grupe čije članove i karakteristike koristimo kako bismo procenili sopstvenu vrednost, odnosno kao standard za poređenje i procenu. Važno je reći da su u ovom smislu referentne grupe često i one kojima sami i ne pripadamo, ali imaju veliki uticaj na naše ponašanje.

Vodeći računa o navedenim karakteristikama, mogli bismo grupu definisati kao određeni broj osoba, koje imaju istu ili sličnu usmerenost, i makar slabu, interstimulaciju (Zvonarević, 1976).

Vežba:

Poričitajte priloženu listu grupa i pokušajte da svaku odredite prema navedenim odlikama.

GRUPE	**ODLIKE**
Porodica	Velika-mala
Školsko odeljenje	Primarna-sekundarna
Fakultet	Referentna-nereferetna
Sportska ekipa	Formalna-neformalana
Sportski klub	Spontana-planska
Radna organizacija	Vlastita-tuđa
Grupa prijatelja	
Verska organizacija	
Politička partija	
Socijalni pokret	

Kada bi trebalo navedene grupe da poređate po važnosti koje imaju u vašem životu kako biste ih poređali? Da li bi ova top lista izgleda danas identično u odnosu na period pre 5 ili 10 godina? Da li neka važna grupa nedostaje na ovom spisku? Koja?

TIMOVI

Kao posebna vrsta grupa mogu se izdvojiti **timovi**. Timovi se definišu kao male skupine ljudi sa komplementarnim veštinama koji su posvećeni zajedničkom cilju maksimizacije učinka i za čije ostvarenje su međusobno odgovorni (Moorhead, & Griffin, 1998). Treba naglasiti da je komplementarnost uloga ono što jednu grupu čini timom, a da je sinergijski efekat ove komplementarnosti zapravo preduslov efikasnosti tima u izvršavanju svojih zadataka odnosno postizanju ciljeva. Iz ove definicije, sa druge strane ne sledi nužno da svi članovi jednog tima moraju biti u kontaktu sa svim ostalim članovima. Primer takvog tima je Olimpijski tim jedne zemlje gde članovi imaju priličnu međusobnu autonomiju i nezavisnost ali ostvarenju krajnjeg cilja svi podjednako doprinose. Ipak, u psihologiji organizacije i socijalnoj psihologiji kada se govori o timovima najčešće se misli na grupu ljudi koji rade zajedno i imaju veliki međusobni uticaj.

Kada se govori o timovima, treba pomenuti i termin vođstva. **Vođa** je osoba koja zauzima **dominantan položaj** u grupi s obzirom na moć i uticaj, **centralna je figura** za većinu članova, prema kojoj oni gaje snažan emocionalni odnos. Vođa jedne grupe ima najviši **sociometrijski status od svih članova**, ali svoj uticaj ne gradi na formalnom autoritetu već ga članovi **dobrovoljno prihvataju.** Stoga, vođa je neko ko najviše utiče na grupu u celini. Zbog toga što je blizak, čak u nekim teorijskim postavkama i istovetan, pojmu **liderstva** koji će biti razmatran kasnije, ali i koji se detaljno razmatra u okviru drugih kurseva i predmeta, na ovom mestu pojam vođe i vođstva neće detaljnije biti razmatran.

GRUPNI CILJEVI

Osnovna karakteristika svake grupe su njeni ciljevi. Na osnovu karakteristika ciljeva proizilaze sve ostale karakteristike grupe: da li će ona biti velika ili mala, da li će biti referentna ili ne, formalna ili spontana i slično. Iz privlačnosti ciljeva proizilazi i motivacija članstva kao i druge brojne karakteristike grupne dinamike o kojima će uskoro biti više reči.

Kada je u pitanju odnos ciljeva pojedinačnih članova grupe među sobom, kao i odnos njihovih ličnih ciljeva prema grupnom cilju, mogu se razlikovati različiti pojavni oblici, koji odlučujuće utiču na grupnu dinamiku i efikasnost grupe. Različite strukture grupnih ciljeva od vođe ili lidera mogu zahtevati potpuno drugačije postupke ili čak različite tipove lidera kako bi se svi ciljevi među sobom pomirili i obezbedio sinergijski efekat komplementarnosti veština i akcija članova.

Dakle, možemo na početku uočiti postojanje **paralelnih ciljeva** pojedinaca. Svaki član grupe ima svoj cilj, grupni rezultat je zbir ostvarenja individualnih ciljeva, ali nemogućnost ostvarenja sopstvenih ciljeva dovodi do napuštanja grupe bez obzira da li ona kao celina postiže grupni rezultat. Ovaj slučaj imamo u prijateljskim grupama koje mogu delovati vrlo efikasno u ostvarenju grupnog cilja na primer organizacije zabave članova, ali kada ova vrsta druženja postane dosadna bilo kom od članova on će grupu napustiti. Slično se dešava kada radnici napuštaju velike i uspešne kompanije jer nisu zadovoljni tempom sopstvenog napredovanja, međuljudskim odnosima ili načinom rukovođenja.

Sledeći slučaj su **suprotstavljeni ciljevi pojedinaca**. Svaki član grupe ima svoj cilj, a kada neko od članova ostvari svoj cilj, to blokira ostale članove da ostvare svoje ciljeve. U sportu je čest slučaj da uspeh jednog člana ekipe koji

vodi tim do pobeda osujećuje nekog od njegovih saigrača da zaigra, odnosno ostavlja ga na klupi za rezervne igrače. Iako član šampionskog tima, igrač može biti nezadovoljan i odlučiti se da ode u tim nižeg kvaliteta kako bi imao priliku da igra. Takođe napredovanje u korporativnoj hijerarhiji jednog člana osujećuje napredovanje ostalih članova koji su u istom trenutku imali ambicije kao i on. Ovakvi odnosi mogu biti toksični po funkcionisanje kolektiva i menadžment ili mora ponuditi kompenzaciju ostalim članovima ili biti spreman na raspad tima i odlazak vrednih članova. U ovom primeru pokazano je da efikasnost i vrednost tima nije samo prost zbir vrednosti pojedinačnih članova, po sistemu što više to bolje, već da se nekad može pojaviti i višak sposobnosti, motivacije i ambicija koji podjednako mogu biti pogubni po efikasnost tima kao i njihov nedostatak.

Mnogo bolji slučaj imamo kada se radi o **komplementarnim ciljevima**. U ovom slučaju imamo ciljeve pojedinaca koji se razlikuju, ali se dopunjavaju i povezano ostvaruju kroz ostvarenje kolektivnog cilja. U sportu, na primer fudbalu, golmanu je cilj da ne primi gol a centarforu da ga postigne. Ova dva na oko nepovezana cilja ipak će voditi ostvarenju grupnog cilja ako golman i centarfor ostvare svoje ciljeve. U ovakvim situacijama, neretko će i oni međusobno biti skloni da pomognu jedan drugome kako bi grupa ostvarila krajnji cilj. U korporacijama svi sektori imaju posebne ciljeve ali se ostvarenje parcijalnog cilja jednog sektora može obesmisliti ako ostali timovi ne uspeju da ostvare svoje.

Na kraju, možemo razlikovati i **zajedničke ciljeve**. To su ciljevi koje prihvataju i na čijem ostvarivanju rade svi članovi grupe. Ovakvi ciljevi su uvek dobro došli jer podižu referentnost grupe, pozitivno utiču na povezivanje članova i jačaju osećaj pripadnosti. Ipak, određena diferencijacija kroz komplementarne, paralelne i suprotstavljene ciljeve i dalje je neophodna, odnosno teško ju je izbeći u praksi osim ako grupni ciljevi nisu bazični ili previše jednostavni i prosti.

GRUPNE NORME

Grupne norme predstavljaju pravila ponašanja čija primena se očekuje i zahteva od članova grupe. Ova pravila su prihvaćena od svih ili makar većine članova. Dalje, grupne norme se po svom sadržaju odnose na ponašanje pojedinaca kao članova grupe koja su od značaja za funkcionisanje grupe. Iz grupnih normi proizilazi stabilizacija ciljeva grupe, strukture odnosa u grupi i strukture aktivnosti članova grupe.

Grupa nastoji da **formalizuje** grupne norme odnosno da kontroliše da li se članovi pridržavaju grupnih normi. U ovu svrhu razvija se sistem nagrada i kazni u cilju pospešivanja i učvršćivanja poželjnih ponašanja kao i sprečavanja nepoželjnih ponašanja članova grupe. Kada se razmišlja o dejstvu nagrade i kazne na moduliranje ponašanja važno je uočiti da je efekat nagrade znatno veći. Kazna sa sobom pre svega nosi negativne emocije kako kod onoga ko se kažnjava tako i kod onoga ko kažnjava, makar to bila i cela grupa nasuprot jednog člana koji krši grupne norme. Takođe, kazna ne dovodi nužno do promene ponašanja već najčešće samo do njegovog inhibiranja. Svestan pretnje da postoji mogućnost da bude kažnjen pojedinac se uzdržava od nepoželjnog ponašanja. Ipak, kada misli da će kaznu izbeći jer autoritet koji kažnjava ne može saznati šta je uradio ponovo pribegava zabranjenom ponašanju. Dobar primer ovoga su deca koja se suzdržavaju da psuju pred roditeljima ali u vršnjačkoj grupi kada misle da ih odrasli ne mogu čuti ili da roditelji neće saznati šta su uradili psuju bez ikakve kočnice. Slično važi na primer za zabranjene teme za razgovor među radnicima kao što su veličina ličnog dohotka, kritičko razmišljanje o kadrovskim rešenjima ili strateškim potezima menadžmenta.

Tri su velike i najvažnije grupe razloga za usvajanje grupnih normi:

1. Članovi uviđaju da su grupne norme **neophodne** za uspešno funkcionisanje grupe
2. **Grupni pritisak** da se norme ponašanja prvo usvoje a zatim i poštuju
3. Članovi grupe se **konformiraju** grupnim normama, odnosno dobrovoljno usklađuju svoje ponašanja sa ponašanjem drugih kao posledicu većeg ili manjeg pritiska grupe.

O grupnom pritisku i konformiranju biće više reči u narednim poglavljima.

STRUKTURA GRUPE

Struktura grupe predstavlja **sistem položaja** i **uloga** koji pojedinci zauzimaju u okviru obavljanja grupnih aktivnosti. Kao što je već pomenuto grupe odlikuje veći ili manji stepen struktuiranosti, iz čega dalje slede brojne druge karakteristike grupe i grupnih procesa.

Položaj u grupi je mesto koje pojedinac zauzima u grupi i njenoj hijerarhiji, definisan je pravima i obavezama pojedinca i u tesnoj je vezi sa grupnim normama. Uloga sa druge strane predstavlja propisano ili očekivano ponašanje koje zahteva određeni položaj. Položaj nastavnika u školi sa sobom nosi određena ponašanja odnosno ulogu, koji su potpuno različiti od položaja učenika. Slično važi i za položaj i ulogu menadžera ili lidera. U svakodnevnom životu u toku samo jednog dana igramo čitav repertoar različitih životnih uloga. Ulogu roditelja, ulogu partnera, ulogu deteta, ulogu nadređenog u nekoj organizaciji, ali i ulogu podređenog u istoj organizaciji, ulogu prijatelja, komšije, poznanika, političkog istomišljenika, klupskog suparnika i slično. Važno je primetiti da mnoge od ovih uloga propisuju dijametralno suprotna ponašanja istog čoveka. Postavlja se pitanje, na kraju dana, koji je od odigranih likova, roditelj, dete, prijatelj, menadžer, kolega ili politički saborac bio autentični ja ili makar njemu blizak. Imamo li vremena da u svakodnevnom životu nekada igramo i ulogu samih sebe i koliko to često zapravo i radimo? Ipak, ovo je neka sasvim druga tema za lično preispitivanje kako čitalaca knjige tako i njenih autora.

Prema vrstama možemo razlikovati nekoliko paralelnih struktura svake grupe:

1. Struktura **moći i uticaja**
2. Struktura **komunikacije**
3. Struktura **afektivnih odnosa**
4. Struktura **prestiža** odnosno **statusa**

Kao posebno važna ističe se struktura moći, koja zapravo određuje izgled i ostalih struktura, ali je njima i u velikoj meri određena. Moć se može odrediti kao uticaj koji pojedinac ima ili vrši na grupu u celini i na druge članove kao pojedince (Havelka, 1988). Moć ima izvor kako u ličnim svojstvima i osobinama pojedinca tako i u formalnim svojstvima njegovog položaja.

Osnovni izvori moći su:

1. **Legitimitet**, odnosno formalno propisana mogućnost uticaja na druge ljude, često povezana sa položajem koji osoba zauzima u hijerarhiji grupe;
2. **Nagrađivanje** i **kažnjavanje**, odnosno formalna ili neformalna mogućnost da se nekom pruži ili uskrati nešto što želi ili čak da se nekome nešto oduzme ili mu se nešto nametne;
3. **Prisila**, odnosno mogućnost da se primenom sile nametne sopstvena volja;
4. **Osobine** i **sposobnosti**, odnosno svojstva pojedinca koja mu u očima drugih daju dominantno mesto, kao i vrednost pojedinca za ostvarenje grupnih ciljeva zbog kojih može na određeni način da upravlja ponašanjem ostalih članova;
5. **Stručnost** i **znanje**, na sličan način kao i osobine i sposobnosti pružaju mogućnost pojedincu da upravlja ponašanjem drugih;
6. **Informisanost**, odnosno posedovanje nekih informacija koje mogu uticati da se drugi povinuju našoj volji.

Koji su dominantni izvori moći u grupi kao i količina praktikovanja moći na drugima u mnogome će odrediti grupnu klimu, međusobne odnose članova kao i sposobnost grupe da na okupu u dužem periodu zadrži većinu članstva, što je sledeća važna osobina grupnih procesa koju ćemo razmotriti.

KOHEZIVNOST

U fizici i hemiji kohezija se odnosi na silu privlačenja sličnih supstanci. U socijalnoj psihologiji **kohezivnost grupe** predstavlja svojstvo grupe da privuče i zadrži svoje članove. Kohezivnost nastaje kao rezultanta svih snaga koje deluju na članove da ostanu u grupi. Pojam kohezivnosti grupe blizak je pojmovima **grupne solidarnosti** i **kompatibilnosti članova**. Sva tri pojma se u praksi manifestuju kroz povišenu privlačnost grupe za njene članove, jedinstvo članova po različitim pitanjima i u različitim situacijama, kao i kroz visok grupni moral.

Kao osnovni faktori od kojih zavisi kohezivnosti grupe mogu se izdvojiti (Rot, 1983):

1. Karakteristike grupe
2. Uzajamna privlačnost članova
3. Sličnost u stavovima i vrednostima
4. Odnos saradnje i takmičenja među članovima
5. Zadovoljstvo aktivnostima grupe
6. Očekivanja članova
7. Motivacija za članstvo u grupi
8. Poređenje sa drugim grupama
9. Način rukovođenja
10. 1Veličina grupe

Kohezivnost se može razumeti i kao privlačnost grupe kao celine za člana, ali i kao međusobno privlačenje i integracija članova što ne mora nužno biti povezano. Možemo razlikovati **socijalnu kohezivnost** odnosno privlačnost koja postoji među članovima kao pojedincima i **kohezivnost vezanu za zadatak**. Dok prva ima izvor u međuljudskim odnosima druga se odnosi na postizanje ciljeva, funkcionalnost, produktivnost i efikasnost grupe.

Kada postoji želja da se ostane u grupi, visoka identifikacija sa grupom, zalaganje u izvršenju grupnih zadataka, usvajanje grupnih ciljeva i normi, lojalnost prema članovima grupe i dobri međuljudski odnosi, možemo reći da grupu dolikuje visoka kohezivnost. Kohezivne grupe, kao što smo već rekli, imaju veću moć da zadrže članove. Uticaj grupe na pojedinca je izrazitiji kod kohezivnih grupa. Kohezivnost grupe kod članova rađa osećanje sigurnosti, što utiče na kvalitet i stepen zalaganja članova u aktivnostima grupe, što će na kraju za posledicu imati veću efikasnost i produktivnost.

Pošto je iz svega iznesenog jasno da je kohezivnost grupe jedna od najpoželjnijih njenih svojstava, razvijen je čitav niz strategija za njenu izgradnju. Ove strategije popularno se nazivaju tim bilding (Team building). Jedan od osnovnih modela za izgradnju kohezivnosti zasniva se na sledeće četiri tačke (Havelka, i Lazarević, 2011):

1. povećanje **prepoznatljivosti** tima, na primer specifična i prepoznatljiva oprema za rad, dresovi, amblemi i slično,
2. povećanje **društvene kohezivnosti**, na primer organizacija druženja, događaja, slobodnih aktivnosti i slično,
3. razjašnjenje **ciljeva tima**, na primer upoznavanje radnika sa godišnjim planom, ili postavljanjem cilja meseca ili čak cilja dana i slično,
4. poboljšanje **timske komunikacije**, na primer redovni sastanci, korišćenje digitalnih apikacija i slično.

Ipak, efekti ovakvih intervencija su najveći kod timova sa slabom kohezijom i kod timova koji se tek formiraju, dok kod timova sa dobrom kohezijom ovakve intervencije nemaju puno efekta pa ni smisla i često su samo izraz potrebe novog menadžera da pokaže da nešto radi ili da unosi neophodne promene u radni proces i grupnu dinamiku. Kada je ovo slučaj, efekti predloženih intervencija često su i kontraproduktivni.

PSIHOLOGIJA MASE

Kada je reč o psihologiji masa treba istaći da reč masa u svakodnevnom govoru ima pežorativan prizvuk. Čim se pomene reč masa često se pomisli na razjarenu gomilu koja uništava sve pred sobom.

Upravo iz tog razloga potrebno je pojam mase i sa njim povezane termine jasno definisati.

Termin **masa** (mass) upotrebljava se u različitim značenjima. Često se taj termin koristi za označavanje velikog broja ljudi koji uopšte nije okupljen niti predstavlja skupinu (Rot, 1988). Tako na primer u političkom žargonu reč široke mase predstavlja veliki broj ljudi ili veliki deo populacije, koji zapravo i nije svestan da se na njih misli kada se ovaj termin pominje u javnom diskursu.

Prve definicije mase bile su često ideološki opterećene dajući pogrdni prizvuk pojmu mase, kako zbog čestih negativnih posledica masovnih agresivnih ponašanja tako i zbog revolucionarnog potencijala koji mase poseduju. Jedna od

paradigmatičnih definicija ovog tipa je i Harimanova (Philip Lawrence Harriman) iz 1947. godine:"skupina individuuma pod uticajem zajedničkog emocionalnog uzbuđenja, primitivnih impulsa, i jedinstvene svrhe" (prema Zvonareviću,1976).

Naravno, postoje i mnogo prikladnije definicije pojma masa koje nemaju nužno negativan prizvuk, a i obuhvataju sve vrste okupljenosti ljudi, fizičku blizinu, psihičku usmerenost istom cilju ili izvoru interesovanja. Jedna takva definicija mase je Varenova (Howard Crosby Warren) prema kojoj: "masa je grupa pojedinaca posmatrana izvan njihove socijalne organizacije" (prema Rotu, 1988).

Sličan pojam pojmu masa je i pojam **gomile** (crowd). Postoji veći broj definicija gomile, ovde ćemo pomenuti Varenovu koja kaže: "gomila je privremena fizikalna agregacija individuuma koji prisustvuju i reaguju na sličan način prema nekim objektima koji imaju zajednički interes, a njihove su reakcije jednostavne, preterane i obično emocionalne prirode" (prema Rotu, 1988). Dakle, uži pojam od pojma mase bila bi gomila, koju karakteriše emocionalnost reagovanja. Treba takođe istaći da delovanje gomile prema ovoj, ali i drugim definicijama nije isključivo destruktivno, kako se često misli kada se ovaj pojam koristi u svakodnevnom govoru, već ume da bude konstruktivno ili progresivno, kao na primer kada su antiratne demonstracije u pitanju.

Sledeći pojam iz teorije masovnog ponašanja je pojam **rulje** (mob). Ako ponovo konsultujemo za definiciju Varena, rulja je: "agregacija čiji članovi deluju nasilno i pod posebnim emocionalnim okolnostima, obično nastojeći da kontrolišu akcije onih koji im se suprotstavljaju" (prema Rotu, 1988). Dakle, kada pored velike agregacije odnosno skupa ljudi i povišenih emocija imamo i nasilne akcije govorimo o rulji. Razne vrste masovnih ponašanja na žalost kao što znamo iz svakodnevnog života i iz istorije karakteriše nasilje, odnosno nasilno ponašanje, takve su na primer pogromaške rulje o kojima će kasnije biti više reči.

Još jedan oblik masovnog okupljanja i ponašanja koji spada u osnovne pojmove teorije mase je **publika** (audience). Perma Varenu publika je: "agregacija osoba koje imaju zajedničke interese ili navike i koje su, obično posredno, pod uticajem ponašanja i aktivnosti jednog ili više istaknutih pojedinaca ili vođa" (prema Rotu, 1988). Interakcija se kod publike ne odvija nužno fizički već tu može doći do psihološke zaraze bez kontakta.

Publika se deli u dve glavne grupe: prva je **primarna ili okupljena publika** u kojoj su članovi fizički okupljeni, kao na primer publika na utakmici, u bioskopu i slično, koja se dalje može podeliti na **slučajno okupljenu** publiku kao što su ljudi koji gledaju posledice saobraćajnog udesa na primer i **namerno okupljenu publiku** kao što je publika na koncertu. Druga grupa je **sekundarna ili neokupljena** publika koja nije fizički zajedno, ali ima pažnju usmerenu prema istom

objektu kao što su gledaoci istog TV programa, čitaoci istih novina i slično. Treba istaći da prema teorijama izvedbe sekundarna publika nije publika u pravom smislu reči jer ne može direktno uticati na dešavanja koja posmatra (Antonijević, i Milošević, 2020). Ipak, u socijalnoj psihologiji a pogotovo u ekonomskim naukama i sekundarna publika zadovoljava kriterijume da se nazove publikom zbog svih ponašanja koji su sa ciljem okupljanja povezana, kao što je kupovina dresova tima za koji se navija ili praćenje ekonomsko propagandnih poruka u pauzama omiljene serije.

Ako sada pogledamo prethodno navedene definicije, uočavamo da su gomila, rulja i publika u stvari razni oblici ljudskih masa. Jer, nisu samo logički povezani već i psihološki. Jedan oblik mase lako prelazi u drugi, gomila lako može postati rulja i obrnuto, publika lako može postati gomila, na primer: gledaoci fudbalske utakmice koji u besu zbog poraza svoga kluba upadaju na teren i napadaju sudiju i protivničke igrače i navijače.

Slika 4.1. Neredi na fudbalskim utakmicama



Uslovi stvaranja mase

U procesu stvaranja mase veliku ulogu imaju mehanizmi psihosocijalne interakcije. Ti mehanizmi predstavljaju sve psihološke i psihosocijalne načine putem kojih članovi iste grupe deluju jedni na druge, grupe na svoje članove, ili grupe jedne na drugu. Ovi mehanizmi najčešće se sumiraju na sledeći način (Rot, 1988):

- Prvi od tih mehanizama je **imitacija** koja predstavlja pojavu da jedna jedinka reaguje istovetno kako je neka druga jedinka delovala pre nje.
- Drugi je **sugestija** i predstavlja proces u kome izvor sugestije nameće primaocu neku ideju ili stav bez racionalnih argumenata i nastoji da je ovaj prihvati.
- Treći mehanizam je mehanizam **simpatije** i **antipatije**. Simpatiju možemo odrediti kao emocionalnu privrženost nekoj ličnosti, grupi, stavu, ideji, i slično. Analogno tome antipatiju možemo odrediti kao emocionalnu odbojnost prema nekoj ličnosti, grupi, ideji i slično.
- Sledeći mehanizam je **identifikacija** koja predstavlja odbrambeni mehanizam ličnosti koja nastoji svojim identifikovanjem sa određenim osobama, institucijama, idejama i slično da poveća sopstvenu vrednost i važnost.
- Peti po redu je **socijalni pritisak** koji predstavlja poseban oblik socijalne klime koja vlada u grupama, i koji dovodi do toga da njeni članovi osećaju strah i potencijalnu opasnost ako se ne povinuju grupnim pravilima i normama.
- Na kraju ćemo spomenuti i socijalnu **facilitaciju** i **inhibiciju**. Socijalna facilitacija predstavlja pozitivno delovanje prisustva drugih na rezultate koje u svojim aktivnostima pojedinac postiže. Negativno delovanje na iste rezultate predstavlja socijalnu inhibiciju.

Takođe postoje i neki fizički i psihički uslovi koji čine okvir za delovanje mehanizama psihosocijalne interakcije u kojima obična skupina ljudi postaje masa, gomila ili čak rulja (Zvonarević, 1976):

- Broj prisutnih osoba. Broj osoba je vrlo bitan za masu jer što je više prisutnih to će više doći do izražaja sve odlike masovnog ponašanja. Uzrok ovoga leži u činjenici da pojedinac zbog poistovećivanja sa drugima, osećaja anonimnosti, umanjenja lične odgovornosti ima osećaj velike sopstvene snage i spremnosti da se odmah uključi u akciju. To ga navodi na ponašanje i postupke koje ne bi radio da je sam.

- Gustina mase. U masi prestaju da nam smetaju kontakti sa nepoznatim ljudima. Ono što se u redovnim uslovima naziva ličnom ili intimnom zonom u koju nismo spremni da primimo nepoznate ljude, po pravilu biva narušeno u masovnim događajima ali bez velikog osećaja nelagode koji bi pratio narušavanje ovog prostora u ostalim situacijama. Što je masa gušća, to će delovanje raznih mehanizama psihosocijalne interakcije biti jači, naročito sugestije i imitacije. Takođe je bitan i položaj pojedinca u masi, jer su oni u centru mase pod većim socijalnim i psihološkim uticajem i pritiskom nego ljudi na periferiji.
- Emocionalno uzbuđenje. Ova se vrsta uzbuđenja najpre javlja kao posledica delovanja psihosocijalnih mehanizama u masi. Kada se jednom javi i sama deluje kao centripetalni faktor u daljem formiranju mase. Ono znatno povećava sugestibilnost odnosno sklonost da se individualno ili kolektivno prihvate ideje, smanjuje sposobnost kritičkog mišljenja i slično. Iz tog razloga, da bi podigli emotivno uzbuđenje mase, vođe ili organizatori koriste pesme, zajedničko skandiranje parola i imena i slično.
- Usmerenost pažnje u fokus. Da bi se masa formirala važno je da pažnja svih učesnika bude usmerena u jedan fokus odnosno ličnost, događaj, parolu i slično. Tu ulogu imaju najčešće slogani, zastave, parole, pesme, slike, gestovi i postupci govornika i slično.
- Zajednička akcija. Samo masa koja se kreće predstavlja pravu snagu, dok statična masa, bez obzira na broj, ima samo potencijalnu energiju. Ovo pravilo prirode, opisano u fizici, često koriste organizatori masovnih okupljanja kako bi povećali njihov uticaj i samim tim lakše došli do ispunjenja ciljeva masovnog okupljanja.

Iako bi se masovno ponašanje moglo opisivati iz bezbroj aspekata u literaturi je prihvaćena podela na četiri osnovne dimenzije mase koje sadrže po tri kategorije na osnovu kojih se relativno precizno može odrediti i opisati svaka veća ljudska skupina (Zvonarević, 1976; Havelka, 1988; Rot 1988).

a) **VELIČINA** označava broj osoba koje čine neki kolektiv i deli se na:

1. Veličina sobe, odnosno broj osoba koje mogu da stanu u jednu sobu i takav se kolektivitet naziva grupa.
2. Veličina javne dvorane ili trga, odnosno broj osoba koje mogu da stanu u toliki relativno omeđen ali veliki prostor; takvi se kolektiviteti obično nazivaju gomila, rulja, publika.
3. Prevelik za okupljanje odnosno onaj kolektivitet koji se ne može okupiti direktno i takvi su recimo klasa, narod ili čitaoci određenih novina i slično.

b) **OKUPLJENOST** se odnosi na fizičku, a ne psihološku blizinu članova kolektiviteta. I nju je moguće klasifikovati u tri kategorije

1. Nikad se ne okuplja zajedno.
2. Povremeno se okuplja, ali nema pravilnosti u vremenu okupljanja.
3. Periodično se okuplja odnosno u unapred određenim vremenskim intervalima.

c) **USMERENOST** govori o tome koliko su članovi kolektiviteta istovremeno usmereni na neki predmet koji se nalazi u fokusu njihove pažnje.

1. Nikad nisu istovremeno usmereni.
2. Povremeno su usmereni.
3. Periodično su usmereni, odnosno u unapred određenim intervalima.

d) **INDENTIFIKACIJA** govori o tome u kojoj se meri članovi kolektiviteta identifikuju sa njime, odnosno u kojoj je meri kod njih razvijen osećaj pripadnosti. I tu imamo stupnjeve klasifikacije:

1. Nikad se ne identifikuju.
2. Povremeno se ili privremeno identifikuju.
3. Trajno se identifikuju sa kolektivom kome pripadaju.

Ovu šemu pojedini autori dopunjuju i petom dimenzijom (Zvonarević, 1977):

e) KONSTRUKTIVNOST delovanja mase ili kolektiviteta govori o tome da li se neka masa u svom delovanju u društveno političkom smislu ponaša konstruktivno ili destruktivno. I tu postoje tri kategorije:

1. Konstruktivna je, odnosno deluje konstruktivno.
2. Neutralna je, odnosno njeno ponašanje nema posebno društveno političko delovanje i značenje.
3. Destruktivna je, odnosno deluje destruktivno.

Vežba:

Hajde da ponovimo vežbu od pre nekoliko stranica. Poričitajte priloženu listu grupa i pokušajte da svaku odredite na osnovu malopre izloženih pet dimenzija:

Porodica
Školsko odeljenje
Fakultet
Sportska ekipa
Sportski klub
Radna organizacija
Grupa prijatelja
Verska organizacija
Politička partija
Socijalni pokret

Oblici ponašanja mase

Do sada smo se bavili pre svega spoljašnjim opisom karakteristika masovnih okupljanja, ipak, ako se želi dublje razmišljati o karakteristikama masovnih ponašanja možemo ih razvrstati, definisati i opisivati prema sledećim kriterijumima:

- KRITERIJUM AKCIJE. Prema kriterijumu akcije masovna ponašanja mogu biti aktivna i pasivna. Na primer, pasivan otpor vojnika, osuđenika, učenika i slično.
- KRITERIJUM USMERENOSTI. Prema kriterijumu usmerenosti masovna ponašanja mogu biti pozitivna i negativna. Pozitivna su kada je akcija mase konstruktivna, kada se čine dobra dela, a negativna kada je akcija mase destruktivna, rušilačka.
- KRITERIJUM VREMENA. Prema kriterijumu vremena masovna ponašanja mogu biti kratkotrajna i dugotrajna. Kratkotrajna su kada neka skupina ili kolektiv reaguje trenutno na zajednički povod. Na primer, na sportskoj ili kulturnoj priredbi, u restoranu zbog loše hrane, na ulici, na političkom mitingu i slično. Ova masovna ponašanja mogu trajati

od nekoliko sekundi do nekoliko sati, u zavisnosti od događaja. Dugotrajna masovna ponašanja traju više sati, dana, meseci pa i duže, kao na primer, ekonomske mase, političke mase i slično.

- KRITERIJUM CILJA. Zavisno od oblasti društvenog života u kojoj se odigravaju socijalni procesi, masovna ponašanja mogu imati političke ciljeve, ekonomske ciljeve, sportske, kulturne, modne i slično.

Kada se razmatra masovno ponašanje, često se posebna pažnja stavlja na ponašanje gomile. Najčešće se prema svom ponašanju razlikuju tri vrste gomile: agresivna gomila, gomila u panici i ekspresivna gomila (Rot, 1983, 1988; Zvonarević, 1976).

AGRESIVNU GOMILU karakterišu izgredi i nasilje. Masovno pljačkanje u vreme elementarnih nepogoda i linčovanje samo su neki od primera agresivne gomile. U savremenim masovnim ispadima u kojima dolazi do besmislenog rušenja i nasilja, među važnim podstrecima su: nezadovoljstvo i nemir, osećaj beskorisnosti i nemoći, ogorčenost, nezadovoljstvo stanjem u populaciji iz koje je agresivna gomila. Agresivno ponašanje u masi nije opšta ljudska crta i neće se javiti kod svih prisutnih u masi. Da bi uopšte došlo do agresivnog ponašanja potrebno je da budu ispunjeni sledeći uslovi: da ima više na agresivnost spremnih osoba, da su ljudi sakupljeni na jednom mestu, da je uvek veliki broj prisutnih da bi se mogli osetiti sigurnijim i jačim i dovoljno snažnim da deluju nasuprot društvenih normi . Veliki broj učesnika povećava osećaj anonimnosti i bezbednosti od mogućih zakonskih sankcija, a takođe doprinosi uverenju da je agresivna akcija opravdana pa da zbog toga agresivno ponašanje nije nedozvoljeno i izuzetno.

GOMILA U PANICI je druga vrsta gomile. Za nju je karakteristično da od nečega beži ili se od nečega brani. Pri tome dolazi do neorganizovanog ali intenzivnog i po pravilu ne celishodnog ponašanja, često suprotno važećim normama. Panika se manifestuje u uzbuđenom ponašanju, veoma intenzivnom ali uglavnom nekorisnom, koje je izraz težnje da se osigura lična sigurnost ne vodeći računa o drugima. Za razliku od agresivnog ponašanja panično ponašanje je mnogo univerzalnije odnosno mnogo više ljudi će prihvatiti panično nego agresivno ponašanje i za njega nije potreban tako veliki broj osoba kao za agresiju. Dovoljno je da postoji samo ograničena mogućnost da se svi spasu ili da svi dobiju ono što žele.

EKPRESIVNA GOMILA se često navodi kao treća vrsta gomile. To je gomila koja je okupljena da bi manifestovala svoje ideje i stavove, da bi protestovala protiv nečeg. U ovu vrstu gomile ubrajaju se i mase koje intenzivno manifestuju svoje raspoloženje i razdraganost kao što su skupine na karnevalima, raznim proslavama kao što je doček nove godine i slično. Za ovakve gomile su karakteristični

dominacija emocija i odstupanje od uobičajenog ponašanja, oslabljena kontrola impulsa, napuštanje socijalnih konvencija, a često i razuzdanost i manifestovanje inače suzdržavanih poriva.

Vrlo slično prethodno navedenim vrstama gomile, osnovna ponašanja mase mogu se podeliti na (Rot, 1983):

1. Demonstracije i manifestacije
2. Paniku
3. Linč i pogrom

Demonstracije i manifestacije

Demonstracije i manifestacije su po definiciji konstruktivna vrsta masovnog ponašanja, iako se često u svakodnevnom i političkom diskursu pominju sintagme kao „rušilačke ili divlje demonstracije". Demonstracije i manifestacije su u prvom redu povezane sa političkim životom i predstavljaju van parlamentarnu borbu masa koje se neposredno uključuju u političku aktivnost. Iako se demonstracije, kao što smo već rekli poistovećuju iz ideoloških i političkih razloga sa neredima, u mnogim zemljama one su sasvim institucionalizovani i legitimni oblici van parlamentarne borbe i zagarantovano građansko pravo.

Razlika između demonstracija i manifestacija je u tome što su demonstracije uvek protiv a manifestacije uvek za nešto. Ta razlika je više psihološka nego logička. Jer čovek koji manifestuje da je za nešto istovremeno izlaže i da je protiv nečega. Sa druge strane psihološka razlika je velika jer svaki učesnik zna da li manifestuje ili demonstrira: demonstrant oseća da je ono što zahteva na neki način zabranjeno i da se on bori protiv neke vlasti, dok manifestant oseća upravo suprotno. Zato manifestacije održavaju pristalice vladajuće stranke i strukture, a demonstracije njeni protivnici.

Demonstracije se od drugih masovnih pojava razlikuju i po stepenu organizovanost jer uvek postoji neko organizovano jezgro.

Demonstracije su snažno sredstvo političke borbe, ali samo onih stranaka koje iza sebe imaju široke narodne mase.

Slika 4.2. Demonstracije za prava žena 1917. godine u Petrovgradu



Uopšteno možemo reći da demonstrant razume svoje ciljeve i svrhu svoje akcije. To ne znači da na demonstracijama ne deluju psihosocijalni mehanizmi, ali je tu ipak glavna psihološka osnova svest o određenim političkim ciljevima. Tako će i eventualni sukob sa organima reda biti deo političke borbe, a ne spontane tuče, pustošenja i pljačke, koje su karakteristične za sukobe organa reda sa drugim grupama koje se masovno okupljaju.

Na kraju, treba reći da ponašanje ljudi na demonstracijama pokazuje i visok stepen solidarnosti, sklanjanje povređenih, borbu za oslobađanje uhapšenih i slično koja se retko može sresti u drugim oblicima masovnog ponašanja.

Panika

Panika se obično definiše kao socijalna pojava u kojoj veća ili manja grupa ljudi, opažajući stvarnu ili umišljenu opasnost po život ili zdravlje reaguje nerazumnim fizičkim i psihološkim bežanjem s mesta na kojem ta opasnost vreba. Svako bežanje od opasnosti nije panika, paniku karakteriše nerazumno i iracionalno ponašanje koje najčešće ne vodi spašavanju od opasnosti nego uništenju sebe i drugih.

Opažanje opasnosti i strah predstavljaju izvor panike, ali panika ne nastaje uvek u takvim uslovima. Da bi neka situacija postala izvor panike potrebno je više psihosocijalnih uslova (Rot, 1988):

- Postojanje svesti u svakom pojedincu, opravdane ili ne, da je njegov život u velikoj opasnosti.
- Stanje umanjenih intelektualnih sposobnosti koje smanjuju mogućnost za racionalno odlučivanje, delovanje i reagovanje.
- Izrazita emocionalna reakcija odnosno panični strah zbog koga pojedinac odlučuje i ponaša se impulsivno a ne racionalno.
- Zbog mehanizma sugestije i imitacije pojavljuje se mentalna zaraza koja obuzima i hladnokrvne ljude.
- Nema vođe ili je poverenje u vođu smanjeno ili izgubljeno.
- Često postoje i dodatni uslovi koji slabe fizičku kondiciju i mentalne sposobnosti kao što su glad, umor, pospanost i slično.
- Svest o opasnosti dolazi iznenada, zato će paniku lakše izazvati potres, požar ili uragan nego poplava ili rat koji nailaze relativno postepeno.

Mogu se razlikovati tri osnovne etape nastajanja panike. Prva je faza šoka u kojoj zatečeni shvataju da su u velikoj opasnosti. Nakon šoka nastupa paničan strah odnosno osećaj panike. Treća faza uključuje niz neuspelih pokušaja adaptacije na novonastalu situaciju. U trećoj fazi, pojava bilo kakvog vođe ili samo jedna razumna reč mogu biti dovoljni da se umesto panike javi svrsishodno i racionalno ponašanje.

Snažne emocije nisu najvažnije karakteristike panike. Panika počinje onda kada u kriznoj situaciji manji broj ljudi prestaje da sarađuje, što dovodi do konflikta vitalnih interesa među svim učesnicima gužve. Ovo nam govori da je emocionalna zaraza zapravo posledica poremećene kooperacije. Na osnovu ovoga, moguće je sada izvesti zaključak o merama neke mere za sprečavanje panike (Rot, 1988):

- Upoznavanje grupe ili gomile sa mogućom kriznom situacijom,
- Stvaranje grupne discipline,
- Dobro rukovođenje,
- Podsticanje svesnih i inteligentnih reakcija,
- Svođenje u realne okvire.

Na kraju možemo reći da je izbijanje panike češće u poslednjim godinama, jer izgradnjom velikih gradova pojavljuje se sve više situacija u kojima se relativno veliki broj ljudi nalazi na relativno malom prostoru.

Linč i pogrom

Linč i pogrom predstavljaju neke od najdestruktivnijih oblika masovnog ponašanja, pa je za njihove učesnike sasvim opravdan pogrdni naziv rulja.

Između mehanizma pogroma i linča nema velike razlike osim što je pogrom manje specifičan u izboru žrtve. Žrtve pogroma su po pravilu svi pripadnici neke etničke, verske, političke i slične zajednice dok su žrtve linča pojedinci. Linč se lako može pretvoriti u pravi pogrom kao što se i pogrom može završiti linčovanjem nekolicine ljudi.

Slika 4.3. Linč Lea Franka 1917. godine u Džordžiji



Iako se ovakva ponašanja na žalost dešavaju mnogo češće nego što mislimo, motivi za uzimanje učešća u ovakvim ponašanjima nisu do kraja razjašnjeni. Zaključci mnogih autora koji su se bavili problemom linča mogli bi se sažeti na sledeći način (Zvonarević, 1976; Havelka, 1988; Rot 1988):

- linčovanje bi se po svom psihosocijalnom značenju za pojedinca moglo uporediti sa značenjem koje ima rat za veću socijalnu grupu,
- akt linčovanja osobama koje u njemu učestvuju nudi rasterećenje od napetosti koju nameće svakodnevna borba za ekonomski i socijalni opstanak pojedinca,

- kada je linčovanje izvršeno ono postaje pravi socijalni mit: dugo se sa velikim žarom i preterivanjima prepričavaju svi njegovi detalji, učesnici se hvale suvenirima kao što su delovi konopca na koji je žrtva obešena, delovi njene odeće ili spaljenim ljudskim kostima ako je žrtva bila spaljena,
- linčovanje njegovim učesnicima daje dokaz njihove vrednosti, rasne superiornosti, lažan osećaj zadovoljenja pravde i pravedne osvete,
- svaki član rulje ima neku racionalizaciju za svoje učestvovanje u zlodelu: ona se kreću od onog da je izvršena pravda do mnogo češćeg da linčovani i nije pravi čovek pa da samim tim njegovo ubistvo nije pravo ubistvo.

Ukratko, mehanizmi odbrane koji minimiziraju i opravdavaju posledice ovakvog ponašanja sa jedne starne a sa druge pronalaze lažne uzroke sopstvene frustracije u drugim ljudima i grupama predstavljaju ključni individualni psihološki mehanizam za preduzimanje ovakvih akcija.

REZIME

Ako smo socijalnu psihologiju definisali kao naučnu disciplinu koja proučava psihičke pojave i njihove manifestacije u vezi sa socijalnom sredinom, može se zaključiti da je jedan od osnovnih problema socijalne psihologije problem psihologije grupa i psihologije mase koji su upravo i tema ovoga poglavlja.

Na samom početku smo definisali grupu kao skupinu individua među kojima postoji međusobna interakcija, zbog koje se ponašanje svakog pojedinca menja zbog prisustva ostalih. Kao posebnu vrstu grupa razmatrali smo timove koje karakteriše komplementarnost uloga i veština. Takođe smo razmatrali aspekte grupa kao što su grupni ciljevi, grupne norme, struktura grupe i kohezivnost grupe.

Nakon grupa kao posebna tema razmatrana je psihologija mase. Masa je definisana kao jedna vrsta nestruktuirane grupe. U procesu stvaranja mase deluje niz faktora od kojih su najvažniji: broj prisutnih osoba, gustina mase, emocionalno uzbuđenje, usmerenost pažnje u fokus i zajednička akcija.

Klasifikovane su i četiri osnovne dimenzije mase gde se svaka ponaosob procenjuje pomoću skale od tri stepena. Te dimenzije su: veličina, okupljenost, usmerenost i indentifikacija. Kao peta dimenzija navedena je konstruktivnost delovanja mase.

S obzirom na neka obeležja, mase se mogu klasifikovati po sledećim kriterijumima: kriterijum akcije, kriterijum usmerenosti, kriterijum vremena i kriterijum cilja. Treba naglasiti da se gomila razlikuje od svih ostalih vrsta skupina. Najčešće razlikovane vrste gomile su: gomila u panici, agresivna gomila i ekspresivna gomila. Konstruktivne vrste masa su manifestacije i demonstracije. One se među sobom razlikuju po tome što su manifestacije izraz slaganja, a demonstracije izraz neslaganja sa nečim. Ta razlika iako u logičkom smislu nije velika ima snažan psihološki uticaj na same učesnike.

Panika je nerazumno i iracionalno bežanje od primećene opasnosti. Najdestruktivniji oblici masovnog ponašanja su linčevi i pogromi. Oni su uglavnom slični, a razlikuju po izboru žrtve. Mehanizam pogroma neretko postaje deo politike raznih stranaka i pokreta.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Prihvatanje ponašanja grupe ili većine zato što grupa takvo ponašanje zahteva i očekuje naziva se:
   - ☐ Konformizam
   - ☐ Kohezivnost
   - ☐ Solidarnost
   - ☐ Socijalizacija

2. Da bi grupa bila tim svi članovi tima moraju imati kontakt sa svim ostalim članovima.
   - ☐ Netačno
   - ☐ Tačno
   - ☐ Oba ponuđena odgovora su tačna

3. Ako u grupi postoje ustaljeni međusobni odnosi članova, ustaljeno članstvo, zajedničke aktivnosti, podela poslova, pravila ponašanja u grupi i van grupe to je:
   - ☐ Referentna grupa
   - ☐ Nereferentna grupa
   - ☐ Velika grupa
   - ☐ Mala grupa
   - ☐ Struktuirana grupa
   - ☐ Nestruktuirana grupa

4. Ako grupa ima nestalan broj članova čije je trenutno interesovanje okrenuto ka istom sadržaju, ali ne postoje ustaljeni međusobni odnosi članova to je:
   - ☐ Referentna grupa
   - ☐ Nereferentna grupa
   - ☐ Velika grupa
   - ☐ Mala grupa
   - ☐ Struktuirana grupa
   - ☐ Nestruktuirana grupa

5. Da bi grupa bila tim potrebno je da članovi imaju _____ veštine i zajednički cilj za čije ostvarenje su međusobno odgovorni.
   - ☐ Komplementarne
   - ☐ Iste
   - ☐ Slične
   - ☐ Različite
   - ☐ Suplementarne

6. Osoba sa najvišim sociometrijskim statusom u grupi naziva se:
   - ☐ Istaknuti član
   - ☐ Vođa
   - ☐ Trener
   - ☐ Direktor
   - ☐ Menadžer

7. Osoba koja zauzima dominantan položaj u grupi s obzirom na moć i uticaj je:
   - ☐ Istaknuti član
   - ☐ Vođa
   - ☐ Trener
   - ☐ Direktor
   - ☐ Menadžer

8. Kada imamo slučaj da se ciljevi pojedinaca dopunjavaju i povezano ostvaruju kroz ostvarenje kolektivnog cilja govorimo o:
   - ☐ Paralelnim ciljevima
   - ☐ Komplementarnim ciljevima
   - ☐ Suprotstavljenim ciljevima
   - ☐ Timskim ciljevima
   - ☐ Ličnim ciljevima

9. Sistem položaja i uloga koje pojedinci zauzimaju u okviru obavljanja grupnih aktivnost naziva se:

   ☐ Struktura grupe
   ☐ Kohezivnost
   ☐ Ciljevi grupe
   ☐ Ponašanje grupe
   ☐ Grupne norme

10. Delovanja mase ili kolektiviteta koje govori o tome kako se neka masa u svom delovanju u društveno političkom smislu ponaša odnosi se na:

   ☐ Veličinu mase
   ☐ Identifikaciju
   ☐ Konsturktivnost mase
   ☐ Okupljenost
   ☐ Usmerenost





PROCES SOCIJALIZACIJE, RAZVOJ LIČNOSTI I SOCIJALNOG IDENTITETA

V Deo

PROCES SOCIJALIZACIJE, RAZVOJ LIČNOSTI I SOCIJALNOG IDENTITETA

UVOD

Da li ste se ikada zapitali kako bespomoćna beba postane čovek, kako se od biološke jedinke razvije u ličnost sposobnu da živi u društvenoj zajednici. U ovom poglavlju nastojaćemo da započnemo priču o tom dugom, složenom, nekada bolnom i teškom, ali pre svega, u celom živom svetu, jedinstvenom procesu nastajanja ljudske socijalne jedinke, sa svim specifičnostima koje je karakterišu. Na početku ćemo odrediti samu suštinu procesa socijalizacije i različitih oblika socijalnog učenja, koje predstavlja njen sastavni i nužni deo. Osvrnućemo se na drugačija shvatanja ovih fenomena iz različitih naučnih uglova – antropološkog, sociološkog i psihološkog. Razmotrićemo osnovne probleme i pitanja vezana za procese socijalizacije i socijalnog učenja, sadržaje, izvore i agense socijalizacije, kao i efekte koje bi trebalo da ovaj proces proizvede, kada je u pitanju razvoj ličnosti i uklopljenost u određenu društvenu sredinu. Govorićemo i o suštinskim uslovima socijalnog učenja, koje zapravo pretpostavlja standardne mehanizme svih poznatih oblika učenja, koji su smešteni u aktuelni društveni kontekst i specifičnu socijalnu situaciju. Razmotrićemo suštinu, razlike i načine kažnjavanja i nagrađivanja u cilju modifikovanja ponašanja dece, mladih i odraslih osoba. Analiziraćemo kvalitet i kvantitet interpersonalnih odnosa koji se uspostavljaju između osoba koje socijalizuju i onih koje bivaju socijalizovane, kao i njihove glavne karakteristike ličnosti koje dolaze do izražaja u različitim društvenim kontekstima. Uporedićemo osnovne modele razvoja ličnosti i istaći glavne razlike koje među njima postoje. Videćemo da se razvoj identiteta, samopoimanja i integriteta osobe, kao tri osnovna svojstava ličnosti, može posmatrati iz dva dijametralno suprotstavljena ugla – iz ugla konformizma i maksimalne prilagođenosti aktuelnim društvenim normama i pravilima, ali i iz ugla individualizacije, koja dopušta detetu i odrasloj osobi, da se bez obzira na intenzitet i vrstu socijalnog uticaja i društvenog pritiska, razvija u skladu sa sopstvenim potencijalima, mogućnostima i dispozicijama koje nosi u sebi.

SUŠTINA I ODREĐENJE PROCESA SOCIJALIZACIJE

Socijalizacija je proces kojim se ljudska jedinka od biološke pretvara u ličnost i socijalnu jedinku, odnosno onu koja je manje-više uklopljena u aktuelni društveno-istorijski kontekst svoje porodice, škole, vršnjačke grupe, uže i šire zajednice, pa i društva u celini.

To je veoma dugotrajan, ponekad bolan i neprijatan proces, putem koga osoba uči da odlaže trenutno zadovoljenje određenih potreba i motiva koje joj pričinjavaju zadovoljstvo, dok istovremeno uči da radi određene neprijatne i zamorne stvari, koje su joj teške ili nezanimljive, a koje je neophodno usvojiti kako bi se uspešno uklopila i postala ravnopravan član društva (Milošević & Čolović, 2019).

Ako gledamo iz perspektive društva cilj socijalizacije je totalni konformizam svih njegovih članova, što je potpuno nemoguće i nerealno očekivanje. Jer pored usvajanja i učenja poštovanja određenih društvenih normi i pravila ponašanja (koja nikada nisu sva, niti će biti u potpunosti prihvaćena od svih članova društva), na ličnost utiču i genetski faktori – odnosno biologija, a kasnije, naročito tokom adolescencije i samoaktivnost – kao treći osnovni faktor rasta i razvoja ličnosti, koji postaje moguć sa razvojem kritičkog i apstraktnog mišljenja.

Tako da, bez obzira na univerzalnost postojećih normi, ne možemo očekivati potpuno istovetne jedinke u odraslom dobu. S jedne strane, jer socijalizacija ne prestaje sa punoletstvom ili zrelošću, već se odvija tokom celog života, a s druge strane jer je i različit način delovanja različitih agenasa socijalizacije u procesu formiranja ličnosti jedinke. Pa se tako ne ophode svi roditelji tokom vaspitanja na isti način prema svojoj deci. Čak se ni roditelji iste dece ne ophode na isti način prema njima, jer je svako dete individua za sebe sa sopstvenim karakteristikama, temperamentom, načinom funkcionisanja i emocionalnog reagovanja. Zamislimo kolike su tek razlike u vaspitnim stilovima između različitih parova roditelja, koji nastoje da od svoje dece naprave adekvatno socijalizovane i u društvo što bolje uklopljene jedinke, ili roditelja koji pripadaju različitim kulturama, u kojima važe ponekad i dijametralno suprotne društvene norme čak i kada je isti cilj vaspitanja u pitanju.

Na osnovu uzrasta na kom se odvijaju procesi socijalnog učenja i njihovih efekata u načinima razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja osoba, možemo reći da se socijalizacija može podeliti na *primarnu* – onu koja se odvija u okviru porodične sredine (gde dominantan uticaj ostvaruje majka u prve dve godine života, nakon toga se u bebin svet uključuje i otac, braća, sestre, baba, deda…), *sekundarnu* – gde je prevashodna uloga vršnjaka, vrtića, škole, učitelja

i nastavnika, kao glavnih agenasa socijalizacije u procesu formiranja ličnosti deteta i adolescenta i *tercijarnu* – koja se ogleda u socijalizaciji odraslih i zrelih ljudi i njihovoj adaptaciji na radno mesto, novu porodičnu sredinu, preuzete uloge i odgovarajući položaj koji zauzimaju u društvu.

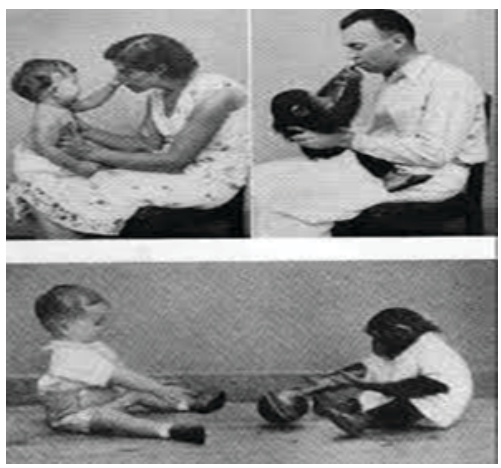
Beba je najbespomoćnije mladunče od mladunaca svih životinjskih vrsta i ta njena bespomoćnost i zavisnost od drugih, prvenstveno majke, traje jako dugo. Po dolasku na svet opremljena je samo bazičnim biološkim nagonima, instinktima, primitivnim refleksima (Darvinov refleks hvatanja, Moroov refleks, refleks Babinskog..), koji bi posle određenog perioda vremena (uglavnom do 2. godine) trebalo da se izgube kako ne bi bili znak određene abnormalnosti nervnog sistema deteta. Takođe, izostanak ovih refleksa prilikom rođenja ukazuje na određene nepravilnosti u sazrevanju i radu mozga. Naravno, prisutni su i ostali refleksi koji ostaju aktivni tokom celog života. Još puno novih aktivnosti će dete tokom odrastanja usvojiti, kako bi naučilo da hoda, jede, govori, trči, skače… Međutim, za razliku od ostalih životinjskih vrsta, beba je opremljena neverovatnom mogućnošću savladavanja novih veština i brzog učenja, svim neophodnim mehanizmima koji će joj omogućiti da se tokom života razvije mnogo brže i ostvari mnogo više potencijala u evolucionom smislu u odnosu na bilo koju drugu životinjsku vrstu (Milošević & Čolović, 2019; Rot, 2003).

U čuvenom eksperimentu na Jejl Univerzitetu, Kelog je tokom svoje devetomesečne studije, koja je obuhvatala period od 1931. do 1932. godine, pratio i upoređivao razvoj ljudske bebe i mladunčeta šimpanze želeći da utvrdi efekte nasleđa i sredine na razvoj jedinke. Ideju za ovo komparativno istraživanje dobio je na osnovu proučavanja dece iz Indije tokom osnovnih studija, koja su odrastala sa vukovima. Kada su bila pronađena, ta deca su se ponašala, kretala i oglašavala kao vukovi, jer su rasla u tom okruženju. Međutim, Kelog je tvrdio da su ona bila normalne inteligencije, koja je karakteristična za ljude, jer u suprotnom ne bi mogla da prežive bez majke u divljini. Ona su se u potpunosti uklopila u „društvenu situaciju" u kojoj su odrasla – sa čoporom vukova, a inteligencija se najbolje definiše kao sposobnost adaptacije.

Kelog je isticao značaj ranog iskustva i kritičnih perioda za razvoj određenih veština i time objašnjavao (početne) teškoće tako pronađene „divlje dece" da se uklope u ljudsku civilizaciju. One su bile manje, ukoliko su deca bivala pronađena na ranijem uzrastu. Što su deca provela više vremena u divljini sa vukovima, teže su učila jezik, higijenske navike i manire u ponašanju koji su tipični za ljudsku vrstu.

Pošto bi bilo potpuno neetično da se, zarad naučnog utvrđivanja efekta biološkog i socijalnog faktora, ljudske bebe stave i odgajaju u necivilizacijskim uslovima, a da je pri tom moguće da se sistematski prati njihov napredak, on se odlučio za dijametralno suprotan eksperimentalni nacrt, koji mu je doneo veliku slavu, ali i brojne kritike u okviru psihološke nauke. Odlučio je da ženku mladunčeta šimpanze po imenu Gua od 7,5 meseci odgaja u svojoj porodici, kao svoju ćerku, zajedno sa svojim sinom Donaldom, koji je u trenutku započinjanja eksperimenta imao 10 meseci. Uslov je bio da se prema detetu i šimpanzi ponašaju, i on i supruga, na potpuno istovetan način (da ih oblače, kupaju, hrane, maze, uče različite stvari i veštine...), nikako da šimpanzu posmatraju kao ljubimca ili nižu vrstu.

Slika 5.1. Kelogovi eksperimenti sa šimpanzom i detetom



Slika 5.2. Gua i Donald zajedno



Identični tretman, omogućio bi da se jasno utvrde socijalni efekti stavljanja životinje u humane i civilizovane uslove. Tokom trajanja eksperimenta, Kelog je sprovodio brojna testiranja i uporedno je sistematski i kontinuirano pratio razvoj svog sina i šimpanze. Iako je prvobitno planirano da studija traje 5 godina, ona se završila nakon 9 meseci, jer je šimpanza dostigla maksimum u „ljudskom" razvoju i dalje nije mogla više da napreduje zbog biološke ograničenosti njene vrste. Na samom početku šimpanza se mnogo brže razvijala. Bolje se kretala, bila je radoznalija, brže je rasla i sazrevala od Donalda, određene stvari i veštine je mnogo brže i lakše usvojila i naučila. Ali ta prednost u razvoju nestaje do otprilike 2. godine života, kada ljudsko dete naglo počinje da pokazuje nesumnjivo prednost u svim aspektima razvoja – telesnom, intelektualnom, emocionalnom

i socijalnom. Šimpanza nikada nije nastojala da ovlada ljudskim govorom i da na taj način komunicira sa „roditeljima" i „bratom", dok je Donald s druge strane laku usvajao njen „jezik" i način kretanja. Ono što je bilo interesantno je zapažanje Keloga da je delovalo da je Gua mnogo zavisnija i upućenija na svoje „roditelje", na podršku koju od njih dobija i generalno na razvoj odnosa fizičke bliskosti sa njima, od samog Donalda. Ova studija je svakako pokazala da postoje biološke granice, koje se moraju uvek imati u vidu, i da početna prednost u rastu i razvoju u optimalnim uslovima, nikada neće od šimpanze stvoriti čoveka, dok će s druge strane isti ti biološki potencijali koji su filogentski razvijeniji kod ljudi, omogućiti i „divljoj deci" manje-više uspešnu socijalizaciju u optimalnom ljudskom okruženju (Benjamin & Bruce, 2017; Kellogg, 1931a,b,c; 1932a,b; Kellogg & Kellogg, 1932).

Znači, iako su najbespomoćnije po rođenju, i ta njihova bespomoćnost i zavisnost od drugih, traje mnogo duže nego kod bilo koje životinjske vrste, bebe imaju prirodne mehanizme koji im osiguravaju pažnju i brigu (plač, karakterističan ljubak izgled i oblik glave – buckaste obraze, visoko čelo, mala brada i nosić, osmeh, zatim veliki broj miroring neurona koji im omogućavaju oponašanje facijalnih ekspresija i pribavljanje i osiguravanje pažnje majke i drugih značajnih figura), ali i neverovatnu plastičnost nervnog sistema koja im omogućava brz napredak i mnogo izraženiji kvalitativni razvoj najsloženijih kognitivnih funkcija od svih ostalih životinja, nakon druge godine života (Milošević & Čolović, 2019).

Govoreći da je „rađanje svake nove generacije zapravo ponavljanje najezde varvara" Parsons je (prema Rot, 2003: str. 72), isticao važnost procesa socijalizacije i njenih efekata kako za pojedinca, tako i za opstanak društva u celini. Čak i u najtežim uslovima odrastanja, beba će postati manje-više socijalizovan čovek, koji će moći da razmišlja, pravi planove, govori, crta, piše, koristi oruđe i oružje, što je netipično za ostale, filogenetski niže vrste. I deca koja su odrastala van civilizacije, pod okriljem i negom životinja, iako u trenutku nalaženja, po načinu hoda, stavu i položaju tela i oglašavanju više podsećaju na životinje koje su ih odgojile, nego na ljude, ona vrlo brzo uspevaju da nauče i ovladaju određenim veštinama karakterističnim za čoveka. Naravno, učenje tih humanih veština je mnogo brže ukoliko se dete pronađe na ranijem uzrastu, kada još uvek kritični periodi za razvoj određenih veština nisu završeni (Milošević & Čolović, 2019).

Efekti socijalizacije se mogu svrstati u dve velike grupe (Rot, 2003):

- *Razvoj određenih osobina i načina ponašanja, koji će osobi osigurati uspešnu adaptaciju na važeće društvene norme,* a samim tim i njeno *adekvatno funkcionisanje u zajednici kojoj pripada* (uže shvatanje).
- *Razvoj i formiranje celokupne ličnosti osobe* sa svim njenim karakteristikama, od kojih su neke jedinstvene samo za nju, dok su druge zajedničke određenoj grupi ljudi ili čak svim članovima jednog društva.

BAZIČNI NAUČNI PRISTUPI U PROUČAVANJU PROCESA SOCIJALIZACIJE

Antropolozi su bili naučnici koji su prvi počeli da se sistematski bave istraživanjem procesa socijalizacije. Oni su uvideli da postoje velike razlike u vaspitnim stilovima roditelja koji pripadaju različitim kulturama, u njihovom stavu i odnosu prema deci, kao i načinima podizanja dece. Deca se socijalizuju i izgrađuju u ličnosti u skladu, za svaku kulturu karakterističnim i tipičnim vrednostima, koje se materijalizuju konkretnim normama i pravilima ponašanja. Kada odrastu oni postaju ravnopravni članovi svoje zajednice. Ponašanja odraslih pripadnika različitih zajednica se međusobno veoma razlikuju u zavisnosti od kultura kojima pripadaju.

Druga grupa naučnika koji su nastojali da istraže i ispitaju sam proces socijalizacije i njegovih efekata, jesu sociolozi, koji su se uglavnom fokusirali na probleme društvene kontrole. Preciznije na načine koji društvu ili određenoj zajednici stoje na raspolaganju kako bi od svojih novih pripadnika stvorili dobro uklopljene jedinke, koje bi na taj način, u što većoj meri osiguravale stabilnost socijalnih odnosa. Takođe su im bili zanimljive sledeće teme za istraživanje: veze koji postoje između stila vaspitanja i klasne pripadnosti, ispitivanje trajnosti i promena društvene strukture, kao i načina na koji osoba prihvata određene društvene uloge i socijalni položaj koji stiče u društvu.

Treću grupu naučnika zainteresovanih za proces socijalizacije i socijalnog učenja čine psiholozi. Oni se interesuju za uslove, uzroke, načine i efekte procesa socijalizacije i socijalnog učenja na formiranje i izgrađivanje ličnosti i glavne psihološke aspekte prelaska osobe od biološke jedinke u socijalnu. Istražuju kako se putem socijalizacije i različitih vrsta socijalnog učenja razvijaju određene osobine – karakteristike ličnosti (karakter), kako se modifikuje ono sa čime osoba kao urođenim dispozicijama dolazi na svet (temperament), kako se formiraju i menjaju procesi pažnje, percepcije, učenja, pamćenja, mišljenja, inteligencije, govora (kognitivni procesi), raspoloženja i emocionalnog načina reagovanja (emocionalni procesi) i motiva, odnosno onoga što u različitim periodima života pokreće osobu na aktivnost i održava je u njenom sprovođenju, uprkos preprekama na koje nailazi, ili se pak usled toga njeno ponašanje menja (konativni procesi). Sve ove aktivnosti proučavaju se iz različitih uglova fundamentalnih i primenjenih psiholoških grana – razvojne, pedagoške, socijalne psihologije, mentalne higijene i celokupne kliničke psihologije (psihopatologije, psihodijagnostike i psihoterapije), psihologije odraslog doba i starenja, psihologije rada i dr.

DEFINICIJE I OSNOVNI PROBLEMI PROCESA SOCIJALIZACIJE

Na osnovu bazičnih naučnih pristupa u proučavanju procesa socijalizacije i socijalnog učenja i efekata socijalizacije možemo razlikovati dve velike grupe definicija ovih fenomena (Rot, 2003):

- *Značaj procesa socijalizacije i socijalnog učenja u cilju osposobljavanja osoba za život u svojoj socijalnoj sredini* – uža grupa definicija, koja se sreće kod antropologa i sociologa. U ovim određenjima akcenat se stavlja na ulogu različitih agenasa socijalizacije, koji zapravo predstavljaju oruđe društva, kojim ono nastoji da od novih članova napravi poslušne, dobro uklopljene i funkcionalne članove zajednice kojoj pripadaju. Tako da se u tome može videti izvesna konzervativna uloga očuvanja postojeće društvene strukture ali i ustaljene dinamike socijalnih procesa. Zapravo konformizam kao najviši cilj svakog društva, i procesa socijalizacije i socijalnog učenja njegovih novih članova, koji se ovim načinom definisanja negde pretpostavlja jeste preuzak i jednosmeran pogled na ove kompleksne socijalno-psihološke fenomene. Kao što smo istakli ne postoje dve potpuno iste jedinke, pa makar oni bili i blizanci, odgajani od strane istih roditelja, u istim uslovima. Svako od njih je individua za sebe, sa sopstvenim iskustvom, a iskustvo je zapravo ono što nas menja i utiče na promenu i modifikaciju našeg stila razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja. Takođe, i osobe koje se na neki način mogu smatrati asocijalnim ili čak antisocijalnim, jesu na određen način i do određene mere socijalizovane. Prihvatile su određena društvena pravila i norme, dok su druge odbacile. Sve to govori o stepenu konformizma, odnosno prihvaćenosti, usvojenosti i naučenosti ponašanja, načina razmišljanja i emocionalnog reagovanja u skladu sa vladajućim socijalnim načelima, koji je uvek individualan i zavisan i od genetike (biološkog faktora), ali i od procesa samoaktivnosti (lične odluke da li ćemo se i zbog čega ponašati u skladu sa opštevažećim društvenim pravilima ili ne), a pre svega od ličnog iskustva koje svako od nas, živeći u određenom društvu, stiče (socijalni faktor).
- *Značaj procesa socijalizacije i socijalnog učenja u formiranju ličnosti osoba* – šira grupa definicija, koja se sreće u radovima psihologa. Oni ne negiraju prethodnu grupu definicija, već pored njih, samo naglašavaju značaj razvoja i izgrađivanja ličnosti svakog pojedinca, njegovih individualnih osobina i karakteristika, načina razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, koji su u određenoj meri zajednički za većinu pripadnika iste

kulture, ali ipak, uvek i dovoljno specifični i jedinstveni, kako bi svaka osoba predstavljala potpuno neponovljivu i jedinstvenu individuu za sebe. Iako Gordon Olport često ističe da je svaka osoba na neki način zatvorenik kulture u kojoj odrasta, pojam socijalizacije se ne može u potpunosti izjednačiti sa pojmovima kulturalizacije ili akulturacije, koji obuhvataju usvajanje podrazumevanih sadržaja i načina ponašanja karakterističnih za određenu kulturu. Procesi socijalizacije i socijalnog učenja svakako podrazumevaju i ovu komponentu, ali apostrofiraju i važnost razvoja i nastanka ličnosti osobe, odnosno ljudske društvene jedinke.

Na osnovu prethodnih definicija mogu se odrediti i osnovni pristupi i problemi naučnih istraživanja procesa socijalizacije i socijalnog učenja za svaku od prodiskutovanih grupa definicija.

U okviru uže grupe, antropoloških i sociooloških definicija, razmatraju se konzervativni problemi odnosno načini obnavljanja i očuvanja, kako određenih društava, tako i kultura koja su u njima zastupljene. Takođe se razmatraju mogući načini na koje ljudi preuzimaju i prihvataju određene društvene uloge i njihov stav prema njima (u ličnoj, porodičnoj i profesionalnoj sferi funkcionisanja), kao i odnos i usklađenost određenog načina ponašanja sa odgovarajućim položajem koji osoba zauzima u određenoj grupi, zajednici ili društvu u celini. U okviru šire grupe – psiholoških definicija razmatraju se tri glavna problema (Rot, 2003):

- **Proces socijalizacije i različiti oblici socijalnog učenja kod dece i odraslih** – čiji su mehanizmi nastanka i održavanja u osnovi isti sa istoimenim oblicima učenja, samo su ovoga puta stavljeni u društveni kontekst. Kako su svi glavni oblici učenja već podrobno objašnjeni u knjizi: *Razvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju*, istih autora iz 2019. godine, ovde se nećemo previše udubljivati u detaljnu analizu. Pomenućemo samo neke osnovne karakteristike, postojeće teorije i glavne vrste socijalnog učenja.

  Proces socijalizacije se uvek odvija putem različitih oblika socijalnog učenja, u kojima važne faktore predstavljaju druge osobe (agensi socijalizacije) i kvalitet kao i intenzitet (kvantitet) odnosa koji se uspostavlja između njih i dece. Postoje dve glavne grupe teorija koje pokušavaju da objasne načine na koje dete od biološke postaje socijalna jedinka. To su:

  - *Bihejvioralne teorije socijalnog učenja* – takozvane S – R teorije u kojima je glavni mehanizma nastanka i održavanja određenog ponašanja asocijacija, odnosno uspostavljanje veze između draži (S) i odgovora (R). U njih spadaju tri grupe učenja: (1) Klasično uslovljavanje

– Pavlov, Votson i Rajnerova, (2) Instrumentalno uslovljavanje – Skiner i Torndajk i (3) Bandurino opservaciono i vikarijsko uslovljavanje.

- *Kognitivno-razvojne teorije socijalnog učenja* – nastale su kao reakcija na prethodnu grupu teorija u kojima se, po naučnicima ovog usmerenja, nije vodilo dovoljno računa o samom procesu i toku razvoja, kritičnim periodima u razvoju određenih veština, fazama kroz koje razvoj prolazi, već je celokupno socijalno ponašanje osoba, bez obzira na uzrast, bilo moguće objasniti nekim od oblika učenja uslovljavanjem. Pijaže i Kolberg, kao glavni predstavnici ove grupe teorija, isticali su značaj faktora sazrevanja (maturacije), kao i iskustva, posebno onog koje se odvija pod dejstvom određenih socijalnih faktora, u vrlo specifičnom socijalnom kontekstu, od koga će zapravo zavisti ishod učenja, odnosno veća ili manja adaptiranost osobe i njenog ponašanja, razmišljanja i načina emocionalnog reagovanja u okviru zajednice kojoj pripada.

Ako posmatramo šire pojmove socijalizacije i socijalnog učenja, van pomenutih teorijskih okvira, možemo sresti sledeću podelu glavnih oblika socijalnog učena: *(1) Učenje uslovljavanjem, (2) Učenje po modelu i (3) Učenje uviđanjem*.

- **Uloga osnovnih sadržaja, izvora i agenasa socijalizacije** – u nastavku će biti objašnjeno šta se pod svakim od pomenutih pojmova podrazumeva.
  - *Sadržaji socijalizacije* – predstavljaju skupove vrednosti odnosno, za određeno društvo i kulturu, prihvatljivi i poželjni načini ponašanja, emocionalnog reagovanja i razmišljanja, ali i osobina ličnosti koje imaju kvalitete trajnosti i jedinstvenosti.
  - *Izvori socijalizacije* – društvo i kultura, koja je u tom društvu prisutna.
  - *Agensi socijalizacije* – svojevrsna oruđa društva, odnosno sve one osobe (roditelji, braća, sestre, vršnjaci, vaspitači, učitelji, nastavnici, profesori, javne ličnosti…) i institucije (porodica, škola, radno mesto, mediji…), preko kojih društvo deluje na svoje pripadnike, kako bi oni usvojili adekvatne načine ponašanja, razmišljanja i emocionalnog reagovanja i tako postali funkcionalni i valjani članovi zajednice i društva kome pripadaju.

- **Efekti socijalizacije** – se posmatraju i istražuju u kontekstu toga koliko se uspešno od biološke jedinke stvara ličnost, koja je dobro prilagođena određenom društveno-kulturalnom miljeu. Radi bolje analize i istraživanja mogu se podeliti u dve velike grupe:
  - *Izgrađene i prihvaćene vrednosti i norme ponašanja povodom najvažnijih pitanja vezanih za život u zajednici*. Ovde se upoređuju efekti procesa socijalizacije i vaspitanja dece, mladih ali i odraslih osoba, koji se ostvaruju u različitim kulturama.
  - *Uticaj drugih osoba i institucija na razvoj ličnosti deteta i njegovu uspešnu adaptaciju na sredinu u kojoj živi*. Poseban značaj u ovoj grupi efekata socijalizacije imaju istraživanja vezana za uticaj različitih agenasa socijalizacije na formiranje psihičkog života i ponašanja deteta.

OSNOVNI USLOVI PROCESA SOCIJALIZACIJE

U kojoj meri i na koji način će se odvijati proces socijalizacije i koliko će uspešni, za pojedinca i društvo, biti njegovi efekti, zavisiće od sledećih pet grupa faktora: (1) Suštinskih i fundamentalnih procesa socijalizacije i socijalnog učenja, (2) Doslednosti, intenziteta, uvremenjenosti i vrste nagrada i kazni koje se koriste prilikom oblikovanja ponašanja deteta, (3) Kvaliteta i kvantiteta interpersonalnih odnosa koji se uspostavljaju između agenasa socijalizacije i deteta, (4) Socijalnog konteksta odnosno uslova društva, kulture i zajednice u kojima se procesi socijalizacije i socijalnog učenja odvijaju i (5) Osobina i karakteristika ličnosti svih osoba koje su uključene u procese socijalizacije i socijalnog učenja (Rot, 2003; Kordić & Babić, 2013; Milošević & Čolović, 2019). U daljem tekstu biće govora o svakom od njih.

- **Suštinski i fundamentalni procesi socijalizacije i socijalnog učenja**:
  - *Diskriminacija* – razlikovanje sasvim specifičnih stimulusa, delova situacije ili situacija u celini i anticipiranje mogućih posledica sopstvenog ponašanja omogućiće osobi da usvoji i izgradi adekvatne načine reagovanja, prihvatljive i poželjne za zajednicu kojoj pripada, da nauči da izbegne ona ponašanja koja su opasna ili socijalno nepoželjna i da na taj način formira i sebe kao ličnost, uklopljenu i dobro socijalizovanu.

- *Generalizacija* – uopštavanje ponašanja, omogućava detetu, da usvojeno i naučeno ponašanje manifestuje i van konkretnog socijalnog konteksta učenja. Na primer, sticanje i usvajanje adekvatnih higijenskih navika oko jela, odlaska u toalet, generalizovaće se i na slične situacije urednog odevanja, pospremanja sobe, organizovanja radnog stola i slično. Da nema generalizacije, procesi socijalnog učenja bi bili u mnogome otežani. Svaka naučena aktivnost bi se morala ponovo učiti u novim okolnostima, što bi predstavljao veliki napor i za osobu koja uči i za onu koja je socijalizuje, bez obzira na uštedu u vremenu i manji broj ponavljanja u novim situacijama, čega bi svakako bilo.
- *Internalizacija* – predstavlja proces pounutrenja roditeljskih zabrana i kazni i razvoj osećanja moralne svesti i savesti. Kad je dete malo njemu su roditelji spoljašnji regulatori ponašanja. Oni ga uče različitim moralnim principima ponašanja, odnosno onim aspektima koji će, po njima, ostvariti najpovoljnije efekte za razvoj njegove ličnosti i za uspešnu adaptaciju socijalnoj sredini kojoj pripada. U početku su to različite metode klasičnog i instrumentalnog uslovljavanja, uz primenu adekvatnih nagrada i kazni u cilju regulacije i oblikovanja ponašanja prema važećim socijalnim normama. Kako dete odrasta i njegov kognitivni sistem sazreva tako da postaju mogući i drugi oblici socijalnog učenja, učenje po modelu i učenje uviđanjem. Različitim eksperimentima u laboratorijskim, ali i svakodnevnim uslovima, pokazalo se da se najbolji efekti na učenje određenih oblika ponašanja i internalizaciju određenih moralnih vrednosti postižu kombinacijom kazne i nagrade, ali i pretnji kaznom odnosno obećanjem nagrade umerenog intenziteta (kod starije dece zbog mogućnosti anticipacije određene vrste posledica). To će dovesti do povećanja motivisanosti deteta za promenu neadekvatnog i nepoželjnog ponašanja, odnosno usvajanje novih poželjnih oblika ponašanja, čije će trajanje svakako biti duže. Ukoliko je kazna ili pretnja kaznom, odnosno nagrada ili obećanje nagrade, prestroga ili preslaba, neće doći do stvarne internalizacije roditeljskih figura i njihovih zabrana i nagrada ili će ona biti prisutna samo u maloj meri. Svakako ponašanja stečena na taj način će se brzo izgubiti i dete će se uskoro vratiti svojim uobičajenim aktivnostima, neretko čak i povećavajući njihov intenzitet. Svrha procesa internalizacije ogleda se u stvaranju unutrašnjeg sopstvenog regulatora ponašanja, odnosno svojevrsnih samoinstrukcija koje dete sebi upućuje na način kako su to činili njegovi roditelji, a koje su praćene izrazitim osećanjem ponosa kada

se dete ponaša na socijalno adekvatan način (umesto nekadašnje spoljašnje nagrade ili očekivanja nagrade), odnosno osećanja stida i krivice (umesto nekadašnje spoljašnje kazne ili pretnje kaznom), kada se ponaša na društveno neprihvatljiv način.

- *Inhibicija* – neophodno je da tokom vaspitanja i procesa socijalizacije dete nauči da se suzdrži od izvođenja onih oblika aktivnosti koje su opasne i štetne, koje ga mogu povrediti ili ugroziti njegov i tuđi život. Takođe, različiti agensi socijalizacije (osobe i institucije) deluju na njega kako bi inhibiralo sve one aktivnosti koje određeno društvo smatra nepoželjnim, neadekvatnim, devijantnim, a u čijem izvođenju ono nalazi zadovoljstvo, određenu vrstu satisfakcije i nagrade. Najčešće se inhibicija određenih aktivnosti postiže različitim načinima kažnjavanja (sankcionisanja). Kako dete sazreva i sama pretnja kažnjavanjem daće dobre rezultate, jer će dete, adolescent ili odrasla osoba biti u stanju da adekvatno razume veći broj elemenata situacije, da fokusira svoju pažnju, anticipira negativne posledice do kojih bi dovelo konkretno ponašanje i odustaće od njega, ako proceni da je to bolje, u samom startu. Izbećiće da uopšte i uđe u aktivnost za koju očekuje da će proizvesti negativan ishod. To će dovesti do povećanja njegove otpornosti i odupiranja iskušenjima i jačanju frustracione tolerancije, što predstavlja neke od temelja zdrave i jake ličnosti.

- **Doslednost, intenzitet, uvremenjenost i vrsta nagrada i kazni prilikom oblikovanja ponašanja deteta**. Doslednost (konzistentnost) u nagrađivanju i kažnjavanju uvek dovodi do bržeg učenja – pojačavanja poželjnih, a inhibiranja ili potpunog ukidanja negativnih aspekata ponašanja. Međutim, efekti tako usvojenih oblika ponašanja su kratkotrajniji od onih koji se usvajaju određenim oblicima davanja parcijalnog potkrepljenja, odnosno primenom nekog od režima potkrepljenja. U tim slučajevima učenje je dugotrajnije, jer je potrebno više vremena i truda da se uspostavi prava asocijacija između određenih draži i odgovora – ponašanja (S-R veza), ali je tako naučeno ponašanje mnogo dugotrajnije, u nekim slučajevima se čak nikada i ne izgubi. Intenzitet nagrade i kazne, kao što je rečeno, bi trebalo da bude umeren, kako bi došlo do adekvatne modifikacije ponašanja u željenom smeru. Takođe i nagrada i kazna bi trebalo da se što pre primene nakon određenog ponašanja koje nastojimo pojačati ili oslabiti, kako bi dete moglo da uspostavi jasnu S-R vezu. Ovo je pogotovo značajno za socijalno učenje na mlađem uzrastu. Kod starije dece, adolescenata i odraslih, kognitivni procesi su razvijeni i oni se prilikom regulacije sopstvenog ponašanja

mogu oslanjati na anticipiranje posledica u budućnosti – očekivanje nagrade ili kazne za učinjeno ponašanje.

Nagrađivanje je mnogo efikasnije i adekvatnije sredstvo za modelovanje nečijeg ponašanja i nesumnjivo ima mnogo više benefita od kažnjavanja. Neki od njih su:

- *Pozitivan efekat na formiranje i razvoj ličnosti i uspostavljanje autentičnih dobrih i kvalitetnih emocionalnih odnosa između osobe koja nagrađuje poželjne i socijalno prihvatljive oblike ponašanja deteta, adolescenta ili druge odrasle osobe*. Kažnjavanja veoma često, zbog same prirode kazne kao određene averzivne, vrlo neprijatne draži, dovodi do narušavanja odnosa između osobe koja primenjuje sankciju i one kojoj je ta sankcija usmerena i taj odnos može biti narušen za sva vremena. S druge strane kada se osoba pohvaljuje, bodri ili materijalno nagrađuje raste nivo njenog samopoštovanja i samopouzdanja, dolazi do izgrađivanja bolje slike o sebi (ego percepcije), osoba se osamostaljuje i postaje sigurnija u procesu razvoja sopstvenih potencijala, rastu njene ambicije, osećanje kompetentnosti i lične vrednosti. Na osnovu svega toga, ona gradi sigurnu bazu svoje ličnosti, koja će joj omogućiti stupanje u iskrene, prave i autentične odnose i tokom kasnijeg života.
- *Intenzivniji efekat* za usvajanje i učvršćivanje socijalno poželjnog ponašanja koje nastojimo da razvijemo kod deteta, adolescenta ili odrasle osobe, dok je efekat kazne kratkotrajan i usko fokusiran na konkretno ponašanje.
- *Dugotrajniji efekat* na ponašanje od onog koje je naučeno i manifestovano usled primene kazne.
- *Generalizacija socijalno poželjnih oblika ponašanja* i na srodna ponašanja u sličnim ili istim okolnostima, za razliku od ponašanja iznuđenog kaznom, čiji efekat se gubi onog trenutka kada sama kazna ili pretnja kaznom izostane.

Kažnjavanje se nažalost, po mišljenju Rota (2003) ne može isključiti iz vaspitanja i procesa socijalizacije. Ono se mora primenjivati kako bi dete naučilo da inhibira, potisne, a nakon toga, u najboljem slučaju zameni opasne (po sebe i druge), ili društveno nepoželjne oblike ponašanja, socijalno prihvatljivim i poželjnim. Prevashodna funkcija kažnjavanja ogleda se u zaustavljanju i prekidanju određenih neprimerenih aktivnosti najčešće primenom specifičnih averzivnih draži, a ređe izostankom očekivanih potkrepljenja – nagrada. Uspešnost kazne – efekat koji se njome postiže zavisi od 2 glavna faktora:

- Intenziteta motivacije osobe da primenjuje ponašanje koje se kažnjava, i
- Postojanje alternativnog ponašanja, koje je socijalno-prihvatljivo i bezopasno, a koje bi moglo dovesti do zadovoljenja istog motiva.

Kada je motivacija za izvođenje određenih opasnih ili neprimerenih načina visoka, a pri tom ne postoje alternativni načini da se primarni motiv zadovolji, bio on fiziološka potreba ili neki od psiholoških motiva, kao na primer radoznalost malog deteta, efekat kazne biće samo privremen, ako ga uopšte i bude bilo. Međutim, čim oslabi neki od dva navedena faktora, spremnost osobe da koriguje sopstveno ponašanje raste. Najveća mogućnost za promenom opasnog ili neprimerenog ponašanja ogleda se u situaciji kada motivacija za određeno ponašanje nije visoka, a i alternativno ponašanje koje nam se nudi donosi zadovoljenje, ponekad čak i veće od primarnog ponašanja. Kada se desi da novo, zamensko, alternativno ponašanje dovodi do povećanja angažovanja u njegovom sprovođenju, to je najčešće uslovljeno time što je mladima, a naročito maloj deci, zanimljivo i prijatno da istražuju i oprobavaju se u različitim vrstama novih aktivnosti.

Prirodna radoznalost i sklonost traženja novih iskustava, opada sa godinama. Može se pretpostaviti da je i tu očigledno prisutan efekat vaspitanja, po kome treba izbegavati sve opasne situacije, a nove situacije su po pravilu opasne jer sobom nose veći ili manji nivo neizvesnosti. Lepo je, ali i veoma retko, videti odraslog čoveka, koji je uspeo da, uprkos modelovanju i kažnjavanju opasnih ponašanja, odneguje u sebi radoznalo dete koje je aktivno i u zrelim godinama.

To se uglavnom postiglo tako što su roditelji u procesu vaspitanja i procesa socijalizacije primenjivali različite vrste asertivnih tehnika, kojima se uvek poštuje i uvažava ličnost deteta, što dovodi do jačanja njegovog samopoštovanja i samopuzdanja generalno. Istovremeno su jasno imenovali, razdvajali neprimerene aktivnosti i načine ponašanja, koje bi trebalo promeniti, od same suštine dečije ličnosti i nudili adekvatne i poželjne oblike alternativnog ponašanja, bilo verbalnim instrukcijama, bilo pružanjem sopstvenog primera, kao najboljeg uzora i modela, što nesumnjivo daje bolje rezultate.

- **Kvalitet i kvantitet interpersonalnih odnosa koji se uspostavljaju između agenasa socijalizacije i deteta**. Za uspešan razvoj ličnosti deteta i (osobe) koja ovim putem uči adekvatne načine uklapanja u svoju sredinu od izuzetnog je značaja kvalitet odnosa i opšta atmosfera u kojoj se proces socijalizacije odvija. Međusobni odnosi između roditelja, odnosi dece i roditelja, braće i sestara, celokupna atmosfera koja vlada u porodici imaće uvek mnogo veći i značajniji efekat od pojedinačnih postupaka u procesu vaspitanja, na primer učenja higijenskim navikama.

Socijalni i razvojni psiholozi posebno analiziraju, razmatraju i apostrofiraju kvalitet dva bitna odnosa između roditelja i dece, odnosno šire posmatrano, osoba koje socijalizuju i onih koje se u tom procesu razvijaju kao ličnosti i prihvataju i ovladavaju određenim društvenim pravilima karakterističnim za kulturu, odnosno subkulturu kojoj pripadaju (Rot, 2003):

- *Odnos srdačnosti nasuprot hladnom odnosu roditelja prema detetu*. U srdačnom odnosu dete oseća da ga roditelji vole, poštuju i brinu se za njega. Iz tih razloga lakše se internalizuje roditeljska figura u obliku savesti, pa dete prirodnije i jednostavnije razvija odgovornost, osećanje ponosa (ukoliko nešto dobro uradi), odnosno krivice (ukoliko nešto pogreši). Takođe, srdačan odnos prema detetu, motiviše samo dete da bude još bolje, da se u što većoj meri identifikuje i poistovećuje sa roditeljima, da provodi više vremena sa njima.

  Za restrikciju i ukidanje određenih nepoželjnih oblika ponašanja, veći efekat se postiže psihološkim kažnjavanjem – povremenim uskraćivanjem i manipulisanjem ljubavlju. Praćeno kognitivnim pojašnjavanjem („takvo ponašanje nije u redu zbog…, umesto toga bi sledeći put trebalo da uradiš….") deluje na pojavu i jačanje griže savesti i osećanja krivice, povećanje samokritičnosti i objektivnosti prema sebi i sopstvenim nepoželjnim postupcima. Međutim, kao što je više puta istaknuto, i ovaj vid kažnjavanja kao i svaki drugi, bi trebalo primenjivati u što je manje mogućoj meri, jer nagrađivanje uvek ima bolje, jače i sveobuhvatnije efekte na modelovanje ponašanja.

- *Davanje slobode u istraživanju i slobodnim aktivnostima deteta – permisivnost, nasuprot strogom i rigidnom ograničavanju radoznalosti, slobodne volje i aktivnosti deteta*. Kada je u pitanju polemika, između naučnika koji se bave procesom vaspitanja, vezana za kontrolu odnosno permisivnost roditelja u ophođenju prema svojoj deci, ne postoji jasan konsenzus o najboljim efektima, kada se posmatra kombinacija različitih intenziteta ova dva faktora. Pojedini naučnici

tvrde da se najoptimalniji efekti postižu ukoliko roditelji pokazuju umerenu kontrolu i umereno srdačan odnos prema svojoj deci. Drugi naglašavaju značaj izrazito restriktivnih i kontrolišućih roditelja, koji pri tom imaju i izražen srdačan odnos prema deci, tako da ona odrastaju u poslušne, dobro vaspitane, uredne i kulturne osobe u ophođenju sa drugima, ali istovremeno veoma zavisne od roditelja, uz manjak ili čak potpuni nedostatak kreativnosti. Ono što je sigurno, gde nema spora među naučnicima, jeste činjenica da totalna popustljivost – permisivnost uz izostanak srdačnog odnosa ne dalje dobre rezultate i efekte u procesu socijalizacije, jer se takvim stavom roditelja, detetu negde manje-više svesno šalje poruka *ne interesuje me šta radiš, nisi mi dovoljno bitan, ni važan*.

Čak i da postoji srdačan odnos, nedostatak potpune kontrole i granica dovešće do toga da deca budu prezaštićena, razmažena, da nisu u stanju da adekvatno kontrolišu sopstvene nagone, da nemaju razvijenu frustracionu toleranciju i da često u ponašanju pokazuju rigidnost. Preterana roditeljska kontrola, uz nedostatak srdačnog odnosa, vodiće u velikom broju slučajeva do devijantnog i antisocijalnog ponašanja, mada postoji šansa da uprkos tome, zbog faktora samoaktivnosti, ne dođe do identifikacije sa agresorom i dete ipak razvije u visokom stepenu adekvatne forme socijalno poželjnog ponašanja, uz veliku netoleranciju prema svakom vidu kontrole, restrikcije ili nasilja.[1]

- **Socijalni kontekst odnosno uslovi društva, kulture i zajednice u kojima se procesi socijalizacije i socijalnog učenja odvijaju.**

  U istraživanjima ove tematike, posebna pažnja se posvećuje dojenju i ophođenja prema novorođenoj deci – da li je dete konstantno uz majku, vezano maramama za njeno telo kako bi imalo stalni pristup grudima i toplini njenog tela[2] ili se ono odvaja od nje i pušta da plače određeno vreme„kako bi razvilo pluća“ – stav koji se nažalost i dalje sreće u nekim delovima našeg društva. Takođe, sam porođaj (koji je u većini zapadnih kultura individualni i vrlo intimni čin, kome može eventualno prisustvovati samo otac ili je zajednički, na neki način, sveti čin, kome prisustvuje celo pleme izvodeći različite rituale tokom pripreme, samog porođaja i nakon rođenja deteta), kao i način na koji dete uči i usvaja navike oko

1 Više o ovom mehanizmu možete pročitati u poglavlju o agresivnosti i destruktivnosti.

2 Značaj i važnost telesnog kontakta majke i bebe, prvi je pedesetih godina prošlog veka od naučnika istako Rene Špic. Interesantno je da su se sada svuda u svetu, pa i kod nas, pojavile marame za bebe, nalik maramama u kojima pripadnice različitih plemena čuvaju decu, dok obavljaju svakodnevne aktivnosti.

samostalne ishrane i eliminisanja viška materija iz organizma (higijenske navike oko uriniranja i defekacije), predstavljaju značajna istraživačka pitanja. Veoma intrigantne teme u okviru ovih istraživanja su svakako i odnos prema seksualnim i agresivnim impulsima u različitim kulturama, da li se i na koji način oni sankcionišu ili se dozvoljava njihovo otvoreno manifestovanje u određenoj meri, kao i večita dilema: vezivanje i zavisnost od roditelja i nakon 3. pa i 5. godine (karakteristično za zapadne kulture) ili vaspitavanje u smislu osamostaljivanja i osposobljavanja dece da vode računa o svojim potrebama i na mlađem uzrastu – gde deca idu u lov sa očevima, spremaju hranu sa majkama, učestvuju u određenim plesovima i drugim grupnim aktivnostima, razvijajući na taj način veoma važne veštine percepcije, pažnje, mišljenja i baratanja najrazličitijim oruđem, pa i oružjem na starijem uzrastu, koje će im omogućiti preživljavanje i opstanak u neretko, fizički veoma surovim uslovima (nedostatak vode, hrane, visoke temperature, različite vrste trovanja, bolesti, izbegavanja grabljivica i slično).

Takođe, efekti različitih kultura su primetni i kada je u pitanju uticaj, kvalitet i kvantitet interpersonalnih odnosa sa osobama koje su uključene u vaspitanje i socijalizaciju dece. U zapadnoj kulturi primarna porodica je u početku ključna za socijalizaciju i odgoj dece do uključivanja u kolektiv i polaska u vrtić. Ponekad se u vaspitni proces, naročito u Srbiji, uključuju i babe i dede, što u nedostatku drugih opcija u pojedinim slučajevima može biti dobro rešenje, ali samo ako je privremeno odnosno nije konstantno prisutno. Međutim, to uglavnom predstavlja veliki izvor sukoba i među samim roditeljima dece, ali i među roditeljima i babama i dedama, jer deluje da njihovi stilovi vaspitanja nisu osavremenjeni i prilagođeni uslovima odrastanja u aktuelnim okolnostima. lako ovakvi problemi koji rezultiraju čestim svađama, emocionalnom napetošću i netrpeljivošću, koja se, ma koliko to svi ukućani nastojali da minimiziraju, negiraju ili poreknu, ne može sakriti od deteta, koje je pre svega emocionalno biće i upija sve kao sunđer, mogu da dovedu i vrlo često i dovode do emocionalnih trauma kod same dece, postoji još jedan veoma značajni razlog za uključivanje deteta u kolektiv. To je razvoj socijalnih veština koje dete stiče uključivanjem u grupu svojih vršnjaka, a koje su mu neophodne za budući život i sve vrste interpersonalnih odnosa u koje će ulaziti. Takve veštine je moguće usvojiti samo u interakciji sa vršnjacima, ne i sa babama i dedama, pa ni sa roditeljima nakon određenog perioda, pa je dobro osamostaljivati dete u što većoj meri, jer svaka vrsta prezaštićivanja ima veoma negativni efekat na

razvoj ličnosti deteta, njegovo osećanje samopoštovanja, samopouzdanja, a s druge strane i razvoj unutrašnjih kapaciteta i resursa, kao i strategija suočavanja i prevazilaženja najrazličitijih vrsta problema, koji će se neminovno pojavljivati u životu deteta. Strategije prevladavanja i suočavanja sa stresnim situacijama se uče kroz iskustvo i pitanje je kada, u kojoj meri i da li uopšte iskustvo lične greške i uspeha, može biti nadomešteno pričom, pozitivnim primerom i dobrim namerama svih osoba koje brinu o detetu. Za miroljubiva plemena, u kojima vladaju odnosi zajedništva i skoro da uopšte nije prisutna agresija, potpuno je normalno da se celo pleme uključuje i vodi računa o svoj deci. Ona se već na ranom uzrastu, kad prohodaju, polako usmeravaju i na preostale članove zajednice, gde provode vreme sa svom ostalom decom, pod okriljem brige i pažnje odraslih članova, svojih ali i tuđih, roditelja. Može se videti analogija sa vrtićima u zapadnoj kulturi, deca se međusobno igraju i uvežbavaju veštine koje su naučili od žena (na primer traženje pijaće vode, spremanje hrane, branje i razlikovanje otrovnih od neotrovnih biljaka...) i muškaraca (spretnost, brzina, skrivanje, prepoznavanje tragova životinja, lov...).

- **Osobine i karakteristike ličnosti osoba koje su uključene u procese socijalizacije i socijalnog učenja**.

  Za uspešan proces socijalizacije – adekvatan razvoj ličnosti deteta i njegovo efikasno funkcionisanje u određenoj socijalnoj sredini, pored neospornog i dominantno značajnog kvaliteta samog odnosa, veoma su značajne osobine i karakteristike svih osoba koje su uključene u ovaj proces. Mišljenja psihoanalitički orijentisanih psihologa se fokusiraju isključivo na rani odnos između bebe i majke (primarna dijada), a zatim od 3. godine života primarna dijada se menja u trijadu i tu dolazi do uloge oca i njegovog uticaja na otpočinjanje Edipovog, odnosno Elektra kompleksa.[3] Sve što se desi u prvih 5 godina života (po određenim psihoanalitičarima u prvih 7 godina) obeležiće celokupan kasniji život deteta. Uspostavljeni odnosi će se replicirati u budućnosti sa različitim osobama, pogotovo ukoliko je došlo do nekih većih frustracija i problema u funkcionisanju.

  Takođe, se ističe usklađenost između ličnih karakteristika bebe i mame. Pa ukoliko je mama temperamentnija i aktivnija, teže će prihvatati mirnu i pasivnu bebu. Kako pojedini psihoanalitičari ističu, ona će

3 Više o ovim procesima možete pročitati u knjizi *Razvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju* istih autora iz 2019. godine.

je na neki nesvesni način odbacivati i biće jako frustrirana zbog svoje uloge majke, osećaće se veoma nekompetentno. Naravno, da je isti psihološki mehanizam u osnovi i suprotnog ponašanja kada je majka tiha, mirna i povučena, a dobije bebu koja plače, veoma je aktivna, nemirna i zahtevna. Kako su bebe emocionalna i instinktivna bića na početku, one osećaju majčinu nervozu i anksioznost u oba slučaja, što dovodi do podizanja njihove anksioznosti, koja ponovo utiče na još veći porast majčine, a zatim i bebine i tako se stvara jedan u nedogled začarani krug.

Vinikot, kao jedan od čuvenijih psihoanalitičara koristi termin „dovoljno dobra majka" želeći time da naglasi da nijedna majka (otac, pa ni dete) nije savršena i ne može biti, ali je neophodno da odnos „majčinstva", koji uopšte ne mora da se uspostavi između biološke majke i bebe, već bilo koje osobe koja zaista zadovoljava potrebe deteta, pruža mu ljubav i sigurnost, ali ga i optimalno frustrira kako bi moglo da se razvija i usvaja odrađena socijalna pravila i norme društva i zajednice u kojoj živi bude kvalitetan – „dovoljno dobar".

U zavisnosti od kvaliteta odnosa – „majčinstva" koji detetove impulsivne potrebe kanališe i usmerava ka društveno poželjnom ponašanju zavisiće ishod razvoja njenog doživljaja sebe – kao autentičnog selfa – bića ili lažnog selfa. Ukoliko majka ima kapaciteta da prihvati, oseti, razume i adekvatno odgovori na potrebe deteta, bez da mu se nameće, pritiska ga, ignoriše ili se nekonzistentno ponaša, ono će razviti doživljaj realnog selfa – stvarnog autentičnog postojanja. Međutim, ukoliko ona ne dopušta detetu da samo ispolji potrebu kada mu se ona javi pa je tada zadovolji, već se nameće svojim ponašanjem – hrani ga na 3 sata, ne drži ga u rukama „da ga ne navikava", pušta ga da plače „kako bi razvilo pluća"... (veliki je broj ovih i sličnih shvatanja koje su nažalost prisutna u našoj sredini, čak i među obrazovanim ljudima), dete uči da odlaže potrebu do trenutka kada postoji najveća šansa da se ona zadovolji. Zapravo ono se uslovljava da bude gladno na 3 sata, da ga mama uzme i pomazi ujutru, pri menjanju pelena, kod dojenja i pri uspavljivanju, van toga nema efekta da plače, jer će se anksioznost onim začaranim krugom samo povećati između njih. Takvo dete razvija osećanje lažnog selfa i ceo život se prilagođava drugim ljudima, svoje potrebe stavlja na drugo mesto. Kad poraste veoma je zavisno, nema razvijen doživljaj identiteta, uglavnom je upareno sa drugom/drugaricom, momkom/devojkom i o njima se obično govori kao o jednoj osobi u društvu, iako su nezavisne. U njihovom doživljaju to nije tako, imaju vrlo jak osećaj

uzajamne kozavisnosti. Međutim, ovakvo intruzivno ponašanje majke može dovesti i do suprotnog efekta kod deteta koje počinje da se povlači i zatvara u svoj svet mašte, gde nema spoljašnjih pritisaka i nametanja. Da li će doći do jednog ili drugog ishoda zavisi od predispozicija za razvoj ličnosti sa kojima dete dolazi na svet i njegovog iskustva u odnosu. Najgori mogući ishod za razvoj ličnosti deteta nastaje u situaciji kada je majka toliko nekonzistentna u ponašanju – jednom odmah zadovolji potrebe deteta, drugi put ih ignoriše, treći put je gruba... tako da dete nema priliku da uvidi neku pravilnost i da se prilagodi majci, a samim tim i raznim vrstama socijalnih interakcija kasnije. Ono ne uspeva da izgradi srž sopstvene ličnosti, koja se formira kroz odnos majčinstva – jer njegova majka „nije dovoljno dobra majka". Kada odraste verovatno je da će imati ozbiljnih problema sa integritetom, pa i samopoimanjem i identitetom i da će razviti neki od psihotičnih ili poremećaja ličnosti, ređe onih iz neurotičnog spektra. Svakako njegova funkcionalnost u društvu će biti na mnogo nižem nivou u odnosu na prethodno opisana dva ishoda razvoja ličnosti.

Bez obzira na to što je autentični pravi self najpoželjniji ishod ličnosti i rezultat optimalnog majčinstva, Vinikot ističe da je za uspešno socijalno funkcionisanje ipak neophodna izvesna doza lažnog selfa, koja nastaje prihvatanjem određenih socijalnih vrednosti, normi i društvenih pravila poželjnog ponašanja, kao i uloga kasnije tokom života, koje su često u suprotnosti sa stvarnim potrebama deteta ili odrasle osobe, ali se zbog prihvaćenosti i adekvatne funkcionalnosti u društvu moraju poštovati (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019).

Ipak, i tu dolazi do razlike između različitih tipova ličnosti. Pa one osobe koje su izuzetno dobro integrisane, imaju pozitivnu sliku o sebi i jasan doživljaj identiteta, koje su samopouzdane, sigurne u sebe i nezavisnije od procena, stavova i mišljenja okoline, u mnogo će manjem stepenu biti sklone da prihvataju različite socijalne zahteve (pogotovo one sa kojima se ne slažu), od povučenih, nesigurnih, zavisnih, stidljivih ili anksioznih osoba.

RAZVOJ LIČNOSTI I SOCIJALNOG IDENTITETA

Čovek je socijalno biće. Živi i raste okružen drugim ljudima, u specifičnom društveno-istorijskom kontekstu. Tokom vaspitanja i procesa socijalizacije, on se izgrađuje i formira kao ličnost, koja je manje-više dobro uklopljena u kulturalne okvire društva i zajednice kojoj pripada.

Ličnost se može odrediti kao jedinstven i specifičan skup osobina, koje se manifestuju u karakterističnom načinu mišljenja, emocionalnog doživljavanja i ponašanja, što je tip definicija koji proizilazi iz anglosaksonske tradicije, gde se koristi termin *personality*. *Persona* je u starorimskom pozorištu predstavljala masku, koju su glumci nosili, kako bi njome dočaravali određene vrste emocija, bez stvarnog truda i nastojanja da ih zaista dožive i izraze putem facijalne ekspresije. Karl Gustav Jung je ovaj termin koristio kako bi napravio razliku između svesnog i socijalno-poželjnog dela ličnosti, koji je lako kontrolisati i koji se rado pokazuje drugima u interpersonalnoj komunikaciji, od *senke*, koja predstavlja unutrašnji nesvesni deo, nepristupačan kako drugim ljudima, tako i samoj osobi, koja ga nosi duboko u sebi. S druge strane, u germanskoj tradiciji uobičajena je upotreba termina *karakter*, koji implicira moralne aspekte ponašanja osobe, u skladu sa važećim društveno-istorijskim vrednostima i normama, karakterističnim za određenu kulturu. Moralno ponašanje u jednoj kulturi se u nekoj drugoj može smatrati neutralnim ili čak krajnje amoralnim. Na osnovu razmotrene distinkcije, bilo bi korisno napraviti razliku između *stvarne i autentične ličnosti*, koja predstavlja realni i jedinstveni skup iskrenih misli, osećanja i ponašanja, od *maske ili uloge* koju neka osoba ima u određenoj socijalnoj situaciji, pa angažovanje u njenom obavljanju, kako smo videli, dovodi manje ili više do *neautentične ličnosti* i ispoljavanja i prikazivanja ponašanja koje se od nje očekuje, a koja suštinski ne proizilaze iz njene stvarne prirode (Kordić & Babić, 2014).

Potpuno je neopravdano izučavati pojedinca van tih socijalnih okvira, jer se ponašanje osobe, generalno drastično razlikuje kada je ona sama ili u prisustvu određenog broja ljudi (Kordić & Babić, 2014). Što je veći broj ljudi uključen u interakciju sa osobom, njeno ponašanje sve više odstupa od njene stvarne suštine, tako da kada posmatramo gomilu ljudi, imamo situaciju da pojedinac u njoj predstavlja samo neki mali, nebitni, potpuno trivijalni deo, lišen svoje individualnosti i da je zapravo sama *gomila (masa ljudi)* stvarni, koherentni i jedinstveni subjekt reagovanja sa svojim specifičnim karakteristikama, koje su mnogo kompleksnije od pojedinačnih osobenosti svih njenih članova.

Socijalni faktori, kako će se tokom celokupne knjige i naglašavati, ostvaruju veoma intenzivan i jak uticaj na pojedinca, način njegovog ponašanja, stil emocionalnog reagovanja i razmišljanja. Tako da je, na neki način, veštački izdvajati i proučavati osobu van socijalnog miljea kome pripada. Ipak, se to neretko čini u psihološkoj nauci, pogotovo kada se istražuju različiti elementi, načini i mehanizmi psihičkog života osobe i njenog ponašanja, koje je nakon toga neophodno sagledati i u stvarnim društvenim okolnostima u kojima te osobe žive i rade, jer u prisustvu drugih ljudi često dolazi do manje ili veće modifikacije u ponašanju i sledećim načinima psihičkog funkcionisanja:

- ***Kognitivno funkcionisanje*** – način na koji osoba donosi odluke, kako rezonuje i zaključuje, brzina razvoja govora i širenja vokabulara, visina kvocijenta inteligencije, kakva joj je pažnja – što se tiče usmerenosti i vigilnosti, da li dobro pamti i u kom obliku su upamćene informacije uskladištene u njenoj memoriji, šta je ono što najbrže zaboravlja, a čega se dugo seća, kako se generalno odvijaju procesi pamćenja i zaboravljanja, koji faktori utiču na njih, da li postoje neka univerzalna pravila na koje ljudi opažaju svet, sebe i druge ljude, kako uče nove veštine, da li se po tome mnogo razlikuju od nižih životinjskih vrsta, ili ipak postoje određene sličnosti.
- ***Emocionalno funkcionisanje*** – preovlađujuće raspoloženje tokom dana, nedelja, meseci, ali i prisustvo specifičnih emocija (tuge, ljutnje, straha, sreće, iznenađenja, gađenja, prezira, ljubomore, zavisti, krivice, stida...) i njihova učestalost u svakodnevnom funkcionisanju osobe.
- ***Konativno funkcionisanje i ponašanje osobe*** – sve one motivacione snage u ličnosti, koje govore o tome šta je to što osobu pokreće na određenu aktivnost, šta joj omogućava da istraje u njenom obavljanju kada naiđu prepreke i problemi, a šta je navodi da se, nakon određenog vremena potpune neaktivnosti u određenoj oblasti, njoj ponovo vrati sa još većim žarom i željom da uspe. Različite teorije ličnosti, prilikom razmatranja dinamike osoba, kao glavne pokretača i motive vide veoma različite stvari – ciljeve, želje, ambicije i aspiracije (humanistički psiholozi), naučene oblike ponašanja ili određene navike i ustaljene obrasce delovanja (bihejvioristički psiholozi), odnosno sirove primitivne i primarne agresivne i seksualne instinkte i impulse, unutrašnje konflikte, neprestanu borbu između različitih instanci, načela i principa ličnosti (psihoanalitički psiholozi).

U socijalnoj psihologiji se uvek stavlja akcenat na efekte i uticaje koje različiti socijalni faktori ostvaruju na pojedince, grupe ljudi ili masu, kao i glavne forme njihovog organizovanja i razloge udruživanja, ali i promenljivost i trajnost tako nastalih socijalnih odnosa i interakcija. Možemo reći da socijalna psihologija proučava dominantno 3 velika domena ljudskog funkcionisanja, koji se svakodnevno prepliću a to su: (1) socijalna kognicija, (2) socijalna interakcija, vrste odnosa i društvene grupe i (3) proces socijalizacije i različiti oblici socijalnog učenja (Kordić & Babić, 2014).

IDENTITET

Socijalni identitet predstavlja jedan od bazičnih delova ličnosti, pored integriteta i slike o sebi (self koncepta). Svi se oni postepeno razvijaju tokom procesa vaspitanja i socijalizacije, kada se pod uticajem različitih agenasa, prvenstveno majke u najranijem periodu života, biološka jedinka pretvara u socijalnu (Milošević & Čolović, 2019).

Identitet predstavlja jedinstveni lični opis neke osobe, pečat njenog postojanja, ono po čemu je ona jedinstvena i različita od svih ostalih ljudi. Dobija se kao odgovor na pitanja: „Ko sam ja? Po čemu se razlikujem od drugih? Šta je jedinstveno za mene?“. Uglavnom sadrži informacije koje su vidljive i lako dostupne drugim ljudima: ime i prezime, pol, starost, nacionalna i verska pripadnost, vrsta profesije kojom se osoba bavi i slično. Različite osobe veoma različito vrednuju pojedine domene svog identiteta, pa kada im zatražimo da se predstave, neke će pored imena i prezimena, odmah reći svoju titulu ili zanimanje kojim se bave (naučnik, istraživač, lekar, profesor, slikar, muzičar, sportista, advokat, računovođa...), druge će kao važne informacije navesti određene porodične uloge (roditelj, dete, brat, sestra, tetka, ujak, baba, deda...), neke osobe će se predstavljati određenim hobijima ili interesovanjima, koja su za njih veoma značajna i po kojima misle da se razlikuju od većine ljudi – na primer avanturista, svetski putnih, pustolov, zavisnik od adrenalinskih sportova, alpinista, poliglota, osoba koja puno čita, ima širok spektar interesovanja i slično. Određene osobe će, nakon predstavljanja, u okviru daljeg upoznavanja i otkrivanja svog identiteta, navoditi određene osobine ličnosti – iskrena sam osoba, poverljiva, odana, lojalna, dobra, znam da čuvam tajne ili pak tvrdoglava sam, svojeglava, hrabra, nezaustavljiva, ambiciozna, trudim se da bez obzira na sve teškoće ostvarim svoje ciljeve i slično. Šta će od svega navedenog, i još mnogo drugih mogućih stvari, osoba izabrati kao važne elemente slike kojom želi da se drugima predstavi,

zavisiće od njenog vaspitanja, vrednosti koje je usvojila tokom procesa socijalizacije i onoga što smatra važnim, poželjnim i korisnim kada se ima u vidu postizanje odgovarajućeg društvenog položaja.

Prvi jasan doživljaj celovitog identiteta, osoba stiče tokom adolescencije, pre toga se on nalazi rasparčan u različitim fragmentima, u zavisnosti od toga u kojim osobama se ogledamo i koje delove sebe, kao tuđe viđenje nas, uklapamo u mozaik sopstvene ličnosti.

Zapravo tokom života, postoje dve velike krize u doživljaju svog identiteta, koje su prvenstveno podstaknute određenim promenama u fizičkom izgledu i imaju svoje posledice u načinu na koji osoba sebe doživljava i kako se predstavlja drugima – to su adolescencija i kriza srednjih godina. Kada se tokom adolescencije po prvi put, nakon veoma intenzivnih, burnih i turbulentnih previranja unutar mlade osobe, kao i između nje i njene okoline, ustoliči doživljaj osobe kao jedinstvene, posebne i neponovljive, tokom narednih 15-20 godina on ostaje stabilan i vrlo malo promenljiv.

Međutim, sa prelaskom u drugu polovinu života, suočavanjem sa sopstvenom konačnošću, bude se ponovo pitanja o smislu života, vagaju se i odmeravaju životni gubici i dobici i osoba se ponovo nalazi u novoj razvojnoj krizi, ovog puta krizi srednjih godina. Njen dotadašnji identitet i doživljaj lične vrednosti se gubi, potrebno je izgraditi novi identitet na ruševinama starog, koji je postao potpuno nefunkcionalan i neprimeren aktuelnim okolnostima, još manje anticipacijama budućnosti, koja je za osobe u ovom periodu života veoma neizvesna, nesigurna i ispunjena negativnim događajima. Sam proces starenja, gubljenje mladalačke snage, lepote i vitalnosti, javljanje različitih bolesti, inverzija uloga roditelj-dete, gde roditelji postaju zavisni i onemoćali, vrlo često u ovom periodu umiru (što kod osoba u srednjim godinama samo pospešuje strah od sopstvene smrti), kao i sindrom praznog gnezda, kada se deca osamostaljuju i odlaze iz roditeljske kuće da započnu sopstveni nezavisni život predstavlja veoma jake udarce i otežavajuće okolnosti u izgrađivanju novog identiteta i pronalaženju novog smisla života. Baš kao i adolescentu, i osobi u srednjim godinama je ovo veoma težak, zahtevan i izazovan razvojni zadatak, koji može rešiti na veoma različite načine (Čolović, 2011; Čolović, 2014; Čolović, 2017; Čolović & Stojković, 2017; Milošević & Čolović, 2019).

Generalno svaka osoba ima biološku (zbog dugotrajne bespomoćnosti i zavisnosti od majke ili zamenske figure, ali i zbog lakšeg preživljavanja u grupi, posmatrano iz evolucione perspektive) i humanu (psihološku) potrebu da pripada određenim grupama ljudi. Taj osećaj pripadnosti doprinosi izgrađivanju sopstvenog identiteta, osećanja lične vrednosti, zauzimanja određene pozicije

u grupi ljudi, a kasnije omogućava razvoj doživljaja sopstvene osobenosti i različitosti od drugih (i prerastanje određenih grupa, koje su obavile svoju funkciju prilikom izgrađivanja jedinstvenog doživljaja sebe).

Zbog važnosti osećanja pripadnosti određenim grupama za osobu, vrlo često se u njoj javljaju dva suprotstavljena stava, koja imaju za cilj produbljivanje i intenziviranje osećanja pripadnosti i zajedništva, kao i ponašanja koja ta osećanje potkrepljuju (Kordić & Babić, 2014):

- ***Osećanje ponosa i zadovoljstva***, koje se deli i oseća kao sopstveni uspeh među svim pripadnicima grupe, ukoliko neko od članova postigne nešto važno i značajno. To predstavlja pozitivnu komponentu složenog i višeznačnog osećanja zajedništva i pripadanja sopstvenoj grupi, koje čini da se članovi još intenzivnije i intimnije povezuju među sobom i nema negativnih društvenih reperkusija.
- ***Osećanje neprijateljstva, animoziteta i mržnje prema pripadnicima drugih grupa*** – kako bi se ojačala grupna pripadnost, stvorilo intenzivno osećanje zajedništva, razvio borbeni duh u svrhu očuvanja granica i njihove nepropustljivosti prema spoljašnjim negativnim faktorima, koji bi eventualno mogli da dovedu do rasformiravanja, razaranja ili uništenja sopstvene grupe. Ovakva neprijateljska i hostilna osećanja i nastojanja prema pripadnicima drugih grupa su česti povodi sukoba i nemira. U tim situacijama možemo videti enormni entuzijazam svih članova iste grupe, koji se uzajamno bodre i spremni su da se maksimalno žrtvuju za dobrobit svoje grupe i njenih članova – čak po cenu ugrožavanja sopstvene bezbednosti pa i života. Razvoj, negovanje, širenje predrasuda prema pripadnicima suprotstavljenih grupa je svakodnevna i učestala pojava i ima svrhu podizanja nivoa agresivnosti i neprijateljstva prema svima onima koji ne pripadaju sopstvenoj grupi.

SAMOPOIMANJE – SELF KONCEPT

Drugi bazični temelj ličnosti obuhvata različite pojmove, koje je moguće koristiti kao sinonime. To su: ***samopoimanje, slika o sebi, ego percepcija, self-koncept*** i slično. Zapravo, to je mišljenje koje osoba formira o sebi kao ličnosti i načinu svog funkcionisanja upoređujući se sa pripadnicima svojih referentnih grupa.

Leon Festinger je referentne grupe odredio kao skup osoba sa kojima se upoređujemo jer smatramo da smo im slični i da su nam iz nekog razloga veoma bitne i značajne, ugledamo se na njih i želeli bismo da, na što više načina, budemo kao one. Pripadnici tih grupa su nam relativno bliski i pristupačni i duže vremena možemo biti u njihovom prisustvu ili pod njihovim uticajem. Dešava se da nekada i ne uspemo da uđemo u njihov zatvoreni krug, što kod određenog broja osoba dovodi do razvoja animoziteta prema članovima te nedostižne grupe, usled velike frustracije i odbijanja, dok kod drugih te grupe i dalje služe kao veoma važan model poređenja sebe i sopstvenog nivoa funkcionisanja i ne predstavljaju izvore neprijatnih osećanja. Naprotiv, nada da ćemo se jednom dobro uklopiti i da će nas prihvatiti kao ravnopravnog člana, kod ove grupe ljudi deluje veoma motivišuće i podsticajno u smislu korigovanja i unapređivanja sopstvenog ponašanja, načina mišljenja i emocionalnog reagovanja. Ipak, u najvećem broju slučajeva to su najčešće grupe kojima i sami već pripadamo. Mišljenje njihovih članova o nama nam je izuzetno značajno i važno za izgrađivanje osećanja ponosa ili stida, dok se mišljenja nekih drugih osoba potpuno previđaju ili se na njih jednostavno ne obraća pažnja.

Osoba uvek procenjuje sebe i način sopstvenog funkcionisanja upoređujući se sa drugim, za nju važnim osobama. Na taj način dobija 3 nezavisne procene (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019):

- ***Telesno ja*** – predstavlja način na koji osoba doživljava svoj fizički izgled u odnosu na druge ljude. Procenjuje da li je lepša ili ružnija, viša ili niža, zgodnija, mršavija ili deblja, kako je generalno građena, koji su njeni atributi, šta su jače a šta slabije strane u odnosu na osobe sa kojima se fizički upoređuje.
- ***Intelektualno ja*** – predstavlja ličnu procenu sopstvenog nivoa inteligencije u odnosu na druge ljude. Vodi se računa o hitrosti mišljenja, logici zaključivanja, brzini učenja, dužini pamćenja, različitim sposobnostima – verbalnim, matematičkim, muzičkim, spacijalnim (prostornim), atletskim... Prati se fluentnost govora i sopstveni vokabular, njegova razvijenost i bogatstvo izraza i fraza koje se svakodnevno koriste u razgovoru sa drugima. U ovom vidu egopercepcije procenjuje se i lična

sposobnost i uspešnost rešavanja različitih problema, počevši od elementarnih i najjednostavnijih zadataka, preko trivijalnih i svakodnevnih problema, do složenih životno važnih pitanja i dilema.

- ***Socijalno ja*** – predstavlja procenu sopstvenog položaja i prihvaćenosti u grupi ljudi kojoj pripadamo, preko odgovora na neka od sledećih pitanja. Da li nas vole, poštuju, cene, kakav im je generalno stav prema nama u odnosu na druge ljude? Da li smo omiljeniji, umešniji u interpersonalnoj komunikaciji, umemo li da se lakše izvučemo iz neprijatnih situacija ili da konstruktivno rešimo konflikte? Kakve su naše veštine koje se ogledaju u iniciranju, razvijanju i održavanju određenih socijalnih odnosa? Da li smo tu uspešniji ili ne u odnosu na druge? Umemo li da prepoznamo i izbegnemo manipulaciju u odnosima?

Generalno nikada ne možemo biti u potpunosti objektivni prema sebi i načinu sopstvenog funkcionisanja. Tako da su greške u egopercepciji neminovne. Bitno je da budemo svesni toga i otvoreni za korigovanje i unapređivanje sopstvene ličnosti i njene funkcionalnosti. Još jedna veoma važna stvar koju treba imati na umu, kada je ovaj aspekt – domen ličnosti u pitanju jeste njegova ekstremna podložnost različitim socijalnim uticajima. Od svih aspekata – domena ličnosti, najlakše se manipuliše nečijom slikom o sebi (Kordić & Babić, 2014).

To ide u toj meri da, ukoliko nam osoba koja se dopada ili čije mišljenje cenimo kao veoma značajno i važno uputi kompliment na račun našeg izgleda, intelekta ili određenih socijalnih veština, mi ćemo se za čas oraspoložiti i vrlo je verovatno da će nas pozitivno raspoloženje držati ceo dan. S druge strane, ukoliko dobijemo negativni komentar, na bilo koji od pomenutih delova lične samoprocene, to će rezultirati opadanjem raspoloženja, javljanjem osećanja nesigurnosti i neadekvatnosti, snižavanjem nivoa samopouzdanja i samopoštovanja.

Ono što je zanimljivo u ovoj situaciji je činjenica da su ljudi mnogo osetljiviji na negativne komentare, koji ih dosta emocionalno povrede, pa čak i kada dolaze od vrlo nebitnih osoba u našim životima. Naravno da će neprijatna osećanja stida, neadekvatnosti, nesposobnosti biti daleko izraženija i dugotrajnija što je osoba koja nam upućuje kritiku važnija i merodavnija u našem doživljaju.

Način na koji osobe koje su nam važne funkcionišu, predstavlja model ili kalup, na osnovu koga procenjujemo sopstvenu funkcionalnost. I dok je ta ocena pozitivna, odnosno imamo doživljaj da smo (mnogo) bolji, uspešniji i funkcionalniji ili bar približno jednaki, naše samopoštovanje i samopouzdanje raste, održava se pozitivna slika o sebi, srećni smo i zadovoljni. Međutim, kada se situacija promeni i uvidimo da je neka osoba, koja nam je bitna i sa kojom se upoređujemo, uspešnija od nas, ili ćemo postati depresivni i anksiozni ili ćemo

pokušati na sve načine da očuvamo sopstveni nivo samopoštovanja i samopouzdanja i pozitivnu sliku o sebi. To možemo postići tako što preuzimamo neku od mogućih kognitivnih strategija prevladavanja i minimiziranja izrečenog stava o našoj funkcionalnosti ili ličnoj neadekvatnosti, ili tako što razvijamo osećanje nezadovoljstva i doživljaj neopravdane deprivacije i uskraćenosti, što može dovesti i do sukoba unutar same grupe. Neki od načina kojima se služimo kada se nađemo u opisanim situacijama su dati u nastavku (Kordić & Babić, 2014):

- *Silazna socijalna komparacija* – kada jednostavno zanemarujemo, previđamo i ignorišemo osobu koja je uspešnija i bolja od nas i fokusiramo se samo na one manje uspešne, što je moguće na više različitih za nas bitnih nivoa, kako bismo nastavili pozitivno da vrednujemo sebe.
- *Stanje relativne deprivacije* – kada nismo u mogućnosti da ignorišemo osobu koja je, u za nas izuzetno važnim domenima funkcionisanja, superiornija, ali još češće ukoliko procenjujemo da se naš trud, energija, vreme i zalaganje ne ceni dovoljno, zanemaruje ili se čak naše zasluge pripisuju drugim ljudima. Takve situacije su pogodne za intenzivno doživljavanje nezadovoljstva, nepoštovanja naše ličnosti, iskorišćenosti i prevarenosti od strane drugih osoba, koje su zarad svojih ličnih interesa i ambicija prigrlile naše rezultate kao svoje. Pri tom, to uopšte ne moraju biti, i najčešće i nisu osobe koje su na bilo koji način realno bolje od nas, ali poseduju određene socijalne veštine podilaženja i ulagivanja drugima, koje mnoge dobro integrisane, dostojanstvene i nezavisne osobe sebi nikada ne bi dopustile. Ipak je u prirodi ljudi, pogotovo onih na položajima kojima dominira sujeta, da vole pažnju, ulagivanje i dodvoravanje i da će pre unaprediti takve ljude i okružiti se njima, jer im oni omogućavaju da se osećaju dobro, uspešno i sposobno. Međutim, takav tip ljudi – „ulizice" su najopasnije, jer njima zaista nije stalo ni do kog drugog osim isključivo do sebe i svojih krajnje egoističnih interesa. Oni su izuzetno manipulativni i sposobni da osobi sa kojom su u interakciji omoguće doživljaj enormne lične vrednosti, skoro omnipotentnosti. Stvoriće sliku divljenja i obožavanja svog „idola", koga će u stvari zaista prezirati i onog trenutka kada on više ne bude bio u situaciji da može da pomogne ili bude izgubio određeni društveni položaj i uticaj koji iz njega proizilazi, vrlo brzo, lako, bez ikakvih osećanja sete ili i najmanjih moralnih načela, prebaciće se na novu osobu i sa njom kreirati odnos Bog-potčinjeni. Zbog toga je stav autora ove knjige da je uvek lepo i prijatno, čak opijajuće, razgovarati sa prijateljem (pa čak i sa ovako lažnim prijateljima u konkretno opisanoj situaciji), ali je mnogo korisnije i poželjnije razgovarati sa neprijateljima, iako je svakako to neprijatnije

i nelagodnije. Oni neće, kao pravi prijatelji, prikrivati istinu od nas ili je ulepšavati ukoliko smatraju da bi nas ona povredila (ili naškodila njihovom putu ka uspehu, ako govorimo o ulizicama), nego će nam otvoreno reći i predstaviti situaciju onakvom kakva ona zaista i jeste. Na osnovu tog objektivnog uvida, nakon toga što se nelagodnost i druge neprijatne emocije povuku ili neutrališu, imaćemo zaista mogućnosti da unapredimo sebe, način svog funkcionisanja i izgradimo svoju ličnost u skladu sa sopstvenim potencijalima i novim mogućnostima, koje u prvom trenutku nismo bili u stanju ni da vidimo.

- *Socijalni nemiri* – ukoliko su anksioznost i depresivnost kao česte posledice frustracije i osećanja socijalne deprivacije, uskraćenosti, nepravednog postupanja prema nama i favorizovanja drugih osoba, koje mogu mada najčešće ne ostvaruju značajne rezultate ili poseduju određene karakteristike ličnosti, koje bi im s pravom obezbeđivale bolji položaj u društvu ili grupi od našeg, prisutni kod velikog broja pripadnika određene grupe, lako može doći do porasta nezadovoljstva, koje može da rezultira otpočinjanjem nemira različitih razmera. Najpre dolazi do grupisanja malog broja pojedinaca koji primećuju nekorektan i nepravedan tretman prema sebi i drugima, a kako takve situacije po pravilu nastavljaju da se odvijaju nesmetano, čak se neretko ta pristrasnost i nepravedni tretman intenzivira, sve je veći broj nezadovoljnih i ogorčenih osoba koje u grupi istomišljenika traže oslonac za borbu za sopstvena uskraćena prava i položaje. Kada nezadovoljstvo dostigne maksimalni intenzitet, ono se pretvara u agresiju i destrukciju i kulminira kod svih nezadovoljnih članova, koji onda gube lične identitete, koji se međusobno stapaju u jedan moćni nezavisni grupni identitet nezadovoljne mase, koja nastoji da povrati sopstvena prava na vrednost i postojanje svih njenih članova.

Za ljudsku vsrtu je najgora kazna kada je drugi ignorišu, poništavaju ili ne priznaju kao ličnost, ne prepoznaju njen trud, rad i zalaganje. Iskren i autentičan odnos sa drugima je od vitalne važnosti za psihičko i fizičko blagostanje i zdravlje osoba. Najstroža kazna u svim zatvorima, od koje strepe i počinioci najsvirepijih krivičnih dela je samica. Setimo se samo situacije sa decom koju je Rene Špic zatekao pedesetih godina prošlog veka u sirotištima i opisao kao hospitalizam i anaklitičku depresiju. U zavisnosti od intervala vremena u kom su bila odvajana od figure majke, kao i uzrasta na kom su ostavljana, ta deca su imala velikih teškoća u razvoju. Neke su bile nepovratne i vodile su u smrt. Generalno je bila prisutna regresija na svim razvojnim nivoima – intelektualnom, emocionalnom i socijalnom. Ono što je bilo iznenađujuće to je opadanje imuniteta, veća podložnost bolestima,

nazadovanje u fizičkom rastu i razvoju, a sve zbog nedostatka bazičnog iskrenog ljudskog kontakta – telo na telo sa bebama i decom. Nakon njegovih opservacija, sirotišta su počela da zapošljavaju negovateljice, kojima je posao bio da pored fizioloških potreba (koje su i do tada bile zadovoljene kod sve dece), osiguraju zadovoljenje i emocionalno-socijalnih potreba, da maze, grle, uzimaju, tepaju, razgovaraju sa decom i na taj način im omoguće razvoj osećanja ljubavi, zaštićenosti, brige i lične vrednosti (Spitz, 1945; Milošević & Čolović, 2019).

Za preživljavanje dece, mladih i odraslih osoba nije dovoljno zadovoljenje samo fizioloških potreba. Podjednako je važno i ispunjenje psiholoških motiva i potreba, za ljubavlju, nežnošću, pažnjom, sigurnošću, posvećenošću i ličnim kontaktom, koji ma kakav bio, ima uvek prednosti u odnosu na nedostatak istog. To su pokazali i eksperimenti sa pacovima, na kojima su testirani efekti primene eksperimentalnih lekova i procedura, nakon što bi im u organizam bili ubrizgani određeni virusi i infekcije. U njima je dokazano da svaka stimulacija, bilo to nežno rukovanje i maženje miševa između tretmana sa eksperimentalnim lekovima, ili bolna primena elektrošokova, kao izuzetno averzivnih draži, ima ogromne prednosti nad nedostatkom ikakve stimulacije. Naime, kod pacova koji su stimulisani nežnim dodirom videli su se pozitivni efekti, kako na fizičkom, intelektualnom i socio-emocionalnom nivou, tako i u samoj promeni biohemijskog sastava mozga i povećanju otpornosti njihovog organizma na leukemiju na primer. Odmah za njima se nalazila grupa pacova koja je dobijala elektrošokove, dok su veoma loše rezultate u vidu velike stope smrtnosti, lošeg podnošenja lekova ili njihovog slabijeg delovanja i opšteg opadanja imuniteta, ostvarili pacovi koji nisu imali ni jedan vid stimulacije. U njihovoj grupi je, pored očigledno veoma lošeg fizičkog stanja, bila najveća stopa smrtnost jedinki (Milošević & Čolović, 2019).

INTEGRITET LIČNOSTI

Integritet predstavlja najvažniji aspekt – domen ličnosti, koji zapravo pokazuje stepen nečijeg psihičkog zdravlja. Ukoliko je dete raslo u optimalnim uslovima, u smislu da je tokom procesa socijalizacije imalo doživljaj prihvaćenosti, ljubavi, pažnje, brige od strane roditelja, prvenstveno majke i drugih agenasa socijalizacije, kao i optimalno frustriranje potreba u cilju vaspitanja i adekvatnog prilagođavanja socijalnoj sredini, njegov integritet će biti stabilan. Psihičke strukture jake, razvijene, usaglašene, visoko funkcionalne i povezane čvrsto u okviru ličnosti intenzivnim silama kohezije.

Čuveni psihoanalitičar, Oto Kernberg je isticao da jak i stabilan integritet ličnosti zavisi od uspešnog savladavanja dva osnovna razvojna zadatka u najranijem periodu života, do treće godine zapravo (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019):

- *Uspostavljanje razlike i razdvajanje sebe od drugih* – kada se beba rodi ona ima doživljaj da je neodvojiva od majke, odnosno da mama i beba čine jedan organizam. Vremenom, kako mama počinje da frustrira potrebe svoje bebe, beba uočava da je odvojena od majke, da predstavlja nezavisnu jedinku i da joj je majka neophodna kako bi joj zadovoljila bazične potrebe – fiziološke i psihološke. Ova prvobitna i primarna svest o razdvojenosti i nezavisnosti, predstavlja temelj uspostavljanja čvrstih i jakih granica sopstvene ličnosti i adekvatnog razlikovanja sebe od svih ostalih ljudi i realnosti od imaginacije i halucinacija.
- *Povezivanje – integracija kontradiktornih predstava o sebi i drugim ljudima* – na ranom uzrastu beba još uvek nije u stanju da integriše suprotstavljene doživljaje i predstave koje ima o sebi i drugim ljudima. Ona doživljava svet crno-belo. Ukoliko joj mama zadovoljava potrebe, ona je dobra, ukoliko to ne čini ona je loša. Zapravo, u najranijem uzrastu, dete ima doživljaj da postoje dve odvojene majke. Međutim, kako raste, tako sazrevaju i određene funkcije u mozgu, pa dete uviđa da zapravo i dobra i loša majka čine jednu majku, koja jednom zadovolji potrebe odmah, a drugi put ih osujeti. I zadovoljenje potreba i njihovo osujećenje je neophodno za uspešan rast i razvoj ličnosti, samo je potrebna adekvatna mera i ljubav u odnosu. Ukoliko se ovaj proces spajanja suprotstavljenih – kontradiktornih predstava, najpre o drugima, a nakon toga i o sebi, odigra na optimalni način, dete će razviti sposobnost da sebe i druge osobe doživljava kao celovite ličnosti – koje imaju i pozitivne i negativne strane, nisu isključivo dobre ili loše i na taj način će u većem stepenu razviti svoje socio-emocionalne sposobnosti, koje će mu biti od značaja u svim interpersonalnim odnosima.

Ukoliko su uspešno i u predviđenom roku savladana oba razvojna zadatka, Kernberg ističe da se radi o *neurotičnom nivou* organizacije ličnosti – koji po njemu predstavlja najoptimalniji ishod. Ukoliko je uspešno savladan samo prvi razvojni zadatak u pitanju je *granični nivo*, dok *psihotični nivo* organizacije ličnosti karakteriše činjenica da osoba nikada nije uspela da uspostavi adekvatne granice između sebe i drugih, svog unutrašnjeg sveta i spoljašnjosti, realnosti i imaginacije, ali ni da doživi osobe celovito – kao mešavinu svih pozitivnih i negativnih aspekata ličnosti.

To ne znači da tokom života neće dolaziti do povremenih i privremenih dezintegracija ličnosti, kada osoba ima doživljaj da se, usled nekih velikih životnih kriza, raspada i gubi. Može se desiti da se javi i anihilaciona anksioznost – strah od ludila, kolapsa i sloma ličnosti. Međutim, bez obzira na taj veoma intenzivan i neprijatan doživljaj realna šansa da neko poludi je zaista mala. Potrebno je da celokupna interakcija glavnih faktora razvoja: biologije, sredine i samoaktivnosti bude toliko negativna, da ne ostavi prostora prirodnom nagonu za preživljavanjem i očuvanjem stabilnosti, odnosno jedinstvenosti i zdravlja ličnosti.

Sva tri osnovna aspekta – domena ličnosti: (socijalni) identitet, samopoimanje i integritet su međusobno povezani i utiču na postojanje tri nezavisna doživljaja svoje ličnosti – selfa (Milošević & Čolović, 2019):

- **Nerealni lažni self** – predstavlja neautentičnu ličnost, koja se razlikuje od onoga šta zapravo osoba u svojoj suštini jeste. Može se ogledati u hipertrofiranju pozitivnih aspekata sebe (kao kod većine poremećaja ličnosti), mada kod većine osoba uglavnom sadrži negativno procenjivanje, degradaciju, nipodaštavanje i omalovažavanje lične vrednosti. Ove nerealne procene sopstvene ličnosti su, dejstvom različitih mehanizama odbrane, vrlo često potisnute u nesvesni ili predsvesni deo ličnosti i iz njega vrše jak uticaj i determinišu ponašanje, razmišljanje i emocionalno reagovanje osoba u velikoj meri, mada se kod pojedinih osoba koriste i u svrhu različitih vrsta manipulacije u interpersonalnim odnosima.
- **Realni pravi self** – predstavlja autentičnu ličnost, onakvu kakva ona zaista jeste u svojoj suštini, sa svim vrlinama i manama. Nije moguće da uvek realno procenjujemo sebe i ljude oko nas, ali dominantno ovakva procena ličnosti je odlika zdravih, zrelih i dobro integrisanih osoba. Kada se osoba ponaša iz ovog doživljaja sopstvene ličnosti, ona je u najboljoj mogućnosti da ostvari prave, iskrene i autentične odnose sa drugim ljudima.

- **Idealni self** – čine sve one naše želje o tome kakve bi ličnosti želeli da postanemo, kako da se ponašamo, šta da mislimo i koje emocije pretežno da doživljavamo. Predstavlja naglašeno pozitivno viđenje sebe i načina svog funkcionisanja u različitim sferama života. Za razliku od prethodna dva doživljaja, usmeren je ka budućnosti. Može se razlikovati u većoj ili manjoj meri od realne procene selfa i od veličine te razlike zavisiće zapravo kvalitet života neke osobe. Ukoliko postoji velika i nedostižna razlika između realnog i idealnog selfa, osoba će se brzo demotivisati, postaće depresivna, osećaće se neadekvatno, nekompetentno i neuspešno i sve će to voditi smanjenju kvaliteta njenog života. Slična situacija će postojati ukoliko se idealni self veoma malo razlikuje od realnog selfa. U tom slučaju neće se javiti podsticaj za rast i razvoj ličnosti. Najbolji rezultat predstavljaće optimalna razlika – dovoljno velika da bude izazovna ali i dostižna, kada će osoba biti izuzetno motivisana da radi na sebi, u svim onim aspektima u kojima oseća da ima prostora da se približi svom idealnom doživljaju sebe.

OSNOVNI MODELI RAZVOJA LIČNOSTI IZ UGLA PROCESA SOCIJALIZACIJE

Ako uporedimo osnovne modele razvoja ličnosti koji se sreću u psihološkoj literaturi – model sazrevanja i model prilagođavanja, odnosno model deficita i model konflikta koji su prisutni u psihoanalitičkoj literaturi, videćemo da postoje veoma važne razliku između njih kada se imaju na umu krajnji ishod razvoja ličnosti.

U ***modelu sazrevanja*** akcenat je na maturaciji – procesu biološkog sazrevanja određenih organa, sistema i funkcija, u tačno određenim periodima života – kritičnim periodima razvoja. Tokom razvoja dolazi do javljanja novih psihičkih struktura i gubljenja nekih koje više nisu potrebne i neophodne za preživljavanje jedinke (npr. primitivni refleksi). Postoje urođene tendencije i dispozicije za određene sposobnosti, načine mišljenja, reagovanja i ponašanja, koje su uslovljene i podstaknute genima i razvijaju se tokom procesa individuacije, koji je jedinstven, neponovljiv i svojstven za svaku osobu. Krajnji cilj razvoja prema ovom modelu je samoostvarenje – samoaktuelizacija, koja omogućava osobi da se razvije u ono što može i treba da postane, nevezano za pritisak društva, mišljenje drugih ljudi, socijalni uticaj, kulturalne norme i vrednosti. Teži se ka jedinstvenosti, većoj nezavisnosti, samostalnosti i punom ostvarivanju sopstvenih potencijala koje svaka osoba, kao klice mladih biljaka, nosi u sebi.

Nasuprot ovom, nalazi se ***model prilagođavanja***, u kome se akcenat stavlja na potpunu adaptaciju, možemo reći neku vrstu „društvene mimikrije" i uklopljenost u socijalnu sredinu. Putem socijalizacije i različitih formi socijalnog učenja, osoba ovladava društveno prihvatljivim oblicima ponašanja a eliminiše one koji nisu socijalno poželjni. Izuzetna je moć socijalnih faktora i različitih agenasa socijalizacije, koji vrše konstantni socijalni pritisak i uticaj, kako bi sve jedinke postale uniformne, slične, ako ne i potpuno identične. Svaka različitost se kažnjava i sankcioniše, a konformizam – kao čin totalnog prihvatanja socijalno-poželjnih oblika ponašanja predstavlja krajnji cilj razvoja ličnosti.

Slika 5.3. Poređenje modela razvoja ličnosti

	MODEL RAZVOJA LIČNOSTI	
	MODEL SAZREVANJA	**MODEL PRILAGOĐAVANJA**
PRESUDAN FAKTOR RAZVOJA	Urođene tedencije	Pritisak sredine
NAGLASAK U RAZVOJU	Razvoj dispozicija u sposobnosti	Učenje novih oblika ponašanja
BAZIČNI PSIHIČKI PROCES	Individuacija	Socijalizacija
BAZIČNI MOTIV - CILJ	Samoostvarenje	Konformiranje

Bez obzira, koji od ova dva modela da nam se više dopada i da je bliži našem razumevanju razvoja ličnosti, uvek treba imati na umu da je za svaku novu sposobnost, veštinu, crtu ili osobinu ličnosti, pa i poremećaj ili bolest, neophodna interakcija sva tri osnovna faktora razvoja: biologije (genetike), učenja (sredine) i samoaktivnosti osobe (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019).

EFEKTI PROCESA SOCIJALIZACIJE U SMISLU RAZVOJA LIČNOSTI

Biologija nam daje potencijal sa kojim se rađamo, sredina nam omogućava uslove za vežbu određenih sposobnosti, dok samoaktivnost predstavlja ličnu odluku osobe da se angažuje u odgovarajućim aktivnostima kako bi ih usavršila i u krajnjoj instanci se adekvatno razvila kao ličnost.

Zrelu i zdravu ličnost kao optimalni rezultat uspešnog procesa socijalizacije različiti autori definišu na različite načine. Frojd kao glavnu odliku zdravlja i zrelosti navodi sposobnost za ljubav i rad. To su zapravo prve sposobnosti na koje će se odraziti postojanje i javljanje bilo kojih problema u ljudskom funkcionisanju (Milošević & Čolović, 2019).

Sa druge strane, određeni autori zrelost ličnosti razmatraju u sledećim kategorijama, odnosno vrstama zrelosti (Kordić & Babić, 2014):

- ***Intelektualna zrelost*** – ostvaren nivo intelektualnog funkcionisanja. Odlikuje se kreativnošću i adekvatnim načinom na koji osoba rešava probleme i donosi odluke. Podrazumeva adekvatnost i uspešnost procesa pamćenja, učenja, percipiranja realnosti. Obuhvata visoku razvijenost veoma različitih vrsta sposobnosti – numeričke, verbalne, spacijalne, muzičke, atletske….
- ***Emocionalna zrelost*** – podrazumeva umešnost u prepoznavanju sopstvenih i tuđih emocionalnih stanja i reakcija, njihovu kontrolu i socijalno prihvatljiv način manifestovanja, kao i uspostavljanje i održavanje iskrenih i autentičnih interpersonalnih odnosa sa osobama za koje se emotivno vezujemo.
- ***Socijalna zrelost*** – sposobnost osobe da razvija socijalne veštine, kao i veštine komunikacije. Podrazumeva sposobnost da inicira, započne, održi i gradi određene socijalne interakcije sa osobama sa kojima ima različit tip odnosa (nevezano da li su to partneri, članovi porodice, prijatelji, poznanici, kolege, nadređeni, podređeni, komšije i slično), ali i da ima kapaciteta da se uključi u društveni život (učešće u društvenim organizacijama i aktivnostima) i ostvari kontakte različitog nivoa bliskosti sa velikim brojem osoba tokom radnog veka.

Ukoliko se proces socijalizacije iz nekog razloga ne odvija na adekvatan način, umesto razvoja zrele zdrave i autentične ličnosti, može se formirati neki od poremećaja u psihičkom funkcionisanju. U zavisnosti od težine kliničke slike, vrste i dubine ishoda, kao i mogućnosti za izlečenje, možemo govoriti u 3 grupe psihičkih poremećaja, koji uvek predstavljaju slabo i neadekvatno psihičko funkcionisanje, koje za posledicu ima privremenu ili trajnu neprilagođenost

sebi, drugim ljudima ili društvu u celini. To su (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019):

- ***Psihoze*** – najteži psihički poremećaji, koji predstavljaju hronična duševna oboljenja za koje nema izlečenja, već samo zalečenja simptoma, u periodima remisije između dve krize – relapsa ličnosti. Uglavnom, pored psihoterapije, zahtevaju konstantnu primenu lekova – antipsihotika (neuroleptika) u kombinaciji sa različitim vrstama antiepileptika zbog mogućih nuspojava. Takođe se veoma često uključuju i primenjuju redovne visoke doze antidepresiva, stabilizatora raspoloženja, kao i različite vrste anksiolitika. Osobe sa psihotičnim poremećajima nemaju doživljaj da sa njima nešto nije u redu. One svoju bolest doživljavaju kao integralni deo svoje ličnosti, odnosno njihovi simptomi su ego-sintoni (bliski njihovoj ličnosti). Test realnosti im je veoma loš, pa nisu u mogućnosti da naprave razliku između svojih misli i osećanja i psihičkog sveta drugih osoba, imaju veliki broj različitih vrsta halucinacija koje doživljavaju kao realnost, prisutne su brojne deluzije, ideje veličine, proganja i slično. Efekti psihoterapije su dosta ograničeni zbog same prirode i toka bolesti. Zavise i od motivacije i stvarnog zalaganja pacijenata da im bude bolje. Terapija izbora je ipak medikamentozna. U izuzetnim slučajevima se primenjuje neurohirurgija i elektokonvulzivna terapija (elektrošokovi) za najteže slučajeve, kliničke forme psihotične depresije na primer. U ovu grupu spadaju: shizofrenija, manično-depresivna psihoza (bipolarni poremećaj) – kombinovan (češće) ili pojedinačno manifestovan (ređe) i paranoja. Osobe koje imaju snažno naružen integritet ličnosti spadaju u ovu nozološku kategoriju.
- ***Neuroze*** – predstavljaju blaže i prolazne forme duševnih poremećaja i poteškoća, koje su veoma česte u populaciji. Podrazumevaju postojanje veoma različitih simptoma koji ometaju ljude u normalnom funkcionisanju i stoga ih oni doživljavaju kao ego-distone (daleke od njihove ličnosti) i izuzetno su motivisani da ih reše, jer uviđaju smanjenje sopstvene funkcionalnosti, kvaliteta i zadovoljstva životom. Mogu biti veoma blagi, ali postoji tendencija njihovog intenziviranja, pa su često neophodne različite intervencije kako bi se oni rešili. Test realnosti je u potpunosti očuvan. Psihoterapija je primarno terapija izbora, mada se i u ovoj grupi poremećaja daju različite vrste medikamenata – od anksiolitika, preko antidepresiva, dok se vrlo retko i samo u izuzetnim slučajevima, kao kratkotrajna terapija, prepisuju i određeni neuroleptici. Poremećaji iz širokog anksioznog spektra, različite vrste fobija, OKP (opsesivno-kompulzivni poremećaj/neuroza), neurotična forma

depresije, histerija, hipohondrija i dr. spadaju u ovu kategoriju poremećaja. Posmatrano u odnosu na tri opisana osnovna svojstva ličnosti, ovoj grupi pripadaju osobe koje imaju problema sa self-konceptom, odnosno slikom o sebi.

- ***Poremećaji ličnosti*** – predstavljaju najnoviju nozološku kategoriju u psihijatriji i psihologiji. Ne mogu se označiti kao bolest, jer to nisu, ali svakako ne predstavljaju uobičajen i konvencionalan obrazac mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, pa najčešće drugi ljudi imaju problema sa njima, dok oni kod sebe ne primećuju oblike maladaptivnog funkcionisanja i skloni su projekcijama različite vrste u odnosima („Ti imaš problem, ne ja/Ti si lud/Ti stvarno nisi normalan....“). Ovi poremećaji zapravo nastaju veoma rano u životu, tokom prve godine u odnosu sa majkom, koja iz nekog razloga nije bila „dovoljno dobra majka“ (po Vinikotu) i obezbedila svom detetu osećanje bazične sigurnosti i ljubavi, ali i optimalne frustracije neophodne za rast i razvoj. Na osnovu njenog nekonzistentnog ponašanja, dete nije moglo da nađe oslonac u njoj, a preko nje ni u spoljašnjoj sredini i razvilo je neku vrstu patološkog narcizma, jer je jedina osoba na koju je moglo da računa u ovom periodu života zapravo bila ono samo. Na taj način je struktura njegove ličnosti formirana u cilju psihološkog preživljavanja u neprijateljskoj sredini. Dete je moralo da podigne različite gardove oko sebe i izgradi socijalne veštine manipulacije, kako bi se snašao u neprijateljskom svetu. Iako se naznake pojedinih poremećaja ličnosti mogu videti i u detinjstvu (na primer mučenje i ubijanje životinja kod antisocijalnog poremećaja ličnosti), punu manifestaciju oni dobijaju tokom adolescencije. Dijagnoze se ipak ne bi trebalo davati sve do završetka adolescentnog perioda života, jer mnoga ponašanja koja se u odraslom dobu smatraju neprimerenim i neadekvatnim, na adolescentnom uzrastu predstavljaju uobičajene forme testiranja granica. To su osobe koje prvenstveno imaju problem sa sopstvenim identitetom. Veoma loše reaguju na psihoterapiju, jer generalno nemaju poverenja u ljude, pa samim tim ni u psihoterapeuta, misle da nisu oni ti koji imaju problem, već osobe oko njih, tako da je rad sa njima izuzetno komplikovan, složen, iscrpljujuć, turbulentan i naporan za obe strane uključene u psihoterapijski proces. Gotovo uvek se primenjuju lekovi iz svih kategorija – neuroleptici, antiepileptici, stabilizatori raspoloženja, antidepresivi, anksiolitici i dr. U ovu grupu spadaju različiti poremećaji ličnosti: granični (borderlajn), antisocijalni (psihopatija i sociopatija), asocijalni, paranoidni, histrionični, anankastični, opsesivno-kompulzivni, narcisoidni, šizoidni, šizotipalni i dr.

REZIME

Čovek je socijalno biće. Živi i raste okružen drugim ljudima, u specifičnom društveno-istorijskom kontekstu. Tokom vaspitanja i procesa socijalizacije, on se izgrađuje i formira kao ličnost, koja je manje-više dobro uklopljenja u kulturalne okvire društva i zajednice kojoj pripada. Socijalizacija je proces kojim se ljudska jedinka od biološke pretvara u ličnost i socijalnu jedinku. Na osnovu uzrasta na kom se odvijaju procesi socijalnog učenja i njihovih efekata u načinima razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja osoba, možemo reći da se socijalizacija može podeliti na *primarnu* – onu koja se odvija u okviru porodične sredine, *sekundarnu* – gde je prevashodna uloga vršnjaka, vrtića, škole, učitelja i nastavnika, kao glavnih agenasa socijalizacije u procesu formiranja ličnosti deteta i adolescenta i *tercijarnu* – koja se ogleda u socijalizaciji odraslih i zrelih ljudi i njihovoj adaptaciji na radno mesto, novu porodičnu sredinu, preuzete uloge i odgovarajući položaj koji zauzimaju u društvu. Postoje tri osnovne grupe problema koji se istražuju kada je u pitanju socijalizacija: sam proces i različiti oblici socijalnog učenja kod dece i odraslih, uloga osnovnih sadržaja, izvora i agenasa socijalizacije i efekti procesa socijalizacije posmatrani iz dva ugla – razvoj ličnosti i uklopljenost u određenju socijalnu sredinu. U kojoj meri i na koji način će se odvijati proces socijalizacije i koliko će uspešni, za pojedinca i društvo, biti njegovi efekti, zavisiće od sledećih grupa faktora: suštinskih i fundamentalnih procesa socijalizacije i socijalnog učenja, doslednosti, intenziteta, uvremenjenosti i vrste nagrada i kazni koje se koriste prilikom oblikovanja ponašanja deteta, kvaliteta i kvantiteta interpersonalnih odnosa koji se uspostavljaju između agenasa socijalizacije i deteta, socijalnog konteksta odnosno uslova društva, kulture i zajednice u kojima se procesi socijalizacije i socijalnog učenja odvijaju i osobina i karakteristika ličnosti svih osoba koje su uključene u procese socijalizacije i socijalnog učenja. Ličnost se može odrediti kao jedinstven i specifičan skup osobina, koje se manifestuju u karakterističnom načinu mišljenja, emocionalnog doživljavanja i ponašanja. Njena tri glavna domena – aspekta koji se razmatraju u procesu socijalizacije su: socijalni identitet, self koncept i integritet. Krajnji cilj razvoja prema modelu sazrevanja je samoostvarenje – samoaktuelizacija, koja omogućava osobi da se razvije u ono što može i treba da postane, nevezano za pritisak društva, mišljenje drugih ljudi, socijalni uticaj, kulturalne norme i vrednosti. Nasuprot ovom, nalazi se model prilagođavanja, u kome se akcenat stavlja na potpunu adaptaciju, možemo reći neku vrstu „društvene mimikrije“ i uklopljenost u socijalnu sredinu. Ako se proces socijalizacije odvija na optimalan način doći će do razvoja zdrave i zrele osobe, dobro uklopljenje u socijalnu sredinu u kojoj živi.

Međutim, ukoliko dođe do većih problema tokom razvoja, javiće se neki od poremećaja i smanjenje funkcionalnosti osobe – kao što su psihoze, neuroze i poremećaji ličnosti. Svaki ishod razvoja ličnosti i procesa socijalizacije, nezavisno od toga da li je on pozitivan ili negativan, zavisi od interakcije tri osnovna faktora razvoja: biologije, sredine i samoaktivnosti.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. _____ se interesuju za uslove, uzroke, načine i efekte procesa socijalizacije i socijalnog učenja na formiranje i izgrađivanje ličnosti i glavne aspekte prelaske osobe od biološke jedinke u socijalnu.
   - ☐ Antropolozi
   - ☐ Psiholozi
   - ☐ Biolozi
   - ☐ Sociolozi

2. Vrtić, škola, učitelji i nastavnici predstavljaju glavne agense u okviru _____ socijalizacije.
   - ☐ Društvene
   - ☐ Eksterne
   - ☐ Interne
   - ☐ Sekundarne

3. _____ predstavlja proces pounutrenja roditeljskih zabrana i kazni i razvoj osećanja moralne svesti i savesti.
   - ☐ Diskriminacija
   - ☐ Generalizacija
   - ☐ Internalizacija
   - ☐ Inhibicija

4. Skupovi vrednosti odnosno, za određeno društvo i kulturu, prihvatljivi i poželjni načini ponašanja, emocionalnog reagovanja i razmišljanja, ali i osobina ličnosti koje imaju kvalitete trajnosti i jedinstvenosti su _____.
   - ☐ Agensi socijalizacije
   - ☐ Efekti socijalizacije
   - ☐ Izvori socijalizacije
   - ☐ Sadržaji socijalizacije

5. Socijalizacija se ostvaruje _____.
   - ☐ Različitim oblicima socijalnog učenja
   - ☐ Nagrađivanjem i kažnjavanjem
   - ☐ Modelovanjem ponašanja
   - ☐ Inhibiranjem nepoželjnih oblika ponašanja

6. Šta od navedenog ne spada u bihejvioralne teorije socijalnog učenja?
   - ☐ Klasično uslovljavanje
   - ☐ Instrumentalno uslovljavanje
   - ☐ Bandurino opservaciono i vikarijsko uslovljavanje
   - ☐ Kognitivno-razvojne teorije socijalnog učenja

7. Shvatanje po kome se deca socijalizuju i izgrađuju u ličnosti u skladu, za svaku kulturu karakterističnim i tipičnim vrednostima, koje se materijalizuju konkretnim normama i pravilima ponašanja je karakteristično za_____.
   - ☐ Antropologiju
   - ☐ Sociologiju
   - ☐ Psihologiju
   - ☐ Genetiku

8. _____ se posmatraju i istražuju u kontekstu toga koliko se uspešno od biološke jedinke stvara ličnost, koja je dobro prilagođena određenom društveno-kulturalnom miljeu.
   - ☐ Efekti socijalizacije
   - ☐ Izvori socijalizacije
   - ☐ Sadržaji socijalizacije
   - ☐ Agensi socijalizacije

9. Koji naučnik je sproveo čuveni eksperiment sa uporednim praćenjem razvoja šimpanze i malog deteta u cilju utvrđivanja efekta bioloških i socijalnih faktora razvoja?

   ☐ Aronson
   ☐ Rot
   ☐ Kelog
   ☐ Bandura

10. _____ socijalizacija se odvija u okviru porodične sredine (gde dominantan uticaj ostvaruje majka u prve dve godine života, nakon toga se u bebin svet uključuje i otac, braća, sestre, baba, deda…).

    ☐ Primarna
    ☐ Sekundarna
    ☐ Tercijarna
    ☐ Celokupna





AGENSI I IZVORI SOCIJALIZACIJE

VI Deo

AGENSI I IZVORI SOCIJALIZACIJE

UVOD

U ovom delu bavićemo se osnovnim agensima i izvorima procesa socijalizacije. Najpre ćemo sagledati ulogu porodice, škole, vršnjaka i masovnih medija u formiranju ličnosti deteta i olakšavanju njegovog uklapanja u društvenu zajednicu kojoj pripada. Govorićemo i o tome da se socijalizacija ne završava sa adolescencijom, već i da u odraslom dobu ljudi imaju načina i prostora da se menjaju, razvijaju, napreduju i prilagođavaju novim uslovima i okolnostima. Kultura i društvo, preciznije društveni sistem sa svojom vladajućom ideologijom predstavljaju glavne izvore procesa socijalizacije, pa će u ovom poglavlju biti reči i o tome, kako i na koje sve načine, korišćenjem upravo različitih agenasa socijalizacije, dolazi do prenošenja osnovnih sadržaja, vrednosti, normi, načela poželjnog ponašanja, načina razmišljanja i emocionalnog reagovanja i njihovog usvajanja i prihvatanja, u većoj ili manjoj meri, od strane svih pripadnika određene socijalne zajednice i kulture.

AGENSI SOCIJALIZACIJE

Porodica

Porodica predstavlja osnovnu jedinicu i ćeliju društva, preko koga ono vrši primarni uticaj na sve svoje buduće članove, i kada se ima u vidu razvoj, formiranje i izgradnja njihove ličnosti, ali i uklapanje načina razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja sa važećim vrednostima i normama koje svaka kultura postulira kao poželjne i adekvatne. Roditelji su prve figure koje nastoje da od biološke jedinke deteta naprave ličnost i socijalizovanu osobu i predstavljaju glavne agense primarne socijalizacije. Za to koriste, kako smo videli, različite mehanizme. Nagrađuju ona ponašanja koja društvo smatra poželjnim, a kažnjavaju i nastoje da modifikuju opasna ponašanja svog deteta, koja bi mu ugrozila bezbednost, kao i sva ona koja se u nekom društvu smatraju devijantnim, nepoželjnim ili neadekvatnim iz bilo kog razloga.

Slika 6.1. Porodica



Slika 6.2. Porodica i dom



Najviše pažnje naučnika u procesu socijalizacije na ranom uzrastu se posvećivalo načinu na koji roditelji nastoje da kod svoje dece razviju određene higijenske navike i veštine za pravilno korišćenje pribora za jelo i toaleta. Kvalitet odnosa koji se uspostavi između majke i bebe u ranom životu jeste ključan faktor za razvoj dečije ličnosti i uspešnu socijalizaciju (Milošević & Čolović, 2019; Rot, 2003).

Ono što je sporno među naučnicima, i gde postoji dosta kontradiktornih rezultata, odnosi se na najoptimalniju dužinu perioda dojenja, tokom koga se pored bioloških zadovoljavaju i emocionalne potrebe deteta. Vajting (Whiting, prema Rot, 2003) je isticao da je najoptimalniji period za dojenje dece 18 meseci, sve iznad i ispod tog perioda daće negativne efekte. Prema njegovim istraživanjima, osećanja sigurnosti, emocionalne stabilnosti i optimizma najviše i najintenzivnije su prisutna u grupi dece koja su dojena tačno 18 meseci.

Slika 6.3. Dojenje bebe



Slika 6.4. Dojenje odraslog deteta



Kod druge važne praćene aktivnosti – skidanja pelena i navikavanja na toalet, pokazalo se da izuzetno negativne efekte imaju roditelji koji primenjuju stroge sankcije, ne pokazuju srdačnost i privrženost u odnosu sa detetom, hladni su, rigidni i distancirani. Javljanje enureze (nevoljnog puštanja mokraće nakon što je uspostavljena regulacija sfinktera na ulazu i izlazu iz bešike na ranijem uzrastu) u kasnijem periodu detinjstva, koja nastaje vrlo često kao reakcija na adaptaciju, pri polasku u školu na primer, dovodi se u vezu sa različitim vrstama anksioznosti majki, koje zbog toga najverovatnije nisu ni bile u mogućnosti da formiraju kvalitetan odnos sa svojom decom. Za uspešno ovladavanje bilo kojom veštinom – fiziološkom, emocionalnom, socijalnom – neophodna je kombinacija ljubavi i optimalnog osujećenja (frustracije), kako je to isticao Frojd. Postavljanje granica jeste svakako jedan od veoma važnih zadataka vaspitanja dece, ali ovaj proces nesumnjivo uvek treba da prati i pokazivanje privrženosti, brige i ljubavi prema detetu (Milošević & Čolović, 2019; Rot, 2003).

Slika 6.5. Navikavanje na nošu



Slika 6.6. Navikavanje na wc šolju



Za razvoj ličnosti deteta i njegovu uspešnu uklopljenost u društvo kome pripada, ponovićemo, najvažniji je kvalitet odnosa koji vlada u porodici, između deteta i roditelja, ali i samih roditelja i svih ukućana – odnosno ona domaća atmosfera, koja se ogleda kroz dečiji doživljaj da ga roditelji prihvataju, vole i brinu se o njemu, ali i međusobno jedni o drugima. Taj osećaj bazične sigurnosti ili nesigurnosti koji dete stiče biće osnova svih daljih odnosa u koje će stupati tokom celog života, i mnogo veći efekat ostvaruje na njegovu ličnost i socijalizaciju nego pojedinačni postupci nagrađivanja i kažnjavanja određenog ponašanja.

Ukoliko ne postoji osećanje da je dovoljno voljeno i prihvaćeno, da roditelji brinu o njemu i da im je iskreno stalo do njega, postoji šansa da dete ode u jednu od dve krajnosti – ili će postati agresivno, hostilno i destruktivno, ili će se pak povući, zatvoriti i izolovati od drugih.

Karen Hornaj je isticala da će se dete razviti u ličnost, sa vrlo specifičnim odnosom prema drugim ljudima i sebi, u zavisnosti od kvaliteta uslova u kojima odrasta i vrste interakcije sa važnim osobama iz sopstvenog okruženja, pre svega majkom u najranijem periodu života. Kroz intenzivne i veoma složene interakcije dete usvaja sposobnost za ljubav – odnosno uči da adekvatno pruža i traži ljubav od drugih. Takođe, sa odrastanjem i sticanjem autonomije uči kako da se bori i izbori za sebe i za ono što mu je važno, najpre tako što će naučiti da sačuva neke stvari za sebe – na primer igračke, hranu, a kasnije i novac koji dobija za džeparac ili rođendane. Deca u najranijem uzrastu, još više nego odrasli, jer im je sve novo i preplavljeni su različitim stimulusima sa svih strana, imaju ponekad potrebu da se izoluju i konsoliduju iskustva, srede ih i ponovo prožive. Kako budu odrastali, ta potreba će se smanjivati, jer će njihov kognitivni sistem biti zreliji i moći će sva iskustva da procesuira mnogo brže. Iz tih razloga ne treba dirati bebu koja leži budna ukoliko ne plače, a u tom slučaju je odmah treba uzeti i priviti na grudi, jer se u tim trenucima odvija najdublja moguća kognitivno-emocionalna prorada na tom nivou razvoja. Međutim, kao što smo istakli i kada je u pitanju razvoj veština navikavanja na čistoću i hranjenja, ukoliko se to odvija u neadekvatnim uslovima, odnosno ukoliko roditelji ne omogućavaju ili sputavaju u velikoj meri zadovoljenje ovih primarnih potreba za dete (ljubav, nezavisnost – borbenost i potrebu za povremenom izolacijom), dete će morati da se prilagodi socijalnoj sredini i zahtevima roditelja, tako što će neke od potreba hipertrofirati, a druge potpuno zanemariti, kako bi psihološki preživelo – odnosno obezbedilo njihovu ljubav, brigu, nežnost i pažnju. Pa ukoliko je uskraćena potreba za ljubavlju, dete može celog života stalno da nesebično pruža i daje ljubav, ne tražeći pri tom ništa za sebe, ili pak može razviti potpuno suprotnu neurotičnu tendenciju da samo traži i dobija ljubav za sebe, ne pružajući drugima ništa, ili dajući im samo mrvice svoje ljubavi. Ako je potreba za borbenošću odnosno nezavisnošću frustrirana, dete će pokazivati agresivne tendencije u ponašanju, ukoliko se radi o ekstremnoj frustraciji to će preći čak u sadizam. S druge strane, može se javiti i potpuna zavisnost od drugih osoba. Uvek je to u prvom redu majka, a zatim od druge godine i otac, ali obrasci ponašanja usvojeni u najranijem periodu života se transponuju – preslikavaju i na odnose u odraslom dobu. Tada se osobe trude da potpuno udovolje zahtevima druge strane, ekstremno su zavisni od njihovih mišljenja i postupaka i vrednuju sebe isključivo na način na koji to čine druge osobe. Njihov identitet nije autonoman i nezavistan od drugih, uvek se oslanja na stavove, mišljenja i ponašanja drugih osoba prema njima. Ukoliko roditelji uskraćuju prirodnu potrebu deteta da se osami kako bi preradilo intenzivna i nova iskustva, dete će se prilagoditi njihovim zahtevima, pa će, kao i u prethodnim slučajevima, otići u jednu od dve krajnosti – ili potpunu izolaciju ili nemogućnost podnošenja samoće čak i u kratkom vremenskom

periodu, ukoliko počne da veruje u sopstvenu neadekvatnost, nesposobnost i nepostojanje lične vrednosti, jedinstvenog i nezavisnog identiteta od drugih (Hornaj, 2006; Milošević & Čolović, 2019).

Deca su po prirodi nesocijalizovana bića. Njihovim ponašanjem u početku upravljaju isključivo nagoni i instinkti. Kako bi se uklopila u društvo i sredinu u kojoj odrastaju treba da se socijalizuju. Rot smatra da određeni oblik kažnjavanja mora da se primenjuje prilikom vaspitavanja dece, a da najbolje rezultate daje psihološka kazna – disciplina, gde se na neki način manipuliše ljubavlju roditelja prema deci. Odnosno, ona im se uskraćuje kada urade nešto što je neprimereno, nepoželjno ili opasno, a kako deca po prirodi imaju izraženu potrebu za podrškom, prihvaćenošću i ljubavlju od strane roditelja izuzetno je efikasna.

Slika 6.7. Kažnjavanje



Slika 6.8. Efekat kažnjavanja



Ipak, ova manipulacija ljubavlju i naklonošću, po mišljenju autora ove knjige, nije možda najbolje rešenje jer može da odvede dete u drugu krajnost i stvori mu ogroman teret osećanja krivice, neadekvatnosti, nesigurnosti, neželjenosti i neprihvaćenosti, sa kojim se ono bori na različite načine – povlačenjem ili agresijom. Najoptimalniji način u vaspitanju postiže se, prema našem mišljenju, jasnim postavljanjem granica i optimalnim osujećenjem, uz izgradnju osećanja sigurnosti u ljubav i podršku roditelja, ne samo tokom odrastanja, već i tokom celog života.

Postoje određena ponašanja roditelja u toku procesa vaspitanja koja zapravo remete sam proces socijalizacije i izgrađivanja ličnosti deteta. To je odlazak u bilo koju krajnost. Neuspostavljanje i nepoštovanje granica, dozvoljavanje detetu da se ponaša kako ono želi može da ima dve varijante: (1) uz pokazivanje ljubavi – kada dete biva prezaštićeno, razmaženo, egocentrično, nesposobno da se samostalno snađe u životu i uhvati u koštac sa problemima, ili (2) uz indiferentan, možda čak i hladan stav prema detetu – kada ono ne uspeva da

izgradi osećanje bazične sigurnosti u druge ljude pa sve svoje snage i kapacitete usmerava na sebe, što može u krajnjoj liniji da dovede do razvoja nekog od poremećaja ličnosti i njegove manifestacije u adolescentnom dobu, ali češće do povlačenja i opšte nezainteresovanosti za sopstvenu okolinu ili pak agresivnog i destruktivnog ponašanja. Najpatogeniji efekat imaju roditelji koji se ponašaju nedosledno – u jednom trenutku obasipaju dete ljubavlju i pažnjom, u narednom ga ne primećuju. Ili isto ponašanje nekada kažnjavaju, drugi put su potpuno indiferentni prema njemu, dok ga neki naredni put, u zavisnosti od raspoloženja, čak i nagrade. Takvo ponašanje roditelja šalje detetu vrlo nejasne i kontradiktorne poruke i ono ne uspeva da se prilagodi situaciji, svojim roditeljima i okolini, odnosno srž njegovog identiteta u krajnjoj liniji nestaje, jer ne postoji skoro nikakva izvesnost i sigurnost na koju bi ono moglo da računa (Milošević & Čolović, 2019; Rot, 2013).

Postoje dve naročito problematične situacije u porodičnim odnosima koje mogu da imaju svoje negativne reperkusije na razvoj ličnosti deteta i na njegovo adekvatno usvajanje društvenih normi u sredini u kojoj odrasta. To su (Rot, 2003):

- *Loši odnosi u porodici, prvenstveno između samih roditelja* – deca se poistovećuju sa oba roditelja, vole ih, tokom odrastanja introjektuju (internalizuju) njihove delove unutar sebe i na taj način grade osnove sopstvene ličnosti i morala i uče ugledajući se na njih. Oni predstavljaju njihove prve modele za identifikaciju. Ukoliko su prisutne konstante svađe, konflikti, razdori, uzajamna netrpeljivost, napeta atmosfera koju dete nesumnjivo oseća, čak iako se roditelji trude da se pred njim ne svađaju, javiće se konflikt u samom detetu. Deca su egocentrična bića i doživljavaju svet iz sopstvenog ugla i u jednom periodu života osećaju da su isključivo oni odgovorni za loš odnos među roditeljima. U toj situaciji oni će osećati pritisak da moraju da biraju, da se odluče za jednog roditelja, a da drugog odbace. To je preveliki teret za malo dete, pa čak i za odraslu osobu.
- *Nepotpuna porodica* – porodica u kojoj nedostaje jedan od roditelja, koji je ili preminuo ili napustio porodicu, tako da dete odrasta samo sa jednim roditeljem. Uglavnom je to majka, koja u najvećem broju slučajeva uspešno uspeva da nadomesti ulogu oca, ali nikada u potpunosti. Posebno su osetljiva deca između 8 i 10 godina, kada napuštanje porodice od strane jednog roditelja ima najpatogeniji efekat. Rezultati brojnih istraživanja pokazuju da deca iz nepotpunih porodica imaju dva puta veće šanse da postanu delikventi.

Ipak, odrastanje samo sa jednim roditeljem je neuporedivo bolje za dečije blagostanje i razvoj ličnosti, jer učestali konflikti, negativna atmosfera, koja se nikada i ni u kojim uslovima, ne može sakriti, a uslovljena je netrpeljivošću roditeljskog para, daju mnogo negativnijih efekata po zdravlje dece koja rastu u takvim uslovima. Pored povećane agresivnosti i destruktivnosti, često se javlja naglašena egocentričnost, emocionalna nestabilnost, pojačana neurotičnost, konstantno prisutno i veoma izraženo osećanje lične nesigurnosti, različite vrste anksioznih, pa i težih poremećaja iz drugih nozoloških kategorija. Zbog svega toga je među naučnicima zastupljen stav koji bi se mogao sažeti rečima: *Bolje dobar razvod, nego loš brak*, jer tim činom partneri odustaju od svog međusobnog odnosa, koji je postao za njih i sve u njihovoj okolini, iscrpljujući i preterano zahtevan, ali ne odustaju od svog deteta, i dalje su dobri roditelji i trebalo bi, nakon izvesnog vremena, kada se negativne međusobne strasti stišaju, uspešno da sarađuju i rade na njegovoj dobrobiti. Ono što je, nažalost, veoma prisutno u praksi to je korišćenje dece kao instrumenata manipulacije, povređivanja i nanošenja štete bivšem partneru, kako bi se zadovoljila sopstvena sujeta ili uzvratila nepravda koju neko od partnera oseća, a pri tom se uopšte ne vodi računa o osećanjima same te dece, koja su u tom odnosu nesumnjivo najveće žrtve.

ŠKOLA

Škola i vršnjaci spadaju u glavne agense sekundarne socijalizacije. Kako to ističe Rot, škola predstavlja kontrolisani agens socijalizacije, koji planski i sistematski deluje na dete u pravcu koji diktiraju vladajuće snage u određenom društvu i kulturi. Razlikuje se u odnosu na porodični sistem i vaspitanje koje se u okviru porodice vrši prema sledećim kriterijumima (Rot, 2003):

- Škola predstavlja potpuno drugačiju sredinu u odnosu na porodicu i ima vrlo specifične i rigoroznije zahteve i pravila ponašanja koja se moraju slediti.
- Karakteriše je uspostavljanje, razvijanje i održavanje sasvim drugačijih odnosa sa velikim brojem novih ljudi – učiteljima, nastavnicima, profesorima, stručnim saradnicima, vršnjacima.
- Pored isključive dominantnosti roditelja kao uzora u ponašanju, sa polaskom u školu, javljaju se i novi uzori koji intenzivno deluju na dete, višečasovno pet dana u nedelji (učitelji, nastavnici, profesori).

- Škola predstavlja instituciju preko koje društvo direktno interveniše i upliće se u razvoj poželjnih oblika ponašanja i obuzdavanje razvoja negativnih, socijalno neprihvatljivih i neadekvatnih osobina ličnosti dece, koje dovode do neprimerenog ponašanja.
- Uticaj škole na razvoj ličnosti deteta se odvija veoma sistematski, planski, kontrolisano i organizovano.
- Dete veoma dug deo života provede u školi. Kod nas je obavezno samo osnovno obrazovanje (8 godina + 1 godina obaveznog predškolskog obrazovanja). Najveći broj dece završi i neku trogodišnju ili četvorogodišnju školu, dok neki odlaze i na fakultete (još 3 do 5 godina u proseku). Samo mali broj će nastaviti dalje školovanje koje u proseku traje između 3 i 6 godina. Kada pogledamo sve te godine provedene u „školskoj klupi" i tome dodamo dnevni intenzitet – 4 do 6 sati u proseku, vidimo da škola ima izuzetno jak i sveprisutan uticaj na formiranje ličnosti i proces socijalizacije dece i mladih ljudi.

Ako se setimo Frojdove psihoanalitičke teorije i stadijuma psihoseksualnog razvoja, možemo reći da je dete u periodu latencije najspremnije za polazak u školu. Njegov seksualni, pa donekle i agresivni nagon, je latentan, prikriven, a kognitivne sposobnosti su u najvećem potencijalu (Milošević & Čolović, 2019).

Sa polaskom u školu, još intenzivnije se nastavlja razvoj intelektualnih, emocionalnih i socijalnih veština, koji je započet u porodici, ali se sada odvija u potpuno novom i drugačijem društvenom kontekstu u kome važe mnoga nova pravila ponašanja, kao i sankcije ukoliko se ona ne poštuju. Pred decom se zaista nalaze veliki izazovi, jer oni moraju da se snađu u novoj situaciji i okolnostima, da izbore sopstveno mesto u grupi vršnjaka i u očima učitelja. Moraju da nauče da sede mirno po 45 minuta, da aktivno prate i usvajaju gomilu novih stvari sa kojima se pre nisu (ili ako jesu to je bilo u daleko manjoj meri), susretali, da odlažu svoje potrebe za vodom, hranom ili odlaskom u toalet, potrebe za pokretom, igrom, okruženi drugom decom sa kojima bi se do skoro inače igrali, a sada su primorani da sede, ćute, ne ometaju časove i izlaganja učitelja.

Različit je način, brzina i sposobnost svakog deteta da se adaptira na novu situaciju i tu veliku ulogu imaju učitelji, njihove ličnosti, način rada, prihvatanje dece, tolerantnost, strpljenje, sama ličnost deteta, ranija iskustva i njegova mogućnost prilagođavanja, socio-emocionalna ali i racionalna inteligencija, kao i odnosi koje uspostavlja sa vršnjacima. Takođe, saradnja sa roditeljima je neophodna da bi došlo do rešavanja sasvim normalnih i redovnih problema sa disciplinom ili nepažnjom na časovima. Što su sličniji zahtevi koje postavljaju roditelji svojoj deci u porodičnoj sredini sa zahtevima koji im se nameću u školi, to će proces adaptacije i prilagođavanja novim uslovima biti lakši, brži i bezbolniji za sve strane.

Slika 6.9. Profesori



Slika 6.10. Škola



Ipak, najvažniji faktori kojima škola nastoji da postigne glavne efekte socijalizacije đaka – razvoj njihovih ličnosti i dobru uklopljenost u društvenu sredinu kojoj pripadaju, u konkretnom slučaju školski sistem, jesu (Rot, 2003):

- *Organizacija školskog života* – potrebno je u što je moguće većoj meri zameniti autoritativni pristup koji je karakterističan za školu demokratskim pristupom u kome će se više poštovati ličnost deteta, njegove potrebe, motivi, potencijali. Gde će deca imati mogućnost kreativnog razmišljanja, koje se uglavnom kod nas, u praksi sistematski kažnjava i supresuje. Teoretski svi ističu kako neguju kod dece samostalno i jednistveno viđenje i tumačenje sebe i stvari u svetu, a u realnosti se srećemo sa potpuno suprotnom situacijom, gde se svaka originalnost i drugačiji način razmišljanja i ponašanja strogo sankcioniše.
- *Ličnost učitelja* – njegova iskrenost, prirodnost, tolerantnost, posvećenost radu i ljubav prema deci, pedagoške, psihološke i nastavne veštine, nastojanje da upozna i istinski se poveže sa svakim učenikom u meri koja dete ne remeti, ugrožava i plaši.
- *Nastavni program* – kurikulumi se vrlo često menjaju i usaglašavaju sa shvatanjima vodećih političkih i društvenih struktura u društvu, a ne sa mišljenjima renomiranih i eminentnih naučnika i istraživača u oblasti obrazovanja. Na taj način društveni sistem sa svojom vodećom ideologijom nastoji da kod dece razvije uniformni način razmišljanja i gledanja na svet i sebe. Konformizam je krajnji cilj društva, a škola je institucija odnosno instrument kojim se državi, odnosno određenom društvu i kulturi, omogućava da ga postigne i razvije kod svih svojih pripadnika od ranog uzrasta.

Međutim, postoji još jedan veliki problem vezan za školstvo a to je činjenica da su danas učitelji, nastavnici i profesori sve više nezadovoljni i ogorčeni svojim položajem u društvu i pravima koja su im oduzeta. Kako ističe Rot, sa razvojem privrede paralelno ide opadanje društvenog ugleda i socijalnog statusa i položaja učitelja i nastavnika u nekom društvu. Preterana administracija i mala zarada ih dodatno demotiviše i onemogućava da se istinski posvete unapređivanju samog nastavnog procesa i razvoju ličnosti svojih učenika. Uglavnom idu linijom manjeg otpora, prebacuju odgovornost za nedostatak ličnog autoriteta ili loš uspeh svojih đaka na roditelje i porodični sistem. S druge strane, roditelji za iste stvari krive nastavnike, učitelje, program i školski sistem u globalu. Neophodna je saradnja svih učesnika uključenih u vaspitno-obrazovni proces kako bi se buduća pokolenja dece izvela na pravi put.

Još jedan veliki problem, koji bi pod hitno trebalo rešavati na širem društvenom nivou, predstavlja činjenica da je plan i program po kome deca uče u najvećem broju državnih škola prilagođen učenicima prosečnih sposobnosti, tako da su deca koja su ispod ili iznad proseka uvek oštećena. S obzirom na veliki broj dece u odeljenju, učitelji nemaju dovoljno vremena, sem ako zaista ne vole svoj posao i uživaju u njemu, pa rado organizuju dopunsku i dodatnu nastavu, koja to nije samo pro forme radi, već ima veliki efekat na vanprosečnu decu, da se posvete svima. I na taj način, nakon normalnih i potpuno prirodnih pobuna dece protiv gradiva koje, ili ne razumeju, ili im je prelako i dosadno, zbog raznoraznih sankcija, kazni, uključivanja stručnih saradnika zbog problema u ponašanju i ometanju časova, deca prihvate uloge koje su im nametnute i odrastu u mediokritete, što predstavlja u perspektivi ogroman problem društva i kulture jednog naroda. Setimo se samo činjenice da je Ajnštajn bio loš i nedisciplinovan đak, koji se nikako nije uklapao u školski sistem!

Prema rezultatima određenih istraživanja, ispodprosečni dečaci će uglavnom biti hvalisavi, egocentrični, skloni svađama i ogovaranju ili će se povlačiti od drugara i učitelja, postajati bezvoljni i nezainteresovani, ukoliko su po prirodi stidljiviji. Kod devojčica kojima je teško da prate gradivo će se često javiti obeshrabrenost, nepažljivost na časovima, psihološka odsutnost i intenzivno maštanje. S druge strane, deca koja su iznad proseka se dosađuju na časovima, ometaju nastavu, nemaju nikakav podsticaj, dosadno im je, traže neke nove vidove zabave, maštaju, nemirni su, često ustaju sa mesta, neretko se čak i agresivno ophode prema drugovima ili učiteljima, nastavnicima i profesorima (Rot, 2003).

Slika 6.11. Monotonija na času



Slika 6.12. Izostanak autoriteta

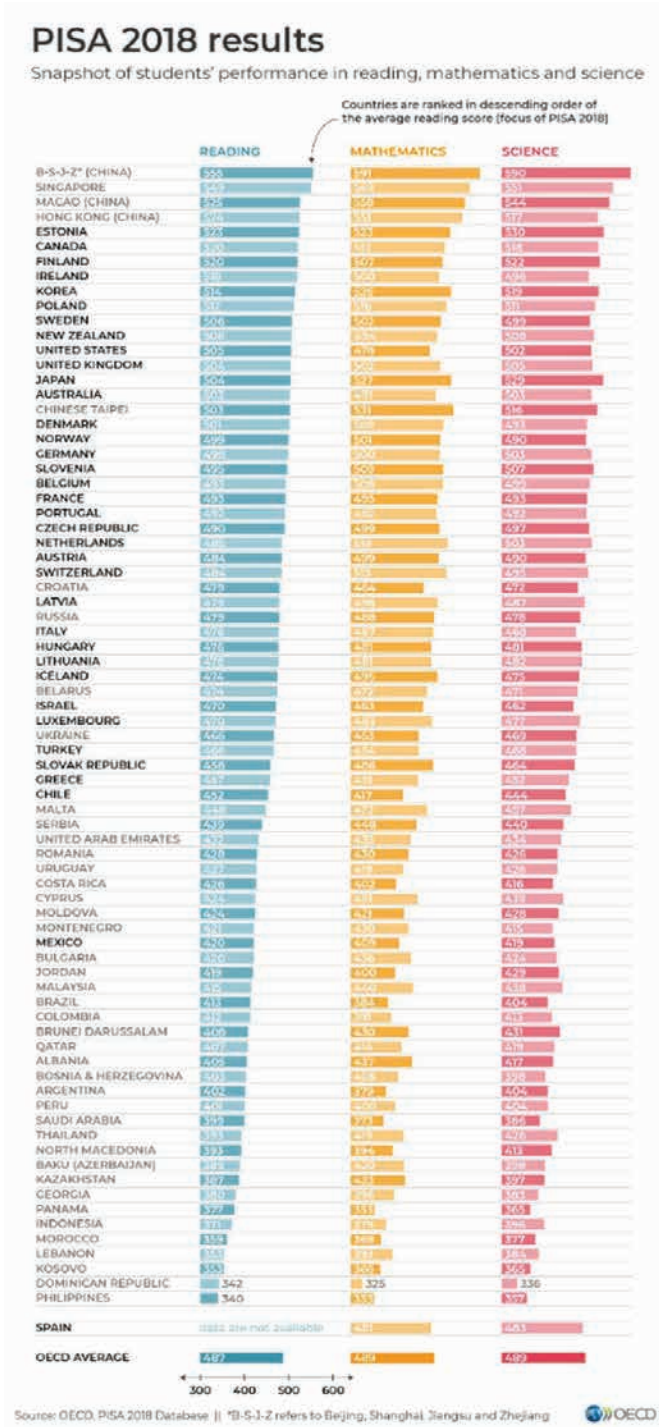


To ponašanje navlači gnev učitelja, koji takvu decu stigmatizuju kao „problematične" učenike sa kojima je potrebno sprovoditi pojačan vaspitno-pedagoški rad, kako bi se i oni ukalupili u osrednjost. Bitno je samo da ne remete nastavu, a to što se njihovi kreativni potencijali sistematski uništavaju i guše, što trpe različite vrste emocionalnih povreda, koje mogu da dovedu i do jakih trauma, naše školstvo i društvo jednostavno ne interesuje, a reperkusije te nebrige i stvarne nezainteresovanosti države za najmlađe članove, na kojima svet ostaje, tek će se osetiti.

Ranko Rajović, osnivač Mense u Srbiji, radi na unapređenju školskog sistema kod nas, koji je u skladu sa stvarnim potrebama i razvojem dece, po ugledu na razvijene zemlje sveta. Zanimljivo je da je njegov program i *NTC Sistem učenja – Učenje kroz igru* (Rajović, 2012), priznat i prepoznat u tim zemljama, dok kod nas tek ulazi na mala vrata. On se oštro suprotstavlja reproduktivnom znanju, koje je dominantno forsirano u našem školstvu i daje očigledno sve lošije rezultate. Naša deca su na PISA testovima (Programme for International Student Assessment) sve slabija i slabija i nalaze se sada već u začelju spiska dece iz zemalja uključenih u testiranje.

Prema zvaničnim podacima Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije iz 2018. godine kod naše dece je prosečno postignuće na skali matematičke pismenosti iznosilo 448 bodova, na skali čitalačke pismenosti 439, na skali naučne pismenosti 440 bodova, dok je prosečno postignuće u OECD zemljama bilo oko 500 bodova. Postignuća učenika iz Srbije, u odnosu na druge zemlje iz regiona, bolja su od postignuća učenika iz Crne Gore, Severne Makedonije i Bosne i Hercegovine, a slabije od postignuća učenika iz Hrvatske, Slovenije, Mađarske i Poljske (https://mpn.gov.rs/vesti/objavljeni-rezultati-pisa-testiranja/).

Slika 6.13. Rezultati PISA testova za 2018. godinu



Rajović naglašava da deca moraju da se kreću, da je pokret neophodan za razvoj nervnog sistema i funkcionalnog znanja koje je potrebno uvesti u škole umesto reproduktivnog. Ističe da su fizičko, muzičko i likovno najvažniji predmeti do 4. razreda osnovne škole, kako bi se kroz pokret razvila inteligencija dece. A koliko samo učitelja zamenjuje te predmete, „važnijim predmetima" matematikom, srpskim, lepim pisanjem, svetom oko nas. Na kraju krajeva, ni jedno dete nije izašlo iz škole da ne zna da čita, piše i računa, ali su mnoga deca zbog školskog sistema ostala na tom istom nivou. Njihovi potencijali, ambicije, želje i motivi su sistematski gušeni minimalno 9 odnosno 13 godina. A to je ogroman problem društva i svih nas.

Potrebno je sistemsko rešenje na najvišem državnom nivou kada je u pitanju poboljšanje školstva, položaja učenika, nastavnika, roditelja i svih osoba uključenih u vaspitno-obrazovni proces, jer kao što je Platon lepo istakao: „Država neće mnogo izgubiti ako obućar nema pojma o svome zanatu – jedino će Atinjani biti loše obuveni. Ali, ako vaspitači omladine budu rđavo ispunjavali svoje obaveze, onda će stvoriti pokoljenje neznalica i poročnih ljudi koji će upropastiti budućnost otadžbine" (Platon, 2005).

VRŠNJACI

Prema određenim autorima, vršnjaci sa polaskom u školu, a naročito u periodu adolescencije, imaju istu, ponekad i veću ulogu i uticaj na decu od roditelja i škole. Parsons (prema Rot, 2003) koristi sintagmu „kultura vršnjaka", kojom nastoji da objasni pritisak i socijalni uticaj koju svaka vršnjačka grupa ostvaruje na nove članove, kako bi oni usvojili određene vrednosti, norme i pravila ponašanja. Ona su uglavnom u suprotnosti sa vrednostima i pravilima ponašanja koja važe u porodici i školi, a na adolescentnom periodu, naročito između 13 i 19 godina (tinejdžerski period – nastavak na engleskom u godinama „teen") prihvaćenost od vršnjačke grupe je mnogo značajnija za osobu, nego kazne i sankcije koje roditelji ili nastavnici upućuju deci za neadekvatna, opasna i neprimerena ponašanja. Oni u tom periodu nastoje da, po prvi put jasno i konkretno izgrade i konačno formiraju doživljaj sopstvenog socijalnog i ličnog identiteta, da nađu određeni položaj u društvu, koji će diktirati i odgovarajući način ponašanja (Čolović, 2011).

Slika 6.14. Vršnjačke grupe



Slika 6.15. Vršnjaci



Potreba za pripadanjem grupi vršnjaka se postepeno razvija kroz život. Na uzrastu do 2 godine, deca se uglavnom igraju sama. Iako su okružena drugom decom, ona ih skoro i ne primećuju, nisu im razvijene socijalne veštine, sami barataju igračkama, puze, nemaju osećaj zajedništva. Tak u 3. i 4. godini dolazi do prave igre sa vršnjacima. Tada se javlja mogućnost organizovanja, igranja određenih uloga u okviru iste igre, deljenja i otimanja igračaka.

Sposobnost i potreba za socijalizacijom i prihvaćenošću od strane vršnjaka se naglo povećava sa kretanjem u školu, a najintenzivnija je baš u periodu adolescencije. Tada, oni kroz druženje i razgovor sa vršnjacima oblikuju i razvijaju svoj identitet, pronalaze mesto u grupi vršnjaka, razmatraju sa njima važna pitanja o životu, o kojima im je bili neprijatno, nelagodno ili neprimereno, iz ma kojih razloga, da razgovaraju sa roditeljima – na primer o seksualnosti, moralnosti, ispravnosti određenih ideja i moralnih principa koje su usvojili, filozofiji života, neskladu između onoga što, kao vrednosti ističu roditelji, drugi članovi porodice i nastavnici, i potpuno suprotnog načina na koji se oni zapravo ponašaju u privatnom životu.

Naročito sa polaskom u školu dolazi do uviđanja nesklada između postuliranih vrednosti i normi roditelja i nastavnika i njihovog nepoštovanja u sopstvenom ponašanju. U tom periodu se deca i najintenzivnije okreću grupi vršnjaka, usvajaju vrednosti i pravila ponašanju grupe, jer tu postoji veća doslednost u ponašanjima svih članova i jači je odnos pripadnosti i zajedništva.

Slika 6.16. Psihološko zlostavljanje



Ukoliko se ne poštuju važeće norme postoji velika šansa da neko od članova bude ekskomuniciran iz grupe, a to predstavlja veliku narcističku povredu za svaku osobu, a pogotovo za decu u ovom uzrastu. Zbog toga se deca i mladi trude da razviju one socijalne veštine koje će im omogućiti opstanak u grupi i zauzimanje što boljeg položaja među vršnjacima, a to su: fizička spretnost i snaga, hrabrost, neustrašivost, veštine uspostavljanja i održavanja socijalnih odnosa, jedinstven i opšteprihvaćen ili originalni način šale i humora i slično. Manje popularna dece će nastojati da umesto velikog kruga prijatelja i drugova nađu i razviju intenzivnije odnose sa jednim ili dva druga i to će ih činiti srećnim i zadovoljnim.

Vršnjačke grupe ostvaruju svoj uticaj na decu i mlade na sledeća 4 načina (Havighurst, prema Rot, 2003):

- Omogućavaju deci i mladima da se razvijaju u skladu sa razvojnim normama i pravilima koja su tipična za njihov uzrast, ali im i dopuštaju, naročito na kasnijem uzrastu da budu jedinstveni, originalni i drugačiji.
- Omogućavaju im izvestan stepen slobode, autonomije, samostalnosti i nezavisnosti od roditelja, u načinu razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja.
- Omogućavaju im usvajanje i razvijanje novog sistema vrednosti, drugačijeg odnosa prema sebi i mnogim pojavama i situacijama oko njih, kao i oprobavanje u različitim vrstama novih uloga.
- Omogućavaju mladima dodatne uslove za produžetak normalnog toka razvoja – emocionalnog, socijalnog i intelektualnog, ovladavanje različitim socijalnim veštinama i tendencijama stupanja i održavanja veoma različitih interpersonalnih odnosa i kontakata, u adolescentnom periodu posebno sa osobama suprotnog pola.

Generalno, kako mlade osobe odrastaju, njihov identitet biva u većoj meri formiran i vršnjačka grupa im nije više toliko neophodna kako bi se na osnovu nje dokazivali, testirali granice i pronalazili dalje istine o sebi.

Ukoliko deca, iz nekih razloga, ne uspeju da se uklope u društvo iz škole i odeljenja, kluba u kome treniraju, hora i sličnih institucija koje okupljaju decu sličnog uzrasta, njihova potreba za druženjem i zajedništvom svakako neće nestati (Milošević & Čolović, 2019). Oni će u velikom broju slučajeva naći drugare iz komšiluka, koji su isto, zbog određenih crta i karakteristika ličnosti ili bizarnog, možda čak i agresivnog ponašanja, neuklopljeni u zajednice svojih vršnjaka iz škole.

Slika 6.16. Psihološko zlostavljanje



Prema mišljenju Rota, i drugih socijalnih psihologa, takav način udruživanja marginalizovanih mladih ljudi u velikom procentu dovodi do devijantnog i agresivnog ponašanja. Postoji teza, naročito zastupljena među starijim socijalnim psiholozima, da se (maloletni) delikventi uglavnom regrutuju iz tih marginalizovanih gradskih kvartova, baš preko određene grupe, isto tako neprilagođenih vršnjaka, koji žive u njihovom susedstvu. Postoje dve osnovne grupe delikvenata nastalih na ovaj način (Rot, 2003):

- *Delikventi koji su to prvenstveno postali družeći se sa problematičnim mladim ljudima.* Verovatno je da predispozicije za devijantne oblike ponašanja vuku iz nesređenih porodičnih odnosa, ali u ovoj grupi, oni nisu primarni uzrok. Treba uvek imati na umu činjenicu da i iz potpuno neadekvatnih porodičnih uslova može doći do razvoja optimalnog načina ponašanja, razmišljanja i emocionalnog reagovanja osoba kod dece i adolescenata.

- *Delikventi koji to postaju primarno zbog loših porodičnih uslova i okolnosti*, koji su doveli do devijantnog načina razmišljanja, neadekvatnog emocionalnog reagovanja i destruktivnog i agresivnog ponašanja. Društveni kontekst u tim slučajevima predstavlja samo pogodno tlo za ispoljavanje agresivnog, devijantnog i destruktivnog ponašanja, koje je u vidu agresivnih impulsa već nagomilano u mladim pojedincima.

Samim sazrevanjem dolazi do javljanja potrebe da se umesto većeg broja površnijih kontakata, uspostavi par bližih, iskrenijih, dubljih i autentičnijih odnosa, sa osobama koje u velikoj meri odgovaraju karakteristikama ličnosti, načinu razmišljanja i ponašanju mladih ljudi.

Na početku adolescencije svi žele da budu kao i ostali, da se dobro uklope, a kako sazrevaju sve više teže autonomiji, nezavisnosti, jedinstvenosti i različitosti sopstvene ličnosti od svih drugih. Možemo to posmatrati i na ovaj način, tokom odrastanja, grupa vršnjaka služi deci da postanu samostalnija i nezavisnija od roditelja, a kasnije ih ona ometa u daljem procesu sticanja autonomije i izgradnje svoje jedinstvene ličnosti. Zbog toga, u odraslom dobu imamo par bliskih prijatelja, sa kojima delimo svoje tajne, životne probleme, nade i dileme, i mnoštvo poznanika sa kojima više nismo tako bliski, ali eventualno povremeno možemo da odemo na kafu i da se neobavezno ispričamo o tome šta se dešava u našim životima, još češće životima osoba sa kojima smo se nekada davno družili.

Postoje i odrasle osobe koje, na primer, i dalje imaju potrebu da se druže sa mladima, da pripadaju određenoj subkulturi pankera, metalaca i slično. To su zapravo osobe koje nisu uspele, iz različitih razloga, da do kraja razviju svoj identitet i nađu sopstveno mesto u svetu odraslih ljudi.

Diskrepanca u načinima razmišljanja, pogledima na svet, važnim životnim pitanjima, usvojenim vrednostima i normama ponašanja između roditelja i dece na ovom uzrastu može biti umanjena, ukoliko u porodici postoje prisni, iskreni i autentični odnosi puni podrške, razumevanja i ljubavi prema detetu, ali i međusobno sa svim njenim članovima. Ipak, oni ne mogu i ne treba da nadomeste ulogu koju vršnjaci igraju u životu dece i mladih ljudi i zbog toga bi bilo neprirodno i potpuno kontraproduktivno zabranjivati deci da se socijalizuju sa svojim drugarima.

Umesto toga, trebalo bi sa njima graditi odnose poverenja i zajedništva, da se nikada ne boje da kažu i priznaju ukoliko se desi neki incident, jer su zapravo roditelji ti koji će biti uz svoju decu i štititi ih tokom celog života. Jedino u njima imamo prave prijatelje, koji nas nikada neće izdati i boriće se svim silama za našu dobrobit (naravno ukoliko ne govorimo o određenim vrstama patologije koja se može javiti i kod njih).

INTERNET I SREDSTVA MASOVNIH KOMUNIKACIJA

Neki od mogućih razloga zbog kojih su internet, društvene mreže i sredstva masovnih komunikacija u današnje vreme postali veoma uticajan agens socijalizacije, prema mišljenju Bandure i Valtersa, čak važniji i od roditelja i nastavnika, leže u samoj suštini modela kojima su deca i mladi izloženi. Dok roditelji i nastavnici uglavnom daju verbalna uputstva, poruke, primere, ili još gore upoređuju konkretno dete sa drugom boljom i uspešnijom decom, što dovodi do odbojnosti i negativnog stava mladih prema samim porukama i osobama koje im ih upućuju, sadržaji koji se plasiraju putem medija su interesantni, konkretni, jasni, detaljniji, pobuđuju i drže pažnju (Rot, 2003).

Onog trenutka kada postanu dosadni, mogu se prekinuti i promeniti i tako ponovo naći novi i zanimljivi sadržaji. Roditelje i nastavnike nije poželjno prekidati, ma koliko se deci i mladima činile nepotrebne, suvišne, staromodne ili monotone poruke koji im šalju. Oni su svesni reperkusija i negativnih sankcija koje bi usledile za takvo ponašanje i zbog toga se najčešće psihološki isključuju iz same komunikacije, odnosno ne prate i ne slušaju aktivno sadržaje poruka koje im se, uglavnom iz najboljih namera, upućuju.

Generalno gledano, mladi su danas putem medija izloženi ogromnoj količini agresivnih i seksualnih sadržaja, nekada u vrlo eksplicitnom i sirovom obliku. To nažalost, nije ograničeno samo na određene kanale i programe, u kasnim noćnim terminima, već je prisutno i tokom dana, u različitim vrstama rijaliti programa, zabavnih emisija, takmičenja, pa i reklama.

Takođe, uzrasne oznake koje stoje u uglu ekrana (nije predviđeno za decu ispod 12, 14, 16 ili 18 godina) prilikom emitovanja određenih sadržaja, malo ko od dece i mladih, pa čak i samih roditelja, prati i kontroliše.

Takođe, velike doze nasilja su prisutne i u video igrama (GTA, Mortal Kombat, Street fighter, Streets of Rage, Counter-Strike...), crtanim filmovima i sadržajima namenjenim za decu i mlade različitog uzrasta – gde na primer, vrlo često slatki i dopadljivi likovi (kao na primer Pokemoni, Gormiti, Vile i jednorozi, Super heroji…) koriste različita oružja i moći, pretvarajući se u opasne ratnike, koji očiglednim nasiljem spašavaju svet – odnosno čine dobra dela i time stvaraju konfuziju kod dece i mladih – da li je nasilje i agresivno ponašanje zapravo opravdano, poželjno jer doprinosi višem cilju.[4]

4 O uticaju masovnih medija na ponašanje mladih biće još reči u poglavlju o agresivnosti i destruktivnosti.

Slika 6.18. Video igre



Slika 6.19. Nasilni sadržaji



U periodu adolescencije, kada prirodno, pod uticajem polnih hormona, dolazi do jačanja i bujanja ovih nagona, ovakva svakodnevna višečasovna stimulacija, uz zabrane i sankcije koje postulira društvo preko roditelja i nastavnika, uz dodatni pritisak vršnjaka da se mladi oprobaju u navedenim aktivnostima, stvara veliku konfuziju i pometnju u identitetu, self-konceptu (slika o sebi), pa i integritetu mlade osobe. To može da dovede do razvoja velikog broja različitih poremećaja, od kojih su neki privremeni i prolazni, dok drugi mogu ozbiljno da naruše konsolidaciju i ustrojstvo ličnosti i njegovo funkcionisanje u socijalnoj zajednici kojoj pripada.

Takođe, društvene mreže, platforme, aplikacije za dopisivanje, sajtovi za upoznavanje, koje svakodnevno više časova koristi najveći broj mladih, ali i dece (Facebook, Instagram, TikTok, Twitter, Youtube, Reddit, Viber, WhatsApp, Snapchat, Nimbuzz, Line, KakaoTalk, Tinder, Badoo, Hinge, OkCupid, PlentyOfFish, Elmaz, …), kao i uticaj različitih influensera, koji bukvalno mogu da budu bilo koje osobe sa pristupom internetu i otvorenim nalogom, bez ikakvog obrazovanja, etičkih načela, potpuno nesvesne ili vrlo malo svesne o stvarnom uticaju koji vrše na najosetljiviju populaciju stanovništva – decu i mlade u razvoju, mogu da predstavljaju plodno tlo za različite vrste digitalnog nasilja među mladima, koje često ima veoma kobne posledice. Uživo snimanje i prenošenje sadržaja vršnjačkog nasilja, destruktivnog i agresivnog ponašanja prema životinjama, školskom inventaru i slično, putem neke od ovih aplikacija, dovelo je do porasta stope samoubistava mladih u našoj zemlji u poslednjih par godina.

Slika 6.20. Elektronsko nasilje



Slika 6.21. Vršnjačko nasilje



Još jedna stvar koja smanjuju efekat i zapravo ima veliki negativni uticaj na modelovanje ponašanja mladih od strane roditelja i nastavnika, a koju smo već istakli, ali je važno ponovo je naglasiti je manja ili veća nedoslednost između propagiranih vrednosti i poželjnih normi i stvarnog ponašanja modela, u kome se one baš i ne primenjuju, ili se primenjuju u daleko manjoj meri.

Uvek model i ono što on čini ili ne čini, kao i posledice njegovih direktnih akcija, imaju veći efekat na razmišljanje, emocionalno reagovanje i način ponašanja osoba koje su mu izložene, od verbalnih poruka koje su im saopštene.

I na kaju treba istaći da internet i mediji nemaju isključivo samo negativni uticaj na razvoj ličnosti i socijalizaciju dece i mladih. Naprotiv, ukoliko se mudro koriste i sa pravom merom, oni mogu predstavljati dobra sredstva za sticanje novih informacija, proširivanje postojećih znanja, razvoj određenih veština i inteligencije, povećanje brzine procesuiranja različitih podataka, mogućnost razvoja kritičkog mišljenja, pristupanje različitim prirodnim i socijalnim pojavama iz različitih uglova i perspektiva, zadovoljenje zdrave radoznalosti, oslobađanje od preteranog osećanja stida kroz online upoznavanje, koje kasnije može da dovede do stvarnih ličnih susreta. Međutim, treba imati uvek na umu i negativne posledice koje svako preterivanje nosi sa sobom, u smislu smanjenja stvarnih kontakata sa drugim ljudima, zatvaranja u sopstveni virtuelni svet gde nas samo jedan klik deli od svega što poželimo, popuštanja uspeha u školi, povećanja konflikata sa roditeljima, nastavnicima i vršnjacima ili ulazak u mnogo veće i opasnije probleme.

Potpuno ukidanje pristupa internetu, TV-u, video igrama imaće samo kontraproduktivan efekat, jer će dete ili naći način da do tih sadržaja dođe (čak će mu motivacija zbog „zabranjenog voća“ biti još veća), ili će biti odbačeno od grupe vršnjaka.

Rešenje je u razvijanju znanja i odgovornosti za svoje postupke kod dece i mladih, u umerenom korišćenju interneta i sredstava masovnih komunikacija, uz sistematsku i kontinuiranu edukaciju u porodici i školi, o svim prednostima i opasnostima koje se realno dešavaju. Podsticanje otvorene komunikacije i razgovor o problemima, bez bojazni da će biti kažnjeni ili sankcionisani ukoliko su napravili grešku ili upali u veliki problem, takođe daje izuzetno dobre rezultate.

Svet je postao globalno selo, to ne možemo menjati, niti je dobro držati decu „pod staklenim zvonom" i prezaštićivati ih na bilo koji način. Deca i mladi su deo društva i moderne informatičke kulture i moraju da razviju svoje ličnosti i uklope se u aktuelni-društveno istorijski kontekst, što na kraju krajeva i predstavlja same ciljeve procesa socijalizacije. Svi agensi bi zajedničkim snagama i sinergijom, trebalo da im u tom veoma teškom, vrlo često bolnom, a svakako izuzetno zahtevnom i izazovnom procesu, pomognu u što je moguće većoj meri.

SOCIJALIZACIJA ODRASLIH

Iako se ranije smatralo da se rast i razvoj ličnosti završavaju sa procesom adolescencije, sve je veći broj naučnika i istraživanja koja potkrepljuju teze, da je odraslo doba i te kako turbulentan, promenljiv, dinamičan i svakako veoma dug period u životu svake osobe.

Nakon 25. godine, kada se po većini autora završava adolescencija i osoba ulazi u mlado odraslo doba, ona treba da se angažuje u dve glavne sfere funkcionisanja – porodičnoj i profesionalnoj (Čolović, 2014; Milošević & Čolović, 2019).

Slika 6.22. Socijalizacija odraslih u porodičnom okruženju



Slika 6.23. Socijalizacija odraslih u profesionalnom okruženju



To znači da mora da se adaptira na nove uslove i uloge koje su joj dodeljene ili koje svojevoljno preuzima. To su uloge zaposlenog, partnera, kasnije supružnika i roditelja, ali i deteta sopstvenih roditelja.

Iako nas obrazovni sistem obučava i priprema za rad na određenom radnom mestu, mali je broj osoba koje uspeju da se zaposle u struci nakon završetka srednje škole odnosno fakulteta. Čak i u tom slučaju, teorijska, pa i praktična znanja kojima su osobe ovladale tokom formalnog obrazovanja, nisu dovoljna za uspešnu adaptaciju i socijalizaciju u konkretnom socijalnom kontekstu. Pa tako, sa dolaskom na određeno radno mesto, osoba pored tehničkih stvari oko samog operativnog dela obavljanja radne uloge, mora da uvidi postojeće interpersonalne odnose, da proceni odnos nadređenih prema podređenima, kao i kvalitet međusobnih odnosa kolega. Treba da se potrudi da uvidi ko je kakva ličnost, kome se može poveriti za neke svoje lične stvari, ko će odmah izneti sve tajne u javnost, ko je sklon klevetama i izmišljanju različitih neistina, kako bi podigao sopstveno samopoštovanje i samopouzdanje blateći i ponižavajući druge ljude, ko su osobe koje će se zaista potruditi da pomognu i na koga se generalno može osloniti u poslovanju. Jednostavno rečeno, osoba treba što bolje da proceni koga treba imati za saradnika, kolegu i partnera u radu i sa njim da nastoji da izgradi prisniji, dublji i kvalitetniji odnos, a koga treba izbegavati, odnosno sa kim bi trebalo održavati strogo poslovan odnos i distancu. Na osnovu svih tih saznanja i položaja koji je dobila u određenoj radnoj organizaciji, ona usaglašava svoje ponašanje i uloge, kako bi postigla što bolje rezultate u radu i dalje unapredila sebe kao ličnost. Glavni agensi socijalizacije na radnom mestu su pojedinci sa kojima osoba radi – kolege, nadređeni i podređeni (Čolović, 2014; Rot 2003).

Druga glavna sfera funkcionisanja svake osobe jeste porodica. I tu su glavni agensi socijalizacije najpre partner koji prelazi u supružnika, zatim deca i na kraju roditelji. Svaka od uloga koju usvajamo usled interakcije sa navedenim agensima socijalizacije u ovom periodu života, zahteva veću ili manju adaptaciju naše ličnosti i ponašanja. Prihvatanje druge osobe, sa njenim navikama, manama i vrlinama, zajednički život sa njom zahteva da se i mi često korigujemo kada je u pitanju način našeg razmišljanja, stil emocionalnog reagovanja i uobičajenog ponašanja. U kojoj meri ćemo želeti da se menjamo i prilagođavamo pre svega zavisi od toga koliko nam je do te konkretne osobe i partnerskog odnosa stalo i koliko procenjujemo da ćemo iz njega profitirati, odnosno šta ćemo izgubiti. Ako su gubici veći, prema teoriji socijalne razmene, odustaćemo od samog odnosa, ali ukoliko procenjujemo da ćemo samim odnosom dosta dobiti lakše ćemo korigovati one aspekte svog karaktera i ponašanja, koji smetaju našem partneru.

Prva velika prepreka i izazov u partnerskom odnosu predstavlja otpočinjanje zajedničkog života, kada odjednom bivate stavljeni u situaciju da sa osobom sa kojom ste do skoro provodili po par sati dnevno, sada provodite većinu svog vremena. Upoznajete i one manje lepe aspekte njene ličnosti, navike koje vas iritiraju, sve one sitnice koje su vam se nekad činile simpatičnim odjednom dobijaju efekat atomske bombe i počinjete da se osećate kao da na svojoj teritoriji hodate po minskom polju. Svi parovi prođu ovaj period, manje-više intenzivno, i na kraju se ili raziđu ili prilagode.

Slika 6.24. Otpočinjanje zajedničkog života



Slika 6.25. Problemi u zajedničkom životu



Druga velika stvar je dolazak deteta u porodicu i prihvatanje uloge roditelja. Ako smo u prethodnoj partnerskoj ulozi, morali da žrtvujemo dozu svog vremena, slobode, komoditeta, prostora, sada je ta žrtva maksimalna. Dete zahteva svu našu pažnju, energiju, vreme, ljubav, vrlo često zanemarivanje zadovoljenja sopstvenih potreba, ali nam zato pruža onaj neverovatni osećaj ispunjenosti, sreće, istinske radosti koji ništa na svetu ne može zameniti. Kako dete odrasta, menjaju se i njegove potrebe i zahtevi, pa je potrebna dodatna korekcija sopstvenog ponašanja, ali ona se već, kod većine osoba, lakše podnosi. Repertoar usvojenih roditeljskih uloga se samo još više proširuje, ali prethodno iskustvo u ovoj ulozi ove procese čini lakšim (Rot, 2003).

Slika 6.26. Jedna strana roditeljstva



Slika 6.27. Druga strana roditeljstva



Zbog svega toga, veliki broj naučnika smatra da budući supružnici pre dobijanja deteta treba da provedu neko vreme živeći sami, naravno ukoliko to uslovi dopuštaju, i da se tako priviknu jedno na drugo, da ne dodaju i akumuliraju odmah jedan stres na drugi, odnosno da se proces adaptacije i usvajanja određenih uloga odvija postepeno i sa što manje opterećenja. Psihoterapijski rad u praksi sa parovima potvrđuje iznete naučne tvrdnje.

Treća krupna stvar u porodičnom okruženju jeste inverzija uloga roditelj-dete. Odnosno starenje naših roditelja, koji najčešće postepeno, mada nekad zbog određenih bolesti i naglo, postaju zavisni od nas. To jesu veliki udarci za naše psihičko funkcionisanje. Uglavnom se kod većine osoba to poklapa sa krizom srednjih godina kroz koju sami prolaze. U tom periodu i deca se osamostaljuju i odlaze od kuće, što dodatno pojačava strah oko budućnosti i suočavanje sa sopstvenom smrću i konačnošću, tipično za osobe između 40 i 65 godina (Čolović, 2017; Čolović & Stojković, 2017).

Slika 6.28. Briga o osterelim roditeljima



Slika 6.29. Inverzija uloga roditelj-dete



Ukoliko su bili dobri odnosi u porodici između svih članova, osamostaljivanje i odlazak dece – sindrom praznog gnezda, kao i inverzija uloga roditelj-dete će izazvati mnogo manje stresa kod partnera koji se na neki način, ukoliko su uspešno prevladali sve dotadašnje životne krize, onda ponovo okreću jedno drugom.

Prema podacima koje navodi Rot na osnovu niza studija, najlepši period braka je sam početak. Tokom prve godine najintenzivniji su doživljaji zadovoljstva, ispunjenosti i sreće kod oba partnera. Nakon toga, taj početni entuzijazam, osećanje zadovoljstva, sreće i druga pozitivna osećanja se smanjuju tokom narednih 15 godina, da bi nakon tog perioda opet malo porasla i zaustavila se na određenom nivou. Taj period se obično poklapa sa periodom praznog gnezda ili početkom zavisnosti ostarelih roditelja od svoje dece, koja su sada i sama roditelji, pa su u situaciji interferencije sopstvenih uloga roditelj-dete (Rot, 2003).

Individualni rad na sebi u smislu poboljšanja sopstvenih performansi i kontinuiranog otkrivanja i rada na sopstvenim potencijalima, može se smatrati posebnim oblikom socijalizacije u odraslom dobu. Osoba se na taj način izgrađuje kao ličnost, ovladava mnogim novim veštinama, razvija sopstvena interesovanja i sposobnosti, unapređuje svoje ponašanje, što svakako predstavlja važna određenja i efekte procesa socijalizacije. Bilo koji vid učenja da koristi – učenje po modelu, učenje uviđanjem, različite forme samo-edukacije, osoba se menja kao ličnost i prilagođava društvenoj sredini, odnosno subkulturi kojoj pripada. Pravci njenog razvoja mogu ići u okviru profesionalnog usavršavanja, zatim razvoja određenih socijalnih i emocionalnih veština, koje će joj pored profesionalne u velikoj meri pomoći i u porodičnoj sferi funkcionisanja – u ulozi boljeg partnera, roditelja i deteta, ali i određene sfere lične afirmacije i punog razvoja sopstvenih potencijala i vrednosti, odnosno samoaktualizacije.

Slika 6.30. Osmišljavanje života u odraslom dobu



Slika 6.31. Socijalizacija u odraslom dobu



Najvažniji agensi socijalizacije u odraslom dobu (tercijarne socijalizacije) postaju radno mesto (kolege, nadređeni i podređeni), porodica (partner, deca i roditelji) i sama osoba koja želi i nastoji da menja sopstveni način razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, kako bi se što bolje i efikasnije uklopila u određenu socijalnu sredinu.

IZVORI SOCIJALIZACIJE

Svaka ljudska jedinka samim svojim rođenjem postaje član određene društvene zajednice, za koju su karakteristična sasvim određena i specifična društvena pravila, odnosno vrednosti i norme ponašanja, koje čine osnovne elemente *kulture* tog društva, ali i način regulisanja osnovnih životnih pitanja i zadovoljenja svih vrsta potreba, što određuje *društveni sistem* i vladajuća *ideologija*. Tako da možemo reći da osnovne izvore socijalizacije, koji određuju sam sadržaj procesa socijalizacije, koji se onda putem različitih agenasa socijalizacije prenosi svim članovima određenog društva, čine: *(1) kultura* i *(2) društvo – društveni sistem sa svojom ideologijom*.

Slika 6.32. Vera i kultura



Slika 6.33. Društveni sistem i društvo



Načini na koje će se ljudi u određenoj zajednici odnositi prema osnovnim životnim pitanjima, rešavati svakodnevne, ali i neplanirane životne probleme, kao i zadovoljavati svoje najrazličitije potrebe zavisi od mnogih faktora. Tu su pre svega (Rot, 2003):

- *Fizički faktori* – osnovni tip klime koji je karakterističan za prostor gde određena zajednica živi, vrsta, kvalitet i plodnost zemljišta, dostupnost izvora vode, postojanje određenih prirodnih bogatstava.

- *Antropološki faktori* – tradicija, istorija i vrsta odnosa i kontakata sa drugim zajednica i kulturama.
- *Društveni sistem* – stepen razvoja proizvodnih snaga društva i tip preovlađujućih socijalnih odnosa. Zapravo najveća diskrepanca u načinima organizovanja života i rešavanja značajnih životnih pitanja postoji između zajednica koje se nalaze na različitim nivoima privrednog i društvenog razvoja.

Slika 6.34. Primitivna plemena



Slika 6.35. Savremeni svet



Treba naglasiti da od konkretnih socijalnih okolnosti, postuliranih vrednosti i usvojenih normi ponašanja – odnosno pripadnosti određenoj kulturi, zavisi način zadovoljenja i osnovnih bioloških potreba (za hranom, vodom, snom, seksom, kretanjem i sl.) i da se pripadnici različitih kultura i u načinima zadovoljenja tih bazičnih potreba veoma razlikuju. Možemo tek misliti koliko su velike i drastične razlike u načinima zadovoljavanja viših psiholoških motiva – za druženjem, samoaktualizacijom, istraživanjem, radoznalošću, postignućem, ličnim zadovoljstvom ili potragom za smislom života na primer.

Kultura predstavlja specifičan način organizovanja života i usvojen sistem vrednosti, normi i ponašanja tipičan za sve predstavnike date kulture, koji se izgrađuju, ruše, menjaju tokom postojanja i zajedničkog života određene socijalne zajednice i grupe. Pripadnost određenoj kulturi diktira i propisuje načine na koji će se njeni članovi ponašati u određenim situacijama, koje će vrednosti i norme ponašanja usvajati, ali i kako će se izgrađivati i formirati u ličnost – odnosno koje osobine i karakteristike ličnosti će biti tipične za njih. Kako bismo mogli na najbolji mogući način da razumemo karakterističan način života pripadnika određene kulture, neophodno je da dopremo do načina razmišljanja, stavova, ideja, osnovnih motiva i načina pokretanja i održanja motivacionog procesa, emocionalnog reagovanja i ličnih osobina njenih pripadnika.

Navedeni psihološki faktori čine srž ***implicitne kulture*** određene zajednice, koja predstavlja sponu između antropologije i psihologije i obuhvata 3 vrste psiholoških pojava:

- Karakteristični skup *saznanja i verovanja* tipičnih za određenu socijalnu zajednicu i društvo – naučna saznanja o čoveku, prirodi i društvu, ali i religijska uverenja, mitovi, priče i razna praznoverja.
- *Vrednosti* – predstavljaju postulirana razmišljanja i apstrakcije o tome šta se u određenoj kulturi smatra dobrim, pravednim, istinitim, idealnim i čemu svi pripadnici treba u svom ponašanju da teže.
- *Norme* – odgovarajući propisi i standardi, odnosno pravila koja ponašanja se u određenom društvu smatraju prihvatljivim i poželjnim, a koja potpuno neprihvatljivim. Često svako društvo ima svoje jedinstvene načine nagrađivanja poželjnih i sankcionisanja nepoželjnih načina ponašanja. Sistemi uloga predstavljaju najvažnije socijalne norme, koje nam omogućavaju da pravilno i adekvatno razumemo način funkcionisanja jednog društva. Mogu se razvrstati u sledeće 3 kategorije:
  - *Običaji* – najslobodnija i najblaža preporuka ponašanja u određenim situacijama, koja za sobom ne povlači neke veće sankcije ukoliko se ne ispoštuje samim tim što ne remeti bitno održanje određene društvene strukture. To na primer mogu da budu pravila i dogovor o raspodeli kućnih poslova između članova porodice, način odevanja, vreme stupanja u brak i slično, što se u određenom društvu može okarakterisati prirodnim ili neprirodnim, normalnim ili nenormalnim, uobičajenim ili bizarnim, ali bez ikakvih daljih i dubljih reperkusija po članove određene zajednice.
  - *Moralne norme (norme u užem smislu)* – pravila kojim se regulišu ponašanja koja su važna za određeno društvo i zajednicu i čije se nepoštovanje kažnjava i sankcioniše. To su na primer pravila koja zakonski uređuju porodični, školski i profesionalni život – zanemarivanje i diskriminacija dece, žena i starih iznemoglih lica, mobing na poslu, različite vrste zlostavljanja – verbalno, fizičko, seksualno, psihološko, vršnjačko, digitalno i dr.
  - *Institucionalizovane norme* – strogo određeni i jasno i precizno definisani standardi ponašanja koji određuju tačan način na koji je neophodno i obavezno postupiti u konkretnoj situaciji. Ove norme su od vitalnog značaja za očuvanje svakog društva i stoga društvo ima razvijene mehanizme za kontrolu, nagrađivanje i kažnjavanje svakog vida ponašanja svojih članova koje je u skladu ili u suprotnosti sa tim krucijalnim pravilima.

Dok *implicitna kultura*, kako smo videli, obuhvata psihološke faktore pripadnika određenog društva, *eksplicitna kultura* podrazumeva sve one vidljive načine ispoljavanja i manifestacije života određene zajednice – njihov folklor, običaje, rituale, načine ishrane, podizanja i vaspitavanja dece, način odevanja, organizovanja društvenih aktivnosti i slično.

Slika 6.36. Različite kulture



Slika 6.37. Različite kulture



Slika 6.38. Različite kulture



Slika 6.39. Primitivna plemena



Slika 6.40. Različite kulture



Slika 6.41. Pripadnica plemena



Svako **društvo** je u određenom socijalno-istorijskom kontekstu strukturisano na određeni način, i vodeće snage u društvu imaju funkciju konzervacije – očuvanja takvog načina funkcionisanja i podele položaja i uloga između svih članova društva na način da se postojeća uspostavljena struktura, organizacija i ideologija čuva i prenosi budućim pokolenjima. Prihvatanje određenih uloga, odnosno ponašanja koje iz njih proističu od strane svih pripadnika određene kulture, zapravo omogućava trajnost i stabilnost specifičnog društva, za koje je karakteristična data kultura.

Socio-ekonomski faktori, klasna, nacionalna i etnička pripadnost, način proizvodnje, razvoj industrije i stepen zastupljenosti i primene u svakodnevnom funkcionisanju modernih informacionih tehnologija, gustina naseljenosti, dominantni politički i religijski uticaji, kulturalne tradicije i običaji, ali i klimatski uslovi u kojima određena zajednica tokom dužeg vremena živi, radi i stvara, čine osnovne elemente društvene strukture svake ljudske zajednice.

Za opstanak i uspešno funkcionisanje svakog društva nužno je da postoji određen i dobro ustanovljen sistem položaja i uloga svih njegovih članova. To omogućava dobru kontrolu i predvidljivost ponašanja ljudi u različitim situacijama, koja je uvek u skladu sa preuzetom ulogom odnosno položajem koji pojedinac zauzima u određenom socijalnom sistemu. Različite kategorije pripadnika jednog društva zauzimaju određene položaje u njemu i na osnovu njih preuzimaju odgovarajuće uloge – očekivane načine ponašanja, kako bi mogli da obavljaju određene društvene zadatke i funkcije u svrhu očuvanja postojećeg društvenog sistema (Rot, 2003).

REZIME

Proces socijalizacije, putem koga se biološka jedinka transformiše u ličnost i socijalnu jedinku, više ili manje uklopljenu u socijalnu sredinu kojoj pripada podrazumeva, svojevrsnu vrstu interpersonalnih odnosa. Naime, uglavnom se na dete, adolescenta ili odraslu osobu, tendenciozno i sasvim specifičnom i jasno definisanom namerom deluje kako bi usvojila određene oblike ponašanja, druge modifikovala, a treće isključila iz svog uobičajenog repertoara. Međutim, nekada se dešava da ne postoji svesna namera drugih osoba da deluju na tuđe ponašanje, kao što je to na primer slučaj kod učenja po modelu, gde je sama prisutnost modela, odnosno izloženost osobe njemu, dovoljna da do promena u ponašanju koje se usklađuje i poistovećuje sa ponašanjem modela, dođe. Ipak, mnogo češće postoji intenzivan emocionalni odnos između deteta i agenasa socijalizacije – odnosno osoba i institucija preko kojih društvo i kultura koja je za njega specifična, nastoji da razvije poslušnog i dobro socijalizovanog člana. Agensi socijalizacije zapravo predstavljaju prenosioce društvenih pravila, vrednosti i normi, posrednike između pojedinca i društva u celini, kao izvora socijalizacije. To su najčešće osobe – roditelji, prvenstveno majka u najranijem životu, nakon toga i otac, braća, sestre, babe, dede, vaspitači, učitelji, nastavnici, vršnjaci, prijatelji, kolege, nadređeni ako ih sagledavamo kao osobe, odnosno porodica, vrtić, škola, različite vrste udruženja, radno mesto, ako ih posmatramo kao određene vrste institucija. Agensi socijalizacije su svojevrsna oruđa društva, instrumenti putem kojih izvori socijalizacije – društvo, kultura, još preciznije subkultura kojoj osobe pripadaju, diktiraju pravila ponašanja i uspostavljaju norme i vrednosti, koje se smatraju poželjnim i koje bi svaki član i pripadnik trebalo da usvoji i primenjuje u svom ponašanju. Još jednostavnije, agensi prenose sadržaje socijalizacije, koji potiču od izvora socijalizacije.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Roditelji su prve figure koje nastoje da od biološke jedinke deteta naprave ličnost i socijalizovanu osobu i predstavljaju glavne _____.

   ☐ Agense primarne socijalizacije
   ☐ Agense sekundarne socijalizacije
   ☐ Izvore socijalizacije
   ☐ Efekte socijalizacije

2. Najvažniji agensi socijalizacije _____ postaju radno mesto (kolege, nadređeni i podređeni), porodica (partner, deca i roditelji) i sama osoba koja želi i nastoji da menja sopstveni način razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, kako bi se što bolje i efikasnije uklopila u određenu socijalnu sredinu.

   ☐ Na dečijem uzrastu
   ☐ Tokom adolescencije
   ☐ U odraslom dobu
   ☐ Tokom celog život

3. Koja od navedenih tvrdnji nije tačna?

   ☐ Generalno gledano, mladi su danas putem medija izloženi ogromnoj količini agresivnih i seksualnih sadržaja, nekada u vrlo eksplicitnom i sirovom obliku.

   ☐ Potpuno ukidanje pristupa internetu, TV-u, video igrama zaštitiće dete od neprimerenih agresivnih i seksualnih sadržaja.

   ☐ Uzrasne oznake koje stoje u uglu ekrana (nije predviđeno za decu ispod 12, 14 16 ili 18 godina) prilikom emitovanja određenih sadržaja, malo ko od dece i mladih, pa čak i samih roditelja, prati i kontroliše.

   ☐ Internet i mediji mogu predstavljati dobra sredstva za sticanje novih informacija, proširivanje postojećih znanja, razvoj određenih veština i inteligencije, povećanje brzine procesuiranja različitih podataka, mogućnost razvoja kritičkog mišljenja i slično.

4. Šta je od navedenog jedan od osnovnih agenasa u procesu tercijarne socijalizacije?

   ☐ Vrtić
   ☐ Škola
   ☐ Vršnjaci
   ☐ Radno mesto

5. Šta predstavlja osnovne izvore socijalizacije?

   ☐ Porodica
   ☐ Kultura
   ☐ Društveni sistem
   ☐ Radno mesto

6. Načini na koje će se ljudi u određenoj zajednici odnositi prema osnovnim životnim pitanjima ne zavise od:

   ☐ Psiholoških faktora
   ☐ Fizičkih faktora
   ☐ Antropoloških faktora
   ☐ Društvenog sistema

7. _____ podrazumeva sve one vidljive načine ispoljavanja i manifestacije života određene zajednice – njihov folklor, običaje, načine ishrane, podizanja i vaspitavanja dece, organizovanja društvenih aktivnosti i slično.

   ☐ Implicitna kultura
   ☐ Eksplicitna kultura
   ☐ Sistem vrednosti
   ☐ Socijalizacija

8. _____ predstavljaju strogo određeni i jasno i precizno definisani standardi ponašanja koji određuju tačan način na koji je neophodno i obavezno postupiti u konkretnoj situaciji.

   ☐ Običaji
   ☐ Moralne norme
   ☐ Norme u užem smislu
   ☐ Institucionalizovane norme

9. Tradicija, istorija i vrste odnosa i kontakata sa drugim zajednica i kulturama spadaju u _____.

   ☐ Fizičke faktore
   ☐ Antropološke faktore
   ☐ Društveni sistem
   ☐ Vrednosti i društvene norme

10. Stepen razvoja proizvodnih snaga društva i tip preovlađujućih socijalnih odnosa su glavni elementi _____.

   ☐ Moralnih normi
   ☐ Efekata socijalizacije
   ☐ Društvenog sistema
   ☐ Kulture





STAVOVI, KONFORMIZAM I SOCIJALNI UTICAJ

VII Deo

STAVOVI, KONFORMIZAM I SOCIJALNI UTICAJ

UVOD

U ovom poglavlju bavićemo se trima jako povezanim i međusobno uslovljenim fenomenima u okviru socijalne psihologije – stavovima, konformizmom i socijalnim uticajem. Na samom početku definisaćemo i odrediti pojam stavova, navesti njihove glavne komponente, dimenzije i funkcije koje imaju. Govorićemo o poreklu i vrstama stavova koji se sreću u literaturi, sa posebnim osvrtom na stereotipe i predrasude kao često ispitivane i uvek aktuelne vrste. Na kraju ovog dela biće reči o načinima promene stavova i tehnikama koje se u tu svrhu koriste. Drugi deo poglavlja biće posvećen konformizmu. Radi boljeg pojašnjenja i sveobuhvatnijeg razumevanja ovog fenomena prodiskutovaćemo Ašov eksperiment i tendenciju ljudi da, iz različitih razloga, prilagode sopstveno ponašanje ponašanju grupe, kako ne bi bili odbačeni, diskriminisani ili ismejani. U poslednjem delu biće reči o socijalnom uticaju. Predstavićemo jedan od najkontraverznijih eksperimenata sprovedenih u okviru psihološke nauke, čiji su rezultati šokirali i zapanjili naučnu i stručnu javnost, ali i dali mnoga pojašnjenja događaja koji su se dešavali tokom Drugog svetskog rata. U pitanju su Milgramovi eksperimenti sa poslušnošću, koji su otvorili mnoga pitanja vezana za nekritičnu poslušnost i bespogovorno pokoravanje autoritetu, koje se kao naučeno ponašanje i ukorenjena navika sreće i u odraslom dobu, a ujedno je neophodno tokom procesa socijalizacije, kako bi se dete razvilo kao ličnost i uspešno uklopilo u društvenu sredinu kojoj pripada. Gde je granica zdrave i normalne poslušnosti, a gde se ona gubi i prerasta u nekritičko izvršavanje zahteva određenih autoriteta, čak i u situacijama koje podrazumevaju da ubijemo neku osobu, koju i ne poznajemo, samo zato što nam to neko, ko se nalazi u bilo kojoj vrsti hijerarhije iznad nas, kaže, odnosno jer smo odgovorni, pošteni, moralni i poslušni građani i da li smo zapravo to ako se povinujemo i poslušamo autoritet? U ovom delu pozabavićemo se još jednim jako intrigantnim fenomenom vezanim za grupno donošenje odluka, opasnostima koje na taj način mogu da nastanu, uslovima pod kojima se takve odluke donose i načinima – odnosno tehnikama kojima se nastoji da ovako donete odluke budu kvalitetnije, racionalnije, argumentovanije, sa što jasnijim poznavanjem i anticipiranjem konsekvenci do kojih dovode, kako bi se izbegle velike katastrofe.

STAVOVI

Određenje i osnovne komponente stavova

Ljudi nisu samo neutralni posmatrači sebe, sveta i drugih osoba. O većini pojava sa kojima se susrećemo imaju određene stavove – mišljenja, emocije koje se vezuju za njih i načine ponašanja koji iz njih proizilaze. Sve te pojave se mogu evaluirati kao pozitivne ili negativne, odnosno ljudi će o njima formirati određene stavove.

Stav se može definisati kao proces vrednovanja određenog objekta, ljudi, pojava ili ideja. Predstavlja trajni sistem pozitivnog ili negativnog ocenjivanja, osećanja ili tendencije da se preduzme akcija u vezi određenog objekta (Eagly & Chaiken, 1998; Fazio, 2000).

Svaki stav se sastoje iz tri komponente, na osnovu kojih se vrši procena i vrednovanje objekta stava – sebe, drugih, određenih situacija, pojava ili ideja (Aronson et al., 2013):

- ***Kognitivna komponenta*** – obuhvata razmišljanja, verovanja, shvatanja i znanja o objektima stava – osobama, pojavama, situacijama i idejama prema kojima postoji stav, kao i sudove, posebno vrednosne, u smislu da je nešto dobro ili loše, korisno ili štetno, vredno ili bezvredno, pozitivno ili negativno, opasno ili bezopasno i slično.
- ***Emocionalna komponenta*** – podrazumeva da stavovi uvek uključuju i osećanja vezana za objekte stava – osobe, pojave, situacije i ideje, prema kojima formiramo ili već imamo izgrađen stav. Sa postojanjem stava uvek se javlja osećanje prijatnosti ili neprijatnosti, a u zavisnosti od njegovog intenziteta, moguće je da se javi i ceo repertoar emocionalnih reakcija.
- ***Konativna komponenta*** – predstavlja tendenciju da se učini nešto u odnosu na objekte stava – sebe ili druge osobe, situacije, pojave ili ideje prema kojima osoba ima stav, da se u vezi sa njim pristupi akciji, da se pomogne kako bi se razvilo nešto prema čemu imamo pozitivan stav, odnosno suzbije nešto prema čemu imamo negativan stav.

Slika 7.1. Stavovi



U literaturi se često sreće određenje i definicija stava koju je dao Gordon Olport, podrazumevajući pod njim neuralnu i mentalnu spremnost, koja je formirana na osnovu prethodnog iskustva i koja usmerava i dinamički utiče na ponašanje pojedinca prema svim objektima i situacijama sa kojima dolazi u kontakt. Ova definicija ukazuje na nekoliko bitnih karakteristika stavova. Prvo, stav je spremnost koja se može iskazati u ponašanju u određenim situacijama, ali to ne mora biti slučaj. Takođe se ističe da se formira (stvara) na osnovu iskustva pojedinca, da ima veliku ulogu u doslednosti ponašanja, kao i to da se ne ograničava samo na socijalne objekte (Aronson, et al., 2013).

Postoji veći broj srodnih pojmova sa stavovima, koji se često upotrebljavaju kao sinonimi, a to su uverenja, mišljenja i vrednosti, ali između njih postoje značajne razlike, odnosno one se, na primer, uglavnom mogu svrstati samo u kognitivnu komponentu stava, ali vrlo često ne i u emocionalnu i konativnu. Tako da imaju različit obuhvat i opseg delovanja. Uverenja se odnose na određeni objekat, imaju naglašen intelektualni momenat, zasnivaju se na logičkoj opravdanosti potkrepljenoj argumentima. Povezana su sa stavovima i vrednostima, stiču se tokom procesa socijalizacije, u velikoj meri utiču na ponašanje ljudi i veoma se teško menjaju. Mišljenja su po karakteristikama slična uverenjima, od kojih se razlikuju po tome što se ne zasnivaju uvek na argumentima i stavovima, pošto se odnose na više aspekata jednog objekta. Naime, pojedinac može imati više mišljenja o istom objektu, ali samo jedan stav. Vrednosti predstavljaju širi pojam od stavova i u sebi mogu sadržati veći broj stavova, tako da mogu obuhvatati širi obim socijalnog ponašanja nego pojedini socijalni stavovi. Za vrednosti se može reći da nastaju integracijom određenog broja pojedinačnih socijalnih stavova u jedan opštiji stav prema većem broju društvenih pojava. Postoje dve značajne karakteristike vrednosti (Aronson et al, 2013):

- Usmerene su na ostvarenje ciljeva koji su društveno poželjni i vredni za čoveka,
- Predstavljaju dispozicije koje su centralne u strukturi ličnosti čoveka i koje ga snažno i trajno pokreću na određene aktivnosti.

DIMENZIJE – GLAVNE KARAKTERISTIKE STAVOVA

Karakteristike (osobine) stavova možemo posmatrati kao njihove dimenzije i one se razlikuju od pojedinca do pojedinca, na osnovu stepena razvijenosti i intenziteta samih dimenzija. Najvažnije karakteristike (dimenzije) stavova su (Kordić & Pajević, 2007):

- ***Ekstremnost stava*** – predstavlja dimenziju jačine-intenziteta stava. Sama ekstremnost kao izraz ima više značenja kao što su krajnost, nepopustljivost, preteranost, ostrašćenost i slično. Stavovi kod kojih je ova dimenzija jaka su veoma otporni na uticaje i veoma ih je teško promeniti, ali je zato ponašanje osobe lakše predvideti. Ukoliko ljudima koji imaju ekstremne stavove pokušate da ukažete da su ti stavovi pogrešni i da nisu racionalni, oni vas veoma lako mogu doživeti kao neprijatelje, što ukazuje na njihovu ekstremnost. Za razliku od ekstremnih stavova postoje stavovi kod kojih ova dimenzija nije toliko naglašena tzv. umereni stavovi, pa se stoga na njih može mnogo lakše uticati. Osobe koje imaju umerene stavove o nekom objektu podložnije su promenama i korigovanju tih stavova. Postoje i stavovi veoma slabog intenziteta, koje je najlakše promeniti, ali ujedno predstavljaju i najmanje validne pokazatelje i prediktore nečijeg ponašanja u određenim socijalnim situacijama.
- ***Direktnost/indirektnost stava*** – predstavlja dimenziju koja pokazuje na koji je način određen stav stečen. Stavovi koji su formirani zahvaljujući direktnom (ličnom) iskustvu sa objektom su postojaniji, otporniji na spoljašnje uticaje, teže ih je menjati i pružaju tačnija predviđanja nečijeg ponašanja. Oni stavovi koji su stvoreni na osnovu tuđeg iskustva su podložniji promenama, pošto ih osoba nije formirala na osnovu iskustva koje je sama doživela. Na primer, ako osoba bude opljačkana od strane migranata ona može formirati stav (stereotip i predrasudu) da su svi migranti „lopovi“ na osnovu iskustva koje je doživela. Tako stečen stav će imati jaču snagu od stava formiranog na osnovu toga što je osoba

čula da su migranti opljačkali nekog drugog. Još manji intenzitet stava biće prisutan ako tu opljačkanu osobu uopšte i ne poznaje ili se to dogodilo u nekom drugom gradu.

- ***Dostupnost stava*** – predstavlja karakteristiku koja pokazuje učestalost aktiviranja stava u prošlosti. Što je više puta stav bio aktiviran i aktivan to je njegova dostupnost veća, a samim tim i njegova snaga. Na primer, ako osoba ima stav da su životne namirnice skupe i svakodnevno ide u kupovinu tih proizvoda, taj stav je stalno aktivan, njegova dostupnost je veća, pa je samim tim i ova dimenzija izraženija. Ukoliko ta osoba takođe ima stav da je benzin skup, ali ga ne kupuje toliko često, njegova dostupnost je manja, pa mu je stoga i snaga manja i on je manje otporan na promene. Sa povećanjem dostupnosti stava smanjuje se mogućnost uticaja na njega, odnosno on postaje otporniji na promene, pa se na osnovu toga lakše predviđa ponašanje osobe koja ima određeni stav.
- ***Utemeljenost stava*** – zasniva se na količini informacija koje su povezane sa samim stavom i koje su uticale na njegovo formiranje i kasnije održavanje. Stavovi koji su stvoreni na osnovu manjeg broja informacija, nemaju tu „težinu" i snagu, stoga su manje otporni na promene, pa je i teže predvideti ponašanje osoba koje ih imaju. Kod osoba koje nemaju dovoljan broj informacija o objektu, lakše se može javiti sumnja u ispravnost samog stava. Stavovi kod kojih je ova dimenzija izražena, stvoreni su na osnovu velikog broja informacija koje se odnose na te stavove, uložen je veći kognitivni napor odnosno urađena je kvalitetnija i dublja obrada informacija, pa je samim tim i njihovo ponašanje očekivanije i predvidljivije.
- ***Evaluativna konzistencija*** – pokazuje koliki je stepen konzistentnosti (usklađenosti, usaglašenosti) između osnovnih komponenti stava (kognitivna, emocionalna i konativna). Potpuna konzistentnost stava je veoma retka, naročito u socijalnim odnosima, koji su izuzetno dinamični i vrlo često do samog kraja nepredvidljivi. Primer za to bi bio izuzetno pozitivan stav prema nekom objektu – na primer prijatelju. To bi podrazumevalo da osoba taj objekat – u ovom slučaju prijatelja, ocenjuje i procenjuje uvek u pozitivnom svetlu (ma šta da on uradio i kako je povredio), prema njemu ima uvek izražene samo prijatne emocije (jako je teško nikada se ne naljutiti ili razočarati u prijatelja) i uvek je u potpunosti spremna da preduzme akcije koje njemu idu u prilog (osobe su uglavnom fokusirane na sebe i postizanje ličnih ciljeva i nekada se dešava da, zbog ličnih obaveza i planova, ne mogu biti tu za prijatelja kome je na primer pomoć potrebna).

- ***Ambivalencija stava*** – predstavlja dimenziju koja pokazuje istovremeno prisustvo i pozitivnih i negativnih procena, emocija i tendencija u ponašanju prema objektu koji je predmet stava. Ambivalentnost se generalno objašnjava kao podeljenost, podvojenost u samoj osobi, kao postojanje suprotstavljenih tendencija unutar jedne ličnosti, odnosno istovremeno prisustvo potpuno suprotnih stavova – razmišljanja i osećanja, koja samim tim prouzrokuju određena ponašanja prema nekom objektu – osobi, pojavi, ideji ili situaciji. Ambivalencija može biti unutar jedne komponente stava (kada neku osobu istovremeno volimo i mrzimo), kao i između samih komponenti stava (pozitivna osećanja i negativna uverenja i ponašanja u skladu sa situacijom i prevagom određene komponente, prema određenoj grupi ljudi – navijačima, pripadnicima LGBTQ+ populacije, političarima i slično).

Osim prethodno navedenih trebalo bi pomenuti još neke osobine (dimenzije) stavova koje je moguće sresti u literaturi, kao što su (Aronson et al., 2013; Olson & Maio, 2003):

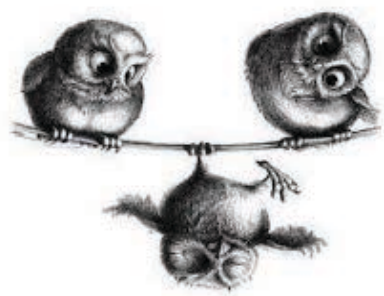
- ***Usmerenost stava*** – pokazuje da li osoba ima pozitivan ili negativan stav prema objektu, da li joj se objekat dopada ili ne, da li je zadovoljna ili nije njime, da li joj je simpatičan ili antipatičan itd. Ova dimenzija (karakteristika) je poznata još i kao ***direkcija*** ili ***valencija*** stava. Od samog odnosa osobe prema objektu koji je predmet stava zavisi njeno ponašanje prema njemu. Stavovi, prema tome, determinišu specifično ponašanje prema određenim objektima – osobama, idejama, pojavama i situacijama i upravo im to daje dinamički karakter.
- ***Otvorenost stava*** – ukazuje na spremnost da se stav otvoreno i slobodno iskaže i ispolji odnosno manifestuje u ponašanju osobe. Neki ljudi otvoreno propagiraju i iskazuju svoje stavove, dok neki to čine na indirektan i diskretan način. Naravno, od prirode i socijalne poželjnosti samog objekta koji je predmet stava, ali i nivoa samopoštovanja, samopouzdanja i osećanja kompetentnosti i slobode osobe, kao i njenih anticipacija mogućih konsekvenci, zavisi da li će ona svoj stav javno propagirati ili ne. Na primer, osobe mogu javno da propagiraju stav da država treba da ulaže više sredstva u razvoj talentovanih i mladih ljudi ili pomogne određeni nacionalni fudbalski klub kako bi on ostvario što bolji uspeh i plasman u Evropi, jer ovakvi stavovi uglavnom neće dovesti do negativnih reperkusija za pojedinca. S druge strane, možda neće tako javno da iskažu svoj stav da država treba da dozvoli održavanje gej parade u Srbiji, jer je to jako osetljiva tema, koja još uvek nema visoku i ujednačenu socijalnu poželjnost i prihvaćenost od većine pripadnika

našeg društva, pa osoba može snositi velike negativne konsekvence i odlučiće se na ovaj čin samo u slučaju da za nju javno iznošenje tog stava ima veoma veliku ličnu vrednost i značaj.

- ***Doslednost stava*** – predstavlja spremnost pojedinca da svoj stav prema određenom objektu iskazuje u svim ili većini situacija u kojima se on pominje. Na primer, ako nas određene osobe, pojave ili situacije nerviraju, ukoliko smo dosledni u tom svom negativnom stavu, ponašaćemo se, razmišljati i negativno emocionalno reagovati u svakoj, ili bar većini socijalnih situacija (kada nismo ugroženi) u kojima se nalazimo u kontaktu sa njima.
- ***Složenost stava*** – odnosi se na količinu i vrstu informacija i znanja o objektu stava, intenzitetu i kvalitetu emocija koje su usmerene prema njemu, kao i oblicima ponašanja koji direktno proizilazi iz tog stava. Kada govorimo o količini informacija i znanja o objektu koji je predmet stava, ono može varirati od površnog (minimalnog) znanja do iscrpnog znanja sa mnoštvom informacija o samom objektu. Što se tiče emocionalne komponente ona se može kretati od prisustva emocija slabijeg intenziteta (prosta simpatija ili antipatija) do emocija visokog intenziteta i veoma raznolikog spektra (mržnja, prezir, ljubav, divljenje…). Konativna komponenta se odnosi na jačinu reakcije (preduzimanje konkretnog ponašanja), koja može varirati od proste i skoro automatski, nepromišljene tendencije da se nekom pomogne ili naškodi, do vrlo detaljnog i preciznog razrađivanja planova kako bi se nekom pomoglo ili naškodilo.
- ***Kongruentnost (usklađenost) svih stavova*** – pokazuje u kojoj meri se stavovi kod osobe međusobno podudaraju i koliko su usaglašeni jedni sa drugima. Iako se pod stavovima podrazumeva odnos osobe prema određenom objektu na osnovu kognitivnih, afektivnih i ponašajnih-konativnih informacija koje poseduje o samom objektu – sebi, drugima, svetu oko nas, različitim idejama, pojavama i situacijama, retko se stavovi javljaju izolovano i nezavisno jedni od drugih. Uglavnom su međusobno isprepletani, povezani i pod konstantnim manjim ili većim uticajem ostalih stavova koje osoba poseduje češće prema sličnim, ali nekad i prema veoma različitim grupama objekata. Stavovi koji su međusobno u velikoj meri usklađeni povezani su u *sisteme stavova* (Petrović, 2010). Uglavnom su samo neki stavovi pojedinca međusobno usklađeni i povezani u jedan sistem (oni koji se odnose na iste ili slične klase objekata), dok su ostali manje-više neusklađeni sa tim konkretnim sistemom, a povezani su u okviru nekih drugih sistema (koji se odnose na druge grupe objekata). Jedna osoba može imati, a često i ima, veliki

broj različitih sistema stavova, jer postoji toliko mnogo raznovrsnih objekata prema kojima je moguće formirati stav, naročito ako se ima u vidu socijalni kontekst. Čak se ponekad može desiti, da osoba poseduje određeni stav koji se ne može podvesti ni pod jedan od postojećih sistema i postoji izolovano i obično se prepoznaje po jedinstvenim i veoma specifičnim karakteristikama i jakom intenzitetu (esktremnost).

Slika 7.2. Dimenzije stavova



OSNOVNE FUNKCIJE STAVOVA

U svojoj teoriji stavova, Kac je istakao motivacionu ulogu i apostrofirao funkciju koju svaki stav može imati. S obzirom na to u kom stepenu su izražene tri osnovne komponente svakog stava, Kac razlikuje četiri glavne vrste stavova: *(1) afektivni stavovi*, kod kojih je izražena emocionalna komponenta, *(2) intelektualni stavovi*, kod kojih je izražena kognitivna komponenta, *(3) stavovi orijentisani na akciju*, kod kojih je izražena konativna komponenta i *(4) uravnoteženi stavovi*, kod kojih su sve tri komponente podjednako razvijene. Svaka od ovih vrsta stavova ima jednu ili više glavnih funkcija (Aronson et al, 2013; Kordić & Pajević, 2007):

- ***Instrumentalna ili utilitaristička funkcija*** – za cilj ima formiranje stavova na taj način da bi se ostvarila određena korist, satisfakcija ili nagrada, uz izbegavanje negativnih posledica, štete ili kazne. Pa se tako formiraju pozitivni stavovi prema onim objektima koji donose korist, dok se negativni stavovi formiraju prema onim objektima koji donose štetu.
- ***Odbrambena funkcija*** – služi da se osoba formiranjem stava zaštiti od neprijatnih saznanja o sebi, osobama koje voli, ili generalno od prihvatanja

neprijatne stvarnosti (zaštita samopoštovanja i self koncepta, koja je povezana sa upotrebom različitih mehanizama odbrane). Stavovi koji imaju odbrambenu funkciju su najotporniji na promene, jer bi se njihovim odricanjem osoba osećala slabom i nezaštićenom.

- ***Funkcija manifestovanja ličnih vrednosti*** – iznošenjem formiranih stavova se iskazuju i naglašavaju sopstvene lične vrednosti, pa se osoba oseća kompetentno, zadovoljno i ispunjeno.
- ***Funkcija održavanja i jačanja socijalnog identiteta*** – podrazumeva intenziviranje određenih sličnosti sa (referentnim) grupama, kojima osoba pripada ili bi želela da pripada, pa joj usvajanje, razvijanje i proklamovanje određenih stavova karakterističnih za datu grupu omogućava bolju adaptaciju sa njenim članovima i izgradnju osećaja pripadnosti, zajedništva i jedinstva sa njima.
- ***Funkcija saznavanja*** – služi da se osoba razvija i konstantno stiče nova saznanja o sebi, objektima oko sebe ili postane svesnija sredine u kojoj živi. Kod ljudi je stalno prisutna potreba i želja da što bolje razumeju sebe, druge ljude i svet oko sebe i da svim stvarima i pojavama daju određeni smisao postojanja.

POREKLO I VRSTE STAVOVA

Iako su neki stavovi delimično vezani za gene, odnosno postoji njihova genetska osnova, najveći broj stavova se formira pod uticajem procesa socijalizacije. Zbog toga se naglašava da je stav socijalizacijom stečena, relativno trajna mentalna dispozicija, koja se ispoljava kao tendencija da se misli, oseća i reaguje na određeni način. Najveći broj socijalnih psihologa se usmerio na proučavanje stavova koji se formiraju preko kognitivnih, emocionalnih i ponašajnih iskustava. Iako svi stavovi imaju svoju kognitivnu, emocionalnu i konativnu komponentu, nisu sve one uvek podjednako zastupljene, odnosno stav se može zasnivati primera radi pretežno na kognitivnim saznanjima ili emocionalnom iskustvu, ili pak na ponašanju – konaciji (Aronson, et al., 2013).

- ***Kognitivno zasnovani stavovi*** – primarno se stvaraju analizom dostupnih relevantnih činjenica, kao što su objektivne vrednosti neke pojave, osobe, situacije, ideje ili objekta prema kome imamo ili nastojimo da formiramo stav. Na primer, pri izboru marke televizora koji želimo da kupimo nastojimo da sakupimo što više objektivnih pokazatelja njegove

funkcionalnosti – koliko troši električne energije, koja mu je rezolucija, koji operativni sistem koristi i slično. Pri izboru partnera, fokusiraćemo se na prikupljanje što većeg broja informacija o tome kakav je kao ličnost, kakva mu je porodica, ko su mu bivši partneri, kakav je bio kvalitet tih veza i koliko su trajale, da li je trenutno sam ili zauzet i slično. Ukoliko se vrednovanje zasniva prvenstveno na karakteristikama objekta koji se analizira onda je to, možemo sa sigurnošću reći, kognitivno zasnovan stav.

Za kognitivno zasnovane stavove je karakteristično to da se:

- Formiraju na osnovu analize relevantnih činjenica i našeg verovanja o karakteristikama objekta prema kome imamo ili izgrađujemo stav,
- Uz pomoć novih informacija lakše može korigovati sam stav odnosno ispraviti stereotip vezan za objekat stava (pošto dominantno nisu uključene emocije),
- Lakše logički preispituju stavovi u situacijama kada osoba zna da će morati da ih argumentuje i opravda pred drugim ljudima, koji se sa njima ne slažu.

- ***Emocionalno zasnovani stavovi*** – prvenstveno se zasnivaju na osećanjima i emocijama ljudi, dok je realna i objektivna priroda objekta koji je predmet stava u drugom planu. Ukoliko se stav zasniva više na emocijama, a manje na objektivnoj analizi karakteristika objekta onda je to emocionalno zasnovan stav (Zana & Rempel, 1988). Na primer, određeni model mobilnog telefona nam se jednostavno dopada bez obzira na njegove karakteristike ili cenu koja je previsoka, iako smo svesni da je njegove performanse ne opravdavaju, i mi ćemo ga najverovatnije kupiti. Ili iako smo čuli veoma negativne informacije o nekoj osobi koja nam se dopada, mi i dalje ne možemo da redukujemo svoje pozitivne emocije prema njoj.

  S obzirom da emocionalno zasnovani stavovi ne nastaju kao predmet analize prednosti i nedostataka samih objekata prema kojima imamo stav – osoba, ideja, pojava, situacija, možemo se zapitati koji su onda mogući izvori njihovog nastanka.

  Kao prvo mogu nastati iz religioznih vrednosti i moralnih uverenja. Na primer, stavovi prema abortusu, gej populaciji, smrtnoj kazni, smeštanju dece u hraniteljske porodice se mnogo češće zasnivaju na emocionalnim uverenjima i vrednostima nego na realnoj analizi činjenica. Izvor emocionalno zasnovanih stavova mogu biti i senzorne reakcije, poput lepog ukusa pice i koka kole (uprkos njihovoj visokoj kaloričnosti), mirisa raznih naftnih derivata koji može prijati (iako je njihovo udisanje štetno) ili pak

divljenja određenom umetničkom delu, koje neki drugi ljudi smatraju skaradnim. Emocionalno zasnovani stavovi mogu nastati i kao posledica određenih vrsta učenja, prvenstveno različitih oblika uslovljavanja. Na primer u poseti kod ujaka dete bude obasipano pažnjom i ljubavlju. Pretpostavimo da se u blizini ujakove kuće nalazi simfonijski orkestar iz koga se čuje klasična muzika. Proces klasičnog uslovljavanja bi doveo do toga da će dete kada u budućnosti bude čulo klasičnu muziku bilo gde, doživeti iste one pozitivne emocije koje je doživelo u ranijoj poseti kod ujaka. Instrumentalno uslovljavanje se zasniva na tome da se određenim nagradama (pozitivnim potkrepljenjem) ili kaznama utiče na to da se određena vrsta ponašanja zadrži i pojača odnosno redukuje, ugasi ili eliminiše. Na koji način se to može povezati sa stavovima? Ukoliko se belo dete igra sa drugim detetom na primer romske nacionalnosti i otac na to ne gleda blagonaklono i govori detetu da se ne treba igrati sa takvom decom ili ga čak i kažnjava, dete će u budućnosti izbegavati ne samo to konkretno dete, već i svu romsku decu (zbog generalizacije) usvajajući na taj način očev stav rasizma i diskriminacije.

Emocionalno zasnovani stavovi:

- Više se zasnivaju na emocijama i vrednostima nego na objektivnoj analizi prednosti i nedostataka posmatranog objekta,
- Mogu nastati kao rezultat:
    - Vrednosti (npr. religiozna i moralna uverenja),
    - Senzornih reakcija (npr. sviđanje ukusa čokolade),
    - Različitih vrsta učenja.

- ***Konativni stavovi (stavovi zasnovani na ponašanju)*** – nastaju iz sopstvenog i opažanja tuđeg ponašanja prema objektu koji je predmet stava. U određenim situacijama ljudi nisu unapred sigurni šta osećaju i misle prema nečemu dok ne vide kako se sami ili drugi ponašaju u određenoj situaciji koja uključuje objekat tog stava. Zamislite situaciju da pitate vašeg prijatelja da li mu i koliko prija vežbanje u teretani, a on vam odgovori „Pretpostavljam da mi prija jer uvek dodatno trčim do teretane kako bih vežbao, a to isto radim i po povratku sa treninga". Onda se može reći da se taj njegov stav zasniva na ponašanju, a ne na emocijama i mišljenjima (kogniciji). Zapravo, on ne uživa u samom vežbanju (već u trčanju do i od teretane). Takođe, malo je verovatno da uopšte i razmišlja o efektima vežbanja na njegov organizam, da se slabo interesovao da prikupi dodatne informacije koje su vežbe najbolje za njega, možda čak i ne radi ono što bi mu realno trebalo, jer

u ovom slučaju teretana za njega predstavlja samo sredstvo – cilj do kog on upražnjava aktivnost koja mu zaista prija – trčanje. Isto tako, stavovi suprotstavljenih grupa navijača na utakmicama su uglavnom dominantno konativno uslovljeni, pogotovo u situacijama grupnih tuča i sukoba, koje su veoma česte.

Socijalni psiholozi se već dugi niz godina bave proučavanjem veza između stavova i određenih vrsta ponašanja. Na osnovu rezultata svojih istraživanja došli su do podele stavova u još dve veoma važne kategorije: ***eksplicitni*** i ***implicitni stavovi***.

Rezultati sprovedenih istraživanja upućuju na veliku ulogu koju ove vrste stavova imaju u određivanju i predviđanju nečijeg ponašanja (De Houwer, 2006; Fazio & Olson, 2003; Greenwald & Nosek, 2008; Strack & Deutsch, 2004).

Iako rezultati tih istraživanja nisu u potpunosti konzistentni, svi oni naglašavaju da osnovu ljudskog ponašanja čine dve vrste procesa: automatski i namerni. Automatski procesi – različiti refleksi, rad unutrašnjih organa i određene impulsivne radnje su pod dejstvom autonomnog (vegetativnog) nervnog sistema – ne možemo ih svesno i voljno kontrolisati, nenamerni su, brzo pokrenuti i vođeni stimulusima i često su pod uticajem ***implicitnih stavova,*** kojih najčešće nismo svesni. Za razliku od njih, ***eksplicitni stavovi*** su oni kojih smo svesni, koje vrlo često javno iznosimo i koji stoje u osnovi kontrolisanog ponašanja (De Houwer, 2006).

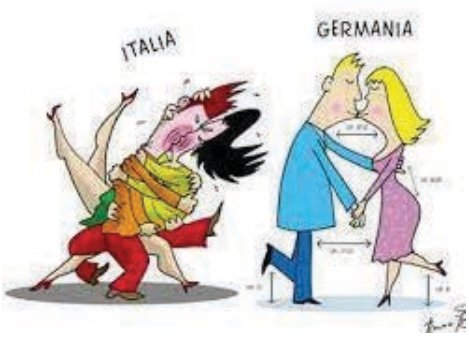
Na osnovu eksplicitnih stavova, sa većom verovatnoćom možemo predvideti ponašanje osobe koja ih zastupa, što ne znači da implicitni stavovi neće imati ulogu u tome. Upravo njihovim postojanjem i delovanjem je moguće objasniti određene nekonzistentnosti ili nedoslednosti u ponašanjima osoba, koje nisu tako retke, pogotovo kada se imaju u vidu različiti interpersonalni odnosi i socijalne situacije.

STEREOTIPI I PREDRASUDE

Stereotipi i predrasude jesu dve osnovne i najčešće ispitivane vrste stavova, koji uvek predstavljaju jedne od glavnih i aktuelnih tema proučavanja u okviru socijalne psihologije, zbog njihove sveopšte prisutnosti u društvu i posledica do kojih dovode. Stereotipi su uži pojmovi od predrasuda i obuhvataju samo kognitivnu komponentu stavova – mišljenja, verovanja i uverenje o nekom objektu ili grupama objekata – osobama, pojavama, idejama, ciljevima. Na primer, u našem društvu se kao česte predrasude sreću one vezane za inteligenciju („Sve plavuše su glupe",„Svi policajci su glupi",„Svi doktori nauka su pametni"). S druge strane, predrasude predstavljaju potpune stavove, pa pored kognitivne, obuhvataju i emocionalnu, kao i konativnu komponentu (Kordić & Babić, 2014).

Obe vrste stavova najčešće nastaju oko vidljivih obeležja – pola („Žene su loši vozači"), nacionalnosti („Francuzi i Italijani su dobri ljubavnici"), zanimanja („Pravnici i ekonomisti su proračunati",„Svi psihijatri su i sami malo poremećeni"), godina starosti („Stari ljudi su senilni", „Sva deca su dobra", „Adolescenti su problematični") i slično.

Slika 7.3. Stereotipi i predrasude



Naravno da su u pitanju preterane generalizacije i da je apsolutno nemoguće da se odnose na svakog pojedinca – pripadnika određene grupe, ali ih mi čuvamo i koristimo kao neku vrstu ličnih kognitivnih šema, koje nam štede energiju filtriranjem – selekcijom objekata, draži i situacija na koje ćemo reagovati prilikom svakodnevnog funkcionisanja.

One ne moraju da budu zajedničke za sve ljude ili celokupnu zajednicu odnosno grupu koja živi i radi na nekom mestu (mada najčešće jesu), već mogu proizaći iz ličnog iskustva – pozitivnog ili negativnog sa određenom situacijom,

tipom ili grupom ljudi. Na primer, petak 13., koji se obično smatra maleroznim datumom, za neke osobe može predstavljati veoma lep datum – kada je doživela na primer neka pozitivna iskustva – diplomiranje, zaposlenje, zaljubljivanje, venčanje, dobijanje deteta i slično. S druge strane, ukoliko imamo veoma loše iskustvo, koje se ponovilo u par situacija sa određenim tipom osoba (niske, plave, punije osobe na primer), nastojaćemo da, po svaku cenu, izbegnemo bilo kakav kontakt sa njima, u startu ćemo ih eliminisati iz naše percepcije i okoline, jer nećemo želeti da opet budemo povređeni („kog je zmija ujela i guštera se boji"). Tako ćemo sigurno propustiti par dobrih šansi, ali će nam svakodnevno funkcionisanje biti znatno olakšano, jer nam se energija neće rasipati na tu stranu. To je jedan od razloga zašto je nemoguće iskoreniti u potpunosti predrasude iz života pojedinaca i društva. Mi zapravo i nismo svesni njihovog dejstva, sve dok se ne nađemo u situaciji da shvatimo da smo pogrešili i prevarili se u proceni pojedinačne osobe, posmatrajući je kao tipičnog predstavnika grupe kojoj pripada, a o kojoj imamo izraženu predrasudu ili stereotip. Kada budemo pričali o tehnikama za smanjivanje stereotipa i predrasuda na samom kraju ovog dela, pomenućemo još neke od razloga njihove trajnosti i sveprisutnosti u društvu.

Pojednostavljena i najčešće pogrešna uverenja o pojedincima samo na osnovu njihovog pripadanja određenoj grupi ili naciji se nazivaju stereotipi. Predstavljaju tendenciju osobe ka uprošćavanju. Mogu predstavljati izraz intenzivnih negativnih stavova i služiti kao sredstvo kojim se opravdava njihovo postojanje ili kao način da se ispolji nagomilana agresivnost. Suđenje i donošenje zaključaka o nekoj osobi samo na osnovu njenog zanimanja, nacionalnosti, vere, starosti, pola, društvene klase, rase i slično predstavlja vrstu stereotipa. Kod stereotipa postoji sklonost ka tome da se sprovodi pogrešna, subjektivna i neargumentovana generalizacija, kroz čvrsto uverenje zasnovano na minimalnom poznavanju određene grupe, uz pretpostavku da svi pripadnici te grupe imaju iste karakteristike i osobine koje ih razlikuju od pripadnika drugih grupa. Ovaj izraz ima poreklo iz vremena nastanka rasnih, verskih, etničkih i socijalnih netrpeljivosti. Stereotipi nemaju uvek negativno značenje, već mogu imati i pozitivni kontekst („Buckasti ljudi su dobrodušni", „Lepi ljudi su inteligentniji od ostalih").

Različite vrste stereotipa i predrasuda su prisutne u našim životima, ali ih uglavnom nismo svesni. Koliko smo samo puta pomislili ili prihvatili kao činjenicu nečiji stav da su svi ljudi Afričkog porekla vrsni atletičari i generalno izdržljiviji od ostalih, da su svi Japanci i Nemci odgovorni, tačni, precizni, marljivi i vredni, da su svi ljudi iz Latinske Amerike prijatni i gostoprimljivi, svi Romi muzikalniji od drugih, a svi Englezi hladni?

Socijalni psiholozi su odavno uočili spontanu potrebu kod ljudi da se dele u dve grupe: mi naspram njih i da na različite načine „etiketiraju" pripanike druge grupe i da o njima sude samo na osnovu toga, jer im je tako lakše da funkcionišu u socijalnom okruženju. Ovakve etikete su zapravo stereotipi i predstavljaju, kao što smo videli, neosnovane generalizacije određenih vrlo specifičnih osobina i kvaliteta, koji se odnose na čitave grupe ljudi. Oni nastaju kao posledica tendencije našeg uma da vrši svojevrsnu kategorizaciju ljudi kako bi lakše obradio informacije, pa su stoga stereotipi veoma često netačni i mogu imati velike posledice, kako po nas, tako i po ljude oko nas. Na primer, u našoj kulturi su duboko ukorenjena stereotipna uverenja i stavovi o načinu na koji bi muškarci i žene trebalo da se ponašaju. Ta stereotipna uverenja ne samo što utiču na naše suđenje o drugim ljudima, već i na to šta očekujemo od sebe u zavisnosti od pola kome pripadamo. U strahu od kršenja patrijarhalne norme prema kojoj je žena stub porodice – mora biti dobra domaćica, supruga i majka, mnoge žene provode sate kuvajući, perući i peglajući, vaspitavajući i podučavajući decu, dok njihovi partneri gledaju televizor usta punih kokica i navijaju za omiljeni fudbalski klub ili piju po kafanama sa svojim prijateljima. Po istom uverenju, mladi momci ne bi trebalo da otvoreno pokazuju svoje emocije straha i tuge, jer su ih tokom vaspitanja i socijalizacije učili da pravi muškarci ne plaču i da time pokazuju slabost. Ovakva očekivanja od sebe su u psihologiji poznata pod pojmom internalizovani stereotipi i ona mogu imati katastrofalne posledice, kako na kvalitet života, tako i na mentalno zdravlje pojedinca, pre svega zato što nas često čine nezadovoljnim sopstvenim životima, u kojima se osećamo kao zarobljenici (Milošević & Čolović, 2019).

Predrasude predstavljaju stavove koji se ne zasnivaju prvenstveno na logičkoj obradi informacija, već imaju veliku količinu emotivnog naboja, prouzrokuju najčešće negativne tendencije u ponašanju (mada mogu biti i pozitvne – na primer ako mislimo da su ljudi sa plavim očima inteligentniji i atraktivniji) i veoma su otporne na promene. Socijalna psihologija se uglavnom bavi proučavanjem negativnih etničkih i rasnih predrasuda. Za predrasude možemo reći da predstavljaju naučeni obrazac, koji je logički neosnovan, koji se veoma lako širi i utiče na formiranje negativnog odnosa ili mišljenja prema određenoj grupi i njenim pripadnicima.

Predrasude, stereotipi i diskriminacija kao njihov logični rezultat opstaju u društvu usled procesa socijalizacije i socijalnog učenja i konformizma (ponašanja pojedinca u skladu sa normama njemu važne društvene – referentne grupe). Ovi fenomeni nemaju genetsku osnovu što znači da nastaju tokom procesa socijalizacije zbog uticaja različitih agenasa poput: roditelja, šire porodice, vršnjaka, nastavnika, medija, društvenih mreža itd.

Slika 7.4. Diskriminacija



Neki od glavnih uzroka javljanja predrasuda koji se često navode u stručnoj literaturi su (Koridć & Babić, 2014):

- Socijalizacija i različiti oblici socijalnog učenja;
- Postojanje potrebe ljudi da pojednostavljuju stvari i dele svet u dve suprotstavljene grupe: mi nasuprot drugih;
- Kvalitet interpersonalnih odnosa između grupa. Ukoliko je u pitanju takmičenje ili neka vrsta nadmetanja predrasude će se lakše javiti, dok će njihovo javljanje biti redukovano u situacijama kada grupe međusobno sarađuju i timski obavljaju određene zadatke i poslove;
- Smanjen ili ugrožen doživljaj ličnog samopoštovanja kod pojedinih pripadnika određenih grupa, može da dovede do pojačane tendencije da se u što većoj meri poistovete sa članovima sopstvene grupe, a da se prema drugim grupama razviju određene vrste, najčešće negativnih predrasuda.

Takođe, predrasude se ne stiču samo različitim oblicima učenja, već mogu imati osnovu u pojedinim karakteristikama ličnosti pojedinca. Naime, postoje određene strukture ličnosti koje su podložnije predrasudama, odnosno preteranom isticanju zajedništva, prenaglašavanju nacionalnog ponosa, dostignuća i vrednosti svoje nacije uz istovremeno potcenjivanje svih drugih zajednica i njenih članova.

Adorno je ove osobe nazvao "*autoritarnim ličnostima*". Takve osobe su sklone postojanju ekstremno dihotomnog ponašanja, emocionalnog reagovanja i načina razmišljanja. S jedne strane kod njih je prisutno izuzetno podaništvo, odanost, lojalnost i poniznost osobama ili grupama ljudi koje smatraju dominantnim autoritetima, iznad sebe, dok su na drugoj strani prezir, izuzetna okrutnost, netolerantnost i diskriminacija svih onih koji ne pripadaju njihovim grupama i

nalaze se niže u hijerarhijskoj strukturi. Rezultati istraživanja sprovedenog od strane Teodora Adorna i njegovih saradnika su pokazali da određeni tip ličnosti, tzv. autoritarna ličnost pokazuje antidemokratsku orjentaciju ili jedinstveni sistem stavova koji se sastoji od tri podsistema (Adorno, et al., 1950):

- *Antisemitizam* (negativni stavovi prema Jevrejima),
- *Etnocentrizam* (negativni stavovi prema različitim nacionalnostima i manjinama) i
- *Konzervatizam* (konzervativni stavovi prema različitim društvenim pitanjima).

Postoje različite vrste predrasuda, od kojih su najčešće one grupisane oko vidljivih obeležja, kao što smo već istakli, ali su ujedno i najpatogenije. Javljaju se na osnovu: pola, rase, godina starosti, seksualne orijentacije, invaliditeta, izgleda, nacionalnosti, jezika, sociekonomskog položaja, religijske, političke i sindikalne pripadnosti i slično. One su praćene veoma ozbiljnim posledicama i pojavama kao što su: rasizam, seksizam, homofobija, nacionalizam, ejdžizam (Aronson et al., 2013; Kordić & Pajević, 2007).

- ***Rasizam*** – predstavlja skup pogrešnih negativnih mišljenja, osećanja i ponašanja prema ljudima druge rase. To je svojevrsna ideologija prema kojoj pripadanje određenoj rasi automatski podrazumeva i mogućnost, odnosno s druge strane ograničenost, u postizanju tačno određenog društvenog položaja. Na primer u SAD Afroamerikanci imaju niži status od drugih Amerikanaca, samo zbog boje kože.
- ***Seksizam*** – predstavlja diskriminaciju prema ljudima suprotnog, mada u retkim slučajevima čak i prema pripadnicima svog pola. Usled uticaja i delovanja feminističkih grupa i organizacija tokom XX veka i insistiranja na jednakosti muškaraca i žena kao pravnog standarda u mnogim zapadnim državama, seksizam je s vremenom stekao drugo, pežorativno, značenje koje se odnosi na verovanje u urođenu fizičku ili mentalnu inferiornost suprotnog pola, odnosno mržnju prema suprotnom polu (mizoginija kod muškaraca, odnosno mizandrija kod žena). Nažalost, seksizam često ostaje neprimećen u našoj kulturi, koja još uvek neguje patrijarhalnu porodicu, pa se na često manje plate žena za ista radna mesta ili veće poštovanje muškarca ni ne obraća toliko pažnje, već se to posmatra kao podrazumevana i potpuno normalna stvar.
- ***Homofobija*** – predstavlja strah i averziju prema određenim osobama, uz postojanje izuzetno naglašenih negativnih mišljenja, osećanja i ponašanja, koja često nemaju argumente u realnosti, samo na osnovu toga što imaju drugačiju seksualnu orijentaciju od heteroseksualne.

Pa se tako osobe drugačije seksualne orijentacije (homoseksualne najčešće) smatraju„nečistim“,„groznim“,„bolesnim“,„prljavim“,„odvratnim“, pa stoga izazivaju intenzivna osećanja gađenja i mržnje, a neretko i određene vidove nasilja nad njima.

- Kada je u pitanju socijalna psihologija tu se najviše izučavaju etničke (na primer prema Jevrejima), rasne (na primer prema Afroamerikancima) i religijske predrasude (na primer prema Muslimanima). Etničke predrasude su najizraženije u ideologiji ili sistemu vrednosti i stavova, pod pojmom *nacionalizam*. Preciznije, njihovo manifestovanje može se primetiti u različitim oblicima etnocentričkog i šovinističkog nacionalizma, kao oblicima specifične i jedinstvene nacionalne vezanosti. Nacionalizam je reč koja potiče od latinske reči „natio“ koja u prevodu znači: narod, pleme, rođenje, rod, vrsta, klasa. Iako bi nacionalizam trebalo teorijski da predstavlja pozitivnu stvar, odnosno privrženost sopstvenoj naciji i državi odnosno njihovim interesima (Akomolafe & Olusoji, 2005), to najčešće nije, a sigurno bar ne uvek, slučaj. Naime, neki ljudi pod uticajem nacionalizma formiraju stavove da druge nacije manje vrede, nepoverljivi su prema stanovnicima tih država i vide ih kao potencijalne neprijatelje. Nacionalisti su isključivo lojalni i privrženi svojoj naciji i smatraju da je njihova nacija superiornija u odnosu na ostale, zastupaju samo interese sopstvenog naroda pritom zanemarujući interese svih drugih naroda.
- ***Ejdžizam*** (engl. ageism) – predstavlja vrstu stereotipa, predrasuda i diskriminacije ljudi na osnovu njihovih godina. Pa je tako, recimo, starijim ljudima mnogo teže da u savremenom društvu pronađu adekvatan posao, jer se generalno smatra da zbog veće starosne dobi ne mogu da budu fizički izdržljivi kao mlađi ljudi, da se veoma sporo menjaju i uče, da su rigidni i dosadni, a ponekad i da su nekompetentni i nekvalifikovani jer nisu koristili savremene tehnologije u mladosti, pa se ne mogu adekvatno i dovoljno brzo prilagoditi savremenom poslovnom okruženju. Sa druge strane, ejdžizam se može odnositi i na mlade ljude, koje stariji posmatraju kao „lenjivce“, „balavce“ i „neradnike“. Sukob i jaz među generacijama je nešto što je oduvek postojalo i postojaće i nadalje u većini društava zapadne civilizacije.

Predrasude u velikoj meri oblikuju ponašanje i utiču na kvalitet interakcije među ljudima, posebno kod onih koji se razlikuju u nekim aspektima koji su važni za jednu ili obe strane. Predstavljaju neosnovan i najčešće negativan stav prema svim ljudima određene grupe. Karakterišu ih izražena negativna-neprijatna osećanja, uvrežena negativna mišljenja i sklonost ka diskriminaciji.

Iako se definicije predrasuda razlikuju u zavisnosti od autora, tolerancija prema ljudima koji su drugačiji u nekom pogledu je, kod ove vrste stavova, na veoma niskom nivou. Osoba koja svet posmatra iz tog ugla, generalizuje ljude i pojave, pa ih ne sagledava kao individue sa svojim vrlinama i manama, koje mogu biti nezavisne, i najčešće realno i jesu, od grupe kojoj pripadaju. Zapravo ne mogu se u potpunosti poistovetiti sa njom. Ipak predrasude se ne odnose uvek na formiranje negativnog stava, mišljenja, emocija i ponašanja ka drugim osobama. Kada je predrasuda pozitivna, onda ćemo imati pozitivan stav prema nekom ako pripada određenoj grupi. Na primer, brza i intenzivna pozitivna reakcija, praćena snažnim emocijama i pozitivnim načinom razmišljanja, prema osobi kada, na primer, saznamo da smo iz istog kraja ili da navijamo za isti klub.

Slika 7.5. Predrasude



Predrasude su u suštini vrsta stavova sa posebnim karakteristikama kao što su: neosnovanost, neopravdanost postojanja opšteg odnosa prema određenoj grupi i nemogućnost da se pojedinačne osobe dožive kao zasebne individue, nefleksibilnost, uporno održavanje, izuzetno jaka i izražena neprijateljska osećanja koja dovode do neprijateljskih postupaka. Kao posledica predrasuda javljaju se različiti tipovi neopravdanog ponašanja prema određenim grupama i pojedincima. Ovakvi tipovi ponašanja poznati su pod pojmom *diskriminacija*. Najprostije rečeno, diskriminacija se može okarakterisati kao nejednako odnošenje i postupanje prema osobama ili grupama na osnovu nekog njihovog ličnog svojstva, što za posledicu ima njihovo onemogućavanje jednakosti u šansama da ostvare Ustavom i Zakonom zagarantovana osnovna ljudska prava. To je nejednako tretiranje, isključivanje, odnosno dovođenje u podređen položaj pojedinaca ili grupa ljudi koji se nalaze u istoj, sličnoj ili uporedivoj situaciji. Na primer, kada je u pitanju oglas za posao, u kome je istaknuto da ga može obavljati svako ko je punoletan i radno sposoban, uz uslov da nije stariji od 40 godina, diskriminacija je prisutna prema osobama starijim od 40 godina, koje ne mogu da konkurišu za taj posao.

Diskriminacija se može vršiti i tako što se osobe koje se nalaze u neravnopravnom položaju tretiraju na isti (ravnopravan) način. Pa tako na primer, osoba sa invaliditetom nalazi se u nejednakom položaju u odnosu na osobe koje nemaju invaliditet. Jednako postupanje prema osobama sa invaliditetom prilikom zapošljavanja, pružanja zdravstvenih usluga i sl., rezultiralo bi marginalizacijom osoba sa invaliditetom u ovim oblastima. Stoga se može reći da je *diskriminacija nejednako postupanje prema jednakima i jednako postupanje prema nejednakima*. Stepen diskriminacije i agresije koja je sledi može varirati od blažih oblika (izbegavanje), preko srednjih oblika (vređanje) do ekstremnih oblika koji uključuju fizičko nasilje. Nažalost, u prošlosti su se dešavali čak i ekstremniji oblici diskriminacije i to prema celim nacijama (genocid nad Jevrejima i Romima u Drugom svetskom ratu).

Na osnovu svega što smo rekli, možemo zaključiti da se negativne i patogene posledice stereotipa i predrasuda ogledaju u (Kordić & Babić, 2014):

- Smanjivanju šansi da se pojedinačna osoba tretira kao individua, nezavisna od grupe kojoj pripada;
- Ograničavanju naših očekivanja koje imamo kada je u pitanju ponašanje osoba o kojima imamo određenu vrstu stereotipa;
- Pripisivanju pogrešnih uzroka tuđeg ponašanja i etiketiranju ličnosti osoba koje pripadaju određenim grupama, o kojima kod nas postoje izvesne predrasude.

S obzirom da predrasude i stereotipi nisu urođeni, već se stiču socijalizacijom, socijalnim učenjem i određenim vaspitnim procesima, onda ljudi ukoliko već ne mogu da ih se oslobode u potpunosti, mogu da *koriguju svoje ponašanje*. Najvažniji i prvi korak u svemu tome jeste da *osveste i priznaju sebi da poseduju određena uverenja zasnovana na stereotipima i predrasudama* i da se ponašaju u skladu sa njima. Ne možemo svesno uticati na svoj mozak da ne vrši kategorizaciju grupa i uprošćavanje, ali možemo raditi na tome da ljudima na osnovu pripadanja jednoj grupi, automatski ne pripisujemo stereotipne osobine koje su po nama karakteristične za tu grupu – odnosno *raditi na poboljšavanju kontrole i sprečavanju javljanja automatske reakcije pri susretu sa objektom predrasuda i stereotipa*. Moramo biti svesni da iako su članovi iste grupe, svi pojedinci u njoj se ipak razlikuju međusobno u nekim osobinama, čak iako nam deluje da se pojedine osobe razlikuju puno u odnosu na nas, neke od njih su nam sličnije nego što smo toga svesni. Zato su *učestaliji neformalni kontakti u opuštenoj atmosferi* sa pripadnicima drugih grupa jedan od najdelotvornijih načina za suzbijanje predrasuda i stereotipa, jer na taj način mi zaista imamo priliku da, kroz neformalnu komunikaciju i prijatnu interakciju upoznamo članove određene grupe

kao pojedince sa specifičnim karakteristikama, koje će nam se možda dopasti, a možda i neće, ali ono što je sigurno biće drugačije od onoga kako smo ih mi generalizovali u našim mislima. Bilo koja od navedenih tehnika da se primeni, čak i sve zajedno u paketu, što se najčešće i čini, ostaje činjenica da one mogu biti efikasne samo u okviru jedne manje grupe, koja je uvek deo većeg društva, pa se vremenom efekti smanjenja ili eliminisanja predrasuda i stereotipa zbog interakcije sa drugim članovima društva, pripadnicima drugih grupa, koji nisu radili na eliminisanju i smanjivanju predrasuda i stereotipa, ponovo javljaju u manjem ili većem stepenu. Ovo je još izraženije ako se kontakt sa diskriminisanim i obeleženim (etiketiranim) objektima predrasuda i stereotipa smanjuje ili čak potpuno nestaje nauštrb intenzivnijeg kontakta sa pripadnicima ostalih grupa.

PROMENA STAVOVA

Od samih karakteristika i intenziteta stavova zavisi koliko su oni podložni uticaju različitih agenasa socijalizacije u smislu njihove promene. Ukoliko je kod neke osobe stav čvrsto ukorenjen odnosno veoma jak, postoji mala verovatnoća da se može uticati na njega kako bi se promenio. Za razliku od tih stavova, postoje neki koji nisu bas toliko jaki i čvrsto utemeljeni, pa je moguće uticati na osobe kako bi te stavove korigovale ili promenile.

Snaga stava ogleda se u njegovoj otpornosti na promene u kontaktu sa informacijama koje su u suprotnosti sa njim. Primer za stavove koji imaju veliku snagu su predrasude i stereotipi, koje je veoma teško menjati i koji su izuzetno otporni na promene.

Slika 7.6. Promena stavova



Prema Kreču, Kračfildu i Balakiju postoje dva osnovna tipa promene stavova (Kordić & Pajević, 2007):

- ***Kongruentna promena stava*** – promena stava u stepenu njegovog intenziteta (od ekstremnijeg ka manje ekstremnom i obrnuto).
- ***Nekongruentna promena stava*** – promena stava po njegovoj direkciji (negativan stav se menja u pozitivan i obrnuto).

S obzirom da su stavovi podložni uticaju različitih socijalnih faktora vremenom usled života u zajednici i delovanja različitih agenasa socijalizacije (najčešće medija kod odraslih, a roditelja, vršnjaka i škole kod dece i mladih) može doći do njihove promene. Možemo reći da do promene stava zapravo može doći usled dejstva svih onih faktora koji su učestvovali u njegovom formiranju.

Proces promene stava može biti duži ili kraći u zavisnosti od samih karakteristika stava. Pa se tako teže menjaju intenzivniji, složeniji, usklađeniji, stavovi koji su u većoj meri potkrepljeni određenim znanjem i informacijama, koji su u skladu sa opšteprihvaćenim društvenim normama i koji su čvršće povezani sa drugim stavovima u jedinstven i svojevrstan sistem.

Efekat delovanja raznih činilaca koji mogu uticati na promenu stavova zavisi u velikoj meri od motiva osobe kao i njenih osobina ličnosti. Stavovi koji u većoj meri omogućavaju zadovoljenje određenih potreba i pojedinih motiva teže se menjaju. Osobine ličnosti koje mogu omogućiti lakšu promenu stava su inteligencija (ukoliko je u pitanju kognitivni stav zasnovan na logičkoj obradi informacija i potkrepljen argumentima) i sugestibilnost (sklonost ka konformiranju unutar grupe, izražena pokornošću i poslušnošću u odnosu na autoritet grupe).

Slika 7.7. Neusklađenost stava i ponašanja



Postoje mnogi razlozi zbog kojih će se lični stavovi razlikovati od manifestnog ponašanja u pojedinim situacijama. Ljudi se često ponašaju na način koji se razlikuje od njihovih stavova pod uticajem društva, porodice, partnera, poslodavca itd. S obzirom da postoji nesklad (disonanca) između ponašanja i stava, ljudima će biti neprijatno i neugodno i biće motivisani da smanje pomenutu disonancu kako bi postigli saglasnost (konzistentnost) između stava i ponašanja izazvanog njime. Ovim problemom se bavio *Leon Festinger* i on je to objasnio svojom *teorijom kognitivne disonance*, koja ističe to da će osoba doživeti neprijatnost zbog kognitivnog nesklada između stava i ponašanja, pa će stoga nastojati da uskladiti svoj stav sa ponašanjem.

Kada ljudi ne mogu lako da nađu spoljašnje opravdanje za svoje ponašanje, često posežu ka tome da pronađu unutrašnje opravdanje za to baš usklađivanjem stavova i ponašanja. Oni delimično počinju da veruju u to što kažu, a na kraju ubede sebe u to. Na primer, govorimo sebi da je partner sa kojim smo ipak dobar za nas i da ko zna kako bi nam loše bilo da smo sa nekim drugim koji nas više privlači („tehnika sladak limun i kiselo grožđe"). Ovakav mehanizam najčešće zadržava osobe u zoni komfora, što dugoročno gledano koči napredak i razvoj ličnosti i vremenom, počinje sve više da „žulja" i pritiska osobu da iskorači iz nje u neizvesnost koju nosi svaka promena.

Zagovaranje suprotnog stava predstavlja *proces socijalnog uticaja* i podsticanja ljudi da javno iskažu stav ili mišljenje koje je u suprotnosti sa njihovim privatnim stavovima. Ukoliko to prihvate, to je oblik *javnog konformizma*. Međutim, ukoliko usled davanja određenih argumenata i racionalnih obrazloženja, a pre svega uticanja na njihove emocije, dođe do stvarne promene njihovih stavova, u pitanju je *privatni konformizam*. To je veoma moćan postupak ukoliko želimo da utičemo na pojedinca da promeni svoj stav.

Ipak teorija kognitivne disonance se ne preporučuje kada je veći broj osoba u pitanju. Čak ona predviđa da do promene stava najčešće i dolazi bez prisustva i uticaja drugih ljudi, da se ona odigrava na unutrašnjem i ličnom planu svake osobe. Tu se preporučuje neka druga tehnika za promenu stava, kao što bi bio neki oblik ubeđivanja, u kome se akcenat stavlja više na emocionalnu nego na kognitivnu komponentu, jer onda i grupna dinamika sama po sebi dovede do promene i prihvatanja određenog stava, koji ranije nije postojao kod pojedinca. Sve osobe se na jedan način ponašaju, razmišljaju i osećaju kada su same, kada su u maloj grupi i kada su u masi i gomili. U poslednjem slučaju, gubi se pojedinačni identitet članova grupe, masa postaje subjekat delovanja, koji ima bitne i velike razlike u odnosu na ponašanja, razmišljanja i emocije svih pojedinaca koje je čine.

Neki od faktora koji mogu uticati na uspešnost i efekte ubeđivanja su (Kordić & Babić, 2014):

- ***Određene osobine ličnosti govornika*** – samouverenost, kompetentnost, elokventnost, razvijena racionalna ali i emocionalno-socijalna inteligencija, kao i njegov kredibilitet, povećaće šanse za promenu stava ubeđivanjem.
- ***Karakteristike same poruke*** – poruke koje provociraju jake emocije – naročito strah, sreću, iznenađenje, ljutnju, gađenje i tugu, kao i često ponavljane poruke (uz opreznost da ukoliko se pređe određena granica dobija se suprotan efekat zbog habituacije – navikavanja i prestanka obraćanja pažnje), pojačavaju efekte ubeđivanja.
- ***Određene osobine publike*** – odnosno osoba na kojima se sprovodi ubeđivanje. Nesigurne, emocionalno-nestabilne i socijalno nekompetentne osobe željne pažnje, prihvatanja i podrške od strane drugih ljudi, lakše će promeniti svoj stav od onih koje su sigurne u sebe, adekvatno emocionalno i socijalno funkcionalne, autonomne i nezavisne ličnosti.

KONFORMIZAM

Kao socijalno biće, čovek ima jaku tendenciju da se povezuje sa drugim ljudima i prilagođava i usklađuje svoje ponašanje sa njima, kako ne bi bio izopšten, odbačen i napušten. Taj motiv za udruživanjem i strah od ekskomunikacije iz društva ima svoje biološko opravdanje u činjenici da su ljudi najnesamostalnija, najbespomoćnija i najduže zavisna živa bića od svojih roditelja ili hranitelja, prvenstveno majke, i da je u grupi uvek lakše preživljavanje, kada se ima u vidu raspodela i organizacija svakodnevnih dužnosti i zadataka, kao i zaštita od neprijatelja.

Slika 7.8. Konformizam



Konformizam predstavlja tendenciju usklađivanja sopstvenog načina mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja sa većinom članova grupe kojoj pripadamo ili bismo želeli da pripadamo. To su za nas referentne grupe. Postoje dva glavna oblika konformizma (Kordić & Babić, 2014):

- ***Javni konformizam*** – kada osoba samo naizgled prihvata mišljenje većine, slaže se sa njim i javno se deklariše u skladu sa tim, a zapravo ne menja svoj primarni stav, koji je u suprotnosti sa tim. Ukoliko se ovakvo stanje prolongira, doći će do bitnih negativnih promena u samopoimanju osobe, odnosno do narušavanja dobre slike o sebi. Posledice se mogu odraziti nastankom određenih psiholoških i psihosomatskih smetnji različitog intenziteta, istupanjem iz grupe i javnim izražavanjem sopstvenog stava ili razvojem privatnog konformizma.
- ***Privatni konformizam*** – kada osoba zaista promeni sopstveno razmišljanje, način emocionalnog reagovanja i ponašanja, jer se slaže sa mišljenjem većine i uviđa ispravnost i argumentovanost takvog stava. Do toga dolazi najčešće zbog određenih formi grupnog pritiska, koji može biti veoma različitog intenziteta i oblika.

Slika 7.9. Individualnost – suprotnost konformizmu



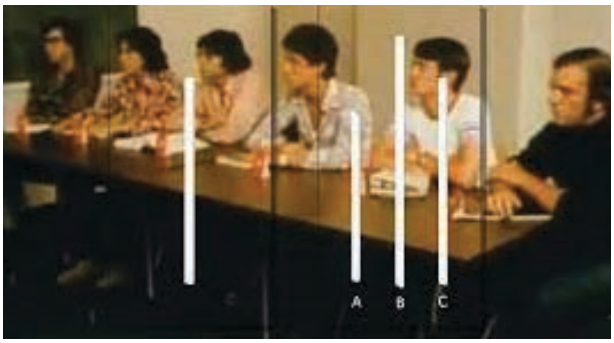
Jedna od veoma značajnih odlika konformizma leži u činjenici da ljudi imaju tendenciju da se prilagode grupi i da promene način sopstvenog mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, iako to niko od njih otvoreno ne zahteva. Zapravo i tu se mogu sresti dve osnovne forme promene ponašanja u zavisnosti od toga koliki je intenzitet socijalnog uticaja i pritiska (Kordić & Babić, 2014):

- ***Povinovanje*** – koje se odlikuje slabim intenzitetom socijalnog pritiska, jer do promena u ponašanju dolazi najčešće usled direktne ili indirektne molbe.
- ***Poslušnost*** – koju karakteriše umeren do intenzivan socijalni pritisak, pa do promena u ponašanju dolazi zbog direktnog zahteva osobe ili osoba koje su na poziciji moći ili uživaju određeni autoritet u društvu.

AŠOV EKSPERIMENT

Kako bi ispitao uticaj grupe na pojedinca i pojavu konformizma Solomon Aš, poljsko-američki psiholog, geštaltističke orijentacije, koji se smatra jednim od najznačajnijih pionira socijalne psihologije je 1950. godine sproveo svoj čuveni eksperiment u kome su se ispitanicima na 18 karata predstavljale po 3 linije sa jedne strane, a njihov zadatak je bio da procene koja od njih je iste dužine kao linija koja je data kao standard za poređenje, sa druge strane.

Slika 7.10. Ašov eksperiment



Iako je u pitanju jednostavan i krajnje lak zadatak, jer je dužina linija uglavnom bila veoma različita i lako uporediva, Aš je dobio vrlo zanimljive rezultate koji su pokazali da je ljudima generalno veoma teško da se odupru pritisku grupe, odnosno (neformalnom) socijalnom uticaju koji u konkretnom slučaju grupa ima na njihovu vizuelnu percepciju – odnosno sposobnost opažanja, čak i kada ne poznaju članove grupe (Asch, 1951; 1956; 1966).

Uzorak je činilo 50 američkih studenata. U kontrolnoj grupi ispitanika, kada nije bilo drugih ljudi čiji su iskazi mogli da utiču na percepciju, odnosno iskaz ispitanika, tačnost u procenama dužina standard linije i modela sa druge strane (3 linije različite dužine) je bila 95%. Međutim, u eksperimentalnoj grupi, gde se na različite načine varirao različit broj nezavisnih varijabli, pojedini ispitanici su se čak u 80% slučajeva složili sa mišljenjem grupe, iako je ono veoma očito bilo u suprotnosti sa onime što oni zaista vide. Ipak, prosečan broj slaganja sa iskazima grupe na celom uzorku se prema rezultatima Aša kretao oko 37%, samo su razlozi za to, do kojih je došao takom intervjua nakon eksperimenta, bili drugačiji.

Aš je imao nekoliko varijanti ovog eksperimenta, kako bi mogao da uđe u samu suštinu konformizma. Pa je na primer varirao broj članova u grupi, gde je dobio podatke da *konformizam raste sa povećanjem grupe*. I dok je uticaj jedne osobe na promenu iskaza o percepciji veoma mali (negde oko 5%), ukoliko se uključe još 2 osobe, konformizam se povećava na 15%, sa 3 osobe, on je negde oko 30%, dok se sa uključivanjem dodatne 4 osobe u grupu, tendencija ispitanika da usklađuje sopstveni iskaz sa iskazom članova grupe, iako mu njegova percepcija govori suprotno, povećava na 35%.

Sklonost konformizmu i usaglašavanju iskaza sa drugim članovima grupe je rasla i u situacijama kada je *netačni odgovor bio nagrađivan*, kada je postojala mala i teško uočljiva razlika u dužini linija – odnosno kada je *zadatak bio teži i dvosmisleniji*, s druge strane ukoliko je postojala veoma očigledna razlika u dužini linija, konformizam se smanjivao. *Privlačnost grupe*, odnosno doživljaj da joj na neki način sami pripadamo (na primer zbog toga što su to ispitanici naših godina, koji su nam slični i sa kojima lako možemo da se uporedimo i poistovetimo – *referentna grupa*), takođe povećava našu tendenciju usklađivanja sa mišljenjem, ponašanje i iskazima grupe, dok *visoko samopouzdanje* do određene mere predstavlja zaštitni faktor od konformizma, odnosno potpunog uklapanja u grupu i stapanja sopstvenog ponašanja sa njom.

U klasičnoj varijanti eksperimenta (koja se može naći na internetu: https://www.istorijskizabavnik.rs/blog/asov-eksperiment) ukupno postoji 6 ispitanika koji sede zajedno za istim stolom i procenjuju dužinu linija. Samo osoba na 5. mestu je stvarni ispitanik, dok preostalih 5 osoba predstavljaju zapravo Ašove saradnike, kojima je unapred poznat cilj eksperimenta.

Eksperiment počinje tako što u prva 2 kruga svi učesnici govore tačno rešenje. Međutim, onda dolazi do promene. Svi počinju da govore da je istovetna linija koja je vidljivo značajno manja i mi uočavamo nelagodnost kod svih pravih ispitanika. U prvom slučaju vidimo osobu koja je jako nesigurna, sumnja u sopstvenu percepciju i moć opažanja i zaključivanja i konformira se sa mišljenjem većine, govoreći netačan odgovor uz razmišljanje (*mora da su u pravu, više ih je, a ja sam sam, sigurno grešim i ne vidim dobro*). Ovaj oblik konformizma se naziva *informaciona usaglašenost-usklađenost (konformizam)*. U drugom slučaju koji se prikazuje, vidimo samouverenu osobu koja, uprkos netačnim i složnim iskazima grupe u prvom slučaju govori tačan odgovor. Onda doživljava određenu dozu neprijatnosti i socijalnog pritiska, koja se ogledala samo u tome što su ga pogledali svi drugi članovi eksperimentalnog tima, koji su sa njim vršili procenu. Odmah nakon toga, već u narednoj proceni, osećamo apatiju u njegovom govoru i slaganje sa grupom, iako je očito da on vidi tačno rešenje i za razliku od prethodno prikazanog ispitanika ne sumnja u sopstvenu procenu, ali ne želi da se više izlaže neprijatnosti. Ovaj oblik konformizma se naziva *normativna usaglašenost-usklađenost (konformizam)*, jer osoba procenjuje da će je grupa smatrati devijantnim ili odbaciti ukoliko se ne ponaša u skladu sa prihvaćenim pravilima – normama ponašanja, karakterističnim za tu grupu. To potvrđuje i naredna varijanta eksperimenta u kojoj se osobi zbog navodnog kašnjenja daje papir na kome će zapisivati sopstvene odgovore. Ona i dalje čuje netačne odgovore članova grupe, ali izbegava uticaj nelagodnosti i grupnog pritiska, jer ima mogućnost da bude anonimna, pa se procenat konformizma smanjuje za 0.66%.

U poslednjoj verziji, Aš daje saradnika ispitaniku – osobu koja sedi na 3. mestu i koja daje zapravo tačan odgovor. Vidimo tendenciju pravog ispitanika da govori tačan odgovor u skladu sa sopstvenom percepcijom, uz istovremenu zelju da stupi u kontakt sa svojim istomišljenikom – uspostavljanjem kontakta očima i osmehom. Sa partnerom, osoba više nije sama protiv grupe, pa procenat slaganja sa grupnim iskazima opada na samo 5%. lako su tokom intervjua osobe kojima je dodeljivan partner govorile da su se osećale prijatnije kada je pored njih još neko video tačno rešenje, uglavnom su odbijale da priznaju (i najverovatnije toga nisu bile zaista ni svesne) da je njegovo prisustvo imalo bilo kakvu ulogu u njihovom davanju tačnog odgovora i odupiranju grupnom pritisku koji je sada bio manji, jer nije bio prevashodno usmeren samo na njih, već i na partnera. Tako da možemo zaključiti da je jedinstvenost i kohezivnost grupe mnogo značajniji faktor u izazivanju konformizma kod ljudi, od samog broja njenih članova.

SOCIJALNI UTICAJ

Socijalni uticaj predstavlja višeslojni i veoma kompleksan proces putem koga pojedine osobe ili grupe ljudi utiču na stavove – mišljenja, emocije i ponašanja drugih ljudi. Ostvaruje se na veoma različite načine i putem različitih kanala, direktno ili indirektno. Cilj društva negde i predstavlja potpuno uniformno ponašanje, razmišljanje i emocionalno reagovanje svih njegovih članova, odnosno totalni konformizam, jer se na taj način ostvaruje najlakše i najefikasnije upravljanje i kontrola svih članova, a samim tim i opstanak jednog društva (Kordić & Babić, 2014; Rot, 2003).

Tokom procesa socijalizacije, kao što smo videli, dete uči da od biološke jedinke postane socijalna, dobro prilagođena i uklopljena ličnost sa svojim karakteristikama, koje ne bi trebalo previše da štrče u odnosu na ostale pripadnike iste grupe, zajednice ili društva kome pripada. U tom oblikovanju ličnosti i ponašanja deteta glavnu ulogu imaju agensi socijalizacije, koji nastoje da kod deteta izgrade određena ponašanja i vrednosti u skladu sa prihvaćenim socijalnim normama.

Ukoliko su norme, kao važeća pravila ponašanja, kodifikovane – zapisane i dobro određene, kada se tačno zna koje su posledice – nagrade i kazne za njihovo poštovanje odnosno nepoštovanje, osoba se lakše snalazi u svojoj socijalnoj sredini i izlazi na kraj sa neprijatnim osećanjima koje nepoštovanje ili kršenje normi izaziva. Na primer, kazna zbog prebrze vožnje izaziva mnogo kraće i manje intenzivne emocije nelagode, ljutnje, straha i frustracije, od na

primer izdaje prijatelja ili prevare partnera, za koje oni možda nikada neće ni saznati. U prvom slučaju u pitanju su kodifikovane i zakonski regulisane socijalne norme, čije kršenje izaziva dobro poznate reperkusije i nelagodnost nestaje onog trenutka kada se kazna plati. S druge strane, kada su u pitanju interpersonalni odnosi, obično norme nisu nigde zapisane i ne postoje jasna i precizno definisana pravila ponašanja, koja će dovesti do tačno određenih ishoda. Zbog toga nas mnogo duže i intenzivnije muče neprijatna osećanja kajanja, krivice i griže savesti, kada uradimo nešto što je u suprotnosti sa važećim vrednostima i internim pravilima ponašanja naše grupe, jer se na taj način pokreću brojni socijalni strahovi. U većini društvenih situacija norme nisu striktno zapisane i zbog toga ostavljaju mogućnost velikih razlika u njihovoj interpretaciji od strane različitih ljudi i osobe imaju vrlo neprijatne emocije vezane za isključivanje iz grupe ili narušavanje bliskih odnosa, odbacivanje, ostavljanje, napuštanje, ismevanje i slično, što uzrokuje doživljaj socijalne neadekvatnosti i ugroženosti svog položaja i mesta u grupi.

Jedna od veoma značajnih, može se reći čak i univerzalnih društvenih normi je *norma reciprociteta*, koja omogućava odgovor, akciju i uzvraćanje istom merom na nečije ponašanje. Na primer, ukoliko nas je neko povredio, omalovažio, ismejao pred drugima, još gore ukoliko se takvo njegovo ponašanje često ponavlja, mi ćemo se truditi da stvorimo situaciju da mu vratimo istom ili čak jačom merom zbog psiholoških povreda koje nam je naneo. S druge strane, ukoliko se neko lepo, korektno i pristojno ponaša sa nama, takođe ćemo uzvratiti istom merom. Čak i u situacijama u kojima, iz nekog razloga, moramo da odreagujemo neadekvatno i nađemo opravdanje za to, ukoliko se pozitivan stav i ponašanje te osobe ipak ne promeni prema nama, mi ćemo u narednim interakcijama i komunikaciji korigovati sopstveno ponašanje zbog pretnje od narušavanja dobre slike o sebi.

Određeni faktori doprinose održavanju efekta grupnog pritiska i socijalnog uticaja (Kordić & Babić, 2014):

- ***Osobe generalno teže da budu korektne, fer, poštene i dobre sa drugim ljudima*** – uvrežene socijalne norme im predstavljaju dobre pokazatelje koje se ponašanje smatra poželjnim, a koje neadekvatnim i devijantnim.
- ***Osobe imaju potrebu i želju da se dopadnu drugima i da ih oni prihvate***, zbog toga se trude na različite načine da im budu što sličniji.
- ***Osobe izgrađuju sopstveni identitet i vrednuje sebe kroz osećanje grupne pripadnosti***, pa konformizam predstavlja dobar put da se pokaže lojalnost određenoj grupi.
- Generalno gledano, od samog početka procesa socijalizacije, ***poštovanje društvenih normi biva nagrađivano, dok se nepoštovanje sistematski i višestruko kažnjava.***

Poslušnost kao jedna od prvih vrednosti koje roditelji, a zatim i vaspitači, učitelji nastavnici i drugi agensi socijalizacije nastoje da usede i razviju kod dece ima svakako svoje poželjne efekte i neizbežna je u procesu vaspitanja. Ona podrazumeva da se nekritički, prevashodno za dobrobit deteta – razvoj njegove ličnosti i njegovu uspešnu adaptaciju u društvo u kome živi, prihvataju uvrežena pravila i norme ponašanja. Njihovo nepoštovanje se kažnjava na različite načine i različito intenzivno. Svaki otpor autoritetu sistematski se guši i deca uče da se, po automatizmu, ponašaju u skladu sa zahtevima odraslih.

Međutim, navike su veoma varljive i opasne – ukoliko znamo sa njima i svesni smo ih, mogu nam mnogo pomoći i uštedeti ogromnu količinu energije prilikom svakodnevnog funkcionisanja, ali isto tako, one nas mogu zarobiti i držati taocima u neprekidnom krugu ponavljanja istih nefunkcionalnih ponašanja, koja pored štete za nas (onemogućavanje daljeg napretka i izlaska iz začaranog kruga poznatosti i oprobanosti) mogu imati i veoma velike posledice za celokupno društvo.

Tako je i poslušnost kao ustaljena navika odraslih, koju su usvojili kao deca tokom procesa socijalizacije, imala ogromne negativne reperkusije tokom nacizma i Drugog svetskog rata. Sa ove distance možemo razumeti svu monstruoznost i zlodela koje su Nacisti sprovodili nad „nižom vrstom", svima onima koji nisu bili „Arijevci". Sam doktor Mengele, sa svojim čuvenim eksperimentima sa decom, Jevrejima, Poljacima, Srbima… iz današnjeg ugla izgleda kao potpuni psihopata, ali ne može se poreći da je doprineo razvoju medicine bar za 150 godina. Zanimljiva je činjenica da se nikada nije pokajao za zlodela koja je radio, jer je zbog veoma jake socijalne konstrukcije realnosti koja je bila dominantna u tom periodu, on kao i mnogi drugi poslušni Nacisti, radio veoma savesno svoj posao sa „pacovima" (nikada nemajući doživljaj da su to stvarni ljudi i deca), želeći da napravi natčoveka.

Slika 7.11. Drugi svetski rat



Milgramov eksperiment

Podstaknut nekom vrstom kolektivnog slepila uzrokovanom jakom konstrukcijom stvarnosti od strane Nacista, Stenli Milgram je maja 1962. godine na Univerzitetu Jejl, sproveo svoj čuveni eksperiment sa ispitivanjem sklonosti ljudi da se povinuju i potčinjavanju autoritetu i budu poslušni (Milgram, 1963; 1974/1990).

Slika 7.12. Stelni Milgram



Interesovala ga je ona mračna strana poslušnosti – odnosno činjenica da je i među Nacistima bilo dobrih ljudi, ali su oni ipak činili zlodela i masakre nad nedužnim ljudima ogromnih razmera, uprkos zdravom razumu, moralnom rasuđivanju i savesti. Preciznije, pokušao je da da odgovor na pitanje kako je moguće da sasvim obični, normalni, pristojni i moralni ljudi, učine velika zlodela i povrede druge osobe, koje čak i ne poznaju, samo zato što im to neki autoritet, koga takođe ne poznaju, kaže – bez ikakve prisile. Gde zakažu moralne skrupule u tim situacijama kod odraslih osoba? Šta dovede do toga da im se zbog nečega što im neko naloži da zlo urade, savest totalno ugasi i da one postupe potpuno u suprotnosti sa njihovom dobrom prirodom, pri tom praveći jasnu razliku između toga šta je dobro, a šta zlo?

U svojoj laboratoriji Milgram je osmislio eksperimentalnu situaciju u kojoj je ispitivao poslušnost i povinovanje autoritetu (obedience). On je kao naučnik u belom odelu bio osoba od autoriteta, iako je ispitanici nisu poznavali. Uzorak je činilo 40 muškaraca između 20 i 50 godina. Eksperimentalna situacija se odvijala na sledeći način. Ispitanici su navodno bilo pozvani da učestvuju u eksperimentu koji je za cilj imao testiranje načina na koji ljudi uče i pamte. Prema teoriji koju im je Milgram predstavio kažnjavanje se pokazalo kao efikasan metod u tom procesu i on je želeo da ispita njegov uticaj na efekte učenja. Naravno, jedini pravi ispitanici u istraživanju su bili učitelji, dok su učenici bili Milgramovi

saradnici – glumci koji su glumili da zaista doživljavaju elektrošokove kao vrstu kažnjavanja koja se u eksperimentu primenjivala. Raspodela na učitelje i učenike je delovala nasumično, ali je bila dobro isplanirana da su pravi ispitanici uvek izvlačili papirić sa natpisom učitelj.

Eksperiment počinje tako što u prvoj fazi Milgram sa učiteljem ulazi u prostoriju gde se nalazi učenik koji je povezan elektrodom sa aparaturom za davanje elektrošokova, koja se nalazi u drugoj prostoriji u kojoj će učitelj primenjivati metode kažnjavanja prilikom davanja netačnih odgovora od strane učenika, koji je instruisan da namerno greši i glumi sve jači doživljaj bola, kako učitelj bude pojačavao intenzitet šokova. Veoma interesantan momenat kome prisustvuje i učitelj je onaj kada učenik pita Milgrama da li su elektrošokovi opasni s obzirom da je pre 2 godine on imao problema sa srcem, ne velikih, ali je ipak ležao u bolnici i ne bi trebalo da bude izložen bilo kakvim negativnim efektima koji bi mu ugrozili zdravlje. Milgram mu odgovara da šokovi nisu opasni po život, ali da su bolni.

Slika 7.13. Prva faza Milgramovog eksperimenta



Zatim, u drugoj fazi, učitelj i Milgram odlaze u susednu prostoriju gde se nalazi šok generator – aparat koji će koristiti učitelj za kažnjavanje pogrešnih odgovora učenika. Na aparatu se nalaze veliki broj poluga u nizu kojima se daju elektrošokovi jačine od 15 do 450 volti, koji su raspoređeni u 7 kategorija: slabi šokovi, umereni šokovi, jaki šokovi, veoma jaki šokovi, intenzivni šokovi, veoma intenzivni šokovi i na kraju XXX – ekstremno opasni šokovi. Milgram objašnjava učitelju da je njegov posao da za svaki netačan odgovor pojača intenzitet šoka za jedan stepen (pređe na narednu polugu).

Slika 7.14. Milgramov eksperiment



Potom odlazi iz prostorije i ostavlja učitelja i učenika u fiktivnom procesu učenja, gde učenik namerno greši i sa pojačavanjem intenziteta šokova, glumi sve veći i veći intenzitet bola. Takođe sve tri osobe uključene u eksperiment se mogu međusobno čuti i razgovarati.

Rezultati koje je Milgram dobio bili su poražavajući za ceo svet. Pokazali su da je čak 60-65% ljudi bilo spremno da ode do kraja instrument table šok generatora i„ubije" drugog čoveka samo zato što mu to autoritet kaže. Ključno pitanje većine učitelja koji su išli do kraja je bilo:„Ko je odgovoran ako se njemu nešto desi?" Kada bi Milgram odgovorio „Ja sam, molim Vas nastavite sa eksperimentom", zdrave, zrele, normalne, dobre, moralne, obične osobe, koje bi hipotetički mogle da budu svako od nas, išle su do kraja. Paradoksalno je na primer, da posle izvesnog vremena, učenik-glumac više i ne jauče i ne traži da ga puste, pa se lako može steći utisak da je on mrtav, učenici opet traže od Milgrama da ode da proveri da li je sve u redu sa učenikom, on im govori da se od njih očekuje da završe eksperiment do kraja i moli ih da to urade – bez ikakve prisile, pritisaka, pretnji. Odrasli ljudi su jednostavno naučili da slušaju i da se pokoravaju autoritetu, po cenu da naškode i ubiju nekog, još lakše ako ne snose sami odgovornost za to. Pri tom je vrlo jasno i vidljivo u njihovom ponašanju da su svesni neprimerenosti svojih postupaka, da doživljavaju situaciju u kojoj se nalaze vrlo stresno i neprijatno, i da tačno znaju da je to što rade veoma loše – histerično se smeju, hvataju se za glavu, vrpolje se, pokušavaju da odgovore Milgrama od nastavka eksperimenta, brinu za srce učenika...., ali ipak idu do kraja instrument table.

Slika 7.15. Davanje električnih šokova za pogrešne odgovore



Tokom eksperimenta Milgram koristi sledeće rečenice, koje skoro da nemaju nikakvu prisilu u sebi, ali dolaze od strane autoriteta, pa ih ljudi i pored vidno nelagodnog iskustva poštuju:

„Molim Vas da nastavite."

„Od Vas se zahteva da nastavite."

„Prema planu eksperimenta, potrebno je ići do kraja instrument table (čak iako se ne čuje učenik, pa se pretpostavlja da je umro)."

„Ja sam odgovoran ako mu se nešto desi." – skidanje odgovornosti sa učitelja, u situacijama kada su to pitali i tada išli do kraja.

„Nemate drugog izbora osim da nastavite dalje."

Ova poslednja rečenica je dovodila najčešće do neposlušnosti – kao da je u odraslim ispitanicima budila prkosno dete u njima i uglavnom je onih 35-40% osoba koje su na početku eksperimenta odbile da idu do kraja, reagovalo prekrštanjem ruku, zatvorenim stavom tela, pitanjem upućenom Milgramu, na prvu naznaku bola i zahtev učenika da ga puste jer ima problema sa srcem: „Koliko je predviđeno da se nastavi sa ovim? Oooooo itekako imam izbora, moj prvi izbor se odnosi na to da neću i ne želim da naškodim drugoj osobi i neću ići dalje".

U ovom konkretnom slučaju neposlušnost se kao generalno negativna vrednost u svakom društvu, može okarakterisati kao visoko moralno ponašanje. Možemo to objasniti na način da je nju neophodno i potrebno izgrađivati kao vrednost prilikom odrastanja dece, dok njihova savest još uvek nije formirana, ali da kada se jednom usvoje adekvatna moralna načela osoba mora biti slobodna prilikom pravljenja sopstvenih izbora i preuzimati odgovornost za sopstvene

postupke, kako se slične situacije potpuno neprimerenog i zlog ljudskog ponašanja i ophođenja sa drugim ljudima ne bi ponavljale. Problem je, kao što smo rekli taj, što se jednom usvojene navike, u konkretnom slučaju poslušnost, automatizuju i teško gube. Što je raniji uzrast na kome su usvojene, to je njihova korekcija teža ili čak u potpunosti onemogućena.

Grupna zaslepljenost

Irving Janis je 1982. godine proučavao fenomen grupne zaslepljenosti (groupthing), koji se odnosi na povećanu verovatnoću donošenja pogrešnih odluka u (velikim) grupama sa neretko fatalnim ishodima i reperkusijama. Tako donete grupne odluke, često su praćene ogromnim katastrofama, stradanjima velikog broja ljudi i posledicama koje se godinama ne mogu sanirati. Veliki broj ratova je započet i iniciran na ovaj način. Takođe, pad svemirske letilice „Čelindžer", odobren od strane NASA-e, uprkos upozorenjima stručnjaka koji su radili na kreiranju same letilice i adekvatno poznavali sve potencijalne nedostatke i efekte lošeg vremena, jesu primeri grupnih odluka donešenih na ovaj način. Postoji niz faktora, koji se odnose na grupnu dinamiku i određene karakteristike samih grupa u kojima postoji veća verovatnoća za pojavu grupne zaslepljenosti. Neki od njih su (Kordić & Babić, 2014):

- ***Polarizacija u grupi*** – postojanje ekstrema bilo koje vrste (preterana opreznost ili preterana sklonost ka rizičnom ponašanju, na primer), usled neadekvatne grupne diskusije koja samo produbljuje jaz među njima.
- ***Kohezivnost grupe*** – snaga međusobne povezanosti članova grupe. Što su oni jače povezani, mogućnost za grupnu zaslepljenost se povećava, jer je većina grupnih odluka jednoglasna i donešena bez velikog promišljanja o njima i efektima koje one mogu proizvesti.
- ***Veličina grupe*** – direktno određuje kvalitet moguće komunikacije između članova. Pa je u velikim grupama drastično veća mogućnost za pojavu grupne zaslepljenosti, jer je u startu onemogućena kvalitetna interakcija između svih članova, već se uglavnom ona svodi na monologe određenih vođa i plasiranje jednog ustaljenog načina mišljenja (kao na primer u slučaju Hitlera i njegovih govora).

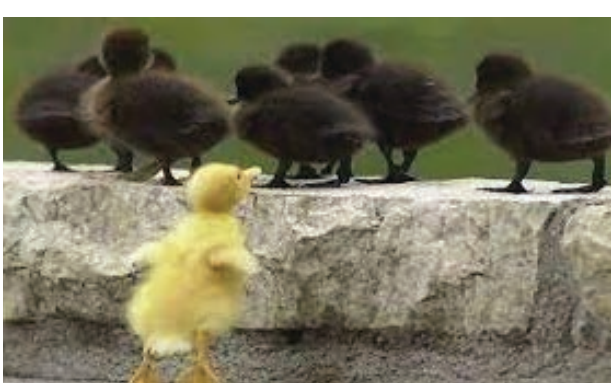
Slika 7.16. Grupna zaslepljenost



S obzirom na veliku opasnost od odluka donešenih na ovaj način, pribegava se često nekim od poznatih tehnika za sprečavanje ili bar smanjivanje verovatnoće pojave grupne zaslepljenosti (Kordić & Babić, 2014):

- ***Tehnika đavoljeg advokata*** – gde jedna osoba ima ulogu da konstantno vraća grupu da iznova i iznova preispituje donete odluke, pogotovo one koje su donešene na brzinu, kako bi se uvideli i otklonili eventualni nedostaci, propusti ili jednostranost u mišljenju.
- ***Anonimnost*** – ukoliko se ne zloupotrebljava, odnosno ukoliko se osobama realno, a ne samo formalno, stvore uslovi da otvoreno iskažu sopstveno mišljenje bez osude grupe, bilo kakvog socijalnog pritiska i uticaja, raste broj različitih uglova sagledavanja iste situacije, a time se mogućnost od jednostranog donošenja grupnih odluka sa fatalnim ishodom drastično smanjuje.

Slika 7.17. Prevencija grupne zaslepljenosti



REZIME

Stav predstavlja trajni sistem pozitivnog ili negativnog ocenjivanja, osećanja ili tendencije da se preduzme akcija u vezi objekta stava – sebe, drugih, određenih situacija, pojava i ideja. Sastoji se iz tri osnovne komponente: kognitivne, emocionalne i konativne. Karakteristike (osobine) stavova možemo posmatrati kao njihove dimenzije i one se razlikuju od pojedinca do pojedinca, na osnovu stepena razvijenosti i intenziteta samih dimenzija. Najvažnije karakteristike (dimenzije) stavova su: ekstremnost, direktnost/indirektnost, dostupnost, utemeljenost, evaluativna konzistencija, ambivalencija, ali i usmerenost, otvorenost, doslednost, složenost, kongruentnost (usklađenost) svih stavova međusobno. Stavovi mogu da imaju jednu ili više od pet osnovnih funkcija: instrumentalnu (utilitarističku), odbrambenu, funkciju manifestovanja ličnih vrednosti i održavanja i jačanja socijalnog identiteta, kao i funkciju saznavanja. S obzirom na poreklo nastanka i dominantnost određene komponente, stavovi se dele na: kognitivno zasnovane, emocionalno zasnovane i konativno zasnovane. Automatski procesi – različiti refleksi, rad unutrašnjih organa i određene impulsivne radnje su pod dejstvom autonomnog (vegetativnog) nervnog sistema – ne možemo ih svesno i voljno kontrolisati, nenamerni su, brzo pokrenuti, vođeni stimulusima i često su pod uticajem implicitnih stavova, kojih najčešće nismo svesni. Za razliku od njih, eksplicitni stavovi su oni kojih smo svesni, koje vrlo često javno iznosimo i koji stoje u osnovi kontrolisanog ponašanja. Predrasude i stereotipi su dve osnovne i najčešće ispitivane vrste stavova. Stereotipi su uži pojmovi od predrasuda i obuhvataju samo kognitivnu komponentu stavova – mišljenja, verovanja i uverenje o nekom objektu ili grupama objekata – osobama, pojavama, idejama, ciljevima. S druge strane, predrasude predstavljaju potpune stavove, pa pored kognitivne, obuhvataju i emocionalnu, kao i konativnu komponentu. Obe ove vrste stavova najčešće nastaju oko vidljivih obeležja – pola, nacionalnosti, zanimanja, godina starosti i slično. Konformizam predstavlja tendenciju usklađivanja sopstvenog načina mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja sa većinom članova referentne grupe. Socijalni uticaj predstavlja veoma kompleksan proces putem koga pojedine osobe ili grupe ljudi utiču na stavove – mišljenja, emocije i ponašanja drugih ljudi. Ostvaruje se na veoma različite načine i putem različitih kanala, direktno ili indirektno. Cilj društva negde i predstavlja potpuno uniformno ponašanje, razmišljanje i emocionalno reagovanje svih njegovih članova, odnosno totalni konformizam, jer se na taj način ostvaruje najlakše i najefikasnije upravljanje i kontrola svih članova, a samim tim i opstanak jednog društva. Fenomen grupne zaslepljenosti se odnosi na povećanu verovatnoću donošenja pogrešnih odluka u velikim grupama sa neretko fatalnim ishodima

i reperkusijama. Tako donete grupne odluke, često su praćene ogromnim katastrofama, stradanjima velikog broja ljudi i posledicama koje se godinama ne mogu sanirati. Anonimno iznošenje mišljenja i tehnika đavoljeg advokata jesu neki od načina na koje se nastoji da se izbegne, ili bar u velikoj meri redukuje, pojava grupne zaslepljenosti, odnosno odluka donešenih na ovaj način.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. _____ predstavlja tendenciju da se učini nešto u odnosu na objekat stava – sebe ili druge osobe, situacije, ciljeve, ideje ili pojave.
   - ☐ Kognitivna komponenta
   - ☐ Emocionalna komponenta
   - ☐ Motorička komponenta
   - ☐ Konativna komponenta

2. _____ predstavlja dimenziju jačine-intenziteta stava.
   - ☐ Ekstremnost stava
   - ☐ Direktnost stava
   - ☐ Dostupnost stava
   - ☐ Kongruentnost stava

3. _____ predstavlja spremnost pojedinca da svoj stav prema određenom objektu iskazuje u svim ili većini situacijama u kojima se on pominje.
   - ☐ Otvorenost stava
   - ☐ Doslednost stava
   - ☐ Intenzitet stava
   - ☐ Složenost stava

4. Ko je sproveo čuveni eksperiment sa poslušnošću – pokornošću (obedience)?
   - ☐ Filip Zimbardo
   - ☐ Sigmund Frojd
   - ☐ Stenli Milgram
   - ☐ Solomon Aš

5. Postojanje ekstrema bilo koje vrste (preterana opreznost ili preterana sklonost ka rizičnom ponašanju, na primer), usled neadekvatne grupne diskusije koja samo produbljuje jaz među njima se naziva?

   ☐ Grupna kohezija
   ☐ Grupna koherentnost
   ☐ Grupna polarizacija
   ☐ Grupna zaslepljenost

6. _____ predstavlja odgovor, akciju i uzvraćanje istom merom na nečije ponašanje.

   ☐ Socijalni uticaj
   ☐ Konformizam
   ☐ Norma reciprociteta
   ☐ Stav

7. _____ predstavlja tendenciju usklađivanja sopstvenog načina mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja sa većinom članova grupe kojoj pripadamo ili bismo želeli da pripadamo.

   ☐ Konformizam
   ☐ Socijalni uticaj
   ☐ Referenta grupa
   ☐ Poslušnost – pokornost

8. _____ predstavljaju stavove koji se ne zasnivaju prvenstveno na logičkoj obradi informacija, već imaju veliku količinu emotivnog naboja, prouzrokuju najčešće negativne tendencije u ponašanju (mada mogu biti i pozitvne – na primer ako mislimo da su ljudi sa plavim očima inteligentniji i atraktivniji) i veoma su otporne na promene.

   ☐ Stereotipi
   ☐ Predrasude
   ☐ Vrednosti
   ☐ Verovanja

9. _____ se odlikuje slabim intenzitetom socijalnog uticaja, jer do promena u ponašanju dolazi najčešće usled direktne ili indirektne molbe.

   ☐ Povinovanje
   ☐ Poslušnost
   ☐ Grupna zaslepljenost
   ☐ Konformizam

10. Etničke predrasude su najizraženije u ideologiji ili sistemu vrednosti i stavova pod pojmom_____.

   ☐ Nacionalizam
   ☐ Etnocentrizam
   ☐ Rasizam
   ☐ Homofobija





KOMUNIKACIJA

VIII Deo

KOMUNIKACIJA

UVOD

U ovom poglavlju bavićemo se jednom od osnovnih aktivnosti u interpersonalnim odnosima – komunikacijom, iz veoma različitih uglova. Na početku ćemo se usmeriti na njeno adekvatno određenje i navođenje suštinskih odlika, utvrdićemo njeno poreklo, nastanak i značaj koji ona ima u započinjanju, održavanju i prekidanju određenih odnosa. Videćemo kako se ona razvija tokom života osobe, u kom periodu dolazi do najznačajnijih promena i skokova u razvoju i koliki je efekat socijalne sredine – prvenstveno majke za početno intuitivno usvajanje govora, a zatim i značaj odrastanja u podsticajnoj socijalnoj sredini za pravilan razvoj i bogatstvo rečnika. Pričaćemo o bazičnim karakteristikama komunikacionog procesa, njegovom toku – fazama kroz koje prolazi i elementima koji ga čine kompletnim. Biće reči i o mogućim barijerama i preprekama, koje u većoj ili manjoj meri mogu nepovoljno da utiču na efekte komunikacije – odnosno stepen adekvatnog prenošenja i razumevanja značenja poruka između svih učesnika u komunikaciji, kao i o osnovnim stilovima komuniciranja, koji su karakteristični za pojedince. Na kraju će biti reči o osnovnim vrstama komunikacije, odnosno podeli na verbalnu i neverbalnu komunikaciju i efekte, koje svaka od njih ima prilikom procesa prenošenja poruka i adekvatnog razumevanja njihovog značenja.

ODREĐENJE POJMA „KOMUNIKACIJA“

Pojam komunikacija vodi poreklo od latinske reči „commūnicāre“ što znači deliti. Na osnovu toga može se odrediti kao prenošenje poruka i deljenje informacija između svih učesnika koji su uključeni u ovaj veoma kompleksan proces.

Sami počeci komunikacije sežu od pračoveka, koji je u svrhu lakšeg preživljavanja, morao da se udružuje sa drugim pripadnicima svoje vrste i da na određeni način usklađuje svoje i njihovo ponašanje vezano za brojne aktivnosti komunicirajući sa njima (lov, odbrana od neprijatelja, podela dužnosti u svakodnevnim i kritičnim situacijama...), dok je prva zabeležena informacija o komunikaciji, koja bi se mogla smatrati naučnom, nastala za vreme Platona, gde se pod komunikacijom prvenstveno mislilo na retoriku, koja podrazumeva veštinu ubeđivanja, govorenja i javnog nastupa (Jurković, 2012).

Kada se pomene komunikacija, iako je ljudima uglavnom to prva asocijacija na razgovor, ona zapravo podrazumeva i obuhvata mnogo više od toga. Sama komunikacija je izuzetno kompleksan i veoma složen proces. Bitna je za ljude jer utiče na zadovoljstvo životom i njegov kvalitet, ali i na uspostavljanje, očuvanje i razvijanje autentičnih odnosa sa drugim ljudima. Loš i neadekvatan stil komuniciranja i nedostatak različitih socijalnih i komunikacionih veština može da izazove dosta problema i konflikata u različitim sferama ljudskog funkcionisanja – sa prijateljima, partnerima, decom, roditeljima i drugim članovima porodice. Dobre komunikacione sposobnosti i veštine su veoma korisne i u profesionalnom funkcionisanju i izuzetno su cenjene od strane svih poslodavaca.

Slika 8.1. Komunikacija



Komunikacija predstavlja jednu od osnovnih, najdominantnijih, najznačajnijih, najintenzivnijih i najučestalijih aktivnosti u životu čoveka, ali i svake društvene grupe, jer ljudi generalno dve trećine budnog stanja, preciznije (64,7%) provedu u različitim aktivnostima komunikacije, koje zahtevaju sposobnosti aktivnog slušanja (37,4%) i govorenja (27,3%) (Samovar, et al., 1969).

Kao socijalna bića ljudi svakodnevno komuniciraju, čak i kada nisu svesni toga, pošto osim komunikacije putem reči (verbalna komunikacija) postoje i njeni drugi vidovi – u kojima se reči ne koriste (neverbalna komunikacija). Zapravo su ti drugi vidovi komunikacije bez reči, daleko moćniji i značajniji prilikom tačnijeg prenošenja određenih značenja. Oni mogu u mnogo većoj meri preneti pravo značenje poruke koja bi se saopštila verbalnim putem, jer utiču direktno na emocije, čija je glavna uloga, pored komunikacije i adaptacija, odnosno preživljavanje osobe. Mi najčešće nismo svesni neospornog efekta koji neverbalni način komunikacije ima nad nama, jer samo ¼ celokupnog emocionalnog

iskustva dolazi do korteksa, koji nam omogućava doživljaj svesnosti, dok čak ¾ emocionalnih iskustava završi u subkortikalnim regionima – amigdali i limbičkom sistemu, tako da nisu pod našom svesnom voljom i kontrolom, već više predstavljaju instinktivne načine reagovanja. Takođe, neverbalna komunikacija može pojačati, modifikovati ili potpuno izmeniti sadržaj i značenje poruke koja se saopštava verbalnim putem (Čolović, 2008; Milošević & Čolović, 2019).

Komunikacija predstavlja kompleksan proces i bazičnu formu socijalne razmene u interpersonalnim odnosima – svojevrsnu sponu, kojom se na najrazličitije načine može povezati veliki broj osoba. Predstavlja oblik interakcije u kom se prvenstveno koriste određeni znakovi – signali i simboli. Signali su biološki uslovljeni i univerzalni za ljude i filogenetski niže životinjske vrste, za razliku od simbola, koji su dogovoreni i arbitrarno određeni, svojstveni samo ljudima, preciznije određenoj grupi ljudi, tako da se manje grešaka u komunikaciji dešava kada se poruka šalje signalima nego simbolima. Njena efikasnost zavisi od umešnosti svake osobe uključene u ovaj složeni odnos da adekvatno pošalje i protumači poruku koju prima. Može se reći da se prilikom proučavanja ovog procesa posebna pažnja posvećuje veštinama kojima raspolažu oni koji planirani sadržaj poruke žele da prenesu, ali i načinima na koje osobe reaguju na poruke koje im drugi ljudi šalju, kako taj sadržaj primaju i u skladu sa sopstvenim iskustvom obrađuju, modifikuju i pripisuju mu određena sasvim specifična značenja (Čolović & Zlatanović, 2012).

Svaka komunikacija, bilo da se odvija verbalnim ili neverbalnim putem, ima 3 suštinske odlike (Dimbleby & Burton, 2020; Čolović & Zlatanović, 2012):

- *Predstavlja proces ostvarivanja različitih veza i odnosa između ljudi.* Te veze mogu biti direktne i indirektne, mogu se uspostavljati između dve osobe, ili više osoba, grupe ljudi, kao i između jedne osobe i skupine ljudi (kao prilikom držanja predavanja ili govora), ali i između više različitih grupa.
- *Predstavlja aktivnost* – čak i u situacijama kada ne razgovara sa nekim, osoba šalje vrlo jasne poruke, koje se ne mogu prevideti. Uvek je komunikacijski aktivna, čak i dok gleda film, rešava ukrštene reči, čita knjigu, sluša muziku... Na osnovu stava njenog tela, facijalne ekspresije, brzine pokreta ili ukočenosti i tromosti, jasno se može detektovati njeno emocionalno stanje i to najčešće mnogo preciznije nego što bi ona možda uspela da ga saopšti i opiše rečima.
- *Predstavlja sposobnost i veštinu koja se uči.* Mi se, kao ljudska bića rađamo sa potencijalom za komunikaciju, jezik i govor – univerzalnom gramatikom, kako je to nazivao Noam Čomski. Postojanje određenih

regija u mozgu koje su zadužene za razumevanje, obradu i emitovanje govora (Brokin i Vernikeov centar), sama morfologija usne duplje – odnosno grla i usta, koja omogućava pravilnu artikulaciju određenih glasova u reči, kao i postojanje kritičnih perioda u razvoju govora su valjani dokazi koji potkrepljuju tvrdnju o biološkoj predispoziciji za razvoj jezika i govora kod ljudi. Ovaj razvoj se odvija putem interakcije genetike i iskustva u odnosima, prvenstveno sa majkom na početku života, a kasnije i sa ostalim agensima socijalizacije. To znači da se učenje i usvajanje govora na samom početku odvija intuitivno, kroz emocionalnu razmenu i nežnost u odnosu sa majkom, dok se učenje određenih gramatičkih pravila dešava kasnije u životu, kako sazreva kortikalni deo mozga (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019).

RAZVOJ JEZIČKIH I KOMUNIKACIONIH SPOSOBNOSTI TOKOM ŽIVOTA

Na početku života, komunikacija se odvija isključivo neverbalnim intuitivnim putem. Najintenzivniji razvoj govora i jezika odigrava se u prve tri godine života. Sa četiri meseca bebe počinju da guču. Sa deset meseci uspešno vokalizuju svoje emocije i to na taj način da ih većina odraslih jasno razume. Negde oko godinu dana deca počinju da izgovaraju svoje prve reči, dok su dva meseca pre toga već u stanju da razumeju značenje određenih često upotrebljavanih reči. Uglavnom te prve reči koje koriste, služe za označavanje velikog broja sličnih objekata, situacija i emocionalnih stanja. Na primer „Mama" može da znači majku – konkretnu osobu, ali i babu, tetku, ili neku drugu žensku osobu (nekada čak i oca), koja se brine o detetu i koju dete svakodnevno viđa. Takođe može da označava niz potreba kao što su: gladan sam, piški mi se, presvuci me, uzmi me, hoću da se mazim, nešto me boli, ali i različitih emocionalnih stanja: neugodno mi je, osećam se prijatno, uplašio sam se, srećan sam, ljut sam, tužan sam... Taj period u razvoju govora, koji traje otprilike, kod prosečnog deteta, do 18 meseci naziva se periodom jedne reči. Nakon toga dete u svoj vokabular uvodi još jednu reč i tako formira prve proste rečenice, dajući im određena sasvim specifična značenja različitom intonacijom i naglašavanjem svake od upotrebljenih reči. Postepeno se fond reči proširuje i obogaćuje i generalno je veoma važno da dete raste u podsticajnoj sredini u kojoj se koriste raznovrsni izrazi i u komunikaciji sa njim mu se na razumljiv način strpljivo objašnjava značenje svake upotrebljene reči, izraza i fraze. Kao što smo istakli, dete je najpre u stanju da razume reči i fraze koje čuje, pre nego što počne samostalno da ih koristi u svom govoru. Između

druge i četvrte godine dolazi do naglog povećanja vokabulara, fonda reči i fraza koje dete koristi, dok se već sa tri godine javlja tendencija ka pravilnoj upotrebi gramatičkih pravila prilikom sastavljanja kompleksnijih rečenica. Kod većine dece sa pet godina gramatika je uglavnom u potpunosti razvijena (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019).

Ipak je potrebno znati, da se komunikacija stalno može usavršavati, pogotovo kada je u pitanju širenje vokabulara i učenje stranih jezika. To se može ostvariti na primer čitanjem, vođenjem dnevnika, razvojem veštine samoposmatranja (introspekcije), prepoznavanjem, imenovanjem i zapisivanjem svojih unutrašnjih stanja. Čak i u odraslom dobu je moguće usavršiti određene komunikacione veštine – tipa asertivnosti, pregovaranja, nenasilnog rešavanja konflikata, prezentovanja i slično.

BAZIČNE KARAKTERISTIKE KOMUNIKACIONOG PROCESA

U komunikaciji učestvuju najmanje dve strane, između kojih se vrši transfer informacija sa ciljem što adekvatnijeg emitovanja i razumevanja primljene poruke. Pošiljalac je osoba koja ima određenu ideju, nastoji da je uobliči na način za koji veruje da će je osoba kojoj je ta poruka namenjena – primalac razumeti ispravno. Što se bolje poznaju pošiljalac i primalac poruke, veća je verovatnoća da će transfer poruka i informacija biti uspešan i efikasan. Međutim, ni to ne mora da bude garancija uspešne komunikacije, jer vrlo često nismo svesni trenutnog psihološkog (socio-emocionalnog) stanja osobe koja bi trebalo da primi poruku, eventualnih problema i situacija kroz koje prolazi – porodičnih, profesionalnih, zdravstvenih i drugih, njene stvarne zainteresovanosti ili nezainteresovanosti za samu informaciju, važnosti koju joj pridaje u datom trenutku, mogućnosti da usmeri pažnju na sadržaj onoga što joj se plasira, odnosno njenoj veštini da nas aktivno čuje i zaista sasluša šta imamo da kažemo. Zato se velika pažnja posvećuje veštini uobličavanja i formulisanja ideje u oblik poruke, za koji procenjujemo da će je suprotna strana što adekvatnije razumeti, kao i biranju najpovoljnijeg trenutka i kanala putem koga će se poruka poslati. Traženje povratne informacije (feedback) je nešto što će nam svakako omogućiti uvid u to da li je poruka shvaćena na pravi način – onako kako smo mi to zapravo želeli.

Slika 8.2. Nezainteresovanost primaoca poruke

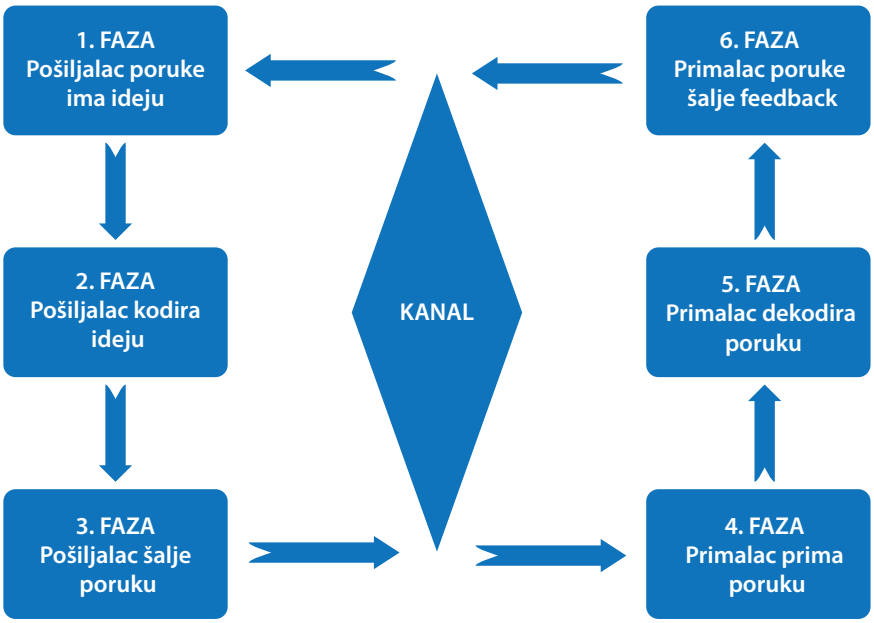


Ukoliko ne dođe do adekvatnog transfera poruke, odnosno poruka ne stigne na svoje odredište, onda možemo reći da nije ni došlo do komunikacije, odnosno da je ona bila u potpunosti neuspešna. Takođe, ukoliko primalac poruke nije razumeo poruku, usled buke ili dejstva određenih barijera u komunikaciji, smatra se da komunikacija nije uspela, pa je neophodno ponoviti taj proces, ukoliko procenjujemo da ipak ne treba odustati od nje i još uvek vidimo svrhu u njoj. Ipak, nekada je mnogo bolje, pametnije i svrsishodnije odustati od komunikacije, ukoliko vidimo da apsolutno ne postižemo željene efekte, jer time štitimo sebe i svoje resurse od bespotrebnog rasipanja energije i vremena u nastojanjima i pokušajima da objasnimo, dokažemo, pomognemo ili bilo šta slično, osobi koja uopšte nije željna, sposobna ili kompetentna da nas razume ili jednostavno ne želi i odbija svaku našu pomoć.

OSNOVNI ELEMENTI I TOK PROCESA KOMUNIKACIJE

Sama komunikacija se sastoji od šest faza i osam elemenata, od kojih svaki na svoj način omogućava odvijanje ovog procesa, bez kojih on ne bi bio kompletan, odnosno ne bi bio uspešno sproveden (izuzev buke koja predstavlja ometajući faktor). Osnovni elementi procesa komunikacije su: poruka, pošiljalac (emiter), kodiranje, kanal, dekodiranje, primalac (recipijent), povratna informacija (feed-back) i buka (šum). Sam proces komunikacije, faze kroz koje se odvija, kao i njeni osnovni elementi prikazani su na narednoj šemi:

Slika 8.3. Proces komunikacije



U nastavku će biti više reči o svakoj fazi i elementu komunikacionog procesa.

- ***Poruka*** – ideja koju osoba ima i želi da je prenese nekom. To zapravo predstavlja glavnu svrhu otpočinjanja procesa komunikacije. Sama poruka se sastoji od odgovarajućih signala i simbola, koji u zavisnosti od oblika poruke mogu biti: verbalni, neverbalni i ikonički – muzički, slikovni, matematički (Gudykunst & Young, 1984).

  Savršena komunikacija bi bila ona kod koje bi poruka imala identično značenje i za pošiljaoca i za primaoca. Tako da osnovni problem u komunikaciji jeste drugačija percepcija i tumačenje, kako od strane pošiljaoca, tako i od strane primaoca poruke. Pošiljalac i primalac poruke mogu, i često na drugačiji način opažaju i obrađuju, isti skup informacija, što samim tim dovodi i do različitog tumačenja. Na interpretaciju i tumačenje informacija može uticati različiti psihološki sklop osoba uključenih u interakciju, odnosno njihovi različiti stavovi, vrednosti i verovanja, emocije, trenutno psiho-fizičko stanje, očekivanja i glavni motivi. Razumevanje poruke ne podrazumeva automatsku saglasnost primaoca sa njenim sadržajem, tako da on može, ali i ne mora da se složi sa njom. S obzirom da poruka može predstavljati određeni podatak ili informaciju neophodno je pojasniti bolje te pojmove.

Podatak predstavlja sirovu informaciju, odnosno neutralnu činjenicu, čijom se obradom može doći do informacije (na primer: vrednost prodatih proizvoda za tekuću godinu iznosi 20.000.000 dinara).

Informacija je rezultat obrade podataka, odnosno skup logički povezanih podataka, obrađenih i interpretiranih na taj način da daje novo znanje primaocu informacije (na primer: u tekućoj godini, u odnosu na prošlu kada je realizacija bila 10.000.000 dinara, došlo je do povećanja prodaje od 100%).

Informacije mogu biti u obliku brojeva, slova, grafikona, tabela, melodija, animacija itd., a njihova vrednost se ogleda u ispunjavanju određenih kriterijuma. Naime, da bi informacije bile korisne i upotrebljive one moraju biti: istinite, pravovremene, razumljive, ekonomične, adekvatne, nepristrasne, potpune itd. Što više ovih kriterijuma ispune, to su one korisnije i praktičnije za upotrebu.

Takođe, što poruka sadrži veći broj novih podataka smatra se vrednijom i naziva se entropičnom. Na primer, čovek je ogrebao mačku po licu, nosi daleko više novih informacija od poruke koja bi bila suprotna – mačka je ogrebala čoveka po licu. One poruke, koje u svom sadržaju nemaju novina, ili ih imaju mnogo malo, a pri tom se i često ponavljaju se zovu redundantne.

Pošiljalac (emiter) – osoba koja započinje proces komunikacije želeći da drugoj strani prenese određenu poruku ili informaciju. Prilikom odabira informacije koju želi da pošalje, pošiljalac mora voditi računa o tome da ona bude što razumljivija za njenog primaoca. Poznavanje samih karakteristika primaoca odnosno njegovog znanja, kompetencija i veština aktivnog slušanja, razumevanja, ali i spremnosti traženja i dobijanja povratne informacije sa mogućnošću davanja dodatnih pojašnjenja, dosta utiču na efikasnost celokupnog procesa komunikacije, u smislu prilagođavanja same forme poruke i odabira najboljeg kanala kojim će se ta poruka odnosno informacija preneti.

Većina ljudi ima svoj jedinstveni stil komuniciranja, koji se može svrstati u neku od sledeće četiri kategorije (Karnegi, 2010):

- *Prijateljski stil* – karakterističan za ljude koji su opušteni, srdačni, empatični, žele da razvijaju i neguju dobre i iskrene odnose sa drugima. Prilikom komunikacije pažljivo slušaju, ne vole konflikte i očekuju povratnu informaciju.

- *Uzbuđujući stil* – karakterističan za ljude koji su eksplicitni, demonstrativni, upečatljivi i vole da su u centru pažnje. Dosta koriste neverbalnu komunikaciju, poput živopisne mimike i gestikulacije, kako bi naglasili svoju poruku.
- *Pragmatičan stil* – najčešće ga koriste ljudi koji su usmereni na postizanje određenih ciljeva i dosta su fokusirani na njihovu realizaciju. Ne pridržavaju se čvrsto svojih stavova i principa, veoma su fleksibilni i otvoreni za sve vrste pregovora. Ovaj stil predstavlja jedan od najpoželjnijih stilova komunikacije u poslovnom svetu.
- *Analitički stil* – najzastupljeniji kod ljudi koji su odmereni, formalni, sistematični i imaju visok nivo koncentracije. Dosta pažnje obraćaju na detalje, podatke i informacije i usmereni su na njihovo što efikasnije korišćenje i primenu za rešavanje problema.

- ***Kodiranje*** – pretvaranje poruke u odgovarajuće signale i simbole, za koje se smatra da postoji najveća verovatnoća da će ih primalac razumeti na pravi način. Kada je u pitanju format poruke on mora biti u što većoj meri prilagođen primaocu. Pismo napisano na engleskom jeziku osobi koja ne razume engleski jezik primarno se ne može smatrati uspešnom oblikom komunikacije, dok se eventualno ne prevede na engleski jezik. Poruka poslata u vidu matematičkih formula osobi koja ne poznaje tu oblast, ili korišćenjem programskog jezika osobi koja ne poznaje informatiku, takođe su primeri loše organizovane komunikacije.

  Kodiranje je praktično prenošenje misli, uz pomoć verbalnih ili neverbalnih simbola i signala, odnosno putem izgovorenih reči, u pisanom obliku ili uz pomoć određenih gestova, mimike i slično. Prilikom kodiranja poruke mora se voditi računa da se ona kodira tako da je njen primalac u stanju da je dekodira, kao i da se koriste oni simboli koji imaju isto ili približno slično značenje i za njenog pošiljaoca i za primaoca. To se postiže tako što će se koristiti signali, standardni simboli ili simboli koji su poznati i unapred dogovoreni između svih učesnika u komunikacionom procesu. Na taj način se ubrzava sam proces komunikacije i povećava se njegova efikasnost – olakšava se dekodiranje poruke, uz njenu bolju razumljivost od strane primaoca. U protivnom može doći do težeg razumevanja ili pak pogrešnog razumevanja poruke.

Slika 8.4. Uspešnost komunikacije



Postoje određeni principi kojih se treba pridržavati prilikom kodiranja poruke, kako bi se povećala efikasnost procesa komunikacije:

- *Jednostavnost* – poruka mora biti što jednostavnija, pa stoga reči, simbole i gestove treba svesti na najmanju moguću meru, kako bi poruka bila konciznija u što je moguće većoj meri.
- *Relevantnost poruke* – neophodno je da poruka bude relevantna, adekvatne i značajna za primaoca.
- *Organizacija poruke* – ukoliko se poruka sastoji iz više delova, treba ih rasporediti u zasebne celine, kako bi se povećala preglednost poruke i olakšalo njeno adekvatno tumačenje.
- *Ponavljanje* – naglašavanje ključnih tačaka poruke, uz vođenje računa da ne postane isuviše redundantna, čime bi se smanjio njen efekat.
- *Fokusiranje* – prilikom sastavljanja poruke treba se usmeriti na njenu svrhu i cilj koji se njome želi postići i u skladu sa tim osmisliti i organizovati samu poruku.

- ***Kanal*** – medijum koju se koristi za prenos poruke od pošiljaoca do primaoca. Od izuzetne je važnosti poznavati: cilj koji želimo postići komunikacijom, same učesnike uključene u komunikacioni proces, kao i aktuelnu situaciju u kojoj se komunikacija odvija, kako bismo na pravi način odabrali kanal kojim ćemo poslati poruku.

  Od izbora kanala koji će se koristiti za prenos poruke u velikoj meri zavisi uspešnost celokupnog procesa komunikacije. Naime, ukoliko se odluči za neadekvatan kanal, pošiljalac poruke može u samom startu

da onemogući uspešnu komunikaciju, na primer da osobi koja je slepa pošalje informaciju preko nekog vizuelnog medijuma ili osobi koja ne zna da čita pošalje pismo ili e-mail i slično. Poruka se može prenositi direktnom interakcijom „licem u lice" sa njenim primaocem, telefonom, internetom, e-mailom, pismom, preko sredstva javnog informisanja itd.

Izbor kanala koji će se koristiti u velikoj meri zavisi od sledećih faktora:

- *Forma poruke* određuje tip kanala, koji se mogu koristiti za njen prenos, pa tako ako je u pitanju neka poruka koja ima oznaku tajnosti morali bi se koristiti odgovarajući poverljivi kanali, kako bi ona bila zaštićena. Ukoliko je u pitanju poruka upućena zaposlenima u organizaciji koristili bi se uglavnom formalni kanali karakteristični za tu samu organizaciju. Ali, ukoliko se poruka šalje partneru, bliskom prijatelju ili članu porodice, uglavnom će se koristiti neformalni kanali komunikacije – SMS, poruke i pozivi preko Viber-a i WhatsApp-a i slično.
- *Svrha i cilj poruke* takođe mogu odrediti kanal koji će se koristiti. Na primer kod reklamiranja proizvoda mogu se koristiti sredstva javnog informisanja kao što su: novine, radio, televizija, razni sajtovi, ukoliko je u pitanju komunikacija i interakcija u poslovnom okruženju mogu se koristiti: službena pisma i akti, elektronska pošta (e-mail), telefonski pozivi ili komunikacija „licem u lice".
- *Primalac poruke* – u zavisnosti od samog primaoca poruke pošiljalac će odabrati odgovarajući kanal. Pa tako kada je u pitanju komunikacija sa svojim pretpostavljenima mogu se koristiti formalni načini komunikacije poput elektronske pošte (e-mail), kada su u pitanju bliski poslovni partneri, prijatelji ili članovi porodice direktna komunikacija licem u lice se pokazala boljom.

Svaki od kanala komunikacije ima određene prednosti i nedostatke, pa tako komunikacija licem u lice omogućava trenutno dobijanje feedback-a, praćenje neverbalnih znakova kod sagovornika, stvarajući tako veći stepen poverljivosti i bliskosti između svih učesnika, što olakšava dekodiranje poruke i povećava njenu razumljivost. S druge strane ona je manje formalna i teže je prisetiti se svih njenih detalja nakon završetka, za razliku od pisane komunikacije iza koje ostaje trag. Kanali komunikacije poput sredstava javnog informisanja omogućavaju prenos poruke velikom broju primaoca, čime se štedi vreme i povećava efikasnost prenošenja poruke, ali je otežan sam feedback ili se on ne dobija u trenutku kada bi bilo moguće korigovati i pojasniti sam sadržaj poruke. Takođe je onemogućeno uspostavljanje prisnog odnosa pošiljaoca sa primaocima poruke.

Na osnovu svega iznetog, možemo zaključiti da je u najvećem broju situacija najbolje direktno saopštiti poruku drugoj strani, kako bismo mogli da dobijemo dodatne informacije i steknemo jasan i precizan utisak prateći njenu neverbalnu komunikaciju. Međutim to nekada nije moguće, na primer kada se osoba nalazi u drugoj zemlji ili zbog prenatrpanosti obavezama nema vremena za susret sa nama, pa tada biramo neki drugi vid kanala – mobilni telefon ili e-mail. E-mail je uglavnom dobar izbor, jer ostaje dokumentovan i zapisan trag o onome što smo želeli reći. Takođe, imamo vremena da ga prekontrolišemo i preformulišemo sadržaj poruke više puta pre nego što ga definitivno pošaljemo, ali se dešava da ne dobijemo odmah odgovor koji nam može biti jako važan i hitan. U tim situacijama, kada nam je neophodna hitna informacija, pozvaćemo osobu telefonom i uputićemo joj jedno do dva prethodno dobro osmišljena koncizna pitanja ili informacije, kako joj ne bismo oduzeli previše vremena. Takođe ćemo se dobro fokusirati na njene odgovore, a pre samog iznošenja naših informacija, izvinićemo se za možda nezgodan trenutak poziva, uz obrazloženje da su nam konkretne informacije neophodne u što kraćem roku i da razgovor neće trajati dugo i oduzeti joj previše vremena i energije. Glavni nedostatak telefonskog razgovora, ali i svih vidova pisane komunikacije na primer, jeste nemogućnost da se prati facijalna ekspresija i drugi oblici neverbalne komunikacije sagovornika, koji su mnogo informativniji od samog verbalnog sadržaja poruke koju nam neko daje. Ali u određenim situacijama vidimo da su ipak neophodni i ti kanali opštenja.

- ***Primalac*** – osoba kojoj je poruka poslata i namenjena i predstavlja krajnje odredište u komunikacionom lancu. Kada je primalac primio poruku u onom formatu u kojem ju je pošiljalac poslao, preko adekvatnog kanala komunikacije, smatra se da je komunikacija uspela.

  Prijem poruke predstavlja složen i vrlo kompleksan proces u kojem primalac uz pomoć svojih čula opaža poruku, nakon čega se ona dalje procesuira radi dublje obrade (Higgins, 1994).

  Mentalna, fizička i intelektualna sposobnost u velikoj meri utiču na efikasnost prijema poruke od strane primaoca. Takođe, da bi primalac efikasno primio poruku, pored toga što mora da bude sposoban i kompetentan da je primi, on treba da bude zainteresovan i koncentrisan prilikom njenog prijema. Jedna od bitnih stavki, osim samih sposobnosti i znanja primaoca poruke, koja utiče na efikasnost prijema poruke je tzv. veština „aktivnog slušanja". Ako se ima u vidu da 50% komunikacije čini slušanje sagovornika, može se uočiti značaj veštine pažljivog

slušanja sagovornika. Postoji veći broj varijanti aktivnog slušanja, a najbolja je ona gde se uz pažljivo slušanje postavljaju i određena pitanja sagovorniku, kako bi se što bolje i pravilnije shvatila sama poruka, tzv. „istraživačko slušanje" (Miller & Miller, 1994).

Pravila aktivnog slušanja prema Robinsu i Decenzu (2001) su :

- Uspostavljanje „kontakta očima";
- Koncentracija i posvećenost (ne raditi ništa drugo, što bi moglo da ometa i smanji nivo koncentracije);
- Izbegavanje onih aktivnosti, koje bi mogle da ometaju sagovornika;
- Ne prekidanje sagovornika tokom iznošenja sadržaja poruke (ukoliko imate neko pitanje sačekajte da vaš sagovornik završi, pa mu dajte znak da imate pitanje);
- Blago klimanje glavom i adekvatna facijalna ekspresija (davanje signala i potvrde sagovorniku da pratite šta priča);
- Bez „filtriranja informacija" (slušajte ono šta vam sagovornik zaista govori, a ne ono što biste želeli da čujete);
- Povremeno pravljenje rezimea svega što je rečeno;
- Koristiti „parafraziranje" (ono šta je rečeno ponoviti svojim rečima, kako bismo bili sigurni da smo shvatili našeg sagovornika na pravi način);
- Slobodno postavljanje pitanja i traženje dodatnih pojašnjenja (ukoliko neka reč ili akronim nisu jasni upitati sagovornika za značenje);
- Ne „preticati" u razgovoru, kako se ne bi previdео ili izgubio neki važni deo informacije (ne razmišljati unapred o odgovoru, dok sagovornik još govori);
- Lagani prelaz iz uloge slušaoca u ulogu govornika daje optimalne rezultate u procesu komunikacije.

Postoje i potencijalni problemi sa kojima se ljudi tokom komunikacije i interakcije mogu susresti ukoliko veština aktivnog slušanja nije u dovoljnoj meri razvijena kod njih ili njihovih sagovornika. To su:

- Neadekvatna i neefikasna komunikacija;
- Gubitak važnih informacija;
- Pojava neprijatnih situacija;
- Frustrirajuće situacije;
- Povređivanje tuđih ili sopstvenih osećanja;

- Propusti u radu;
- Pogoršanje, opadanje kvaliteta i loši međuljudski odnosi itd.

- ***Dekodiranje*** – tumačenje i razumevanje poruke od strane primaoca, na osnovu njegovog sopstvenog iskustva, trenutnog emocionalnog stanja, odnosa koji ima sa pošiljaocem. Dekodiranje je suprotan proces kodiranju, odnosno sada primalac vrši tumačenje simbola od kojih se sastoji ta poruka. Ukoliko se procesi kodiranja i dekodiranja poruke poklapaju ili preklapaju u većoj meri, što znači da i pošiljalac i primalac poruke pod istim simbolima podrazumevaju iste ili veoma slične stvari, komunikacija je generalno uspešnija i efikasnija.

  Dekodiranje predstavlja proces koji se sastoji od prijema, tumačenja, razumevanja, prihvatanja ili odbijanja poruke od strane primaoca. Može se reći da dekodiranje predstavlja složen proces zato što ono podrazumeva intelektualnu obradu podataka od strane primaoca poruke. Na uspešnost ovog procesa utiče veliki broj faktora kao što su:

  - Sposobnost primaoca da tačno dešifruje poruku, odnosno adekvatno poznavanje onih simbola koji su korišćeni prilikom kodiranja poruke od strane pošiljaoca;
  - Sposobnost, adekvatnost i što manja pristrasnost u percepciji sadržaja poruke;
  - Lično tumačenje simbola ili gestova koji su korišćeni;
  - Iskustvo sa porukama sličnog sadržaja;
  - (Pred)znanje različitih vrsta koje poseduje primalac;
  - Osobine ličnosti primaoca, njegovi stavovi, vrednosti, emocije, motivi, želje i očekivanja, socijalno okruženje...;
  - Vrsta i kvalitet odnosa sa pošiljaocem poruke.

- ***Feedback*** – povratna informacija (reakcija) na poruku, koju pošiljaocu upućuje primalac, u svrhu dobijanja dodatnih informacija ili potvrđivanja autentičnog prijema i razumevanja željenog i pravog značenja.

  Kada je u pitanju jednosmerna komunikacija (koja je veoma retka i specifična samo za određene situacije – javne govore, predavanja eks katedra i slično), proces komunikacije se okončava po dekodiranju poruke. Ipak, u životu se najčešće tu ne završava komunikacija, već se nakon prijema poruke i njenog dekodiranja, očekuje odgovor na nju od strane primaoca. Komunikacija se dakle najčešće može posmatrati kao dvosmerna interakcija, pošto su za njen uspeh neophodni napori kako

pošiljaoca, tako i primaoca, u cilju uspešne razmene poruka. Ukoliko feedback izostane pošiljalac nije siguran da li je poruka stigla do primaoca ili ne, kao i da li ju je on razumeo na odgovarajući i željeni način.

Povratna informacija (feedback) pokazuje da li je poruka shvaćena na pravi način ili ju je neophodno prilagoditi i bolje je objasniti kako bi primalac poruke shvatio njen pravi kontekst. Feedback (povratna informacija) je bitna kako za pošiljaoca poruke, tako i za njenog primaoca. Dobijanjem povratne informacije pošiljalac dobija verifikaciju da je poruka u željenom obliku stigla na njeno odredište, dok primalac poruke može zatražiti dodatne informacije, kako bi bolje razumeo poruku. Ukoliko je poruka nejasna, sam proces komunikacije se može ponoviti i više puta do potpunog razumevanja poruke od strane njenog primaoca. Stoga se može reći da feedback predstavlja zadnji korak u procesu komunikacije i završnu ocenu o uspešnosti same komunikacije.

Sam feedback je veoma značajan za razvijanje i negovanje kvalitetnih i autentičnih interpersonalnih odnosa i bolje razumevanje između ljudi. Naime, često dolazi do interpersonalnih sukoba jer osobe nisu na pravi način razumele poruku koja im je upućena. Traženjem dodatnih pojašnjenja mogu se izbeći nesporazumi i greške i poboljšati razumevanje poruka od strane primaoca. S obzirom da postoji veliki broj faktora koji ometaju proces komunikacije, socijalni psiholozi procenjuju da su šanse od 40% do 60% da primalac ne primi i ne protumači adekvatno poruku u onom formatu u kom mu je poslata (Akilandeswari, et al., 2015).

Slika 8.5. Greške u komunikaciji – neophodnost feedbacka



- ***Smetnje (buka)*** – svi faktori ili ometanja koja onemogućavaju ili remete proces komunikacije tokom celog njegovog toka, od momenta kodiranja poruke pa do slanja povratne informacije, odnosno sve one prepreke koje doprinose tome da poruka ne stigne do njenog primaoca ili dođe u bitno izmenjenom obliku u odnosu na njen izvorni oblik. Može se javiti u svim fazama komunikacijskog procesa, odnosno kod svih elemenata komunikacije.

  - *Pošiljalac* – neadekvatno znanje i sposobnosti, stavovi i uverenja, nedostatak vremena i pažnje;
  - *Poruka* – pogrešna upotreba simbola prilikom kodiranja, nedovoljna razumljivost poruke, prekratka štura poruka bez dovoljno informacija ili pak preduga poruka sa prevelikim brojem podataka i informacija, tako da primalac ne može adekvatno da uoči njen pravi smisao i svrhu;
  - *Kanal* – neadekvatan izbor kanala, u smislu da sredina u kojoj se komunikacija odvija nije pogodna za prijem poruke (galama, saobraćaj, ulični radovi, vremenske nepogode), smetnje u prenosu informacija usled tehničkih i drugih kvarova, nedovoljna vidljivost, ukoliko je u pitanju neka vrsta vizuelne poruke ili signala i slično;
  - *Primalac* – isti faktori koji se javljaju kod pošiljaoca (neadekvatno znanje i sposobnosti, stavovi i uverenja, nedostatak vremena i pažnje), ali i slaba motivacija, loše psiho-fizičko stanje, nezainteresovanost za sam sadržaj poruke, loš odnos sa pošiljaocem poruke i slično;
  - *Feedback* (povratna informacija) – primalac može koristi isti ili drugačiji kanal od onog koji je koristio pošiljalac poruke tako da se mogu javiti veoma različiti problemi i smetnje u prijemu poruke od strane pošiljaoca;

  Buka (šum) – može poticati iz spoljašnjeg izvora (fizički zvuk, loša vidljivost, neprijatni mirisi i slično) ili pak može biti u pitanju unutrašnji izvor (različite vrste mentalnih poremećaja, rasejanost, nezainteresovanost). Ovaj element komunikacionog procesa ometa otvoren i nesmetan protok informacija od njihovog izvora do njihovog cilja i može se javiti u vidu psiholoških, semantičkih i mehaničkih smetnji. Obuhvata širok dijapazon faktora koji ometaju i ugrožavaju proces komunikacije. Na primer kada se dopisujete sa partnerom preko telefona ili kompjutera pa iskaču različiti pop-up oglasi i reklame, kada razgovarate sa prijateljima u kafiću pa vam miris hrane odvlači pažnju, kada prisustvujete

predavanju na fakultetu, a zvuk ambulantnih kola ili vatrogasaca vam skrenu pažnju, kada razgovarate mobilnim telefonom a gubi se signal... Ukoliko je izvor buke velikog intenziteta može u potpunosti prekinuti lanac komunikacije, odnosno onemogućiti da poruka stigne do njenog primaoca ili pak da stigne u drastično izmenjenom obliku, čime bi ona izgubila svoju svrhu i smisao. Tokom celokupnog procesa komunikacije, svih faza kroz koje prolazi, kao i kod svakog elementa ovog procesa, može se javiti jedan ili veći broj izvora buke koji mogu delovati pojedinačno ili združeno i biti većeg ili manjeg intenziteta.

BARIJERE U KOMUNIKACIJI

Barijere u komunikaciji predstavljaju sve vrste smetnji koje utiču na slanje, prijem i feedback poruke. Poželjno bi bilo otkloniti sve potencijalne barijere koje se mogu javiti u procesu komunikacije, a koje nam padnu na pamet (jer ih ima jako puno, a neke su vrlo neočekivane i često nas iznenade čak i u odnosima sa bliskim osobama), kako u budućnosti ne bi ometale prenos poruka i onemogućavale uspešno komuniciranje.

Slika 8.6. Barijere u komunikaciji



Nekada su one opšte i važe za većinu različitih odnosa. Njih je najlakše predvideti i eliminisati. Problem predstavljaju one barijere, koje se iznenada pojavljuju u komunikaciji, koja se do skoro odvijala bez ikakvih problema i one su uglavnom psihološke prirode i jako ih je teško pravilno uočiti i eliminisati. Pogotovo što je svaki susret jedinstven, neponovljiv i nosi uvek sobom dozu neizvesnosti i nepredvidljivosti.

Neke od glavnih prepreka koje se često javljaju i ometaju celokupni proces komunikacije možemo svrstati u više grupa:

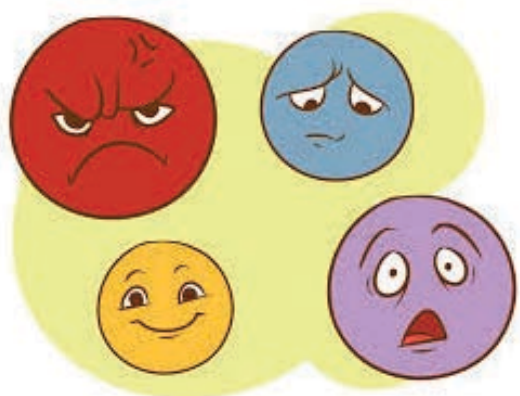
- ***Semantičke barijere*** – javljaju se između ljudi iz različitih govornih područja i dovode do nerazumevanja poruka. Čak i ako govore istim jezikom može se desiti da se učesnici u procesu komunikacije ne razumeju, pogotovo ako koriste različit dijalekt ili žargon (Radojević & Kompirović, 2020). Naime, kada tokom komunikacije pošiljalac i primalac poruke za iste znakove, simbole, reči i izraze imaju različito značenje dolazi do različitog tumačenja poruka. Neke reči se izgovaraju na isti način, ali imaju drugačije značenje (na primer homonimi) i mogu izazvati probleme prilikom dekodiranja poruke. Pa tako, španski jezik predstavlja službeni jezik u 21 zemlji, od kojih svaka ima različite dijalekte, pa čak i u istoj oblasti i naciji postoje regionalne varijante. Ta razlika u jezičkom kodu često rezultira pogrešnim tumačenjem poruka koje se prenose.
- ***Motivacione barijere*** – nastaju kada postoje različiti motivi kod učesnika u komunikaciji za ulazak u razgovor, njegovo održavanje ili okončanje. Na primer započinjete razgovor sa prijateljem u želji da pričate o problemima na poslu, dok on želi da razgovarate o utakmici koja se igra u vašem gradu za vikend. To može dovesti do nerazumevanja, konflikta, pa čak i svađe i prekida odnosa. Da bi se izbegli ovi problemi neophodno je da se osobe pre otpočinjanja razgovora dogovore o temi o kojoj će razgovarati ili koja će imati prednost.
- ***Psihološke barijere*** – predstavljaju određenu vrstu unutrašnjih blokada koje sprečavaju osobe da slobodno komuniciraju iz straha da ne budu pogrešno shvaćene, ismejane, odbačene ili neprihvaćene. Emocionalna stanja pošiljaoca ili primaoca poruke takođe mogu uticati na to da se poruka shvati u drugačijem kontekstu u odnosu na njenu svrhu.
- ***Fizičke barijere*** – najočiglednije su i predstavljaju sve one okolnosti i samo okruženje, koje ometa jasnu i preciznu komunikaciju. Postoji veliki broj ovih faktora poput buke, nedostatka svetla, prevelike udaljenosti između sagovornika, problema u sredstvima za komunikaciju, lošeg signala, itd.

- ***Fiziološke barijere*** – mogu se javiti između učesnika u procesu komunikacije ukoliko je neko od njih ili su čak svi u bitno izmenjenom stanju u odnosu na normalno (bolest, prisustvo alkohola i različitih psihoaktivnih supstanci i lekova, pospanost, stres, osećaj gladi i žeđi i slično). Usled tog stanja poruka može biti poslata i shvaćena često na veoma pogrešan način.

OSNOVNI STILOVI KOMUNIKACIJE

U psihološkoj literaturi se često može sresti sledeća podela osnovnih stilova komunikacije u pet glavnih kategorija:

Slika 8.7. Osnovni stilovi komunikacije



- ***Agresivni stil komunikacije*** je karakterističan po slobodnom i nesputanom izražavanju sopstvenih misli, osećanja, stavova, uverenja i zahteva, pri čemu se uopšte ne vodi računa o osećanjima drugih ljudi, kako će oni reagovati, ni da li će ih bilo šta od rečenog povrediti. Ljudi koji koriste agresivni stil komunikacije teže ka tome da dominiraju nad drugim osobama, demonstriraju svoju moć, ostvare jaku kontrolu nad situacijom i vode glavnu reč u komunikaciji. Agresivno ponašanje je prepoznatljivo po impulsivnim i nekontrolisanim reakcijama i ugrožavanju prava drugih ljudi (Brinson, Kottler, & Fisher, 2004). Često ljudi koji koriste ovaj stil komunikacije smatraju da je agresija jedini način na koji mogu da

ostvare svoje ciljeve i u prošlosti su najčešće dobijali potkrepljenje za takvo ponašanje. Svojim stavom pokazuju da ih ne interesuje šta drugi imaju da kažu. Govore glasno, često prekidaju sagovornike, koristeći neadekvatne i napadne gestove i mimiku u cilju kreiranja osećanja straha, inferiornosti i manje vrednosti kod sagovornika, ili ih forsiraju i ubrzavaju da završe svoje izlaganje. Ljudi koji su skloni ovom stilu nemaju puno razumevanja za druge i za greške koje oni čine, skloni su svađama i vređanju svih onih koji se ne slažu sa njima ili im po bilo kom osnovu nisu po volji. Na primer: imate situaciju da u uslužnom objektu konobar greškom donese mušteriji slanu palačinku umesto slatke. Kako bi reagovala osoba sklona agresivnom stilu komuniciranja, da li bi prešla preko toga? Najverovatnije bi izvređala konobara, tražila da vidi menadžera, digla galamu i pretila de neće platiti račun, da više nikada neće posetiti taj objekat i da će svi saznati za taj „skandal". Osobe sklone ovom stilu ne prezaju od svađa i konflikata sa okolinom, već ih često iniciraju i uživaju u njima. Spremne su čak i na to da pokvare ili potpuno prekinu odnose sa drugim ljudima, samo da bi na taj način ostvarile sopstvene egoistične ciljeve i zadovoljile svoje nepresušne potrebe za dominacijom, koje zapravo predstavljaju kompenzaciju (mehanizam reaktivne formacije – okretanja u suprotnost, po Frojdu) za izraženo, duboko ukorenjeno i najčešće nesvesno lično osećanje neadekvatnosti.

Slika 8.8. Agresivni stil komunikacije



- ***Pasivni stil komunikacije*** koriste osobe koje sebe smatraju manje vrednim od drugih ljudi u svim važnim segmentima života i zbog toga svoje želje i potrebe stavljaju u drugi plan. Ove osobe su najčešće introvertne, tihe, povučene, ne iznose jasno svoje mišljenje ni stavove, ne bore se za njih, niti se zauzimaju za svoja prava i ostvarivanje ličnih ciljeva. Pasivni stil komunikacije je karakterističan po izbegavanju konflikata po svaku cenu, kako bi se izbegla neprijatnost i udovoljilo sagovornicima, vrlo često i na svoju štetu. Osobe koje koriste ovaj stil nipodaštavaju sebe, smatraju da drugi vrede više od njih i osećaju se inferiorno u odnosu na druge. Osim toga, imaju jako izraženu potrebu za odobravanjem od strane drugih ljudi i nastoje da se svima dopadnu. Veoma puno energije i vremena troše brinući o tome šta će drugi misliti o njima i kako će ih proceniti, i zbog toga im je teško da odbiju nečiji zahtev, iako su svesni da to nije dobro. To je na duži rok izuzetno loše po njih, jer takvo njihovo ponašanje upravo dovodi do toga da ih drugi manje cene i poštuju. S druge strane, mogu razviti različite psihosomatske tegobe poput učestalih glavobolja, nesvestica, slabosti ili tremora mišića, različitih vrsta bolova i nelagodnosti u telu, ali i vrlo specifične mentalne poremećaje, uglavnom iz neurotičnog spektra u vidu pojačane anksioznosti, depresije i napetosti. Često se javlja intenzivno i proganjajuće osećanje krivice i griže savesti, koje ih veoma opterećuje i sputava u svakodnevnom funkcionisanju, zbog nečega što nisu uradili. Ako bismo iskoristili prethodni primer uslužnog objekta u kojem je greškom mušteriji doneta hrana koju nije poručio, osoba koja je sklona pasivnom stilu komuniciranja bi prešla preko toga kako ne bi izazvala konflikt. Najverovatnije bi pojela slanu palačinku, ili bi naručila i slatku palačinku, platila bi račun i eventualno pre odlaska rekla konobaru da je došlo do greške (mada je za to veoma mala šansa, jer je to ponašanje tipičnije za naredni stil komunikacije), ali da to svakako nije nikakav problem (tipičan pasivni stil). Ovaj tip komunikacije je karakterističan po izraženoj tendenciji izbegavanja konflikata po svaku cenu (De Dreu, et al.,, 2000; Locke & Sadler, 2007), konstantno prisutnoj i vrlo očiglednoj nesigurnosti u komunikaciji (Ikiz, 2011) i često se povezuje sa negativnim psihološkim ishodima takvog načina funkcionisanja poput umerene do veoma izražene depresivnosti i anksioznosti (Thompson & Berenbaum, 2009).

Slika 8.9. Pasivni stil komunikacije



- ***Pasivno-agresivni stil komunikacije*** predstavlja kombinaciju prethodna dva stila. Osobe koje koriste ovaj stil ne iskazuju jasno ono što žele, nastupaju naizgled mirno, pasivno i ljubazno, ali pritom istovremeno nastoje da iskažu svoje nezadovoljstvo, bes i frustraciju na indirektan način kroz ironiju, sarkazam, odbijanje lične odgovornosti i nepoštovanje dogovora. Izbegavaju da iznose svoje mišljenje i stavove javno, ali su zato izuzetno sklone ogovaranju, tračarenju, laganju, prevarama, klevetama. Često sebe prikazuju kao žrtvu, koju (konstantno ili bar vrlo često) treba spašavati i time nameću osećaj krivice svojim sagovornicima, ukoliko to ne urade. Sklone su lažnim facijalnim ekspresijama, glumljenju oduševljenja kada vide nekog ko im uopšte nije drag, glasnom smejanju i kikotanju tokom razgovora nečemu što im nimalo nije smešno, iako se lako uočava da su im reakcije preterane, veštačke i neprirodne. U prethodnom primeru, ova osoba bi prihvatila pogrešnu palačinku, ali bi onda glasno komentarisala da i ostali gosti čuju kako su ovde konobari vrlo neljubazni, glupi i nesposobni da zapamte jednu običnu porudžbinu, koju bi i dete od 5 godina zapamtilo. Ukoliko bi se konobar izvinio i upitao da li je potrebno zameniti palačinku, odbile bi to sa prezrivim izrazom lica i rečenicom – nema potrebe, sada je već kasno. Takođe bi kada izlaze najverovatnije bacile novac konobaru i dale tačnu sumu (bez bakšiša). Ovakvi načini reagovanja su u našoj kulturi tipični za žensku populaciju, koja na različite načine svojim partnerima nameće osećanje krivice, govoreći neke od sledećih fraza *– ja to tebi nikad ne bih uradila / uradi šta misliš, da treba / slobodno izađi sa drugovima, ako misliš da je to ok / u redu je / nije mi ništa....* Pasivno-agresivni modeli ponašanja su karakteristični za ljude koji se ne osećaju sposobnima i kompetentnima da se uhvate u koštac sa realnim

situacijama i problemima, pa svoju nesigurnost i manjak samopouzdanja kompenzuju pokazivanjem manje-više prikrivene agresije, uglavnom verbalne, u trenucima kada se već sve završi, dakle kada je opasnost od pravog rizika već prošla i kada se osećaju bezbednima.

Slika 8.10. Pasivno-agresivni stil komunikacije



- ***Asertivni stil komunikacije***[5] podrazumeva iskazivanje sopstvenih misli, stavova i osećanja, kao i odbijanje tuđih zahteva ili manipulativnih kritika bez neprijatnih osećanja, ali i zauzimanje za sebe i postavljanje ličnih granica i zahteva u odnosu na druge ljude, uz uvažavanje njihove ličnosti u svakom trenutku. Ovaj stil se smatra najefikasnijim stilom komuniciranja i predstavlja osnovu za izgradnju kvalitetnih, autentičnih i iskrenih međuljudskih odnosa. Za asertivnost se može reći da je dobro izbalansirana sredina između pasivnosti i agresivnosti. Asertivne osobe direktno i otvoreno iskazuju svoje misli, osećanja stavove i zahteve na adekvatan i primeren način, pri tom ne ugrožavajući prava drugih, uz potpuno uvažavanje njihove ličnosti. Takođe, ove osobe poštuju i uvažavaju stavove, mišljenja i osećanja drugih, iako se sa njima možda ne slažu. Osobe koje koriste ovaj stil tokom razgovora održavaju kontakt očima, imaju adekvatne facijalne ekspresije potpuno prilagođene temi razgovora i sagovorniku, govore situaciji primerenim tonom, imaju otvoren i prijateljski stav, pažljivo slušaju i ne prekidaju drugu osobu, dobro kontrolišu svoje pokrete i poštuju lični prostor sagovornika. Asertivna komunikacija povoljno deluje na organizam i mentalno zdravlje, jer ne dovodi do potiskivanja osećanja.

5 Ovom stilu komunikacije, zbog izuzetnog značaja koji ima, biće posvećeno celokupno naredno poglavlje.

Osobe koje prevashodno koriste ovaj stil komuniciranja uspešno izlaze na kraj sa stresorima različite vrste. Primer asertivne komunikacije u opisanoj situaciji bi bio otvoren komentar upućen konobaru čim bi doneo palačinku – *Izvinite, ovo nije moja porudžbina, ja sam naručio/la slatku palačinku. Molim Vas zamenite je*. Osobe koje koriste ovaj stil komunikacije u situacijama kada izražavaju kritiku, isključivo kritikuju ponašanje osoba, bez etiketiranja i vređanja njihove ličnosti.

Prednosti asertivnog u odnosu na već navedene neasertivne pristupe u komunikaciji su:

- Uvažavanje svojih, ali i tuđih prava i želja (kada se konfliktu pristupa otvoreno postoje veće šanse da se zadovolje sopstvene potrebe i interesi);
- Bolja kontrola sopstvenog ponašanja, doprinosi porastu osećanja sopstvenog zadovoljstva, kompetentnosti i efikasnosti;
- Vremenom asertivnost postaje uobičajen i svakodnevni stil komuniciranja i ponašanja u većini situacija i na taj način doprinosi boljem prihvatanju sebe i povećanju osećanja sigurnosti i samopouzdanja;
- Dugoročno dovodi do unapređenja kvaliteta odnosa sa drugim osobama.

- ***Manipulativni stil komunikacije*** koriste osobe koje su izuzetno proračunate, vode računa isključivo o svojim interesima, nastoje da utiču na mišljenja i stavove drugih, često bez problema, brzo i sa velikom lakoćom menjaju različite uloge u toku same komunikacije u zavisnosti od procene situacije, a sve zarad ispunjenja sopstvenih ciljeva. Ove osobe su sklone manipulacijama, govore ljudima ono što žele da čuju, kako bi im se najlakše „uvukli pod kožu", njihove rečenice su vrlo pažljivo osmišljene i izgovorene i često imaju psihološku pozadinu, odnosno skrivenu poruku. Uglavnom u komunikaciji idu na emocije, pre nego na logiku i argumente. Nastoje da iskoriste emocionalnost i empatiju drugih, kako bi u zavisnosti od situacije izazvali sažaljenje, krivicu, strah, iznenađenje i obavezu kod sagovornika, zarad svoje lične koristi. U gore opisanoj situaciji, manipulativne osobe će nastojati da dobiju svoju porudžbinu, ali ne plate račun. Na osnovu brze ali veoma pažljive analize celokupne situacije i procene ličnosti konobara, to će uraditi na neki od mogućih načina – bilo pretnjom konobaru da će ga prijaviti kod menadžera, bilo izazivanjem osećanja krivice – saopštavanjem da su izuzetno alergične na kačkavalj i sir i da im to može izazvati anafilaksu i ubiti ih na licu mesta. To su samo neki od mogućih

načina reagovanja u datoj situaciji. U zavisnosti od domišljatosti i iskustva manipulatora, repertoar potencijalnog ponašanja je gotovo neograničen. Manipulativni stil komunikacije često uključuje i stvaranje psihološkog pritiska različitog intenziteta usmerenog ka sagovorniku, kako bi mu se nametnulo određeno gledište ili stav, a sve to zarad osobe koja pokušava da izvede manipulaciju i ostvari svoj lični cilj. Ovaj vid komunikacije izuzetno pogubno deluje na bliske odnose koji su izgrađeni na međusobnom poverenju, prijateljstvu, ljubavi i razumevanju. Međutim, većina profesionalnih zadataka se može uspešno realizovati korišćenjem ovog stila, koji se ipak ne preporučuje ako se sa nekim planira dugoročna poslovna saradnja.

VRSTE KOMUNIKACIJE

Verbalna komunikacija

Verbalna komunikacija predstavlja vid komunikacije koja se odvija putem reči. Uspostavlja se između dve ili više osoba u ličnom kontaktu i obično se naziva razgovor ili konverzacija. Najprostije rečeno nju predstavljaju reči koje izgovaramo svakodnevno i na taj način ispunjavamo osnovnu ljudsku potrebu da budemo u kontaktu sa drugim ljudima.

Najčešće navođen udeo i značaj pri adekvatnom razumevanju značenja i smisla poruke, kada se ima u vidu odnos između verbalnih i neverbalnih simbola i signala u komunikaciji, koji se sreće u literaturi je onaj koji je još davne 1972. godine odredio Albert Mehrabian:

- 7% čine *verbalni znaci* (izgovorene reči),
- 38% čine *prozodijski znaci* – intonacija, tonalitet, tempo i akcenat našeg govora (što takođe spada u neverbalne znake, koji pored porekla otkrivaju i naše trenutno emocionalno stanje), dok
- 55% čine *neverbalni znaci* (prvenstveno facijalne ekspresije, gestikulacija, stav i položaj tela).

Prema broju učesnika verbalna komunikacija se može podeliti na monolog, dijalog i razgovor. Pored ovih oblika, u verbalnu komunikaciju spada i intervju, poslovni sastanak, poslovni razgovor, sednica, prezentacija, promocija, konferencija, kongres i dr. Ipak osnovna podela verbalne komunikacije je na usmenu i pisanu komunikaciju.

Usmena komunikacija

Usmena komunikacija je komunikacija putem govora. Ovaj vid komunikacije se najčešće koristi jer se rečima gotovo sve može lako iskazati. Može se koristiti samostalno ili kao dopunski vid komunikacije pisanoj i neverbalnoj komunikaciji. Usmena komunikacija ne podrazumeva samo reči koje se koriste u govoru već i zvukove i ton koji prate komunikaciju – prozodijske znake. Stoga vrisak, uzdah, pauza, promena tempa, brzine i intonacije govora, takođe spadaju u usmeni, ali neverbalni vid komunikacije i imaju daleko veću komunikativnu vrednost za sagovornika, jer uglavnom predstavljaju signale.

Odluku o tome da li koristiti usmenu komunikaciju donose učesnici u komunikaciji u zavisnosti od konkretne situacije i okruženja. Pri tome je dobro poznavati efekte i voditi računa o dobrim i lošim stranama primene usmene komunikacije.

Prednost usmene komunikacije je prvo njena jednostavnost, jer ovaj vid komunikacije ne zahteva puno vremena za pripremu. To se prvenstveno odnosi na svakodnevne razgovore, jer ukoliko je u pitanju neki bitan razgovor, od čijeg efekta zavise važne stvari u našem životu, učesnici će se najverovatnije dobro pripremiti unapred za taj razgovor (na primer ako je u pitanju neki govor, intervju, razgovor za posao, pregovaranje o, za osobu, značajnim pitanjima, najčešće se unapred isplanira šta treba reći). Velika prednost usmene komunikacije je i njena brzina u odnosu na ostale vidove komunikacije. Uvek je potrebno manje vremena kako bismo nešto rekli nego napisali. Takođe, direktna usmena komunikacija omogućava uvid u reakciju sagovornika i praćenje njegovih neverbalnih signala. Na osnovu toga može se planirati dalji tok razgovora. Osim toga, ukoliko postoji određeni stepen nejasnoće i nerazumevanja poruke, uvek se na licu mesta to može uvideti i pojasniti. Sama fizička odsutnost sagovornika, kao prilikom telefonskog razgovora, onemogućava dobijanje velikog broja informacija, koje bi se inače neverbalnim putem svakako dobile i upotpunile smisao komunikacije (Ivas & Žaja, 2003).

Pored nesumnjivo velikih prednosti usmene komunikacije, postoje i njeni nedostaci. Jedan od glavnih i najvećih nedostataka jeste činjenica da se više ne može vratiti, odnosno potrebna je izuzetna umešnost da bi se tokom dalje konverzacije ispravilo ono što je već rečeno. Ponekad nekom rečju možete uvrediti sagovornika, iako vam to prvenstveno nije bila namera ili se može desiti da u nepažnji i brzini, odate neku tajnu koju ste hteli zadržati za sebe. Upravo brzina i lakoća odašiljanja usmene verbalne poruke utiče na to da ljudi manje razmišljaju o samom sadržaju poruke, nego kada je u pitanju pisana komunikacija (često se može čuti: „jezik brži od pameti“ ili „što na um, to na drum“).

Još jedan od nedostataka usmene komunikacije je i nemogućnost memorisanja kompletne poruke od strane primaoca. Najčešće ne postoji nikakav zapis razmenjenih verbalnih poruka na koji bi se osoba mogla osloniti i ponovo vratiti i preslušati celokupni tok razgovora nakon određenog vremena kada su joj konkretne informacije potrebne, pa se učesnici u komunikaciji generalno moraju oslanjati na sopstveno pamćenje, koje je i te kako varljivo i tokom vremena podložno promenama usled različitih emocionalnih stanja, usklađivanja novih informacija sa prethodnim iskustvom, sopstvenim projekcijama, ambicijama i željama koje svaka osoba ima. Takođe usmena komunikacija je dosta podložna određenim vidovima smetnji koje se često mogu javiti tokom njenog odvijanja (buka tokom razgovora licem u lice, smetnje na mreži tokom telefonskog razgovora, neadekvatno okruženje za komunikaciju...). Osim toga ako se određena poruka prenosi usmenim putem preko većeg broja ljudi može doći do menjanja značenja poruke i njenog deformisanja u odnosu na izvorni oblik. Tako se šire i prenose glasine. Što je veći broj osoba uključen u lanac komunikacije, to je šansa za modifikacijom poruke veća. Svako doda i oduzme deo originalne poruke i da joj neki svoj lični pečat, tako da se na kraju, na svom finalnom odredištu, može desiti da poruka uopšte ne odgovara ni po smislu, a po detaljima svakako, svom originalnom izvoru.

Pisana komunikacija

Pisana komunikacija predstavlja oblik verbalne komunikacije koji se zasniva na napisanim rečima ili simbolima. Može se naći u različitim formama poput: pisama, poruka, elektronske pošte, poslovnih dokumenata, memoranduma, izveštaja itd. Pisana komunikacija omogućava ljudima da se verbalno izraze preko papira ili sve više uz pomoć računara, mobilnih telefona i drugih dostupnih vidova tehnologija za komunikaciju.

I pisana komunikacija, kao uostalom i drugi vidovi komunikacije, ima svojih prednosti i nedostataka. Prednosti pisane komunikacije su da nije direktno podložna uticaju vremena i prostora, odnosno njen sadržaj ostaje isti sa protokom vremena i nije neophodna neposredna blizina između pošiljaoca i primaoca poruke, kako bi se ona prenela. Jedna od karakteristika i prednosti pisane komunikacije je i njena postojanost, jer se poruka može sačuvati određeni vremenski period pre i nakon slanja, čime se omogućava da se opet pregleda, preformuliše ili priseti određenih detalja, ukoliko ima potrebe za tim. Uz pomoć pisane komunikacije može se predstaviti i prikazati veći broj informacija (analize, izveštaji, budžeti, proračuni...).

Pisana komunikacija omogućava i da osoba bude izražajnija tokom pisanja i da poveća gramatičku, sintaksičku i leksičku ispravnost poslate poruke. Osim toga, u isto vreme poruka se može poslati većem broju primalaca, a ukoliko oni dalje prenose tu poruku teže će doći do menjanja izvorne poruke, iako je to sa razvojem tehnologija omogućeno i dostupno svima. Takođe, pošiljalac poruke ima više vremena da dobro razmisli i osmisli poruku koju želi da pošalje i time smanji mogućnost greške slanja neadekvatne ili neprimerene poruke ili tačne poruke neželjenoj osobi. U slučaju saopštavanja neke informacije koja može izazvati negativnu reakciju kod primaoca ili možda čak i njegovu povišenu agresivnost, pisana komunikacija omogućava pošiljaocu čak i to da izbegne direktnu konfliktnu situaciju. Međutim, to sem privremenog i trenutnog oslobađanja od nelagode često nije dobar efekat, jer nezadovoljstvo ili povređenost druge starne može da raste, a da mi zapravo ne znamo ništa o tome. To na kraju može dovesti do prekida odnosa, koji nam je značajan i važan, pogotovo ako se ima u vidu činjenica da i sa bliskim osobama – partnerima, prijateljima i članovima porodice, vrlo često koristimo pisanu komunikaciju. putem poruka, koje oni mogu, a često i razumeju, na potpuno drugačiji način od onoga koji smo mi želeli.

Nedostatak pisane komunikacije je da ona zahteva više vremena za pripremu (razgovor oduzima manje vremena nego sastavljanje, kucanje i slanje poruke). Takođe, fizička udaljenost onemogućava uspostavljanje direktnog kontakta, a samim tim ni dobijanje povratnih informacija, kao ni neposredan uvid u reakciju i neverbalne signale primaoca poruke. Osim toga, povećava se mogućnost nesporazuma (dvosmislenost, nejasna ili nekompletna poruka itd...). Potencijalni nedostatak može se ogledati i u povećanoj odgovornosti pošiljaoca prema samom sadržaju poruke (trajnost i dokumentiranost same poruke), kao i razumevanju pravog značenja i smisla za primaoca poruke, pošto uglavnom pisana komunikacija onemogućava naknadna objašnjenja, postavljanja potpitanja i slično. Nije kulturno slati nekom veliki broj poruka, pogotovo kada se ima u vidu komunikacija u profesionalnom okruženju. Takođe, ovakav vid ponašanja izbegavaju osobe sa izuzetno niskim samopoštovanjem i pojačanom socijalnom anksioznošću, koje su izuzetno osetljive na procenu i kritiku drugih ljudi, pa ne žele da ostave utisak da su glupe, nerazumne, neinformisane ili neadekvatne po bilo kom osnovu. U prisnim, najčešće partnerskim odnosima, to ne radimo zbog ponosa i sujete, pa onda bivamo povređeni i sumnjičavi, ili mi ili druga strana, zbog nedostatka određenih delova komunikacije i osećaja koji to budi kod osoba (strah od odbačenosti, neprihvatanja, ispadanja smešnim, dosadnim, jadnim).

Neverbalna komunikacija

Neverbalna komunikacija predstavlja vid ili formu komunikacije u kom se reči ne koriste, sa ciljem namernog, mada češće nenamernog davanja informacija sagovorniku. Pogrešno je uverenje da ona podrazumeva samo govor tela, pošto ona predstavlja mnogo više od toga i podrazumeva najrazličitije facijalne ekspresije, komunikaciju putem prostora i upotrebom vremena, pa prepoznavanje i razumevanje neverbalnih signala pomaže ljudima da bolje i tačnije razmenjuju informacije. Takođe, prepoznavanje i pravilno tumačenje neverbalnih signala može pomoći da se poruka modifikuje u zavisnosti od pozitivnih ili negativnih signala koji se dobijaju od strane sagovornika tokom interakcije (Borg, 2008).

Pažljivim posmatranjem sagovornika može se uočiti ona skrivena poruka koju telo šalje, a koje osoba nije uvek svesna i najradije bi možda volela da ona ostane sakrivena, ali nema kontrolu nad njenim emitovanjem. Značaj neverbalne komunikacije ogleda se u tome da ona ima izuzetno veliku komunikacionu vrednost i da se može uporedo odvijati sa verbalnom komunikacijom i to na nesvesnom nivou. Naime, ova dva vida komunikacije se međusobno dopunjuju, zamenjuju, podržavaju ili protivreče jedan drugom. Ova zadnja karakteristika je posebno interesantna jer ako postoji nesklad između verbalne i neverbalne komunikacije ljudi će više verovati neverbalnim signalima nego izgovorenim rečima (na primer otac govori sinu da nije ljut na njega zbog loših ocena a skida kaiš sa pantalona, prijatelj se kune da govori istinu a dok to govori gleda u stranu i ruke mu se znoje, sagovornik kaže da se slaže sa konstatacijom a pri tom prekršta ruke, verbalno odbijamo nečiju ponudu, a neverbalno klimamo glavom, zauzimamo otvoren stav tela i približavamo se sagovorniku).

Neverbalna komunikacija može biti samostalna i nezavisna, jedina forma komunikacije, kojom se vrlo jasno i precizno, sa daleko manje grešaka tokom transfera, razmenjuju informacije između svih učesnika komunikacije, često bez svesne volje i želje da se one pošalju. Na primer, mnogo je lakše ustati i otići iz prostorije, ili jednostavno okrenuti glavu i udaljite se od osobe koja nam ne prija, bez ulaženja u konfliktne ili neprijatne situacije bespotrebnih rasprava. Poruka poslata na ovaj način, apsolutno ne zahteva upotrebu reči. S druge strane, neverbalna komunikacija može predstavljati pratnju i dopunu verbalnoj komunikaciji, pri čemu poruku koja se šalje verbalnim putem, može pojačati i potkrepiti, ali i u potpunosti promeniti, modifikovati, blokirati i izmeniti njen smisao, kao što smo videli. Pri tom će kod sagovornika u adekvatnom razumevanju smisla poruke mnogo veći efekat postići upravo taj neverbalni sadržaj, od samih reči (Čolović, 2008).

Zamislite situaciju, u kojoj vam osoba verbalno saopštava da joj je veoma drago što vas vidi, ali vi na njenom licu vidite lažni osmeh ili neku sasvim drugu emociju (umesto radosti i sreće), ona se sve više vrpolji ili okreće od vas, ne uspostavlja kontakt očima, počinje da se češka i udaljava od vas, gleda na sat, ton njenog glasa je jednoličan, monoton a tempo spor. Da li ćete poverovati da se baš obradovala što vas je videla, kao što je to verbalno izgovorila, ili ćete na osnovu celokupne situacije posumnjati u autentičnost njenog iskaza? Šta će nositi jaču poruku, verbalni ili neverbalni aspekt komunikacije?

Većina savremenih istraživanja pokazuje da je neverbalna komunikacija presudna u prvom kontaktu. Čak 60% kompletnog utiska, pogotovo prilikom upoznavanja, formira se na osnovu neverbalne komunikacije i to se najčešće odvija na nesvesnom nivou. Neverbalna komunikacija budi emocije i signali poslati ovim putem aktiviraju amigdalu i limbički sistem, odnosno delove mozga koji su povezani sa nesvesnim aspektima emocionalnih iskustava.

Pošto ljudi u najvećoj meri nisu svesni svoje neverbalne komunikacije ili barem nekih njenih signala, najčešće ona iskazuje upravo ono šta oni zaista misle i kako se osećaju. Generalno gledano neverbalna komunikacija je mnogo iskrenija od verbalne, pošto je ljudima mnogo lakše da verbalno osmisle, dobro isplaniraju i na kraju iskažu određenu laž, nego da iskontrolišu izraz svog lica, pokrete i stav svog tela dok je saopštavaju, jer im je pažnja uglavnom usmerena na samu lažnu poruku i njen sadržaj, kako bi se ona što bolje potkrepila različitim imaginarnim unapred dobro isplaniranim dokazima i argumentima i prenela sagovorniku.

Neverbalna komunikacija, pored prozodijskih znakova, podrazumeva veliki broj različitih načina slanja (emitovanja) poruke:

- Komunikacija putem izraza lica – facijalnih ekspresija;
- Komunikacija pomoću govora tela;
- Komunikacija dodirom;
- Komunikacija izgledom;
- Komunikacija pomoću prostora;
- Komunikacija korišćenjem (upotrebom) vremena.

Komunikacija putem izraza lica – facijalnih ekspresija

Lice je najotkriveniji deo tela, na koji se tokom komunikacije, obraća najviše pažnje. Ono nosi veliki broj informacija, za sagovornika i često veoma uspešno odaje ono što možda ne bismo želeli da bude otkriveno (Čolović, 2008; Čolović & Zlatanović, 2011).

Slika 8.11. Facijalna ekspresija



Od ukupno 44 mišića na licu čak njih 40 je moguće aktivirati i kontrahovati prilikom komunikacije, kako bi se, namerno ili nenamerno poslala određena poruka (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019).

Ekspresiju lica najviše ističu i oblikuju uglovi usana, spuštanje ili podizanje obrva i pojava različitih bora u raznim regionima lica, najčešće na čelu. Takođe, pojava crvenila, iznenadnog bledila, znojenja i sličnih signala koji su pod direktnom kontrolom autonomnog (vegetativnog) nervnog sistema, doprinosi izražajnost ovog dela našeg tela.

Osmeh je najprepoznatljiviji izraz lica na svetu, karakterističan za emociju sreće. Toliko ga je lako prepoznati da je to moguće sa udaljenosti od (oko) 100 metara! Ali ova emocija nije samo najprepoznatljivija, ona je i najčešće manifestovana, jer je za njeno izražavanje dovoljna upotreba samo jednog mišića – zygomaticus major, koji razvlači uglove usana u karakterističan osmeh, a i u većini društvenih situacija je socijalno-poželjno pokazati osmeh. Iza njega se mogu kriti različite emocije – stvarna sreća, ali i razočaranost, empatija i saosećanje

sa nečijim lošim ili bolnim iskustvom, dominacija i superiornost, zadovoljstvo usled toga što nam je neka laž „prošla", neprijatnost i osećanje nelagodnosti koju želimo prikriti osmehom, pa čak i tuga, agresija ili ljutnja (Čolović, 2008).

Preko 30% odraslih ljudi se nasmeje više od 20 puta dnevno, dok se nešto manje od 14% nasmeje manje od pet puta dnevno. Deca se nasmeju čak do 400 puta dnevno. Da li ste se ikada zapitali zašto ste (uglavnom) nasmejani u prisustvu dece? Odgovor je jednostavan: Smejanje je zarazno, a naučnici u Švedskoj su ovo i potvrdili u istraživanju sprovedenom na Univerzitetu Uppsala u kojem su zaključili da ispitanici jednostavno nemaju voljnu kontrolu nad mišićima lica kada se neko u njihovoj blizini smeje.

Kada je u pitanju osmeh možemo govoriti o lažnom (veštačkom, usiljenom, holivudskom) i o prirodnom (iskrenom, spontanom, autentičnom) osmehu. Pažljivim posmatranjem sagovornika lako se mogu razlikovati obe vrste osmeha. Ono što predstavlja glavnu diskriminatornu draž jeste kontrakcija mišića oko uglova očiju, koja je prisutna samo kod pravog osmeha.

Pored toga lažni osmeh karakteriše:

- Odsustvo prave snage i intenziteta;
- Isuviše brzo ili sporo javljanje – ne prati i nije u skladu sa doživljenom emocijom;
- Neadekvatno trajanje – veoma kratak i munjevit osmeh, koji brzo zamenjuje neutralno lice ili ukočeni-zaleđeni osmeh);
- Facijalna asimetrija (leve i desne strane ili gornjeg i donjeg regiona lica) – često se sreće iskrivljen osmeh sa jednim podignutim uglom usana (što je karakteristično za emociju prezira);
- Koncentrisan je isključivo na donji region oko usana i ne utiče na ostale delove lica u onolikoj meri koliko bi uticao pravi osmeh.
- Za iskreni osmeh je karakteristično to:
- Adekvatna snaga i intenzitet u skladu sa situacijom i doživljenom emocijom;
- Uvremenjenost – postepeni porast, dostizanje maksimuma (platoa) i postepeno gašenje;
- Facijalna simetrija, sa razvučenim i podignutim usnama na oba ugla;
- Uticaj na promenu ostalih delova i regiona lica.

Za oči se često kaže da su „ogledalo duše“ i da gledanjem sagovornika u oči osoba pokazuje iskrenost, poštovanje, zainteresovanost, sigurnost i samopouzdanje. Zbog toga se preporučuje gledanje sagovornika u oči, kako bi se uspostavila pozitivna atmosfera, koja pogoduje razvijanju dobrih interpersonalnih odnosa. Način na koji gledamo druge puno govori o nama, našem stavu prema prema temi komunikacije i sagovorniku, ali i trenutnom psiho-emocionalnom stanju. Ako je pogled usmeren na sagovornika, to znači da nam je stalo do komunikacije. Fiksiranje pogledom predstavlja neprijatno, neslobodno, usiljeno ponašanje i uglavnom je od strane sagovornika doživljeno i protumačeno kao agresivni čin (iako često može predstavljati odbranu i nastojanje da se maskira lična nelagodnost i osećanje neadekvatnosti). Lutanje pogledom najčešće izražava neprijatnost, izbegavanje, dosadu ili nezainteresovanost.

Istraživanje sprovedeno među studentima oksfordskog univerziteta pokazalo je da je kontakt očima prisutan i čini čak 25-75% interakcije između dvoje ljudi tokom razgovora. Usmeravanje pogleda ka očima sagovornika je duplo intenzivnije tokom slušanja nego tokom govora (kada se osoba koncentriše i razmišlja o onome što će reći, pa zbog toga češće sklanja pogled), dok prosečno zadržavanje pogleda traje tri sekunde. Takođe, interesantan zaključak koji je proistekao iz ovog istraživanja ukazuje na to da uzajamno gledanje u oči prati 31% ukupne verbalne komunikacije, dok prosečno traje 1,20 sekundi. Trajanje ovog kontakta zavisi i od sagovornika i od situacije, kao i od njihovog međusobnog odnosa. Na primer, partneri u fazi zaljubljenosti mnogo češće i duže gledaju jedno drugo u oči, dok se sa protokom vremena učestalost njihovog kontakta očima smanjuje. Jedna od vežbi koja se često zadaje u okviru kognitivno-bihejvioralne terapije za parove jeste dugo i intenzivno gledanje partnera u oči, bez bilo kakvog razgovora, uz eventualno držanje za ruke, kako bi se povećala bliskost i obnovilo osećanje privrženosti među njima. U nekim kulturama, intenzivan i dug kontakt očima smatra se ceremonijom sklapanja braka i započinjanja zajedničkog života supružnika, jer se tokom ovog čina povezuju njihove duše na više različitih nivoa.

Kada je u pitanju kontakt očima i tu postoje različite kulturološke razlike. Dok se u nekim kulturama kontakt očima podrazumeva i smatra se izrazom poštovanja, kod drugih kultura se smatra neprimerenim ili čak pretećim gestom. Primera radi, kod Arapa, mnogih naroda Južne Amerike, kao i kod naroda sa juga Evrope, znatno je više usmeravanja pogleda u lice sagovornika i ostvarivanje kontakta očima, što je praćeno i učestalijim telesnim dodirima tokom komunikacije. Kod stanovnika SAD-a, Japanaca i naroda Severne Evrope usmeravanje pogleda u lice sagovornika se u nekim situacijama smatra nepriličnim i nepoželjnim, dok je intenzivno zagledanja uvek neučtivo i predstavlja znak nametljivosti i loših manira. U nekim zemljama postoje i jasne norme o usmeravanju pogleda pre-

ma određenim osobama, pa je kod nekih plemena u Keniji zabranjeno gledati u taštu, a u Nigeriji u osobe na visokom položaju i one koje uživaju određeni socijalni status. U našoj kulturi, duže fiksiranje, posebno nepoznate osobe, smatra se nepristojnim, dok se neučtivim smatra i suprotna tendencija, ako uopšte ne gledamo u osobu kojoj se obraćamo.

Komunikacija pomoću govora tela

Položaj i pokreti ruku su bitni signali u neverbalnoj komunikaciji, koji dosta govore o stavovima, namerama, nivou obrazovanja, manirima i vaspitanju, samopouzdanju i trenutnom emocionalnom stanju osoba. Kada žele da budu otvoreni ili iskreni ili kada se pravdaju nekom ljudi će uvek instinktivno pokazati jedan ili oba otvorena dlana. Na taj način pokazuju da ništa ne kriju i da nemaju „skriveno oružje". Isti efekti se postižu i u situacijama kada se prilazi detetu ili na primer psu i pokazuju otvoreni dlanovi, čime se šalje nedvosmislena poruka da osoba ne želi da ih povredi i da im ne predstavlja opasnost. Naspram toga, kada osoba drži ruke iza leđa ili u džepovima, to može predstavljati signal da ta osoba nešto krije, da nije u potpunosti iskrena, ili da pokušava da uspostavi kontrolu i dominaciju i kod sagovornika takav položaj ruku gotovo uvek budi nelagodnost. Ljudima dok izgovaraju laž je veoma teško da kontrolišu svoje telo, pogotovo pokrete i položaj nogu. Tako osobe, u situacijama izgovaranja laži nastoje da izgledaju što smirenije i opuštenije i pokušavaju da smire ruke tako što će ih uposliti nečim, staviti torbu ili neki drugi predmet između njih i sagovornika, prekrstiti ruke, kako bi se na neki način distancirali od laži. Često se nesvesno dodiruju po nosu, vratu ili kosi, prekrivaju usta rukama, dlanovi im se znoje, dok u trenutku izricanja same laži prekrštaju noge ili na drugačiji način menjaju njihov položaj, usmeravaju ih ka izlazu iz prostorije, opružaju ih ili istežu na primer ako su im do tada bile prekrštene.

Slika 8.12. Komunikacija putem položaja i pokreta ruku



Ljudi svojim položajem i stavom tela mogu iskazivati različita osećanja, stavove i lične osobine. Stav predstavlja najpouzdaniji indikator osećanja sigurnosti neke osobe. Na osnovu držanja te osobe može se lako uvideti njen temperament i karakter, trenutno raspoloženje i nivo samopouzdanja. Nemoguće je „pročitati" nečije misli na osnovu načina na koji stoji, sedi ili leži, ali se može dosta toga zaključiti o trenutnom stanju te osobe. Ljudi koji su po prirodi optimisti, puni samopouzdanja i vere u sebe stajaće uspravno, dok oni ljudi koji su stidljivi, nesigurni ili depresivni stajaće pogrbljeno. Albert Mehrabian je na osnovu svojih istraživanja došao do zaključka, da žene ukoliko im se neko dopada dok sede zauzimaju stav otvorenih ruku, dok su prekrštene ruke prisutne u situacijama kada su nezainteresovane za tu osobu. Ukoliko žena povlači suknju na dole tokom razgovora sa muškarcem to je znak odbijanja. Kada se muškarcima dopada neka žena, njihovi palčevi će biti zakačeni za džepove ili kaiš, a pesnice najčešće stegnute, kako bi mišići ramena i ruku došli do izražaja. Kada žena želi da ostavi lep utisak na osobu koja joj se dopada, flertovaće tako što će se igrati kosom, dok će muškarci najčešće popravljati kravatu, dodirivati uvo ili nos.

Opušten stav, uz naginjanje u stranu, kao i asimetričan položaj nogu i ruku pokazuje da osobu ispred smatramo sebi jednakoj. Takođe ukoliko se naginjemo ka nekom pokazujemo zainteresovanost i simpatije. Čvrsto i kruto držanje tela sa rukama na bokovima, visoko podignute glave i isturenog čela predstavljaju signal dominacije i želju da nam se neko pokori. Prenaglašeno držanje i stav koriste osobe koje imaju želju da ostave upečatljiv i jak utisak i najčešće ga koriste političari i glumci. Osobe koje stoje blago raširenih nogu (u širini ramena) tokom razgovora pokazuju samopouzdanje, dok oslanjanje na jednu nogu ukazuje na nesigurnost i manjak samopouzdanja.

Slika 8.13. Komunikacija putem govora tela - gestovi



Komunikacija dodirom

Dodir je deo neverbalne komunikacije, koji je u našoj kulturi veoma prisutan svakodnevno, bilo da je u pitanju tapšanje nekoga po leđima, zagrljaj osobe do koje nam je stalo, pozdravljanje ili nežno dodirivanje bebe koju majka mazi – svaki od ovih dodira ima poseban uticaj na osobu kojoj je namenjen. Studije su pokazale da deca koja rastu bez dodira i maženja majke ili zamenske figure pokazuju regresiju (nazadovanje) u svim aspektima razvoja, brzo se razbolje-vaju i kraće žive (Spitz, 1945), kao i da je i životinjama isto dodir neophodan da bi funkcionisale normalno i održale svoj imunitet (Milošević & Čolović, 2019).

Komunikacija dodirom predstavlja vid neverbalne komunikacije kojim se ostvaruje neposredan fizički kontakt između učesnika u komunikacionom pro-cesu. To uključuje: rukovanje, tapšanje, dodirivanje, maženje, ljubljenje, grljenje... Značenje dodira u životu osobe zavisi dosta od starosti. Iako je uvek bitan, dodir je ipak najvažniji u detinjstvu, jer je u tom periodu najintenzivniji rast i razvoj koji je podstaknut i podržan odnosima sa važnim figurama, majkom a kasnije i ocem. Njime se pokazuje i potvrđuje roditeljsku ljubav prema detetu, stvara osećanje bazične sigurnosti i pruža adekvatna senzorna stimulacija. Važno je da u procesu vaspitanja, dete nakon ukora dobije nežan dodir – zagrljaj, kako ne bi imalo doživljaj da je izgubilo ljubav roditelja i da ga oni odbacuju kao ličnost u celini, što vodi produbljivanju osećanja neadekvatnosti. Tako će svoju energiju, bez straha od gubitka roditeljske ljubavi, usmeravati na ispravljanje i korekciju neadekvatnih oblika ponašanja na koje je ukor usmeren. Tinejdžere, s druge strane, nerviraju dodiri odraslih i njihova potreba da ih maze, jer se

nalaze u periodu života kada po prvi put izgrađuju osećaj ličnog identiteta i teže samostalnosti, nezavisnosti i slobodi testirajući i ljubomorno čuvajući granice svog ličnog prostora.

U zavisnosti od stepena bliskosti koji postoji između osoba u interakciji primenjivaće se odgovarajući intenzitet komunikacije dodirom. Preveliko iskazivanje bliskosti i nežnosti nije primereno sa osobama sa kojima nemamo blizak odnos. Pa je tako maženje, ljubljenje i grljenje adekvatno prilikom susreta i kontakata sa veoma bliskim osobama – članovima porodice, partnerom i prijateljima, dok se rukovanje uobičajeno koristi u formalnim situacijama sa ljudima sa kojima smo manje bliski kao što su kolege, poslovni partneri i poznanici. Rukovanje se najviše koristi u profesionalnom okruženju jer se njime pokazuje određeni stepen naklonosti i iskazuje srdačnost, ali ipak uz održavanje propisne distance, tipične za tu vrstu odnosa.

Sam način rukovanja je veoma bitan, jer u velikoj meri doprinosi formiranju prvog utiska o osobi sa kojom se upoznajemo i pozdravljamo. Postoje određena pravila rukovanja kojih se treba pridržavati kako bi se ostavio prijatan i pozitivan utisak. Pa tako stisak treba da bude umereno čvrst (ni preslab, ni prejak), ruke bi trebalo da budu suve i čiste, u ravnopravnom paralelnom položaju (da ničija ruka ne bude dominantna i prekriva ruku druge osobe), sagovornika bi tom prilikom trebalo gledati direktno u oči, dok druga ruka ne bi trebalo da bude u džepu ili iza leđa itd. Pravilnim rukovanjem se stvara pozitivna atmosfera, koja utiče na ostvarivanje dobre i kvalitetne komunikacije sa poslovnim partnerima i kolegama.

Komunikacija izgledom

Na prvi utisak, koji je važan za uspostavljanje i održavanje dobre interpersonalne komunikacije, pored onoga što govorimo, u još većoj meri utiče naš celokupni izgled i pojava, odnosno stil oblačenja, frizure, šminke. Ako se ima u vidu da se prvi utisak formira u veoma kratkom periodu, od 30 sekundi do 2-3 minuta najviše, može se uočiti značaj stila oblačenja s obzirom na činjenicu da za to vreme gotovo ništa ne može da se kaže. Naime, ljudi će na osnovu toga kako se neko obukao formirati mišljenje o njemu i pre nego što on uopšte i progovori, a to može biti veoma bitno, kao u situacijama kakve su na primer razgovor za posao ili sastanak sa mogućim partnerom. Iako se često kaže da odelo ne čini čoveka, ipak ono dosta govori o njemu. Pa će tako na osnovu stila i načina oblačenja ljudi dobiti određene, veoma važne, informacije o konkretnoj osobi. Zbog toga se smatra da odeća predstavlja bitan deo neverbalne komunikacije.

Pre nego što uopšte uđemo u komunikaciju sa nekim prvo ćemo uočiti njegov fizički izgled i stil oblačenja još dok je na određenoj udaljenosti od nas. Informacije te vrste nam mogu pružiti podatke o društvenom statusu te osobe, mogućoj profesiji, godinama starosti, pripadnosti određenom pokretu ili grupi, mada nas neretko mogu i prevariti, jer osobe mogu namerno da žele da se predstave u određenom svetlu i da shodno tome svesno manipulišu garderobom. Na primer, na osnovu stila oblačenja možemo recimo uočiti koju vrstu muzike sluša ta osoba (neće se isto obući oni koji slušaju pank, rok ili metal muziku i oni koji slušaju turbo folk). Kada je u pitanju profesija neće isti stil koristiti službenik u banci, direktor neke firme ili advokat (zahteva se određena ozbiljnost prilikom oblačenja) i osoba koja se bavi programiranjem (dozvoljen je opušteniji i ležerniji stil oblačenja tzv. kežual varijanta). Od svih neverbalnih formi komunikacije, ove su ljudi najviše svesni i često je tendenciozno i sa jasnim ciljem upotrebljavaju u konkretnim situacijama, želeći da postignu tačno određeni efekat kod drugih ljudi.

Koliko to zvučalo banalno izbor boje odeće može imati dosta uticaja na uspešnost u komunikaciji i utisak koji ta osoba ostavlja na druge (ne sme se zaboraviti da je prvi utisak jako bitan). Tu se naravno ne treba ograničavati samo na profesionalnu sferu, već to treba posmatrati u širem kontekstu. Pa tako ako je u pitanju večernji izlazak sa prijateljima, viđanje sa nekim koga smo skoro upoznali, sastanak na „slepo" i slično, sam stil oblačenja može presudno uticati na to kakav ćemo utisak ostaviti (Plümacher & Holz, 2007, Đorđević-Boljanović, et al., 2020).

Kada imamo važan poslovni sastanak ili u razgovor u vezi posla, veoma je bitan izbor odeće i obuće, kao i boja garderobe u kojoj ćemo se pojaviti. Crna boja tradicionalno predstavlja dobar izbor, jer ostavlja utisak profesionalnosti i odlučnosti. Takođe, odevna kombinacija u ovoj boji ukazuje na ličnu distanciranost, što poslodavci povezuju sa liderskim sposobnostima koje su veoma cenjene kod zaposlenih. Bela boja takođe može biti dobar izbor, pošto se može kombinovati sa crnom, uz preporuku da nije dobro obući se u kompletno belu garderobu. Siva boja garderobe se takođe preporučuje pošto stvara utisak ozbiljnosti, profesionalnosti i prefinjenosti. Plava boja ukazuje na fleksibilnost, komunikativnost i otvorenost osobe, kao i posedovanje timskog duha, što je veoma cenjeno i traženo, pa se plava preferira u profesionalnom okruženju. Što se tiče nijansi plave boje, preporuka su tamnije varijante pošto ukazuju na veću ozbiljnost, odmerenost i profesionalnost (Gage, 1991; Gelineau, 1981).

Ipak treba imati na umu da su značenja koja određene boje imaju kulturološki veoma specifična i uslovljena, pa iste boje u različitim kulturama imaju različito značenje. Mi smo u prethodnom delu govorili o značenju konkretnih boja svojstvenim za naš kulturalni milje (Jacobs, et al, 1991).

Boje se širom sveta vezuju za različita verovanja, običaje, emocije i istorijske događaje. Crna boja u zapadnoj kulturi predstavlja simbol prefinjenosti, formalnosti, moći, kontrole, tajanstvenosti. Označava snagu i autoritet, eleganciju, senzualnost, ozbiljnost, a ukazuje i na prestiž koji neka osoba ima (crni mercedes, crna kravata, crne lakovane cipele i slično). Međutim, često ima i negativnu konotaciju (crni humor, crni petak, crna magija itd) i predstavlja oličenje i personifikaciju zla, tuge, bolesti i smrti (nošenje crnine u žalosti za nekim). Kada je u pitanju istok, crna boja predstavlja bogatstvo, zdravlje i napredak. Bela boja u zapadnoj kulturi jeste simbol mira (beli golub, bela zastava), svetlosti, iskrenosti, nevinosti, čistoće, a pored toga bolnice i lekara. Na svadbama se uglavnom nosi bela venčanica, koja bi trebalo da simbolizuje nevinost i čednost mlade. Za razliku od crne boje ona ima pozitivnu konotaciju (bela magija, bele laži). Tradicionalno se povezuje sa profesionalizmom i poslovnošću, ali asocira i na sterilnost, hladnoću, izolaciju. U istočnoj kulturi ona uglavnom predstavlja negativne simbole tuge i smrti. U Kini ova boja predstavlja simbole čistoće i odmerenosti ali i tuge, dok je u Koreji simbol rađanja i smrti. Vrlo često se na sahranama bliskih osoba u istočnim kulturama nosi bela boja (kao kod nas crna).

Plava boja je najomiljenija u većem delu sveta, pošto je to boja neba i mora. Ova boja u zapadnoj kulturi predstavlja simbol poverenja, autoriteta, mira, smirenosti, konzervativnosti, muževnosti. Svetlo plava boja se povezuje sa zdravljem, mirom i razumevanjem, dok se tamno plava povezuje sa znanjem, smirenošću, ozbiljnošću i integritetom. U istočnoj kulturi ona predstavlja besmrtnost, a na Bliskom istoku je simbol zaštite i vrline.

Crvena boja u zapadnoj kulturi predstavlja energiju, uzbuđenje, strast, ljubav, ali i upozorenje, zabranu, rat, opasnost i ljutnju. Kada je u pitanju istočna kultura tu ova boja predstavlja sreću, napredak, vitalnost i dug život. Crvena boja se često koristi kao boja koja stimuliše ljude da donose brze odluke, a u oglašavanju i reklamama se koristi da bi izazvala erotske osećaje (crveni nokti, crvene usne...).

Zelena boja za zapadnu kulturu predstavlja sreću, napredak, prirodu, kao i novac. Takođe, predstavlja simbol svežine, harmonije, sigurnosti, rasta i plodnosti. U istočnoj kulturi je simbol novog života, regeneracije i nade, dok u Južnoj Americi simbolizuje tugu.

Ljubičasta boja je simbol bogatstva, slave i visokog položaja u zapadnoj kulturi. Označava luksuz, moć, nezavisnost, kreativnost, otmenost, dostojanstvo, mudrost i čast. Na istoku je takođe simbol bogatstva, dok je u Indiji i Tajlandu simbol tuge i utehe.

Narandžasta boja je i na zapadu i na istoku simbol veselja i radosti. Povezuje se sa suncem, energijom, entuzijazmom, odlučnošću, uspehom, kreativnošću, ali i sa prevarom, nepoverenjem i agresijom, tako da ima i negativnu konotaciju.

Žuta boja je simbol sreće, zadovoljstva i nade na zapadu, dok na istoku predstavlja svetu i carsku boju. Žuta boja simbolizuje vedrinu, optimizam, prosvećenost, sreću i verovanje u pozitivnu optimističnu budućnost. U Africi je nose ljudi visokog ranga, dok je u Egipatskoj kulturi boja tuge.

Kao što vidimo, uglavnom sve boje imaju dijametralno suprotna značenja u različitom kulturama i kako je ovim aspektom neverbalne komunikacije veoma lako manipulisati, dobro bi bilo poznavati značenja koje svaka boja ima u konkretnoj kulturi, naročito prilikom različitih internacionalnih pregovora, kongresa, seminara ili konferencija.

Od same boje garderobe, važniji je ipak celokupni utisak koji osoba ostavlja. Pa je tako poželjno uvek biti čist, uredan, pedantan, lepo ošišan i obrijan, umereno namirisan. Neprijatan miris, previše šminke i nakita kod žena i prljave i neuredne cipele i masna kosa kod muškaraca, gotovo će kod svih stvoriti negativan prvi utisak i odbojnost prema osobi koja je na taj način upadljiva (Madden, et al, 2000; Plümacher & Holz, 2007).

Komunikacija pomoću prostora

Ovaj oblik komunikacije je često korišćeno sredstvo, kako od strane pojedinaca, tako i od strane organizacija i predstavlja moćan vid neverbalne komunikacije. Veličina, uređenost i položaj radnog prostora predstavljaju neke od statusnih simbola koje mogu ukazivati na položaj i ugled zaposlenog. Pa tako top menadžeri dobijaju najveći i najbolje uređeni radni prostor kojim se iskazuje njihova moć odnosno položaj na vrhu hijerarhijske lestvice. Osim toga, mogu da imaju ekskluzivna parking mesta, pravo korišćenja posebnih liftova, prostorija za obedovanje, rekreaciju i druge sadržaje, koji nisu dostupni svim zaposlenima. Kada je u pitanju Srbija to se može uočiti u velikom broju državnih institucija. Na primer u vojsci Srbije postoje posebne prostorije samo za starešine u kojima mogu da obeduju, presvlače se, tuširaju, odmaraju i slično u odnosu na obične vojnike, koji tim prostorijama nemaju pristup. Takođe, u školama uglavnom postoje izdvojeni toaleti za učenike, pomoćno osoblje i nastavnike, koji su u većini slučajeva neuporedivo opremljeniji, čistiji i uređeniji. I samo uređenje poslovnih prostorija kao i životnog prostora u celini, koji su osobe uredile prema svom nahođenju, šalje jake neverbalne poruke, koje mnogo govore o osobama

koje tu žive i rade. Predmeti koje osobe poseduju i način na koji ukrašavaju prostorije u kojima borave dosta govore o njima. Mogu da ukažu na njihov status, stil, ukus, poreklo i slično (Stajčić, 2013).

Slika 8.14. Komunikacija pomoću prostora



Zauzimajući jedan prema drugome tačno određeni položaj i propisnu udaljenost, učesnici u komunikaciji izražavaju određeni stepen bliskosti u interpersonalnom socijalnom odnosu. Jedno od osnovnih pravila koje omogućava nesmetano odvijanje interakcije jeste poštovanje ličnog prostora pojedinca, odnosno minimalnog rastojanja između ljudi koje ne dovodi do stvaranja nelagode kod sagovornika. Lični prostor predstavlja odstojanje između sagovornika tzv. „tampon zonu" i na osnovu distance koja se uspostavlja sa sagovornikom može se podeliti na sledeći način (Wright & Noe, 1996):

- *Intimna zona* – zona rezervisana samo za osobe sa kojima smo izuzetno bliski i intimni, u kojoj se odvija komunikacija samo sa najbližim članovima porodice, partnerima i bliskim prijateljima. Distanca između sagovornika u ovoj zoni je veoma mala (15-45 cm), a postoji i podzona (manja od 15 cm) u koju se može ući samo uz pomoć fizičkog kontakta, poznata kao super – intimna zona.
- *Lična zona* – odlikuje je niži stepen interpersonalne bliskosti u odnosu na intimnu zonu i rezervisana je za komunikaciju sa manje bliskim članovima porodice i prijateljima (46 cm-1,2 m). Kontakt u ovoj zoni je i dalje blizak, ali manje intiman i ličan u odnosu na prethodnu zonu. U ovoj zoni se rukujemo, a najčešće je koristimo prilikom susreta sa bliskim prijateljima.

- *Društvena zona* – ova zona je karakteristična za komunikaciju sa kolegama na poslu i dugogodišnjim poslovnim partnerima (1,2-3,6 m). Ljudi drže ovu distancu sa ljudima koje ne vide prvi put, ali sa kojima nemaju nikakav bliži odnos izuzev profesionalnog.
- *Javna zona* – zona namenjena za komunikaciju „na distanci", predstavlja komfornu udaljenost grupe ljudi prilikom poslovnih sastanaka, učenja, držanja govora, prezentacija, javnih nastupa i slično. Distanca u ovoj zoni je najveća u odnosu na sve ostale zone (preko 3,6 m), i ukoliko je naruše stranci, osoba će se osetiti veoma nelagodno, ponekad čak i ugroženo zbog osećanja nedostatka prostora i lične sigurnosti.

Ukoliko nam neko uđe u lični prostor, to će nas svakako uzbuditi, ali vrsta tog uzbuđenja zavisiće od toga ko nam ulazi u lični prostor, kao i od celokupnog društvenog konteksta. U situacijama, odnosno pri susretima sa osobama koje su prijatne i zanimljive, neznatni ulazak u naš lični prostor dovodi do uzbuđenja koje može prerasti u pozitivne reakcije, kao što su dopadanje, bliskost, seksualna zainteresovanost i tome slično. U situacijama koje predstavljaju borbu za nadmoć, ulazak u nečiji lični prostor može da vodi u bes i agresiju ili u strah i stvaranje osećaja nelagode, usled čega se osoba oseća ugroženo i najčešće se povlači iz situacije.

Stepen tolerancije usled narušavanja ličnog prostora zavisi i od situacije i okolnosti u kojima se osoba nalazi. Pa tako na primer, u autobusima, na utakmicama, koncertima ili prilikom drugih velikih gužvi, stepen te tolerancije je visok, ali se on kompenzuje izbegavanjem pogleda i doživljavanjem ljudi kao objekata, bez subjektivizacije.

Pored razdaljine, na interakciju među ljudima značajno utiče i njihov položaj tela, odnosno ugao njihovog usmerenja u odnosu na sagovornika. Ugao pod kojim ljudi okreću svoja tela u odnosu na druge, pruža niz neverbalnih nagoveštaja o njihovim stavovima i međuljudskim odnosima. Što je položaj direktniji i osobe se nalaze jedna naspram druge, pruža se i dobija više pažnje, jer direktno usmerenje inicira i održava interakciju. Indirektna orijentacija i stajanje pod određenim uglom u odnosu na sagovornika, pogotovo ukoliko su i stopala usmerena ka izlazu iz prostorije, uglavnom indikuje manju potrebu i želju osoba da učestvuju u razgovoru.

Komunikacija korišćenjem (upotrebom) vremena

Vreme predstavlja bitan resurs u životu svake osobe, a naročito u profesionalnoj sferi funkcionisanja, pa neodgovornost prilikom upotrebe sopstvenog, ali i tuđeg vremena, kao i njegova bespotrebna potrošnja predstavlja odraz lične neefikasnosti. Efikasna komunikacija podrazumeva njenu blagovremenost i tačnost, uz što manje utrošenog vremena.

Upotreba vremena predstavlja moćno sredstvo neverbalne komunikacije kojim se može iskazati autoritet ili status osobe. Na primer menadžer može namerno zaposlenog ostaviti da čeka pred vratima kako bi pokazao autoritet, ali bi isto tako pohitao na sastanak sa top menadžerom kako ne bi zakasnio, pošto je on na višoj hijerarhijskoj lestvici u odnosu na njega.

Određeni ljudi vode dosta računa o tome da ne zakasne na sastanak zato što na taj način iskazuju svoju odgovornost, kao i poštovanje prema drugima.

Na komunikaciju upotrebom vremena veliki uticaj ima i sama kultura, pošto se u nekim kulturama kašnjenje toleriše ili čak skoro i podrazumeva, dok u drugim kulturama to predstavlja odraz nepoštovanja i neodgovornosti. Tako se u Japanu kašnjenje smatra nedopustivim, u Nemačkoj je potpuno neprikladno, dok se u SAD tumači kao uvreda i neodgovornost. Za razliku od tih kultura na Bliskom Istoku je kašnjenje od dva sata potpuno uobičajeno, dok u Latinskoj Americi tačnost gotovo da nema nikakvu vrednost. U Meksiku se kašnjenje gotovo očekuje pošto niko ne stigne na sastanak u dogovoreno vreme. Interesantno je da na primer u Austriji to zavisi od toga koji je dan u pitanju u sedmici, pošto se ponedeljkom najmanje toleriše kašnjenje kod zaposlenih jer se smatra da su odmorniji posle vikenda. Kada je u pitanju Srbija često se pominje da se može kasniti do 15 minuta što se smatra akademskim i može se tolerisati. Kako ovakav običaj petnaestominutnog kašnjenja datira iz ranijih vremena kada nisu svi studenti i profesori imali satove pa se to tolerisalo kašnjenje, ipak se ovakvo ponašanje sve manje opravdava u današnjem akademskom i poslovnom svetu (Đorđević-Boljanović, et al., 2020).

PRAVILA USPEŠNE KOMUNIKACIJE

Postoje određena pravila koja bi u znatnoj meri mogla da poboljšaju kvalitet interakcije i procesa komunikacije, ukoliko bi se pošiljalac ili primalac poruka revnosno pridržavali:

- Ukoliko poruka nije razjašenjena u potpunosti, neophodno je uložiti dodatni napor u njenom pojašnjavanju pre nastavka interakcije, kako od strane primaoca koji signalizira i šalje feedback sa pitanjima za pojašnjenje, tako i od strane samog pošiljaoca, koji nastoji da poruku u što većoj meri prilagodi svom sagovorniku i otkloni sve moguće dileme, pogrešna tumačenja ili druge vrste nejasnoća. Komunikaciju ne bi trebalo nastaviti dok se ne dobije potpuna saglasnost o smislu poruke između pošiljaoca i primaoca;
- Komunikacija treba da bude tečna, jasna i konkretna kako bi se odvijala nesmetano. Ne treba je opterećivati suvišnim detaljima ili slanjem većeg broja poruka istovremeno, jer to može dovesti do konfuzije kod primaoca. Ukoliko je neophodno poslati veći broj poruka, one bi trebalo da idu sukcesivno jedna za drugom. Pre nove poruke bi trebalo proveriti (traženjem feedbecka) da li je prethodna u potpunosti shvaćena na pravi način i tek ukoliko je taj uslov zadovoljen nastaviti sa slanjem nove poruke;
- Izbegavanje stručnih pojmova, žargona, stranih reči ili bilo čega sličnog, koje imaju funkciju da zasene sagovornika, jer se time ostvaruje negativni uticaj na adekvatnost razumevanja prenetog sadržaja i sagovornik često gubi interesovanje za nastavka komunikacije;
- Nastojanje da se izgrade i održe autentični i iskreni odnosi u kojima drugoj strani dajemo na znanje da je zaista slušamo, čujemo i razumemo ono što nam govori. Određena doza saosećanja i empatije između učesnika komunikacije može pomoći boljoj i otvorenijoj komunikaciji;
- Voditi računa o okruženju gde se odvija proces komunikacije (buka, osvetljenje, gužva...) i stvoriti što bolje uslove da se ona nesmetano odvija;
- Kontinuirano razvijanje sposobnosti aktivnog slušanja kod svih učesnika komunikacije, u kome se sopstvene barijere koje remete komunikaciju (dopadanje ili nedopadanje sagovornika, zanimljivost teme, lični problemi, trenutno psiho-fiziološko i emocionalno stanje, stavovi, planovi za budućnost i slično) osvešćuju i stavljaju pod voljnu kontrolu kako bi se što bolje i adekvatnije poruka poslala i primila.

To podrazumeva pokazivanje sagovorniku da nam je stalo do onoga šta nam govori pa se često koristi klimanje glavom, kontakt očima, parafraziranje, i slanje jasnog i specifičnog feedbecka;

- Proces komunikacije treba uvek prilagoditi svojim sagovornicima, njihovom nivou obrazovanja, inteligenciji, uzrastu, kulturalnom miljeu. Drugačije se komunicira sa decom, sa osobama nižeg intelektualnog i obrazovnog nivoa, onima koji dolaze iz ruralnih sredina i slično. Prava umešnost u komunikaciji se ogleda u mogućnosti da i najsloženije pojmove objasnimo na najjednostavniji mogući način, tako da budu razumljivi i detetu;
- Osvestiti i voditi računa o svim psihološkim faktorima i kod sebe i kod sagovornika (stavovi, motivacija, predrasude, stereotipi, emocije, kulturne razlike), koji na neki način mogu uticati i dovesti do toga da se proces komunikacije ne odvija onako kako smo to planirali. Insistirati na feedbecku, kojim se s jedne strane šalje jasna poruka da nam je važna osoba sa kojom razgovaramo, a sa druge strane se proverava autentičnost i tačnost prenetih poruka.
- Prilikom komunikacije uvek treba poštovati ličnost svog sagovornika, čak i kada je tema neprijatna ili kada se on ponaša agresivno i ugrožava neka naša prava. Asertivno ponašanje i razvoj veština asertivne komunikacije nam u tome umnogome mogu pomoći i omogućiti nam da dobre i kvalitetne odnose sačuvamo, određene neprimerene popravimo, a iz loših odemo bez osećanja griže savesti i krivice. Zbog značaja koji ima u održavanju kvalitetnih interpersonalnih odnosa celo naredno poglavlje biće posvećeno asertivnosti i veštinama asertivne komunikacije.

REZIME

Komunikacija predstavlja kompleksan proces i bazičnu formu socijalne razmene u interpersonalnim odnosima – svojevrsnu sponu, kojom se na najrazličitije načine može povezati veliki broj osoba. Predstavlja oblik interakcije u kom se prvenstveno koriste određeni znakovi – signali i simboli. Signali su biološki uslovljeni i univerzalni za ljude i filogenetski niže životinjske vrste, za razliku od simbola, koji su dogovoreni i arbitrarno određeni, svojstveni samo ljudima, preciznije određenoj grupi ljudi, tako da se manje grešaka u komunikaciji dešava kada se poruka šalje signalima nego simbolima. Ljudi generalno dve trećine budnog stanja, preciznije (64,7%) provedu u različitim aktivnostima komunikacije, koje zahtevaju sposobnosti aktivnog slušanja (37,4%) i govorenja (27,3%). Na početku života, komunikacija se odvija isključivo neverbalnim intuitivnim putem, kroz odnos sa majkom. Najintenzivniji razvoj govora i jezika odigrava se u prve tri godine života, dok je sa pet godina upotreba gramatike i tendencija pravilnog govora uglavnom u potpunosti razvijena. Sama komunikacija se sastoji od šest faza i osam elemenata, od kojih svaki na svoj način doprinosi odvijanju ovog procesa (izuzev buke koja predstavlja ometajući faktor). Osnovni elementi procesa komunikacije su: poruka, pošiljalac (emiter), kodiranje, kanal, dekodiranje, primalac (recipijent), povratna informacija (feedback) i buka (šum). Barijere u komunikaciji predstavljaju sve vrste smetnji koje utiču na slanje, prijem i feedback poruke. U psihološkoj literaturi se često može sresti podela osnovnih stilova komunikacije u pet glavnih kategorija. Agresivni stil komunikacije je karakterističan po slobodnom i nesputanom izražavanju sopstvenih misli, osećanja, stavova, uverenja i zahteva, pri čemu se uopšte ne vodi računa o osećanjima drugih ljudi, već se isključivo zastupaju lični interesi. Pasivni stil komunikacije je karakterističan po izbegavanju konflikata po svaku cenu, kako bi se izbegla neprijatnost i udovoljilo sagovornicima, vrlo često i na svoju štetu. Osobe koje koriste ovaj stil nipodaštavaju sebe, smatraju da drugi vrede više od njih i osećaju se inferiorno u odnosu na druge. Pored toga, imaju jako izraženu potrebu za odobravanjem od strane drugih i nastoje da se svima dopadnu. Pasivno-agresivni stil komunikacije predstavlja kombinaciju prethodna dva stila. Osobe koje koriste ovaj stil ne iskazuju jasno ono što žele, nastupaju naizgled mirno, pasivno i ljubazno, ali pritom istovremeno nastoje da iskažu svoje nezadovoljstvo, bes i frustraciju na indirektan način kroz ironiju, sarkazam, odbijanje lične odgovornosti i nepoštovanje dogovora. Asertivni stil komunikacije podrazumeva iskazivanje sopstvenih misli, stavova i osećanja, postavljanje svojih i odbijanje tuđih zahteva na način koji ne ugrožava druge ljude i uvek uvažava njihovu ličnost. Manipulativni stil komunikacije koriste osobe

koje su izuzetno proračunate, vode računa isključivo o svojim interesima, nastoje da utiču na mišljenja i stavove drugih, često bez problema, brzo i sa velikom lakoćom menjaju različite uloge u toku same komunikacije u zavisnosti od procene situacije, a sve zarad ispunjenja sopstvenih ciljeva. Verbalna komunikacija predstavlja vid komunikacije koja se odvija putem reči. Može se podeliti na usmenu (govor i aktivno slušanje, prezentovanje, telefonski poziv, poslovni sastanak i slično) i pisanu (e-mail, SMS, poruke preko različitih platformi, poslovna pisma, izveštaji....). Neverbalna komunikacija ne podrazumeva upotrebu reči, a ima izuzetno veliku komunikacionu vrednost. Ona se može uporedo odvijati sa verbalnom komunikacijom i to najčešće na nesvesnom nivou. Naime, ova dva vida komunikacije se međusobno dopunjuju, zamenjuju, podržavaju ili protivreče jedan drugom. Pri adekvatnom razumevanju značenja i smisla poruke samo 7% čine verbalni znaci (izgovorene reči), 38% čine prozodijski znaci – intonacija, tonalitet, tempo i akcenat našeg govora (što takođe spada u neverbalne znake, koji pored porekla otkrivaju i naše trenutno emocionalno stanje), dok čak 55% čine klasični neverbalni znaci (prvenstveno facijalne ekspresije, gestikulacija, stav i položaj tela).

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Pojam komunikacija vodi poreklo od latinske reči„commūnicāre“ što znači _____.
   - ☐ Razmenjivati
   - ☐ Deliti
   - ☐ Govoriti
   - ☐ Slušati

2. Najintenzivniji razvoj govora i jezika odigrava se u _____.
   - ☐ Prvoj godini života
   - ☐ Prve tri godine života
   - ☐ Nakon pete godine života
   - ☐ Periodu polaska u školu

3. Koji je udeo verbalnog iskaza prilikom razumevanja značenja poruke?
   - ☐ 7%
   - ☐ 38%
   - ☐ 55%
   - ☐ Preko 90%

4. Intonacija, tonalitet, tempo i akcenat našeg govora spade u _____.
   - ☐ Verbalnu komunikaciju
   - ☐ Neverbalnu komunikaciju
   - ☐ Semantičku komunikaciju
   - ☐ Vokalnu komunikaciju

5. Od ukupno 44 mišića na licu _____ je moguće aktivirati i kontrahovati prilikom komunikacije, kako bi se, namerno ili nenamerno poslala određena poruka.

   ☐ 10
   ☐ 20
   ☐ 30
   ☐ 40

6. Koje vrste od navedenih spadaju u verbalnu komunikaciju?

   ☐ Usmena komunikacija
   ☐ Komunikacija upotrebom vremena
   ☐ Komunikacija putem facijalnih ekspresija
   ☐ Pisana komunikacija

7. Deca se nasmeju čak do _____ puta dnevno.

   ☐ 50
   ☐ 100
   ☐ 400
   ☐ 1000

8. Koja prostorna zona je karakteristična po tome da je distanca između sagovornika 1,2-3,6 m?

   ☐ Intimna
   ☐ Lična
   ☐ Društvena
   ☐ Javna

9. U _____ se kašnjenje gotovo očekuje pošto niko ne stigne na sastanak u dogovoreno vreme.

   ☐ SAD-u
   ☐ Meksiku
   ☐ Srbiji
   ☐ Japanu

10. _____ koriste osobe koje su izuzetno proračunate, vode računa isključivo o svojim interesima, nastoje da utiču na mišljenja i stavove drugih, često bez problema, brzo i sa velikom lakoćom menjaju različite uloge u toku same komunikacije u zavisnosti od procene situacije, a sve zarad ispunjenja sopstvenih ciljeva.

    ☐ Manipulativni stil komunikacije
    ☐ Aserivni stil komunikacije
    ☐ Pasivno-agresivni stil komunikacije
    ☐ Agresivni stil komunikacije



ASERTIVNOST



IX Deo

ASERTIVNOST

UVOD

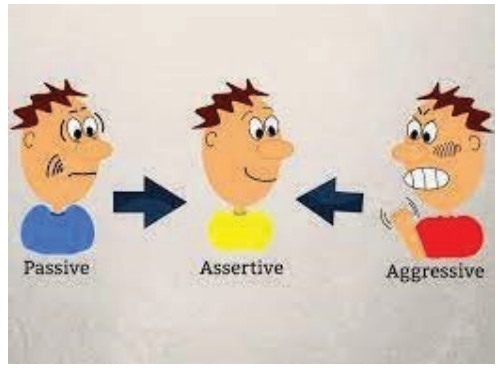
U ovom poglavlju govorićemo o veoma popularnom pojmu asertivnosti i asertivne komunikacije, koja se nameće kao jedna od veoma značajnih i skoro neophodnih veština u savremenim interpersonalnim odnosima. Predstavićemo najvažnije definicije i određenja ovog koncepta, kao i razvoj različitih shvatanja o asertivnosti koja se sreću u nauci, ali i psihoterapijskoj i savetodavnoj praksi. Biće reči i o različitim vrstama i oblicima asertivnog ponašanja, kao i osnovnim pravima i dozvolama koja leže u osnovi ovog koncepta. Zatim će se govoriti o načinima ponašanja kada se ne poštuju ili otvoreno krše neka od osnovnih asertivnih prava drugih ljudi – bilo tako što se svesno manipuliše njima zarad postizanja određene lične koristi, bilo tako što se ulazi u neku od psiholoških igara, koje i pored izuzetno negativnog manifestnog ishoda, uvek imaju određenu psihološku dobit. Na kraju će biti reči o glavnim principima asertivnog kritikovanja i načinima rešavanja konfliktnih situacija.

ASERTIVNOST – ODREĐENJE POJMA

Asertivnost[6] je pojam koji je preuzet iz engleskog govornog područja (to assert – izjaviti, izneti mišljenje, braniti; assertive – uporan, samosvestan, samopouzdan) i najbolje se prevodi kao samopotvrđujuće ponašanje. Podrazumeva visok nivo emocionalne i socijalne inteligencije, sposobnost adekvatnog prepoznavanja sopstvenih i tuđih emocija i njihovog izražavanja na socijalno prihvatljiv način, kao i svojevrsnu umešnost u interpersonalnim odnosima. To znači da osoba otvoreno izražava sopstveno mišljenje, aktivno sluša druge, brani i zastupa svoje stavove, bori se za sopstvena prava, postavlja zahteve, izražava nezadovoljstvo, zna i poštuje sopstvenu, ali i vrednost svih osoba oko sebe, postavlja i održava granice sa drugim ljudima, ne remeteći nikada njihova prava i dostojanstvo kao ličnosti i osoba, već je isključivo usmerena na njihovo ponašanje i one aspekte koji su joj iz nekog razloga neadekvatni (Živančević, 2010a).

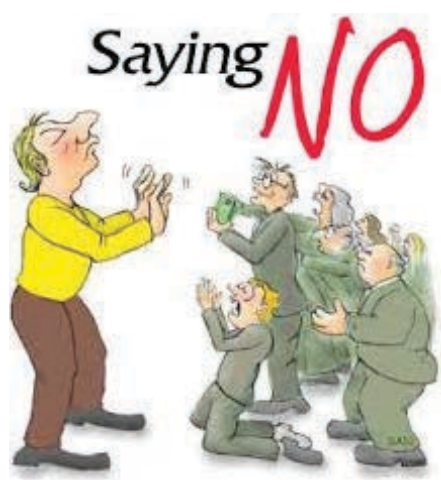
6 Za pisanje najvećeg dela asertivnosti kotrišćen je materijal Danijele Živančević, koja je posebno kreirala kurseve asertivnosti za voditelje trening grupa asertivnosti i emocionalne pismenosti, koje je autor ovog teksta uspešno završio i stekao odgovarajući sertifikat i zvanje.

Slika 9.1. Stilovi komunikacije



Ne možemo uvek biti asertivni sa svim osobama, na primer sa izuzetno agresivnim odraslim osobama ili nesocijalizovanim osobama – kao što su deca. Ali imamo prema sebi dužnost da iskažemo šta je ono što želimo, mislimo i očekujemo od njih, da budemo dostojanstveni, znamo kako da odbijemo napade i kritike koje se odnose na našu ličnost, odbijemo nešto što smatramo da ne treba da uradimo bez osećanja krivice i griže savesti, i da ukoliko se naši zahtevi i prava ne ispoštuju imamo snage i potpuno pravo da odemo iz nekog odnosa, zanjući da smo sve što je bilo do nas uradili, kako bismo sebe zaštitili, pokušali da sačuvamo odnos (ali nikad po svaku cenu!), a da pri tom nismo povredili prava, ličnost i vrednost druge osobe.

Slika 9.2. Odbijanje tuđih zahteva – sposobnost da kažemo "NE"



Lazarus je (1973) prvi definisao asertivnost kao ponašanje koje u sebi i svojoj suštini sadrži 4 specifične kategorije sposobnosti:

- da odbijemo nečiji zahtev – da kažemo NE,
- da se od drugih traže usluge i postavljaju odgovarajući zahtevi,
- da se adekvatno i socijalno-prihvatljivo izraze sve emocije, kako prijatne, tako i neprijatne i
- da se lepo održava tok komunikacije (započinjanje, održavanje i njen završetak).

Asertivnost se, po Volpeu, može odrediti kao socijalno adekvatno (verbalno i motorno) manifestovanje bilo koje druge emocije umesto anksioznosti (strepnje). Osnovni cilj je nesputano i neopterećeno izražavanje sebe i svojih potreba, a ne manipulacija drugima. Podrazumeva 2 osnovne kategorije ponašanja (Wolpe, 1990):

- *Suprotstavljajuće ponašanje* – odbijanje nečijih neadekvatnih zahteva, izražavanje sopstvenog neslaganja, nepoverenja, sumnji ali i zahteva prema drugima na socijalno-prihvatljiv način, uz poštovanje njihovih ličnosti.
- *Mogućnost izražavanja svih emocija* – na emocionalno pismen, inteligentan i društveno prihvatljiv mačin.

Psihoterapeuti kognitivno-bihejvioralne orijentacije asertivnost posmatraju kao srednju poziciju na kontinuumu između pasivnog i agersivnog ponašanja.

Slika 9.3. Kontinuum stilova komunikacije



I agresivno, i pasivno i asertivno ponašanje su tri uobičajene forme socijalnog ponašanja, koje su sasvim prirodne i ne može se reći da bilo koja ima nesumnjivu prednost nad preostala dva oblika ponašanja. Svaki od njih je adaptivan i koristan u određenim situacijama. O asertivnosti se govori kao o najkonstruktivnijoj formi ponašanja u određenom socijalnom kontekstu, jer mi zapravo ne možemo uticati u potpunosti na tuđe ponašanje, ali u velikoj meri možemo na svoje. Stoga smo odgovorni prema sebi da se zauzmemo za sebe, iskažemo svoj stav, mišljenje i emociju bez straha i bojazni da će nas neko odbaciti, a kako će se

odnos odvijati ne zavisi isključivo do nas. Mi ga uvek možemo prekinuti, ukoliko uvidimo da smo uradili sve što je do nas, rekli šta nam smeta i izrazili se na pravi način, a da druga strana ne želi ili jednostavno nema kapacitete da se promeni. Ostajanje u odnosima kojima više nismo zadovoljni je uvek neprihvatljivo! Žrtvovanje sebe i pritisak koji sebi stvaramo ostajući u odnosu sa osobom koja nas sputava, ograničava i ne ispunjava, kako ne bismo bili sami, nikada ne daje dobre rezultate, ma koliko racionalizacija da koristimo kako bismo opravdali svoju odluku da ne odemo.

Slika 9.4. Agresivni, asertivni i pasivni stil



Asertivnost ne garantuje naš uspeh po svaku cenu. Nije joj cilj pobeda nad drugom osobom već stvaranje i razvijanje iskrenih, kvalitetnih i autentičnih odnosa. Ne podrazumeva otvorenost uvek i u svakoj prilici i iznošenje svega što nam smeta ili nam je potrebno od drugih bez vođenja računa o tome kako se neko drugi oseća. Veoma je važno proceniti situaciju i uputiti svoju asertivnu poruku tačno doziranog intenziteta, koji se po potrebi može povećavati ili smanjivati u zavisnosti od daljeg toka komunikacije. Svesno i voljno odlaganje jasnog i preciznog izražavanja svojih potreba, misli i zahteva, ukoliko procenjujemo da nije dobar trenutak ili situacija za to, nije pasivnost, već odgovornost i povećanje šansi da u trenutku kada se budemo izrazili postignemo efekat koji želimo (nikad ne zahtevamo) od druge osobe. Takođe, asertivno ponašanje podrazumeva ponekad i svojevoljno odustajanje od svojih zahteva, želja i potreba, jer tokom komunikacije možemo čuti opravdane argumente druge strane da su naše želje i potrebe, stavovi i razmišljanja previše intruzivni ili na

neki drugi način neadekvatni i da joj smetaju, pa možemo usled toga odlučiti da ih korigujemo na neki način. To nikako ne treba da se odnosi na one potrebe i prava koju su nam zaista važna i za koja se borimo, već samo za ono što tokom komunikacije i skretanja pažnje druge osobe, sami procenimo da je zaista pregrubo, preintenzivno, prezahtevno u odnosu na drugu stranu i da ga samo iz tih razloga svojevoljno korigujemo.

Asertivna osoba ima uvek (pro)aktivan pristup životu, za razliku od pasivnih osoba, koje zbog sopstvene nesigurnosti i straha od odbacivanja, dozvoljavaju da drugi rukovode i manipulišu njihovim načinom razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja. Slobodno se izražava i za razliku od agresivnih osoba ne ulazi konstantno u konfrontirajuće odnose sa drugima, kako bi istakla sopstvenu vrednost, ispoljila bes i nezadovoljstvo i postigla svoj cilj po svaku cenu. Može koristiti povišen ton, kako bi odbila nečiji neprimeren zahtev ili se izborila za sopstvena prava, ali time nikada neće ugroziti ličnost i dostojanstvo osobe sa kojom je u komunikaciji. Uglavnom će njihove reakcije odgovarati situaciji, biće umerene i češće ćete videti asertivnu osobu kako neobavezno ćaska se drugima uz iskren osmeh (Quillin, et al., 1977).

Asertivnost predstavlja uvek poštovanje ličnosti i adekvatno prepoznavanje, doživljavanje i izražavanje emocija, i prema sebi, ali i prema drugima. Uvek podrazumeva otvorenost i iskrenost u odnosima, aktivno slušanje i empatiju, jasno i koncizno izražavanje ideja, postizanje funkcionalnih rešenja i prevazilaženje poteškoća, adekvatno donošenje odluka, zauzimanje za sebe i rešavanje konflikata na socijalno prihvatljiv način, anticipiranje posledica sopstvenog i tuđeg ponašanja, a sve to u cilju redukovanja straha i povećanja osećanja sigurnosti i lične kompetentnosti. Asertivno ponašanje je naučeno, odnosno asertivnost se ne može smatrati crtom ličnosti. Neke urođene tendencije ispoljavanja asertivnosti se mogu uočiti tokom druge godine – u fazi autonomije, kada dete zbog povećanja sopstvene nezavisnosti od majke i veće samostalnosti u kretanju, uči da kaže „Ne". Međutim, kako se ovakvo ponašanje često kažnjava, a malo potkrepljuje, ono se najčešće gubi, jer se deca vaspitavaju i uče poslušnosti i potrebno ga je kasnije u životu ponovo razviti (Willis & Daisley, 1995).

Lange i Jabukovski (1978) ističu da asertivnost podrazumeva dve vrste poštovanja:

- *Samopoštovanje* i
- *Poštovanje drugih osoba*.

Pri tom poštovanje drugih nikada ne proizilazi iz straha od napuštanja ili neprihvatanja, ideja o sopstvenoj nekompetentnosti ili većoj vrednosti druge osobe, snishodljivog ponašanja i slično. Cilj asertivnosti nikada nije uspeh po svaku cenu, neprikosnovena borba za ostvarivanje sopstvenih prava, ni postizanje prednosti u odnosu na druge (što je uglavnom cilj agresivnih i manipulativnih osoba, koje često na putu njegovog ostvarenja naruše mnoge interpersonalne odnose, neke čak i za sva vremena), već naprotiv izgradnja i održavanje pravih, zdravih i autentičnih interpersonalnih odnosa.

Patricija Jabukovski predlaže termin *odgovorna asertacija*, želeći na taj način da naglasi karakter asertivnosti kao humanističkog, a ne utilitarističkog stava i odnosa prema sebi i drugima, što dalje podrazumeva otvorenu i iskrenu komunikaciju, uz međusobno uvažavanje i sebe i sagovornika, uzajamno podsticanje, kooperativnost i timski rad na rešavanju sukoba i prevazilaženju postojećih problema u komunikaciji.

VRSTE ASERTIVNOSTI

U stručnoj i naučnoj literaturi, pored različitih određenja, može se sresti i veliki broj podela asertivnosti. Mi ćemo se u ovoj knjizi držati one koju su predložili Lange i Jabukovski (1978). Pomenuti autori razlikuju 5 osnovnih tipova asertivnosti:

- ***Bazična asertivnost*** – zauzimanje za sebe i svoja lična prava, verovanja, mišljenja i stavove, bez uključivanja drugih socijalnih veština (empatija, konfrontacija, suočavanje, uveravanje). Koristi se u odnosima sa bliksim osobama ili u situacijama kada su uloge jasno definisane (prodavac-kupac, nadređeni-podređeni, roditelj-dete i slično). Izrašava se konciznom, kratkom i jasnom rečenicom, bez obrazloženja, sa tačkom. Neki od mogućih primera bazične asertivnosti su: Smeta mi kada kasniš. Treba mi više vremena da se odlučim. Ne želim to da uradim. Stalo mi je do tebe.
- ***Empatična asertivnost*** – odnosi se na izražavanje saosećana prema drugoj osobi uz jasno iznošenje sopstvenih potreba, stavova, mišljenja, zahteva ili odbijanja tuđih zahteva (putem bazične poruke). Ima svoje dve varijante:
  - *Empatija + bazična poruka* – veoma je važno da nakon uvažavanja osećanja druge strane ne zaboravimo sopstvenu bazičnu poruku. Na primer: Verujem da želiš da provodimo više vremena zajedno, ali ja bih volela sutra da budem sama. Razumem da vam je važno da prodate vaš proizvod, ali ja nisam zainteresovana da ga kupim.

Možda vi to ne primećujete, ali veoma mi je važno da u najkraćem roku dobijem jasnu povratnu informaciju o rezultatima mog rada.

- *Način na koji se mi osećamo u određenoj situaciji + bazična poruka* – u situacijama koje nam proizvode određenu nelagodu, ali ipak moramo da istaknemo sopstvena prava, zauzmemo se za sebe i svoje granice ili odbijemo nečiji zahtev. Na primer: Neprijatno mi je što ću ovo reći, ali ne želim da prihvatim vašu ponudu. Ne volim kada dođem u ovu situaciju, ali stvarno ne mogu da nastavim vezu sa tobom. Žao mi je što ti se to desilo, ali ne mogu da ti pomognem.

- ***Eskalirajuća asertivnost*** – naročito pogodna u komunikaciji sa izuzetno agresivnom i nametljivom osobom, koja nas ne sluša i direktno krši neka od naših prava. Započinjemo minimalnim intenzitetom asertivnog odgovora, uz spremnost da ga, ukoliko je to potrebno, pojačamo do maksimalnog intenziteta gde zastupamo potpuno čvrsto i odlučno naš stav, bez ikakve mogućnosti kompromisa i nastavka dalje komunikacije. Pri tom ne postajemo sami agresivni i ne narušavamo ličnost i prava druge osobe, već samo ispoljavamo nezadovoljstvo povodom njenog ponašanja insistiranja, koje zapravo narušava naša prava. Na primer: Bio si veoma ljubazan i prijatan, ali ja ne želim da izađem ponovo sa tobom → Ipak ne želim da se vidimo ponovo → Poslednji put ti kažem da ne želim da izađem s tobom i nemoj to više da me pitaš.
- ***Ugovorna asertivnost (ako-onda)*** – koja se razlikuje od pretnje po intonaciji poruke koja je izrečena. Njome se ostavlja mogućnost drugoj strani da promeni i koriguje ponašanje, pre nego što prekinemo dalju komunikaciju ili primenimo mere sa kojima je upoznata. Izuzetno je važno da budemo zaista dosledni u odbrani našeg stava i naših prava, odnosno da ukoliko smo nešto rekli da ćemo uraditi ako osoba ne promeni sopstveno ponašanje na koje joj ukazujemo zaista to i uradimo. Na primer: Ako ne prestaneš da vičeš na mene, onda ću prekinuti naš razgovor (i svaku dalju komunikaciju). Ako nastaviš da kasniš, neću se više nalaziti sa tobom.
- ***Konfrontirajuća asertivnost*** – u situacijama kada imamo posla sa nedoslednim osobama, onima koje jedno misle, drugo rade a treće govore, odnosno svaki put kada nečije ponašanje odstupa od onoga što je rečeno ili dogovoreno. Podrazumeva suočavanje i konfrontaciju osobe sa konkretnom situacijom uz tačan opis onoga što je rekla da će uraditi, da misli ili oseća i njenog ponašanja i delovanja u toj situaciji. Na primer: Rekla si da ćeš završiti svoj deo posla do srede, ali nisi. Šta ćemo sada uraditi, kako ja ne bih imala negativne konsekvence? Dogovorili smo

se da se nećeš više ponašati na taj način, ali danas se opet ponovilo. Šta predlažeš da uradimo kako bismo to sprečili? Da li misliš da je to uopšte moguće?

- ***Asertivnost „Ja-poruka"*** – klasična asertivnost koja predstavlja osnovu svih ostalih vidova asertivnosti. Podrazumeva jasno iskazivanje ličnog mišljenja, stava, želje, potrebe i naročito je korisna u izražavanju našeg nezadovoljstva i neprijatnih emocija. Ovaj tip asertivnosti se zasniva na radu Tomasa Gordona, po kome svaka Ja-poruka ima 4 važna elementa:
  - objektivni opis ponašanja druge osobe,
  - izražavanje jasnih i konkretnih posledica koje to ponašanje ima na naš život i emocije,
  - jasno i konkretno opisivanje naših osećanja, i
  - što konciznije izražavanje našeg stava ili želje o promeni ponašanja osobe koje nam smeta.

Na primer: Kada me ignorišeš u društvu, ja se osećam zaista loše i neprihvaćeno i to me jako povređuje, da li bi mogao sledeći put da obratiš više pažnje na mene i moje potrebe.

Komunikacija putem Ja-poruka generalno daje dobre rezultate jer su ljudi spremniji da koriguju one aspekte svog ponašanja, ako im se jasno predoči, kakve efekte ono ostavlja na nas, naše emocije i naš način funkcionisanja. Ipak, postoji ograničenost u primeni ovog tipa asertivnosti, jer on ne daje dobre rezultate u komunikaciji sa jako agresivnim ili nesocijalizovanim osobama, u koje spadaju i deca koja se tek uče i socijalizuju, pa je u razgovoru sa njima potrebno koristiti neki drugi vid asertivnosti ili čak Ti-poruke (Ostavio si lom za sobom, vrati se i sredi sobu).

Slika 9.5. Asertivnost – lična snaga



Prilikom asertivnog ponašanja i komunikacije, neophodno je da verbalna poruka bude usaglašena sa neverbalnom komunikacijom. Intonacija glasa bi trebalo da bude u skladu sa sadržajem poruke i da se po potrebi menja. Trebalo bi gledati sagovornika u uči u optimalnoj meri, jer preintenzivno gledanje (zurenje) izaziva agresivni odgovor, dok sklanjanje pogleda u stranu ili dole, odaje našu sopstvenu nesigurnost ili strah. Takođe bi trebalo biti u otvorenom položaju, sa rukama pored tela, nikako prekrštenim ili stavljenim iza leđa, i stajati na propisnoj udaljenosti (ni predaleko ni prblizu) direktno ispred osobe sa kojom razgovarate (Milošević & Čolović, 2019).

RAZVOJ SHVATANJA O ASERTIVNOSTI

Prva naznaka o konceptu asertivnosti datira još iz 1949. godine, kada je Endrju Salter u svojoj knjizi „Terapija uslovnim refleksima" istakao da je zauzimanje klijenta za sebe i svoje potrebe jedan od važnijih ciljeva psihoterapije (Sarbin, 1950). Ipak, se Wolpe (1958) i Lazarus (1966), prema Lange & Jabukowski (1976) smatraju prvim istraživačima na polju asertivnosti jer su se oni prvi sistematski bavili proučavanjem suštine asertivnog ponašanja i njegovog razlikovanja od agresivnosti. Asertivnost podrazumeva zastupanje za sebe i svoje potrebe, interese i prava, ali za razliku od agresivnosti nikada ne podrazumeva nanošenje štete ili povređivanje druge osobe. Dok agresivna osoba smatra da je bolja, pametnija, uspešnija od drugih i da se njene potrebe i zahtevi po svaku cenu moraju zadovoljiti, i u tom nastojanju je gruba, intruzivna, nametljiva, sumnjičava prema namerama drugih, izuzetno osvetoljubiva, hostilno i neprijateljski nastrojena, potpuno nezainteresovana za argumente, mišljenja i osećanja druge strane, asertivna osoba je fleksibilna, dopušta drugima da imaju svoj jedinstven pogled na svet, doživljava sukob mišljenja kao normalnu i očekivanu pojavu, koja je ne frustrira previše, ne očajava ako ne ispuni svoj cilj i ne shvata stvari previše lično i direktno upereno protiv nje i njenih nastojanja da uspe. Stil ponašanja je potpuno drugačiji. Dok agresivna osoba osuđuje, napada, optužuje, viče, omalovažava, obezvređuje ličnost druge osobe, asertivna je usmerena na njeno neadekvatno ponašanje, koje nastoji da davanjem povratnih informacija i predlogom rešenja koriguje, kako bi očuvala odnos sa nekom osobom.

Pokret za ljudska prava, povezan sa problemom etničkih manjina i različitim oblicima diskriminacije u SAD šezdesetih godina XX veka, kao i pokret za ženska prava krajem sedamdesetih godina prošlog veka, skrenuli su pažnju javnosti na potrebu pronalaženja efikasnijeg načina komunikacije od agresivnosti i tu je koncept asertivnosti odigrao ključnu ulogu.

Takođe, značaj koji međuljudski odnosi dobijaju sedamdesetih godina XX veka i proširenje spektra socijalno prihvatljivog i društveno poželjnog ponašanja, doprinose sve većoj popularnosti asertivnosti, koja ulazi u velike kompanije, ali i privatne živote ljudi koji nastoje da razviju socijalne veštine, poboljšaju sopstvenu efikasnost i unaprede odnose sa drugim ljudima.

Organizuje se veliki broj asertivnih treninga, namenjenih za sve one koji nastoje da poboljšaju sopstveno samopoštovanje i samopouzdanje, razviju određene socijalne i interpersonalne veštine, nauče kako da prepoznaju i odgovore na manipulaciju, da upute i prihvate asertivnu kritiku, pronađu najbolje moguće rešenje u konfliktnoj situaciji.

Od tada je popularnost asertivnih treninga u porastu. I danas su veštine zauzimanja za sebe i zastupanja svojih ličnih prava i interesa uz poštovanje svih učesnika komunikacije i dalje tražene i veoma aktuelne.

Abraham Maslov i Karl Rodžers, kao glavni predstavnici humanističke teorije ličnosti, dali su veliki doprinos u daljem razvoju i popularizaciji koncepta asertivnosti. Sama humanistička teorija je nastala kao reakcija na klasične psihološke teorije psihoanalizu i bihejviorizam, koje imaju poprilično negativno shvatanje o čoveku i ljudskoj prirodi kao lošoj i reaktivnoj. Po humanističkim psiholozima, čovek ima slobodnu volju i svest da odlučuje o sopstvenim postupcima, njegova priroda je u osnovi dobra, svaka ljudska jedinka je neponovljiva, jedinstvena i ima ogromni potencijal za lični razvoj. Naglašen je holistički pristup, što znači da je u fokusu istraživanja celokupna osoba i njeno funkcionisanje. Akcenat je na ličnoj odgovornosti, mogućnosti izbora i svesnog donošenja odluka u zavisnosti od postavljenih ciljeva i potrebe za samoaktualizacijom – samoostvarenjem, kao najvišoj potrebi razvoja, gde čovek postaje ono što zaista jeste u skladu sa onim što nosi u sebi, kao neiskorišćen potencijal koji se tokom života oblikuje i menja. Samoostvarena osoba je kreativna, otvorena ka novim iskustvima, prihvata realnost i rukovodi se sopstvenim iskustvom i osećajem, prisutna je u svakom momentu – živi ovde i sada (ne u prošlosti, ali ni u budućnosti, kojoj je usmerena), ima iskustvo slobode u najrazličitijim aspektima življenja i uvek se ponaša u skladu sa svojim Realnim (stvarnim) Ja, odnosno spontana je i radi ono što ona smatra da je ispravno a ne što joj je nametnuto genima ili od strane drugih ljudi.

OSNOVNA ASERTIVNA PRAVA I DOZVOLE

Osnovna asertivna prava proizilaze iz samog postojanja čoveka kao osobe, odnosno humanog bića. Stiču se rođenjem, potpuno su nezavisna od boje kože, pola, nacionalnosti i odgovarajućih religijskih uverenja. Međutim, tokom odrastanja iz različitih razloga, zbog neznanja ili neadekvatnih postupaka roditelja tokom vaspitanja dece, njihovih ličnih grešaka u mišljenju ili neadekvatnih poruka koje šalju, nedoslednosti onoga što govore i sopstvenog ponašanja, loših uzora i modela, pritiska koji dolazi sa raznih strana – od roditelja, vršnjaka, učitelja, nastavnika, medija, kolega, prijatelja, poznanika..., kao i same nezrelosti kognitivnog sistema deteta, često dolazi do toga da uskratimo ili uslovimo neko od osnovnih životnih prava, pa onda smatramo da nismo dovoljno vredni ljubavi, pažnje i brige uopšte (ukoliko smo pravo odbacili) *ili ... osim ako ne uradimo nešto brzo, savršeno, naporno i teško, budemo jaki, pokažemo ili ne pokažemo emocije, ugodimo sebi ili drugima* (što predstavlja oblike prisilne motivacije kojom postižemo privremeni osećaj lične vrednosti).

Slika 9.6. Osnovna asertivna prava



Osnovna asertivna prava su:

- *Pravo na samoodgovornost* – preuzimanje odgovornosti za sopstveni način mišljenja i donošenja odluka, tip emocionalnog reagovanja i ponašanja u određenoj situaciji. Omogućava nam doživljaj slobode prilikom pravljenja određenih izbora, koju neki ljudi baš i ne vole, jer sa sobom sloboda uvek nosi i odgovornost. Iz tih razloga ljudi često prebacuju svoju odgovornost na druge (Boga, sudbinu, situaciju, okolnosti, karmu, partnera, roditelje, prijatelje, decu...) i time se odriču svoje

slobode, ali i odgovornosti, pa ukoliko naprave grešku u određenim situacijama, drugi će biti krivi za to, dok će njihov uspeh biti samo njihov. Tokom vaspitanja i odrastanja možemo uskratiti sebi ovo pravo dobijajući poruke, na neki od gore opisanih načina, tipa: „Ti si još mali, da bi odlučivao", „Ne možeš sam da donosiš odluke, još si neiskusan", „Nisi dovoljno stručan i kompetentan, ne znaš ti to kako treba", „Star si i bolestan, nisi u stanju da donosiš bilo kakve odluke". Na taj način poruke koje smo dobili i prihvatili kao tačne, utiču na nas da se nikada ne osamostalimo i preuzmemo odgovornost za sebe i svoje postupke. Važno je istaći da ne moramo celog života slušati te poruke, važno je da ih čujemo u najranijem i adolescentnom periodu, kada se doživljaj identiteta intenzivno izgrađuje, i onda ćemo ih sami sebi slati tokom nastavka života i stalno će nam se činiti da nas život demantuje ukoliko pokušamo da pokažemo i sebi i drugima da zaista jesmo kompetentni i u mogućnosti da donosimo ispravne odluke i budemo odgovorni za njih. Taj tip poruka se usvaja, a prvenstveno održava, najčešće iz različitih vrsta strahova – separacione anksioznosti od važnih osoba (strah od odvajanja), straha od odbacivanja, doživljaja neuspeha, kritike, izopštenja i isključenja iz određene društvene grupe, dobijanja različitih etiketa (nesposobnjaković, glupan, kreten...) i slično.

- *Pravo da se ne dopadnem* – koje predstavlja veoma često uskraćeno pravo u životima odraslih osoba koje imaju izraženu životnu poziciju: Ja nisam OK, ti si OK. Ono dovodi osobu u situaciju da sve svoje potrebe, želje, motive potisne i prilagodi se maksimalno moguće veoma promenljivom mišljenju drugih ljudi. Vrlo često nastoje da zadobiju njihovu pažnju, poštovanje, naklonost i ljubav, kako bi imali doživljaj lične vrednosti, koji im nikada u životu nije omogućen. To troši ogromnu količinu energije, jer osoba nastoji da se bukvalno nikom ne zameri i da se svima dopadne, po cenu gaženja po sebi i svojim, ionako već labavim, principima. To su osobe pune strahova od odbacivanja, bez jasnog doživljaja ličnog identiteta i integriteta, uz vrlo negativnu sliku o sebi, koju su razvili u najranijem periodu života dobijajući različite vrste poruka: „Ružan si, odvratan si, niko te neće nikada voleti, gadan si, ostaviće te svi, ostaćeš sam, nemaš šta da ponudiš drugima...."
- *Pravo da se ne pravdam* – nadovezuje se direktno na prethodno objašnjeno pravo, koje mu leži u suštini. Osoba ima pravo da se ne dopadne drugima jer je svako od nas jedinstven, neponovljiv, prepun vrlina i mana i nema zaista potrebe, a ni realne mogućnosti da nas svi ljudi prihvate i vole. Dovoljno je da to radi par osoba koje su nam

najbliže i sa kojima smo najintimniji. Najvažnije je da tokom života naučimo kako da sami sebe prihvatimo. Međutim, osobe koje su sebi uskratile ovo pravo ili dozvolile drugima da im ga uskrate tražiće uvek opravdanja za sve svoje odluke, nastojaće na sve moguće načine da isprave situaciju i svoju odluku prema očekivanjima druge strane, kako ne bi bili odbačeni. U redu je da tokom vaspitanja deca do određenih godina obrazlažu roditeljima i učiteljima razloge svojih odluka, kako bi na taj način razvili kritičko mišljenje, uvideli sve benefite i štete od datih odluka i kako bi se osamostalili da uspešno funkcionišu dalje bez njihovog stalnog nadzora. U trenutku kada im bude bila potrebna pomoć ili savet oni treba da imaju doživljaj da će roditelji biti tu za njih da im pomognu, ali ipak su sve odluke na njima i izbori koje prave predstavljaju njihovu ličnu odgovornost i procenu. To je put ka razvoju samostalne, zrele, autonomne osobe, koja je sposobna i kompetentna da živi svoj život nezavisno od drugih ljudi i njihovih mišljenja o njoj i njenim postupcima.

- *Pravo na postavljanje granica* – dobre granice sa drugim ljudima su odlika mentalnog zdravlja i dobrog integriteta svake osobe. One su nužne i njihovo adekvatno uspostavljanje predstavlja jedan od važnih razvojnih zadataka u najranijem periodu života. Ukoliko majka iz nekog razloga nije omogućila svom detetu da do 3. godine uspostavi granice koje njemu odgovaraju u odnosu na nju, druge ljude, spoljne situacije, dete će imati velike probleme sa svojim integritetom i doživljajem sebe kao autonomne i nezavisne osobe od svih drugih. Kada poraste to dete će zadržati infantilnu logiku i uvek se osećati krivim za tuđe neraspoloženje, negativne emocije ili loše postupke. Neće moći razdvojiti svoje psihičko stanje od psihičkog stanja drugih osoba. Vrlo često biće žrtva toksičnih veza i odnosa, jer neće moći da uspostavi jasnu granicu između sebe, svojih emocija, ponašanja i načina mišljenja od tuđih. Ukoliko budu imale veliku sreću da ne uplivaju u vrlo toksičan odnos, one će nastojati po svaku cenu da se nađu i pomognu drugima da reše neki problem – jer bi se osećali vrlo nelagodno ukoliko bi odbili nečiji zahtev. Imaće jaku potrebu da preuzmu na sebe tuđe teškoće kao svoje, a zapravo time nanose velike štete samom odnosu, sebi i drugim osobama kojima na taj način – lišavanjem njihove odgovornosti za sopstveni život i izbore, „pomažu", jer im na taj način daju prostor za nesamostalnost, zavisnost, koristoljublje, lenjost i sebičluk.

- *Pravo na promenu mišljenja* – zapravo predstavlja pravo na sopstveni rast. Potpuno je normalno da osoba, usled novih informacija, argumenata koje dobije, same promene sopstvene ličnosti tokom života, koja nastaje putem doživljavanja različitih iskustava, promeni način gledanja na određenu situaciju, osobu ili sebe samu i u skladu sa tim promeni svoje mišljenje. Perzistentno i kruto držanje za određene ideje i uvrežena shvatanja, onemogućava nam da vidimo širinu cele situacije. Najčešće je takav vid ponašanja podstaknut slabom psihičkom strukturom, nepostojanjem čvrstih granica i strahom da će nas drugi ljudi doživeti i etiketirati kao prevrtljive, nedosledne i nepouzdane.
- *Pravo na grešku* – u najvećoj meri uskraćivanje sebi ovog prava prisutno je kod osoba koje imaju prisilnu motivaciju *Budi savršen* i na taj način privremeno ostvaruju osećanje lične vrednosti. Međutim, ovo pravo je manje-više uskraćeno delimično ili potpuno i kod ostalih osoba, koje žele i nastoje da budu superiorne u odnosu na druge ili strahuju od ismevanja, kritika ili različitih vrsta etiketiranja. U pojedinim situacijama koje su nam naročito važne, prisutno je kod većine osoba, ali se u nekim drugim situacijama ne sreće. Generalno gledano, osobe koje konstantno sebi uskraćuju ovo pravo su one koje nisu u detinjstvu naučile da razlikuju sebe od sopstvenih postupaka, ličnost od ponašanja, i smatraju da ukoliko pogreše da su i sami pogrešni, loši i neadekvatni. Iz tog razloga je u vaspitanju veoma poželjno, prilikom modelovanja ponašanja dece i mladih, od strane svih agenasa socijalizacije, a pre svega od strane roditelja praviti jasnu granicu između bića deteta – koje je uvek vredno, voljeno, željeno i poštovano i njegovog ponašanja i pojedinačnih postupaka – koji mogu biti dobri ili loši i na koje treba usmeriti različite vrste vaspitnih intervencija.
- *Pravo na saznavanje (da ne znam nešto)* – jeste jedno od važnijih prava čoveka kada se ima u vidu njegov razvoj i mogućnost ispunjavanja svojih potencijala. Prirodno je da smo kao ljudi ograničeni našom memorijom i da ne možemo u trenutku imati na raspolaganju sve informacije koje su nam neophodne i važne. Takođe, ne možemo uvek tačno predvideti ishod neke situacije i anticiparati na pravi način posledice sopstvenog i tuđeg ponašanja. Time što smo svesni i prihvatamo da nešto ne znamo, otvaramo sebi put ka sticanju novih iskustava i bogaćenju sopstvenog znanja. Bitno je da poznajemo načine kako da dođemo do informacija koje su nam potrebne, pogotovo u današnjem svetu kada se sve tako brzo menja i kratkog je „daha".

- *Pravo da ne razumem, da mi nije jasno* – daje nam mogućnost da sa drugom osobom stupamo u otvoren dijalog, izgrađujemo kvalitetan odnos u kome će postojati adekvatna komunikacija i sa jedne i sa druge strane. Kao što smo istakli, niko nema obavezu, mogućnost i pravo da zna kako se druga osoba oseća, šta želi i misli i kako će postupiti u određenoj situaciji, bez obzira na to da li nam je ona partner, roditelj, dete ili prijatelj. Mi ne možemo da čitamo tuđa unutrašnja stanja, kao što ni druge osobe ne mogu da čitaju naša. Zato je odgovornost na svakoj osobi da se što bolje i otvorenije izrazi i iskaže šta je to što želi, šta joj smeta i ne prija i šta bi volela da se promeni u ponašanju osobe sa kojom je u odnosu.
- *Pravo na sopstvenu logiku* – ukoliko prihvatimo da smo sami odgovorni za sopstvene izbore, da smo nezavisni od mišljenja drugih osoba, onda ćemo kao potpuno integrisane, stabilne i jake ličnosti biti u stanju da donosimo odluke i ponašamo se u skladu sa sopstvenom logikom. To znači da nećemo tražiti potvrdu i aplauz za neki naš uspeh od drugih ljudi, već ćemo se nagraditi unutrašnjim osećanjem ponosa, kao što nećemo dozvoliti da nam drugi nameću svoja pravila, standarde, načine i razna „trebalo bi da...", već ćemo sami, na osnovu svog iskustva, birati i prihvatati činjenicu da će neki od naših izbora biti pogrešni, da smo mi za to odgovorni a ne neko drugi (Bog, sudbina, drugi ljudi, okolnosti...), ali da to nikako ne umanjuje našu vrednost, niti na bilo koji drugi način predstavlja katastrofu drastičnih razmera. Kada usvojimo ovakav način razmišljanja da svako ima pravo na sopstvenu logiku, ma koliko se razlikovala od logike drugih ljudi, osetićemo nesputanost i neverovatnu slobodu u odnosima sa drugim ljudima i oni će biti mnogo kvalitetniji i iskreniji.
- *Pravo da budem autonomna nezavisna ličnost i da sam sudim o sebi* – ovo pravo je kruna svih prethodnih prava i njegovo prihvatanje pokazuje pravu zrelost ličnosti. Podrazumeva da smo prihvatili sebe onakvim kakvi zaista jesmo, da smo smanjili u što je moguće većoj meri zablude koje imamo o sebi i da smo u potpunosti preuzeli odgovornost za sopstveno mišljenje, emocionalno reagovanje i ponašanje, bez obzira na to šta će drugi ljudi misliti i govoriti o nama, direktno nama ili iza naših leđa. Drugi ljudi su tu pored nas, ali su i oni nezavisni i autonomni u odnosu na nas, kao i mi u odnosu sa njima. Da smo tu jedni za druge da pomognemo samo kada je to zaista potrebno, a ne da im pomažući sečemo krila i podržavamo njihovo osećanje nekompetentnosti, sebičnosti ili zavisnosti. Samo na taj način uspećemo da očuvamo svoj integritet, identitet i adekvatnu sliku o sebi, da poštujemo sebe i druge, i da se zauzmemo za sebe i svoja prava u situacijama kada procenimo da su nam ona stvarno ugrožena.

Slika 9.7. Asertivna prava i dozvole



Poznavanje i primena asertivnih prava je izuzetno važna kako za izgradnju i očuvanje sopstvenog samopoštovanja i samopouzdanja, tako i za razvijanje mogućnosti da uvažavamo i poštujemo druge osobe. Jer sa usvajanjem određenih prava, uvek ide i preuzimanje odgovornosti, pa je onda i drugim ljudima kao i sebi, neophodno dati određene ***asertivne dozvole***, koje su u skladu sa pravima koja svi imamo i iz njih direktno proizilaze:

- *Dozvola da drugi budu samoodgovorni,*
- *Dozvola da nam se ne dopadnu (trenutno) ili ne dopadaju (duše vreme ili nikad),*
- *Dozvola da nam se ne pravdaju za sopstvene izbore,*
- *Dozvola da uspostave granicu u odnosu na nas,*
- *Dozvola da se predomisle,*
- *Dozvola da pogreše i da budu sami odgovorni za svoju grešku,*
- *Dozvola da nemaju mogućnost da uvek sve znaju i imaju odgovore na sva naša pitanja,*
- *Dozvola da nisu vidoviti, da ne mogu da nam čitaju misli i da ne znaju kako se osećamo, ma koliko bili bliski,*
- *Dozvola da se ponašaju u skladu sa svojom sopstvenom logikom, koja može da bude potpuno u suprotnosti sa našom,*
- *Dozvola da druge osobe budu potpuno autonomne ličnosti, nezavisne od nas.*

Dozvoljavanje drugima da budu ono što jesu, bez naše manipulacije odbacivanjem i naklonošću u svrhu kontrolisanja njihovog ponašanja, kao što su nas kontrolisali u detinjstvu ili mladosti, tokom procesa socijalizacije različiti agensi, prvenstveno roditelji a zatim i vršnjaci, omogućiće izgradnju stvarnih, iskrenih i autentičnih odnosa u kojima će se poštovati bazični temelji asertivnosti, a to je mogućnost da se svi slobodno izrazimo i zauzmemo za sebe, bez stvarnog ugrožavanja drugih osoba na bilo koji način.

PSIHOLOŠKE IGRE MEĐU LJUDIMA

Kao što smo istakli, komunikacija predstavlja jedinstven društveni proces, bazičnu sponu i jedan od osnovnih oblika socijalne razmene između dve ili više osoba, koje su ovim procesom obuhvaćene. Može se odvijati verbalnim i neverbalnim putem, a uvek predstavlja vrstu interakcije u kojoj se koriste određeni znakovi. Signali se primarno koriste tokom neverbalne komunikacije, jer su oni manje-više univerzalni i njihovo značenje je uglavnom jasno i nedvosmisleno, dok se simboli (kao na primer jezik) koriste kada se poruke upućuju verbalnim putem. Prilikom korišćenja simbola, povećava se mogućnost grešaka u komunikaciji, jer oni nemaju univerzalno značenje, već pre svega dogovoreno i arbitrarno, pa se poruka koju šaljemo često shvata na pogrešan način, u skladu sa inteletualnim kapacitetima, različitim greškama u mišljenju (iracionalnim uverenjima i kognitivnim distorzijama), trenutnim emocionalnim stanjem i motivisanošću osobe da je na adekvatan način razume (Milošević & Čolović 2019; Rot 2003).

Da bi komunikacija bila što uspešnija potrebno je sistem znakova usaglasiti u što je moguće većem stepenu između svih učesnika komunikacije, odnosno da se procesi kodiranja i dekodiranja poruka u što većoj meri poklope.

Međutim, često se dešava da neko od učesnika komunikacije, svesno ili nesvesno promeni sam tok komunikacije, zbog svojih dubokih unutrašnjih konflikata i uhvati – „upeca" u taj proces osobu koja u sebi krije komplementarni konflikt i koja je iz istog dubokog psihološkog razloga, zainteresovana da uđe i odigra igru sa njim.

Slika 9.8. Psihološke igre



Ukoliko govorimo o svesnom menjanju toka komunikacije, uglavnom mislimo na manipulaciju i razne vrste manipulativnih igara gde osoba sasvim svesno, tendenciozno, planski i racionalno koristi druge ljude kao sredstva ili instrumente, kako bi postigla ono što želi.

Međutim, osobe koje igraju psihološke igre, u najvećem broju slučajava nisu ni svesne da ih igraju. One su podstaknute ili uhvaćene u njih zbog dubokih emocionalnih povreda i rana koje su najčešće nastale u ranom periodu života, kada su se pod uticajem vaspitanja ili usled nezrelosti kognitivnog sistema, o čemu smo govorili, odrekli nekih od svojih osnovnih asertivnih prava ili ih određenim prisilnim motivacijama ekstremno uslovili. I sada ti konflikti počivaju nerazrešeni duboko u njima i svaki put kada osoba uoči priliku („zabaci ili vidi mamac"), ona nastoji da uđe u tu vrstu interakcije sa nekim u nadi da će dokazati sebi da je vredna, dobra, pametna, sposobna osoba koja ima ličnu vrednost i zaslužuje ljubav bez obzira na sve. Međutim, dogodi se da, uprkos tome što odnos krene na početku dobro i osoba zaista počne da veruje u svoju bazičnu vrednost, nekako, veoma brzo, dođe do promena svih uloga koje su prisutne u svakoj osobi (spasilac, progonilac i žrtva) i na kraju spoljašnji rezultat bude katastrofalan – osoba se oseća još iscrpljenije, izgubljenije i beznadežnije jer je, uprkos svom trudu i nadi da će ovog puta uspeti, po ko zna koji put, i sebi i drugima, dokazala da je bezvredna, glupa, nesposobna, nekompetentna i da ju je nemoguće iskreno voleti bez neke jasne koristi (Čolović & Zlatanović, 2012).

Mozak je veoma ekonomičan organ i uspešno upravlja funkcijom svih naših ograna, usklađuje njihov rada i obezbeđuje sve one oblike psihičkog funkcionisanja (kogniciju, emocije i motivaciju), održavajući na taj način celokupni naš sistem aktivnim i živim. To znači da on neće trošiti energiju na stanja i ponašanja koja nam nisu neophodna za preživljavanje, pa posmatrano iz te perspektive, psihološke igre nam uopšte nisu ni potrebne, kada se nakon njih svi učesnici vidno oneraspolože i padnu psihički još niže (Milošević & Čolović, 2019).

Ali zapravo nije baš tako. Psihološke igre su vrlo česte i zastupljene u svakodnevnim interakcijama, bez obzira na negativni površinski efekat. To znači da nesumnjivo dovode do velike psihološke dobiti za svaku osobu koja uđe u igru. Samo što se do nje teško može doći, jer je ona najčešće na veoma dubokom nesvesnom nivou skrivena. Osobe zapravo mogu da imaju različite nivoe svesnosti kada su u pitanju unutrašnji bolni konflikti koji pokreću igru. Uglavnom većina osoba smatra da im se igra jednostavno dešava, da su žrtve loše sudbine, okolnosti, ljudi, da su baksuzi ili maleri, razmišljaju na način kako to da se baš njima od svih drugih osoba desi da upoznam opet momka/devojku/prijatelja koji će ih iskoristiti, povrediti, izneveriti/prevariti.... Spisak je neograničen. Ali možemo biti sigurni da se u osnovi takvog načina razmišljanja krije neka od

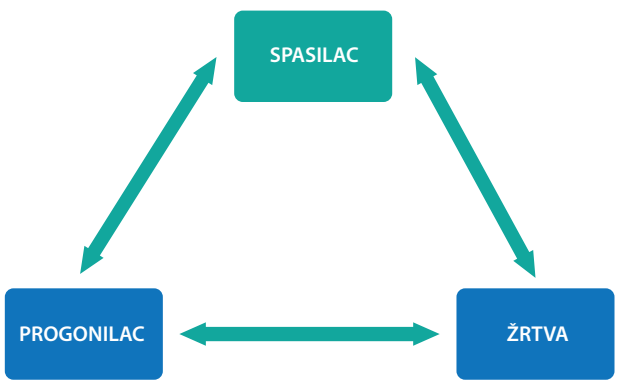
psiholoških igara, čiji se broj konstantno povećava, mada su osnovne uloge, o kojima će biti reči u daljem tekstu, uglavnom uvek prisutne.

Dinamika psiholoških igara i glavnih uloga koje u njima postoje zasniva se na ranoj infantilnoj pretpostavci, koja se u određenim slučajevima održava do kraja života (tipično je izražena kod osoba sa određenim poremećajima ličnosti na primer) da se ljudi dele samo u dve kategorije: dobre – u koje spadaju uloga spasioca i žrtve i loše – u koje spada uloga progonioca.

Dobru ilustraciju za navedeni dinamički odnos, u kome nakon započinjanja odgovarajuće igre, dolazi do brze izmene svih uloga u svakom od igrača, predstavlja Karpmanov dramski trougao, koji čini bazu klasičnih tragedija, dečijih bajki i priča, ali i osnov mnogih ljudskih interakcija i odnosa. Mnogi ga nazivaju i vrteškom, jer svaki igrač vrlo često munjevitom brzinom prođe kroz sve tri uloge (Čolović & Zlatanović, 2012; Karpman, 1968).

Osnovne uloge u psihološkim igrama

Slika 9.9. Uloge u psihološkim igrama



U nastavku teksta objasnićemo suštinu svake od navedene 3 glavne uloge u većini psiholoških igara (Čolović & Zlatanović, 2012; Živančević, 2010a,b):

- **Uloga spasilac** – osoba nastupa iz ove uloge kada se preterano osvrće na potrebe drugih, a sopstvene zanemaruje. Uvek je tu da se nađe, pomogne, posavetuje, pruži pomoć, žrtvujući tako vrlo često svoje emocije, vreme, živce i energiju. Ona neprestano jedno vreme zanemaruje i potiskuje svoje potrebe, kako bi se našla drugim osobama koje doživljava kao žrtve, manje kompetentnim, nesposobnim, očajnim,

na taj način formirajući dobru sliku o sebi i osećanje samopoštovanja i lične vrednosti. Tako ona izgrađuje jedan karakterističan odnos sa svojom žrtvom – odnos kozavisnosti, u kome ne mogu da funkcionišu jedna bez druge.

Međutim, uloga spasioca nije dobra u interpersonalnoj komunikaciji i ne omogućava razvoj iskrenih, autentičnih pravih odnosa jer, nakon izvesnog vremena spasilac uvek dođe na naplatu za svoje usluge spašavanja, pogotovo kada postane svestan da zahvalnost žrtve – odnosno spašavane osobe nije na očekivanom nivou, već da ga ona uzima zdravo za gotovo. Onda vrlo brzo iz uloge spasioca, prelazi u ulogu progonioca.

Osoba najčešće preuzima ulogu spasioca, kako bi umanjila bilo koju vrstu nelagodnosi i neprijatnosti, kako bi tim činom dobila osećanje lične vrednosti i značaja, smanjila strahove da neće biti prihvaćena ili da će je odbaciti ukoliko se ne nađe i ne pomogne drugima. Nekada direktno iz procesa vaspitanja dobija poruke, na već razmotrene različite načine, da je važno i značajno pomagati drugima, a nekada su i religiozna uverenja i načela ta koja je vode u takvom ponašanju. Može se desiti da osoba počne da nepotrebno spašava drugu osobu jer joj je neprijatno da odbije njen zahtev za pomoć i želi po svaku cenu da sačuva sliku o sebi kao o dobrom i pažljivom drugu, partneru, kolegi...

Bilo kako bilo spasilac osobe koje spašava uvek doživljava kao bespomoćne žrtve, kojima je neophodna njegova pomoć, bez obzira da li je to zaista tako, samo privremeno tako ili uopšte nije, ali to mu svakako omogućava superiornu poziciju. Ukoliko se ovakvo ponašanje odigrava u profesionalnoj sferi, spasilac će uglavnom razviti sindrom sagorevanja.

Brižan čovek za razliku od spasioca ima doživljaj konstante lične vrednosti. Ona ne varira od broja, vrste i intenziteta spašavanja drugih. On će spašavati nekoga samo ukoliko je toj osobi to zaista neophodno ili potrebno, neće mu se nametati svojom raspoloživošću samo da bi dobio ili potkrepio osećaj lične vrednosti, a zapravo na taj način pravio veliki problem i sebi i toj osobi koju pokušava da spasi, gradeći sa njom bolestan odnos kozavisnosti ili međuzavisnosti, u kome su oni jedno drugom neophodni i učestalo prelaze iz uloge spasioca u ulogu progonioca, pa žrtve i sve iz početka. Možemo reći da je životna pozicija spasioca: „Ja vredim, ali samo u onoj meri u kojoj uspem da spasim druge osobe".

- **Uloga žrtve** – osoba u ovoj poziciji „peca" i nalazi svog spasioca kako bi sa njim izgradila patološki odnos međuzavisnostii (kozavisnosti). Ona otpisuje svoje sposobnosti i odgovornost da samostalno donosi odluke. planira i brine o sebi i prepušta sve to svom spasiocu. To se retko dešava iz realnih i trajnih okolnosti, obično su to neke životne krize privremenog karaktera, koje brzo prođu i osoba se nakon njih revitalizuje, reorganizuje sopstvene resurse, vrati sebi snagu i moć da se bori i stara o sebi. Kada u tom trenutku osvesti da je spašavana, može da bude jako ljuta na svog spasioca, i da vrlo lako uđe u ulogu progonioca zbog činjenice da se sa njom usled preivremene neadekvatnosti ili nekompetentnosti postupalo kao sa socijalnim slučajem. Dok se nalaze u ulozi zavisnosti, njihova dominantna pozicija je: „Ja ne vredim". Ako se duže od vremena neophodnog za revitalizaciju, koje je kod svake osobe različito, ne pomere iz pozicije žrtve, razviće pasivnost, zavisnost, egoističnost i sebičluk kao trajne crte ličnosti. Zaista će im kapaciteti da se samostalno brinu o sebi i donose sopstvene odluke zakržljati.
- **Uloga progonilac** – osoba u ovoj ulozi ima kao dominantnu životnu poziciju „Jedino ja vredim, svi su drugi bezvredni". Ima agresivan dominantan stav. Okrivljuje druge osobe, okolnosti, sudbinu i sl. za sopstveno nezadovoljstvo. Vrlo često viče, pridikuje i morališe. Ništa i niko joj nije dovoljno dobar. Zaglavljena je u frustracijama, besu i ljutnji na sve oko sebe. Napada ličnost osobe, a ne njeno ponašanje. Nema interes da stupi u normalan prisan iskren odnos, već se čini da koristi ljude samo kao instrumente ili sredstva da bi postigla svoje ciljeve, koji je i kada ih postigne ne zadovolje, čak je još više razbesne. Može koristiti razne forme manipulacije u svom ponašanju, kako bi držala druge pod kontrolom. Bez obzira na sve, osoba nikada neće biti zadovoljna i mirna dok god nastupa iz ove uloge. U ovu ulogu, kao što smo videli, često dospevaju i spasioci, kada dođu po naplatu za svoje usluge, ali i žrtve, koje kada uvide da su ih drugi sažaljevali i na njihovoj muci gradili sopstveno samopoštovanje i osećanje lične vrenosti, krenu u osvetnički pohod za povratak sopstvene kompetentnosti, samostalnosti i nezavisnosti.

Mehanizam u osnovi psiholoških igara

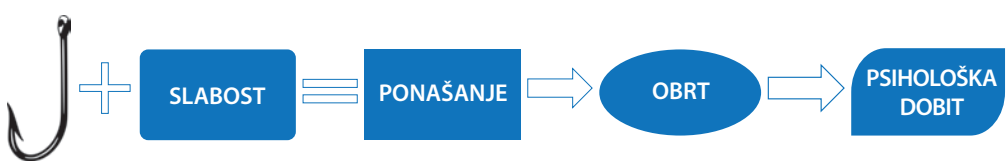
Svaka psihološka igra može početi na veoma različite načine. Neophodno je da u svakom igraču postoji slabost – odnosno nerešeni unutrašnji konflikt (koji se obično sastoji od dva suprotstavljena životna uverenja) i spoljašnji podsticaj – odnosno udica, koja će osobu uvući u igru. Ono što je bitno naglasiti to je činjenica da su udice – odnosno ti podstrekači za određene vrste igri različiti kod različitih osoba, jer svaka osoba ima specifičan unutrašnji konflikt. To znači da neće sve osobe biti podjednako zainteresovane da igraju iste igre, već samo one za koje osećaju da će im pružiti šansu da pokušaju da reše tu unutrašnju nedoslednost u dubini sebe. Kada se poklope osobe sa sličnim ili identičnim unutrašnjim kofliktom, igra lako i brzo otpočinje.

Neki od mogućih načina za pokretenja igre bi mogli biti sledeći (Čolović & Zlatanović, 2012):

- Žrtva može da „peca“ spasioca tako što će emitovati signale ugroženosti, slabosti ili bespomoćnosti (na primer devojka koja se plaši da ode po svoje stvari koje su, nakon raskida, ostale kod bivšeg momka),
- Žrtva može direktno da privuče progonioca, ponašajući se naivno ili prkosno (na primer mladić koji dobacuje grupi pijanih navijača),
- Spasilac sam može da ponudi svoju pomoć i pažnju žrtvi, za koju veruje da joj je neophodna (na primer prijatelj koji nudi savete, daje novac i nalazi se osobi, iako to niko od njega ne traži),
- Progonilac svojim ponašanjem sam dovodi osobu u poziciju žrtve (na primer ljubomorni muž koji pijan, po ko zna koji put, tuče ženu).

Šema psiholoških igara

Slika 9.10. Tipična šema psiholoških igara



Svaka osoba tokom odrastanja gradi, usvaja i menja neka svoja osnovna životna uverenja, u zavisnosti od iskustava kroz koja tokom života prolazi. Svi interpersonalni odnosi su bojeni i provučeni kroz način našeg sagledavanja sopstvene ličnosti, vrednosti koju imamo, ljubavi koju zaslužujemo, važnosti drugih osoba, specifičnih očekivanja od vremenske perspektive (prošlosti, sadašnjosti i budućnosti) i situacija u kojima se aktuelno nalazimo.

Igrajući različite psihološke igre, mi zapravo umećemo i uklapamo druge osobe kao deliće u naš mozaik životnih uverenja i ponašamo se u skladu sa životnim scenarijom koji smo formirali u toku procesa socijalizacije od malena. Svaku igru pokreće unutrašnji konflikt, koga čine dva suprotstavljena životna uverenja o nama, svetu ili drugim ljudima, koji ima tendenciju da se putem konstantnog ponavljanja u različitim odnosima (mehanizma prisile ponavljanja, po Frojdu) jednom konačno reši.

Na početku deluje da se sve odigrava baš kako treba, da će se pozitivno životno uverenje pokazati tačnim, ali onda, kada konflikt u nama „proradi", dolazi do zahuktavanja igre i munjevite smene svih uloga, koje rezultiraju na spoljašnjem nivou intenzivnim nezadovoljstvom kod svih uključenih strana, dok se na unutrašnjem nivou ostvaruje nesumnjiva psihološka dobit za svakog od igrača koji je na igru pristao.

Mehanizam nastanka psiholoških igara objasnićemo na veoma popularnoj igri u ljubavnim odnosima koji su česti među mladima. To je igra „Šutni me". Konflikt koji leži u igraču koji otpočinje igru (peca ili pristaje da bude upecan), predstavljen je na gornjoj šemi kao *slabost* i u konkretnom slučaju sadrži dva suprotstvaljena životna uverenja: 1) „Ja vredim kao osoba i zaslužujem ljubav" (pozitivno uverenje) i 2) „Ja ne vredim, niko me nikada neće iskreno voleti bez neke velike koristi od mene" (negativno uverenje).

Nakon niza neuspelih veza, pokušaja apstinencije, odustajanja od svake vrste partnerskih odnosa, nekako se ipak desi da se osoba, uprkos svim prethodnim negativnim iskustvima, ponovo zaljubi i započne vezu sa osobom, koja na prvi pogled apsolutno nema nikakvih sličnosti sa bilo kojim od njenih ranijih partnera. I tako krene veza, koja mirno teče (*ponašanje* sa gornje šeme).



Slika 9.11. Uloge u psihološkim igrama

Međutim, ljudima je uvek važnije da budu u pravu, nego da budu srećni, ma koliko to čudno zvučalo. Kada se kaže da budu u pravu, prvenstveno se

misli na to da potkrepe određeno životno uverenje, utkano u njihov lični životni scenario po kome biraju i sopstvene i tuđe, glavne i sporedne, uloge i na taj način ostvare određenu psihološku dobit, koju nije moguće videti spolja, ali koja definitivno jeste prisutna, čim se ista igra ponavlja. Počne da se javlja crv sumnje kod osobe A, koja u sebi ima pomenuti konflikt i ona zapravo otpočinje igru. Javlja se niz misli koje počinju da joj se nameću, opterećuju je i proganjaju – kako je moguće da baš ova osoba bude toliko lojalna/dobra/nežna/požrtvovana/zaštitnički nastrojena..., kada su me svi pre nje izdali/povredili/ostavili/ismejali/iskoristili/prevarili....

I tu počinje *obrt* i kulminacija igre. Iz straha da ne izgubi dobrog partnera (sa kojim jeste zaista srećna), osoba ulazi u ulogu ***spasioca*** i počinje da ga obasipa pažnjom, energijom, vremenom, poklonima, konstantnim zvanjem i pisanjem SMS-ova, što partnera počinje da guši. U jednom trenutku osoba A zaključuje da partner ne samo što ne menja sopstveno ponašanje, već se malo i povlači, i onda dolazi do munjevitog prelaska iz uloge spasioca u ulogu ***progonioca*** u kome osoba napada iz svih mogućih oružja nezahvalnost, nezainteresovanost, sebičnost i egoističnost osobe koja samo na sebe i svoje potrebe misli. Počinje da viče, baca stvari, morališe (kakva si ti to osoba kada.... – ide na ličnost, ne na ponašanje), proganja, postaje previše napadna i intruzivna, što sve dovodi do toga da se partner povuče i na kraju zaista ostavi („šutne") osobu sa kojom je bio u vezi. Ona ulazi onda u ulogu žrtve, plače, preklinje i moli, ali na kraju ukoliko ništa od toga ne da dobre rezultate, može samo da konstatuje „svi su oni isti".

Spolja gledano, nikom nakon tog odnosa, u kome se otpočetka igre sve munjevito izdešavalo nije zadovoljan. Ni osoba A, koja je opet, po ko zna koji put sama, ali ni osoba B, koja je opet naišla na tip osobe A koji nema razumevanja i konstantno guši njeno pravo na slobodu bez ikakvog povoda. Nakon izvesnog vremena oporavka, obe osobe će ući u novi odnos, sa drugim ljudima, čija će dinamika neopisivo podsećati na upravo opisanu igru „Šutni me". Šta je *psihološka dobit* u osnovi ovog odnosa, koja je skrivena duboko od očiju javnosti, ali u velikom broju slučajeva i od samih osoba koje ovu konkretnu igru igraju? Neosporno je da ona postoji, jer se opisani odnosi ponavljaju i važno je da se ona otkrije i osvesti, kako bi se unutrašnji konflikt uspešno razrešio i osoba priznala sebi pravo na vrednost koje joj je nekada davno uskraćeno. U ovoj konkretnoj situaciji, ali i u mnogim drugim igrama, psihološka dobit se ogleda u pasivnom stavu i odricanju od preuzimanja odgovornosti za sebe, sopstveni život i ponašanje, jer je odgovornost velika privilegija, ali za određene osobe i veliko opterećenje. Tako da prihvatajući na kraju, do nove šanse i prilike za novu igru, ulogu žrtve, osoba na neko vreme odustaje od daljeg truda, preuzimanja inicijative, pokušavanja da sa nekim izgradi pravi autentični i iskren ispunjavajući

odnos jer bi time morala da ogoli sopstvenu dušu, spusti gard i proširi granice (što je opasno i zastrašujuće, jer pored lepih stvari pruža se prilika da nas drugi povrede), uz izgovor i opravdanja „ma šta da uradim, koliko god da se trudim da nekom ugodim i da mu se nađem, opet će na kraju sve biti isto – izdaće me/ostaviti/iskoristiti/odbaciti/prevariti....".

Nivoi svesnosti u psihološkim igrama

Još je Frojd uvideo da tokom života veoma intenzivno deluje mehanizam repeticije kompulzije (prisile ponavljanja), kojim iznova i iznova ulazimo u iste odnose sa drugim ljudima, kako bismo izvršili reparaciju odnosa u najranijem uzrastu (u prvih 5 godina života) i sve dok taj odnos i konflikt u našoj ličnosti koji je nastao o tom periodu ne rešimo, ponovo ćemo ulaziti u jedne te iste odnose, samo sa fizički, različitim osobama (Milošević & Čolović, 2019).

Osobe koje su uhvaćene u neku vrstu psiholoških igara u najvećem broju slučajeva nemaju svest o tome da je obrazac ponašanja koji se ponavlja sa različitim ljudima zapravo isti. U najvećem broju slučajeva osećaju da su neka vrsta „baksuza", „malera" ili „magneta" za određene ljude koji se, bez nekog očiglednog razloga, lepe za njih. Ukoliko su malo introspektivniji i podložniji tome da promišljaju o sopstvenim obrascima mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, može se desiti da dođu do uvida da se situacije, ljudi i odnosi ne dešavaju jednostavno tako, već da i oni u tim interakcijama i odnosima snose određenu vrstu odgovornosti.

Na taj način možemo govoriti o različitim nivoima svesnosti koja postoji kod igrača u psihološkim igrama (Bern, 2008a; Bern, 2008b; Čolović & Zlatanović, 2012):

- **Potpuna nesvesnost** – osoba uošte nije svesna da učestvuje u određenoj psihološkoj igri, bilo da je sama inicira ili biva uključena u nju. Smetaju joj odnosi sa drugim ljudima, doživljava da se oni na neki, za nju nepoznati način, lepe i kvare svakodnevnu interakciju, ma koliko se ona trudila da je očuva na određenom nivou. Problem je u drugima, koji su koristoljubivi, zli, manipulativni, lažljivi, prevrtljivi, oholi, grubi, agresivni, nepošteni i slično.
- **Osvešćivanje izbora** – predstavlja minimalni i početni nivo svesnosti u kome osoba uviđa da je ipak ona ta koja bira određeni tip ljudi sa kojima se upušta u odnose. Ali su i dalje oni odgovorni za propadanje i negativni tok samog odnosa, zbog svih onih karakteristika ličnosti koje su im svojstvene, od kojih su neke pomenute u gornjem pasusu.

- **Osvešćivanje odgovornosti** – veoma visok nivo svesnosti, uglavnom nedostižan za osobe koje nisu tokom svog života naišle na koncept psiholoških igara. Ovde su osobe potpuno svesne da su one te koje biraju druge ljude ili prihvataju da budu odabrane, ali sa jasnim ciljem i svrhom da bi sa njima odigrale određenu igru, odnosno u aktuelnoj situaciji ponovile odgovarajući obrazac ponašanja kao toliko puta do sada.
- **Osvešćivanje unutrašnjeg konflikta** – izuzetno teško dostižan nivo svesnosti, koji najčešće nije moguće postići bez profesionalne pomoći. Čak i kada postoji svest o tome da biramo ili dozvoljavamo sebi da budemo odabrani za određeni repetitivni obrazac ponašanja, koji spolja sa sobom nosi veliko nezadovoljstvo odnosom, sve dok ne dođemo, otkrijemo i osvestimo postojanje duboko skrivenog unutrašnjeg konflikta, koji predstavlja glavni pokretač igre, ona će se ponavljati.
- **Razrešenje unutrašnjeg konflikta** – samo razrešenje početnog konflikta, gasi mehanizam repeticije kompulzije (prisile ponavljanja) i osoba, po prvi put, nakon mnogo godina, biva u stanju da prizna sopstvenu vrednost i vrati sebi neko od osnovnih asertivnih prava, koje joj je tokom života bilo uskraćeno i stvorilo unutrašnji konflikt, kako bi mogla da neopterećana teretom prošlosti ulazi, formira i neguje prave, iskrene, autentične odnose sa drugima.

Psihološke igre su veoma čest oblik interpersonalnih odnosa i socijalne razmene u svakodnevnoj komunikaciji. Od dubine unutrašnjeg konflikta u osobi koji ih pokreće zapravo zavisi njihova ozbiljnost. Na osnovu dubine intrapersonalnog sukoba mogu se podeliti na: *igre prvog stepena* – koje na spoljašnjem nivou imaju kratkotrajno osećanje nelagode, *igre drugog stepena* – gde je nelagodno osećanje uz značajno remećenje interpersonalnih odnosa prisutno neko izvesno vreme i *igre trećeg stepena* – koje su najopasnije i najfatalnije i koje se završavaju u bolnici, mrtvačnici ili na suđenju (prema Milivojević, 2008).

Svaka psihološka igra predstavlja određenu distorziju stvarnosti, sebe i drugih ljudi, koje nastojimo da uklopimo sa našim pogrešnim uverenjima. Iz tih razloga je pojačan rad na sebi od veoma velikog značaja, pogotovo u situacijama kada počinjemo da primećujemo da se: „baš nama dešava to i to/ili da smo ponovo počeli da upoznajemo tačno određen tip ljudi/ili završimo neku situaciju na vrlo karakterističan i neprijatan način" i slično. Uglavnom je samoanaliza sopstvenog ponašanja, toka misli i emocionalnog reagovanja, u kritičnim situacijama dovoljna da izbegnemo ulazak u igru i preuzmemo kontrolu nad situacijom i sopstvenim ponašanjem. Ali, ukoliko vidimo da problem postoji, i da bezu-spešno pokušavamo da ga rešimo vrteći se u krug, trebalo bi se obratiti stručnoj osobi za pomoć, koja će nam u tim situacijama omogućiti da adekvatno rešimo sržni konflikt, oslobodimo lične kapacitete i stvorimo mogućnosti za ulaženje i održavanje pravih iskrenih i autentičnih odnosa sa drugima.

MANIPULACIJA U INTERPERSONALNIM ODNOSIMA

Manipulacija kao pojam vodi poreklo od latinske reči Manus – ruka, pa u bukvalnom smislu to znači rukovati ili upravljati nečim. U interepersonalnoj komunikaciji reč manipulacija označava jasno, precizno, dobro planirano ponašanje jedne osobe, koja je svesna svog cilja i vrlo često na različite načine koristi druge ljude kako bi ga postigla. Ona manipuliše odnosno upravlja njihovim načinom razmišljanja, emocijama i ponašanjem u svrhu postizanja sopstvenog cilja i to radi na različite načine u zavisnosti od procene osobina ličnosti osoba koja će joj na putu ostvarivanja svojih ciljeva predstavljati samo instrumente. U zavisnosti od situacije i lične procene može da koristi: zastrašivanje, pretnje, optuživanje, ismejavanje drugih, glumljenje „žrtve", moralisanje, poricanje i zamagljivanje sopstvenog ponašanja, preuveličavanje normalnih reakcija osoba sa kojima je u odnosu, izazivanje osećanja krivice i griže savesti, ulagivanje, ucenjivanje, vređanje, kreiranje osećanja lažne pripadnosti i intimne povezanosti, pozivanje na prethodne usluge, prijateljstvo, kumstvo i sl., odbacivanje ili ignorisanje... Vidimo da su načini, na koje osobe mogu da navedu druge ljude da misle, osećaju se i ponašaju u skladu sa tim kako oni žele da bi postigli svoje egoistične ciljeve, gotovo nepresušni i da je uvek moguće pronaći nove, koji će u skladu sa senzibilitetom manipulisane osobe, manipulatoru obezbediti maksimalni dobitak.

Slika 9.12. Manipulacija



Slika 9.13. Manipulacija



Ipak, bez obzira na ovo pežorativno određenje koje manipulaciju često prati kada su u pitanju međuljudski odnosi, ona ne mora nužno da bude negativna. Tokom procesa socijalizacije, njena primena je neophodna kako bi dete samo ovladalo i naučilo određene veštine. Takođe, ona se često koristi kod starih i dementnih osoba, ili psihički bolesnih osoba u stanju relapsa i teške psihoze, kako bi se oni sprečili da povrede sebe ili druge ljude.

Izuzev ovih vrlo specifičnih situacija, kada je u pitanju odnos između dve ili više potpuno zdravih i odraslih osoba, manipulacija bi trebalo biti prepoznata i zamenjana adekvatnim asertivnim načinima komunikacije. Postoje tri osnovne grupe tehnika, kojima se osobe mogu poslužiti kada uvide da se njihovim mišljenjem, emocijama ili ponašanjem manipuliše u velikoj meri. To su (Živančević, 2010a,b):

- **Tehnike kojima je u osnovi upornost**
  - *Tehnika pokvarene ploče* – konstantno ponavljanje bazične asertivne poruke, bez davanja mogućnosti da se fokus razgovora skrene na drugu stranu.
  - *Održavanje fokusa na glavnoj temi komunikacije* – skretanje pažnje osobi na prepoznavanje njenih pokušaja da skrene tok komunikacije sa glavnog problema, i pozivanje da odgovorno učestvuje na rešavanju aktuelnog problema, da prestane sa upotrebom zamena teza i naglašavanjem sporednih detalja, zamagljivanjem ili bilo kojim vidom manipulacije koji koristi.

- **Tehnike odlaganja reakcije**
  - *Time out* – ukoliko razgovaramo sa osobom koja je izuzetno razdražljiva, ljuta i besna i na taj način želi da nas primora da uradimo nešto što mi sami ne želimo. U takvim situacijama je najbolje obustaviti svaki dijalog i reći: „Razgovaraćemo o tome kad se smiriš/kasnije/drugi put/sutra....“ jer osoba u tom stanju i pod tolikim nabojem emocija ne može da pristupi adekvatnom rešenju problema.
  - *Odlaganje reakcije* – ovu tehniku koristimo u slučaju da se mi nađemo u situaciji da smo preplavljeni emocijama, da ne možemo jasno da mislimo, da se osećamo vrlo nesigurno i nespremno da donesemo neku odluku ili povučemo bilo koji potez, da ne raspolažemo dovoljnim brojem informacija ili da iz nekog drugog razloga nismo u mogućnosti da vidimo situaciju u celini. Tada koristimo neke od sledećih izraza: „Treba mi još vremena da razmislim o tome“, „Ne želim sada da razgovaram na tu temu“, „Moram sam/a da razmotrim sve alternative pa ćemo se čuti“.

- **Tehnike direktnih odgovora na manipulativnu kritiku**
  - *Zamagljivanje* – delimično slaganje (fogging) – prihvatanje samo dela manipulativne kritike, i njegovo preusmeravanje na naše ponašanje, uz dostojanstveno čuvanje vrednosti naše ličnosti. Na primer: „Znam da sam pogrešila, ali ne mislim da sam zbog toga glupa", „Tačno je da u poslednje vreme ne stižem da završim sve obaveze u predviđenom roku, ali to ne znači da sam neodgovorna osoba". Nema pravdanja, samo skretanje fokusa manipulativne kritike sa naše ličnosti („Ti si glupa/neodgovorna osoba") na konkretno ponašanje.

Slika 9.14. Odgovor na manipulativnu kritiku



  - *Vraćanje lopte (asertivno raspitivanje)* – tražimo pojašnjenje za optužbu koju smo dobili na našu ličnost, ali je vraćamo na ponašanje, čuvajući lično dostojanstvo. Na primer kod manipulativne kritike: „Ti si tako glupa osoba, koja sebi dozvoljava da se toliko ponizi i padne na niske grane, da sa njom bukvalno svi mogu da brišu pod!", jedan od mogućih asertivnih odgovora bi bio: „Kaži mi šta je tačno u tom mom postupku bilo toliko ponižavajuće."

PRINCIPI ASERTIVNOG KRITIKOVANJA

Za razliku od manipulativne kritike koja je uvek usmerena na ličnost osobe, njeno omalovažavanje ili uzdizanje u cilju postizanja egoističnih ciljeva manipulatora, asertivna kritika je uvek izrečana u službi razvoja i očuvanja odnosa sa nekom osobom, koji bi se unapredio korigovanjem određenih aspekata ponašanja koji smetaju drugoj strani. Ona je uvek izrečena u formi subjektivnog suda i viđenja date situacije. Upućena je isključivo na ponašanje osobe ili delove ponašanja koji su neprimereni, a ne na njenu ličnost koja se uvek uvažava i čija se vrednost naglašava. Nikada nije nabijena emotivnim frazama koje bi imale za cilj da izazovu loše osećanje kod druge osobe, kao što je to slučaj sa manipulativnim porukama i kritikama (strašno si me povredio/la, ti uvek, stalno, nikad....ne mogu više da podnesem i sl.). Postoji 5 osnovnih principa kojima možemo uputiti iskrenu asertivnu kritiku, kojom ćemo sačuvati sopstveno i tuđe dostojasntvo i korigovati one aspekte ponašanja koje smatramo neadekvatnim (Živančević, 2010a):

- *Razdvajanje ličnosti osobe od njenog ponašanja* – na primer: To što si uradio je bilo vrlo nepošteno (ali ti sam nisi nepoštena osoba!).
- *Subjektivnost formulacije* – time što kritiku iznesemo u formi našeg mišljenja i subjektivnog suda, a ne objektivne i nužno tačne činjenice čuvamo i štitimo odnos sa osobom čije ponašanje želimo da korigujemo. Ovako saopštena kritika će postići efekat samo u komunikaciji sa socijalizovanim osobama kojima je stalo do nas i našeg mišljenja i osećanja. Kod dece ili osoba sa kojima nemamo izgrađen odnos subjektivne formulacije neće dati dobar efekat. U tim situacijama je korisno upotrebiti na primer neku od Ti – poruka: „Sredi sobu“, „Vratite mi tačan iznos“, „Završi izveštaj danas do 17h“. Neke od subjektivnih formulacija koje možemo da koristimo u odnosima sa bliskim osobama su: „Ne odgovara mi.../Smeta mi... Ne sviđa mi se.../Mislim da.../ Čini mi se da...“. Na primer: „Smeta mi što me nisi upoznao sa svojim društvom“ ili „Čini mi se da izbegavaš da me upoznaš sa svojim društvom“.
- *Mininalni intenzitet asertivne poruke* – uvek treba poći sa onim intenzitetom asertivnosti za koji verujemo da će dovesti do promena u ponašanju. Ukoliko on bude dao očekivane rezultate, lako ćemo podići i uputiti snažniju poruku, koja bi da je primarno upućena mogla biti shvaćena pogršno i delovati kontraproduktivno. Na primer: „Smeta mi što nisi završio svoj deo posla po dogovoru“.→„Molim te da završiš sve do 17h“.→„Vrati se i završi izveštaj odmah“. Razlika između poslednjeg najjačeg intenziteta asertivne poruke i manipulativne poruke je u tome

što mi nismo vređali na bilo koji način ličnost našeg kolege, već smo samo isticali neadekvatno ponašanje. Manipulativna kritika bi bila na primer: „Ti si jako neodgovorna osoba, nikada ništa ne završiš na vreme!" ili „Izluđuje me to što moram da radim sa tako neodgovrnim, prevrtljivim i neorganizovanim nesposobnjakovićem kao što si ti!"

- *Davanje predloga* – ponekad je jednostavnije predložiti određenoj osobi tačno ono što želimo, da ne bismo došli u situaciju da nas pogrešno razume (što predstavlja jedno od osnovnih asertivnih prava, kao što smo videli). Na primer: „Volela bih da me večeras upoznaš sa svojim drugovima." ili „Značilo bi mi da nakon tuširanja dovedeš kupatilo u prvobitno stanje."
- *Traženje povratne informacije* – omogućava nam da steknemo uvid u to da li je druga strana na pravi način razumela našu poruku i da joj damo prostora da možda iznese neki drugi predlog koji bi imao bolje efekte na rešenje trenutnog problema. Na primer: „Smeta mi što još uvek nisam upoznala nikog od tvojih drugova. Volela bih da sutra izađemo svi zajedno. Šta ti misliš o tome?"

STILOVI REŠAVANJE KONFLIKATA

Konflikt ili sukob je pojam latinskog porekla *conflictus – sudariti* se i označava svako neslaganje u kome dve suprotstavljene strane nastoje da ostvare neki svoj cilj, interes ili potrebu, pri čemu doživljavaju suprotnu stranu kao pretnju i prepreku u tom njihovom nastojanju.

U stručnoj i naučnoj literaturi je veoma popularan i korišćen sada već klasični model stilova rešavanja konflikata prvenstveno u organizacionom okruženju, koji se može primeniti i na većinu drugih socijalnih situacija. U ovom modelu postoji 5 glavnih načina na koje možemo odreagovati kada se nađemo u konfliktnoj situaciji. Svaka osoba, u skladu sa sopstvenom ličnošću i stilom vaspitanja, ima dominantni stil kojim inicijalno nastoji da reši konflikt i uglavnom nastupa iz te pozicije (Ruble, & Thomas, 1976).

Međutim, ako ne uspe u tome, dobro bi bilo da se udalji iz cele situacije, pokuša da je sagleda iz što više uglova – koliko je to za šta se bori njoj zaista važno, da li je važnije očuvanje odnosa umesto postizanja pobede u konkretnoj situaciji, koliko je jaka suprotna strana, da li postoje određeni rokovi, na koje resurse može da računa kod sebe i drugih, da li postoje druge alternative i koliko su joj one dobra zamena za ono što primarno želi i nastoji da postigne i slično.

Ni jedan od predloženih modela i stilova rešavanja konflikata nije univerzalno dobar i primenljiv u svakoj situaciji. Poznajući karakteristike samog socijalnog konteksta, prednosti i mane svakog od stilova rešavanja konflikata, kao i stepen bliskosti sa osobama sa kojima je došlo do sukoba mišljenja, ideja i stavova, moćićemo lakše i bolje da odreagujemo u konkretnoj situaciji. Naučićemo da zaustavimo dominantni stil ukoliko procenimo da je previsoka cena takvog ponašanja koju ćemo platiti vremenom, živcima, energijom, emocijama, a da je dobitak ništavan. Ili ćemo pak, uložiti dodatni napor, mobilisati sve raspoložive resurse i potruditi se da se izborimo za nešto, iako bi se najradije povukli iz cele situacije, kako bismo po svaku cenu izbegli osećanje nelagodnosti, koje nužno prati svaku konfliktnu situaciju.

Dominanti modeli i stilovi rešavanja konflikata su sledeći (Živančević, 2010a):

1. **Dominacija – takmičarski stil.** Koristimo ga najčešće u komunikaciji sa ljudima iz šireg socijalnog okruženja, koji nisu naši bliski prijatelji, deca, roditelji, partneri. Katakteristično je naglašeno nametljivo i agresivno ponašanje i zalaganje za zadovoljenje svojih potreba i postizanje ličnih ciljeva, bez vođenja računa o potrebama druge strane. Uvek je ishod ovakve situacije moja pobeda – tvoj poraz, jer bez obzira da li želimo nešto novo da postignemo, ili nastojimo da zaštitimo i odbranimo neki svoj stav, pravo, ili interes, mi se uvek takmičimo sa drugom stranom koja nam predstavlja konkurenciju i želimo da je porazimo.



Slika 9.15. Dominacija – takmičarski stil.

   - Ovakav stil rešavanja konflikata naročito je koristan u situacijama kada:
     - imamo veoma kratak rok i potrebna je brza akcija,
     - kada treba sprovesti neku nepopularnu, kriznu ili neželjenu promenu (odluku),
     - kada smo sigurni i ubeđeni u ispravnost naših odluka,
     - kada konflikt podrazumeva nepremostive lične razlike sukobljenih strana,
     - kada odnosi suprotstvaljenih strana nisu bitni,
     - kada je druga strana spremna da iskoristi prednost nekonkurentskog nastupa,
     - kada ne postoji drugi izbor.

- Ograničenje: nije preporučljivo koristiti ovakav stil rešavanja konflikata u bliskim odnosima, jer često dolazi do prekida samih odnosa ili bitnog narušavanja njihovog kvaliteta.

2. **Povlađivanje – prilagođavajući stil**. Primenjuje se uglavnom sa osobama koje su nam veoma bliske i koje, iz bilo kog razloga, ne želimo da povredimo. Karakteriše ga jedno nenametljivo i povlačeće ponašanje u kome su nam potrebe drugih ljudi mnogo važnije od naših samih potreba i mi konstantno nastojimo da im se prilagodimo. Tuđe želje, ciljevi, ambicije su nam u prvom planu, dok se naše minimalizuju ili u potpunosti zanemaruju. Pozicija iz koje se kreće u ovom stilu je: moj poraz – tvoja pobeda.



Slika 9.16. Povlađivanje – prilagođavajući stil.

   - Ovakav pristup u rešavanju konflikta daće dobre rezultate u situacijama:
     - kada nam je odnos i očuvanje njegovog kvaliteta mnogo važniji od trenutnog i konkretnog problema sa drugom stranom,
     - kada predlozi i promene za koje se druga strana zalaže nisu previše bitni za nas,
     - kada uviđamo da je za drugu stranu ishod tog problema mnogo značajniji nego za nas,
     - kada razumemo da nismo u pravu,
     - kada shvatimo da je to jedini način da se smanje gubici u bezizlaznim situacijama,
     - u svim onim situacijama kada je vreme ograničeno, a stabilnost i harmonija su nam prioritetni.

- Ograničenje u primeni ovog stila može se videti u njegovoj uobičajenoj ili čak preteranoj upotrebi sa ljudima u distanciranim socijalnim odnosima. Oni onda imaju tendenciju da takvo ponašanje smatraju našom obavezom i dužnošću, da ga očekuju u svakoj situaciji i ukoliko se promeni, biće ljuti i zalepiće nam veoma negativne etikete. Iza svega toga se krije njihovo duboko nepoštovanje prema nama i našoj ličnosti i očekivanje da smo mi ti koji imamo obavezu da im uvek ugađamo, ma kako i šta da stvarno osećamo i želimo.

3. **Izbegavanje** – predstavlja stil rešavanja konflikta u kome osoba u potpunosti izbegava svaku naznaku konfliktne situacije i povlači se iz nje čim oseti povećanje nelagodnosti, kako bi sačuvala svoju unutrašnju stabilnost i duševni mir. Ishod ovakve interakcije se uvek definiše kao: moj poraz – tvoj poraz, jer do komunikacije uopšte i ne dolazi, tako da ni jedna strana nije u prilici da prosperira ili dobije ono što želi.



Slika 9.17. Izbegavanje

- Situacije u kojima je dobro primenjivati navedeni stil rešavanja konflikata su sledeće:
    - kada druge osobe imaju veće šanse da bolje i uspešnije reše konflikt od nas,
    - kada postoji minimalna šansa da se ulaženjem u konflikt zadovolje naše potrebe, ciljevi i interesi,
    - kada samo rešenje konflikta u našu korist ne bi dalo očekivane rezultate, ne bi nas zadovoljilo u velikoj meri (pa zašto trošiti energiju na nebitne stvari),
    - kada procenimo da su posledice konfrontacije isuviše štetne u odnosu na potencijalni dobitak,
    - kada postoje za nas mnogo značajniji i važniji problemi kojima se traba posvetiti,
    - kada treba pustiti situaciju da se „ohladi" na neko vreme, odnosno da se smire strasti između svih učenika u sukobu, kako bi se stvorili uslovi da može doći do konstruktivnog rešenja,
    - kada nedovoljno dobro poznajemo materiju i neophodno nam je više vremena ili informacija kako bismo se adekvatno pripremili za konfliktnu situaciju,
    - Ograničenje primene ovog stila rešavanja konflikta se ogleda u njegovom korišćenju kao osnovnog i pravashodnog pristupa suočavanju sa teškoćama i prevazilaženja konfliktnih situacija, jer očigledno ne daje željene rezultate – konflikt ostaje nerešen, a drugi ljudi počinju da nas izbegavaju jer je nemoguće doći do bilo kakvog razgovora na određene teme vezane za same probleme.

4. **Kompromis** – uglavnom se koristi u situacijama kada nam je stalo do održavanja i razvijanja uspostavljenih odnosa sa drugom stranom. Uvek podrazumeva odricanje i sa jedne i sa druge strane, kako bi se došlo do adekvatnog rešenja, koje u potpunosti ne zadovoljava ni jednu stranu, ali u datim okolnostima predstavlja najbolju moguću opciju. Rezultat je: moja delimična pobeda – tvoja delimična pobeda.



Slika 9.18. Kompromis

- Primenjuje se u situacijama:
  - kada trenutnim kompromisnim rešenjem zapravo kupujemo vreme kako bismo se reoragnizovali i pripremili bolje za druga složenija i važnija pitanja u istoj ili novoj situaciji,
  - kada svi učesnici u konfliktu imaju približno jednaku snagu i vide različite interese i ciljeve za njegovo rešenje,
  - kada nam je trenutno neophodno brzo, pa možda i privemeno, rešenje,
  - ukoliko procenjujemo da ćemo drugim stilom rešavanja konflikta izgubiti mnogo više u nekim drugim oblastima našeg funkcionisanja koje su nam bitne.
- Ako nastojimo da u konfliktnim situacijama pretežno koristimo kompromis, nikada zaista nećemo biti u potpunosti zadovoljni, ni mi, a ni suprotna strana. U nastojanju da očuvamo odnose, lako se može desiti da skliznemo s puta i previdimo sve one ciljeve, vrednosti, ideale i potrebe koje smo nastojali da zadovoljimo i postignemo na početku. Takođe rešenje koje smo odabrali najčešće nije najoptimalnije i predstavlja plodno tle za otpočinjanje različitih psiholoških igara.

5. **Saradnja** – kooperativni stil. Najoptimalniji stil ukoliko nam je izuzetno stalo do izgrađivanja i održavanja odnosa sa drugom stranom, a pri tom imamo dovoljno vremena i resursa na raspolaganju. U ovom stilu rešavanja konflikta naglašavaju se i prihvataju, kako svoji, tako i interesi suprotne strane. Uvek obe strane nastoje da sarađuju, pomažu jedna drugoj u cilju nalaženja najboljeg mogućeg rešenja, koje je prihvatljivo za njih. Ishod konflikta je situacija: moja pobeda – tvoja pobeda.



Slika 9.19. Saradnja – kooperativni stil

   - Primenjuje se u situacijama u kojima:
     - održavanje dobrih odnosa predstavlja prioritet,
     - interesi obe strane su zaista izuzetno važni i bitni, pa stoga nije moguće primeniti kompromis,
     - obe strane su podjednako važne, jake i zainteresovane za saradnju,
     - kada se nastoji pronaći optimalno i dugotrajno rešenje za postizanje dugoročnih ciljeva,
     - kada se nastoje spojiti različite perspektive, kompetencije, resursi i strategije prevazilaženja i suočavanja sa problemima,
     - neophodno je doneti adekvatnu odluku koja će zadovoljiti sve strane u konfliktu, i
     - nema rokova, odnosno postoji gotovo neograničeno vreme kako bi se zajedničkim snagama došlo do najboljeg rešenja.
   - Ovaj stil rešavanja konflikta ne daje dobre rezultate kada se nađemo u situaciji da imamo kratke rokove, kada odluke koje treba da se donesu nisu mnogo važne i kada su nam odnosi sa drugom stranom potpuno irelevantni, tako da ne bi trebalo trošiti energiju, živce i vreme na njih.

Kako biste se zabavili i proverili koji je vaš uobičajeni stil rešavanja konflikta, a koji koristite ukoliko je iz nekih razloga on onemogućen, možete uraditi kratak test u nastavku. Ne odgovarajte onako kako mislite da bi trebalo, već onako kako se stvarno ponašate u konkretnim situacijama.

Svaku od datih tvrdnji ocenite odgovarajućim brojem na sledeći način:

1 → Uvek

2 → Vrlo često

3 → Ponekad

4 →Retko

5 → Skoro nikad

UPITNIK

(http://www.mcb.rs/blog/psiholoski-test-koji-je-vas-stil-upravljanja-konfliktima/)

_____ a. Žestoko diskutujem svoj stav sa kolegama da bih pokazao/la da sam u pravu.
_____ b. Pokušavam da pregovorima postignem kompromis.
_____ c. Nastojim da udovoljim očekivanjima drugih ljudi.
_____ d. Pokušavam da sa drugima ispitam problem kako bismo došli do zajednički prihvatljivih rešenja.
_____ e. Čvrsto branim svoj stav tokom diskusije.
_____ f. Pokušavam da izbegnem sukob sa drugima, čuvajući svoj stav samo za sebe.
_____ g. Insistiram na svojim rešenjima za postojeće probleme.
_____ h. Ako je potrebno, spreman sam na kompromise.
_____ i. Razmenjujem informacije sa drugima kako bi zajedno rešili problem.
_____ j. Izbegavam diskutovanje mojih shvatanja sa drugim ljudima.
_____ k. Nastojim da prihvatim želje svojih kolega.
_____ l. Trudim se da svi dobiju priliku da iznesu svoje mišljenje kako bi konflikte rešili na najbolji mogući način.
_____ m. U slučaju sukoba predlažem kompromisno rešenje.
_____ n. Prihvatam savete kolega.
_____ o. Izbegavam sukobe tako što svoje neslaganje zadržavam za sebe.

Način bodovanja: *Upišite svoje bodovanje u tabelu i izračunajte zbir u svakoj vrsti.*

Stil				Ukupno
1. Takmičarski stil – dominacija (ajkula)	a_____	e._____	g._____	_____
4. Prilagođavajući stil – povlađivanje (meda)	c._____	k._____	n._____	_____
3. Izbegavajući stil – (kornjača)	f._____	j._____	o._____	_____
5. Kompromisni stil – (lisica)	b._____	h._____	m._____	_____
2. Sarađujući stil – kooperacija (žirafa)	d._____	i._____	l._____	_____

Rezultati:

Moj **dominantni stil** je _____ (Vaš najniži rezultat) a moj **pomoćni stil** je _____ (Vaš drugi najniži rezulta

REZIME

Asertivnost je oblik emocionalno pismene komunikacije u kome osoba na socijalno prihvatljiv način iznosi svoje mišljenje, sud, stav ili viđenje određene situacije i problema. Ima (pro)aktivni stav prema života, u stanju je da odbije nečiji zahtev bez osećanja krivice i griže savesti, ukoliko smatra da time štiti svoja i prava druge osobe. U komunikaciji sa drugima je odgovorna i iskrena, zalaže se za sopstvena prava, ali nikada ne postaje agresivna u smislu da vređa, omalovažava ili na bilo koji drugi način nipodaštava ličnost ostalih osoba. Usmerena je isključivo na ponašanje i postupke drugih ljudi i ukoliko joj neki od njih ne odgovaraju jasno, precizno i konkretno, bez uvijanja, iskazuje sopstveno nezadovoljstvo i predlog za korekciju ponašanja. Aktivno sluša i pokušava da dođe do optimalnog rešenja, ne povlačeći se (kao što to rade pasivne osobe), ali i ne kršeći prava drugih ljudi (kao što to rade agresivne osobe). Asertivnost je kao koncept u psihološku nauku došao iz humanističke psihologije, mada svoju veliku primenu nalazi i u okviru bihejviorizma i različitih treninga asertivnosti. Postoje veoma različiti načini na koje se možemo odgovorno zauzeti za sebe ne kršeći prava drugih ljudi, primenjujući neku od sledećih vrsta asertivnosti: bazičnu, empatičnu, eskalirajuću, ugovornu, konfrontirajuću i asertivnost Ja poruka. Svi ljudi, samim svojim rođenjem, dobijaju osnovna životna i asertivna prava. Međutim, često se dešava da ih tokom života sebi uskrate ili dozvole da im budu oduzeta zbog različitih negativnih uticaja koje na nas vrše agensi socijalizacije, ali i same nezrelosti kognitivnog sistema deteta u procesu rasta i razvoja. Onda vrlo često razvijaju neki od oblika prisilnih motivacija („budi jak / savršen / radi naporno / ugađaj drugima ili sebi / pokazuj ili ne pokazuj emocije“), kojima privremeno vraćaju sebi osećaj lične vrednosti i na taj način lako upadaju u određene psihološke igre. Za razliku od manipulacije, gde je osoba potpuno svesna svog cilja koji želi da ostvari i druge ljude koristi kao sredstva na tom putu, psihološke igre su uglavnom nesvesne, podstaknute su dubokim unutrašnjim konfliktom koji sve igrače uvlači u igru u nadi da će se on razrešiti, ali se nekako ipak desi da, nakon uspešnog početka, dođe do potvrde nekog negativnog životnog uverenja, na primer: *ja nisam vredna kao osoba, ne zaslužujem ljubav, poštovanje*…, što uglavnom omogućava osobi jasnu psihološku dobit – odricanje od lične odgovornosti za sopstveni život. Kod upućivanja kritika, asertivna osoba će uvek odvojiti konkretno ponašanje ili čin koji smatra neprimerenim, od ličnosti osobe kojoj upućuje kritiku, neće etiketirati ni omalovažavati i na taj način će negovati autentične odnose sa drugima. Bilo koji od razmatranih načina rešavanja konflikta nije univerzalno loš ili dobar, već zavisi od konkretne situacije, vrste odnosa i stepena bliskosti sa osobama sa kojima se sukobljavamo, resursa kojima raspolažemo, postavljenih rokova i važnosti koju sama pobeda za nas u toj konkretnoj situaciji ima, odnosno koja je zapravo njena prava cena.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Kako se naziva ponašanje u kome se osoba rukovodi stavom „zastupam sebe, ali poštujem tebe?“

   ☐ Agresivno ponašanje
   ☐ Pasivno ponašanje
   ☐ Asertivno ponašanje
   ☐ Pasivno-agresivno ponašanje

2. Kako se naziva stil rešavanja konflikta u kome su osobi tuđe želje, ciljevi, ambicije u prvom planu, dok se njene minimalizuju ili u potpunosti zanemaruju, a pozicija iz koje se kreće je: moj poraz – tvoja pobeda?

   ☐ Takmičarski stil – dominacija
   ☐ Prilagođavajući stil – povlađivanje
   ☐ Izbegavajući stil
   ☐ Sarađujući stil – kooperacija

3. _____ omogućava nam da steknemo uvid u to da li je druga strana na pravi način razumela našu poruku i da joj damo prostora da možda iznese neki drugi predlog koji bi imao bolje efekte na rešenje trenutnog problema.

   ☐ Razdvajanje ličnosti osobe od njenog ponašanja
   ☐ Subjektivnost formulacije
   ☐ Minimalni intenzitet poruke
   ☐ Traženje povratne informacije

4. Zamagljivanje i vraćanje lopte spadaju u _____ .

   ☐ Tehnike direktnih odgovora na manipulativnu kritiku
   ☐ Tehnike kojima je u osnovi upornost
   ☐ Tehnike odlaganja reakcije
   ☐ Tehnike manipulacije

5. Šta nije jedna od osnovnih vrsta uloga u psihološkim igrama?
   - ☐ Spasilac
   - ☐ Progonilac
   - ☐ Sudija
   - ☐ Žrtva

6. Rečenica tipa „Razgovaraćemo o tome kad se smiriš/kasnije/drugi put/sutra....“ spada u asertivnu tehniku:
   - ☐ Time-out
   - ☐ Zamagljivanje
   - ☐ Pokvarena ploča
   - ☐ Odlaganje reakcije

7. Kako se naziva jasno, precizno, dobro planirano ponašanje neke osobe, koja je svesna svog cilja i vrlo često na različite načine koristi druge ljude kako bi ga postigla?
   - ☐ Manipulacija
   - ☐ Psihološka igra
   - ☐ Asertivna kritika
   - ☐ Odložena reakcija

8. _____ asertivnost podrazumeva zauzimanje za sebe i svoja lična prava, verovanja, mišljenja i stavove, bez uključivanja drugih socijalnih veština (empatija, konfrontacija, suočavanje, uveravanje).
   - ☐ Eskalirajuća
   - ☐ Ugovorna
   - ☐ Bazična
   - ☐ Empatična

9. Ishod koje vrste interakcije se uvek definiše kao: moj poraz – tvoj poraz?

- ☐ Manipulacije
- ☐ Takmičarskog stila
- ☐ Izbegavajućeg stila
- ☐ Asertivnog kritikovanja

10. Osoba u ulozi _____ ima kao dominantnu životnu poziciju „Jedino ja vredim, svi su drugi bezvredni".

- ☐ Spasilac
- ☐ Progonilac
- ☐ Sudija
- ☐ Žrtva





PRVI UTISAK, MEĐUSOBNA PRIVLAČNOST I LJUBAV

X Deo

PRVI UTISAK, MEĐUSOBNA PRIVLAČNOST I LJUBAV

UVOD

Na koji način možemo objasniti fenomen da nas neke osobe odmah privuku, da želimo da budemo sa njima u društvu i ostvarujemo intimnu emocionalnu povezanost, bilo na prijateljskom, bilo na partnerskom nivou. Pri tom, vrlo često te osobe ne zadovoljavaju u potpunosti sve one naše kriterijume za lepotu, dobrotu, karakteristike i kvalitet osoba u celini, koje smo vrlo često, još kao mali preko tipičnih likova princeza, prinčeva i hrabrih vitezova iz Diznijevih crtanih filmova ili u tinejdžerskom dobu uz određene korekcije, ucrtali u mape svojih "idealnih" partnera, odnosno prijatelja. Neretko se dešava i obrnuta situacija, pogotovo ako između prvog susreta i potencijalnog otpočinjanja veze, prođe izvesno vreme, pa budemo razočarani osobom za koju smo smatrali da predstavlja pravi prototip naše "idealne" ljubavi ili prijatelja. S druge strane neke osobe od samog starta, još tokom prvog susreta, bude u nama osećanje odbojnosti koje se prolongira većinu vremena, odnosno sve do onog trenutka dok, iz nekog razloga, ne budemo primorani da uprkos našem animozitetu i neprijateljskim emocijama provedemo određeno vreme sa njima i možda uvidimo da one i nisu baš tako loše, kako se to nama u početku činilo, odnosno u šta smo bili ubeđeni. Razmatraćemo način na koji nastaju prvi utisci, zašto su nam oni uopšte i važni, kakvo je njihovo dejstvo sa evolucionog stanovišta. Da li oni vremenom mogu samo izbledeti, ili su tu po sredi neki drugi faktori. Svakako, dejstvo tih prvih utisaka je dugotrajno. U velikoj meri određuje odnose koje gradimo i održavamo sa drugim osobama. Ukoliko su oni pozitivni, nastojaćemo da što više vremena budemo u blizini tih osoba, jer će nam njihovo prisustvo prijati, goditi i zapravo ćemo se vrlo lepo osećati u njihovom društvu. Ukoliko su pak, oni negativni, trudićemo se po svaku cenu da ih izbegnemo ili da ograničimo susrete sa njima na minimum uz intenzivno proživljavanje vrlo neprijatnih emocija odbojnosti, gađenja i animoziteta. U ovom proglavlju govorićemo o tome šta predstavlja međusobnu privlačnost, koji faktori utiču na nju, da li se ona vremenom može promeniti, i ako može na koji način se taj proces odvija. Možemo li biti u ljubavnom ili prijateljskom odnosu sa osobom koja nam nije privlačna po nekoj od, za nas, važnih karakteristika i šta je to što vrlo često ne možemo i ne uspevamo da objasnimo adekvatno ma koliko se trudili, ali što

definitivno postoji i vrši ogroman uticaj na nas? Zbog čega, i pored svesne volje i svih onih logičnih argumenata koje imamo pripremljene, elaborirane i razmotrene više puta, ne uspevamo da se odupremo pojedinim osobama, za koje baš racionalno nemamo ni jedan dovoljno dobar i adekvatan razlog zašto bi nas uopšte i privlačile, a neosporno je da to i te kako čine? Zatim ćemo pričati o ljubavi. Napravićemo jasnu razliku između zaljubljenosti, nezrele i zrele ljubavi. Govorićemo o različitim oblicima i vrstama ljubavi, kao i o svim onim faktorima koji su važni da do ljubavi uopšte i dođe, ali i o onim koji utiču na to da se veza (prijateljska ili ljubavna) između dvoje ljudi održi. Koliko su zapravo važna individualna očekivanja o tome šta za nas predstavlja pravu ljubav, koju je svako od nas izgradio u svom porodičnom okruženju i koja nesvesno utiču na izbor naših prijatelja i partnera? I kako to da neke veze opstaju, uprkos tome, što realno gledajući, po nama ne postoji ni jedan dovoljno dobar razlog za to, dok se druge, koje nam se čine idealnim naglo raskidaju i to vrlo često potpuno neočekivano i iznenada? Na samom kraju bavićemo se faktorima koji dovode do okončanja intimnih odnosa. Načinima na koje osobe različitog pola i kulturalnog miljea prolaze kroz iskustva raskida ili razvoda. Razmotrićemo da li i kako na taj proces tugovanja zbog gubitka voljene osobe utiče naša pozicija odnosno odluka o prekidu veze – da li smo mi ostavljeni, da li je separacija nastala usled obostranog nezadovoljstva i zajedničkog dogovora, ili smo pak mi ti koji smo doneli odluku i napustili svog partnera.

PRVI UTISAK

Naš mozak je opremljen svim neophodnim funkcijama da bi nam omogućio da preživimo. On troši ogromnu količini energije, čak 30% celokupne energije koju naše telo ima na raspolaganju za obavljanje svih vitalnih funkcija. Tokom vremena je evoluirao, tako da je ravijen neokorteks, odnosno kora velikog mozga u kojoj su smeštene sve kognitivne sposobnosti i funkcije, koje karakterišu prvenstveno čoveka, a neke od njih i antropoidne primate kao najrazvijenije životinje (govor, mišljenje, pamćenje, zaboravljanje, učenje, percepcija, pažnja…). U slučaju nezgoda i povreda, kada nam je ugrožen život, ove filogenetski najmlađe funkcije će se prve ugasiti, jer nisu neophodne za preživljavanje. Tako, na primer, u slučaju kada osoba ne može da priča, da misli, da vidi, da uči… ali joj telo funkcioniše. Ona preživljava, samo se ne kreće i više kognitivne funkcije nisu aktivne. Da bi to bilo moguće, odgovorni su drugi delovi mozga – emocionalni mozak koga čine amigdala i limbički sistem i reptilski – arhaični mozak, koji je karakterističan za sve životinje u kome su smešteni instinkti, nagoni i ostale funckije neophodne za preživljavanje (Slika ispod).

Slika 10.1. Delovi mozga



Baš zato što je mozak glavni organ preživljanja, a uz to troši ogromnu količinu energije, on mora da bude ekonomičan i razvije mehanizme kako bi se sve funkcije odvijale koordinisano i nesmetano. Zbog toga su ljudi generalno biološki predisponirani da tokom mnogih svakodnevnih susreta budu indiferentni jedni prema drugima. Odnosno ne obraćaju previše pažnje na druge ljude. Zamislite koliko ljudi dnevno vidimo, sretnemo, mimoiđemo se sa njima… ali malo ko od njih nam privuče pažnju i to obično bude na krako, tako da i ne zapamtimo tu osobu. Ako nam iz nekog razloga ona postane važna, naša pažnja se dugoročno usmeri na nju i onda je, na osnovu osećanja koja u nama pobuđeje i senzacija u stomaku, mi automatski svrstavamo u jednu od 3 kategorije: prijatelj, neprijatelj i potencijalni seksualni partner (Bowden, 2010, 2013).

Na osnovu tog prvog utiska koji je osoba ostavila na nas, mi podešavamo celokupno naše dalje ponašanje prema njoj. Ukoliko smo je procenili kao neprijatelja, odnosno kao osobu koja je iz nekog razloga pobudila u nama neprijatne emocije, javiće se pojačini oprez, sumnjičavost i tendencije izbegavanja. Ukoliko je prvi utisak pozitivan, odnosno osobu smo doživeli kao potencijalnog prijatelja ili seksualnog partnera, naš primitivni-reptilski i emocionalni deo mozga će se pobrinuti da sa tom osobom stupimo u bliži kontakt i nastojimo da započnemo vrstu odnosa koji želimo.

Prvi utisci su generalno nešto što će u mnogome odrediti budućnost jednog odnosa. Oni nastaju vrlo brzo, najčešće u deliću sekunde, ali bez obzira na to imaju tendenciju dugotrajnosti odnosno veoma teško i sporo se menjaju, dok je njihov uticaj na ponašanje osoba i potencijalni razvoj odnosa među njima veoma jak (Kordić & Babić, 2014). Ako nam se neka osoba dopadne, mi ćemo učiniti sve da joj se približimo, uspostavimo i razvijemo dalji odnos s njom.

Čak i da se njeno ponašanje promeni, ili ona ne opravda naša očekivanja nastojaćemo, u prvo vreme, da je opravdamo i nađemo izgovor za njeno ponašanje. Ali, ukoliko se ono i dalje nastavlja, doći će do promene našeg doživljaja te osobe a samim tim i prvog utiska. Isto je i sa negativnim prvim utiscima. Ukoliko nam se neko ne dopada, bilo koje njegovo ponašanje biće protumačeno u negativnom kontekstu. Ta osoba se može truditi iznova i iznova oko nas i na razne načine nastojati da nas impresionira, mi ćemo je i dalje izbegavati. Ali ukoliko smo prinuđeni da provedemo određeno duže vreme sa njom, usled *kognitivne disonance* (istovremenog postojanja dva ili više različitih uverenja koje dovodi do unutrašnjeg konflikta i tendencije osobe da ga reši i zadrži samo jedno validno uverenje i na taj način smanji nelagodnost i olakša sopstveno mentalno funkcionisanje), koju je proučavao Leon Festinger, mi ćemo morati da uvidimo kakva je to zapravo osoba. To znači da se prvi utisci ipak mogu menjati i tu je faktor vremena odnosno događaja u vremenu ključan. Što je više vremena prošlo, to smo preživeli više različitih stvari, veća je verovatnoća da će prvi utisak izbledeti i da ćemo, kada ponovo sretnemo tu osobu, formirati novi prvi utisak o njoj. Ono što je još interesantno i što na neki način održava naša mišljenja o pojedinim osobama i grupama ljudi stabilnim jesu i *samoispunjavajuća proročanstva* do kojih vrlo često dovode naši prvi utisci. To su zapravo naša očekivanja ishoda određenih događaja i socijalnih situacija, koja izazivaju određena ponašanja i nas ali i drugih ljudi kao reakciju na nas, i koja smo mi pre toga sami predvideli. Deo mehanizma nastanka i delovanja ovih fenomena potpada i pod polje psiholoških igara i uključuje različite vrste aktivnih odnosa između osoba, koji se odvijaju i na svesnom i na nesvesnom planu.[7] Klasičan je eksperiment koji je Šnajder sproveo još 1977. godine u cilju ispitivanja načina na koji se formiraju samoispunjavajuća proročanstva i efekti njihovog delovanja (Snyder, et al., 1977). On je pratio koliku moć ima netačna informacija data učiteljima o visokoj nadarenosti zapravo prosečno inteligentne dece u oblikovanju njihovog uspeha na kraju školske godine. Naime, učiteljima je na početku školske godine rečeno da se u odeljenjima koja su dobili nalaze izuzetno talentovana i natprosečno inteligentna deca po imenu i prezimenu i na kraju godine ta decu su zaista bila najbolja u razredu i imala najbolji uspeh. Verovatno je do toga dovela veća motivisanost i posvećenost u radu, koju su učitelji praktikovali sa tom decom, očekujući da će to dovesti do najboljih rezultata, što se na kraju i obistinilo. Isti je slučaj kao kada pomislimo na nešto i pretpostimo unapred ishod određene situacije (na primer pašćemo ispit, ostaviće nas partner, razbolećemo se…), pa se onda zaista trudimo da do takvog ishoda ne dođe i u početku može stvarno da deluje da u tome uspevamo, ali se na kraju situacija ipak potpuno preokrene i dobijemo rezultat u skladu sa našim početnim scenarijem. To je takođe polje psiholoških igara (Kordić & Babić, 2014; Milošević & Čolović, 2019; Čolović & Zlatanović, 2012).

7 Više o psihološkim igrama možete pročitati u poglavlju o komunikaciji.

Da bismo sa nekom osobom bili bliski, a najpre ostvarili prvi kontakt neophodno je da postoji međusobna privlačnost. Ukoliko nas osoba ne privuče ni na koji način, a to najpre ide fizički, tek kasnije duhovno – po zajedničkim interesovanjima, vrednostima, smislu za humor i sl., neće biti prilike da otpočnemo bilo kakav odnos, sem ukliko nas određene okolnosti ne primoraju na to (na primer situacija u kojoj moramo duže vreme boraviti ili raditi sa osobom koja nam se ne sviđa na zajedničkom projektu, pa onda usled upoznavanja dolazi do promene prvog utiska).

ZALJUBLJENOST I ZRELA LJUBAV

Zaljubljenost i zrela romantična ljubav jesu dve potpuno različite vrste interpersonalnih odnosa koji proizilaze iz međusobne privlačnosti. Uglavnom prvo dolazi do zaljubljenosti koja vremenom može ali i ne mora da pređe u zrelu ljubav. Kada je osoba zaljubljena, zbog pojačanog lučenja ljubavnih hormona, pre svega oksitocina, ali i ostalih hormona sreće koji učestvuju u tom složenom emocionalnom procesu, ponaša se, oseća i misli potpuno drugačije nego kada je ovo stanje ne preplavljuje. Najčešće je sklona da ne vidi realno partnera.

U njega su projektovane sve naše želje, nerešeni konflikti odnosno "poslovi" iz prošlosti (najčešće iz odnosa sa roditeljima), naši ego ideali i nesvesne predstave i anticipacije kako bi naš idealni partner trebalo da izgleda, misli i ponaša se i sve to zamagljuje realnu sliku partnera.

Stvara se jak simbiotski odnos (koji je karakterističan za mamu i bebu odmah nakon rođenja), koga karakteriše svojevrsna stopljenost sa partnerom, pa se usled svakog potencijalnog nagoveštaja odvajanja javlja izuzetno jaka separaciona anksioznost (strah od odvajanja i napuštanja) i osećanje da nećemo moći da živimo bez partnera. Simbioza je karakteristična po tome što se gube granice između osoba, doživljavamo da smo jedno sa partnerom (kao što beba doživljada da je jedno sa mamom, odnosno da mama predstavlja njen prirodni produžetak), i zbog tako jakih emocionalnih investicija uloženih u partnera zaista se javlja osećanje da ukoliko bi došlo do raskida, naš život bi izgubio svaki smisao, ne bismo mogli da nastavimo dalje, ne bismo čak bili sposobni da živimo bez partnera, raspali bismo se, jer bi neko istrgao deo nas samih.

Slika 10.2. Zaljubljenost



Ova osećanja zaljubljenosti, uzrokovana dominantno lučenjem oksitocina, okvirno traju 6 meseci, mada neki autori nagoveštavaju da mogu trajati do 2 godine, s tim da im je najveći intenzitet između 2 nedelje i 6 meseci, što se poklapa sa povećanim nivoima oksitocina u krvi.

Nakon toga, kada se nivoi hormona uravnoteže, mi možemo realnije sagledati partnera. Odnosno sve naše projektovane iluzije, želje, nerešeni poslovi iz prošlosti, ideali, bivaju raspršeni i mi imamo dve mogućnosti. Ili ćemo se razočarati partnerom, koji se zapravo nije promenio iako ga za to neretko optužujemo, već su samo naše projekcije nestale, pa prekinuti odnos u potrazi za novom osobom sa kojim ćemo uživati u uzbuđenju koje sobom nosi projekcija i simbioza, ili ćemo ga prihvatiti uprkos tome što nije idealan kako smo ga zamišljali i izgraditi pravi partnerski odnos. To podrazumeva potpunu autonomiju i odvojenost partnera, jake granice između njih, pri čemu se partner doživljava kao odvojena osoba od nas, koju biramo da bismo sa njom provodili vreme, gradili odnos i planirali budućnost. U slučaju raskida ne javljaju se više onako zastrašujuća osećanja dezintegracije sopstvene ličnosti, u smislu da nećemo preživeti bez partnera – dela sebe (što je karakteristično za simbiozu), već prirodna i normalna osećanja tuge usled gubitka važne osobe. Zapravo to su karakteristike zrele ljubavi, biramo partnera jer ga volimo i lepo nam je s njim, a ne zbog različitih vrsta kalkulacija (bogat je, dobro se slažemo a vreme mi je za brak i decu, teško da ću naći nekog drugog zbog….) ili doživljaja da smo bez njega nekompletni, neceloviti i nejedinstveni.

Na međusobnu privlačnost, zaljubljenost i ljubav u velikoj meri utiču feromoni – hormoni (mirisi) ljubavi. Ono što je karakteristično je da ih mi, za razliku od životinja, ne možemo svesno osetiti, jer nemamo receptore za njih, ali oni svakako dolaze do subkortikalnih regiona u mozgu, koji su lišeni svesti (emocionalni mozak i reptilski mozak) a omogućavaju preživljavanje, pa imaju itekako

značajne efekte na ponašanje ljudi. Prodavci parfema to dobro znaju, pa iste marke parfema koji u svom sastavu sadreže feromone prodaju po znatno skupljim cenama (Kordić i Babić, 2015).

Bez obzira na izostanak svesti o njihovim efektima, potvrđeno je njihovo nesvesno dejstvo u mnogim eksperimentima. U jednom od njih, cilj eksperimenta se sastojao u tome da se na osnovu mirisa znoja utvrdi i prepozna koji par ima zdravu i uspešnu vezu ili brak. Zapravo, proučavan je biološki faktor i njegova uloga prilikom odabira partnera i održavanja veze sa njim. Parovi su razdvojeni na muške i ženske ispitanike, koji su imali zadatak da se oznoje, a potom da majice u kojima su bili daju drugoj grupi ispitanika, suprotnog pola, koja je imala zadatak da odredi da li oseća neprijatan miris znoja ili ne. Pokazano je da parovi koji su bili u uspešnim odnosima nisu osećali neprijatan miris oznojenih majica svojih partnera, dok je drugim osobama on smetao. Još jedan veoma zanimljiv eksperiment je sproveden testiranjem čula vida. Eksperimentalna situacija se sastojala u tome da je jedna ista žena, bez šminke, u istoj odeći, sa istom frizurom, slikana dva puta u razmaku od 14 dana. Jednom dok je bila u periodu ovulacije, drugi put u periodu menstruacije. Obe slike su naizgled bila identične, međutim kada se od grupe ženskih ispitanika, nakon prvobitnog otpora pod opravdanjem "slike su identične", tražilo da procene na kojoj slici im je žena lepša, većina se odlučila za sliku žene tokom menstruacije. Slika žene u ovulaciji ih je na neki način iritirala, nisu mogle da navedu pravi razlog, ali im je nešto smetalo. S druge strane, najvećem broju muškaraca je slika žene u ovulaciji bila lepša, što je u skladu sa biologijom i uticajem različitih nesvesnih procesa koji deluju u našem telu na međusobnu privlačnost, zaljubljenost i ljubav. Još neka istraživanja su pokazala da su tokom perioda ovulacije ženama generalno privlačnije slike muškaraca sa bradom i dlakama na grudima, dok su tokom ostalih dana neke žene preferirale obrijano lice i izdepilirane grudi muškaraca. Izostanak jasne svesti prilikom donošenja odluke na kojoj slici je muškarac privlačniji, što je činilo srž eksperimentalne situacije, bio je povezan sa periodom u mesecu, odnosno sa nivoom hormona u kom su žene bile.

Ovakva i slična istraživanja pokazala su da biologija ima itekako velikog uticaja na ljubavno ponašanje ljudi, iako svest o tome najčešće izostaje. Takođe, i socijalna sredina i kulturološka pravila, sa druge strane u velikoj meri oblikuju ono što se smatra dozvoljenim odnosno zabranjenim kada je u pitanju ljubav.

Tako su za istočnjačke kulture, koje su pretežno kolektivističkog karaktera, još uvek tipični ugovoreni brakovi, u koje osobe ulaze bez prethodne faze zaljubljivanja, već brakom počinju da grade ljubav. U zapadnjačkim, individualističkim kulturama, postoji faza zaljubljivanja, poleta, elana iz koje će se dalje razvijati ljubav ili odgovarajući mit – priča o ljubavi. Osobe veruju u pravu ljubav i idealne

partnere i nastoje da ih nađu. Pravila njihove kulture nisu toliko striktna kao u slučaju istočnjačkih kultura, kada je izbor partnera sa kojim ćemo se venčati u pitanju. Osobama se daje sloboda da sami, bez toliko otvorenog pritiska (koji je svakako prisutan od strane roditelja, članova porodice, prijatelja, poznanika i sl., pogotovo kada se pređu određene godine za koje se društvenom konvencijom smatra da su optimalne za brak), izaberu partnere sa kojima će formirati porodicu i stupiti u brak. Međutim, proces globalizacije i univerzalnih društvenih normi, je doveo do toga da granice između zapadnjačkih i istočnjačkih, odnosno individualističkih i kolektivističkih kultura sve više blede, pa se sada i u kolektivističkim kulturama sve više slobode daje samostalnom izboru partnera, usled zaljubljenosti i autentične želje da se bude sa njim (Aronson, et al., 2013).

U socijalnoj psihologiji pravi se jasna razlika između strastvene i prijateljske ljubavi. Strastvena je nestabilna a veoma intenzivna. Podrazumeva jaku čežnju prema drugoj osobi, fiziološku pobuđenost, seksualnu privlačnost, veoma jaka, dugotrajna, skoro opsesivna razmišljanja o toj osobi, želju za poljupcima i dodirima, tendenciju i nastojanje da se stalno bude u njenom prisustvu. Neretko nedostaje stvarno poznavanje partnera kao osobe, njegovih autentičnih karakteristika, želja, nastojanja, ponašanja. Sve je to pod dejstvom hormona zamagljeno i modifikovanu u skladu sa sopstvenim ljubavnim projekcijama investiranim u partnera. Ukoliko osećamo da je ljubav uzvraćena doživljavamo ekstazu i nemerljivo zadovoljstvo, ukoliko nam ona izmiče patimo i padamo u očaj. S druge strane, prijateljska ljubav se karakteriše umerenošću i postojanošću. Strastvena komponenti nije naročito izražena. Više pažnje se posvećuje kvalitetu odnosa. Razvijaju se i neguju osećanja intimnosti i poverenja. Ovakva vrsta ljubavi je mirnija. Visoko je pozicionirana na skali ljubavi u istočnjačkim kulturama (na primer u Kini), dok zapadne culture (SAD) preferiraju strastvenu ljubav u partnerskim odnosima (Aronson, et al., 2013).

Slika 10.3. Romantična ljubav



Slika 10.4. Prijateljska ljubav



Karakteristike dominantno prijateljskog tipa ljubavi su prisutne ne samo među prijateljima već i među rođacima, ali i partnerima koji su dugo zajedno, pa su zaljubljenost i početna strast vremenom izbledele. Dešava se često i obrnuta situacija, da od drugarstva i jednog mirnog odnosa, par uplovi u strastvenu ljubav. Okidač ovakve promene je baš faktor bliskosti i procena da postoji mala verovatnoća da će se u budućnosti upoznati osoba koja će nam u većoj meri odgovarati. Na taj način, faktor blizine, odigrava ključnu ulogu i ono što nam je poznato, gde se osećamo bezbednim i zaštićenim postaje privlačno i na drugim nivoima.

KOMPONENTE MEĐUSOBNE PRIVLAČNOSTI

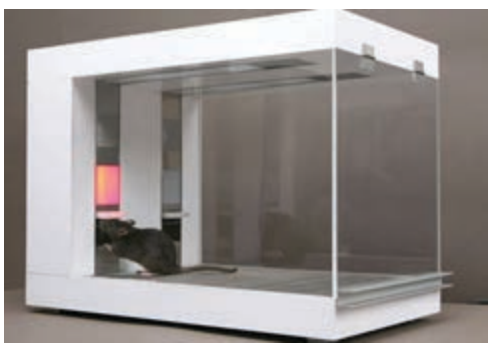
Helen Fišer, priznati svetski antropolog, je sa timom svojih stručnjaka, nizom eksperimenata i drugim oblicima istraživanja, proučavala međusobnu privlačnost i ljubav (Acevedo, et. al, 2012; Fišer, et. al, 2005). Zahvaljujući ubrzanom razvoju tehnologije bilo joj je omogućeno da magnetnom rezonancom snima i prati sve promene koje se u dešavale u mozgu zaljubljenih osoba. Pored toga otkrila je i veoma bitne morfološke, strukturalne i funkcionalne razlike između mozgova muškaraca i žena, koje su odgovorne za, donekle, drugačije načine mišljenja, emocionalnog reagovanja i načina ponašanja, a koje se jasno mogu videti na snimcima. Pa tako, žene poseduju izuzetnu aktivnost većeg broja određenih regija u mozgu koja im omogućava izuzetnu verbalnu superiornost, odnosno one, prema Fišerovoj, predstavljaju "mrežne mislioce", dok su muškarci uglavnom "fokusirani mislioci", odnosno u jednom trenutku im je aktivna samo jedna ili veoma mali broj regija, što im omogućava nerasipanje pažnje i duboku usmerenost ka tačno određenoj stvari ili problemu.

Ustanovila je da postoje 3 nezavisna moždana sistema ljubavi, koja su se tokom evolucije, od čistog seksualnog nagona, razvila i postala specifična za ljudsku vrstu. To su (Фишер, 2013):

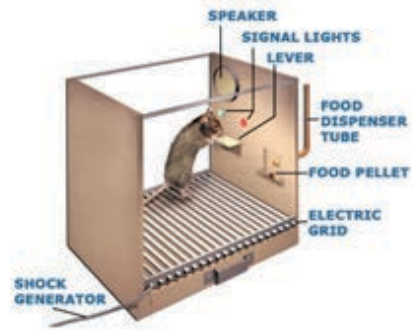
- *Seksualni nagon* – koji je karakterističan i za celokupni životinjski svet u evolucionom pogledu. Izražava se kroz potrebu jedinke da pronađe odgovarajućeg seksualnog partnera i da na taj način produži vrstu. Kod ljudi je ovaj nagon u velikoj meri izmenjen. Tako da on ne služi isključivo za produženje vrste, već predstavlja aktivnost samu za sebe kojoj je, pored neosporne biološke funkcije u sasvim određenom i uglavnom dobro planiranom period života, u velikoj meri cilj i postizanje orgazmičkog zadovoljstva i lične satisfakcije. Kod ljudi postoji osećanje

požude, koja predstavlja izuzetno jak pokretač odnosno motiv, kome je cilj pronalaženje odgovarajućeg seksualnog partnera kako bi se doživeo vrhunski užitak. Interesantni su eksperimenti sa pacovima, u klasičnom eksperimentalnom okruženju koje podrazuemva smeštanje pacova u mali terarijum ili kavez sa tri poluge. Pacovi, kao vrlo radoznale životinje, odmah počinju aktivno da istražuju svoje okruženje i vrlo brzo nauče, metodom pokušaja i pogrešaka, odnosno instrumentalnim učenjem ili operantnim uslovljavanjem (Milošević & Čolović, 2019) koja poluga za šta služi, odnosno uspevaju da naprave jasnu distinkciju između toga pritiskanjem koje poluge dobijaju tačno određenu nagradu. Pritiskanjem prve poluge dobijaju hranu, pritiskanjem druge vodu, dok pritiskanjem treće poluge dobijaju, preko elektrode koja je povezana sa centrom u mozgu odgovornim za doživljavanje orgazmičkog zadovoljstva, intenzivni doživljaj orgazma. Nedugo, nakon puštanja u eksperimentalnu situaciju svi pacovi, testirajući svaku od poluga, ne mogu da siđu sa poluge koja im omogućava intenzivan doživljaj orgazma i na taj način umiru od iscrpljenosti, gladi i žeđi. Zbog toga je evolucija isključila seksualni užitak kod većine vrsta životinja i ostavila seksu isključivo biološku odnosno reproduktivnu ulogu za produženje vrste, izuzev kod ljudi kod kojih je ta funkcija prilično modifikovana kao što je istaknuto i Bonobo majmuna, koji imaju doživljaj orgazma, seksualno su aktivni više puta u taku dana, sa različitim partnerima, izuzetno su miroljubivi, potpuno neagresivni i svi zajedno složno odgajaju mlade (Palagi, et al., 2020; Stanyon & Bigoni, 2014).

Slika 10.5. Ekperimentalna situacija 1



Slika 10.6. Ekperimentalna situacija 2



- *Romantična ljubav* – tipična samo za ljudsku vrstu. Vrlo često razmatrana i anlizirana kroz pojam zaljubljenosti, koji omogućava sužavanje izbora od mnoštva potencijalnih seksualnih partnera na konkretno jednu osobu, koja zatim biva idealizovana, kako bi reproduktivna funkcija bila moguća, odnosno kako bi sa tom jednom konkretnom osobom došlo do oplodnje i rađanja dece. Zanimljiv je optimističan podatak koji iznosi Fišereva na osnovu brojnih istraživanja koja je sprovodila u različitim delovima sveta, a koji govori u prilog tome da je ovaj XXI vek možda zaista vek romantične ljubavi. Naime, ona je istražujući glavne razloge za stupanje u brak, kod ispitanika iz čak 37 zemalja sveta dobila podatak da ljudi jednostavno ne žele da se venčaju sa osobom ukoliko nisu zaljubljeni u nju, čak i u slučajevima kada ti njihovi aktuelni partneri zadovoljavaju sve one racionalne kriterijume sa njihovih ličnih listi "idealnih partnera". Problem nastaje kada zaljubljenost prestane, a to veoma varira po dužini trajanja i intenzitetu. Prema nekim naučnicima zaljubljenost traje između 2 nedelje i 6 meseci, dok prema drugima može trajati i do 2 godine (Aron, et al., 2008), nakon čega ovo osećanje poprima sasvim druge oblike, o kojima ćemo kasnije govoriti. Međutim, evolucija se kroz treći moždani sistem ljubavi pobrinula i za ovu situaciju.

Slika 10.7. Romantična ljubav



- *Privrženost (attachment)* – omogućava osobama koje su stvorile potomstvo da, i kada zaljubljenost nestane, istolerišu mane partnera koje im tada postaju veoma očite i iritantne i ostanu zajedno još izvestan period vremena, bar dok im deca ne porastu ili se čak i ne osamostale potpuno. Tu onda zbog fenomena "praznog gnezda", kada deca odlaze iz porodičnih kuća i započinju svoje nezavisne živote, partneri ponovo nastoje da se usmere jedno na drugo, ali sada iz potpuno drugih razloga.

Razvijaju svoj odnos i trude se da odneguju ponovo određenu vrstu ljubavi, da se posvete jedno drugom kako u starosti ne bi ostali sami. Naravno da tu nema ni govora o klasičnom osećanju zaljubljenosti (bar ne u istog partnera – roditelja sopstvene dece), prouzrokovanom dejstvom hormona i idealizovanjem partnera (o čemu će biti reči), ali ukoliko je povezanost i privrženost, možda čak i zavisnost od partnera u bilo kom obliku (socio-emocionalnom, ekonomskom pa i fizičkom) jaka, velike su šanse da će takva ljubav zaista trajati do kraja njihovog života.

Slika 10.8. Privrženost



Interesantan je podatak koji navodi Helen Fišer, koji je većina nas na ovaj ili onaj način iskusila u životu i praksi, a to je činjenica da su ova 3 nagona, koja su još pre milion godina evoluirala od životinjskog sveta u tri moždana sistema ljubavi kod ljudi potpuno nezavisna. Odnosno da osoba može istovremeno da bude privržena sopstvenom partneru s kojim ima decu, a da pored toga bude zaljubljena u drugu osobu, dok seksualno može da je privlači i veći broj različitih osoba. Uglavnom zaljubljenost i seksualna privlačnost idu zajedno, ali nije isključena ni mogućnost da su ponekad u igri tri, četiri, pet, pa i više osoba, prema kojima zaista postoje iskrena nastojanja i osećanja, kako Fišerova navodi. Idealnu situaciju, koja nije tako česta, čini zajedništvo navedenih moždanih sistema ljubavi usmerenih prema samo jednom partneru.

OSNOVNI FAKTORI MEĐUSOBNE PRIVLAČNOSTI

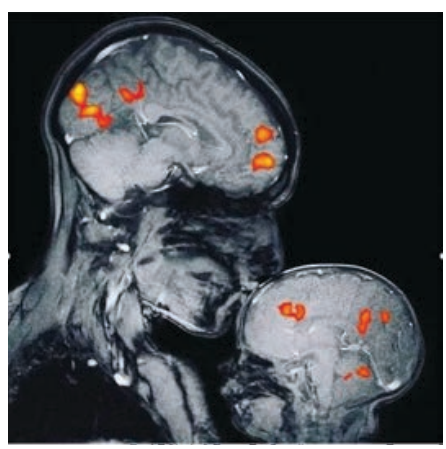
Potpuno su drugačiji faktori koji dovode do međusobne privlačnosti i započinjanja određenog emocionalnog odnosa, od onih koji utiču na to da li će se on održati. Uglavnom, što je manja razlika između naših očekivanja od partnera i odnosa koje smo izgradila na početku, u fazi zaljubljenosti na primer, i stvarnog odnosa koji ostaje kada zaljubljenost prođe i kada realno možemo da vidimo i odnos i partnera, to su šanse da se takav odnos nastavi veće. Ukoliko postoje drastične razlike između naših projekcija želja i realnosti, velika je verovatnoća da ćemo se razočarati i prekinuti odnos. Takođe, nivo jednakosti i zajedničkog učestvovanja u odnosu je značajan faktor. Ukoliko procenimo da previse sebe i sopstvene energije ulažemo u odnos, a da nam partner ne uzvraća istom merom, lakše ćemo se odlučiti da ga okončamo. Isti je slučaj ukoliko procenjujemo da partner mnogo više ulaže u nas svoje vreme, energiju, različite resurse i sebe, i to vremenom počinje polako da nas guši i opterećuje sve više i više. Na početku nam to može i delovati šarmantno i privlačno, da se osetimo više vrednim i voljenim, ali na duže staze jednostavno postane samo opterećenje, što čak može rezultirati agresijom i ljutnjom prema partneru, za koga počinjemo da verujemo da ima sve veću potrebu da nas kontroliše i tretira kao nekompetentne osobe koje su nesposobne da se pobrinu za sebe u aktuelnom ljubavnom odnosu, ali i u odnosu na sopstveni život, ciljeve, planove, relacije sa osobama iz okruženja. Izbalansiranost emocionalnih i svih ostalih investicija čini neki odnos stabilnim.

U faktore koji dovode do i imaju velikog efekta da bi uopšte i došlo do razvoja međusobne privlačnosti spadaju: organski, situacioni i personalni faktori (Kordić & Babić, 2014).

- ***Organski faktori*** su odgovorni za takozvanu *hemiju* u vezi. Čine ih određeni hormoni sreće i ljubavi. Glavnu ulogu ima oksitocin – hormon ljubavi, koji se intenzivno luči prilikom intimnih fizičkih aktivnosti sa partnerom, kao što je ljubljenje, maženje, intimni dodiri, tepanje i šaputanje, orgazam, ali i prilikom aktivnosti koje uključuju prijatan boravak i češkanje životinja, pomaganje drugima i druženje sa ljudima koji nam prijaju. Neka istraživanja pokazuju da se, pored ostalih, i ovaj hormon intenzivnije luči prilikom porođaja i tokom uspostavljanja funkcije dojenja, što dovodi do pojačavanja veze između majke i bebe, koja predstavlja preduslov izgrađivanja adekvatnog odnosa bazičnog poverenja između roditelja i dece i tokom odrastanja. Lučenje oksitocina često biva uslovljeno prisustvom voljene osobe, odnosno osobe prema kojoj osećamo određenu vrstu privlačnosti, tako da se njegovo dejstvo manifestuje i prilikom smanjenja interpersonalnih konflikata,

doživljaja osećanja bliskosti, intimnosti i zaštićenosti u prisustvu te osobe. Kada smo u prisustvu osobe koja nam se dopada, pojačano se luči i *serotonin* – hormon sreće, odnosno popularno nazvan stabilizator raspoloženja. Njegovo izlučivanje takođe potpomaže boravak u prirodi, sunčanje, različiti oblici meditacije, kao i fokusiranje na sadašnji trenutak, odstranjivanje svih (negativnih) misli i potpuno prepuštanje unutrašnjim senzacijama. *Dopamin*, je još jedan značajan hormon koju aktivno učestvuje u doživljaju intenzivnog zadovoljstva i sreće. To je hormon koji se prvenstveno luči kada postignemo neki cilj, odnosno dobijemo određenu, za nas izuzetno značajnu, nagradu. Njegovo lučenje može se pojačati i konzumiranjem hrane koja nam se dopada, preduzimanjem određenih aktivnosti kojima je cilj posvećivanje i vođenje računa o sebi, završavanje određenih poslova, projekata, zadataka i obaveza, u najširem smislu uspešno ispunjavanje planiranih aktivnosti koje smo sebi postavili. *Endorfin* ili prirodni analgetik još jedan je od hormona sreće i zadovoljstva koji se luči u našem organizmu. Vežbanje, slušanje omiljene muzike, gledanje dobrog i uzbudljivog filma, koji nam drži pažnju i iskreno glasno smejanje dovodi do pojačanog izlučivanja ovog hormona. Kombinacija sva četiri hormona i njihovih dejstava uslovljava snažnu međusobnu privlačnost i kasnije održavanje ljubavi koja postoji između osoba.

Slika 10.9. Magnetna rezonanca mozga majke i bebe prilikom poljupca i maženja



Ovo je slika magnetne rezonance mozga mame i bebe u trenutku kada mama mazi i ljubi svoju bebu. Mogu se jasno videti regije u mozgu koje se ovim procesom aktiviraju i kod mame i kod bebe. Sama nežnost i poljubac pokreću hemijsku reakciju lučenja oksitocina, koji dovodi do jačanja veze između majke i bebe, ali i između ljubavnih partnera, stvarajući osećanje međusobne povezanosti i naklonosti. Lučenje dopamina kao hormona nagrade i vazopresina generalno učvršćuje bliske veze, jer čini da se osećamo prijatno, uspešno i zaštićeno zbog kvaliteta međusobnog odnosa, dok serotonin održava mamino i bebino raspoloženje, kao i raspoloženje parova koji se češće ljube, na visokom nivou.

- ***Situacioni faktori*** podrazumevaju *kontekst odnosno okolnosti susreta i tendenciju uspostavljanja i održavanja fizičke blizine* sa osobama koje su nam privlačne. Ukoliko ljude srećemo u situacijama kada se osećamo prijatno i zadovoljno, velika je verovatnoća da na njih prenesemo deo tih prijatnih emocija i da nam i one postanu fizički privlačnije. To je, na primer, razlog zbog čega imamo izuzetno pozitvno mišljenje o nekim osobama, one nam se dopadaju, baš su nam simpatične, a zapravo kada iz nekog razloga počnemo intenzivnije da razmišljamo o njima i razlogu zbog čega su nam tako privlačne, shvatimo da ih uopšte ne poznajemo dovoljno, već samo površno, da smo ih jedva videli par puta, pa iako nam je svaki put drago kada ih ponovo sretnemo i obradujemo se svakom novom viđenju mi, sem imena, a vrlo često čak ni toga, ništa detaljnije ne znamo o njima. Taj prenos osećanja iz konteksta situacije može biti i negativan, pa da određenu osobu ne volimo, smatramo je baksuznom ili maleroznom, izuzetno iritantnom, a opet bez mogućnosti da nađemo pravi i adekvatan razlog za to. Mnogi autori predlažu da je zbog prenosa osećanja, koja ne prate racionalnu logiku (Milošević i Čolović, 2019) iz celokupnog konteksta situacije, vrlo korisno organizovati prve sastanke ili sastanke nakon prestanka ili smanjenja dejstva lučenja oksitocina i ostalih hormona koji prouzrokuju zaljubljenost, što uzbudljivije i fiziološki izazovnije. Kako ljubav i zaljubljenost nemaju racionalnu logiku, da bi se postigao cilj veoma je važno dobro isplanirati sve aspekte situacije, kako transmisija pozitivnih osećanja ne bi prešla na neku drugu osobu. Helen Fišer navodi interesantan slučaj svog studenta koji je poznavao teoriju prenosa emocionalnog uzbuđenja iz konteksta situacije i želeo da je primeni na koleginici u koju je bio potajno zaljubljen, ali je prilikom planiranja celokupne situacije napravio previd u smislu da je još jedna osoba bila

uključena i učestvovala u njoj. Naime, on je sa svojom koleginicom u Indiji, platio vožnju rikšom, po truckavom i nesigurnom terenu, koja je zaista dovela do povećanja uzbuđenosti, smeha, naglašenog pozitivnog i prijatnog emocionalnog reagovanja, s tim što nakon završetka vožnje koleginica nije razvila privlačnost prema njemu (što mu je od početka i bio inicijalni plan) već prema vozaču rikše, kog je u ekstazi i vidno naglašenom pozitivnom uzbuđenju i preplavljenosti, nazvala izuzetno zgodnim i šarmantnim, dok je iz zahvalnosti zbog doživljenog iskustva, u oduševljenju grlila svog kolegu. Poznat je i, sad već klasični, eksperiment koji su sproveli Donald Daton i Artur Aron koji su muškarce srednjih godina podelili u dve jednake grupe, od kojih je jedna prelazila kanjon preko klimavog i nestabilnog mosta, što pojačava uzbuđenost, nesigurnost, anksioznost i generalno naglašeno emocionalno reagovanje u više različitih aspekata i pojačano lučenje adrenalina, dok je druga grupa prelazila kanjon preko čvrstog, kamenog mosta, što prema autorima, ne bi trebalo da dovede do povećanja emocionalnog i fiziološkog uzbuđenja. Na kraju mosta čekala ih je zgodna i privlačna intervjuerka koja je trebalo da ih ispita o prirodnim lepotama, dok je zapravo ključni deo predstavljalo pokazivanje dvosmislene slike žene i zahtev da na osnovu nje ispitanici sklope neku kratku priču. Ostavljena je i mogućnost da se, ukoliko ispitanici to budu smatrali potrebnim, intervju ponovi i da oni pozovu atraktivnu intervjuerku kako bi podelili još svojih impresija. Rezultati eksperimenta su potvrdili prenos uzbuđenja iz jednog konteksta situacije na drugi. Preciznije, ispitanici koji su prelazili klimavi nesigurni most od užadi su po prelasku preneli uzbuđenje na intervjuerku, imali su više seksualnih aluzija u priči koju je trebalo da ispričaju na temu dvosmislene slike i u većem procentu su želeli da zakažu produžetak intervjua, odnosno zvali su intervjuerku ubrzo nakon samog iskustva prelaska mosta. Faktor vremena je imao važnu ulogu, kao i pol intevjuera, pa se intenzitet poziva smanjivao sa protokom vremena koje je prolazilo između samog događaja i zakazivanja susreta zbog smanjenja uzbuđenja i novih događaja koji su se dešavali u životima ispitanika. Takođe, ukoliko ih je čekao muški intevjuer, niko od ispitanika nije tražio zakazivanje naknadnog intevjua, niti zvao intervjuera, dok je količina seksulanih aluzija u priči podstaknutoj dvosmislenom slikom, značajno opala. Tendencija ka povećanju i učestalošću traženja fizičke blizine sa osobom koja nas privlači je takođe veoma značajna. Kada smo zaljubljeni, sve svoje slobodno vreme bismo da provodimo sa našim partnerom. Kada nam je sa nekim lepo u društvu, naši susreti su duži, češći i ispunjeniji smehom. S druge strane, efekat blizine

deluje na taj način da što smo češće izloženi nekoj osobi, odnosno češće je viđamo raste i verovatnoća da će nam se ona više svideti, da će doći do razvoja međusobne privlačnosti i otpočinjanja iskrenog dubokog prijateljskog ili partnerskog odnosa. Efekat proste izloženosti govori o tome da što smo češće izloženi nekom stimulusu, on počinje više da nam se dopada. Na primer, što duže posmatramo određenu osobu, njeno lice, telo, pojava nam postaju privlačnija i raste tendencija da ih doživimo i okarakterišemo kao bolje osobe kada se ima u vidu više različitih kriterijuma vezanih za njihove lične osobine, dok pri tom, do stvarne direktne lične interakcije (koja bi omogućila realno upoznavanje osobe i tih njenih karakteristika) može da uopšte i ne dođe. Moreland i Beach su još 1992. godine na studentskoj populaciji proveravali pomenuti efekat proste izloženosti. Naime, oni su procenjivali u kojoj meri raste verovatnoća da će nam se neke osobe fizički više dopasti, pa čak da ćemo ih bolje proceniti i po određenim osobinama ličnosti, iako nemamo bliži kontakt sa njima, samo na osnovu toga koliko ih često viđamo. Eksperimentalna situacija se odvijala na sledeći način. Dve saradnice istraživača su imale zadatak da posećuju i prisustvuju predavanjima određen broj puta (od nijednom do 15 puta). Pri tom nisu stupale ni u kakvu vrstu komunikacije i interakcije ni sa profesorom, niti sa ostalim kolegama. Jednostavno su ulazile u prostranu učionicu, sedale u prvi red gde su svi mogli da ih primete (da budu izloženi njihovom prisustvu) i do kraja predavanja ničim nisu skretale pažnju na sebe. Na kraju semestra studentima su pokazivane slike sa zahtevom da na osnovu više kriterijuma procene njihovu privlačnost. Rezultati eksperimenta su pokazali da, uprkos tome što nikada nisu porazgovarali sa bilo kojom od njih, studenti su imali tendenciju da osobu koju su imali prilike da češće vide procene kao mnogo atraktivniju i privlačniju od one koju su viđali ređe, ili je pak, nisu uopšte ni jednom videli. Time je potvrđen efekat blizine i proste izloženosti na međusobnu privlačnost i uzajamno dopadanje među osobama. Razvoj IT tehnologija i dostupnost interneta, veliki broj različitih društvenih mreža, donekle možda može da omogući postizanje efekta blizine bez obzira na realnu udaljenost osoba. Ali tu se potkradaju različita pitanja idealizovanja partnera, same situacije koja ne postoji u realnosti kao stvarni autentični lični odnos između dve osobe, već samo na internetu, kao međusobna projekcija najrazličitijih sopstvenih očekivanja, razmišljanja i želja. Pitanje je šta će se desiti sa odnosom kada se te osobe upoznaju u realnosti, i kolika je zapravo realna šansa da do toga uopšte i dođe (Aronson, et al., 2013). Istraživanja ove tematike su još uvek u povoju,

ali je činjenica da taj vid interpersonalne komunikacije postaje sve dominantniji pa ukoliko želimo da opstanemo moramo da se prilagodimo životu u novim okolnostima, ali je takođe i činjenica da je nedostatak fizičkog prisustva i stvarne i autentične bliskosti među ljudima doveo do pojačanog osećanja usamljenosti, odbačenosti, bespomoćnosti, tuge, pa čak i različitih oblika depresije. Direktni, stvarni, iskreni, lični, autentični odnosi od rođenja, najpre između majke i bebe (što su pokazala i istraživanja Renea Špica), preko svih faza detinjstva i mladosti, sve do odraslog doba i starosti, predstavljaju stvarne potrebe svake osobe, podjednako važne kao i fiziološke i pokazatelji su njenog duševnog zdravlja.[8]

- ***Personalni faktori*** podrazumevaju *sličnost, komplementarnost, poveravanje* i *fizičku privlačnost*. Sličnost je faktor koji ima najveći uticaj na početku odnosa između osoba. Veća je verovatnoća da će nas privući osoba koja ima slične vrednosti, uverenja, stavove, način i stil života kao mi, koja se kreće u istom krugu poznanika i prijatelja, pa se tako povećava i šansa da je bolje upoznamo i da joj se približimo. Interesantno je da zajednički neprijatelji, odnosno osobe koje su nam iz nekog razloga odbojne, igraju važnu ulogu u zbližavanju partnera ili prijatelja u nekoj vrsti "zajedničke borbe". Smer ovog uticaja može da bude i obrnut, odnosno da vremenom počnemo da osećamo animozitet prema neprijateljima svog partnera ili iskrenog prijatelja, iako pre toga nismo imali lične sukobe ili izgrađen bilo kakav negativan stav o njima. Ako se, pak, desi da ne možemo da prihvatimo članove porodice ili prijatelje našeg partnera, ili ukoliko je situacija takva da on ne može da prihvati nama bliske i značajne osobe, povećava se verovatnoća i učestalost interpersonalnih konflikata, što može dovesti do prekida partnerskog odnosa. *Komplementarnost* odnosno *nadopunjavanje* je u pojedinim situacijama i kod pojedinih tipova ličnosti značajniji faktor od sličnosti. Vrlo često izuzetno dominantne osobe preferiraju submisivne osobe, osobe koje vole da budu u centru pažnje biraju povučene i stidljive partnere koji će im se na neki način diviti, odnosno suprotnosti, pre svega u ličnim osobinama, su te koje će izgraditi i održati odnos. Dešava se da vremenom, osobe koje su u toj meri slične počinju da budu uzajamno dosadne i da iritiraju jedna drugu, što takođe može dovesti do raskida. Tako da, nakon izvesnog vremena provedenog u odnosu, komplementarnost postaje održavajući faktor veze.

8 Više o ovoj temi možete pročitati u knjizi Razvojna i pedagoška psihologija sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju u izdanju Univerziteta Singidunum (2019), autora Miloša Miloševića i Milice Čolović.

Međutim i prevelike razlike u navikama, stavovima, osobinama, načinu razmišljanja i pogledu na svet, sebe i druge ljude, kao i nefleksibilnost u svojim stavovima odnosno nemogućnost da se "stavimo u partnerove cipele" i sagledamo stvari iz tuđe perspektive mogu takođe dovesti do prekida odnosa. Rezultati određenog broja studija pokazuju da je sličnost ipak značajniji faktor od komplementarnosti kada je u pitanju spajanje ljudi (Aronson, et al., 2013). U svakoj vrsti interpersonalnih relacija, a naročito u bliskim, kao što su partnerski, prijateljski, porodični, za optimalno funkcionisanje je potrebna određena mera izbalansiranosti. *Poveravanje* je, takođe, izuzetno značajan i važan faktor međusobne privlačnosti. Jer samim tim što se neka osoba odlučila da baš sa nama podeli neku svoju tajnu, problem, brigu, želju, san i sl. naše samopouzadnje raste i mi automatski doživljavamo sebe kao bolje, vrednije, značajnije osobe, što sve predstavlja duboku narcističku gratifikaciju koja je u određenoj meri vrlo poželjna i zdrava. Osećajući se na taj način prema sebi u prisustvu druge osobe, ona automatski dobija veći značaj u našem životu i postaje nam privlačnija, jer većina zdrave populacije želi da bude sa onima pored kojih se oseća dobro. Takođe, samo saznanje da neko ima dobro mišljenje o nama, da smatra da smo privlačni, pametni, sposobni, da mu je prijatno sa nama ili čak da uživa u našem društvu dovodi do toga da i on automatski nama samima postaje privlačan. U brojnim istraživanjima varirana je informacija koja je davana ispitanicima o tome u kojoj meri su privlačni drugoj osobi sa kojom je trebalo da izađu. Njihov zadatak je bio da, nakon dogovorenog prvog sastanka sa tom osobom, procene njenu privlačnost. Rezultati nesumnjivo pokazuju tendenciju ljudi da mnogo bolje i atraktivnije ocene osobe za koje znaju da su i njih pozitivno ocenile, od onih za koje su pre sastanka dobili informaciju o negativnim ili neutralnim procenama sopstvene privlačnosti (Aronson, et al., 2013). Postoji neko uvreženo shvatanje da ljudi vole da budu u društvu lepih, pametnih, duhovitih, šarmantnih osoba, što u određenoj meri i jeste tačno. Ali je još tačnije da ljudi vole i preferiraju da budu u odnosu sa osobama zbog kojih će se oni sami osećati lepima, pametnima, duhovitima i šarmantnima, jer u prvom slučaju, vremenom odnosi u kojima sebe počinjemo da doživljavamo kao senke nekih drugih osoba postaju iscrpljujući, a te osobe naglo gube privlačnost koju su do tada uživale kod nas. Neretko čak dolazi i do razvoja prezira prema njima, što je prema mišljenju velikog broja bračnih terapeuta jedina emocija koja ne može da se prevaziđe u određenom ljubavnom odnosu. Odnosno kada do nje dođe, ne postoji način da se ponovo uspostavi ljubav, privrženost, intima i posvećenost među partnerima. Neverstvo, seksualni problemi

različite vrste i etiologije, intenzivna mržnja, bes, bespomoćnost, pa čak i apatija se mnogo uspešnije i efikasnije rešavaju i saniraju u odnosima, sve dok ne dođe do prezira, koji predstavlja konačnu tačku razdora između osoba. *Fizička privlačnost* je zapravo neophodni psihološki faktor koji i dovodi do kontakta i mogućnosti uspostvaljanja bilo kakvog daljeg odnosa. Ukoliko nam neka osoba nije fizički privlačna, sigurno nećemo stupiti i kontakt sa njom, sem ukoliko nas na to različite okolnosti ne primoraju. Tek nakon tog inicijalnog susreta, kroz dalju komunikaciju, mi možemo odrediti da li nas ta osoba privlači i na nekom drugom dubljem psihološkom planu, pa nastojati da produbimo taj odnos, ili jednostavno ukoliko shvatimo da ispod te, na prvi pogled, privlačne fasade ne postoji ništa što bi nas zaintrigiralo i zadržalo pažnju, odustati od dalje komunikacije i izgradnje odnosa. Sproveden je veliki broj istraživanja koja su se bavila efektima fizičke privlačnosti u različitim aspektima ljudskog života. Pokazano je da generalno gledano, fizički atraktivnije osobe bolje prolaze u životu. Od ranog uzrasta i uključivanja u kolektiv (vrtić, predškolsko a zatim i škola), a naročito u periodu adolecencije one su omiljene među vršnjačkom populacijom, predstavljaju neku vrstu "zvezda" u društvu sa kojima bi svi želeli da se druže ili zabavljaju. Vrlo često ih ljudi iz različitih kultura generalno doživljavaju i opisuju kao vesele, prilagođene, pametne, seksipilne, društvene, popularne, sa boljim manirima u ponašanju. Međutim, kulturološki uticaj u fenomenu da se *ono što je lepo ujedno procenjuje kao dobro i pozitivno*, može se videti u vrlo specifičnim karakteristikama koje pripadnici zapadne kulture, koja potencira individualnost, percipiraju kao poželjne i dodeljuju lepim osobama, kao što je asertivnost, dominantnost i lična snaga, dok se u istočnjačkim kolektivističkim kulturama u kojima se ceni zajedništvo, lepim osobama dodeljuju epiteti empatičnosti, darežljivosti, osetljivosti, poverljivosti i iskrenosti (Eagly, et al., 1991; Feingold, 1992; Wheeler & Kim, 1997). Dokazano je čak da će fizička privlačnost osuđenog imati veliku ulogu kod porote prilikom donošenja odluke o krivici, odnosno fizički privlačne osobe će za ista krivična dela dobijati znatno manje kazne od onih koje nisu tako atraktivne (Aronson, et al., 2013; Maner et al., 2005). Takođe puno je istraživano postojanje nekog univerzalnog modela ljudske lepote, koji bi eventualno bio jednak i za pripadnike različitih kultura. Razvoj IT tehnologija doveo je do mogućnosti različitih kombinacija velikog broja lica i facijalnih ekspresija, tako da su istraživanja ove tematike posebno aktuelna u današnje vreme (Čolović & Zlatanović, 2011; Gorbova, et al., 2019; Grobova, et al., 2017; Vesić, et al., 2021). U samim začecima kompjuterskog kombinovanja većeg broja različitih lica u

cilju procene njihove privlačnosti naročito su se istakli Langlois i Rogman (Langlois & Roggman, 1990; Langlois, et al., 1991). One su kombinovale po dva lica prvo od 16 fotografija a zatim od 32 sve dok na kraju nisu dobile aritmetičku sredinu svih lica sa fotografija, koja je zaista procenjena kao najlepša i najatraktivnija u poređenju sa bilo kojom od pojedinačnih fotografija koje su korišćene za uparivanje tokom eksperimenta. Kombinacijom svih fotografija stvoreno *poznato ili tipično* lice bilo je najlepše ocenjeno i od strane žena i od strane muškaraca, jer su se tokom različitih kombinacija individualne karakteristike polako gubile u korist zajedničkih i poznatih obeležja. Peret i saradnici su otišli korak dalje i želeli da ispitaju da li su ova tipična prosečna lica (koja uključuju i lepa i manje privlačna lica) zaista uvek ocenjena najatraktivnijim i da li je isti slučaj procene privlačnosti kod pripadnika različitih kultura. Tako su oni pored kombinacije fotografija *prosečne privlačnosti*, napravili i kombinaciju *visoke privlačnosti* koja se sastojala samo od slika osoba koje su procenjene kao najatraktivnije. Pokazano je da pripadnici i zapadne kulture (iz Velike Britanije) i istočne kulture (Japan) preferiraju kombinaciju visoke privlačnosti od prosečne privlačnosti (Perrett, et al., 1994). Lica oba pola koja su ocenjena najprivlačnijim imala su velike i krupne oči (karakteristično za bebe, što izaziva nežna osećanja topline i privrženosti), istaknute jagodične kosti (koje pokazuju seksualnu zrelost), širok iskren osmeh (koji se vidi u boricama oko očiju) i proširene zenice (što se često koristi u reklamama). Fizički privlačnijim se smatraju žene koje imaju više karakteristika tipičnih za bebe i decu – visoke obrve, mali nos i malu bradu, dok se poželjnim procenjuju muškarci sa jakom viličnom kosti odnosno većom bradom. Ukoliko pogledamo neke od najlepših ljudi na planeti, možemo da vidimo da u velikoj meri poseduju navedene univerzalne karakteristike visoke privlačnosti. Interesantno je da su najlepša lica u određenoj meri asimetrična. Odnosno fotografije u kojima je kompjuterom duplirana leva ili desna strana lica su procenjivane manje privlačnim od originalnih fotografija gde je uvek u određenoj meri prisutna asimetrija. Međutim, izuzetno asimetrična lica su procenjavana manje privlačnim od onih koja poseduju mali do umerenog stepena asimetrije leve i desne strane (Cunningham, et al., 1990).

TEORIJE KOJE OBJAŠNJAVAJU INTERPERSONALNU PRIVLAČNOST I LJUBAV

Teorija socijalne razmene posmatra ljubav s ekonomskog stanovišta i govori o tome da ljubav zapravo predstavlja najpovoljniju transkaciju između osoba (partnera, prijatelja, članova porodice i sl.) koji nastoje da najbolje moguće profitiraju u odnosu – odnosno da njihove emocionalne investicije rezultiraju maksimalnim dobicima i minimalnim gubicima, pri čemu se pod dobicima podrazumevaju svi pozitivni aspekti veze koji je čine jačom, a pod gubicima sve ono što je slabi poput nezadovoljstva, laži, neverstva, nekompatibilnosti partnera i slično. Dobici (nagrade), gubici (kazne), ishodi (rezultat) i nivoi poređenja čine osnovne pojmove koji se koriste u ovoj teoriji kako bi se objasnila ljubav – mi "kupujemo" najpovoljniji, a ujedno i najbolji mogući odnos, koji nam omogućava da dobijemo najoptimalniju vrednost (maksimalni dobitak uz minimalni gubitak) u odnosu na našu emocionalnu investiciju. Sve dok smo u dobitku, veza, odnos, prijateljstvo traje, čim nezadovoljstvo počinje da dominira, to je znak da u našem internom kalkulisanju ljubav trpi veće gubitke od dobitaka i da je vreme da naše emocionalne investicije usmerimo na drugu stranu, gde ćemo "povoljnije poslovati".

Prema ovom, mogli bismo reći krajnje impersonalnom, matematičkom i ekonomskom modelu ljubavi, sva osećanja uključena u ljubavni odnos između osoba, bilo koje vrste bio (romantični, prijateljski, porodični…) u potpunosti zavise od 4 faktora (Aronson, et al., 2013):

1. *Dobitak* – percepcije veličine i kvaliteta nagrada koje osoba dobija u odnosu (pažnja, razmena nežnosti, poverenje, podrška, socijalni i materijalni status, zajednički ciljevi, planiranje budućnosti…).
2. *Gubitak* – percepcije negativnih aspekata u vezi koji su svakako neminovni, ali dok su nižeg stepena od onoga što procenjujemo da nekim odnosom dobijamo, odnos se održava (nezadovoljstvo, nesvrsishodni trud, neverstvo, osobine druge strane koje nas nerviraju, razni vidovi frustracija…).
3. *Nivo poređenja* – očekivanja koja imamo o vezi u terminima dobitaka i gubitaka, u odnosu na to koliko sebe smatramo vrednim na "tržištu ljubavi". Ukoliko procenjujemo sebe vrednijima, u skladu sa tim, naš nivo očekivanja od veze i partnera/prijatelja/člana porodice biće viši. S druge strane osobe koje imaju nizak nivo poređenja pristaće da budu u odnosima koji ih ne ispunjavaju, koji su im zamorni, teški, iscrpljujući, gde dobici ne premašuju u velikoj meri gubitke. Mehanizam održavanja takvih odnosa

najčešće je emocija straha u različitim varijatetima. Manifestuje se kao strah od promene i novine, strah od samoće, strah i neizvesnost da li ćemo nakon izlaska iz jednog odnosa uspeti da nađemo novi, i koja je zapravo verovatnoća da će on uopšte biti zadovoljavajući i bolji u smislu da ćemo imati više dobitaka odnosno nagrada od gubitaka, odnosno kazni ako se upustimo u njega. Ovo poslednje nas dovodi i uvodi u četvrti faktor ljubavnog odnosa prema teorije socijalne razmene a to je:

4. *Nivo poređenja sa alternativom* – procena verovatnoće pozitivnog ishoda novog odnosa sa drugim partnerom/prijateljem u odnosu na aktuelni. Ukoliko osoba procenjuje da postoji dobra šansa da joj sa drugom osobom bude bolje, lepše i komfornije, ona će lako izaći iz sadašnja veze, stupaće u nova poznanstva, u nastojanju da pronađe osobu koja će joj više odgovarati. S druge strane ukoliko osoba nema visok nivo samopoštovanja i samopouzdanja, verovatnije je da će duže ostajati u odnosu koji joj je opterećujući jer procenjuje da su joj je verovatnoća da nađe novi bolji odnos mala i da ne vredi rizikovati i ostati sam bez partnera, prijatelja, člana porodice. Pored niskog samopouzdanja, do ovakvog ishoda može dovesti i istorija prethodnog kontinuiranog zlostavljanja (svih oblika) u vezama, nemogućnost da se pronađe adekvatan partner, strah od samoće, socio-emocionalna i ekonomska zavisnost od partnera i slično.

Teorija ulaganja (investment theory) se nadovezuje na prethodno opisanu teoriju socijalne razmene, ali je u izvesnoj meri dopunjava. Naime, prema ovoj teoriji naglašava se da se privrženost partneru odnosno zadovoljstvo i odanost vezi ne može u potpunosti objasniti terminima dobitaka, gubitaka, nivoa očekivanja od same ali i neke druge alternativne veze, već i stepenom investicija uloženih u vezu koje bi bile izgubljene ukoliko bi došlo do njenog okončanja. To znači da su dobici uvek važni u vezi, i da su oni dominantni na samom početku kada u želji da se dopadnemo partneru nastojimo da mu dajemo najrazličitije vrste socijalnih nagrada a i sami uživamo u njima. Međutim, vremenom i različiti gubici, odnosno naše žrtve i realnije sagledavanje i prihvatanje osobe u celini počinju da dobijaju na značaju, naročito nakon završetka perioda zaljubljenosti. Zapravo ova teorija može da adekvatnije objasni razloge zbog kojih određene osobe ne napuštaju svoje partnere isko su jako nezadovoljne vezom a druge alternative im deluju realno mogućim i dostupnim (Impett, et al., 2001; Ferreira et al., 2012) ili čak i one ekstremnije vidove veza u kojima su prisutni najrazličitiji vidovi zlostavljanja partnera (Rusbult & Martz, 1995). Jer investicije podrazumevaju sve oblike ulaganja osobe u određeni odnos, koja bi bila uzaludna i protraćena ukoliko dođe do prekida. To mogu biti finsnsijski resursi, materijalne stvari, imovina, pokloni, automobili, nekretnine, sve vrste uloženih emocija,

truda, energije, žrtvi, odricanja ali i broja i dobrobiti dece, društvenog statusa koji bi osoba stekla razvodom ili raskidom i mogućnosti da nakon okončanja veze ponovo bude socio-emocionalno-ekomonski nezavisna, samostalna i integrisana. Tako da možemo zaključiti da, prema ovoj teoriji, postoje 3 glavne vrste faktora koji određuju da li će osoba ostati u vezi ili ne a to su (Aronson, et al., 2013):

1. Zadovoljstvo vezom.
2. Percepcija alternative i procena verovatnoće da će ona biti bolja.
3. Nivo sopstvenih investicija (ulaganja) u vezu, koji bi propao i bio uzaludan ukoliko bi došlo do prekida.

Bez obzira što su nam uvek privlačnije fizički atraktivnije osobe, prilikom izbora partnera, želeći da izbegnemo odnosno smanjimo šansu da budemo odbijeni i doživimo neuspeh, što posledično ima efekat nižeg samopouzdanja i samopoštovanja, mi uvek negde, na neki način, kalkulišemo.

Hipoteza podudaranja govori o tome da ljudi generalno imaju tendenciju da se zabavljaju i da stupaju u intimne odnose koji često završavaju i brakom sa osobama koje procenjuju negde na istom nivou fizičke privlačnosti na kom smatraju da su i oni sami (Yela & Sangrador, 2001).

S druge strane imamo često prilike da vidimo i upoznamo parove koji imaju drastičnu nesrazmeru u fizičkoj atraktivnosti, ne samo prema našim, već i prema kriterijumima većeg broja osoba (što predstavlja određeni vid intersubjektivne saglasnosti). To dobro objašnjava ***Teorija pravednosti i jednakosti*** koja naglašava da je za održavanje nekog odnosa važna procena njegove pravednosti i korektnosti, odnosno zajedničkog i podjednakog učestvovanja i ulaganja od strane partnera u njemu, a ne puko poređenje dobitaka i gubitaka.

Pored fizičke atraktivnosti koju svakako procenjujemo, odnos sa partnerom podrazumeva različite znake pažnje, komplimente, razmenu nežnosti, osećanje zaštićenosti i sigurnosti u odnosu, pa i različite oblike materijalnih vrednosti. Sve dok smo uvereni da podjednako dajemo i primamo na nivou svih ovih i još mnogih drugih aspekata koji čine jedan partnerski odnos mi smo zadovoljni i ostajemo u vezi. Čim osetimo da više dajemo i pružamo, javlja se osećanje iskorišćenosti od strane partnera, koje povlači za sobom niz negativnih emocija. S druge strane, kako smo istakli, čak i u obrnutoj situaciji, vremenom ćemo postati nezadovoljni, jer će nam prevelika ulaganja od strane partnera, koja na početku laskaju, stvoriti osećanja griže savesti i krivice, lične inferiornosti, niže vrednosti i nekompetentnosti, odnosno tendenciju ka povećanoj kontroli koju pripisujemo partneru, što će opet razultirati našom težnjom za promenom ili prekidom samog odnosa. Dužina poznanstva sa osobom i dubina samog odnosa

igraju važnu ulogu u proceni jednakosti i ravnopravnosti u konkretnom odnosu. Uglavnom su na početku upoznavanja partnera ili prijatelja dominantni *odnosi razmene* – gde je potreba za jednakošću i ravnopravnošću naročito istaknuta, odnosno striktno vodimo računa o uslugama koje pružamo i tražimo načine da nam se one u što kraćem periodu vremena vrate, jer se u suprotnom osećamo iskorišćenim. Međutim, kako vreme odmiče, ukoliko je odnos kvalitetan, mi sve manje pažnje posvećujemo tom principu jednakosti a sve više se usmeravamo na zadovoljenje potreba druge osobe – prijatelja, člana porodice ili partnera. To je karakteristično za odnose zajedništva, u kojima nam je glavna pažnja dobrobit druge osobe i nastojanje da joj se pomogne i učini sve kako bi ona bila srećna i zadovoljna. U ovim odnosima ne tražimo odmah kontrausluge, oni su zasnovani na uzajamnom poverenju (za čije izgrađivanje je neophodno duže vreme), ne osećamo se iskorišćenima i nastojimo da kad god možemo pomognemo drugoj strani jer nas to čini srećnim i zadovoljnim. Porodični odnosi spadaju uglavnom u *odnose zajedništva*, dok prijateljstvo i partnerstvo uglavnom počinju odnosima razmene, ali imaju potencijal da se vremenom razviju u odnos zajedništva u kome su nam zaista važne potrebe druge strane (Aronson, et al., 2013; Kordić & Babić, 2014; Laursen & Hartup, 2002).

Evoluciona teorija – ***pristup međusobnoj privlačnosti i ljubavi***, proistekla je iz evolucione biologije, prema kojoj je izbor partnera određen maksimalnom šansom za uspešnu reprodukciju i produženje vrste, kao i evolucione psihologije, koja nastoji da celokupno ponašanje osoba, čak i u društvenim situacijama, objasni genima i urođenim karakteristikama koje su evoluirale od najnižih organizama do čoveka, u procesu prirodne selekcije. Prema ovoj teoriji muškarcima i ženama su privlačne različite karakteristike suprotnog pola koje im upravo povećavaju šanse za uspešnu reprodukciju. Pa tako žene privlače resursi kojima raspolažu muškarci, odnosno novac, uspešna karijera, ekonomska stabilnost i nezavisnost, kao i lične osobine koje će tome doprineti – ambicija, marljivost, upornost, istrajnost i slično, jer će tako osigurati uspešan odgoj svoje dece do zrelosti. Dok muškarce, s druge strane privlači izgled žena i njihova mladost jer će na taj način povećati mogućnost za veći broj potomaka, zbog pretpostavke o boljem reproduktivnom zdravlju mlađe žene, ali i mogućnosti da ona tokom dužeg vremena rodi veći broj dece. Za životinjski svet je karakteristično to da se reproduktivna sposobnost ženki meri uspešnim podizanjem svakog potomka do zrelosti, a mužjaka brojnošću potomaka, pa se oni neretko pare sa većim brojem ženki, kako bi maksimizirali broj potomaka koji će preživeti. Često se kaže da muškarci vole očima a žene mozgom, odnosno muškarci žele da se razmnože naveliko a žene mudro. Međutim, kako su tokom poslednjih decenija žene sve emancipovanije u smislu mogućnosti pristupa resursima obrazovanja, ekonomske

nezavisnosti, moći i društvenog statusa, promenili su se i uobičajeni kriterijumi privlačnosti partnera. Pa tako sve više uspešnih i ekonomski samostalnih žena traži mlađe, fizički atraktivnije i seksualno privlačnije i potentnije muškarce. Ovo je naročito karakteristično za visoko razvijene zemlje. Što je niži standard i veća razlika u ekonomskim pokazateljima i nezavisnosti između muškaraca i žena, veći uticaj imaju evoluciono tradicionalni faktori privlačnosti. Odnosno objašnjeno i terminima teorije jednakosti i pravednosti, mladost i lepota žene jeste pravedna, fer i korektna zamena za uspešnu karijeru, novac i ekonomsku stabilnost muškarca. Interesantno je takođe da su faktori fizičke privlačnosti, koji su kod muškaraca dominantni, takođe u vrhu sistema vrednosti i kod žena kada biraju seksualne partnere nasuprot bračnim. Tek kada žene počinju da razmatraju mogućnost braka, ekonomski pokazatelji počinju da dominiraju. Sama privlačnost, neopterećena nužnošću reprodukcije, uvek je uslovljena fizičkim karakteritikama partnera. Interesantan pristup ljubavnim odnosima i razlikama koje postoje između polova pronalazimo i u studijama koje se bave efektima neverstva partnera. Pa tako rezultati istraživanja pokazuju da muškarci teže podnose seksualno neverstvo, dok žene mnogo teže izlaze na kraj sa emocionalnim neverstvom partnera, u kome neretko nije ni došlo do samog seksulanog čina (Aronson, et al., 2013).

Teorija afektivne vezanosti (Attachment theory) govori o tome da se tip odnosa koji smo ostvarili u prvim godinama života sa osobama koje brinu o nama (prvenstveno sa majkom, a kasnije i sa ocem), prenosi na odnose koje ostvarujemo tokom života sa budućim partnerima. Stilovi vezivanja (Attachment styles) – zapravo predstavljaju naša očekivanja od partnera i ljubavnog odnosa koja su nastala u najranijem periodu života i zavise od kvaliteta tih primarnih interakcija sa roditeljima. Najveći doprinos ovoj teoriji dali su Džon Bolbi (Melges & Bowlby, 1969; Bowlby, 1973, 1980) i Meri Ejnsvort (Ainsworth, et al., 1979), proučavajući vrstu i kvalitet interakcija koji se ostvaruje između majki i dece u najranijem periodu života, kao i Hazan i Šejver (Hazan & Shaver, 1987) koji su proučavali stilove afektivne vezanosti i kvalitet partnerskih odnosa u odraslom dobu. Ejsnvortova je sa saradnicima identifikovala 3 osnovna stila vezanosti između majki i njihovih beba, koji imaju tendenciju da se u budućnosti prenose i na odnose sa partnerima, jer postaju neka vrsta našeg životnog scenarija (transakciona analiza), radnog modela ili šeme bliskih odnosa, odnosno ljubavne priče koju usvajamo. *Sigurni stil vezanosti (Secure attachment style)*, podrazumeva da su odrasle osobe sposobne da razviju iskrene, dugotrajne, zrele i kvalitetne odnose sa svojim partnerima, jer su kao bebe doživele prevashodno optimalna iskustva u primarnoj dijadi (odnos mama-beba). Imali su majku koja je bila responzivna, odgovarala je adekvatno i uvremenjeno na potrebe deteta, osujećivala optimalno, ispunja-

vala odnos sa njim bezičnom sigurnošću, ljubavlju, poverenjem, negom, tako da je kod bebe izostao strah od bliskosti, napuštanja, nezadovoljenja potreba uz razvoj osećanja lične vrednosti, prihvaćenosti, sigurnosti i samopouzdanja koje se javlja tokom života. Za osobe sa *Izbegavajućim stilom vezanosti (Avoidant attachment style)* karakteristično je da su njihovi primarni negovatelji u najranijem detinjstvu na različite načine odbijajali detetovu potrebu za bliskošću i intimom, najčešće su bili rezervisani, hladni, udaljeni, distancirani i odbacujući, tako da su deca bila prinuđena da supresuju odnosno potisnu ovu potpuno normalnu i prirodnu potrebu za intimom i ljubavlju, jer su na osnovu iskustva izgradila očekivanja da će biti odbačena. Tako i odrastaju, nemajući poverenje u druge ljude, zatvoreni u svom svetu, izbegavaju bliske kontakte jer se boje odbacivanja i povređivanja, imaju velikih poteškoća pri uspostavljanju intimnih odnosa, jer su im nepoverenje u druge ljude i nesigurnost u ličnu vrednost dominantna osećanja. Poslednji izdvojeni stil je *Anksiozno/ambivalentni stil afektivne vezanosti (Anxious/Ambivalent attachment style)* koji karakteriše izuzetno naglašena anksioznost, strepnja i zabrinutost osobe da njene prirodne potrebe za bliskošću, intimnošću i ljubavlju neće biti zadovoljene, kao i preokupiranost i svojevrsna opsednutost partnerom i konstantni strah da će biti napuštena i ostavljena. Ovakvu šemu ljubavnih odnosa razvili su nedosledni roditelji, koji su nekada u potpunosti zadovoljavali potrebe dece, a nekada ih odbacivali, uslovljavali su svoju ljubav i naklonost, često su prezaštićavali, dok su u drugim situacijama ignorisali, odbacivali ili kažnjavali i strogo kontrolisali dete, tako da deca nisu bila u stanju da razviju samostalnost i autonomiju, da uvide i nauče bilo kakvu pravilnost u ponašanju roditelja koja bi im omogućila da razviju sigurnost samo u sebe (kao kod izbegavajućeg stila) ili u sebe ali i u druge ljude (kao kod sigurnog stila). Umesto toga razvili su stil ponašanja, misli i osećanja koji podrazumeva tendenciju da se stalno ugađa drugima kako bi se zadržala i zadobila njihova naklonost i ljubav, uz sveprisutnu intenzivnu anksioznost i strah od napuštanja i odbacivanja, kao i doživljaj neadekvatnosti, nepotpunosti i nekompletnosti bez partnera, odnosno zavisnosti od njega i tendencije stapanja sa njim na što više nivoa. I osobe sa ovim stilom imaju poteškoća u kasnijim emotivnim vezama, ali više kada je u pitanju održavanje veze i ostajanje sa jednim partnerom koji postaje opsesija i centar njihovog sveta, tako da ga vremenom, zbog prevelike separacione anksioznosti (straha od odvajanja) i doživljaja nekompletnosti, sve više guše i sputavaju, dovodeći na kraju tim svojim ponašanjem do "samoispunjavajućih proročanstava" da ih partner zaista i napusti.

Kulturološki faktori takođe mogu da doprinesu da parovi sa kombinacijom određenih stilova afektivne vezanosti imaju dugotrajne veze. Naravno, najispunjenije i najkvalitetnije veze su one koje ostvaruju partneri sa uzajamno sigurnim stilom afektivne vezanosti, koji su naučili da vole i poštuju i sebe i druge ljude.

Neretko se dešava, da pozitivno iskustvo odnosa sa sigurno vezanom osobom dovede do promena obrasca afektivne vezanosti i osobe sa izbegavajućim odnosno anksiozno/ambivalentnim stilom, jer su iskustva ta na osnovu kojih se uči i koja zapravo menjaju ljude (Milošević & Čolović, 2019). S druge strane, isto trajne, mada u velikom stepenu nezadovoljavajuće veze mogu se održavati i u kombinaciji kada je žena sa anksiozno/ambivalentnim stilom vezanosti, a muškarac sa izbegavajućim. Njihova ponašanja u vezi proizvode nezadovoljstvo, osećaj pritisnutosti, gušenja (kod muškarca), odnosno opsednutost partnerom, nepotrebno žrtvovanje, strah od gubitka i napuštanja (kod žene), što se negde smatra tipičnim rodnim ponašanjem, onim što kulturalne norme propisuju a predstavlja određenu vrstu rodnih stereotipa. S druge strane, obrnuta kombinacija izbegavajuća žena i anksiozno/ambivalentni muškarac imaju veoma malu šansu da uopšte i započnu vezu, a i ukoliko bi se to desilo najverovatnije bi došlo do njenog brzog okončanja (Aronson, et al., 2013).

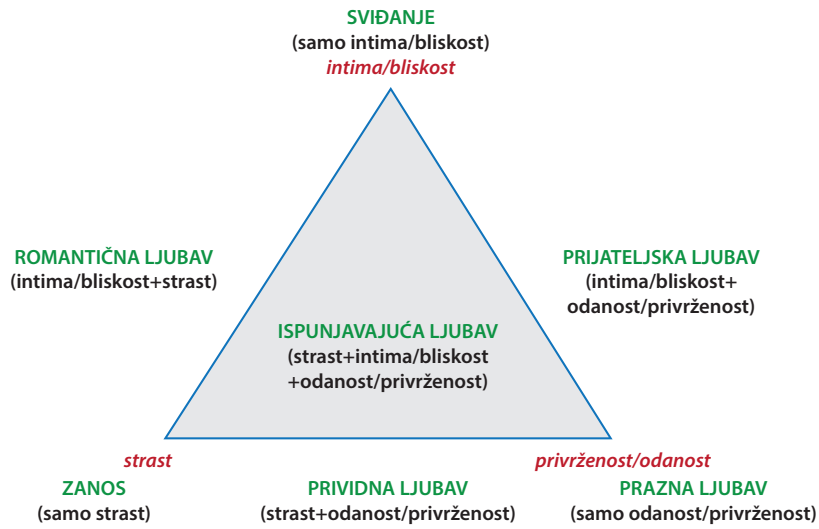
Prema podacima čuvenih istraživača Hazana i Šejvera osamdesetih godina prošlog veka, u populaciji odraslih ljudi dominirao je sigurni stil afektivne vezanosti sa 56%, za njim je sledio izbegavajući stil sa 25%, dok je udeo anksiozno/izbegavajućeg stila afektivne vezanosti u populaciji bio najmanji 19% (Hazan & Shaver, 1987). Današnja situacija je nešto drugačija, pa su poslednja dva stila počela da rastu, dok se nažalost sigurni stil smanjio, što bi se moglo dovesti u vezu sa promenama u vaspitnim stilovima, vrstom i kvalitetom odnosa koji se ostvaruje između roditelja i dece u aktuelnom društveno-istorijskom kontekstu (Čolović, et al., 2021b).

Profesor psihologije i obrazovnih nauka, kao i direktor Centra za psihološke sposobnosti, kompetencije i veštine na Univerzitetu Jejl, dugi niz godina je proučavao ljubav i ljubavne odnose. Iz njegovih istraživanja proistekle su tri različite teorije, koje zapravo predstavljaju evoluciju njegovih shvatanja i saznanja o ljubavi. Prvo je uobličio ***Psihometrijski tip teorije ljubavi*** u saradnji sa svojom studentkinjom Suzan Gradžek još osamdesetih godina prošlog veka, gde su standardnim psihometrijskim tehnikama i procedurama nastojali da identifikuju sve relevantne komponente ljubavi i ljubavnih odnosa.

Kasnije je formulisao ***Trougaonu teoriju ljubavi***, u kojoj se kroz kombinaciju tri glavne komponente: strasti, intime-bliskosti i posvećenosti-odanosti, dolazi do sedam osnovnih vrsta ljubavi, od kojih 3 podrazumevaju naglašeno prisustvo 2 komponente, a smanjen intenzitet 1 komponente ljubavi: prijateljska (visoka intima i posvećenost, niska strast), romantična (visoka strast i intima, slaba posvećenost) i suluda ljubav (visoka strast i posvećenost, niska intima). Optimalna, odnosno idealna vrsta ljubavi jeste ispunjavajuća ljubav koja se nalazi u središtu trougla (sve tri komponente ljubavi su na visokom nivou). Dok preostale 3 vrste podrazumevaju prisustvo samo jedne komponente ljubavi: sviđanje (samo intima), prazna ljubav (samo posvećenost-odanost) i zanesenost (samo strast).

Trougaona teorija ljubavi

Slika 10.10. Trougaona teorija ljubavi



Sredinom devedesetih godina prošlog veka, Sternberg je uvideo da ni jedna, od do tad fomulisanih teorija ljubavi i međusobne privlačnosti, ne daje adekvatne odgovore na pitanja zašto biramo baš određene partnere a ne neke druge, zbog čega sa nekima ostajemo ceo život, a neke brzo napuštamo, gde nestaje zaljubljenost i kako tako brzo može doći do promene u odnosu između dvoje ljudi, koji su to zapravo činioci koji utiču na međusobnu kompatibilnost i zadovoljstvo partnera vezom u kojoj se nalaze? Odlučio se da konceptu ljubavi priđe iz ugla narativne psihologije i da formuliše svoju novu teoriju o ljubavnim odnosima ***Ljubav je priča*** (Čolović, 2010).

Prema ovoj teoriji svaka osoba ima i uglavnom je u stanju da ispriča veoma različite priče o svim važnim segmentima svog života: ljubavi, prijateljstvu, porodici, poslu, stilu i načinu života i slično. Prema Sternbergu, svi mi predstavljamo u suštini skupove naših različitih životnih priča, dok sami bivamo gajeni i odrastamo pod okriljem određenih ljubavnih priča naših roditelja. Naša porodica, pre svega roditelji i njihov međusobni odnos, zatim braća i sestre, vršnjaci, prijatelji i ljudi iz okruženja, partneri sa kojima ulazimo u veze, životne okolnosti i događaji, kulturalni normativi i obrasci karakteristični za društvo u kome živimo, u određenoj meri utiču na naš način mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, odnosno modifikuju naše ljubavne priče. Način na koji doživljavamo svet, svoju prošlost, sadašnjost i budućnost, sebe i druge ljude koje susrećemo su pod veoma

intenzivnim uticajem naših životnih priča. Ali i one trpe određene promene, jer je svaki odnos, u najmanju ruku, dvosmeran tako da i oni sa svojim pričama deluju na nas, a mi se svakako moramo prilagoditi svim životnim okolnostima sa kojima se susrećemo. Promene koje se dešavaju su veoma spore, nekada idu u korist unapređivanja odnosa i psihološkog rasta svakog od partnera, dok drugi put dovode od produbljivanja razlika koje postaju sve očiglednije što na kraju dovodi do prekidanja odnosa (Čolović, 2010; Sternberg, 2007).

Svako značajno iskustvo, prijatno ili neprijatno, nas menja. Nismo one iste osobe koje smo bile pre godinu dana, pre pet godina i pre petnaest godina, niti ćemo biti isti u budućnosti. Vreme, samo po sebi, nije faktor koji utiče na promenu naše ličnosti, odnosa prema sebi i drugima, našeg načina razmišljanja, ponašanja i emocionalnog reagovanja, već su to pre svega događaji i situacije kroz koje prolazimo, ali možda još u većoj meri, ljudi sa kojima stupamo u odnose, posebno oni sa kojima se istinski i autentično povežemo, prožmemo i podelimo mnoge intimne stvari, tako da se i osnovni elementi naših životnih, pa i ljubavnih priča izmešaju i nadograde.

Životne priče se nalaze često na predsvesnom nivou, odnosno bez prethodnog razmišljanja i udubljivanja u njih, nismo uvek svesni zašto biramo baš određene partnere i zašto nam neke veze, i pored sveg našeg truda, ne uspevaju. Zbog čega ostajemo u odnosima, koji su po svim karakteristikama veoma mučni, bolni i patogeni iz više razloga za nas i kako to da se baš fiksiramo za tačno određen tip osobe, a ne neki drugi, za koji racionalno procenjujemo i imamo valjane argumente da mislimo da bismo bili srećniji i da bi nam odnos bio uspešniji, ispunjeniji i bolji. Kada dođe do problema, kada nezadovoljstvo kulminira, sami ili uz pomoć psihoterapeuta, prinuđeni smo da uđemo u suštinu samog odnosa i dobro promislimo o njemu. Tada najpre naša, a zatim i ljubavna priča našeg partnera, dolaze do svesti. Počinjemo da razumemo samu njenu suštinu, obrasce po kojima funkcioniše, uloge koje smo preuzeli, i mi i naši partneri, i u kojoj meri su one komplamentarne odnosno kako se nadopunjuju. Otkrivamo koja je naša a koja partnerova trenutna ljubavna priča sa kojom je ušao u odnos, a šta je za svakog od nas idealna ljubavna priča i da li tu uopšte ima preklapanja i mesta za napredovanje. Uzimajući u obzir i podrobno analizirajući sve to, možemo videti da li naša veza ima i ukoliko ima, kakva je ta budućnost ili zašto uporno ostajemo u odnosu koji nas iscrpljuje i opterećuje. Od tog uvida, ma koliko olakšavajući ili pak nelagodan, ali svakako otrežnjavajući bio, kreće proces donošenja odluke šta ćemo uraditi dalje sa našim (ljubavnim) odnosom.

Osoba u svaki odnos zapravo i stupa sa unapred formiranim očekivanjima od sebe i partnera koja direktno proizilaze iz naših priča koje imamo o ljubavi. Konstantno se vrši zamena realnosti fikcijom odnosno našom pričom, jer što duže poznajemo osobu sa kojom smo u vezi, više i intenzivnije na nju projektujemo sopstvena očekivanja, misli, emocije, na taj način je polako udaljavajući od realnosti i stvarnosti, dok u našoj glavi kreiramo lik iz priče koji bi naš partner trebalo da bude.

Sternberg ističe da mi zapravo i ne poznajemo stvarno ljude, onakve kakvi oni zaista jesu, jer sopstvenom projekcijom vršimo njihove konstante korekcije kako bi se uklopili u naše priče. Poznajemo ih na osnovu naše percepcije odnosno slike koju smo formirali o njima, i koja vrlo često značajno odstupa od realnosti. Tako, možemo reći da ne postoji neka potpuno tačna i objektivna istina o realnom odnosu i vezi koji postoji među osobama. Sve je to mešavina i uzajamna igra njihovih ličnih ljubavnih priča, a da bi odnos bio uspešan, pored komplementarnosti i međusobne usklađenosti uloga i prvobitnih ljubavnih priča, neophodno je da partneri kreiraju i novu sopstvenu ljubavnu priču, koja može u manjoj ili većoj meri da se razlikuje od njihovih pojedinačnih. Zapravo odnos između dve osobe je ispunjen većim brojem različitih vrsta priča: o novcu, ljubavi, deci, seksu, sopstvenim i međusobnim ljubavnim pričama, ukoliko su osvešćene i razmatranjima o njihovoj ulozi i uticaju koji imaju na međusobni odnos (Sternberg, 2007; Čolović, 2010).

Postoji hijerarhija ljubavnih priča koju svaka osoba ima, od onih u kojima osoba nikada ne bi učestvovala i koje su joj potpuno nezamislive, do onih manje poželjnih pa sve do onih najpoželjnijih, koje predstavljaju neku vrstu ideala, na kojima su osobe često i same odgajane. Na osnovu procene koliko trenutni odnos odgovara i u skladu je sa idealnom ljubavnom pričom, osoba procenjuje i vaga, da li bi možda sa drugim partnerom bila srećnija i zadovoljnija, da li bi se njihova zajednička ljubavna priča približila, za tu konkretnu osobu, idealnoj. Generalno gledano, različite osobe pobuđuju u nama različite ljubavne priče i ukoliko sretnemo osobu koja kod nas aktivira ljubavnu priču sa višeg hijerarhijskog nivoa od onog na kome se trenutno nalazi naš odnos sa aktuelnim partnerom, on počinje da bledi i gubi na značaju, naša energija i projekcije se usmeravaju ka toj novoj osobi, odnosno potencionalnom partneru, koji je idealizovan, a da pri tom u najvećem broju slučajeva toga nismo ni svesni. Iz tih razloga, po Sternbergu, najčešće i dolazi do raskida, nekad na prvi pogled dobrih i sigurnih veza i otpočinjanja novih veza sa, po nama i našim kriterijumima, trenutno poželjnijim partnerom, odnosno onim koji sa nama deli ljubavnu priču sa višeg hijerhijskog nivoa. Pojedine osobe koje srećemo se odmah na početku lako uklapaju u naše idealne priče i to izaziva brzo osećanje zaljubljenosti i u određenom stepenu

opsednutost tom osobom. Iz prijateljstva često dolazi do razvoja ljubavi, zbog porasta osećanja intimnosti i bliskosti. Taj proces lagano može dovesti do suptilne promene naše idealne ljubavne priče. Ipak, idealne priče se najčešće ne menjaju sa promenom odnosa, već je smer obrnut, mi nastojimo da promenimo i približimo naš aktuelni odnos našem idealu.

Sternberg je razvrstao najveći broj ljubavnih priča koje je do tada proučio u pet velikih grupa u kojima se nalazi više različitih priča. Istakao je da trajnost i uspešnost ljubavnog odnosa i zadovoljstvo njim proističe iz stepena u kom osobe uspešno igraju komplamentarne uloge u ljubavnim pričama svojih partnera (Sternberg, 2007; Čolović, 2010).

- Suštinu **asimetričnih priča** predstavlja izrazito asimetričan – komplamentaran odnos razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja između partnera. U ovu grupu spadaju sledeće priče: *priča učitelj – đak* (gde partner u ulozi učitelja obezbeđuje sve neophodne informacije i samim tim određuje strukturu odnosa, dok ih partner u ulozi đaka sluša i prihvata), *priča o žrtvovanju* (gde se jedan od partnera konstantno žrtvuje, izlazi u susret i čini najrazličitije ustupke drugom partneru, koji ih sa zahvalnošću prima), *priča o vladanju i upravljanju* (suštinu odnosa predstavlja pitanje raspodele moći, kojoj svaki od partnera teži, tako da sam odnos može da poprimi različite varijacije, od autokratskog, preko demokratskog, pa sve do potpuno haotičnog (anarhičnog), *policijska priča* (tipično je da jedan partner konstantno vrši nadzor i kontrolu nad drugim partnerom, proverava mu telefon, kretanje, s kim se druži i izlazi, šta radi u njegovom odsustvu i sl., dok drugi partner ovakvo ponašanje u početku najčešće doživljava kao dokaz ljubavi a ne ljubomore, koja u velikom broju slučajeva prelazi u patološku kada je ova priča u pitanju), *pornografska priča* (centralno mesto ove priče zauzima osećanje poniženja koje rađa strast, tako da se partneri osećaju ispunjeno i zadovoljno jedino kada na različite seksualne načine bivaju poniženi ili s druge strane oni ponižavaju partnera) i *priča strave i užasa* (za razliku od prethodne priče, gde je poniženje rezervisano isključivo za seksualnu aktivnost, partneri u ovoj vrsti ljubavnih odnosa doživljavaju ispunjenje ako ponižavaju ili budu ponižavani od strane partnera u različitim segmentima njihovog odnosa).
- Druga grupa su **priče o objektima**, gde osoba ili sam odnos imaju vrednost jedino i isključivo ukoliko obavljaju tačno određene funkcije. Na osnovu toga, ova velika grupa priča se deli na dve manje podgrupe: (1) *osoba se posmatra kao objekat*, u koje spadaju *naučno-fantastična priča* (osobe privlače partneri koji su izuzetno ekstravagantni i u najmanju ruku čudni

bilo po ponašanju, načinu razmišljanja ili emocionalnog reagovanja, koje može ići do granica bizarnosti), *kolekcionarska priča* (partner se voli jer po određenim kriterijumima, različitim za svaku osobu, predstavlja adekvatnu figuru koja nedostaje u njenoj kolekciji) i *umetnička priča* (gde se osoba zaljubljuje i ceni partnera samo zbog fizičkog izgleda, odnosno do veze ne može doći ukoliko se partner ne procenjuje kao izuzetno fizički privlačan), dok se u drugoj podgrupi (2) *odnos doživljava kao objekat*, što znači da služi kao instrument kako bi se postigao cilj koji najčešće nije u direktnoj vezi sa samim partnerskim odnosom. U ovu podgrupu spadaju *priča o kući i ognjištu* (sam odnos, a vrlo često i kuća u kojoj partneri žive, se doživljava i ceni kao centar i središte emocionalnog odnosa i zajedničkog života), *priča o izlečenju* (ljubavni odnos se formira i njegova svrha predstavlja pomaganje nekom od partnera da prevaziđe najrazličitije vrste i posledice trauma, mučenja, zlostavljanja, životnih gubitaka), *religijska priča* (ljubavni odnos predstavlja ili način približavanja Bogu ili ovaploćenje religioznih osećanja oba ili samo jednog od partnera) i *priča odnos kao igra* (ljubavni odnos predstavlja poligon za najrazličitije vrste igrica među partnerima, jasnim pobednikom i gubitnikom, koji se mogu smenjivati tokom vremena i različitih igrica. Uzbuđenje i strast u vezi je podstaknuta samim činom nadmetanja i igranja igara po jasno i precizno utvrđenim pravilima i činjenicom da uvek neko pobedi).

- Kod partnera koji pripadaju trećoj velikoj podgrupi ljubavnih priča – **priča o koordinaciji**, ljubav se rađa tokom zajedničkog rada na stvaranju ili održavanju odnosa. *Putopisna priča* (partneri vide svoj odnos kao zajedničko putovanje, koje planiraju i u kom prolaze kroz različite predele – životne događaje), *priča o šivenju i pletenju* (ljubav predstavlja plod zajedničkog rada, ili pak rada jednog partnera koji se trudi sa skroji, sašije i isplete najlepši komad odeće), *baštenska priča* (ljubavni odnos se doživljava kao bašta u kojoj stalno ima posla i koja se konstantno treba negovati kako bi se odnos razvijao), *poslovna priča* (ljubavni odnos se doživljava i vodi kao poslovni poduhvat ili projekat, u kome se svako od partnera trudi da ispuni svoje zadatke, dužnosti i obaveze, kako bi rezultati bili pozitivni) i *priča o zavisnosti* (izuzetno lepljiv ljubavni odnos, u kom su oba ili samo jedan od partnera toliko zavisni, da ne mogu da zamisle sopstveno postojanje i život bez onog drugog. Separaciona anksioznost predstavlja najintenzivnije osećanje u ovom odnosu, kao i strah od gubitka sopstvenog identiteta koji se tokom veze brzo pretvorio od "ja" u "mi").

- U **narativnu grupu priča** spadaju *bajkovita priča* (uvek postoje manje, mada često i veće, prepreke koje princ treba da savlada kako bi oslobodio princezu i nakon toga sa njom živeo srećno do kraja života. Problem sa ovom pričom je što je ostatak života nakon toga poprilično dug, a niko od partnera nije napisao scenario za taj deo, pa, ili ubrzo dolazi do raspada odnosa, ili su partneri prinuđeni da pređu ili izgrade sami neku drugu ljubavnu priču), *naučna priča* (ljubavni odnos se podrobno i veoma detaljno analizira, secira do najsitnijih detalja, traže se unutrašnji razlozi za sopstveno i partnerovo ponašanje i onda se oni precizno elaboriraju prema određenim naučnim teorijama i zakonitostima koje su bliske osobama i za koje oni misle da ih dobro poznaju) i *kuvarska priča* (partneri u ovoj ljubavnoj priči veruju da sigurno postoji recept za uspešan i srećan ljubavni život i nastoje da sve sastojke pažljivo odmere, primene i umese kako bi pripremili svoje savršeno jelo – ljubav). Za sve njih je karakteristično da partneri veruju da izvan njihovog odnosa postoji neki stvarni ili izmišljeni scenario-tekst, kojim je tačno predodređeno kako će se njihov ljubavni odnos odvijati.
- U **žanrovskim pričama**, razlog za postojanje samog ljubavnog odnosa predstavlja isticanje tačno određene specifične karakteristike odnosa između partnera, koja postaje dominantni način življenja partnera u njemu. U *ratnoj priči* ljubav se doživljava kao stalni rat, koji se sastoji od niza pobeda i poraza, nikada se ne završava i partneri nalaze smisao u stalnim svađama, prepirkama, neretko i različitim oblicima nasilja, nakon čega dolazi do pomirenja, a odmah potom do rasplamsavanja novih sukoba. Ova ljubavna priča jeste dobro objašnjenje za parove, koji, po svim spoljnim kriterijumima, okarakterisanim ogromnom turbulenijom, konstantnim svađama, prekidima i pomirenjima, nikada ne bi trebalo da budu zajedno, a ipak opstaju i nakon niza godina. Možda će se čak i srećno svađati do kraja života, ukoliko se ne pojavi osoba sa kojom bi neko od partnera delio ljubavnu priču koja se, po njegovoj unutrašnjoj hijerarhiji, bolje rangira. *Pozorišna ljubavna priča* u mnogim aspektima podseća na stvarni teatar, u kom jedan ili oba partnera odigravaju različite uloge. Ova ljubavna priča, po mnogim aspektima, odgovara histrioničnim strukturama ličnosti. *Humoristička priča* je ona u kojoj jedan ili oba partnera nastoje da svoj odnos ispune šalama, smehom i optimističkim stavom prema ljubavi i životu generalno. Problemi se ili negiraju ili sagledavaju sa vedrije i bezbrižnije strane, dok se sam odnos ne shvata previse ozbiljno. U *tajanstvenoj priči* jedan od partnera je uvek dalek, misteriozan i neuhvatljiv i to stimuliše drugog partnera da, na sve načine, nastoji da ga otkrije, dokuči i upozna. Nevolja sa ovom vrstom

ljubavnih odnosa je ta, što nakon stvarnog upoznavanja partnera dolazi ubrzo i do razočarenja, opadanja strasti a neretko i do okončanja veze.

Ova podela nije konačna i ostavlja se mogućnost da iznova i iznova dolazi do formiranja novih vrsta odnosa, a samim tim i priča koje im stoje u osnovi.

ZAVRŠETAK LJUBAVNIH ODNOSA

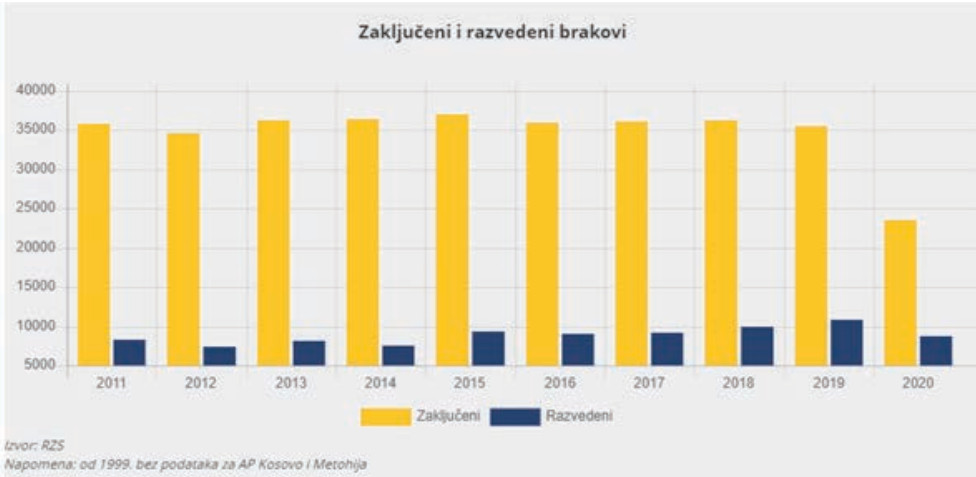
U poslednje vreme sve veću pažnju naučnika i istraživača na polju socijalne psihologije, pored ljubavi i interpersonalne privlačnosti koje su uvek predstavljale aktuelne teme, zaokupljaju procesi raskida, prekida, separacije od partnera kao i okončanja brakova ili vanbračnih zajednica. Okončanje intimnih odnosa, kako prijateljskih tako i partnerskih, svakako predstavlja jedno od bolnijih iskustava u životima pojedinaca.

Prema nekim podacima u Americi je utvrđena stabilna stopa razvoda brakova od nekih 50% tokom poslednjih decenija prošlog veka dok neki istraživači zastupaju tezu da se preko dve trećine brakova završi razvodom (Aronson, et al., 2013).

Prema zvaničnim podacima republičkog zavoda za statistiku u Srbiji se u 2020. godini beleži veliki pad u sklopljenim brakovima od čak 33.6% u odnosu na prethodnu godinu, ali je zato i stopa razvoda manja za 20.3%. Prosečna starost žena koje stupaju u brak je 31.5 godina, a muškaraca 34.8 godina, dok je prosečna starost žena prilikom razvoda 41 godina, a muškaraca 44.5 godina (https://www.stat.gov.rs/sr-Latn/oblasti/stanovnistvo/zakljuceni-i-razvedeni-brakovi).

Na sledećem grafikonu prikazani su zvanični podaci stope zaključenih i razvedenih brakova u Srbiji u poslednjih 10 godina, tačnije od 2011. do 2020. godine. Vidi se da je najveći procenat sklopljenih brakova bio 2015. godine, dok je najmanji, kao što je istaknuto, zabeležen 2020. godine, mada je ta stopa izuzimajući poslednju godinu na približnom nivou. Može se pretpostaviti da je uticaj epidemije virusom COVID-19 (SARS-CoV-2), između ostalih faktora, doveo do ovakvih podataka. S druge strane najmanje razvoda zabeleženo je tokom 2012. i 2014. godine, dok su 2018. i 2019. godina bile godine u kojima je broj razvedenih brakova bio najveći u poslednjih 10 godina.

Slika 10.11. Stopa sklopljenih i razvedenih brakova u poslednjih 10 godina u Srbiji



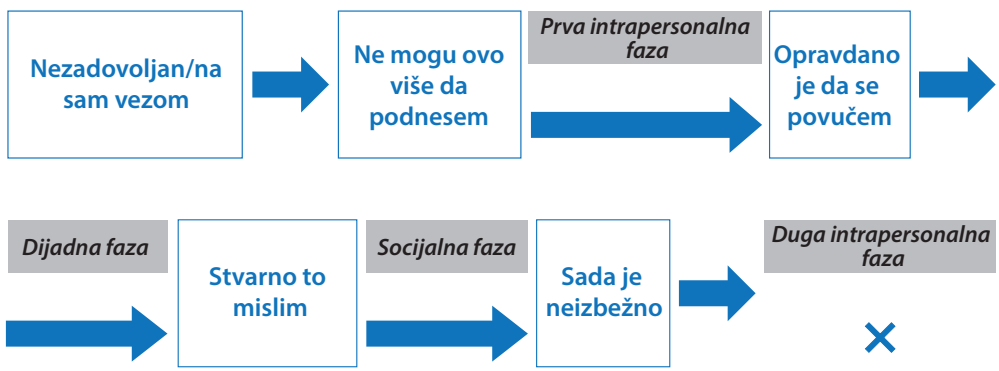
Dak je izdvojio četiri faze koje se odvijaju tokom procesa raskida bliske veze (Duck, 1982):

1. *Prva intrapersonalna faza* – intimna faza tokom koje osoba veoma intenzivno razmišlja o nezadovoljstvu partnerskim odnosom u kom se nalazi, ali još uvek ne deli svoja razmišljanja i odluke sa partnerom. Fokusirana je na negativne aspekte veze, neprihvatljivo ponašanje partnera, njegovu ličnost, navike, stavove, način razmišljanja i emocionalnog reagovanja koje počinje sve više da joj bude iritantno i neprihvatljivo i predstavlja za nju visok nivo stresa. U ova intenzivna razmišljanja uključeni su procesi vaganja i premeravanja šta bi se desilo nakon okončanja veze, da li su emocionalne investicije i ostale vrste ulaganja u vezu i dalje isplative u terminima zadovoljstva/nezadovoljsta, da li postoje alternative – drugi osobe iz okoline koje mogu postati potencijalni partneri i kakva je realna mogućnost da sa njima dođe do uspešnog odnosa, kako će okolina reagovati na sam proces okončanja veze, ko će biti okrivljen za to, kakve su posledice do kojih bi dovelo eventualno povlačenje i nastavak "trpljenja" neadekvatnog odnosa odnosno njegovo okončanje i šta se tu više isplati na mnogo različitih nivoa.
2. *Dijadna faza* – aktivna faza u kojoj dolazi do podele sopstvenog nezadovoljstva sa partnerom, otvorenog razgovora i traženja rešenja ili u pravcu prekida odnosa ili u pravcu korekcije i pomirenja. Zajednički se diskutuju dobre i loše strane odnosa, problemi koju su nastali, mogućnost njihovog razrešenja, smanjenje intimnosti i poverenja, procenjuju se i analiziraju

efekti povlačenja, ostajanja ili prekidanja odnosa i donosi se konačna odluka da li će se u odnosu ostati ili će se pak on prekinuti.

3. *Socijalna faza* – faza u kojoj se okolini saopštava da je došlo do prekida veze. Postoje različite verzije priča o kraju odnosa, kao i retrospektivi i kvalitetu celokupnog odnosa, emocijama koje su bile prisutne i koje su nastale nakon njega, razlozima zbog kojih je prekinut, koje svako od partnera govori najbližima (članovima porodice i bliskim prijateljima) i poznanicima, radoznalim komšijama. Tokom ove faze svako od partnera traži način da što pre preboli prekid veze, kroz podršku bliskih osoba ili pak iznošenje u javnost "najprljavijih" detalja iz odnosa, u zavisnosti od tipa ličnosti, strategija nošenja sa stresom i njegovog prevladavanja, intenziteta emocija tokom i nakon odnosa, kvaliteta samog odnosa i načina na koji se on završio – da li je to bila zajednička odluka, ili je osoba bila ostavljena, odnosno, ona bila ta koja je napustila svog partnera.
4. *Druga intrapersonalna faza* – ponovo intimna faza, u kojoj osoba sama sa sobom i u sebi nastoji da rezimira odnos, da stavi konačno tačku na njega. Nastoji aktivno da pronađe i upražnjava aktivnosti koje će joj omogućiti da preboli raskid, da ga proradi i preradi i smesti u ličnu istoriju životnih događaja. Nakon ovog, za različite osobe, različito trajnog, bolnog i intenzivnog procesa, osoba je konačno u stanju da formira, doživi, prihvati i podeli priču i svoje viđenje o okončanju odnosa.

Slika 10.12. Koraci pri okončanju intimnih odnosa



Postoje četiri tipa ponašanja koja se sreću u problematičnim vezama, odnosno stadijumima u vezi kada se javlja mnoštvo problema, koji uzrokuju porast nezadovoljstva kod jednog ili oba partnera i u kojima oni odlučuju da li da ostanu ili prekinu dati odnos. To su prema Razbeltovoj (Rusbult & Zembrodt, 1983; Rusbult, et al., 1987):

1. **Aktivno oštećivanje veze** (manipulacija, zlostavljanje, ucene i pretnje napuštanjem, stvarni raskid) – *destruktivno ponašanje*.
2. **Pasivno dopuštanje da veza propadne** (ignorisanje problema, njegovo poricanje, izbegavanje bliskosti, intimnosti i razgovora, različite vrste zanemarivanja i zlostavljanja, intenzivno provođenje vremena sa drugim ljudima bez partnera) – *destruktivno ponašanje*.
3. **Aktivna nastojanja da se veza popravi** (suočavanje i rad na problemu, otvoren i iskren razgovor o emocijama i preprekama u vezi, asertivnost, pokušaji promene sopstvenog ponašanja koje smeta partneru i na koje je on ukazao, ulaganje energije i truda u vezu, posvećivanje partneru, traženje pomoći i odlazak kod terapeuta) – **konstruktivno ponašanje** – najoptimalnije.
4. **Pasivna lojalnost** (nastojanje da se zadrži optimizam, smeh i humor, nada da će se stvari na neki način same od sebe popraviti, izbegavanje konflikata, forsiranje stava podrške i bliskosti) – *konstruktivno ponašanje*, ali ipak veoma retko dovodi do pozitivnih efekata.

Destruktivni oblici ponašanja mnogo više štete vezi, nego što konstruktivni mogu da je osnaže i održe. Postoji određeni reciprocitet uloga u smislu da kada jedan od partnera počne da se ponaša destruktivno, drugi obično svojim konstruktivnim ponašanjem nastoji da spase i očuva vezu. U zavisnosti od stepena nezadovoljstva, jačine i snage pozitivnih emocija i uloženih investicija, kao i načina ponašanja na koje se konstruktivni partner odlučuje, veza ima različite šanse za opstanak. Ukoliko se oba partnera ponašaju na destruktivni način, bilo aktivno, bilo pasivno, veza ili odnos nemaju nikakvih šansi za opstanak (Aronson, et al., 2013; Rusbult, et al., 1996).

Femli (Felmlee, 1995, 1998) je u svojim istraživanjima došla do veoma interesantnih podataka da su zapravo neke specifične osobine partnera, koje su nam u prvom trenutku bile veoma privlačne, na kraju bile i razlog okončanja i prekida veze sa njim. Oko 30% ispitanika u njenim studijama je iznelo podatak da su takvi primeri "fatalne privlačnosti" *(on/a je tako čudan/na, misteriozan/na, jedinstven/na, nepredvidljiv/a*) bili faktori započinjanja ali i završetka ljubavnih odnosa. Neko nas može privući na takav način ukoliko je mnogo drugačiji od nas.

Na primer stariji partner, koji je zreo, stabilan, uravnotežen, mudar, pun iskustva, vremenom počinje da bude dosadan, manje potentan, džangrizav, rigidan u stavovima i slično, što predstavlja preveliko opterećenje za dosta mlađeg partnera, koji ima potpuno druga interesovanja, želje, ambicije, sklonosti i potrebe. S druge strane, neko jednostavno ima dozu ekscentričnosti i zaista je različit od svih drugih koje smo ikada upozanali, što vremenom takođe možemo doživeti opterećujuće i ograničavajuće. Isto tako, ukoliko je neka od tipičnih osobina rasprostranjenih među mnogim osobama izuzetno naglašena kod našeg partnera, skoro sigurno je da će nas nakon izvesnog vremena iritirati. Femli govori o tome koliko su za uspešnu vezu i brak važne sličnosti partnera u tipu ličnosti, načinima mišljenja, ciljevima, planovima za budućnost i pogledima na život i probleme i ističe da ukoliko su primarno razlike delovale privlačno i dovele do započinjanja veze, velika je verovatnoća da one budu i fatalne za nju, njen kvalitet i ishod.

Ne postoji jasan konsenzus istraživača o tome da li postoje polne razlike u spremnosti osoba da okončaju vezu. Dok su ranija istraživanja govorila u prilog tome da su žene sklonije tome da ostavljaju svoje partnere, novija istraživanja pokazuju da nema statistički značajnih razlika u tendencijama prekidanja veze između muškaraca i žena, odnosno da ne možemo izvući pouzdani zaključak i neku pravilnost kada je okončanje odnosa u pitanju. Prisutne su izvesne kulturološke razlike u manifestnim načinima ispoljavanja tuge, bola, ljutnje, besa, bespomoćnosti, beznađa i sličnih doživljaja koji prate situaciju okončanja veze, mada i one pod uticajem procesa globalizacije sve više blede. Tako je za pripadnike istočnjačkih kultura karakteristično da ne pokazuju javno neprijatne, a naročito ne veoma izražene emocije poput tuge i besa, dok se malo slobodniji način emocionalnog izražavanja u javnosti toleriše u zapadnjačkim kulturama. Baz obzira na kulturalnu pripadnost i pol, može se pretpostaviti da su emocionalni i misaoni tokovi kod većine osoba slični kada se susretnu sa ovako važnim životnim situacijama kao što su razvod ili raskid veze sa bliskom osobom (Aronson, et al., 2013; Čolović, 2011).

Najvažniji faktor koji utiče na to kako će se i koliko dugo i intenzivno osobe osećati na određeni način nakon prekida ljubavne veze i da li će ostati u prijateljskom odnosu je činjenica da li su oni ostavili svoje partnere, ili je to bio zajednički dogovor i odluka, ili su pak oni sami bili ostavljeni. Najviše negativnih stresnih reakcija, na psiho-socio-emocionalnom ali i somato-fiziološkom planu pokazivale su osobe koje su ostavljene, dok je najmanji stepen ovih negativnih reakcija bio prisutan kod osoba koje su donele jednostranu odluku da ostave svog partnera. Kada je u pitanju bila zajednička odluka da se odnos prekine, postojale su velike šanse da bivši partneri ostanu u prijateljskim odnosima. Ovakav način prekida veze je stresniji nego kada osoba samostalno donese odluku da

napusti partnera, ali je ujedno mnogo manje stresan od situacije kada partner biva ostavljen. Oko 60% osoba koje su donele zajedničku odluku o prekidu veze, doživelo je neku vrstu fizičkih simptoma, pri čemu su žene prednjačile i kada su u pitanju emocionalne reakcije ali i negativne somato-fiziološke promene funkcionisanja u odnosu na muškarce. Ovakav način prekidanja odnosa zahteva ulaganje velikog truda, energije i napora od strane oba partnera da održe odnos na nekom prijateljskom ili bar platonskom nivou. Ovde je ključan faktor međusobnog poštovanja bez koga bi održavanje bilo koje vrste odnosa nakon raskida bilo nemoguće. Takođe, žene su bile sklonije tome da nastoje da sa bivšim partnerima održe prijateljski odnos, bez obzira na koji se način ljubavni odnos završio, dok muškarci uglavnom nisu želeli da budu prijatelji sa bivšim devojkama, bez obzira na to da li su bili ostavljeni ili su oni ti koji su ostavljali (Akert, 1998; Aronson, et al., 2013).

REZIME

Mozak kao organ za preživljavanje troši najveću količinu energije u našem telu, čak 30%. Tokom evolucije, pored reptilskog mozga u kome su smešteni centri za sve vitalne funkcije našeg tela i zadovoljenje nagona, i emocionalnog mozga, koga čine amigdala i limbički sistem, koji upravljaju našim raspoloženjima, afektima i različitim emocionalnim stanjima, kao evoluciono najmlađa tvorevina razvio se neokorteks koji je zadužen za sve više kognitivne procese čoveka (pažnju, percepciju, učenje, pamćenje, mišljenje, inteligenciju, govor). Zbog ograničenosti energije kojom raspolaže, mozak mora da bude veoma ekonomičan, odnosno da adekvatno vrši usmeravanje i selekciju pažnje na specifične draži koje su mu iz određenih razloga bitne. Tako nastaju prvi utisci, koji imaju funkciju brze adaptacije i procene drugih osoba i situacija, kao i naših daljih akcija u skladu sa njima. Stvaraju se u deliću sekunde, i mada ih je teško promeniti, sem ukoliko dođe do kognitivne disonance ili protoka dužeg vremena nakon prvog susreta, mogu se zameniti novim prvim utiscima. Ipak, češće se dešava situacija izbegavanja osoba prema kojima smo stekli negativne prve utiske, odnosno sklonost da opravdavamo negativna ponašanja i postupke osoba o kojima imamo pozitivni prvi utisak. Prvi utisci uglavnom deluju na održavanje slike o osobama i situacijama i dovode do neke vrste samoispunjavajućih proročanstava. Da bismo sa nekom osobom bili bliski na prijateljskom ili partnerskom nivou, najpre treba stvoriti pozitivni prvi utisak i ostvariti kontakt, a da bi to uopšte bilo moguće, neophodno je da postoji međusobna privlačnost. Postoji jasna razlika između zaljubljenosti i zrele ljubavi. Dok zaljubljenost najčešće prethodi romantičnom ispunjavajućem zrelom ljubavnom odnosu, on se može uspostaviti i bez ove početne faze, na primer iz odnosa bliskosti i poverenja koji postoji među prijateljima i vremenom prerasta u pravu ljubav. Takvi ljubavni odnosi, proistekli iz prijateljstva su najkvalitetniji i najdugotrajniji. Tokom faze zaljubljenosti, postoji simbiotski odnos, odnosno doživljaj stopljenosti sa partnerom (koji je karakterističan za najraniji odnos između bebe i mame), dok zrela ljubav podrazumeva autonomiju oba partnera, bez zastrašujućeg osećanja dezintegracije naše ličnosti ukoliko bi nas partner ostavio. To znači da u fazi zaljubljenosti imamo osećaj da ne možemo živeti bez partnera, dok kod zrele romantične ljubavi mi partnera biramo za odnos ili suživot jer nam je lepše (i lakše) sa njim. Helen Fišer je tokom svog opsežnog antropološkog rada i posmatranja ljubavi kod različitih naroda i pripadnika plemena, izdvojila seksualni nagon, romantičnu ljubav i privrženost kao osnovne komponente međusobne privlačnosti. Oksitocin, serotonin, dopamin, endorfin, vazopresin i ostali neurotransmiteri i njihovo sadejstvo, ali i delovanje feromona – hormona (mirisa ljubavi) čine organske faktore međusobne privlačnosti.

Celokupni kontekst odnosno okolnosti susreta i tendencija uspostavljanja i održavanja fizičke blizine sa osobama koje su nam privlačne spadaju u situacione faktore, dok sličnost, komplementarnost, poveravanje i fizička privlačnost čine osnovne psihološke faktore međusobne privlačnosti. Ljubav i međusobna privlačnost oduvek su intrigirale pažnju naučnika različitih usmerenja, pa se objašnjavanju ovih pojmova pristupalo iz različitih uglova i sa različitih strana. Teorija socijalne razmene, teorija ulaganja, teorija pravednosti i jednakosti, evoluciona teorija, teorija afektivne vezanosti, kao i grupa teorija koje je formulisao Sternberg, predstavljaju dominantne poglede na ovu složenu problematiku interpersonalnih odnosa. Raskid i prekid određenog emocionalnog odnosa predstavlja svakako bolno i nekada veoma traumatično iskustvo u životima osoba, nakon čega je obično potrebno dosta vremena da se osoba oporavi i vrati u normalni vid funkcionisanja. Ipak, treba imati na umu da ova, kao uostalom i bilo koja druga iskustva, različite osobe doživljavaju na različite načine, pa nekom nisu previše bolna ni razarajuća. Odvijaju se kroz sledeće četiri faze: prvu intrapersonalnu fazu, dijadnu fazu, socijalnu fazu i drugu intrapersonalnu fazu. Kada nastanu problemi u vezi, osobe se mogu ponašati na konstruktivne načine, koji bi doveli do održavanja i eventualnog poboljšanja samog odnosa, ili destruktivne kada definitivno dolazi do prekida odnosa. U konstrukrivne načine spadaju: pasivna lojalnost i aktivno nastojanje da se veza popravi, kao najoptimalniji vid koji povećava šanse za opstanak i uspeh veze, dok su aktivno oštećivanje veze i pasivno dopuštanje da veza propadne tipični destruktivni obrasci ponašanja osoba koje žele da iz nekog odnosa izađu.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Šta od navedenog nije jedan od moždanih sistema ljubavi, koje razmatra Helen Fišer?
   - ☐ Seksulani nagon
   - ☐ Romantična ljubav
   - ☐ Prijateljska ljubav
   - ☐ Privrženost

2. Sličnost, komplementarnost, poveravanje i fizička privlačnost spadaju u _____ faktore međusobne privlačnosti.
   - ☐ Personalne
   - ☐ Hemijske
   - ☐ Bihejvioralne
   - ☐ Situacione

3. U kom delu mozga se nalaze instinkti, nagoni i ostale funckije neophodne za preživljavanje?
   - ☐ Neokorteks
   - ☐ Emocionalni mozak
   - ☐ Reptilski mozak
   - ☐ Hipofiza

4. Prema Daku (Duck-u), kroz koliko faza odnosno koraka prolazi raskid jedne veze?
   - ☐ Tri
   - ☐ Četiri
   - ☐ Pet
   - ☐ Šest

5. Koju vrstu teorije ljubavnih odnosa su osnovali i razvili Džon Bolbi, Meri Ejnsvort kao i Hazan i Šejver?

   ☐ Teoriju ulaganja
   ☐ Teoriju jednakosti
   ☐ Teoriju afektivne vezanosti
   ☐ Teoriju blizine

6. Faza tokom okončanja veze u kojoj se okolini saopštava da je došlo do raskida naziva se _____.

   ☐ Prva intrapersonalna faza
   ☐ Dijadna faza
   ☐ Socijalna faza
   ☐ Druga intrapersonalna faza

7. Bajkovita, kuvarska i naučna priča po Sternbergu spadaju u _____ o ljubavi.

   ☐ Žanrovske priče
   ☐ Narativne priče
   ☐ Priče o koordinaciji
   ☐ Asimetrične

8. Koja vrsta ljubavi podrazumeva jaku čežnju prema drugoj osobi, fiziološku pobuđenost, seksualnu privlačnost, veoma jaka, dugotrajna, skoro opsesivna razmišljanja o toj osobi, želju za poljupcima i dodirima, tendenciju i nastojanje da se stalno bude u njenom prisustvu?

   ☐ Roditeljska
   ☐ Prijateljska
   ☐ Strastvena
   ☐ Platonska

9. _____ govori o tome da ljudi generalno imaju tendenciju da se zabavljaju i da stupaju u intimne odnose koji često završavaju i brakom sa osobama koje procenjuju negde na istom nivou fizičke privlačnosti na kom smatraju da su i oni sami.

   ☐ Hipoteza podudaranja
   ☐ Teorija socijalne razmene
   ☐ Teorija afektivne vezanosti
   ☐ Teorija ulaganja

10. Ignorisanje problema, njegovo poricanje, izbegavanje bliskosti, intimnosti i razgovora, različite vrste zanemarivanja i zlostavljanja, intenzivno provođenje vremena sa drugim ljudima bez partnera spada u _____.

   ☐ Aktivno oštećivanje veze
   ☐ Pasivno dopuštanje da veza propadne
   ☐ Aktivna nastojanja da se veza popravi
   ☐ Pasivnu lojalnost





AGRESIVNOST I DESTRUKTIVNOST

XI Deo

AGRESIVNOST I DESTRUKTIVNOST

UVOD

U ovom poglavlju bavićemo se pitanjima agresivnosti i destruktivnosti, koja čini se, zbog svoje prirode i sveopšte prisutnosti i utkanosti u sve pore ljudskog života, od porodice, škole, preko grupe vršnjaka, medija, uže društvene zajednice, pa sve do države i međunarodnih dešavanja na globalnom planu, brojnih ratova, nemira, terorističkih napada, kao i enormnih razmera svojih negativnih posledica, nikada nisu bila toliko aktuelna kao sad. Nastojaćemo da definišemo i na adekvatan način odredimo agresivnost, destruktivnost i njima srodne pojmove. Govorićemo o prirodi i organskim i biohemijskim osnovama agresivnog ponašanja i agresivnosti. Razmotrićemo da li postoje određene polne i kulturalne razlike u načinima razmišljanja, emocionalnog reagovanja u izražavanju agresivnosti i destruktivnosti. Zatim ćemo ovim fenomenima prići iz različitih teorijskih uglova i pokušati da razumemo njihovu prirodu i poreklo na način na koji su to radili pripadnici različitih teorijskih pravaca. Govorićemo o pojmovima katarze i pomeranja agresije i opisaćemo različite vrste socijalnih situacija koje dovode do povećanja intenziteta doživljavanja i manifestovanja agresivnih i destruktivnih impulsa. Na kraju ćemo razmotriti moguće načine na koje se od strane pojedinaca ali i društava može delovati na agresivno i destruktivno ponašanje u cilju njegovog smanjivanja ili redukovanja u granicama normale.

ODREĐENJE I PRIRODA AGRESIVNOSTI I DESTRUKTIVNOSTI

Agresivnost i destruktivnost podrazumevaju ponašanja koja imaju za cilj nanošenje štete, povređivanje, ranjavanje ili uništavanje objekata prema kojima su usmerene i izazivanje određene vrste bola. Kako bismo napravili adekvatnu razliku između pojmova agresije i destrukcije, trebalo bi obratiti pažnju na objekte prema kojima je tendencija nanošenja štete i bola usmerena. Kod ***agresije*** ti objekti su živa bića, ljudi i životinje, dok su kod ***destrukcije*** to neživi, materijalni objekti i predmeti. U prvom slučaju, žrtve agresivnog napada imaju emocije i mogu da osete stvarnu bol, odnosno da zaista i emocionalno pate, pored svakako moguće fizičke boli uzrokovane raznim vrstama telesnih povreda, dok se u drugom slučaju kao rezultat sreće samo uništenje određenog objekta ili grupe predmeta.

Još jedna korisna distinkcija koja može da nam pomogne prilikom čitanja i pravilnog razumevanja različitaih izvora literature na ovu i sličnu tematiku, odnosi se na rod imenice "bol". Ukoliko je ona muškog roda (taj bol), odnosi se na fizičku bol, a ukoliko je ženskog roda (ta bol) odnosi se na duševnu, emotivnu, psihološku bol.

Rot je u svojim razmatranjima agresivnosti pravio razliku između sledećih pojmova (Rot, 2003):

- ***Agresivnost kao način reagovanja*** – koja se javlja prirodno i biološki opravdano u situacijama odbrane od potencijalne opasnosti ili sprečavanja zadovoljenja neke naše bitne potrebe, želje ili motiva.
- ***Agresivnog motiva i težnje da se agresivno postupi*** – što podrazumeva da iz samog agresivnog čina proizilazi zadovoljstvo, odnosno da osoba oseća nasladu i sreću prilikom nanošenja štete objektima ili povređivanja drugih živih bića.

U prvom slučaju napad se javlja kao reakcija, odnosno odgovor na našu procenu tuđeg napada, dok je u drugom slučaju prisutna agresivnost postupanja, sa jasnom tendencijom da se druga osoba ili objekat povredi, uništi ili ošteti.

Takođe, smatrao je da je važno istaći razliku koja očigledno postoji u sledećim određenjima:

- ***Agresivni impulsi i osećanja*** – koji mogu postojati kod osoba prema nekome ili nečemu, a da se zbog različitih razloga nikada zaista ne manifestuju otvoreno. Neki od mogućih razloga su: način vaspitanja, postojanje određenih društvenih normi i poznavanje sankcija koje bi usledile, strah, različite vrste socijalnih inhibicija, prethodna negativna iskustva i anticipacija kraha u situacijama u kojima bi se agresivno reagovalo…

- ***Agresivni postupci*** – koji podrazumevaju otvoreno i javno ispoljavanje agresivnog i destruktivnog ponašanja usmerenog ka određenoj jedinki, grupi osoba ili predmeta.

Slika 11.1. Bes, ljutnja, frustracija



Slika 11.2. Vršnjačka agresivnost



Prema shvatanjima Aronsona i njegovih saradnika agresija uvek podrazumeva namerni tendenciozni akt kome je cilj da nanese štetu ili uzrokuje bol (fizičku ili psihičku) drugoj osobi. Ostvaruje se verbalnim ili fizičkim putem, a njen ishod je neizvestan. To bi značilo da samo prisustvo *namere* da se nanese šteta ili povredi određeni objekat (predmet ili osoba), kvalifikuje određeni čin osobe agresivnim ili ne. Na primer, ukoliko vas neko gađa kamenom i promaši vas, iako vam nije naneo direktnu povredu ili štetu, njegovo ponašanje će se smatrati agresivnim, ali zato ukoliko bi vas neko slučajno (veoma ozbiljno) povredio ili čak i usmrtio bez svesne namere i želje da to uradi (na primer narkoman tokom apstinencijalne krize, osoba koja vozi u žurbi suprugu na porođaj, neko ko beži u panici od napadača, psihotična osoba za intenzivnim i zastrašujućim auditivnim i vizuelnim halucinacijama, koja se zbog toga ne može smatrati uračunljivom – sposobnom da ima svesnu nameru i donese jasnu odluku da vas povredi sl.) taj čin se po Aronsonu i njegovom timu saradnika ne bi mogao nazvati agresivnim (Aronson et al., 2013).

Slično shvatanje agresivnosti koja podrazumava nameru da se nekome nanese šteta i povreda sreće se i u radovima i razmišljanjima Nikole Rota, mada on dopušta da agresivnost obuhvata i tendenciju nanošenja štete i povređivanja drugog i bez početne namere i cilja da se to uradi, kao u situaciji kada se na primer borimo za svoj život ili neka nama važna prava koja su nam uskraćena. U tim situacijama ta agresija ujedno počinje da nam pričinjava i zadovoljstvo, iako je prvobitno nastala kao odbrana. Takođe, Rot pod agresijom podrzumeva i želju odnosno našu potrebu da povredimo drugu osobu ili joj nanesemo štetu, bez obzira da li je na kraju realizujemo ili ne (Rot, 2003).

S druge strane, ukoliko ne dođe do manifestacije agresivnosti i destruktivnosti, već se ona zadrži isključivo na mentalnom planu u vidu prisustva određenih emocija – ljutnje, besa, straha, osećanja uskraćenosti i nepravde, možemo se zapitati da li je onda takvo stanje zaista agresivno, jer može predstavljati samo jednu od mogućih reakcija na prisutne emocije, druge su povlačenje, ignorisanje, negiranje, pa čak i tendencije uspostavljanja bliskih odnosa, kako bi se druga strana držala pod kontrolom.[9] Vrlo često ni sam čovek nije svestan onoga što se dešava unutar njega, na nivou njegove psihe (duše), pa čak i da ima izuzetno razvijenu introspekciju (sposobnost samoposmatranja), možda bi opet bilo preambiciozno takav njegov mentalni sklop, koji neće imati nikakve spoljašnje reperkusije, označiti agresivnim.

Autori ove knjige se ne slažu u potpunosti sa Aronsonovim određenjima agresivnosti, koja se definiše isključivo kroz nameru agresora da napravi štetu i nanese bol i bliža su Rotovom sagledavanju istog fenomena. Smatraju da je agresivnost i destruktivnost potrebno sagledati bar iz još jednog ugla, kako bi se na adekvatniji način mogle razumeti, predstaviti i objasniti.

Ubistvo je ubistvo, nevezano za to da li je planirano (s predumišljajem) ili neplanirano (iz nehata), i uvek podrazumeva agresivnost, koja je u određenim situacijama biološki i evoluciono potpuno opravdana (na primer u samoodbrani ili kada nam je život ugrožen). Znači ne možemo posmatrati agresivnost isključivo kao negativni čin, jer je ona vrlo često potpuno opravdana i adekvatna reakcija na nepravdu, nepoštovanje, napad ili ugrožavanje života i naših osnovnih životnih prava, tako da *sama namera* nije dovoljna za njeno adekvatno određenje, već i *ishod* odnosno *rezultat* koji ona proizvodi.

Međutim samo isticanje jednog ili drugog faktora ne bi moglo da pruži adekvatno objašnjenje ovog i te kako rasprostranjenog i sveprisutnog društvenog fenomena. Šta bi se desilo ako bismo agresivnost i destruktivnost posmatrali isključivo iz ugla rezultata, ishoda, odnosno posledica do kojih ona dovodi? Opet bismo bili u velikom problemu. Zamislimo na primer rođenje deteta kao rezultat određenog čina. U jednoj situaciji to dete može predstavljati rezultat i ishod ljubavnog čina, kada se partneri zaista vole, poštuju i iz velike uzajamne želje i privrženosti dobiju dete, ali u drugoj situaciji, ono se može roditi, kao posledica čina silovanja, što svakako predstavlja veoma agresivni akt.

To znači da bilo koje naglašavanje i isticanje samo jednog od faktora agresivnosti i destruktivnosti – namere ili rezultata, vodi u jednostranost i neadekvatno razumevanje ovih pojmova. Iz tih razloga neophodno je prići razumevanju ovih fenomena iz što više različitih uglova i aspekata.

9 Maksima: Prijatelje drži blizu, a neprijatelje još bliže.

U životinjskom svetu možemo primetiti postojanje različitih oblika agresivnosti. Svi su oni biološki dati i u funkciji su preživljavanja jedinke i produženja vrste. Kada se oni sretnu kod ljudi možemo ih smatrati biološki opravdanim, ali za razliku od životinja koje nikada neće iz čiste zlobe, pakosti, zavisti, zarad postizanja ličnih ciljeva i zadovoljenja egoističnih potreba, naneti štetu drugoj jedinki, ljudi to veoma često čine bez bilo kakvog (biološki i evoluciono) valjanog razloga i opravdanja. Toliko zločina nad čovečnošću, nepotrebnih ratova, zlostavljanja slabijih, otvorenog izražavanja prezira i mržnje prema ženama, deci, starim osobama, marginalnim grupama…, potvrđuje sve gore navedeno.

Kenet Mojer je predstavio sledeće vidove i oblike ispoljavanja agresivnosti, koji su biološki i evoluciono opravdani, a prisutni su prvenstveno u životinjskom svetu (prema Kordić & Babić, 2014):

- ***Predatorska agresivnost*** – namenjena je isključivo ishrani, gde grabljivice kako bi se prehranile, love i ubijaju druge vrste životinja.
- ***Teritorijalna agresivnost*** – koje se javlja u funkciji zaštite i očuvanja sopstvene teritorije kada neka jedinka iste vrste van stada, krda ili čopora pokuša da pređe granicu i uđe u životni prostor određene grupe jedinki koje taj prostor već nastanjuju.
- ***Majčinska protektivna agresivnost*** – naročito izražena u periodu laktacije, manifestuje se u agresivnosti majke usmerenoj prema svakom ko pokuša da se približi i naškodi njenim mladuncima.
- ***Kompetitivna agresivnost*** – izražena uglavnom između mužjaka iste vrste koji se, najintenzivnije u sezoni parenja, nadmeću zarad dominacije i ostvarivanja prava nad ženkama, hranom i vodom. Takođe se ogleda u ubijanju svih mladunaca u okviru čopora od strane novog vođe u situaciji kada tokom borbe on savlada dominantnog mužjaka i zauzme njegovo mesto (cilj je produženje sopstvenih gena, a eliminisanje prethodnikovih).
- ***Odbrambena agresivnost*** – javlja se u situacijama kada je ugrožen život jedinke. Dominantno je pokrenuta emocijom straha.
- ***Iritativna agresivnost*** – prisutna je kod životinja koje su bolesne, ranjene ili koje nešto boli i usmerena je na bilo koju jedinku koja tada želi da se približi. Kod ljudi sama nemoć može da dovede do istog ali i dijametralno suprotnog ponašanja, gde na primer kod nekih u situaciji bolesti raste njihova potreba za pažnjom, negom i blizinom drugih osoba.
- ***Seksualna agresivnost*** – uzrokovana je lučenjem testosterona, hormona odgovornog za seksualnu želju, ali i agresivnost. Kod životinja se pretežno javlja agresivniji vid samog koitusa tokom sezone parenja, dok

kod ljudi ovakva tendencija nije u toj meri prisutna prilikom izlaganja seksualnim dražima i samog seksulanog čina.

- ***Ženska socijalna agresivnost*** – koja se javlja u situacijama kada je veliki broj jedinki na malom prostoru. Primećuje se često i kod ljudi. Uglavnom će verbalno agresivnije reagovati žene nego muškarci u prepunom autobusu, dugačkom redu u pošti i sličnim situacijama velike gužve.
- ***Instrumentalna agresivnost*** – koja se javlja kao instrument u istim ili sličnim situacijama, kada je neki od pominjanih vidova agresivnog ponašanja bio potkrepljen određenom nagradom i na taj način se ustalio kao oprobano sredstvo za ponovno postizanje istog ili sličnog cilja.

Iako su svi registrovani i gore opisani oblici agresivnosti na životinjama prisutni i kod ljudi, Aronson i saradnici prave razliku između dva osnovna vida agresivnosti kod ljudi (Aronson et al., 2013):

- ***Neprijateljska – hostilna agresivnost (Hostile aggression)*** – koja je izazvana osećanjem besa i ljutnje i za cilj ima nanošenje bola drugoj osobi, koja je navedena osećanja isprovocirala.
- ***Instrumentalna agresivnost (Instrumental aggression)*** – koja nema za prevashodni cilj povređivanje druge osobe, već se to desi nenamerno, usput dok osoba nastoji da ostvari neki drugi, sa samom povređenom osobom, potpuno nepovezani cilj.

Erik From je u svojoj knjizi: "Anatomija ljudske destruktivnosti" iz 1978. godine napravio jasnu distinkciju između pojmova (From, 1978):

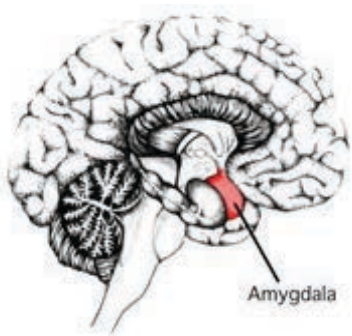
- ***Benigna agresivnost*** – odbrambena agresivnost, koja je urođena i potpuno biološki i evoluciono posmatrano opravdana, služi u svrhe preživljavanja jedinke i očuvanja i produženja vrste. Sreće se kod svih životinjskih vrsta uključujući i čoveka. Ispoljava se u vidu agresivne reakcije i napada na osobu koja ugrožava naš život, vitalne funkcije, egzistencijalne potrebe, ograničava nam slobodu ili uskraćuje i onemogućava nam da zadovoljimo određene potrebe i nestaje onog trenutka čim prestane naš doživljaj ugroženosti.
- ***Maligna agresivnost*** – destruktivna agresivnost, koja se stiče tokom života u procesu socijalizacije iz veoma različitih razloga. Cilj joj je isključivo uništenje objekta, njegovo povređivanje, ranjavanje, razaranje, destrukcija, što proizvodi veliko zadovoljstvo i osećanje ispunjenosti. Ovaj oblik agresivnosti se sreće samo kod ljudi, nikada kod životinja, što znači da nema svoje biološko i evoluciono opravdanje. Ima dve svoje dominante forme ispoljavanja:

- **Sadizam** – zadovoljstvo koje proizilazi iz nanošenja bola drugima i njihove emocije straha, i
- **Nekrofilija** – zadovoljstvo u pretvaranju svega živog i kreativnog u neživo, mehaničko i mrtvo.[10]

Oba ova vida maligne odnosno destruktivne agresivnosti nastaju kada se, iz određenih personalinh ili socijalnih razloga, ljudima onemogući doživljavanje strasti i zadovoljstva u obavljanju različitih kreativnih aktivnosti, pa se onda one preusmeravaju u negativne strasti kroz potrebe za destrukcijom i agresijom prema ljudima, životinjama i objektima.

Organske i biohemijske osnove agresivnosti

Slika 11.3. Amigdala

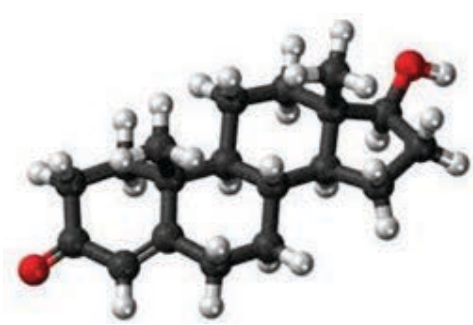


Poseban deo limbičkog sistema, ***amigdala***, koja je ujedno odgovorna i za doživljavanje, regulaciju i ispoljavanje različitih emocija i emocionalnih stanja, odgovorna je i za agresivno ponašanje kod ljudi i životinja. Takođe, muški polni hormon ***testosteron***, pored seksualnog ponašanja i kod žena i kod muškaraca dovodi do povećanja nivoa agresije. To je proveravano nizom eksperimenata, u kojima su životinjama ubrizgavane injekcije testosterona, nakon kojih su se one ponašale veoma agresivno, ne samo prema pripadnicima sopstvene vrste, već i prema pripadnicima drugih vrsta. Takođe, statistički podaci pokazuju, da je kod muškaraca koji su počinili teške zločine u vidu različitih krvnih delikata (ubistva, sakaćenja, prebijanja, nanošenja teških fizičkih povreda, silovanja, zlostavljanja i drugih oblika nasilja velikih razmera) registovan značajno viši nivo testosterona nego kod zatvorenika koji su učinili prekršaje i blaža krivična dela.

10 Kao mnogo poznatiji seksualni poremećaj odnosi se na seksualnu inverziju u kojoj se uzbuđenje postiže tokom koitusa sa mrtvom osobom. From nije imao u vidu isključivo ovaj vid uživanja u uništenju života, kada je razmatrao nekrofiliju u okviru svoje teorije

Takođe, ***alkohol***, kao jedan od veoma čestih socijalnih dezinhibitora dovodi do toga da pod njegovim dejstvom opadaju razne vsrte naših inhibicija, što za posledicu ima pojačavanje onih vrsta ponašanja koje društvo smatra neprihvatljivim. Dešava se da osobe koje nikada u svakodnevnom životu ne pokazuju u svom ponašanju agresivne elemente, pod dejstvom alkohola postaju izuzetno agresivne. Najverovatniji razlog toga sreće se u činjenici da alkoholo dovodi do izvesnih greški u procesu rasuđivanja i neadekvatne kognitivne obrade podataka, pa osoba jednostavno nije u stanju da realno sagleda situaciju i sve njene aspekte, nego impulsivno odreaguje samo na određen deo te situacije, koji doživi kao provokaciju i atak na njenu ličnost. Jedna od čestih posledica pijanstva je izuzetno pojačana agresivnost, koja dovodi do velikog broja tuča u kafićima, klubovima i barovima, na žurkama i zabavama, intenzivira porodično nasilje (jer veliki broj nasilnika u pijanom stanju maltretira ženu, decu i nemoćne roditelje). Statistike pokazuju da je prilikom hapšenja osoba zbog izvršenja različitih vrsti nasilnih zločina kod njih registrovan velik procenat alkohola u krvi. Različite vrtse **bola**, kako akutnog, tako i hroničnog, mogu dovesti do intenziviranja agresivnog ponašanja. Takođe, i ostale draži koje dovode do izraženih ***simptoma telesne neprijatnosti*** (velika vlažnost vazduha, visoka temperatura i sparina, visoka koncentracija opasnih materija u vazduhu – velika zagađenost, neprijatni mirisi i slično) u većoj meri provociraju agresivno i destruktivno ponašanje. Prema nekim statistikama, podaci pokazuju da se nasilni zločini, koji rezultiraju vrlo često povećanom stopom ubistava i samoubistava, mnogo češće izvršavaju tokom toplijih nego hladnijih dana. S druge strane, ***serotonin*** kao hormon sreće, odnosno neurotrasnmiter koji se luči u mozgu prilikom obavljanja aktivnosti koje nas ispunjavaju, dovodi do smanjivanja nivoa agresivnog načina razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, pa bi u što većoj meri trebalo provoditi vreme u prirodi, na umerenom suncu, meditirati i okupirati misli stvarima koje nas čine srećnima. Inače, kliničke studije su pokazale da je nivo ovog neurotrasnimetra kod depresivnih osoba znatno snižen, pa većina savremenih antidepresiva deluje po sistemu inhibicije ponovnog preuzimanja serotonina iz mozga (Aronson et al, 2003).

Slika 11.4. Testosteron



Slika 11.5. Agresivno ponašanje



POLNE RAZLIKE U AGRESIVNOM I DESTRUKTIVNOM PONAŠANJU

Kao što je navedeno testosteron je prvenstveno muški polni hormon, koji reguliše seksualno i agresivno ponašanje, ali se luči i kod žena u manjoj meri u nadbubrežnoj žlezdi, odgovoran je za izraženiju agresivnost muškaraca nego žena. Međutim, nisu samo isključivo biološki faktori ti koji dovodo do izražene maskuline agresije, već i uticaj važećih socijalnih normi u određenoj sredini, procesa socijalizacije i stila vaspitanja roditelja evidentan. Pa se tako od malena devojčice u većini zapadnih kultura uče da budu empatične, poslušne, bespomoćne, da ne pokazuju ambiciju, ljutnju i agresiju jer ih to čini "muškaračama", dok se dečacima zabranjuje otvoreno manifestovanje tuge i straha, kao tipično ženskih emocija, što dovodi do toga da se one manifestuju kroz agresivnost i destruktivno ponašanje, koje se vrlo često potkrepljuje u zapadnoj kulturi. Zbog toga, nažalost kod tinejdžera muškog pola pa čak i odraslih muškaraca imamo maskirane forme depresije u vidu ekscesivnog, destruktivnog i agresivnog ponašanja, konzumiranja alkohola i psihoaktivnih supstanci, čestih pokušaja, pa i realizacije suicida, bez za okolinu i najbliže "jasno uočljivih razloga" (Milošević & Čolović, 2019).

Takođe, zapadne civilizacije, u koje se ubraja i naša kultura, su ekstremno seksistička društva u kojima se od muškaraca očekuje, donekle i potkrepljuje, da budu moćni i kontrolišu slabiji pol, koji je tu da bi služio jačem polu. Prema zvaničnim podacima u poslednjih 20 godina u Srbiji u porodičnom nasilju ubijeno je više od 300 žena. Najveći broj ubistava i teškog fizičkog zlostavljanja žena se dešava od strane aktuelnih ili bivših partnera. Čak 74% femicida izvršeno je u partnerskom i porodičnom kontekstu, a u 68% slučajeva izvršeno je u stanu, kući žrtve ili počinioca. Državna sekretarka Ministarstva unutrašnjih poslova Biljana Popović Ivković ocenila je da je statistika o nasilju nad ženama u Srbiji još uvek poražavajuća i da je broj ubijenih žena od 2000. godine do sada gotovo istovetan na godišnjem nivou (preuzeto 26.01.2022. sa: https://www.danas.rs/vesti/drustvo/nvo-za-20-godina-u-srbiji-u-porodicnom-nasilju-ubijeno-vise-od-300-zena/). Prema podacima svetske zdravstvene organizacije skoro jedna trećina žena (27%) starosne dobi od 15 do 49 godina je bila izložena nekoj vrsti fizičkog ili seksulanog nasilja od strane svog partnera (WHO, 2021).

Već na dečijem uzrastu se mogu primetiti razlike u manifestovanju agresivnosti i destruktivnosti. Dok se dečaci češće igraju borbi, ratovanja, različitih vrsta igara u kojima su očigledno prisutni agresivni elementi i vrlo često ulaze u verbalne i fizičke sukobe sa vršnjacima, devojčice su sklonije razvijanju pasivnih forma agresivnosti. Oni češće koriste različite vrste psihološkog nasilja, ogovaranje, izopštavanje drugih iz grupe, širenje glasina, što vrlo često može imati negativnije posledice po žrtvu i razvoj njene ličnosti, nivo samopoštovanja i samopouzdanja, od fizičkih ili verbalnih vrsta agresije koje su tipičnije za muški pol.

Slika 11.6. Verbalna agresija



Takođe, generalno gledano u svakodnevnim situacijama i aktivnostima muškarci pokazuju više nivoe agresije od žena. Žene će u manje izazovnim i dvosmislenim situacijama, koje većinom čine svakodnevnu rutinu (kao što je na primer gužva u saobraćaju) imati bolju kontrolu nad agresivnim impulsima od muškaraca. Međutim, kada su direktno isprovocirane, frustrirane i napadnute žene će uzvratiti podjednako agresivno kao i muškarci. Takođe, žene će nakon agresivnih ispada osećati intenziviju anksioznost i osećanje griže savesti i krivice od muškaraca.

Zanimljivo je da žene bivaju uglavnom uhapšene zbog različitih vrsta imovinskih zločina (falsifikovanja, različitih vrsta prevara i pronevera novca i krađa), dok se muškarci uglavnom hapse zbog zločina u kojima je prisutan visok nivo agresivnosti i destruktivnosti, uz često nanošenje teških fizičkih povreda drugoj strani.

Zanimljiv primer koji može lepo da odslika ono što je rečeno u načinima reagovanja u svakodnevnim aktivnostima može da predstavlja vožnja. Žene neće biti toliko frustrirane, vrlo često neće obratiti previse pažnje na to, ukoliki im se neko ubaci u kolonu ispred njih, iseče ih prilikom vožnje, ne uključi migavac prilikom skretanja i slično, dok će kod muškaraca to izazvati enormnu količinu besa i agresije u trenutku. Najčešće će ih psovanje, nazivanje pogrdnim imenima i omalovažavanje nesposobnog učesnika saobraćaja privremeno osloboditi nagomilane agresije (imaće katarktički efekat), a još ukoliko budu svedoci situacije u kojoj je taj prekršilac saobraćajnih pravila zaustavljen i kažnjen od strane policajaca, to će im doneti iznimno zadovoljstvo i satisfakciju zbog ispravljanja učinjene nepravde nad njima samima, savesnim vozačima (Rot, 2003).

Aronson je sa svojim saradnicima, na osnovu analize brojnih studija agresivnosti, sprovedenih u različitim zemljama sveta, zaljučio da su polne razlike jače od kulturoloških. Odnosno, neosporno je da postoje određene biohemijske, pa čak neki naučnici ističu i strukturalne, odnosno morfološke razlike između muških i ženskih mozgova, ali to nikako ne bi trebalo da isključi uticaj socijalne sredine i značaj određenih društvenih faktora u manifestaciji agresivnosti. Žene iz Australije i Novog Zelanda su agresivnije i destruktivnije od muškaraca koji žive i rade u Koreji i Švedskoj (Aronskon, et., al. 2013).

TEORIJSKI PRISTUPI AGRESIVNOSTI

Tomas Hobs je 1965. godine u svojoj knjizi "Levijatan" predstavio *antropološki pesimizam*, kao shvatanje po kome su ljudi po prirodi zli. Odnosno, po njemu, agresija predstavlja urođeni instinkt. Društvena pravila i nametanje određenih normi ponašanja, kao i sankcija za nepoštovanje tih normi, dovode do toga da ljudi od malena uče da umanje, kanališu i suzbiju svoju prirodnu agresivnost i da se na taj način što uspešnije uklope u društvo. Njegova čuvena maksima: "Čovek je čoveku vuk" odražava suštinu njegovih pesimističkih shvatanja o ljudskoj prirodi.

Hobsova pesimistička razmišljanja o ljudskoj duši, kasnije je razradio Frojd u okviru svoje psihoanalitičke teorije (1930. godine), gde je nagonu života (Eros), ovaploćenom kroz seksulanost i ljubav, suprotstavio nagon smrti (Tanatos), koji se manifestuje u različitim oblicima agresivnog i destruktivnog ponašanja, kome je cilj da uništi sopstveni i tuđi život, svodeći ga tako na neživu materiju. Ova dva nagona su tokom života osobe u stalnom sukobu. Nekada dominira jedan, nekada drugi, ali krajnju pobedu ipak odnosi Tanatos, kao neizbežan susret svake osobe sa smrću i nestajanjem.

S druge strane se nalazi Žan-Žak Ruso sa svojom teorijom o *antropološkom optimizmu* (1962. godine), koji na ljude gleda kao na prirodno plemenite životinje, kojima baš društvena pravila i norme menjaju urođenu dobru prirodu i pod tim restrikcijama i pritiscima, tokom odrastanja, stvaraju od njih agresivne, nedruštvene, neprijateljski raspoložene pojedince.

Njegovom stanovištu je, na neki način, blizak pogled na ljude koji se sreće u delu "O duši" Aristotela, koji govori da deca po rođenju predstavljaju *tabula rasu* (prazan, čist, neispisan list papira), koji se tokom života pod uticajem odrastanja i kontakata sa osobama koje su uključene u sam proces vaspitanja i socijalizacije, odnosno pretvaranja ljudske iz biološke u socijalnu jedinku, uključene.

Najpoznatija upotreba ovog pojma vezuje se ipak za filozofiju Džona Loka, oca empirizma i liberalizma, koji je takvim svojim shvatanjima o slobodnoj ljudskoj duši, koja se oblikuje (ispisuje) pod uticajem iskustva direktno dobijenih iz čula, dao veliki doprinos u savremenim proučavanjima percepcije, pažnje, emocija i ponašanja. Govorio je čak i o introspekciji, kao o metodi koja omogućava sagledavanje sopstvenih mentalnih sadržaja, koji nisu dostupni drugim ljudima.

Što se porekla same agresivnosti i destruktivnosti tiče, u savremenoj literaturi se sreću četiri osnovna teorijska stanovišta (Kordić & Babić, 2014; Rot, 2003):

1. ***Agresivnost kao urođeni instinkt ili nagon*** – gde je naglasak isključivo na *biološkom faktoru*, odnosno biologiji i faktorima nasleđivanja. Prema ovom shvatanju podrazumeva se da je agresija potpuno normalno i prirodno ponašanje ljudi, kao i ostalih životinjskih vrsta, koje je upisano u genima i koje omogućava preživljavanje jedinke i očuvanje vrste. Glavni predstavnici ovog biološkog i evolucionog shvatanja agresivnosti i destruktivnosti bili su: Sigmund Frojd i Konrad Lorenc.

   Po Frojdovoj ***hidrauličkoj teoriji***, oba urođena instinkta, i seksualni (Eros) i agresivni-instinkt smrti (Tanatos) se, kada dostignu određeni nivo, na neki način moraju osloboditi iz tela, kako ne bi doveli do razvoja određenih simptoma, sindroma, poremećaja ili čak bolesti. Iz Tanatosa, instinkta smrti se rađa agresija, kao nesvesna želja za sopstvenim uništenjem i sopstvenom smrću, koja se zbog rada različitih mehanizama odbrane (cepanja, projekcije, projektivne identifikacije) i stalnog konflikta sa Erosom, usmerava prema drugim ljudima i predmetima, koji na taj način postaju naša zamena, odnosno omogućavaju nam preživljavanje. Agresijom i borbom sa drugima, osoba zapravo i preživljava, jer je na taj način njena želja za sopstvenom smrću blokirana. Masovna ubijanja, progoni, uništenja i destrukcije različitih vrsta karakteristične za ljudski rod, samo su ubedili Frojda u tačnost njegovih pretpostavki o postojanju agresije i nagona smrti i ulozi koju oni imaju u ljudskom životu pojedinačno, ali i generalno posmatrajući celo čovečanstvo.

   Prirodni procesi koji se odvijaju u svakom živom organizmu dovode do konstantnog stvaranja i nagomilavanja i libida i agresije, koji se nekako moraju izbaciti iz organizma, kada se nakupe preko određenog nivoa, kako bi se osetilo olakšanje usled zadovoljenja nagona. Kao što prevelika količina vode koja se akumulira u ograničenoj posudi na kraju može da dovede do eksplozije i pucanja iste, na isti način i nakupljeni sirovi, neprerađeni, seksualni i agresivni impulsi mogu dovesti do prskanja, eksplozije ili kraha ljudskog mentalnog sistema pa i telesnog funkcionisanja.

Za socijalno prihvatljivo manifestovanje ovih urođenih tendencija, prisutnih u svakoj osobi od najranijeg detinjstva, veoma su važni različiti mehanizmi odbrane pod kontrolom ega, koji se javljaju pod pritiskom superega, odnosno moralne instance ličnosti, u cilju poštovanja postavljenih društvenih normi: poricanje, negacija, reaktivna formacija, a naročito sublimacija koja predstavlja najzreliji i najoptimalniji od svih mehanizama, kojim se ove sirove energije prevode u društveno prihvatljive i pozitivno evaluirane oblike ponašanja – kreativnost, inovativnost, naučni rad, umetnost, bavljenje određenim sportom i fizičkom aktivnošću i sl. (Aronson et al., 2013; Milošević & Čolović, 2019).[11]

Konrad Lorenc, takođe smatra da je poreklo agresivnosti instinktivno, ali ne slaže se sa Frojdom da je njen izvor u instinktu smrti. Sama agresivnost je veoma moćna i uvek podrazumeva određenu socijalnu aktivnost sa pripadnicima iste (životinjske) vrste, kako bi se održali osnovni principi evolucije – očuvanje lične egzistencije i produženje vrste. Prisustvo pripadnika iste vrste je nužna odrednica agresivnosti, koja je onda cilj sama po sebi, jer sukobljavanje sa drugim vrstama predstavlja različite oblike instrumentalnog ponašanja za ostvarivanje nekih drugih ciljeva. Lorenc je radio različite eksperimente na životinjama. Čuveni su oni sa pticama (kod utiskivanja) i ribama (za ispitivanje agresivnosti). Rečeno je da je seksualna aktivnost kod životinja povezana sa agresivnim ispoljavanjem. U sezoni parenja kod jedne vrste riba – ciklida, ženka prva pokazuje pojačanu agresivnost koja privlači mužjaka, jer to predstavlja znak da je spremna za parenje. Ukoliko u akvarijumu postoje drugi mužjaci, njegova agresivnost će biti usmerena ka njima i oni će se međusobno boriti oko ženke, koja će nakon oplodnje sa mužjakom pobednikom ostati nepovređena. Međutim, ukoliko su u akvarijumu samo jedna ženka i mužjak, onda će je mužjak, u nedostatku adekvatnog rivala ubiti (Lorenc, prema Rot 2003). I kako bi to rekao Frojd, opet će Tanatos, kao i u životu ljudi, na kraju odneti pobedu nad Erosom.

Lorenc je tvrdio da i ljudi, baš kao i životinje, imaju prirodnu urođenu instinktivnu tendenciju da se bore jedni sa drugima i da se zato dele u različite međusobno suprotstavljene grupe, odnosno da nije sama grupna podela izvor agresivnosti, već je zapravo agresivnost uslov podele ljudi u različite grupe, koje onda omogućavaju međusobno sukobljavanje i zadovoljenje agresivnih impulsa njihovih članova. Kod predatora su se tokom evolucije razvili jaki mehanizmi inhibicije urođene agresivnosti, kako ne

11 O psihoanalitičkoj teoriji ličnosti možete više pročitati u knjizi: Razvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju, istih autora.

bi došlo do izumiranja vrste. Evolucija nije dala čoveku toliku prirodnu moć da svojom fizičkom snagom lako ubije drugog čoveka, tako da nije bilo potreba da se izgrade jaki biološki inhibitori agresivnosti. Međutim, ljudi su napravili različite vrste oružja i time poremetili prirodan tok stvari, tako da smo sada svedoci masovnih uništenja i stradanja, kao posledica nedovoljno inhibirane, neutralisane i sublimirane agresije i destrukcije i neopodno je pronaći nove mehanizme koji će sprečiti ovako uznapredovalo instinktivno ispoljavanje ovih nagona.

2) ***Agresivnost kao rezultat procesa socijalizacije i učenja*** – naglašava isključivo *faktor sredine*, fizičke, a još više socijalne kao i efekte procesa socijalizacije i učenja. Glavni predstavnik ovakvog čisto bihejvioristističkog razumevanja pojmova agresivnosti i destruktivnosti bio je Albert Bandura koji se bavio učenjem po modelu, odnosno opservacionim i vikarijskim učenjem. Čuveni su njegovi eksperimenti sa Bobo lutkom.[12] Prema bihejvioristističkim teorijama moguće je na osnovu prethodnog iskustva tačno naučiti na koji način ćemo reagovati u budućnosti na određene stimuluse i situacije koje ometaju ili onemogućavaju zadovoljenje naših potreba, motiva, težnji, želja, ciljeva. U zavisnosti od prethodnog iskustva, pri ponovnom susretu sa njima, možemo reagovati kompetitivno ali i kooperativno. Možemo naučiti i ljude i životinje, najčešće operantnim uslovljavanjem i oblikovanjem ponašanja, odnosno primenom određene nagrade i kazne, da reaguju agresivno na draži koje su ranije bile neutralne ili da ugase agresivnu reakciju na averzivne (neprijatne) draži, koje su prethodno uvek dovodile do nje. Proces socijalizacije i vaspitni stil roditelja igraju najvažniju ulogu u ovoj grupi teorija o poreklu agresivnosti. Ukoliko roditelji učestalo koriste kažnjavanje (posebno fizičko), nameću stroge zabrane, predstavljaju agresivne modele kojima su deca dugo izložena, tolerišu ili čak nagrađuju i povremeno potkrepljuju agresivno ponašanje svoje dece, kod njih će se ustaliti agresivni način reagovanja na veliki broj draži i situacija.

Jedno ranije istraživanje iz 1963. godine dalo je zanimljive podatke koji govore o značaju celokupnog socijalnog konteksta i konkretnih uslova u kojima dete odrasta za razvoj agresivnosti i destruktivnosti. Naime, proučavajući nivoe agresivnosti kod dečaka iz različitih kultura, istraživači su došli do podataka da su oni, bez obzira na kulturalni milje, značajno viši kod dečaka koji su rasli bez oca. Navedene rezultate objasnili su time da se dečaci u prvo vreme identifikuju sa jedinim modelom kome su dominantno izloženi, odnosno sa majkom, a da se kasnije, kako rastu,

12 Više o ovom i ostalim oblicima učenja možete pročitati u knjizi Razvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju iz 2019. godine istih autora.

zbog tendencije da se ova feminina identifikacija zameni naglašeno maskulinim ponašanjem, javljaju različiti vidovi agresivnog, destruktivnog pa i devijantnog ponašanja ovih mladića (Bacon et al., 1963, Bacon, Child & Barry, 1959; prema Rot, 2003).

3) ***Agresivnost kao reakcija na određenu vrstu frustracija*** –naglašen je treći faktor razvoja odnosno *samoaktivnost* individue, koji se sreće u radovima humanističkih psihologa, koji posmatraju frustraciju, po njima, najvažnije potrebe za razvoj čoveka – potrebe za samoostvarenjem (samoaktualizacijom), odnosno ostvarivanjem sopstvenih potencijala, glavnim okidačem agresivnog odnosno destruktivnog ponašanja. Zapravo, po frustracionoj teoriji, ne postoji urođeni agresivni nagon, agresivnost se ne nagomilava u telu osoba, ali postoji na nasleđu zasnovan fiziološki proces koji dovodi do agresivnog ponašanja. Naime, ukoliko su nam osujećene, za nas, važne potrebe, ciljevi, želje i motivi dolazi do javljanja osećanja frustracije. Ukoliko se to ponavlja, raste i nivo nezadovoljstva, koji zatim prouzrokuje agresivnost. Prema ***teoriji traženja žrtve*** Milera i Dolarda (Miller & Dollartd, 1941, prema: Rot, 2003), agresivnost nastala pod uticajem stalnih frustracija usmerava se na najdostupnije i najpodesnije žrtve (a ne na stvarne izvore frustracije, zbog anticipacije različitih negativnih ishoda po nas) – obično pripadnike različitih manjina, decu, žene, stare i nemoćne osobe, odnosno one grupe ljudi za koje se procenjuje da neće moći da nam se adekvatno suprotstave i odbrane, a ipak će nam omogućiti da se rasteretimo potisnute agresivnosti koja je narasla do visokog nivoa koji nas već opterećuje i sputava.

4) ***Agresivnost kao reakcija na frustraciju, ali i kao rezultat učenja, i određenih sredinskih faktora*** – Berkovic, kao i zastupnici frustracione teorije agresivnosti, smatra da ne postoji jedan urođeni, konstantno prisutni nagon za agresijom i destrukcijom, ali da postoje urođene komponente agresivnog i destruktivnog ponašanja, koja se na osnovu iskustva i učenja, kao i određenih sredinskih faktora – prisustva određenih neprijateljskih stimulusa, mogu pojačati ili suzbiti. Te draži koje zapravo dovode do agresivnog ispoljavanja frustracijom nagomilane agresivnosti su za različite osobe drugačije i taj efekat negativnih "vrućih" draži dobijaju tokom procesa socijalizacije. Za nekoga to predstavlja konkretna osoba koja frustrira datu potrebu aktuelno ili je to radila ranije, za nekog drugog je to kontekst određene konfliktne situacije, za trećeg iskustvo nepravde, za četvrtog mogućnost da budemo ostavljeni – odnosno porast separacione anksioznosti. Zapravo, naše iskustvo i rano učenje učiniće, neke draži i delove socijalnih situacija, izuzetno provokativnim za nas kada je u pitanju

ispoljavanje agresivnosti i destruktivnosti, dok će one biti potpuno neutralne draži, u nekim slučajevima čak i pozitivno delovati na neke druge osobe. Na primer, frustracija usled nepoloženog ispita i saznanje da je neki od kolega isti položio na vezu, može kod jedne osobe delovati prilično demotivišuće, kod druge može pojačati agresivnost i usmeriti je na kolegu, a kod treće može dovesti do najoptimalnijeg mogućeg ishoda – boljeg organizovanja sopstvenog vremena i energije u cilju adekvatnije pripreme i polaganja ispita u narednom roku. Navedeni mogući načini reagovanja zavise od prethodnih iskustava, koja su osobe imale suočavajući se sa takvim i sličnim situacijama nepravde, tokom života i procesa socijalizacije i baš od tih iskustava zavisi da li će agresija u aktuelnoj situaciji biti većeg ili manjeg intenziteta.

Naglašavanje i jednosmerno isticanje bilo kog od navedenih pristupa agresivnosti, odnosno faktora razvoja ličnosti koji im stoje u osnovi, opet bi nas dovelo do grešaka u pravilnom razumevanju i shvatanju ispitivanih fenomena. Navešćemo primer sa psihopatom ili sociopatom (Milošević & Čolović, 2019). U savremenim nomenklaturama psihičkih bolesti i poremećaja (DSM-IV i ICD-10 klasifikacijama), ova grupa poremećaja ličnosti obuhvaćena je terminom antisocijalni poremećaji ličnosti, kako bi se izbegla negativna pežorativna konotacija koju sobom nose prvobitni termini, koji su se odomaćili u svakodnevnom govoru. Bez obzira na same nazive u pitanju su visokomanipulativne i inteligentne osobe, najčešće površno ali izuzetno šarmnantne i zavodljive, koje nemaju razvijen moralni aspekt ličnosti, odnosno savest i osećanje krivice, beskrupulozne su i ne biraju sredstva kako bi postigli svoje ciljeve (makijavelizam). Pri tom bez ikakve moralne odgovornosti i svesti, mogu da povrede, izdaju, pa čak i da ubiju osobe koje su im do tada, ali uvek samo naizgled (zbog nemogućnosti stvaranja pravih i autentičnih iskrenih odnosa) bile bliske. U zavisnosti od toga, kom faktoru razvoja ličnosti se pridaje značaj (biološkom – psihopate ili socijalnom – sociopate), pravi se razlika između, ako ne baš identičnih onda vrlo sličnih, obrazaca razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja osoba sa opisanim poremećajem ličnosti, koji nastaju veoma rano u životu, dok punu manifestaciju ostvaruju u kasnoj adolecenciji i odraslom dobu. Razmotrimo hipotetički tri situacije i njihove ishode. Visokoizražen antisocijalni poremećaj ličnosti potvrđen je kod oba roditelja koji dobiju dete (negativan biološki faktor). Međutim u jednoj situaciji dete biva oduzeto roditeljima i dato u hraniteljsku porodicu koja mu omogućava optimalne uslove za razvoj (povoljan socijalni faktor), dok u drugoj odrasta u sredini gde je svakodnevno izloženo nasilju, direktno ili indirektno (nepovoljan socijalni faktor), tako da postoji velika šansa da se i samo identifikuje sa agresorom kao jedinim dostupnim ili bar dominantnim

modelom ponašanja, zbog preživljavanja i usled života u takvim uslovima. Razmislimo da li je podjednaka verovatnoća da će dete kada odraste i samo pokazati antisocijalni poremećaj ličnosti kao njegovi biološki roditelji, kada je različit socijalni faktor. Možemo pretpostaviti da će mnogo manje šanse za to postojati u prvom slučaju, ukoliko ono odrasta u porodici sa normalnim uslovima, nego u svojoj biološkoj porodici. Ali čak i da odrasta sa svojim roditeljima, da li će ono u 100% slučajeva postati psihopata kao i oni? Postoji li ipak šansa, makar teoretska, da ne dođe do identifikacije sa agresorom, već da dete čak i živeći pored tako agresivnih i destruktivnih roditelja, ne razvije isti poremećaj? Istraživanja i psihoterapijski rad sa žrtavama ovakvih i sličnih trauma pokazuju da su šanse za ovakav ishod veoma moguće, čak i vrlo izvesne. S tim da takva deca kada odrastu nikada neće imati prosečan uobičajen doživljaj i stav prema agresivnosti, nego će razviti nultu toleranciju već i prema prvim naznakama agresivnog načina mišljenja, emocionalnog reagovanja, a naročito ponašanja.

KULTUROLOŠKE RAZLIKE U AGRESIVNOSTI

Kao što je istaknuto agresiju, odnosno agresivno i destruktivno ponašanje, na najbolji mogući način možemo razumeti ako ih shvatimo kao složenu interakciju urođenih (bioloških faktora), određenih procesa socijalizacije i socijalnog učenja, niza naučenih reakcija kojima se ona inhibira i konkretne prirode socijalne situacije. To znači da se njeno otvoreno manifestovanje može uvek modifikovati, prilagoditi određenom socijalnom kontekstu, nekada pojačati, nekada neutralizovati, a nekada sublimirati u socijalno prihvaćene oblike ponašanja.

Slika 11.7. Drugi svetski rat



Slika 11.8. Primitivna plemena



Postoje veoma velike razlike između različitih kultura koje se odnose upravo na stepen do koga se agresivno ispoljavanje njihovih pripadnika odobrava i toleriše. Ako pogledamo evropsku kulturu, njena istorija nam pokazuje da je agresivno i destruktivno ponašanje oduvek bilo na izuzetno visokom nivou. Kao dokaze za to možemo videti istorijske podatke o ratovima koji su vođeni na njenom tlu. Takođe, američka kultura je kultura koja slično evropskoj dopušta još otvoreniju manifestaciju agresivnosti. U velikom broju zemalja omogućen je slobodan pristup različitim vrstama oružja, koje same po sebi predstavljaju draži koje provociraju i direktno utiču na pojačavanje intenziteta agresivnosti. Takođe, u nekim zemljama SAD-a je i dalje prisutna smrtna kazna, kao jedan od najstrožih vidova kažnjavanja za najokrutnije zločine, ali je paradoksalno da u njima ne dolazi do pada izvršenja najtežih krivičnih dela koja dovode do nje, već su ona na istom nivou kao i u drugim zemljama gde je ovaj vid kazne ukinut, dok su ponegde čak i na višem nivou. S druge strane, prema podacima velikog broja antropoloških studija, se nalaze plemena Arapeša, Pigmeja, Efe, Lepka u kojima skoro da nema nikakvog agresivnog ispoljavanja. Pripadnici tih plemena sarađuju, među njima vlada mir, harmonija, tolerancija, ljubav, privrženost i sloboda, oni vrlo često zajedno podižu decu i učestvuju u drugim različitim vidovima svakodnevnih aktivnosti (hvatanju, branju i pripremi hrane, plesu i različitim zabavnim aktivnostima) koje imaju naglašeno društveni karakter (Aronon, et al., 2013).

Sama promena društvenih uslova i socijalnog konteksta može posledično da dovede do neočekivanih promena u ispoljavanju agresivnosti i destruktivnosti. Aronson navodi da su sa promenom trgovinskih uslova sa Evropljanima tokom XVII veka, kada je drastično skočila cena krzna, Irokezi, kao do tada poznat miroljubiv lovački narod, zaratili sa susednim plemenom Hurona zbog prevlasti oko tržišta. Visoki nivoi agresivnosti i destruktivnosti su se tada manifestovali po prvi put kod ljudi, za koje nikada pre, nisu bili karakteritični ovakvi oblici ponašanja. Socijalni kontekst je bio nadmoćniji nad njihovom prirodom i do tad naučenim ponašanjem.

Slična situacija u kojoj je moguće dokazati da su agresivnost i destruktivnost podložni promenama, može se videti u svojevrsnoj "kulturi časti" karakterističnoj za južnjake bele rase u SAD, kod kojih je registrovana znatno viša stopa ubistava nego kod njihovih severnih sunarodnika. Oni generalno nisu pokazivali više stope agresivnosti, ali su reagovali agresivno i destruktivno samo na jednu specifičnu socijalnu situaciju – uvredu, koju belci sa severa SAD nisu smatrali naročito agresivnom vrstom draži koja bi kod njih proizvela tako burnu agresivnu reakciju (Aronson, et al., 2013).

POMERANJE AGRESIVNOSTI

Zbog toga što je čovek društveno biće koje živi okruženo ljudima u socijalnoj sredini, on mora putem procesa socijalizacije da nauči da od biološke jedinke postane socijalna, dobro uklopljena u zajednicu kojoj pripada. To znači, da između ostalog, ispoljavanje agresivnih i destruktivnih impulsa mora da se na neki način, u zavisnosti od kulture i važećih normi ponašanja, neutrališe, suzbije ili sublimira u socijalno poželjne oblike ponašanja.

Zbog svega toga vrlo često bićemo u situaciji da se susretnemo sa pomeranjem agresivnosti sa prvobitnih objekata ka kojima je usmerena. Na primer, u procesu socijalizacije i vaspitanja, nužno se kod deteta prema roditeljima javljaju agresivni impulsi. Oni ga uče da odlaže zadovoljenje svojih potreba ili da radi određene stvari koje mu nisu zanimljive, ali ih je neophodno usvojiti zarad dobre uklopljenosti u sistem, najpre porodični, a onda i širi društveni, i na taj način ga frustriraju, što izaziva povećanje nivoa agresivnosti prema njima. To mogu biti neke od sledećih aktivnosti: navikavanje na čistoću i upotrebu toaleta, korišćenje pribora za jelo, sređivanje sobe i pospremanje svojih igračaka, pa sve do razvoja određenih socijalnih veština asertivnosti i komunikacije, u smislu pronalaženja adekvatnih načina da se, na primer, bes i ljutnja ispolje. Međutim, dete vrlo brzo nauči da otvoreno ispoljavanje agresivnosti prema roditeljima nije poželjno, naprotiv vrlo često je na različite načine i kažnjavano, i onda na osnovu prethodnih negativnih iskustava i anticipiranja mogućih posledica u budućnosti ukoliko bi se takvo ponašanje ponovo usmerilo ka njima, pomera svoju agresivnost i destruktivnost ka manje opasnoj grupi objekata. Bacanje i udaranje igračaka i odigravanje različitih borbi sa vojnicima, švrljanje i crtanje karakterističnih crteža prepunih agresivnih elemenata, pisanje dnevnika, kao i čitanje bajki, u kojima se emocije ljutnje, besa i mržnje lako, bez ikakve kazne, mogu projektovati na negativne likove, mogu biti dobri objekti pomeranja sopstvene agresije izazvane i prvobitno usmerene prema roditeljima.

Destruktivnost i lomljenje predmeta u odraslom dobu (šutiranje nameštaja, bacanje telefona na pod, lomljnje šolja i tanjira o zid i sl.) i svi ostali vidovi agresivnosti koje primenjuju jače osobe prema slabijima (fizičko kažnjavanje dece, zlostavljanje u porodici, prenaglašeno agresivno reagovanje u nebitnim socijalnim relacijama – prema prolaznicima, kasirkama, prodavcima, podređenima na random mestu i sl.) su posledica pomeranja agresivnih impulsa sa objekata za koje procenjujemo da su, iz bilo kog razloga jači, nadmoćniji, potentniji i da nikako ne bi trebalo da svoju agresivnost otvoreno pokažemo i usmerimo ka njima, jer bismo zbog toga imali više štete nego koristi.

Slika 11.9. Pomeranje agresivnosti



Kako od ranog uzrasta učimo da pomeramo agresivnost usmerenu najpre ka roditeljima, kasnije prema braći i sestrama, a onda i prema partneru, vremenom pomeranje agresivnosti počinje da se odvija na nesvesnom planu, automatski, tako da osoba uopšte i ne razmišlja o tom činu. Problem nastane kada nivo agresivnosti toliko naraste, da prema *Frojdovoj hidrauličkoj teoriji,* mora da dođe do *prelivanja* ili eksplozije, pa se u nedostatku povoljnijih objekata, određene osobe ustremljuju na slabije članove svoje najbliže porodice – žene i decu i to predstavlja glavni izvor različitih oblika zlostavljanja, koje je sve prisutnije usled rastućih pritisaka i stresa kojim su ljudi generalno svakodnevno veoma intenzivno izloženi. Pored eksplozije usmerene ka spolja, kod nekih osoba će umesto toga doći do *implozije*, odnosno usmeravanja tog prevelikog intenziteta agresivnosti prema sebi, što se može manifestovati različitim obrascima autodestruktivnog reagovanja (alkoholizam, narkomanija, brza i rizična vožnja, pokušaji suicida i stvarna realizacija suicida). Najbolje bi bilo, ukoliko bi osoba bila u stanju da sublimira tu preveliku dozu agresivnosti i usmeri je u socijalno prihvatljive oblike ponašanja – da ode da se istrči, prošeta, provežba, sredi kuću i slično. Nažalost, to nije uvek moguće, niti sve osobe imaju adekvatne kočnice, odnosno razvijene mehanizme inhibicije za zaustavljanje preplavljujuće agresije.

Veoma često se sreće pomeranje agresije kod pripadnika jedne grupe ljudi na pripadnike drugih, obično manjinskih grupa, što dovodi do etničkih ili nacionalnih sukoba, manjih ili većih razmera. Takođe, agresivnost i neprijateljstvo mladih prema nastavnicima, školi i drugim značajnim institucijama može da predstavlja oblik pomeranja primarne agresivnosti sa oca na druge zamenske autoritativne figure i institucije, za koje se anticipira da neće naneti štetu onolikog intenziteta koliku bi nanela otvorena agresija prema ocu kao izvoru različitih frustracija. Tu postoji zanimljiv odnos između sličnosti zamenske figure sa stvarnim izvorom frustracije i strahopoštovanja prema njemu. Do određenog

nivoa, faktor sličnosti će pojačavati manifestnu agresivnost, ali će nakon toga ona opasti zbog straha, koji se oseća prema stvarnom izvoru frustracije. Znači, da bi do otvorenog ispoljavanja agresije ili destrukcije prema zamenskoj figuri ili instituciji došlo, ona mora u velikom stepenu da bude slična originalnom izvoru frustracije, ali ne sme da mu bude previše slična ili identična, jer će opet zbog prvobitnog straha doći do njene inhibicije.

Rot je istakao da kad god vidimo da je manifestovani nivo agresivnosti u velikoj nesrazmeri sa situacijom u kojoj se ona ispoljava, odnosno dražima koje bi konkretno trebalo da je izazivaju, u pitanju je skoro sigurno pojava pomeranja agresivnosti (Rot, 2003).

KATARZA

Katarzu kao način smanjenja nivoa ili čak potpunog oslobađanja osobe od agresivnosti koju oseća, prvobitno je uočio i objasnio Aristotel kroz doživljaj koji ima gledalac tragedije. Naime, uživljavajući se u likove i njihova osećanja i zbivanja na sceni, on uspeva da preko empatije proživi sopstvene emocije, među njima i potisnutu agresiju, nakon čega oseti izuzetno olakšanje i rasterećenje duše.

U nauci postoji i šire određenje ovog fenomena, koji se javlja ne samo u konkretnoj situaciji gledanja tragedije, već svaki put kada osoba direktno ili indirektno doživi olakšanje i pad tenzije, bilo sopstvenom *otvorenom manifestacijom agresivnih i destruktivnih impulsa*, bilo *posmatranjem tuđeg agresivnog ponašanja* uživo, preko medija – kroz igranje agresivnih video igara ili prezentovanje agresivnog sadržaja u vestima, emisijama, rijaliti programima i slično, ili preko *maštanja i zamišljanja sopstvene agresije* u situacijama koje je bude u nama, a iz nekih razloga procenjujemo da je ne možemo otvoreno ispoljiti. To je zapravo Frojdovo shvatanje katarze, pod kojim on podrazumeva svako oslobođenje od emocionalne napetosti kroz izražavanje autentičnih emocija trenutno, ali vrlo često i naknadno u toku psihoterapijskog procesa.

Međutim, *katarza* dovodi do *redukcije agresivnosti u vrlo specifičnim uslovima i u tačno određenom vremenskom okviru*. Ukoliko u trenutku posmatranja agresivne scene ili igranja agresivne igrice u osobi već postoji akumulirana agresivnost, onda će doći do katarze, odnosno rasterećenja od neprijatnosti i smanjenja nivoa agresivnosti. Ali, ako agresivnost nije prisutna u velikoj meri u trenutku izlaganja agresivnim sadržajima, ona će početi da raste, postaće naučeni oblik ponašanja, koji ima tendenciju da se generalizuje na slične draži, situacije i objekte. Druga veoma bitna stvar se odnosi na činjenicu da katarza donosi

trenutno i kratkotrajno rasterećenje. Pa ukoliko se ljudi dugotrajno i kontinuirano izlažu agresivnim sadržajima pre će doći do učenja i usvajanja određenih navika agresivnog reagovanja i normalizovanja agresivnosti kao sveprisutnog, pa čak i poželjnog načina ponašanja – imitacijom, kroz opservaciono ili vikarijsko učenje, direktnim ili indirektnim nagrađivanjem i anticipiranjem pozitivnih posledica agresivnog načina reagovanja, koje može biti čak i potkrepljeno na različite načine. Osim kratkoročnog rasterećenja napetosti i to isključivo u situacijama u kojima u trenutku izlaganja postoji velika količina nagomilane agresije pa dolazi do katarze (rasterećenja od tenzije) u svim ostalim situacijama, prisustvovanje agresivnim sadržajima ili samo agresivno reagovanje biće najverovatnije potkrepljujuće i dovešće do povećanja nivoa agresivnosti, nekada čak i do njene generalizacije (Rot, 2003).

RAZLIČITE VRSTE SOCIJALNIH SITUACIJA KOJE POSPEŠUJU AGRESIVNOST I DESTRUKTIVNOST

- **Frustracija** – svaka vrsta prepreke, bilo da se ona nalazi u nama samima (pa zbog nedostatka određenih znanja i kompetencija na primer ne možemo dobiti odgovarajući posao) ili u spoljašnjoj sredini – fizičkoj (udaljenost mesta stanovanja od radnog mesta, razdvojenost od partnera koji zbog posla odlazi u drugu državu…) i socijalnoj (velika i jaka konkurencija, zapošljavanje preko veza, različite vrste mobinga od strane poslodavca i onemogućavanje i sabotiranje našeg napredovanja…). Uglavnom sve te okolnosti nas ometaju u većoj ili manjoj meri da postignemo svoj cilj, zadovoljimo potrebe i naše motive i ostvarimo svoje želje i ambicije, što nužno dovodi do povećanja nivoa agresi-vnosti i destruktivnosti. Što su te prepreke koje nam se nalaze na putu ostvarenja ciljeva veće, to je izraženiji i nivo naše frustracije, pa samim tim i agresivnosti.

Postoje dve glavne grupe faktora koji povećavaju našu frustriranost, a samim tim i agresivno odnosno destruktivno ponašanje (Aronson, et al., 2013):

- *Blizina našeg cilja, odnosno onoga što želimo* – što nam je manje potrebno da nešto postignemo, frustracija će biti veća, ukoliko se iz bilo kog razloga to onemogući. Na primer, tokom selekcije kandidata za određeno radno mesto, dobijamo povratnu informaciju da smo uspešno položili sve testove, obavili dobre intevjue sa poslodavcima i ostavili odličan utisak i da je

potrebno da se u ponedeljak završe samo neke administrativne procedure oko ugovora i već od utorka počinjemo da radimo, nakon pet godina nezaposlenosti i to baš na poziciji koju smo oduvek želeli.

- *Neočekivanost frustracije* – međutim, dolazimo u ponedeljak na posao da potpišemo ugovor i prateću dokumentaciju i saznajemo da je na to mesto, po nalogu određenih ljudi, primljena druga osoba koja nema ni blizu kvalitetne kvalifikacije kao mi, a još nije ni prolazila kroz sve one krugove selekcije kandidata gde smo se mi pokazali najboljim. Jasno je da je naša frustracija na vrhuncu i da postoji realna opasnost da ćemo eksplodirati i agresivno reagovati i prema poslodavcu i prema novo primljenoj osobi, i prema mnogim drugim (zamenskim) osobama koje tog dana budemo sreli (prema Teoriji žrtve Dolarda i Milera). Međutim ako nam sklop ličnosti nije tako intenzivno podražajan na agresivne draži i situacije, ukoliko smo vaspitani da izbegavamo konflikte, ili nas je pređašnje iskustvo naučilo da nije dobro, pa je čak i opasno otvoreno pokazivati agresiju, možda će doći da potiskivanja agresivnosti i destruktivnosti koje nas svakako preplavljuju, do njihovog poricanja, maskiranja ili eventualno manifestovanja nabujalih osećanje ljutnje i gneva na asertivan – socijalno prihvatljiv način. To znači da pored agresije osećanje frustracije možemo ispoljiti na veoma različite načine. Ukoliko se pak odlučimo za agresivno reagovanje procenjujemo dve važne stvari: (1) veličinu i snagu osobe koja je frustraciju izazvala i (2) njenu sposobnost da na našu agresiju odgovori većim intenzitetom agresije. Na osnovu anticipacije mogućih posledica do kojih bi dovelo naše agresivno ponašanje, odlučujemo da li ćemo reagovati (ukoliko ono donosi više koristi nego štete) ili odustati od tog načina reagovanja i odlučiti se za neki drugi (ukoliko bismo pretrpeli velike gubitke).

Zamislimo prethodnu situaciju i intenzitet agresije ukoliko bismo saznali da je osoba koja je dobila naš posao samohrana majka, koju je na ulicu nakon prebijanja izbacio muž sa dvoje maloletne dece i bebom, koja nema nigde nikog od familije i porodice koji bi joj pomogli i dobila je ovaj posao kao šansu da se izvuče i stane na svoje noge. Možemo pretpostaviti da bi se naši agresivni impulsi drastično smanjili i da bismo najverovatniji osetili veliku dozu empatije prema toj osobi. To znači da pored procene snage i potentnosti osobe da nam uzvrati agresijom u situacijama koje nas frustriraju, procenjujemo i namernost, tendencioznost odnosno opravdanost same frustracije, prilikom donošenja odluke o tome kako ćemo reagovati.

U već klasičnom, vrlo poznatom i često diskutovanom i analiziranom eksperimentu iz 1941. godine koji su sproveli Barker, Deubo i Lewin, pokazano je da frustracija nije isto što i deprevacija. Eksperimentalna situacija se odvijala na sledeći način: Oni su uveli dve grupe dece u različito vreme u sobu sa velikim brojem igračaka. Jednu grupu su pustili odmah da se igraju igračkama, dok je druga grupa izvesno vreme u tome bila onemogućena prozirnim staklom, koje im je dozvoljavalo da igračke vide, ali ne i da im priđu. Kada im je nakon toga bio omogućen pristup, primećeno je da su se ona ponašala izuzetno agresivno i destruktivno prema igračkama – lomila su ih, bacala, šutirala, udarala u zid, gazila i skakala po njima. Ovakav vid destrukcije nije bio zabeležen kod dece iz prve grupe koja su odmah imala pristup igračkama i sa njima se lepo igrala. Ovde je u pitanju klasična deprivacija, koja je mnogo više od same frustracije, jer su deca s punim pravom očekivala da će moći da se igraju sa igračkama koje su pregrađene staklom. Takođe, ne može se sama prisutnost igračaka tumačiti kao nezavisna varijabla, jer deca koja nemaju (puno) igračaka ne pokazuju u realnom životu, a ni u laboratorijskim uslovima agresivnije i destruktivnije ponašanje od dece koja ih imaju. Ovde je ključni faktor bila deprivacija – nemogućnost da se do igračaka koje stoje tik ispred dece dođe. (Barker et al., 1941).

Od realne deprivacije, mnogo veći efekat ima *relativna deprivacija*, odnosno procena osobe da je njoj lično ili osobama do kojih joj je stalo, nešto neopravdano uskraćeno ili oduzeto, da drugi ljudi iz njene referentne grupe – sa kojima se ona upoređuje generalno ili u konkretnim situacijama mnogo bolje prolaze ili dobijaju stvari koje objektivno ne zaslužuju. Ukoliko se ovako subjektivno osećanje nezadovoljstva i uskraćenosti javlja kod velikog broja ljudi, javlja se tendencija njihovog međusobnog udruživanja, što može dovesti do društvenih sukoba i konflikata većih razmera (Aronson, et al., 2013).

- **Direktna provokacija** – ukoliko smo u situaciji da nas osoba, naročito javno, u prisustvu drugih (za nas iz nekog razloga značajnih ljudi) direktno vređa, ponižava i proziva, najverovatnije će se u nama javiti impuls za agresijom i uzvraćanjem istom merom. Međutim do toga ne mora uvek doći. Baš kao i u prethodnom slučaju, uvek procenjujemo više aspekata socijalne situacije – da li je provakacija bila maliciozna i imala svrhu da nas povredi ili nam nanese štetu, ili se desila slučajno, zbog nepažnje, nedovoljnog nivoa socio-emocionalne inteligencije osobe koja nas je isprovocirala i stavila u neprijatan položaj, a da pri tom nije imala zlu nameru. Takođe ćemo obratiti pažnju da li eventualno postoje neke olakšavajuće okolnosti, na primer ukoliko nas pretpostavljeni iskritikuje javno zbog nečega što realno nije naša greška, mi ćemo manje burno reagovati ukoliko znamo da je u procesu razvoda, da mu je dete bolesno ili da on sam proživljava neku drugu tešku životnu krizu.

- **Agresivne draži** – odgovarajući predmeti, ili delovi situacije koja u nama budi agresiju ili je na neki drugi način povezana sa osobom koja nam je u prošlosti izazvala mnogo trauma ili nas često povređivala i zlostavljala, učiniće nas spremnijim da agresivno odreagujemo čak i u neutralnim situacijama. Na primer, u velikom broju država SAD-a je dostupnost oružja veoma prisutna, tako da su mladi izloženi vrlo često i nesvesno ovim i sličnim stimulusima koji bude agresiju. Prema podacima Aronsona, najveći broj masovnih ubistava među omladinom, u školama, klubovima i drugim mestima okupljanja (nevezano za terorističke napade) je počinjen, između ostalog, zbog lake dostupnosti raznih vrsti oružja. Takođe, statistike govore u prilog postojanja pozitivne korelacije između broja počinjenih ubistava i dostupnosti oružja i kod odrasle i stare populacije. Ono što je zabriinjavajuće jeste činjenica koja je dokazana u nizu eksperimenata da sastavni deo maštanja i razmišljanja mladih Amerikanaca uključuje određenu vrstu agresije, destrukcije, povređivanja drugih, za razliku od mladih iz drugih delova sveta, kojima oružje nije tako lako dostupno i sveprisutno u svakodnevnom životu. Tako su istraživanja Arčera i saradnika govorila o tome da su Američki tinejdžeri bili u većem procentu spremniji da završe prekinutu priču na nasilni način, koji je vrlo često uključivao vrlo eksplicitne scene nasilja i upotrebu oružja, dok se takva tendencija nije sretala kod mladih iz drugih kultura (Archer, 2001; Archer & McDaniel, 1995).
- **Imitacija i modelovanje ponašanja** – predstavljaju glavne oblike ponašanja mladih i dece. Dovoljno je samo prisustvo drugih, da bi se usvojio način njihovog mišljenja, emocionalnog reagovanja i ponašanja, i to bez prethodne vežbe. Albert Bandura je u svojim istraživanjima, kako je već istaknuto, pokazao značaj efekta imitacije, opservacionog i vikarijskog potkrepljenja u eksperimentima sa Bobo lutkom. Modeli svojim ponašanjem mogu dovesti do promene ne samo agresivnog već i ostalih vidova ponašanja. Najveći efekat ostvaruju na decu i mlade, mada je primetan uticaj i na odrasle ljude. Sportisti su uglavnom dobri uzori mladih, mnogo bolji od na primer rijaliti zvezda. Ali, ukoliko se bave izuzetno agresivnim sportom i pri tome ostvaruju velike uspehe i dobro zarađuju, deca i mladi prave asocijaciju između agresivnosti i bogatstva. Takođe, ukoliko u svojoj okolini imaju veliki broj kriminalaca, koji obično imaju mnogo novca, žive raskalašno i bahato, a pri tom uspevaju da se izmaknu silama zakona, mogu razviti agresivnost kao lakši put za postizanje svojih ciljeva, ne vodeći računa da je to ipak samo manji broj kriminalaca, a da ipak velika većina završi tragično.

Još opasniji vid usvajanja agresivnog ponašanja je u porodičnoj sredini preko identifikacije sa agresorom, kao jedinim ili dominantno prisutnim modelom. Tako se dešava da se određeni lanac zlostavljanja dece od strane roditelja, prenosi iz generacije u generaciju. Slična situacija transgeneracijskog prenosa je moguća i sa zlostavljanjem partnera.

- **Agresivni sadržaji u medijima** – svakodnevno bivamo obasuti velikim brojem nasilnih sadržaja u svim medijima. Prosečno dete provede između 2 i 4 sata svakodnevno gledajući različite TV programe. Podaci pokazuju da u proseku 58% svih programa sadrži neki oblik nasilja, čak u 78% slučajeva ne postoji nikakva kazna, posledica, niti osećanje pokajanja, griže savesti i krivice kod onih koji nasilje čine. Što je još gore, superheroji, koji nakon roditelja predstavljaju veoma važne uzore deci, iniciraju različite oblike nasilja u čak 40% slučajeva, tako da deca uče da je nasilje potpuno opravdano, legitimno, ispravno i dobro, kako bi se, po njima, postigli društveno prihvatljivi ciljevi (npr. ubili negativci, spasili gradovi i celo čovečanstvo). Ovakav način razmišljanja se ustaljuje, prelazi u naviku i automatizuje se, pa kada porastu oni agresivnost i destruktivnost koriste u repertoaru svog uobičajenog ponašanja, kako bi ostvarili svoje (životne) ciljeve. To se dešava zbog toga što je tokom odrastanja uz nasilne i agresivne sadržaje došlo do svejevrsnog normalizovanja agresivnosti i destruktivnosti, emocionalnog i bihejvioralnog otupljivanja i atrofije empatije prema žrtvama, kao i inertnosti u zauzimanju kritičkog stava na ovakve veoma opasne, sveprisutne i značajne društvene fenomene.

Prema podacima Erona, prosečno dete u Americi, po završetku osnovne škole videće preko 8000 ubistava i više od 100.000 ostalih nasilnih postupaka (Eron, 2001). Rezultati brojnih istraživanja su pokazali da deca koja su izložena intenzivnijim i brutalnijim prizorima nasilja, imaju pojačanu tendenciju da otvoreno manifestuju destrukciju i agresiju u adolescentnom i odraslom dobu. Međutim postoji razlika u izloženosti nasilnim sadržajima kod dece koja već u sebi imaju visoke doze agresivnosti, kod kojih ova izloženost samo slabi inhibicije i dopušta otvoreno manifestovanje destruktivnosti i agresivnosti i kod one koja nemaju u sebi izražene agresivne impulse, ali će ih vremenom pojačati i naučiti da ih otvoreno ispoljavaju.

Možemo zaključiti da i kod dece, i kod adolecenata, i kod odaraslih, kontinuirano svakodnevno izlaganje agresivnim i destruktivnim stimulusima, ima dezinhibitorni efekat na sopstvenu agresivnost istovremeno smanjujući osetljivost osoba na te vrste sadržaja. Tako da kontinuirana izloženost nasilju preko TV programa, igranja video igara u kojima glavni protagonosti ispoljavaju velike

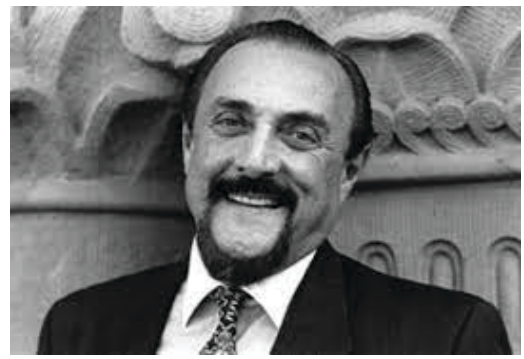
doze agresivnosti i destruktivnosti (npr. GTA), višečasovnog svakodnevnog praćenja emitovanih rijaliti programa, doprinosi tome da normalne reakcije ljudi na agresivnost u svakodnevnom životu budu smanjene. Takvo ponašanje, koje najbolje možemo označiti terminom "normalizacija nenormalnosti" ima i svoju protektivnu funkciju na naše psihološko stanje jer nas štiti od osećanja uznemirenosti, koje samo prisustvovanje nasilnim scenama proizvodi. Međutim, istovremno dolazi do povećanja osećanje indiferentnosti i smanjivanja empatije prema žrtvama, uz prihvatanje agresivnosti i destruktivnosti kao sastavnih delova života ljudi u savremenom svetu i okruženju.

Što se tiče gledanja pornografskih sadržaja i njihovog efekta na agresivnost i destruktivnost osoba, ne postoji jasan konsenzus među različitim istraživačima. Jedino oko čega nema dilema i sporenja je činjenica da gledanje seksulanog materijala sa izraženim nasilnim scenama prema ženama zaista dovodi do povećanja agresije kod onih koji to gledaju i u realnom životu. S druge strane, metaanaliza 30 studija kojima se ispituje efekat pornografije na agresivnost u realnom životu, pored gore jedino u svim studijama potvrđenog i nedvosmislenog rezultata, pokazala je da muškarci koji gledaju samo slike nagih žena, bez seksualnog čina, pokazuju mnogo manje nivoe agresivnosti u svakodnevnom ponašanju. Nije jasno da li gledanje pornografije bez nasilnih scena utiče i u kojoj meri na povećanje manifestacije agresivnosti u svakodnevnom životu (Aronson et al., 2013).

Možemo rezimirati da su najznačajni efekti, kojima izloženost nasilnim sadržajima u medijima, utiče na povećanje agresivnog i destruktivnog ponašanja sledeći:

- Generalno normalizovanje agresivnosti i destruktivnosti, odnosno smanjenje kritičkog pogleda na destrukciju i agresiju, neka vrsta osećanja otupljenosti na nasilje.
- (Prevelika) izloženost agresivnim i destruktivnim sadržajima koji, kako smo videli, veoma lako dovode do imitacije i modelovanja ponašanja pre svega dece i mladih.
- Smanjenje postojećih kočnica i inhibicija agresivnih i destruktivnih impulsa, koje koristimo kako bismo uspešno funkcionisali u društvu.
- Smanjivanje saosećanja i mogućnosti empatije sa žrtvama nasilja, kao posledica preteranog izlaganja agresivnim i deestruktivnim scenama užasa na TV-u, kompjuteru, telefonu, laptopu, igranjem video igara sa nailnim sadržajem.
- Viđenje agresivnosti i destruktivnosti kao lakših i legitimnih puteva za ostvarivanje svojih prava i dostizanje ličnih ciljeva.

Agresivnost u specifičnom socijalnom kontekstu – eksperiment Filipa Zimbarda sa zatvorom na Stanford Univerzitetu



Slika 11.10. Filip Zimbardo

Na Stanford Univerzitetu, jednoj od najprestižnijih akademskih ustanova u Americi, 1971. godine Filip Zimbardo je sproveo svoj poznati, veoma kontraverzni i danas svakako još uvek veoma popularan, aktuelan i analiziran u naučnim krugovima, eksperiment sa zatvorom, u kome je želeo da testira moć socijalne situacije nad pojedincima. Nameravao je da ispita šta će se desiti ako stavimo dobre ljude u lošu situaciju i okolnosti. Ko će odneti prevagu u tim okolnostima – dobrota, moralnost, poštenje koje ti ljudi nose u sebi ili loša situacija? Ispostavilo se da, i u eksperimentalnim uslovima, ali i u svakodnevnom životu, ipak loša situacija uglavnom pobeđuje, čemu pored ovog svedoče i rezultati drugih sličnih eksperimenata, ali i sama istorijska dešavanja.

Inspiraciju za ovaj eksperiment dobio je na osnovu čuvenih eksperimenata o poslušnosti i potčinjavanju autoritetu, koje je deceniju ranije sproveo Stenli Milgram, kao i stradanjima Jevreja tokom II svetskog rata.

Zimbardo je odlučio da lošu situaciju predstavlja improvizovani zatvor u podrumu Univerziteta Standford i odnosi moći, dominacije i potčinjavanja koji su karakteristični za podelu ljudi u grupe – u ovom slučaju čuvare (stražare) i zatvorenike. U vreme sprovođenja eksperimenta odražavani su masovni protesti u Americi zbog vijetnamskog rata, tako da je civilni aktivizam već bio probuđen, a studenti kao najpotentniji članovi društva, koji su na vrhuncu snage i volje da se bore za neke više ciljeve i da se generalno suprotstavljaju autoritetu, bili su subjekti ovog eksperimenta. Očekivano je bilo da će se studenti pobuniti protiv represivnog režima koji je bio uspostavljen u eksperimentu, ali se pokazalo da je umesto grupne pobune dolazilo do pojedinačnih i veoma ličnih pobuna i sukoba između stražara i zatvorenika, dok je među samim zatvorenicima nedostajala solidarnost i saradljivost.

Kao što je rečeno, prvobitni zatvor bio je napravljen u podrumskim prostorijama stanfordskog univerziteta. Imalo je generalno veoma malo prostora i u ćelijama i u hodniku. Na 3 sobe su postavljena vrata sa rešetkama. U sobama se nalazilo jedan do tri kreveta, sa čaršavima, jastucima i ćebetom, i skoro da nije bilo prostora za hodanje. Postojala je i samica "rupa" kako su je nazivali.

Veoma mala ostava nasuprot ćelijama, gde je bio potpuni mrak kada bi se vrata zatvorila i gde bi zatvorenici bili smeštani po kazni.

Slika 11.11. Zatvorski eksperiment



Slika 11.12. Zatvorenici i čuvari u eksperimentu



Prvobitni plan trajanja ekspreimenta je bio 14 dana, ali se zbog okrutnosti stražara, neetičnosti samih uslova u kojima su ispitanici bili i nemogućnosti uspostavljanja jasne razlike između uloge upravnika zatvora i psihologa istraživača kod samog Zimbarda, završio 6. dana. Svaki od učenika je dobijao po 15 dolara dnevno za učešće u eksperimentu. Pre samog eksperimenta svi učesnici su testirani i intervjuisani, kako bi se sprečilo uključivanje onih studenata koji bi pokazali i najmanje znake određenih psiholoških abnormalnosti. Nakon toga, nasumično su podeljeni u dve grupe – zatvorenike i čuvare (stražare).

Čuvari su dobili vojne uniforme, pendreke u cilju ostavljanja utiska i efekta moći i naočare sa staklima sa ogledalima, kako bi se u što većoj meri izgubio pravi ljudski kontakt (koji se najpre uspostavlja kontaktom očima) i pojačali uslovi dehumanizacije i odnosi dominacije. Uputstvo koje im je dato odnosilo se na to da ne smeju da primenjuju fizičko nasilje, ali da moraju da se potrude da se stvori represivni sistem – distanca i ogromna nadmoć jedne kategorije studenata nad drugima (stražara nad zatvorenicima), da strogo kontrolišu red i mir, da niko ne može da pobegne (jer bi se eksperiment time okončao), da zatvorenici izgube svoje identitete i da dobiju osećaj da su njihovi životi u potpunosti u vlasništvu čuvara, odnosno da dođe do toga da se njihov prirodni bunt i otpor autoritetu, usled kreiranja vrlo specifičnih socijalnih okolnosti, u potpunosti uguši.

Zimbardo je organizovao situaciju pravog hapšenja zatvorenika. Oni su bili privođeni ispred svojih kuća, na ulici, na fakultetu. Stavljan im je povez preko očiju da ne vide gde idu i gde se nalazi zatvor, kako bi bili u potpunosti dezorijentisani. U samom zatvoru, takođe, nije bilo dnevnog svetla tako da, posle

nekog vremena, nisu mogli da znaju koje je doba dana. Nakon dovođenja, svi su najpre bili pretrešeni, oduzete su im sve lične stvari, nakon toga su u potpunosti bili skinuti, poređani u red, stavljene su im lisice i proces dehumanizacije i gubljenja ličnog identiteta zatvorenika je započeo. Svaki zatvorenik je dobio svoj broj, nisu korišćena lična imena. Počelo je ismevanje zbog genitalija od strane stražara, podrugivanje i omalovažavanje po drugim osnovama. Na kraju su svi dobili kratke bele spavaćice, koje su im prekrivale genitalije i na kojima su bili napisani brojevi – njihovi novi identiteti.

Kada su smešteni u ćelije, sedeli su nemo na krevetima, nije postojala nikakva interakcija između zatvorenika i Zimbardo je prokomentarisao: "Ovo će biti veoma dugačak i dosadan eksperiment, ništa se neće desiti!" Nije očekivao pobunu, jer zapravo oni nisu imali oko čega stvarno, posmatrano iz ugla realnosti i vanzatvorskog okruženja i stvorenih uslova, da se bune. Svi su bili studenti, potpuno svesni da učestvuju dobrovoljno u eksperimentu sa zatvorskom tematikom koji traje 14 dana, da će biti plaćeni na dnevnom nivou nakon završetka eksperimenta i mnogi su to prihvatili i shvatili u početku kao letnji posao. Međutim, zastrašujuće je to kolika je nadmoć socijalne situacije nad ljudima, i koliko brzo dolazi do gubljenja ličnog identiteta u određenim okolnostima, i to ne samo kada su u pitanju stražari i zatvorenici, već i sam Zimbardo koji, videćemo nije uspeo da uspostavi jasnu granicu između sebe kao naučnika i sebe kao upravnika zatvora. Ipak zatvorenici su pokazivali pojedinačni bunt. Bunili su se protiv anonimnosti, svog novog statusa i identiteta u vidu broja, prinude da izvršavaju naređenja, koja su nekada bila potpuno besmislena, od druge grupe studenata, koji su pukim slučajem bili u kategoriji čuvara. Ali greška je bila u njihovoj nejedinstvenosti i međusobnoj nesolidarnosti. Oni se nisu udružili i zajedno pobunili protiv svih stražara i režima koji je vladao, već je pobuna išla na ličnom nivou – uperena 1 na 1, ka konkretnom čuvaru i odgovoru na njegovo postupanje. Međutim, takve pojedinačne reakcije su bile sistematski ugušivane i stražari su se svetili zbog pojedinačne "greške" odnosno normalne reakcije u nenormalnim okolnostima, jednog zatvorenika svim ostalima, što je pojačalo njihovu nesolidarnost i okretanje jednih protiv drugih zatvorenika u eksperimentu.

Već drugog dana eksperimenta došlo je do prvih incidenata. Nakon početnog šoka koji su preživeli prilikom hapšenja i procedura prijema u zatvor, uz omalovažavanje, vređanje, podrugivanje i oduzimanje ličnog identiteta i davanje određenog broja umesto njega, jedan zatvorenik broj 8612 (Doug Korpi) se ujutru zabarikadirao u svoju sobu i poveo pobunu. Na to su stražari oštro reagovali, stavljanjem njega u samicu i osvetom i terorisanjem svih ostalih zatvorenika. Terali su ih da peru WC šolje golim rukama, da rade sklekove, vežbe, pevaju, budili ih usred noći, što je povećavalo njihov doživljaj dezorijentisanosti i stresa, postrojavali ih, vređali, omalovažavali i maltretirali psihički na sve moguće načine.

Zatvorenik 8612 je po izlasku iz samice tražio razgovor sa Zimbardom, koji nije reagovao kao psiholog već kao upravnik zatvora. Rekao je zatvoreniku: "Postaraću se da se bolje ponašaju prema tebi, ali zauzvrat tražim da me s vremena na vreme obaveštavaš o tome šta zatvorenici planiraju i rade". Vrati se tamo i dobro razmisli o ovom što sam ti rekao, pa ako i dalje budeš želeo da izađeš, slobodan si. Zapravo ponudio mu je ulogu "krtice", što je česta praksa u svim pravim zatvorima. Međutim, taj razgovor sa Zimbardom je ubedio zatvorenika 8612 da su stvarno zarobljeni, da ne postoji šansa da izađu i da ih puste (iako to nije bilo rečeno u razgovoru), da su im životi zaista u rukama čuvara i Zimbarda i po povratku u zatvor potpuno zbunjen i uplašen saopštio je to ostalim zatvorenicima. To je trenutak kada je eksperimentalna situacija u doživljajima svih uključenih u eksperiment zaista postala pravi zatvor.

Nakon perioda razmišljanja, tokom noći je zatvorenik 8612 smislio plan da se napravi ludim jer će tada morati sigurno da ga puste. Počeo je da viče, vrišti, psuje, negoduje i traži da izađe jer ne može to više da podnese i sigurno će doći do psihotičnog sloma. Toliko je glasno vikao da je Zimbardo zaključio da je u pitanju stvarna pretnja slomu ličnosti i oslobodio zatvorenika.

Kasnije u retrospektivi, odrasli Doug Korpi (zatvorenik 8612) je govorio da je to bilo zaista zastrašujuće iskustvo, da je želeo samo letnji posao, da ono što se desilo u ta dva dana eksperimenta nikako nije mogao da očekuje – da se nikada u životu nije osećao toliko bespomoćno, izgubljeno, uznemireno i van kontrole, da nikada nije toliko vrištao i osećao da popušta sa živcima.

Nakon oslobađanja zatvorenika 8612, i pronalaženja njegove zamene sa liste čekanja, Zimbardu su se potpuno zamaglile granice između realnosti i samog eksperimenta. Umislio je da će se vođa pobune, oslobođeni zatvorenik, vratiti i sa svojim prijateljima "od spolja" osloboditi preostale zatvorenike. Taj paranoični način razmišljanja o pripremi bekstva naveo ga je na to da natera čuvare da premeste zatvor u drugi deo stanforskog univerziteta. Frustrirani dodatnim poslom, koji su morali da urade, zbog napuštanja zatvora od strane jednog zatvorenika, čuvari su iskalili sav svoj bes i ljutnju na preostale zatvorenike, terajući ih da rade razne besmislene zadatke, došlo je do eskaliranja psihičkog zlostavljanja, nivoa kontrole i moći čuvara nad zatvorenicima. Sam Filip Zimbardo, besan i ljut zbog plana zatvorenika da pobegnu, koji zapravo nikada nije ni postojao, sedeo je na uglu hola i gledao procedure pripreme novog zatvora na drugom mestu. Bio je razočaran i spreman da okonča sam eksperiment, kada su mu se pojavile kolege i počele da ga zapitkuju o detaljima eksperimenta, zavisnoj i nezavisnoj varijabli, što ga je dodatno uznemirilo jer oni nisu bili svesni ozbiljnosti situacije – da se zatvorenici pripremaju za bekstvo i pobunu, a da on teško da to može (kao upravnik zatvora) da spreči. U tim njegovim razmišljanjima i dijalozima sa

kolegama, vidimo da je i on, kao neko ko nije uključen i ne učestvuje direktno u svim interpersonalnim odnosima između zatvorenika i čuvara, već samo posmatra datu socijalnu situaciju sa strane, za veoma kratko vreme potpuno napustio svoju ulogu psihologa istraživača i ušao u novi identitet upravnika zatvora. To je bila suština trećeg dana eksperimenta.

Četvrtog dana, pobunio se novi zatvorenik 819, tako što se zabarikadirao u svoju sobu, postavivši krevet na sama vrata ćelije i time onemogućavajući besnim čuvarima da dođu do njega. Oni su gurali vrata, pokušavali da uđu, provlačili i mlatarali pendrcima, pretili mu da će završiti u samici i da neće dobiti cigarete dok ne izađe. Nivo besa i gubitka kontrole svih učesnika je postao već alarmantan. Zimbardo je primio zatvorenika 819, oslobodio ga, zahvalio mu se na učešći i rekao mu da će biti plaćen za cele 2 nedelje, ali se onda desilo nešto neverovatno. Umesto da prihvati ponudu i izađe, zatvorenik je počeo da plače, jer je čuo kontinuirano skandiranje ostalih zatvorenika koji su vikali: "Zatvorenik 819 je pokvaren!". Rekao je da mora da se vrati, jer ne želi da ispadne izdajica. I tu je Zimbardo uvideo stvarnu moć socijalne situacije nad pojedincima, i brzinu kojom se uništavaju nečiji identiteti. Rekao mu je: "Ti nisi zatvorenik, ovo nije zatvor, ti si student i slobodan si kao što si i uvek bio." Tek tada je došlo do osvešćenja i svojevrsnog rastrežnjenja studenta i njegovog povratka u realnost, nakon čega je napustio zatvor i eksperiment.

Kao zamena puštenog zatvorenika dolazi Clay Ramsay – zatvorenik 416, najznačajnija figura, neka vrsta superheroja među svim učesnicima eksperimenta, koji je jedini uspeo da se adekvatno suprotstavi čuvarima i da im se na psihološki način revanšira. Ali to je uspeo, jer se u eksperiment uključio tek 4. dana i uspeo je da uvidi stvarno ludilo situacije, u koju je ušao iz potpuno normalnog života. Iznenađen prizorom koji je zatekao – dominacijom i agresivnošću stražara i potpunom bespomoćnošću zatvorenika, zatražio je da odmah izađe, ali su mu drugi zatvorenici rekli da je za njega kao i za njih stvarno sve gotovo, da je ovo pravi zatvor i da nema šansi za izlazak.

Ludilo eksperimenta je polako počelo da hvata i zatvorenika 416, koga je posebno zlostavljao jedan od čuvara koji je bio prozvan Džon Vejn, zbog svoje okrutnosti. Zbog prednosti skorog ulaska u situaciju zatvora iz realnosti u odnosu na druge zatvorenike, zatvorenik 416 je odlučio da odgovori psihološkim buntom na redovno, intenzivno i kontinuirano psihičko nasilje čuvara – započeo je štrajk glađu. To je dovelo do velike frustracije i nezadovoljstva svih čuvara, a posebno "Džon Vejna" glavnog čuvara, koji je postao još agresivniji i nemilosrdniji prema svima.

Čak su se i ostali zatvorenici okrenuli protiv zatvorenika 416, pa su mu na primer bacajući hranu u lice za vreme njegovog štrajka glađu govorili: "Jedi više, zbog tebe ćemo svi nadrljati". Pored, svih dotadašnjih već pominjanih i uobičajenih načina maltretiranja, kao zadnji pritisak u pokušaju sloma zatvorenika 416, Džon Vejn je dozvolio svim zatvorenicima da se zahvale Kleju, lupajući mu u samicu, zbog zlaostavljanja koje su i sami trpeli zbog njegove neposlušnosti i nepokornosti. I sami stražari su udarali, pendercima i nogama po vratima one male prostorije, što je za osobu unutra bilo zastrašujuće.

Na kraju dana, Dejv (Džon Vejn) u poslednjem pokušaju sloma zatvorenika 416, kako bi pokazo nesolidarnost među zatvorenicima i svoju moć nad njima, pitao ih je sedeći pored vrata samice, tako da sve to može čuti zatvorenik 416, da li žele da se odreknu svog ćebeta i da spavaju na golom dušeku, kako bi zatvorenik bio pušten iz samice, ili žele da zadrže svoje "pogodnosti" a da on provede još jednu noć tamo. Samo jedan od četvorice zatvorenika je pristao da da svoje ćebe i Klej je ostao u samici.

Do kraja 5. dana četvorica zatvorenika su napustila eksperiment zbog prevelikog intenziteta stresa i popuštanja granica psihičkog funkcionisanja, a zatvoreniku 416. je bio drugi dan u zatvoru i ujedno drugi dan štrajka glađu. Tog dana Zimbarda je posetila koleginica Kristina Maslač (Christina Maslach), koja mu je najzad otvorila oči i izvukla ga iz uloge upravnika zatvora, vrativši ga u ulogu psihologa. Naime, sav ponosan odvijanjem svog eksperimenta i dokazivanjem hipoteze da je socijalna situacija nadmoćnija nad pojedincima, Zimbardo je pokazao Kristini kako zatvorenici u kratkim spavaćicama, u koloni, vezani lancima na nogama jedan za drugog, sa kesama na glavama, idu u WC i bio razočaran zbog izostanka njene impresioniranosti njegovim radom i zatvorom koji je stvorio. Njoj je prilikom posmatranja te scene pozlilo, počela je da plače, okrenula je glavu od tog uznemiravajućeg prizora i rekla mu: "Šta radiš to? Zar ne vidiš da ovi mladi ljudi pate. Ti si odgovoran za to. Ti si ih stavio u tu situaciju" i to su bile otrežnjujuće reči za Zimbarda. Narednog, 6. dana je obustavio eksperiment.

Ponovo su se pokrenula etička pitanja o korišćenju ljudi kao subjekata u psihološkim eksperimentima, jer su tokom ovog (i njemu sličnih) eksperimenta osobe zaista patile, fizički, psihički i emocionalno – javile su se različite emocije straha, bespomoćnosti, beznađa kod zatvorenika, a stida i krivice kod čuvara.

Kada su se nakon završetka eksperimenta suočili posebno je bio interesantan susret zatvorenika 416 (Clay Ramsay) i Džon Vejna – Dejva Ešlmana (Dave Eshleman), jer su oni imali najintenzivnije sukobe, tokom 2 dana koliko su proveli zajedno. Sada su opet to bile ravnopravne kolege, koju su se sastale kako bi podelile svoje utiske o eksperimentu. Kleja je posebno iziritiralo i naljutilo

Dejvovo pravdanje i nastojanje da se distancira od svog ponašanja: "To je bila moja uloga i moj lični eksperiment. Odlučio sam se da, po ugledu na karakter čuvara u zatvoru iz jednog filma i sam začinim atmosferu, a sve to u skladu sa uputstvima koje smo dobili. Ja nisam uopšte takav u privatnom životu". Klej je isticao svoju patnju i povređenost, neverovanje u to kako se ljudi mogu nehumano, bez ikakvog razloga odnositi prema drugim ljudima – dotadašnjim kolegama, kao i grupnu odgovornost Zimbarda i svih koji su u eksperimentu učestvovali na ovaj ili onaj način.

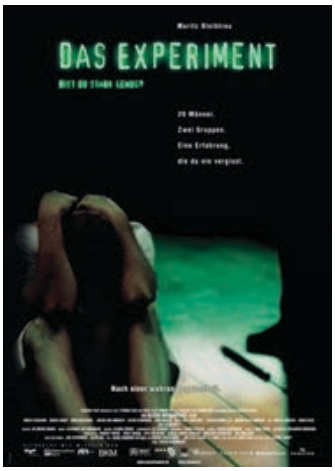
Dobro je i veoma pronicljivo pitanje koje je Dejv postavio, a koje govori o prirodi i ponašanju ljudi u takvim represivnim situacijama (npr. ponašanje nacista u II svetskom ratu) – "Zašto se niste udružili protiv nas, mi smo realno bili kolege, još važnije zašto moje nehumano i agresivno ponašanje nije sprečio neko od drugih kolega čuvara?".

Zaista, Zimbardo je primetio da su se ostali čuvari ili priklanjali Dejvu i pratili ga u zlostavljanju drugih, ili su se pak trudili na sve načine da se emocionalno, psihički ali i fizički udalje iz date situacije – na primer stalno su išli po hranu, cigarete i ostale potrepštine. Čak je i kod Zimbarda postojala tendencija gubljenja realnosti i mešanja dva identiteta. Smatrao je da bi bilo dobro da je on imao ulogu samo upravnika zatvora a neki drugi kolega ulogu psihologa i eksperimentatora, ili obrnuto, kako bi se sprečilo lično angažovanje i emocionalna involviranost, odnosno isključiva odgovornost, zabrinutost i usredsređenost na opstanak zatvora, a ne i na psiho-fizičko stanje svih učesnika eksperimenta.

Možda je sada jasnije zbog čega, kada osoba jednom uđe u ulogu žrtve teško izlazi iz nje, bilo koji vid nasilja da je u pitanju – porodično, vršnjačko... Na primer kada su Nemci vodili u kolonama ljude na streljanje, uvek je bilo mnogo više ljudi od naoružanih Nemaca. Zašto se među njima nije javila solidarnost, jasno im je svima bilo da idu u smrt, trebalo bi da proradi instinkt za životom. Po troje četvoro njih bi mogli da uhvate naoružanog Nemca i savladaju ga. Mnogo manje bi bilo mrtvih, ostali bi pobegli. Ali, kod ljudi izgleda postoji jaka tendencija uslovljenja poslušnošću, uklapanjem u sopstvenu ulogu i pokoravanjem autoritetu, odnosno kao što je Zimbardo rekao, kada se dobri ljudi stave u lošu situaciju, ne pobeđuje njihova dobrota, već loša situacija.

Ovaj eksperiment postao je viralan i veoma popularn i van naučnih okvira, tako da je snimljeno više filmova sa ovom tematikom. Svi se zovu "Eksperiment" Nemački film "Das experiment" iz 2001. godine je najbolje urađen što se tiče obuhvaćenosti važnih psiholoških elemenata, dok su poslednje dve holivudske verzije iz 2010. i 2015. godine sa mnogo manje originalnih elemenata stvarnog Zimbardovog eksperimenta a mnogo više fikcije.

Slika 11.13. Nemačka verzija **Slika 11.14.** Holivudska verzija 1 **Slika 11.15.** Holivudska verzija 2







POTENCIJALNI NAČINI ZA REDUKCIJU AGRESIVNOSTI I DESTRUKTIVNOSTI

Sagledavajući, podrobno analizirajući i razmišljajući o gorućim i rastućim problemima agresivnosti i destruktivnosti, koji se čini nikada nisu bili toliko prenaglašeni kao u modernom svetu, Rot i drugi socijalni psiholozi, su primetili da se agresivnost na globalnom i grupnom nivou negde vrlo često, maje-više direktno podstiče i potkrepljuje.

Tendencije društva i socijalne zajednice uglavnom su usmerene ka pojedinačnim osobama i načinima na koje se njihova agresivnost može kontrolisati, obuzdati i sankcionisati (Rot, 2003).

Uglavnom se to nastoji postići kažnjavanjem i različitim vrstama averzivne terapije, mada su iskustva praktičara i istraživača dosta nejasna i podeljena kada se ima u vidu efekat kazne na suzbijanje agresivnosti. Pre svega jer kazna ima veoma usko polje delovanja. Cilj joj jeste eliminisanje ili bar značajno redukovanje agresivnog ponašanja, ali ona skoro uvek dovodi do loših interpersonalnih odnosa i nema mogućnost generalizacije na slične situacije. Kažnjava se konkretno ponašanje, odmah ili što pre nakon njegovog izvršenja, poštuju se pravila doslednosti i pravednosti, izbegava se fizičko kažnjavanje i ono što se čini najvažnijim jeste razdvajanje osobe od njenog agresivnog ili drugog neprimerenog ponašanja, čime se stvara doživljaj da nije osoba loša, već da je u toj

konkretnoj situaciji njeno ponašanje bilo lose i neadekvatno i da bi ga trebalo promeniti. Ukoliko se predloži alternativno ponašanje kada osoba dospe u iste ili slične okolnosti, to povećava šansu da će ona to ponašanje korigovati. Naravno, kako kazna ima veoma usko i specifično dejstvo, vrlo je moguće da će se agresivnost javljati u drugim situacijama, pa čak, nakon određenog vremena ponovo i u istim (zbog spontanog obnavljanja reakcije). Najbolji način za eliminisanje bilo kog nepoželjnog ponašanja jeste gašenje reakcije, odnosno ne davanje nikakvog potkrepljenja ili kazne nakon izvršenja neadekvatnog ponašanja. Ignorisanje jeste ono što ljudi veoma teško podnose. Čak i okoreli kriminalci čine sve kako ne bi dospeli u samicu (Milošević & Čolović, 2019).

Međutim, nekada je vrlo teško ignorisati nečije nasilničko ponašanje pogotovo ako se ono odvija u vrlo specifičnim socijalnim kontekstima, kakvi su škola, porodica, radno mesto i slično.

Vršnjačko nasilje je, čini se, u poslednje vreme u velikom porastu. Pitanje je da li je to realno tako ili se danas informacije šalju velikom brzinom, pa smo bombardovani različitim neprijatnim sadržajima sa svih strana. Znamo da je oduvek bilo tuča, vređanja, guranja, vikanja, psovanja i nazivanja pogrdnim imenima, ogovaranja, izdvajanja od druge dece, u svim generacijama i da je to nešto što neminovno prati odrastanje i proces socijalizacije deteta, od vrtića, preko škole do radnog mesta, samo o tome nije bio obavešten veliki broj osoba, već samo direktni akteri, škola, članovi njihove najuže porodice i eventualno bliski prijatelji. Savremene informacione tehnologije omogućile su da se snimci konkretnih aktova zlostavljanja odmah postave na društvene mreže i odatle, veoma brzo dalje prošire internetom i dođu do velikog broja ljudi. Stvoren je i novi oblik nasilja – digitalno nasilje koje, pored ostalog, obuhvata sve postojeće vidove nasilja (verbalno, fizičko, seksualno, psihološko) samo ih dodatno još velikom brzinom čini javnim i time povećava emocionalnu bol i patnju žrtvama, koje to veoma teško i intenzivno proživljavaju.

Olweus je (prema Aronson et al, 2013) u pokušaju detekcije uzroka i pronalaženja adekvatnog načina za smanjenje vršnjačkog nasilja u školama, koje je prešlo sve moguće granice, primetio da su njegove posledice veoma ozbiljne, da je nasilje sveprisutno i veoma rašireno u svim školama koje je obuhvatio svojim programom, da postoji neki oblik negacije i poricanja odnosno, kako on ističe, samo maglovite svesnosti o veoma značajnom i opasnom problemu kod odraslih koji bi trebalo da zaštite decu – učitelji, roditelji i nastavnici, koji čak i kada su svesni ozbiljnosti same situacije u prvo vreme ignorišu problem, i pokušavaju na neki način da ga "gurnu pod tepih", sve dok on ne kulminira i odnese određene žrtve, kada bivaju primorani da se suoče i da pokušaju da ga reše.

Različitim eksperimentima i intervencijama in vivo i u laboratorijskim uslovima, pokazao je da kombinacija adekvatne edukacije o vršnjačkom nasilju i blage kazne daje najoptimalnije rezultate prilikom redukcije agresivnog ponašanja. Mi bismo dodali i razvoj empatije kao jedan od veoma značajnih faktora za suzbijanje i neutralisanje ovih negativnih vidova ponašanja među mladima, ali i među odraslima.

Kod odraslih je situacija nešto složenija. Već smo istakli da postojanje smrtne kazne ne dovodi do smanjenja najtežih krivičnih dela u državama gde se ona primenjuje, u odnosu na ostale države gde je nema. Ipak, brzina, doslednost i izvesnost kazne – odnosno nemogućnost da se ona izbegne, predstavlja mnogo značajnije faktore za suzbijanje agresivnog i destruktivnog ponašanja od same težine odnosno ozbiljnosti kazne.

Redukovanje agresivnosti kod odraslih, ali i kod mladih i dece, se može izvoditi na različite načine (Aronson, et al., 2013; Stajner, 2007)

- Sublimacijom – obavljanjem različitih zamenskih aktivnosti koje dovode do smanjivanja nivoa agresije a socijalno su prihvatljive – bavljenje sportom, trčanje, krativni i naučni rad, sređivanje….
- Rad na sebi i razvoju sopstvene emocionalne inteligencije u smislu adekvatnog prepoznavanje sopstvenih i tuđih emocija, pogotovo onih neprijatnih (besa, ljutnje, straha, tuge…) i učenje i ovladavanje načinima za njihovo adekvatno manifestovanje.
- Primena iskrenog izvinjenja zbog sopstvenih namernih ili čak nenamernih ponašanja, koja su povredila druge osobe.
- Opraštanje drugima zbog njihovih loših postupaka prema nama, jer na taj način razvezujemo od njih sopstvene emocionalne investicije i čuvamo našu energiju za ljude, stvari i aktivnosti koje nam prijaju. Opraštanje ne znači da pristajemo da nastavljamo odnos koji nam je opterećujući, jer svakako možemo izabrati da to ne radimo. Opraštanje znači da kidamo lance koji nas čine zarobljenim i da na taj način oslobađamo sebe i dajemo sebi nove šanse i prilike za buduće odnose i zadovoljstva.
- Pružanje adekvatnog ličnog primera, kako da komuniciramo asertivno tako da se izborimo za sopstvena prava, a da pri tom ne ugrozimo prava drugih osoba.
- Pohađanje različitig treninga komunikacije i razvoja socijalnih veština, nenasilnog rešavanja konflikata, medijacije, emocionalne i asertivne pismenosti.

- Izazivanje saosećanja i učenje empatije (mogućnost stavljanja na tuđe mesto, razumevanja tuđeg pogleda na svet i osećanje njegovih emocija) od najranijeg uzrasta, najpre u porodici, a posle i tokom školovanja. Takođe, uloga medija tu ima veliki značaj i može mnogo doprineti promeni svesti prema ovim problemima kod velikog broja ljudi.

Ipak, bez obzira na sve rečeno, ostaje gore navedeni problem što se te tehnike, koje svakako daju dobre rezultate, primenjuju na pojedinačnim slučajevima ili manjoj grupi ljudi u konkretnim interpersonalnim relacijama, a nikada na široj zajednici ili društvu u celini.

REZIME

Čini se da nikada, kao danas u svetu, pitanja agresivnosti i destruktivnosti nisu bila aktuelnija. Porast različitih vrsta nasilja – fizičkog, verbalnog, psihološkog, seksualnog, digitalnog u svim sferama ljudskog funkcionisanja, počev od porodice, preko škole, radnog mesta, društvene zajednice i društva u globalu, poprima enormne razmere i veoma negativno deluje. Učestali su ratovi, teroristički napadi, pogromi i uništenja nekih zajednica pa i celih naroda. Čitava istorija čovečanstva je prožeta ljudskim stradanjima na svim nivoima. Prisustvo savremenih informacionih tehnologija dovelo je do toga da smo, od malena, svakodnevno putem različitih medija izloženi najrazličitijim oblicima nasilja, što dovodi do svojevrsnog otupljivanja naših normalnih bioloških mehanizama za inhibiciju agresivnog načina reagovanja, gubljenja empatije i humanosti koje predstavljaju veoma važne vrednosti čovečnosti, odnosno normalizacije agresivnosti i destruktivnosti, koje se vrlo često i nesvesno potkrepljuju u društvu, jer predstavljaju brži i lakši put dolaženja do određenih ciljeva, pa ih ugledanjem na različite modele i mi internalizujemo i manifestujemo u sopstvenom ponašanju. Različiti autori su na veoma različite načine pristupali određenjima, definicijama i prirodi ovih fenomena, posmatrajući ih iz različitih uglova. Mi smo se u ovoj knjizi opredelili za shvatanje po kome agresivnost i destruktivnost podrazumevaju ponašanja koja imaju za cilj nanošenje štete, povređivanje, ranjavanje ili uništenje objekata prema kojima su usmerene i izazivanje određene vrste bola. Agresija je usmerena prema živim bićima a destrukcija ka predmetima. Pored namere da se drugome nanese šteta ili povreda, radi adekvatnog razumevanja ovih ponašanja, potrebno je razmatrati i rezultat, odnosno efekat do koga ona dovode. Agresija svakako ima svoje organske biološke funkcije. Ne možemo je smatrati isključivo negativnom reakcijom, jer je njen cilj vrlo često odbrana od neprijateljskih draži i preživljavanje jedinke, odnosno produženje vrste. Amigdala, kao središe limbičkog sistema i emocionalnog reagovanja, ujedno predstavlja i deo mozga koji je odgovoran za agresivne impulse i manifestaciju agresivnog i destruktivnog ponašanja. Testosteron, muški polni hormon, koji utiče na seksulano ponašanje oba pola, takođe povećava nivo agresivnosti. Takođe, bol i različite druge vrste neprijatnih telesnih senzacija dovode do sklonosti osobe da agresivno reaguje. Alkohol ima dezinhibitorni efekat, pa dovodi do toga da kočnice za suzbijanje agresije oslabe, tako da ljudi pod dejstvom alkohola čine u većem procentu teška krivična dela. Serotonin, kao hormon sreće dovodi do toga da nivoi agresivnih impulsa i sklonosti takvom načinu reagovanja opadnu, ukoliko je u mozgu prisutna veća količina ovog neurotransmitera. Takođe, postoje određene polne i kulturološke razlike u agresivnosti i destruktivnosti, pa imamo situaciju da su

žene obično manje agresivne u većini socijalnih situacija, od muškaraca, što se s jedne strane može pripisati delovanju testosterona, a sa druge strane procesima socijalnog učenja, socijalizacije i prihvatanja određenih društvenih pravila i normi šta predstavlja poželjno ponašanje za devojčice, a šta za dečake i da li bi i na koji način trebalo manifestovati svaku od doživljenih emocija. Za zapadne, evropske kulture možemo reći da su dosta agresivnije u svojim postupcima i ophođenjima sa drugima od pripadnika različitih (primitivnih) plemena, u kojima su odnosi zajedništva, pripadnosti, privrženosti, uzajamne podrške i ljubavi dominantni. U savremenoj literaturi se sreću četiri osnovna pristupa agresivnosti, kojima se nastoji dati odgovor na poreklo i njenu prirodu. Svaki od njih ističe određeni faktor razvoja ličnosti (biologiju-genetiku, učenje i samoaktivnost), dok neki govore o kombinaciji i međusobnoj interakciji više faktora. U pitanju su sledeći teorijski pristupi: (1) Agresivnost kao urođeni instinkt ili nagon (2) Agresivnost kao rezultat procesa socijalizacije i učenja (3) Agresivnost kao reakcija na određenu vrstu frustracija i (4) Agresivnost kao reakcija na frustraciju, ali i kao rezultat učenja, i određenih sredinskih faktora. Postoje određene socijalne situacije koje dovode do povećanja nivoa agresivnosti i destruktivnosti, kao što su: različite vrste frustracija, direktna provokacija, agresivni stimulusi ili draži koje izazivaju agresivno ponašanje, imitacija, modelovanje i drugi procesi socijalnog učenja i izloženost nasilnim sadržajima u visokom stepenu u svim mogućim medijima. Postoji neslaganje među naučnicima o tome da li prisustvovanje agresivnim sadržajima putem medija, direktna uključenost u agresivne aktove ili samo maštanje o agresivnosti može dovesti do katarze, odnosno opadanja nivoa agresivnosti kod osoba, ili će na protiv imati potkrepljujući efekat. To zavisi od specifičnih okolnosti u kojima se javlja izloženost agresivnim impulsima, odnosno od količine akomulirane agresivnosti u trenucima izlaganja agresivnim sadržajima. Vrlo često smo tokom života prinuđeni da pomeramo agresivnost i destruktivnost sa figura koje nam stvaraju frustraciju i prema kojima su naši agresivni impulsi primarno usmereni. To učimo od najranijeg detinjstva, da je veoma opasno (i na psihološkom i na fizičkom planu) usmeriti agresivnost ka roditeljima, koji nastoje da nas socijalizuju, pa svoje agresivne impulse fokusiramo na igračke, slabije od sebe ili druge pogodne zamenske objekte, za koje procenjujemo da nećemo imati više štete nego koristi ako na njima iskalimo svoj bes i nezadovoljstvo. Kako rastemo, izvori frustracije su sve veći, ali i broj zamenskih objekata, na kojima se ona može ispoljiti. Socijalna situacija uvek predstavlja moćan faktor prilikom manifestovanja agresivnosti. Ona može dovesti do toga da se agresivni impuls ne ispolji, ali isto tako može dovesti do toga da se agresivnost instrumentalizuje kao vid ponašanja kod osobe koja nikada pre nije bila sklona agresivnim ispoljavanjima. Određene okolnosti, represije, nepravde, pojačane frustracije gotovo uvek će dovesti do pojačavanja agresivnih i destruktivnih tendencija kod osoba. Generalni problem sa adekvatnim načinima redukovanja nepoželjnih agresivnih

i destruktivnih ponašanja ogleda se u tome što su oni uglavnom usmereni ka pojedincima i pojedinačnim interpersonalnim odnosima, a nikada ka društvu u celini i zbog toga, ovakvi vidovi nepoželjnog ponašanja bivaju potkrepljeni od strane društva na različite načine i prožimaju u sve većoj meri svaku sferu ljudskog funkcionisanja, od najranijeg uzrasta.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. Kod _____ ciljani objekti su živa bića, ljudi i životinje.
   - ☐ Agresije
   - ☐ Destrukcije
   - ☐ Imitacije
   - ☐ Katarze

2. _____ mogu postojati kod osoba prema nekome ili nečemu, a da se zbog različitih razloga nikada zaista ne manifestuju otvoreno.
   - ☐ Agresivni impulsi i osećanja
   - ☐ Agresivni motivi
   - ☐ Agresivne težnje
   - ☐ Agresivni postupci

3. _____ je način smanjenja nivoa ili čak potpunog oslobođenja osobe od agresivnosti koju oseća.
   - ☐ Agresivnost
   - ☐ Destruktivnost
   - ☐ Katarza
   - ☐ Pomeranje agresije

4. _____ su odgovarajući predmeti, ili delovi situacije koja u nama budi agresiju i čine nas spremnijim da agresivno odreagujemo čak i u neutralnim situacijama.
   - ☐ Agresivni impulsi
   - ☐ Agresivne reakcije
   - ☐ Agresivne draži
   - ☐ Agresivni motivi

5. Kako se naziva obavljanje različitih zamenskih aktivnosti koje dovode do smanjivanja nivoa agresije a socijalno su prihvatljive – bavljenje sportom, trčanje, kretivni i naučni rad, sređivanje….?

   ☐ Destrukcija
   ☐ Sublimacija
   ☐ Pomeranje agresije
   ☐ Katarza

6. _____ je svaka vrsta prepreke, bilo da se ona nalazi u nama samima ili u spoljašnjoj sredini koja nas onemogućava da postignemo određeni cilj.

   ☐ Katarza
   ☐ Frustracija
   ☐ Agresivna draž
   ☐ Sublimacija

7. Usmeravanje prevelikog intenziteta agresivnosti prema sebi, što se može manifestovati različitim obrascima autodestruktivnog reagovanja (alkoholizam, narkomanija, brza i rizična vožnja, pokušaji suicida i stvarna realizacija suicida) se naziva _____.

   ☐ Katarza
   ☐ Eksplozija
   ☐ Implozija
   ☐ Provokacija

8. Sigmund Frojd i Konrad Lorenc su glavni predstavnici kog shvatanja o poreklu agresivnosti?

   ☐ Agresivnost kao urođeni instinkt ili nagon
   ☐ Agresivnost kao rezultat procesa socijalizacije i učenja
   ☐ Agresivnost kao reakcija na određenu vrstu frustracija
   ☐ Agresivnost kao reakcija na frustraciju, ali i kao rezultat učenja i određenih sredinskih faktora

9. Prema _____ agresivnost nastala pod uticajem stalnih frustracija usmerava se na najdostupnije objekte, a ne na stvarne izvore frustracije, zbog anticipacije različitih negativnih ishoda po nas.

   ☐ Hidrauličkoj teoriji
   ☐ Teoriji traženja žrtve
   ☐ Teoriji socijalnog učenja
   ☐ Instrumentalnoj teoriji agresivnosti

10. Šta od navedenog ne dovodi do povećanja nivoa agresivnosti?

   ☐ Amigdala
   ☐ Testosteron
   ☐ Alkohol
   ☐ Serotonin





ALTRUIZAM I PROSOCIJALNO PONAŠANJE

XII Deo

ALTRUIZAM I PROSOCIJALNO PONAŠANJE

UVOD

Da li ste se ikada zapitali kako to da se u određenim socijalnim situacijama neki ljudi ponašaju na način kao da bi ugrozili svoj sopstveni život kako bi spasili nečiji tuđi? Pri tom to vrlo često nije osoba koju oni poznaju ili koja im je bliska, pogotovo kada se radi o masovnim nesrećama u kojima je uključen ogroman broj povređenih lica? S druge strane, nekada smo svedoci da ljudi prolaze potpuno indiferentno pored osoba koje vidno pate, nisu dobro ili su u nevolji, odmahujući glavom, ili čak i neprimećujući da se bilo šta čudno dešava sa njima. Od čega to zavisi? Da li jedna ista osoba može u jednoj situaciji priskočiti drugoj u pomoć, dok u nekoj narednoj potpuno nezainteresovano proći pored osobe kojoj je pomoć potrebna? Da li postoji sklop društvenih situacija odnosno okolnosti koje pospešuju ili pak smanjuju šanse da neko pomogne drugome? Postoje li univerzalno dobre, pažljive i empatične osobe koje će uvek, bez obzira na okolnosti, pomoći – takozvani altruisti? Da li je pomaganje drugom isključivo altruistični čin usmeren ka drugima i njihovoj dobrobiti ili uvek u sebi sadrži dozu sebičnosti, iskazanu u onom osećanju satisfakcije što smo nekome pomogli, što onda povratno utiče na porast sopstvenog samopoštovanja, samopouzadanja, poboljšavanja slike o sebi ili pak omogućava maskiranje odnosno blokiranje određenih negativnih osećanja, koja nas sputavaju da budemo ispunjeni i zadovoljni? Na ova i slična pitanja nastojaćemo da odgovorimo u ovom delu.

ODREĐENJE I PRIRODA POJMOVA ALTRUIZAM I PROSOCIJALNO PONAŠANJE

Kao neko ko se više od 10 godina intenzivno bavio volonterskim radom sa decom i mladima, što u okviru savetovališta za studente, što u okviru rada sa decom i mladima sa veoma širokim spektrom smetnji u razvoju, decom iz udruženja samohranih majki, decom bez roditeljskog staranja, maloletnim delikventima, ali i izuzetno nadarenom decom i mladima, mogu odgovorno tvrditi da volontiranje i pomaganje drugima, pored neosporno altruističnog i prosocijalnog aspekta, svakako ima veoma visoku dozu sebičnosti i egocentrizma u sebi.

Zvuči paradoksalno, ali je tako. Naime, osećanje da smo nekome kome je to bilo preko potrebno posvetili svoje vreme, ljubav, pažnju i energiju u trenucima kada im je to bilo neophodno, nesumnjivo dovodi do enormnog osećanja zadovoljstva, lične sreće i ispunjenosti u onom najčistijem ljudskom obliku, da skoro ima katarktički efekat. Taj susret osoba i uzajamno prepoznavanje njihovih duša i praćenje pozitivnih promena i rasta u svakom smislu te reči, koje se dešavaju i sa jedne i sa druge strane, deluje vrlo motivišuće za planiranje narednih aktivnosti, radionica i druženja.

Pomaganje u tom autentičnom obliku postaje neka vrsta duševne hrane, i jača sve više i više našu tendenciju, da u tome ostajemo i dajemo sebe bezrezervno, jer je dobitak u vidu emocionalne gratifikacije i satisfakcije koju tokom tih aktivnosti doživljavamo, neuporediv sa bilo kojim drugim osećanjem, ponašanjem ili razmišljanjem. I to sam sigurna da je meni, kao i mnogim volonterima, koji čista srca ulaze u to i daju sebe ne štedeći se, to iskustvo u radu sa decom i mladima kojima je pomoć potrebna, pružilo mnogo više dobiti, od toga što je možda pružilo njima. Ta razmena emocija, energije, uzajamnog prihvatanja, svesti, zahvalnosti i osećanja tih mladih ljudi da su nekome važni i značajni, da smo tu zbog njih samih, onakvih kakvi zapravo zaista jesu i da ih takvima u potpunosti razumemo i prihvatamo utkana je u svu lepotu ljudskih susreta, i zapravo predstavlja ono što je ispunjavajuće i samo naše, lično, izgrađeno u međusobnoj interakciji, što nam niko drugi ne može oduzeti, i zbog toga kažem da je s druge strane to veoma sebičan i egoističan aspekt ovakvih interpersonalnih susreta.

Slika 12.1. Kreativne radionice sa decom



Navedeno nikako ne bi trebalo da za posledicu ima umanjivanje značaja i nesumnjive benefiti koju osobe, mladi i deca dobijaju od volontera, već bi trebalo da skrene pažnju na nemerljive i zaista neprocenjive emocionalne gratifikacije koje svaki iskreni volonter, ne može da ne oseti, ako se svojevoljno, bez ikakve nadoknade ili prinude, prepusti iskrenoj komunikaciji, izgradnji autentičnih odnosa i radu sa ugroženim grupama ili bilo kojim kategorijama ljudi kojima je pomoć potrebna.

Interesantno je to da se sasvim drugačija situacija javljala onda kada smo, preko određenih projekata bili plaćeni za rad sa istim tim mladim ljudima i decom. Logično bi bilo pretpostaviti da će nam tada svima motivacija porasti, međutim desilo se nešto sasvim suprotno. Većina volontera je postala u neku ruku bezvoljna. Dešavalo se da preskoče radionice ili planirane susrete sa decom zbog „iznenadnih obaveza", koje se pre toga nisu javljale (a koje su primećene kod većeg broja volontera). Naravno tokom radionica je postojao isti žar i entuzijazam u samom radu sa decom i mladima, ali pad elana je bio više nego uočljiv prilikom pokretanja na aktivnost da se uopšte i krene na radionicu. U razgovoru sa volonterima i koordinatorima, kao jedan od glavnih problema smanjene motivacije iskristalizovalo se osećanje praznine koje je bilo prisutno tokom odlaska, ali i povratka sa radionica, koje se može povezati sa materijalnom nadoknadom za rad i aktivnosti koje smo pre toga uglavnom svi željno iščekivali i brižljivo osmišljali i planirali do detalja. Kod jedne male grupe volontera je to uvođenje materijalnog momenta imalo podsticajnu ulogu, i oni su se tokom tih plaćenih projekata naročito isticali, ali je zanimljivo da su vrlo krako vreme nakon toga provodili u Volonterskom centru, odnosno brzo su nalazili nove aktivnosti koje su bile plaćene – posao, plaćenu praksu, prvu šansu i slično.

Do sličnih podataka su u svom istraživanju unutrašnje i spoljašnje motivacije došli i Lepper, Greene i Nisbett još 1973. godine (prema: Kordić & Babić, 2015). Oni su konstatovali činjenicu da je uvođenje spoljašnje motivacije (novca, nagrada, priznanja, diploma i sl.) u situaciji kada je unutrašnja motivacija, koja podrazumeva uživanje u obavljanju određenih aktivnosti, jaka veoma kontraproduktivno. Naime, godinama je postojala jedna likovna kolonija gde su deca i njihovi roditelji provodili deo letnjeg raspusta, družeći se i uživajući u stvaranju različitih likovnih dela. Nije bilo takmičenja i rivalstva među decom ni roditeljima, svi su lepo sarađivali, uveče su se družili, pevali i uživali u zajedničkim aktivnostima, i to je trajalo godinama. Ali jedne godine, država je odlučila da stimuliše mlade umetnike, došle su TV ekipe, organizovano je takmičenje najboljih radova, određene su nagrade za prvo, drugo i treće mesto i te spoljne intervencije, koje su verujem bile urađene iz dobrih namera, dovele su do neočekivano loših rezu-ltata. Deca su počela da se nadmeću jedna sa drugima, nisu delila svoj pribor za crtanje i bojenje, i između roditelja se javila kompeticija i nastojanje da se rad svog deteta prikaže najboljim uz manje ili više vidno prisutno omalovažavanje i diskreditovanje radova ostale dece. Kvalitet samih dečijih radova je pao. Nisu nikada bili zadovoljni svojim delima. Pritisak roditelja i same takmičarske atmosfere doveo je do porasta broja – kvantiteta radova. Nastala je jedna napeta, mučna, teška atmosfera, koja je rezultirala time da je svake naredne godine bilo sve manje učesnika, da bi se taj letnji kamp ubrzo i sam ugasio i prestao da postoji.

Uvođenje spoljašnje (ekstrinzičke) motivacije u aktivnosti koje su dobro intrinzički (unutrašnje) motivisane neminovno dovodi do pada unutrašnje motivacije, a samim tim i do povećavanja šansi da se te aktivnosti posledično prirodno i ugase. Jer sama ekstrinzička motivacija koja podrazumeva faktor: „Ja moram da uradim....., kako bih dobio/la..... nagradu" stvara pritisak, uništava uživanje u radu, umeće takmičarski duh, inat, ljutnju, pojačanu tendenciju upoređivanja sa drugima, aktivira različite mehanizme kako bi se osporio tuđ rad i vrednosti, a istakle sopstvene prednosti, a kako je mozak organ koji troši najviše energije u telu, čak 30%, za obavljanje svih funkcija i koordinisanje rada celog sistema (Milošević & Čolović, 2019), osobama ne ostaje puno mogućnosti da uživaju u aktivnostima koje su ih pre ispunjavale i činile srećnima.

Tako je i sa volonterskim radom, kako su to lepo primetili i Aronson i saradnici, postojanje *efekta preteranog opravdavanja* za obavljanje volonterskih aktivnosti, kroz uvođenje materijalnih satisfakcija dovodi do toga da ljudi sopstveno humano ponašanje doživljavaju isključivo ili pretežno izazvanim prisilnim ekstrinzičkim motivatorima, podcenjujući na taj način stepen intrinzičkih razloga i samog zadovoljstva prilikom pomaganja drugima (Aronson et al., 2013). To dovodi do negativne slike o sebi, smanjenja osećanja samopoštovanja i samopouzdanja,

jer saznanje „Ne moram, ali želim to“ čini ljude slobodnim, nezavisnim, dobrim i autentičnim ličnostima. Tek onda im je zapravo moguće da uživaju u svim benefitima koje pomaganje drugima sa sobom zaista i donosi.

Prosocijalno ponašanje podrzumeva sve one vrste delovanja, aktivnosti i ponašanja koje imaju za cilj da doprinesu blagostanju i dobrobiti drugoj osobi. ***Altruizam*** je još specifičniji pojam. On podrazumeva iskrenu želju uprkos mogućnosti da osoba sebi naškodi ili ima bilo koju vrstu štete, nelagode, lošeg ličnog ishoda prilikom nastojanja i stvarnog pomaganja drugoj osobi.

Različite vrste osećanja predstavljaju snažne pokretače prosocijalnog i altruističnog ponašanja. Pričali smo o emocionalnoj satisfakciji i gratifikaciji koja neizostavno sledi osobi koja je nekom pomogla čistog srca, bez ikakve materijalne koristi. S druge strane, kada smo dobro raspoloženi i srećni, veće su šanse da ćemo pomoći drugima, makar oni bili i stranci. Neprijatna osećanja kao što su krivica, osećanje griže savesti, tuga, anksioznost, strepnja, beznadežnost i slično, takođe mogu da aktiviraju prosocijalno ponašanje, jer predstavljaju dobru distrakciju sa našeg negativnog emocionalnog stanja (Aronson, et al., 2013).

Postoji još jedna značajna činjenica, koju takođe ne bi trebalo gubiti iz vida. Mogućnost pomaganja drugima, stavlja osobe u dominantnu poziciju, jer su oni u stanju i imaju stvarne mogućnosti da pomognu nekom ko je (trenutno) u lošoj situaciji i podređenom položaju. Pomaganje čini da se osobe koje pamažu osećaju moćnima. Baš to je i razlog zbog čega mnoge osobe odbijaju pomoć, da se njihovo osećanje inferiornosti i neadekvatnosti ne bi dalje produbljivalo. Tu je potrebno napraviti razliku između životne pozicije žrtve u koju povremeno svi nekada, pod sticajem različitih okolnosti (bolest, smrt bliskih osoba, sopstvena nemoć, raskid, razvod, različite vrste gubitaka...) uđemo, od uloge žrtve, koju često igramo u različitim psihološkim igrama, kako bismo dobili određenu duboku, najčešće nesvesnu ličnu satisfakciju. Ta unutrašnja satisfakcija predstavlja najčešće potvrđivanje ispravnosti nekog uskraćenog životnog prava, koje smo sami sebi, pod uticajem raznih okolnosti, uskratili, i iznova i iznova pokreće novu psihološku igru, koja na spoljašnjem manifestnom nivou donosi samo patnju. Međutim, svakako treba voditi računa o činjenici da bi se ona vremenom, zbog limitiranosti energije kojom raspolažemo, sigurno ugasila da ne nosi u sebi neku duboku ličnu korist, koju je potrebno osvestiti kako se navedeno maladaptivno ponašanje tokom igre ne bi iznova i iznova ponavljalo (Čolović & Zlatanović, 2011). Više o psiholoških igrama, možete pročitati u poglavlju o komunikaciji.

Znači, deluje da su u altruizmu potrebe drugih uvek važnije od sopstvenih potreba, dok u prosocijalnom ponašanju osoba, iako je generalno spremna da pomogne i da se nađe drugima, uvek pre toga razmisli o posledicama koje bi takvo ponašanje imalo za nju i njene bližnje.

Ako bismo posmatrali Darvinovu evolucionu teoriju, po kojoj je lična egzistencija odnosno preživljavanje, kao i produženje vrste, neosporna stvar i rezultat evolucije, naišli bismo na problem sa altriuzmom, jer na prvi pogled ne postoji jasna povezanost između altruizma definisanog na pomenuti način, koji podrazumeva žrtvovanje pa čak i gubitak sopstvenog života zarad spasavanja druge osobe (izuzev ako je to dete odnosno mladunče), i osnovnih principa evolucije, a on je ipak prisutan u istoriji civilizacije već dugo vremena.

Možda bismo navedeno ponašanje mogli povezati sa ljudskom vrstom, kao najmlađom evolutivnom vrstom koja je najrazvijenija po pitanjima humanosti, ali onda imamo probleme druge vrste. Ljudi su, za razliku od životinja, kao što smo videli u delu o agresivnosti i agresivnom ponašanju, skloni da uništavaju, ubijaju i muče druge pripadnike svoje i tuđih vrsta, i bez ikakvog biološkog opravdanja, dok životinje to rade isključivo u svrhu preživljavanja, hranjenja, očuvanja teritorije, razmnožavanja, zaštite mladih i sebe, što predstavlja biološki i evoluciono opravdane razloge. Takođe, mnoge životinje pokazuju prosocijalno ponašanje i prema svojoj i prema tuđim vrstama. Setimo se samo primera kada se trogodišnje dete 1996. godine u zoološkom vrtu u Ilinoisu, slučajno omaklo i palo u kavez sa gorilama, koje su mogle da ga zbog upada na njihovu teritoriju biološki opravdano ubiju. Međutim, desilo se upravo suprotno, ženka gorile koja je i sama bila odbačena od svoje majke, pa je tokom boravka u zoološkom vrtu operantnim uslovljavanjem učila na lutki roditeljske veštine od kojih je bila uskraćena od samog početka života (više o svim oblicima učenja možete videti u knizi Razvojna i pedagoška psihologija sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju istih autora) odmah je prišla i podigla dečaka, ljuljala ga na rukama i prinela vratima kako bi ga čuvari nesmetano preuzeli (Aronson, et al., 2013; Bils & Singer, 1996). Pokazala je izuzetno visok nivo prosocijalnog ponašanja, koje se po Darvinovoj evolucionoj teoriji ne bi moglo očekivati od primata, pogotovo ne u situaciji kada bi biološki mehanizmi zaštite svoje teritorije trebalo da budu dominantni.

Margaret Mid je proučavajući različita plemena, kroz pisane tragove, razne vrste studija i sam boravak u njima, kao prvi znak civilizacije, odnosno humanog prosocijalnog i altruističnog ponašanja navela mogućnost preživljavanja ljudi nakon polomljene butne kosti. Pre toga, po principima evolucije, takve jedinke su ostavljane da umru. Bespomoćni tek rođeni mladunci, stare i bolesne jedinke u prirodi imaju male šanse da prežive. Tako ranjeni, oni su bili na teretu svojim sunarodnicima, jer nisu mogli da ih prate u nomadskom načinu života, pa bi briga o njima iziskivala velika odricanja od strane celog plemena ili dela najbližih srodnika. Ipak, u jednom trenutku ljudske istorije došlo je do preokreta, pa su ljudi počeli da brinu o svojim bolesnim, ranjenim i nemoćnim sunarodnicima,

iako je to ugrožavalo šanse za njihov celokupni opsatanak kao plemena – bežanje i sakrivanje od neprijatelja i raznih predatora, dolaženje do izvora hrane i vode, osvajanje novih teritorija i slično.

Slika 12.2. Prosocijalno ponašanje u primitivnim pleminima



Ipak interesantno je to da u velikim nesrećama, bilo da se radi o ljudima ili životinjama, kakve su poplave, požari, prirodne katastrofe, teroristički napadi, kada je veliki broj jedinki ugrožen, proradi altruizam i prosocijalno ponašanje. I ljudi i životinje koje se nađu u tim katastrofalnim situiacijama se trude da pomognu jedni drugima, čak i kada su različite vrste u pitanju. Za vreme šumskih požara, možemo videti i lisicu i zeca kako plutaju na istom deblu pripijeni jedni uz drugo, iako bi u normalnim uslovima zec bio hrana lisici. Takođe, u terorističkim napadima, ljudi koji se nađu na istom mestu nastoje i trude se da pomognu potpunim strancima, koje je zadesila ista katastrofa. Takvi događaji katasrofalnih srazmera imaju te efekte da ujedinjuju sve vrste kako bi se zajedno spasili i preživeli. Principi humanosti postaju dominantni i omogućavaju preživljavanje.

Slika 12.3. Altruizam kod ljudi



Slika 12.4. Altruizam kod životinja



POLNE I KULTURALNE RAZLIKE U ALTRUIZMU I PROSOCIJALNOM PONAŠANJU

Muškarci i žene se donekle razlikuju kada je u pitanju tendencija da se pomogne drugima. Koreni tih razlika su smešteni u ranom detinjstvu i stilu vaspitanja i naravno da su pod uticajem dominantnih socijalnih normi društva u kome dete odrasta. U zapadnim kulturama, muškarci češće pomažu na herojski i galantne načine, koje forsira sistem vrednosti ukorenjenih u procesu vaspitanja. Pa se tako od muškaraca očekuje da budu hrabri, jaki, energični, odlučni, nezavisni, ambiciozni i prodorni. Čak 91% osoba koje u nesrećama pomognu strancima je muškog pola. S druge strane od žena se očekuje požrtvovanost, briga, empatija, osećajnost, tendencija očuvanja odnosa i porodice, tako da u skladu sa tim normama žene uglavnom pomažu dugoročno se dajući i negujući odnose sa osobama kojima je potrebna pomoć. One češće volontiraju, vode brigu o deci, roditeljima, starim i bolesnim članovima porodice i zajednice. Ti odnosi pomaganja su dugotrajni i veoma intenzivni (Aronson et al., 2013).

Slika 12.5. Muškarci altruisti



Slika 12.6. Žene altruisti



U istočnjačkim kolektivističkim kulturama, pomaganje drugima je sasvim uobičajeno i očekivano ponašanje od strane svih pripadnika. Uči se od najranijeg uzrasta. U Japanu, na primer, u prvim razredima osnovnih škola, nema ocena, niti opisnog ocenjivanja koje je prisutno u zapadnjačkim kulturama, već se deca usmeravaju i uče da pomažu jedni drugima, da razvijaju svoja osećanja zajedništva, samopouzdanja, samopoštovanja i poštovanja drugih osoba. Takođe, uče se i uvežbavaju veštinama komunikacije i socijalnih interakcija gde se poštuje kako sopstvena ličnost, tako i ličnosti svih drugih osoba. Prosocijalno ponašanje je opšte prihvaćena vrednost i norma u istočnjačkim kulturama.

S druge strane, nalaze se zapadne individualističke kulture, u kojima je individualna dobrobit i prosperitet glavna norma ponašanja kod svih pripadnika, koja se postulira i usvaja takođe od najranijeg uzrasta. Pripadnici ovih kultura neguju sopstvenu individualnost, različitost, jedinstvenost, kompetitivno su nastrojeni od najmlađeg uzrasta, prisutne su ocene kao važna merila vrednosti i uspeha, ali i kao linija po kojoj se neko svrstava u iznadprosečnu, prosečnu i ispodprosečnu kategoriju, što nesumnjivo ima važne reperkusije za otvaranje mogućnosti tokom daljeg života. Važno je biti najbolji, prvi u svemu, uspešan, nezavisan i slobodan.

Može se reći da u istočnjačkim kulturama dominiraju *odnosi zajedništva*, u kojima je dobrobit drugih veoma važna karakteristika, dok su za zapadnjačke kulture karakteristični *odnosi razmene*, u kojima ljudi stalno vagaju da li je razmena bila pravedna, u smislu da li im se uloženo vratilo na adekvatan i pravedan način. Ukoliko se osećaju uskraćenim ili prevarenim, neće želeti da nastave takve odnose, a kamoli da pomognu drugome na svoju ličnu štetu. Jednakost ulaganja i dobitaka mora da postoji, kako bi se odnosi zasnovani na razmeni očuvali. To dobro objašnjava teorija socijalne razmene o kojoj će biti reči u narednom delu (Aronson, et al., 2013).

Nevezano za kulturu, može se reći da mi sa bliskim osobama, roditeljima, decom, partnerima i iskrenim prijateljima negujemo odnose zajedništva, dok sa drugim osobama koje nam nisu tako bliske (poslovni saradnici, poznanici, komšije, dalji rođaci i sl.) imamo odnose razmene.

Prirodno je da su prosocijalno ponašanje i altruizam prisutniji u odnosima zajedništva. Tada nam je dobrobit nama bliske osobe od primarnog značaja. Ne bavimo se kalkulacima, šta ćemo dobiti a šta izgubiti ukoliko joj pomognemo. Što smo bliži sa nekom osobom i što nam taj odnos više znači, manje brinemo o trenutnim efektima – naplate naše pomoći, u smislu očekivanja kontrausluge (Salovey et al., 1991). Pre ćemo pomoći detetu, roditelju i partneru nego nekom komšiji, kada je u nevolji. Opšte je poznata činjenica da majka žrtvuje svoj život kako bi spasila život svog deteta. Takođe, sve više je snimaka na kojima se vidi enormna snaga majke, koja pritrčava i podiže vozilo sama kako bi spasila svoje dete koje leži ispod. Nešto, što bi šestorici odraslih muškaraca jedva pošlo za rukom, da podignu automobil, majka od prosečno 50 kg, u naletu adrenalina, brige, straha i prevelikog altruizma i ljubavi prema svom detetu uspeva da uradi (Milošević & Čolović, 2019). U odnosima razmene, kada vidimo da nama bliska osoba pati reagujemo trenutno, instinktivno, bez mnogo razmišljanja, kako bismo je zaštitili, sva pažnja i naša energija su usmerene na nju sa samo jednim ciljem – da joj bude bolje.

Naučnici polemišu da li se i tu ipak radi o nekoj vrsti kalkulacija i eventualno odloženih gratifikacija i očekivanih usluga. U smislu, kod odnosa razmene mi smo sasvim svesni šta dobijamo a šta gubimo ukoliko bismo ušli u situaciju da pomognemo nekom kome je to potrebno i to želimo da naplatimo odmah ili što pre je moguće. Ukoliko procenimo da ćemo tom našom akcijom više izgubiti nego dobiti, odustaćemo uz adekvatno pronalaženje izgovora i opravdanja za sopstvenu odluku i ponašanje. Međutim, ukoliko taj akt zahteva male žrtve od nas, a pri tom anticipiramo i očekujemo izuzetno velike benefite, mi ćemo se i te kako potruditi da budemo uslužni i od koristi. A da li se zaista nakon pomaganja i u odnosima zajedništva ipak ništa ne očekuje od druge strane? Svakako je nagrada koju dobijamo drugačijeg kvaliteta – emocionalna satisfakcija o kojoj smo pričali na početku, jer smo pomogli osobi koja nam znači i važna nam je. Da li možda ulaganjem i pomaganjem u bliskim odnosima očekujemo dalekosežne benefite i dobitke, koji učvršćuju sam odnos? Saznanje da smo i mi, kao i naše potrebe, podjednako važni osobama sa kojima smo bliski i da će nam se i one naći u budućnosti kada nam to bude bilo neophodno. To stvara svojevrsan osećaj sigurnosti, spokojstva i mira u odnosu, koji nas ispunjava i jača naše samopouzdanje i samopoštovanje, poboljšavajući na taj način sliku o sebi koju smo izgradili.

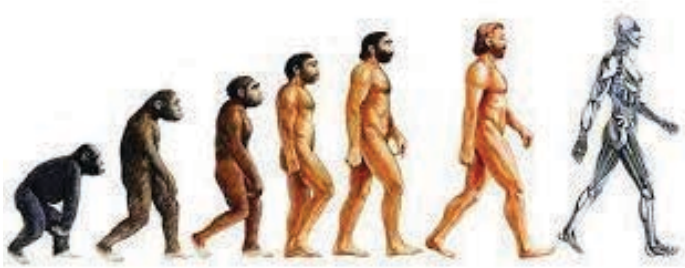
Međutim, jedno istraživanje baca sasvim drugačiju sliku na tendenciju osobe da pomogne bliskoj osobi ili strancu. Prema mišljenju Abrahama Tesera, kada nam je neka stvar izuzetno važna i značajna, i nalazi se u vrhu naših vrednosti, mi ćemo kada je ona u pitanju pre pomoći nekom strancu nego prijatelju kako bismo održali sopstveno samopoštovanje, jer bi nam činjenica da je on bolji od nas u toj oblasti bila izuzetno bolna i neprijatna. On je ispitivao tendenciju studenata medicine da pozajmljuju beleške sa prethodnog predavanja bliskim prijateljima ili poznanicima i dobio podatak da se većina studenata odlučila da pomogne poznaniku pre nego bliskom prijatelju. Uvek nam je lakše kada su od nas bolji tamo neki ljudi koje ne poznajemo, ali kada su to nama bliske osobe i to u stvarima koje smatramo izuzetno važnim, to svakako predstavlja veliku narcističku povredu naše ličnosti. S druge strane, kada nam nije preterano važna stvar oko koje treba pomoći, uvek ćemo se pre odlučiti da pomognemo bliskoj osobi, prijatelju, partneru, rođaku nego poznaniku ili potpunom strancu (Aronson et al., 2013; Tesser, 1988; 1991).

TEORIJE KOJIMA SE NASTOJI OBJASNITI ALTRUIZAM I PROSOCIJALNO PONAŠANJE

Postoje tri glavne grupe teorija koje imaju za cilj objašnjenje suštine altruizma i prosocijalnog ponašanja. To su teorije koje potpadaju pod okrilje **evolucione psihologije teorija socijalne razmene i teorija empatije i altruizma** (prema Aronson et al., 2013).

Videli smo da ukoliko bismo usko i slepo sledili isključivo Darvinovo stanovište, po kome preživljavaju samo najprilagodljiviji pripadnici, kako bi osigurali sopstveni opstanak i produženje vrste, pojmovi altruizma i prosocijalnog ponašanja, postali bi izlišni u procesu evolucije. A ipak su prisutni, i to ne samo kod ljudi, već i kod mnogih životinja, koje vrlo često pokazuju veću dozu humanosti od mnogih osoba.

Slika 12.7. Evolucija



Prema ***teoriji selekcije srodnika*** (Kin selection), koja predstavlju prvu od tri teorije u okviru evolucione psihologije koje ćemo pomenuti, geni koji smanjuju šanse za naš opstanak se tokom evolucije eliminišu, a oni koji za to povećavaju šanse se prenose, u skladu sa osnovnim principama evolucije. Međutim, produženje vrste nije isključivo vezano za našu sopstvenu reprodukciju, već i reprodukciju naših srodnika sa kojima delimo veliku količinu genetskog materijala, pa pomažući bliskim srodnicima u trenucima opasnosti, nevolja, katastrofa ili svakodnevnih aktivnosti, mi opet, na neki posredan način, omogućavamo dalju reprodukciju i produženje sopstvenih gena kroz njih i njihovo eventualno potomstvo.

Teorija reciprociteta-uzajamnosti (Norm of reciprocity), podrazumeva da ljudi pomažući drugima unapred očekuju da će im usluge biti vraćene, odnosno da će te iste osobe kojima su oni trenutno pomogli, onda kada i sami budu bili u nekoj vrsti opasnosti, odazvati i priteći im u pomoć. Tu je već, čini se, uključena

određena doza kalkulacija i odmeravanja, što suštinski nije karakteristično za evolucionu psihologiju, po kojoj se ljudi (i sve ostale vrste) ponašaju instinktivno, bez preteranog razmišljanja i anticipiranja mogućih ishoda i ulaganja u neke odnose na osnovu dobijenih procena. To je više tipično za teoriju socijalne razmene. Mada se i ova teorija reciprociteta može objasniti na evolucioni način, jer su generacije i generacije dece i ljudi odgajane tako da su introjektovale – usvojile bez razmišljanja, norme ponašanja da pomažući drugima povećavaju i sebi šanse za opstanak time što će im se te osobe naći kada im to bude bilo neophodno u budućnosti.

Teorija socijalnih normi, kao poslednja teorija koju ćemo razmatrati u okviru evolucione psihologije, govori o tome da je u genetskom materijalu ljudi utkana sposobnost da od ranog uzrasta brzo usvajaju, uče i ovladavaju različitim društvenim normama, koje su im neophodne kako bi preživeli u fizičkoj, a pre svega socijalnoj sredini. Tako na primer uče, koja hrana je otrovna, koje opasnosti vrebaju, šta je ono što treba izbegavati, iako se možda čini primamljivim i interesantnim, a šta bi trebalo raditi, iako u prvom trenutku ne donosi bilo kakvu satisfakciju. Kao što smo videli, roditelji tokom procesa socijalizacije, u oblikovanju ponašanja svoje dece koriste različite strategije operantnog uslovljavanja, modelovanja ponašanja, učenja po modelu i učenja uviđanjem, kako bi ih pripremili za samostalni život u socijalnoj zajednici. Razvoj empatije, altruizma i prosocijalnog ponašanja jeste jedan od značajnih preduslova uspešne adaptacije i preživljavanja u svakom društvu. Naravno u zavisnosti od konkretnog društva, odnosno društveno-istorijskog konteksta, tipa kulture koji preovlađuje, svaka zajednica stavlja različit akcenat na ove socijalne fenomene.

Još jedna činjenica je veoma bitna kada je u pitanju objašnjenje altruizma i prosocijalnog ponašanja iz ugla evolucione psihologije. To je odavno poznato pravilo da se sve životinjske vrste kada su u opasnosti grupišu, jer je njihova zaštita u brojnosti. Setite se samo kako sitne ribe plivaju uvek u jatima, dok predatori, kao na primer ajkule, uglavnom love same. Kada napadnu jato, sve ribice se povlače u istu stranu, plivaju na isti način, tako da je ajkulama teško da ščepaju tačno određenu jedinku. Jato dobija karakteristike jednog organizma. Takođe i u velikim krdima ili stadima, uvek su u sredini mladunci ili starije jedinke, koje bi bile lake mete grabljivcima. Okružuju ih najjači i najvitalniji pripadnici, kako bi uspeli da pri napadu pruže što adekvatniju zaštitu i omoguće preživljavanje većeg broja jedinki.

Ljudi će se najlakše okružiti i grupisati sa članovima porodice, partrnerima, prijateljima, ljudima koji su im bliski, u koje imaju poverenja, kako bi se odupreli različitim vrstama spoljašnjih ali i unutrašnjih neprijatelja i problema. Na tom principu rade i postoje različite grupe za podršku obolelima od alkoholizma, narkomanije, kancera i slično, gde ljudi kroz empatiju, bezrezervno prihvatanje,

neosuđivanje pomažu svojim prisustvom, sopstvenim iskustvom, savetima i podrškom svim obolelima, koji se bore protiv nekog zajedničkog neprijatelja (alkohola, psihoaktivnih supstanci, kancera i slično). Kada smo sami i uplašeni, mnogo je teže suočiti se i preživeti sve nedaće koje nam život nosi. Biološki je dato da se uparivanjem ili udruživanjem mnogo lakše prevazilazi većina životnih problema. Naravno, to ne isključuje činjenicu da na kraju svaka osoba bije sama svoje bitke, ali je socijalna situacija odnosno podrška koju neko ima jedan od najvažnih resursa koji osobi stoji na raspolaganju tokom života i iz koga može crpeti naophodnu snagu za prevladavanje najrazličitijih teškoća.

Možemo rezimirati da su prema evolucionoj psihologiji ljudi altruistični i prosocijalno orijentisani usled postojanja četiri ključna faktora koji su upisani u našim genima i koji nam tokom celokupnog procesa evolucije omogućavaju opstanak i produženje vrste. To su: selekcija srodnika, norma reciprociteta-uzajamnosti, urođena sposobnost da učimo i poštujemo određena društvena pravila i norme koje će nam omogućiti opstanak u socijalnoj i fizičkoj sredini i činjenici da je udruživanje sa drugim jedinkama evoluciono uvek povećavalo šanse za opstanak, a kada su specifično ljudi u pitanju, pored neospornog osećanja blagostanja i povećanja kavaliteta života, to predstavlja veoma važan resurs za prevazilaženje najrazličitijih životnih kriza.

Teorija socijalne razmene je teorija koja ekonomskim pojmovima nastoji da objasni altruizam i prosocijalno ponašanje. Ona poriče postojanje genetskih faktora u tendenciji pomaganja drugim ljudima. Naglašava da su ljudi motivisani da pomognu isključivo ako su im investicije opravdane, odnosno ako su gubici od pomaganja daleko manji od dobitaka koje ono sobom nosi. Već smo govorili da i u teoriji reciprociteta, odnosno uzajamnosti, postoji jedno slično shvatanje, ali za razliku od nje, prema teoretičarima socijalne razmene ono nije genetski utisnuto u naše ponašanje, već je dobro proračunato, izmereno, izvagano i iskalkulisano pre nego što se upustimo u sam čin pomaganja.

Slika 12.8. Vaganje investicija



Ukoliko procenjujemo da nam pomaganje nekom neće predstavljati preveliki napor, a da će korist od toga biti velika, u smislu očekivanja vraćanja usluge u budućnosti, ali i osećanja lične dominacije (osobe koja je u mogućnosti da pomogne slabijoj od sebe), satisfakcije, bolje ego percepcije (slike o sebi), ali i smanjivanja neprijatnih osećanja krivice, tuge, anksioznosti, neprijatnosti koju izaziva prisustvo samoj situaciji u kojoj neko pati, traži pomoć i slično, mi ćemo rado pomoći.

Međutim, ukoliko procenjujemo da je cena pomaganja za nas previsoka, da ćemo se puno žrtvovati u smislu energije, vremena, živaca, resursa kojima raspolažemo, a da nećemo ništa bitno dobiti, jednostavno ćemo odustati od pomaganja. Ukoliko je to neophodno, lako ćemo umiriti sopstveno osećanje krivice i griže savesti, pronalaženjem svih raspoloživih argumenata i izgovora zašto ne bi trebalo investirati u taj odnos ili još bolje tu konkretnu situaciju, jer nas je na primer ta osoba izdala u prošlosti, nije nam se našla kada nam je to bilo potrebno, odala je neku našu tajnu i slično i time ćemo opravdati sopstveno nečinjenje.

Znači altruizam i prosocijalno ponašanje su prema ovoj teoriji uvek i isključivo egoistično motivisani, zasnovani na ličnim interesima, usmereni na budućnost i očekivanje određenih povlastica, različite vrste dobitaka koji premašuju gubitke, ukoliko bismo investirali u odnos ili situaciju za koju procenjujemo da neće doneti nikakve benefite za nas.

Poslednja teorija koja razmatra altruizam i prosocijalno ponašanje, to čini iz čisto humanog ugla i naglašava da altruizam predstavlja potpuno autonomni motiv, nezavisan od genetike, kao i proračunavanja odnosa dobitaka i gubitaka. U pitanju je teorija empatije i altruizma.

Prema ovoj teoriji empatija, kao sposobnost da se stavimo na tuđe mesto, da možemo da razumemo psihičko stanje osobe sa kojom smo u interakciji i osetimo njene emocije u sebi, na približno identičan način i intenzitetom kojim ih ona oseća i saopštava nam ih, jeste ključan faktor od koga će zavisiti da li ćemo pomoći ili ne.

Slika 12.9. Empatija



Ukoliko osećamo jaku empatiju sa nekim, skoro sigurno ćemo pomoći, ne vodeći računa o tome da li ćemo time više izgubiti nego dobiti. Jednostavno patnja, bespomoćnost i uskraćene potrebe osobe postaju naš dominantni motiv da joj, bez obzira na rizike, priskočimo u pomoć. Ali, ukoliko empatija izostane iz bilo kog razloga, ili ona ne bude dovoljno jakog intenziteta, verovatno ćemo postupiti po principima karaktersitičnim za teoriju socijalne razmene. Ukoliko procenjujemo da ćemo biti u dobitku bilo koje vrste, možda čak i u vidu različitih socijalnih gratifikacija, odobravanja, pohvala, dizanja sopstvenog statusa i ugleda onda ćemo pomoći. U suprotnom ne.

To je situacija sa dobrotvornim prilozima i donacijama, koje su u današnje vreme dovedene do apsurda. Kada se daje dobrovoljni prilog, obično se to ovekoveči nekom slikom, koja se dalje „postuje" po društvenim mrežama, skupljajući različite vrste odobravanja. Slikaju se i objavljuju SMS poruke za lečenje bolesne dece. Bogataši ulažu, za većinu običnih smrtnika enormne sume novca, ali postavlja se pitanje šta to za njih zapravo znači, kada i ne osete taj finansijski gubitak. Da li su sve to primeri istinske humanosti, empatičnosti i altruizma, ili imaju sasvim suprotno značenje. Šta se tim „aktima humanosti" zapravo kupuje? Miran san, čista savest, otkupljenje grehova, status u društvu, položaj, poboljšanje slike o sebi... Nije isto kada neko da 2.000 evra donaciju, a bogatstvo mu se meri milionima i milionima evra i kad ti prijatelj da 2.000 dinara iako ni sam ne zna kako će izdržati do prvog, ali tebi je potrebnije, ili kada majka da zadnje parče hleba svojoj deci bez obzira što nije ni sama jela prethodna dva dana. Ona je zaista srećna što im može bar to priuštiti, ne brine za svoj život i svoje potrebe u toj situaciji. Pokušaće na sve načine da i sutra obezbedi što je moguće više hrane i nadati se da će to nekim čudom i ostvariti, makar i kroz one humanitarne donacije koje su medijski propraćene.

Slika 12.10. Lažni altruizam



Ali čak i da izuzmemo ovakve očigledno neautentične primere altruizma i prosocijalnog ponašanja, da se vratimo na sam početak ovog poglavlja i nakon svega što je rečeno razmislimo o tome da li pomaganjem drugima bez ikakve vidljive koristi ili dobiti za nas, možemo ipak na bilo koji način izbeći emocionalnu gratifikaciju, koja predstavlja najveći stepen duševnog ispunjenja i svakako ima neospornu dobrobit za svaku osobu koja, bez ikakvog plana, kalkulacije, očekivanja protivusluge, pomogne onome kome je pomoć neophodna?

DRUŠTVENI KONTEKST ALTRUIZMA I PROSOCIJALNOG PONAŠANJA

Život u velikim gradovima je dosta brz, užurban, dinamičan, bučan, vrlo često visoko šabloniziran, jednom rečju stresan, pa su ljudi usled svakodnevne preopterećenosti dražima sa najrazličitijih strana generalno izgubili primarnu potrebu za istinskim druženjem i stvaranjem autentičnih interpersonalnih odnosa. Zbog svega toga, uglavnom se svi osećaju alijenirano i usamljeno i ako pogledamo, sve veći broj ljudi boluje od nekog oblika sniženog raspoloženja, distimije i depresije, ili se odaje nekim oblicima zavisnosti, kako bi umanjio navedene osećaje praznine i besmisla.

Posmatrajući i ispitujući sklonost ljudi da pomognu osobama koje su u nevolji ili pate na različite načine, u većim i manjim gradovima (urbanim i ruralnim sredinama), pokazano je da se to učestalije dešava uglavnom u manjim ili ruralnim sredinama. Takođe, različitim vrstama eksperimenta dokazano je da nikakve norme koje bi bile karakteristične za te manje sredine, nisu same po sebi dovele do povećavanja altruizma i prosocijalnog ponašanja, već sam društveni kontekst, preciznije jedna karakteristika, a to je gustina naseljenosti i sveopšta buka i gužva, koje je neizbežno prate i koje su karakteristične upravo za velike urbane sredine, prepune ljudi, koji onda imaju sve manju tendenciju da se posvete bilo čemu sem sveopštoj jurnjavi za novcem, karijerom, uspehom, završavanju sopstvenih obaveza i zadovoljavanju ličnih interesa i potreba.

Milgram je 1970. godine nizom svojih eksperimenata dokazao pretpostavku ***urbane preopterećenosti*** (Urban-overload hypothesis), koja govori upravo u prilog gore navedenom, da će i ljudi iz velikih i gusto naseljenih područja imati tendenciju da pomognu drugima, kada se i sami nađu u situacijama gde nema mnogo ljudi ili kada se presele u manja mesta. To bi značilo da je sklonost pomaganja drugima više uslovljena društvenim faktorima, kontekstom

socijalne situacije, nego samim postojanjem altruističnih ličnosti kao takvih. Ta indiferentnost prema svojoj okolini i onome što se dešava ljudima oko nas, koja dovodi do povlačenja i zatvaranja ljudi u sebe, zapravo predstavlja svojevrsnu vrstu štita i odbrane od mnoštva draži kojima smo vrlo intenzivno svakodnevno izloženi u velikim sredinama.

Efekat posmatrača-prolaznika (Bystander effect) je pojava da ljudi u trenucima kada vide da je nekom potrebna pomoć, odlučuju da li će pomoći u zavisnosti od sopstvene procene toga koliko ljudi se nalazi u neposrednoj okolini. Ukoliko je taj broj ljudi veći, dolazi do ***difuzije odgovornosti***, odnosno do pojave da osobe očekuju da će neko od tih drugih osoba preduzeti prve korake i priteći u pomoć, i na taj način umanjuje osećaj lične odgovornosti.

Problem nastaje što većina ljudi reaguje i razmišlja na isti način. Svi očekuju da neko prvi priđe. To je zapravo paradoksalna stvar u situacijama kada treba pomoći: što je veći broj posmatrača ili prolaznika koji prisustvuju nekoj nesreći, to je manja šansa da će neko od njih zaista pomoći.

Slika 12.11. Difuzija odgovornosti



Međutim, onog trenutka kada se jedna osoba približi i počne da pomaže, indiferentnost se gubi. Ubrzo se pojavljuje sve veći broj osoba koje žele i zaista se uključuju u aktivno pružanje pomoći ili pak radoznalo stoje i posmatraju zbivanje, na taj način samo smetajući i praveći u tim trenucima stvarno nepotrebnu gužvu, onemogućavajući kolima hitne pomoći da se probiju, ili stvaranjem osećanja pojačanog gušenja kod osobe koja na primer ima napad panike. Često imamo takve primere posle saobraćajnih nesreća, samoubistava, kada u prvom trenutku nikog nema, da bi se čim prva osoba priđe, oko unesrećenog sjatila velika količina ljudi. U grupama je redovno prisutan fenomen difuzije odgovornosti, smanjenja osećaja lične odgovornosti, zarad očekivanja da će neko od velikog broja drugih prisutnih osoba pomoći.

Interesantni su eksperimenti u kojima je iscenirano da muške ili ženske osobe u gustom delu određenih velegrada leže na prepunoj ulici u sred bela dana, nekada mirno, nekada jaučući i pretvarajući se da se savijaju od jakog bola. Masa ljudi prolazi pored njih. Niko ne obraća pažnju. Neki čak sede u neposrednoj blizini i čitaju novine, piju piće, smeju se sa svojim prijateljima. Prosto je fizički nemoguće da ne primete osobu kojoj je potrebna pomoć. Ali oni jednostavno ne obraćaju pažnju na to. Kada su bili upitani od strane eksperimentatora za razlog zbog kog nisu zastali, pozvali hitnu pomoć, pružili podršku, dali vodu osobi koja pati… većina njih je pronašla neki od izgovora, koji im se učinio primerenim za datu situaciju: „Nisam video/la, primetio/la", „Žurio/la sam", „Sigurno je pijan/a, drogiran/a, možda je prostitutka, kriminalac, naoružan…", „Sramota, šta se sve može sresti na ulici, samo stresiraju pošteni svet, trebalo bi ih zatvoriti", „Možda su opasni, povrediće me", „Samo se pretvaraju da im je loše a čim se sagneš, oni te opljačkaju ili izbodu "…

Slika 12.12. Efekat posmatrača-prolaznika



Bogatstvo smišljanja izgovora i opravdavanja sopstvenog ponašanja nereagovanja u situacijama kada je osobama potrebna pomoć je prisutno i kada se umesto odraslih muškaraca i žena nalaze devojčice od 5-6 godina. One stoje pojedinačno same u masi ljudi, na vrlo prometnom šetalištu i jedine osobe koje ih posmatraju iz daljine su njihove majke. Svi ostali užurbano prolaze pored njih, i ne primećujući ih, svako opterećen svojim mislima, užurbano idući ka svakodnevnim ciljevima, rutinama i uobičajenim aktivnostima. Kada su oni bili upitani za razloge svog indiferentnog ponašanja i izbegavanja pomaganja deci u nevolji, pored već klasičnih izgovora „Nisam video/la, primetio/la", „Žurio/la sam", pojavljivali su se i sledeći tipovi izgovora „Socijalna služba i policija bi reagovale", „Zakonom je kažnjivo prići maloletnom detetu", „Roditelji su sigurno u blizini", „Možda je ovo dobra lekcija deci da se ne gube", „Roditelji bi me možda udarili kada bi me zatekli", „Ispalo bi da želim da kidnapujem dete ili da sam nastran/a".

Slika 12.13. Efekat posmatrača-prolaznika – socijalni eksperiment sa decom



Bogatstvo i kreativnost u smišljanju izgovora, samo potvrđuju tezu autora da kada čovek nešto želi on nađe način da to uradi, a kada ne želi opravda svoje ponašanje (ne)adekvatnim izgovorom (Milošević & Čolović, 2019).

Još jedan socijalni eksperiment dao je zanimljive rezultate, a odnosi se baš na to kada i u kojim socijalnim kontekstima se odlučujemo da pomognemo. U njemu je sistematizovano prethodno rečeno – lažni altruizam i indiferentnost ljudi da zaista pomognu u određenoj situaciji. Eksperimentalna situacija se sastojala u tome da je na samom ulazu u veliki supermarket stajala slika dečaka, sa natpisom NESTAO sa tačnim opisom, visine, težine, garderobe u kojoj je bio. Ljudi su pri ulasku zastajali, gledali, neki kraće neki duže, odmahivali glavom u smislu „jadno dete, užas za roditelje, nadam se da će ga uskoro naći…", mali broj je ulazio i ne obrativši pažnju na sam natpis. Drugi su se grupisali, kada su videli da već neko stoji, delili rečenice saosećanja nad mogućom tragedijom, ali su ubrzo nakon toga ulazili u prodavnicu i nastavljali sa svojim obavezama zbog kojih su i došli, najverovatnije zaboravljajući na ono što su samo par minuta ranije videli. Ono što je bilo zanimljivo je da je dečak sa slike sve vreme bio ispred prodavnice. Nekad se šetao, nekad bio ispred vrata, sedeo na klupi, ali je uvek bio vidljiv svim učesnicima eksperimenta. Od mase ljudi koja je prošla tog dana pored slike dečaka i samog dečaka, samo je par osoba primetilo da se radi o dečaku sa slike. To su bile osobe koje su na osnovu sopstvenog ličnog iskustva na neki način bile predisponirane da obrate pažnju na celokupnu situaciju – na primer roditelji dece istog uzrasta, osobe koje su kao male iskusile i same iskustvo slične traume, ili su u odraslom dobu bile u situaciji da i same na trenutak izgube svoju decu iz vidokruga i slično.

Svakako, bilo šta da je uzrok indiferentnosti većine ljudi u situacijama kada je drugima potrebna pomoć bilo koje vrste, urbana preopterećenost, efekat posmatrača – prolaznika, difuzija odgovornosti usled većeg broja prisutnih učesnika, od kojih svako očekuje da onaj drugi prvi priđe i pruži pomoć, nakon

čega se i ostali veoma brzo pridružuju, samo donošenje odluke o tome da li se i na koji način angažovati u situaciji pomaganja, prolazi nekoliko faza, o kojima će biti reči u nastavku teksta.

PROCES DONOŠENJA ODLUKE O PRUŽANJU POMOĆI OSOBI KOJA PATI

Latane i Darli (Latené & Darley, 1970) su precizno naveli sve korake kroz koje osoba prolazi u procesu donošenja odluke da li da se uopšte angažuje ili ne u određenim situacijama kada je pomoć drugim osobama neophodna. Ovaj proces se odvija kroz 5 sukcesivnih faza. Samo angažovanje kao krajnji rezultat zavisiće od uspešnog prolaženja kroz svaku od njih. To bi značilo da, ukoliko bi se u bilo kojoj fazi donošenja odluke, javile određene teškoće koje osoba ne želi ili nije u mogućnosti da prevaziđe, uopšte ne bi ni došlo do angažovanja u spasavanju.

U pitanju su sledeće faze (Aronson, et al., 2013):

1. *Percepcija događaja* – vrlo često se dešava da zbog žurbe, opterećenosti sopstvenim problemima, brigama, mislima, velike gužve, osobe zaista ne primete da je nekom pomoć potrebna. Generalno gledano, empatične, religiozne, osećajne osobe će imati veću šansu da pomognu drugima, ali u određenom društvenom kontekstu, te lične karakteristike neće doći do izražaja. Na primer, u jednom eksperimentu se pokazalo da i visoko religiozni studenti, za koje se pretpostavlja da imaju jako razvijeno osećanje saosećanja prema drugima, nisu zastali da pomognu unesrećenoj osobi, ukoliko su žurili da održe govor. Oni čak nisu češće pomagali od studenata drugih usmerenja u istoj eksperimentalnoj situaciji. Kao što je Filip Zimbardo često govorio, socijalna situacija je uvek nadmoćnija od pojedinca. Ako stavimo dobre ljude u loše okolnosti, pobediće te okolnosti a ne njihova dobrota, to je univerzalno pravilo ljudskog postojanja. O ovome je bilo više reči u delu o agresiji i čuvenom eksperimentu stanfordskog zatvora koji je Zimbardo organizovao.
2. *Shvatanje događaja kao nesreće* – čak i kada primete da je neka osoba u nevolji, ljudi obraćaju pažnju na ponašanje drugih osoba koje su prisutne i na osnovu toga usklađuju sopstveno ponašanje sa većinom. Ukoliko oni pokažu znake panike, pritrče u pomoć, drastično se povećava verovatnoća da će isto učiniti i osoba koja se našla u prolazu u toj situaciji. Međutim, kao što znamo, kada dođe do nekog iznenadnog događaja, nesreće, nezgode, većina ljudi prolazi kroz faze opšteg adaptacionog sindroma

(*fazu alarma* – šoka i uzbune, gde reakcije u prvo vreme izostaju, jer osoba ne može zaista da razume šta se desilo; *fazu otpora* – gde nakon razumevanja situacije, osoba pokušava svim dostupnim sredstvima, načinima i oprobanim strategijama da izađe i da se spasi iz krizne situacije i *fazu adaptacije ili iscrpljenja* – kada će doći ili do uspešnog prevladavanja i adaptacije ili do iscrpljenja organizma i moguće smrti). Kako prva faza podrazumeva stanje šoka, osoba koja se našla u situaciji kada bi trebalo da pomogne može da stvarno ne primeti kod drugih osoba bilo kakve znake zabrinutosti i da pretpostavi da realne opasnosti nema, da se ništa strašno ne dešava, da je osoba slučajno pala, saplela se i da nema potrebe da joj se pomoć ukazuje. Ova pojava je poznata kao *ignorisanje u mnoštvu (Pluraslistic ignorance)* i veoma je česta u grupnoj dinamici.

3. *Preuzimanje odgovornosti* – kada su prethodni elementi zadovoljeni – osoba je videla događaj i razumela njegovu ozbiljnost i urgentnost za pružanje pomoći, ipak može da dođe do toga da ona izostane. Naime, javljaju se procesi *difuzije odgovornosti* koja se povećava sa povećanjem broja prisutnih ljudi. U tim situacijama je neophodno da unesrećena osoba uhvati konkretnu osobu za ruku, da je oslovi i pozove imenom, ili preciznim opisom (na primer gospođo sa žutim šeširom) ili izda jasnu naredbu: pozovite hitnu pomoć, dajte mi vodu, pomognite mi da ustanem, kako bi se odgovornost koncentrisala na pojedinca, koji će onda skoro sigurno pomoći. Uopšteno pozivanje i dozivanje pomoći („upomoć, hladno mi je, pao sam, gladan sam"…) po pravilu ne daje očekivane rezultate jer je upućeno svim prolaznicima a ne pojedinačnoj osobi. Pored difuzije odgovornosti, često se u tim situacijama kada je brzo potrebno doneti odluku pomoći ili ne, javlja i kalkulisanje dobitaka i gubitaka koje bismo ostvarili tim činom. Pomaganje je vrlo često realno opasno, skoro uvek iziskuje napor, preuzimanje odgovornosti je jako zahtevan čin za osobu, osoba se može izložiti podsmehu drugih ukoliko ne uradi spasavanje na adekvatan način, to može uticati i na njeno samopoštovanje i samopouzdanje, kao i na rušenje pozitivne slike o sebi.
4. *Neophodno znanje o pružanju pomoći* – i u trenutku kada smo realno procenili događaj kao opasnost i prihvatili svoju odgovornost da pomognemo, možemo odustati jer se često dešava da ne znamo tačan uzrok nesreće, a samim tim ni adekvatan način na koji bi se trebalo poneti. Na primer, ako osoba leži na ulici tokom vrućeg dana – da li je to zbog onesvešćivanja, toplotnog udara, dehidratacije, kada bi joj davanje vode pomoglo, srčanog ili moždanog udara, gde bi trebalo raditi masažu srca i davati veštačko disanje, povrede glave i vrata (pa je u tom slučaju nikako ne bi

trebalo pomerati), već odmah pozvati hitnu pomoć, koja bi u prethodnim slučajevima možda bila preteran čin, koji bi doveo do socijalnog negodovanja i pretvaranja nas samih u paničare, nesposobnjakoviće ili već ostale pežorativne etikete koje je društvo pa i medicinski radnici sklono da lepi osobama koje „bez razloga" zovu urgentne službe.

5. *Donošenje odluke o stvarnom angažovanju u pružanju pomoći* – i u ovoj poslednjoj fazi može doći do odustajanja jer osoba koja je odlučila da pomogne ne poseduje odgovarajuća znanja o tome kako na pravi način pomoći. Na primer, i kada je u stanju da tačno dijagnostikuje uzrok nesreće, da je prisutna od samog početka i videla je tačno kako osoba pada, da se nije saplela, da se to desilo uz njeno prethodno lelujanje i kratkotrajno gubljenje koordinacije, ipak ne zna šta da radi u toj konkretnoj situaciji, ili u slučaju da neko dobije epileptični napad, infarkt, kada je prekriven krvlju i slično i onda može vrlo često da odustane kako ne bi nanela još veću štetu, ili ispala smešna, ugrozila sebe i slično.

AUTENTIČNI INTERPERSONALNI ODNOSI KAO USLOV SMISLENOG KVALITETNOG I SREĆNOG ŽIVOTA

Najduža longitudinalna studija koja je sprovedena u SAD-u, harvardska studija, koja je aktuelna i danas, dala je veoma dragocene podatke koji se tiču nedvosmislenog odnosa koji postoji između iskrenih, zdravih, autentičnih interpersonalnih odnosa i fizičkog i mentalnog zdravlja i srećnog života osoba (Vaillant et al., 2019).

Započeta je 1938. godine kada su istraživači odlučili da prate dve potpuno različite grupe mladića dugi niz godina, kako bi utvrdili šta je ono što život čini srećnim. Pre toga su sa svim ispitanicima, kao i članovima njihovih porodica i najbližim prijateljima, obavljeni detaljni intervjui, ispitanici su popunjavali različite upitnike, istraživači su išli na teren u cilju registrovanja aktuelnih životnih uslova, urađeni su svi medicinski pregledi i prikupljena je sveobuhvatna dokumentacija o svakom ispitaniku.

Jednu grupu su činili studenti 2. godine Harvarda, dok su drugu grupu činili mladići iz najsiromašnijih i najugroženijih četvrti Bostona, u kojima često nije bilo elementarnih uslova za život. Od prvobitnog uzorka koji je činilo 724 muškarca, oko 60 njih je bilo još uvek živo u trenutku objavljivanja poslednjih rezultata i svi su oni imali preko 80 godina. U međuvremenu je uključeno još 2.000 nove dece, koja će se, prema utvrđenom planu, pratiti dugi niz godina.

Slika 12.14. Četvrti direktor/koordinator istraživača harvardske studije



Slika 12.15. Ispitanici harvardske studije



Longitudinalne studije (koje prate pojedince ili istu grupu ljudi duži period), za razliku od transferzalnih (koje hvataju trenutno stanje ispitivane pojave kod pojedinaca ili grupa), daju mnogo pouzdanije, objektivnije i valjanije rezultate. Ali ovakve studije su zaista teške i za osmišljavanje, a pogotovo za organizovanje i sprovođenje, u smislu održavanja grupe na okupu i praćenja svih relevantnih kriterijuma i zadatih varijabli. I najbolje studije ovog tipa se okončaju u proseku nakon 10 godina (i to se smatra velikim uspehom!) zbog osipanja grupe ispitanika, promene fokusa istraživanja i javljanja novih naučnih ideja, smrti i bolesti samih istraživača, ali najčešće su u pitanju finansijski faktori, jer su ove studije, između ostalog i zbog same svoje dužine, izuzetno materijalno zahtevne, pa mnogi sponzori i fondovi u nekom trenutku iz raznoraznih razloga odustanu da investiraju u njih.

Iz svih tih razloga harvardska studija i rezultati koji su iz nje proizašli imaju neospornu naučnu vrednost. Teme koje su istraživane su uvek aktuelne – šta čini srećan život, koji su životni ciljevi u mladosti i da li se i na koji način oni menjaju tokom života, koji faktori su bitni za dugovečnost i fizičko i mentalno zdravlje i slična pitanja o kvalitetu života.

Na svake dve godine se obavljaju podrobni intervjui sa muškarcima iz uzorka, pregleda se celokupna medicinska dokumentacija (od krvne slike, preko detaljnih medicinskih pregleda i izveštaja svih specijalista do snimanja mozga), ispitanici popunjavaju upitnike na teme posla, porodičnog života, prijatelja, zdravlja, odnosa sa drugim ljudima, bavljenja humanitarnim radom, odnosa prema zajednici i uključenosti u različite vrste aktivnosti, hobija, slobodnog vremena. Pored toga rade se i intevjui sa njihovim ukućanima, članovima porodice, bliskim prijateljima. Sve se to obavlja u kućnim uslovima, kako bi se osetila atmosfera koja vlada i kvalitet interpersonalnih odnosa koji postoje. U poslednjih 10 godina u samu studiju su uključene i žene tih, sad već, starih ljudi. Tako da su snimani razgovori i kvalitet interakcija u kućnim uslovima, dok se raspravlja o najtežim i

najbolnijim temama za svaku od tih osoba, kao i način komunikacije, podrške, nivo empatije koja je prisutna.

Slika 12.16. Iskreni autentični odnosi



Svi ti ljudi imali su veoma različite životne puteve. Mnogi su nakon završetka studija otišli u rat. Neki se nisu vratili živi. Jedni su umirali veoma rano, drugi u srednjim godinama, treći su i dalje živi. Neki su radili u fabrikama, drugi su postali lekari, pravnici, fizički radnici. Jedan od ispitivanih mladića bio je predsednik SAD-a. Neki su se veoma brzo peli po društvenoj lestvici uspeha, neki su tamo ostajali i gradili sopstvene imperije, drugi su strmoglavo padali dole. Neki su živeli mirnijim životom, drugi su imali veoma velike i jake udare i turbulencije. Određen broj je oboleo od šizofrenije i drugih mentalnih bolesti. Bilo je i onih sa različitim vrstama adikcija – alkoholizam i narkomanija su prednjačili.

Od muškaraca koji su i dalje živi, zdravi i zadovoljni svojim životima, dobijene su najvažnije lekcije o životu i sreći. One se mogu sumirati u 3 najvažnije teze:

1. *Interpersonalni odnosi i veze su zaista dobri za ljude*. Usamljenost i otuđenost ubija, i predstavlja uvod u depresiju i različite vrste adikcija kao odbrane od nje. Čak 20% ljudi u SAD izjavljuje da je usamljeno. To znači da je mnogo veći realni broj jer se osobe retko odlučuju da otvoreno pričaju o teškim temama, a i nemaju adekvatne sagovornike. Da je iskustvo usamljenosti toliko toksično pokazuju dobijeni rezultati, koji govore o tome da ove osobe kraće žive, izjavljuju da su manje srećne i zadovoljne, na snimcima se vidi opadanje moždanih funkcija, već u srednjim godinama razvijaju različite vrste oboljenja i bolesti. Potrebno je razlikovati samoću od osećanja usamljenosti. Mi možemo biti usamljeni u masi ljudi, sa svojom decom, roditeljima, prijateljima, ako ne osećamo stvarnu povezanost i razvijemo odnose poverenja sa njima. S druge strane, nekada nam prija da se

fizički odvojimo od drugih, da budemo sami sa svojim mislima i osećanjima, da proradimo neke lepe ili ružne događaje, a da se za sve to vreme ni jednog trenutka ne osetimo usamljeno jer u sebi negujemo pounutrene (introjektovane) odnose sa nama bitnim osobama (Milošević & Čolović, 2019).

2. *Kvalitet, a ne kvantitet, odnosa je bitan za sreću i ispunjenost*. Ne radi se o broju osoba sa kojima dolazimo u kontakt. Vrlo često nas takvi odnosi umaraju, iscrpljuju, čine bezvoljnim i apatičnim. Potrebno je da stvorimo iskrene, prave, autentične, podržavajuće odnose sa drugima, da ih negujemo i konstantno investiramo svoje vreme, emocije i energiju u njih, jer su često odnosi haotični, teški, nepredvidljivi i u tome, na neki način, leži i njihova lepota. Dokazano je da česti konflikti sa ljudima, bez dobrog temelja kvalitetnih odnosa ispod njih, veoma loše utiču na psihičko i fizičko zdravlje. Loši odnosi i komunikacija sa partnerom, decom i roditeljima donose mnogo veću štetu, od dobrog razvoda na primer, nakon koga bivši partneri nastavljaju da se međusobno poštuju, zajednički učestvuju i podržavaju se oko odgajanja dece. Čak se kao prediktor dugog i srećnog života u 80 godina, koliko su prosečno imali najstariji ispitanici iz prve grupe koje je praćena, upravo pokazala varijabla zadovoljstvo svojim vezama u 50 godina života, a ne nivo holesterola, koji po medicinskom stanovištu predstavlja jedan od veoma važnih faktora rizika za razvoj kardiovaskularnih oboljenja i prerane smrti na primer. Vrlo često su ispitanici izjavljivali da kada ih je nešto jako fizički bolelo, dobro raspoloženje je ostajalo i održavalo se uprkos toj nelagodi, ukoliko je komunikacija sa partnerom bila dobra, odnos kvalitetan, partner adekvatna podrška, ukoliko su mogli da se oslone na njega i da izgrade odnose zajedničkog poverenja i sigurnosti da ih neće napustiti, ukoliko se ipak desi nešto loše.
3. *Kvalitetni odnosi i dobre veze ne deluju protektivno samo kada su u pitanju različite telesne bolesti već i psihičke funkcije*. Sećanja ljudi koji su srećni i ispunjeni u svojim odnosima su uvek bila bolja od onih koji tu privilegiju kvalitetnih veza nisu imali ili nemaju u životu. Pokazano je da kvalitetni odnosi ne podrazumevaju samo „med i mleko", već i svađe a ponekad i „svakodnevno zvocanje" od strane jednog ili oba partnera, ali je ključni momenat kvalitet same interakcije – osnove, baze odnosa. Ukoliko između partnera postoji prijateljstvo, ljubav, privrženost, poštovanje, empatija, briga onda nikakvi spoljašnji ili unutrašnji udari neće moći da trajno poljuljaju njihovu unutrašnju ravnotežu i osećanja sigurnosti i ispunjenosti. S druge strane, možda oni vide svoj odnos na isti način kao veliki broj svakodnevnih „mini-ratova" i dobro se osećaju tako, ne sumnjajući ni u jednom trenutku u namere partnera, njegovu privrženost, odanost i ljubav.[13]

13 O ovoj, ali i ostalim vrstama ljubavnih odnosa, možete pročitati više u poglavlju o interpersonalnoj privlačnosti i ljubavi.

Od malena nas negde uče da je potrebno vredno i naporno raditi kako bismo postigli uspeh u životu. To je norma koja je tipična za kapitalističko potrošačko društvo. Dva glavna cilja koja sebi postavljaju mladi kako bi imali srećan i smislen život, generalno gledano u svim ispitivanim generacijama, od 1938. godine pa sve do danas su: (1) želim da se obogatim – 80% mladih i (2) želim da budem poznat – 50% mladih. Međutim, kako su pokazali rezultati ove studije, ni bogatstvo, ni slava, ni mukotrpan i težak rad neće nas učiniti srećnima. To će učiniti dobri, iskreni, autentični i kvalitetni odnosi koje gradimo, održavamo, trudimo se da negujemo sa bliskim ljudima. U tome leži sva tajna dugog, zdravog, srećnog i ispunjenog života. Sve ostalo je prolazno i krajnje irelevantno.

ŠIRA SOCIJALNA SREDINA KAO KONTEKST I ŠANSA ZA PREVENCIJU BOLESTI ZAVISNOSTI

Krajem sedamdesetih i početkom osamdesetih godina prošlog veka, Brus Aleksander (Bruce Alexander), eminentni profesor Psihologije na Simon Frizer Univerzitetu u Kanadi, koji se pored naučnog rada na fakultetu, bavio prevencijom i lečenjem svih oblika zavisnosti i uglavnom je terapijski radio sa najtežim herojinskim zavisnicima postavio je novu teoriju narkomanije.

U svojoj knjizi „Globalizacija zavisnosti: studija o siromaštvu duha" iz 2010. godine sistematizovao je svoje stavove iz celokupnog sopstvenog bogatog terapijskog i naučnog iskustva dužeg od 40 godina o tome šta čini suštinu narkomanije i zbog čega je neophodno revidirati postojeće definicije i određenja ovog pojma kako bi se pristupilo adekvatnim načinima lečenja ovih veoma teških problema u funkcionisanju ljudi, ali i društva.

Istakao je da su se određenja i shvatanja narkomanije menjala tokom vremena i da su prošla tri osnovne faze (Alexander, 2001, 2010):

1. *Narkomani su loši i opasni ljudi od kojih treba zaštiti društvo*. Za razliku od ostalih mentalnih bolesti poput šizofrenije ili epilepsije, koja evidentno ima organsku osnovu ali i vidne manifestacije u ponašanju ljudi, za koje se ranije tvrdilo da im uzrok leži u zaposednutosti demonima, narkomani nikada nisu smatrani đavoljim poslanicima čak ni u to prvo doba dijagnostike i tretmana mentalnih bolesti, već izopačenim, zlim i veoma zastrašujućim osobama, koje bi trebalo izolovati kako ne bi povredili, opljačkali ili naneli veću štetu ostalom poštenom svetu.

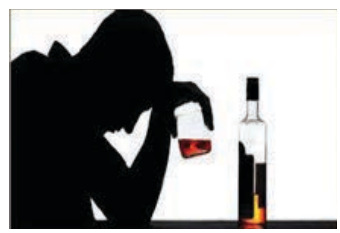
2. *Narkomanija je bolest funkcionisanja mozga i kao takva mora se medikamentozno lečiti.* Ovakvo shvatanje je dominantno i danas. Najveći broj klinika za lečenje zavisnosti se bazira na ovom stanovištu. Neosporno je da određeni lekovi daju rezultate, da su oni neuporedivo bolji ukoliko je uključen i određen oblik psihoterapije, prvenstveno KBT modaliteta (kognitivno-bihejvioralne terapije, naročito averzivne bihejvioralne tehnike) i ukoliko se posećuju grupe za međusobnu podršku lečenih narkomana, koje su izuzetno popularne na zapadu. U našoj zemlji ovakvih grupa za podršku različitim bolestima zavisnosti i uopšte drugih mentalnih oboljenja je veoma malo i uglavnom su koncentrisane po većim gradovima. Ipak, dobra stvar je što se sve više uviđa važnost i značaj postojanja i ulažu sve veća sredstva u osnivanje ovakvih grupa za podršku i u našoj zemlji. Iako medikamentozni pristup svakako ima efekte u lečenju narkomanije i drugih bolesti zavisnosti, ipak su rezultati i dalje mnogo manji od očekivanih. Neophodne su intervencije na mnogo širem i globalnijem planu i one su razmatrane u trećem najaktuelnijem pristupu koji je sa svojim saradnicima postavio upravo profesor Aleksander.
3. *Narkomanija predstavlja globalni društveni fenomen i problem, tu je nastala i tu se mora i lečiti*. Društvo, pre svega zapadna individualistička i potrošačka kultura i slobodno tržište, doveli su do dislokacije ljudi od tradicionalnih izvora socijalne, psihološke i duhovne podrške, do povećanja osećanja usamljenosti, teskobe, alijenacije (otuđenosti), gubitka smisla života. Učinili su da ne postoje više ili su zaista prava retkost stvarni iskreni autentični odnosi među ljudima, članovima porodice, partnerima, prijateljima, uglavnom se juri neka korist, ljudi se doživljavaju kao sredstva za postizanje ličnih egoističnih ciljeva, nije više u tom stepenu prisutno iskreno davanje, ljubav, podrška, briga za drugoga, teži se zadovoljenju ličnih potreba, instant gratifikacijama, sve je na dohvat ruke, bukvalno na jedan klik od nas, i hrana i piće i partner i provod i odeća i droga i lekovi i film i muzika i predstava.... Savremeno potrošačko kapitalističko društvo dovodi do pretvaranja ljudi u usamljene robote, koji teže da gomilaju najrazličitije stvari i da obavljaju predviđene funkcije, iz dana u dan, bez ikakvog zadovoljstva, smisla, iskrenih odnosa i ljubavi. Proces globalizacije učinio je da se ovakav trend proširi i na istočnjačke koloktivističke kulture. Ljudi su i tamo, doduše, još uvek u manjem stepenu, otrgnuti od pravih ljudskih vrednosti – autentičnih odnosa sa bliskim ljudima, duhovnih i kulturalnih vrednosti koje predstavljaju temelje humanosti.

Takva situacija u društvu pogodna je za razvoj najrazličitijih vidova zavisnosti, ne samo narkomanije i alkoholizma, kao najpoznatijih i u najvećem stepenu tretiranih oblika zavisnosti, već i kockanja, nikotina, interneta, rijaliti programa, video igara, mobilnih telefona, sexa, pornografije, prejedanja, kompulzivnog vežbanja i posećivanja teretana... Sve je to u funkciji nadopunjavanja praznine koja je nastala usled alijenacije, usamljenosti, nedostatka stvarnih i autentičnih odnosa sa drugima, a jasno je da se na ovaj način ne može nikada popuniti.

Slika 12.17. Narkomanija



Slika 12.18. Alkoholozam



Slika 12.19. Kockanje



Aleksander navodi da je najveća i najopasnija adikcija u zapadnom svetu, posebno u Vankuveru, ali i ostalim velikim metropolama, gde postoji izražena dislokacija, nestabilnost, neizvesnost, ogroman jaz između luksuza, raskoši, bogatstva s jedne strane i bede i siromaštva sa druge, adikcija za novcem, koju naravno da ne mogu razviti oni koji novca nemaju. Međutim, bogataši koji imaju pregršt novca, mnogo više nego što im je potrebno kako bi zadovoljili sve svoje potrebe i želje, stalno su okrenuti ka sve intenzivnijem sticanju još većeg bogatsva. To im postaje opsesija, na isti način kao i narkomanu droga, može se videti isti model ponašanja, s tim što se u prvom slučaju taj model favorizuje i društveno opravdava, dok se u drugom sankcioniše i osporava. Ali u obe situacije, zavisnik ruši porodične odnose, ugrožava sopstveno zdravlje, biva opsednut svojom „adikcijom", laže, manipuliše, ne bira sredstva kako bi zadovoljio sopstvenu glad i na kraju, ukoliko mu se ne ukaže pomoć, umire zbog takvog načina i stila života.

Slika 12.20. Robovanje novcu – nesrećan život



Slika 12.21. Zgrtanje para – nesrećan život



Ljudima su za opstanak potrebni drugi ljudi, pravi iskreni autentični odnosi. Kao u slučaju hospitalizma koji je detektovao Rene Špic, deci je za normalan psihofizički razvoj neophodna ljubav, dodir, maženje, držanje, ljuljanje isto kao i hrana i voda. U suprotnom dolazi do regresije na svim nivoima, opadanja imuniteta, a u najtežim slučajevima čak i do smrti.[14] Kod odraslih se ovi nedostaci manifestuju na jedan od dva načina: ili kroz neki oblik adikcije ili kroz depresiju (Aleksander, 2010).

Aleksander je ova svoja shvatanja o društvenoj uslovljenosti narkomanije dokumentovao nizom eksperimenata i društevnih dešavanja. Pomenućemo ovom prilikom tri:

1. Naveo je na primer činjenicu da je, po klasičnom shvatanju, narkomanija izazvana prisustvom određenih psihoaktivnih supstanci u organizmu. Kod heroinskih zavisnika, sa kojima je najduže i najintenzivnije radio, to je svakako prisustvo heroina u krvi. Prema nekim podacima organizmu je potreban 21 dan (po nekim drugim mnogo manje) da stvori zavisnost na heroin ukoliko se on svakodnevno koristi. Međutim, zamislimo vrlo čestu situaciju stare osobe koja padne i polomi kuk. Ona biva smeštena u bolnicu i nakon operacije zamene kuka i ugrađivanja veštačkog, ukoliko je ona potrebna a najčešće jeste, ali čak i bez toga, osoba je priključena na infuziju preko koje više sati dnevno prima morfijum, odnosno prečišćeni heroin, svakako mnogo čistiji od onoga što se može naći kod dilera na ulici. Za oporavak je potrebno vrlo često više od 21. dana, nekada čak 2-3 meseca, pri čemu se osobi konstantno ili veći deo dana u organizam

14 Više o pojmu hospitalizma i radu Renea Špica možete pročitati u knjizi Ratvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju iz 2019. godine istih autora.

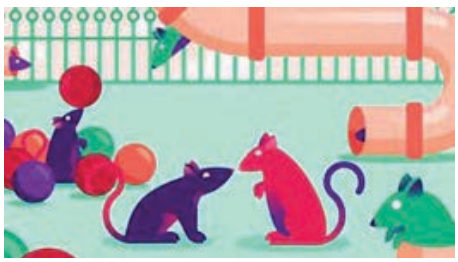
ubrizgava morfijum. Receptori za heroin su zapravo morfijumski receptori. I sada se javlja dilema, zašto najveći broj starih osoba jedva čeka da ode kući kod svojih najmilijih, da izađe iz bolnice i da prestane da uzima morfijum, ako je po svim pravilima trebalo da bude već odavno zavistan od te supstance.

2. Druga situacija je Vijetnamski rat i zvanični podatak da je 20% vojnika tokom rata koristilo heroin svakodnevno, nekad i više puta dnevno. Ljudi su se bojali šta će se desiti po okončanju rata, šta će raditi sa tolikim brojem zavisnika. Međutim pokazalo se da je 95% vojnika samoinicijativno po povratku kući potpuno prestalo da koristi heroin, nikakvi znaci adikcije nisu bili prisutni.
3. Poslednja situacija kojom je on zapravo dokazao validnost svoje teorije o društvenoj uslovljenosti narkomanije su njegovi eksperimenti sa zabavnim parkom za pacove, koje je osmislio i sprovodio kasnih sedamdesetih godina prošlog veka (Rat Park). Pacovi su životinje koje nemaju mogućnost da povrate hranu i zbog toga im je izuzetno izoštreno čulo mirisa, što je veoma značajno za ove eksperimente, kako ne bi došlo do pogrešnog tumačenja da su čistim slučajem stvorili adikciju na morfijum (prečišćen heroin), koji je bio i drugačije boje ali i mirisa od obične vode, koja im je takođe tokom eksperimenata bila pristupačna. Kada su pacovi stavljani sami u male tararijume gde nije bilo mnogo prostora za kretanje i gde se pored hrane i vode nalazila i voda sa morfijumom, specifične boje i mirisa, svi bi veoma brzo stvorili adikciju na morfijum i umirali bi u kratkom vremenu. Međutim, kada je u saradnji sa svojim kolegama Brus Aleksander došao na ideju da im napravi zabavni park, koji je mnogo veći od kaveza u kom su dotad boravili, dno mu je bilo prekriveno piljevinom, sadržao je mnogo tunela, točkova za okretanje, loptica, ali i druge pacove sa kojima su ostali mogli da se socijalizuju i pare, adikcija je značajno opala. Zapravo u nizu različitih eksperimenata, je pokazano da su u tom zabavnom parku pacovi veoma retko koristili morfijum, i da se nikada nijedan nije predozirao, što se, kao što je istaknuto, uvek dešavalo u situacijama kada su bili sami u malom prostoru u svojim terarijumima (Alexander, et al., 1981; Hadaway, et al., 1979).

Slika 12.22. Voda sa heroinom i obična voda



Slika 12.23. Zabavni park za pacove



Za sve tri situacije je karakterističan društveni kontekst. Stara osoba sa polomljenim kukom, bez obzira što redovno i to u velikim dozama, duži vremenski period nego što je to neophodno za stvaranje psihofizičke adikcije, koristi morfijum kada dođe kući ne prolazi apstinencijalni sindrom, ne krizira, ne pokazuje znake zavisnosti. Ona je presrećna što može ponovo biti sa svojom porodicom, u svom domu, okružena ljubavlju ljudi koje i sama voli. Ista je situacija i sa vojnicima u vijetnamskom ratu, koji po povratku kući takođe ne pokazuju znake zavisnosti. Dok su bili u džunglama, sami preplašeni za svoj život, heroin im je omogućavao da nađu snagu i da se odupru očaju izazvanom realnom opasnošću, da se izbore, prežive i vrate se svojim voljenima. Postoji mali broj onih koji i nakon toga nastavljaju sa svojom adikcijom, a kasnije razvijaju simptome PTSP-a (post traumatskog stresnog poremećaja) ali je pokazano da su to osobe koje su, ili same, ili u nesrećnim brakovima, bez pravih prijatelja i stvarnih životnih zadovoljstava.

Takođe postoji teoretska šansa, da će stara osoba po izlasku iz bolnice ponovo pasti i polomiti neku drugu kost kako bi se vratila na morfijum, ali se to zaista retko dešava i najčešće je uzrokovano usamljenošću i osećanjem praznine i besmisla života. To je isti slučaj koji se primećuje kod zatvorenika koji veći deo života provedu u zatvoru i po izlasku iz njega ne mogu da se adptiraju na život van njega. Tokom boravka u njemu, izgubili su mrežu prijatelja, rođaka, partnera, otuđili su se, ne uspevaju da pronađu bilo kakav smisao i onda im preostaju najčešće dve mogućnosti za koje se odlučuju: ili suicid ili izvršenje novog krivičnog dela koje ih vraća u sistem na koji su navikli i gde su izgradili veze i odnose sa ostalim zatvorenicima i gde imaju razvijen osećaj pripadnosti i ispunjenosti.

Zabavni park za pacove je možda najautentičnija serija eksperimenata koje je pokazala koliki je značaj fizičkih, a pre svega društvenih okolnosti, u sprečavanju i lečenju adikcija bilo koje vrste. Jer kada su pacovi sami, u malom prostoru, svi do jednog umiru od predoziranja, a kada imaju mogućnosti da istražuju, da ostvaruju konekcije sa drugim pripadnicima iste vrste, da se pare, da se zabavljaju, uzimanje morfijuma je samo povremeno i nikada ne dovodi do smrtog ishoda.

Nakon svake rehabilitacije pacijenta od bilo koje zavisnosti, najveći faktor rizika je vraćanje u istu sredinu gde je zavisnost počela. Ljudi govore da se ne možemo izlečiti tamo gde smo se razboleli. Javljaju se stari poznanici, dileri, isti problemi, načini funkcionisanja, percepcija realnosti, (ne)mogućnosti za rešavanje problema. Zapravo kavezi u koje nas savremeno potrošačko društvo gura, nas čine nesrećnima, usamljenima, otuđenima, nepovezanima, u stalnoj potrazi za novim i novim senzacijama na samo jedan klik od nas, i to predstavlja ono što podržava i razvija adikciju kao bolest.

Od polovine prošlog veka, kako počinje da se razvija i jača kapitalističko potrošačko društvo na zapadu, potenciranje stalne jurnjave za srećom, bogatsvom, snovima po ogromnoj ceni narušavanja pravih interpersonalnih veza i odnosa, broj prijatelja se smanjuje, broj kvadrata u stanovima u kojima živimo sami bez porodica raste, kvalitet života se sa te materijalne strane ubrzano povećava, ali mereno psihološkim duhovnim aršinima je u velikoj dekadenciji. Otuđeni smo, sami, izolovani, fokuirani na sebe i svoje potrebe koje moraju odmah da se zadovolje (a sada je to toliko jednostavno u potrošačkom društvu), da smo zaboravili svoju pravu suštinu, a to je da smo ljudi, osobe kojima su neophodni drugi ljudi i iskreni odnosi sa njima da bismo psihološki preživeli, ili što bi rekao Aleksander da ne bismo razvili depresiju ili neku od veoma brojnih adikcija. Nasuprot adikciji je socijalna konekecija, diskonekcija od ljudi dovodi do adikcije.

Društvo je to koje mora da se promeni, da se vrate prave ljudske i humane vrednosti, altruizam i empatija, ljubav, poverenje i iskrenost, tolerancija, pomaganje, želja da se sa drugom osobom povežemo na mnogo dubljem iskonskom nivou, da pronađemo smisao u sadašnjem trenutku, ne u trci za nekim nedostižnim meterijalnim ciljem, koji nikada nećemo ni dostići i koji nas udaljava od naše ljudske suštine, da se ne udajemo i ženimo pro forme, rađamo decu sa osobama koje ne volimo, *jer nam je došlo vreme, jer to tako treba, jer šta će ljudi reći, jer se konstantno vrši pritisak na nas*. Time samo rušimo sve ono što nas čini ljudima, zatvaramo se svako u svoj lični kavez, pa makar on bio i od čistog zlata, a put odatle se račva u dva pomenuta pravca. Ali ono što je sigurno, nikad nas ne vodi ka sreći.

REZIME

Prosocijalno ponašanje podrazumeva sve one vrste delovanja, aktivnosti i ponašanja koje imaju za cilj da doprinesu blagostanju i dobrobiti drugoj osobi, dok altruizam podrazumeva iskrenu želju da se pomogne, uprkos mogućnosti da osoba zbog toga sebi naškodi ili ima bilo koju vrstu štete, nelagode ili lošeg ličnog ishoda. Različite vrste osećanja predstavljaju snažne pokretače prosocijalnog i altruističnog ponašanja. Nekada to može biti lepo raspoloženje, zbog koga smo generalno spremniji da pomognemo drugim osobama. S druge strane pomaganje može predstavljati dobar vid distrakcije sa aktuelnih životnih problema, adekvatan način izlaženja na kraj sa neprijatnim osećanjima krivice, tuge, bespomoćnosti ili pak način za poboljšavanje nivoa sopstvenog samopoštovanja i samopouzdanja jer smo u dominantnijoj i potentnijoj poziciji da pomognemo nekom kome je u tom trenutku to potrebno. Neosporno je da svako nesebično davanje i pomaganje onima kojima je to potrebno, kao prilikom volontiranja, samoj osobi koja pomaže uvek donosi nemerljivo veliko osećanje emocionalne gratifikacije i satisfakcije, što predstavlja najveće duševno bogatstvo. Muškarci i žene se na određeni, vaspitanjem i kulturom uslovljeni način, drugačije odnose i ponašaju u situacijama pomaganja. Dok muškarci pretežno pomažu jednokartno, na herojski i galantne načine, vrlo često osobama koje i ne poznaju, u situacijama gde je potrebno pokazati hrabrost, snagu, energičnost, odlučnost i ambicioznost, žene se trude da izgrade trajnije odnose sa osobama kojima pomažu, češće volontiraju i uglavnom brinu o deci, starijim licima, bolesnim rođacima ili članovima zajednice. U istočnjačkim kolektivističkim kulturama dominiraju odnosi zajedništva, u kojima je dobrobit drugih veoma važna karakteristika, dok su za zapadnjačke individualističke kulture karakteristični odnosi razmene, u kojima ljudi stalno vagaju da li je razmena bila pravedna, u smislu da li im se uloženo vratilo na adekvatan i pravedan način, odnosno kada su u pitanju konkretno fenomeni altruizma i prosocijalnog ponašanja, da li će od konkretnog akta pomaganja imati više koristi nego štete. Postoje tri glavne grupe teorija koje nastoje da objasne suštinu altruizma i prosocijalnog ponašanja. To je grupa teorija koja potpada pod okrilje evolucione psihologije, teorija socijalne razmene i teorija empatije i altruizma. Međutim, da bismo mogli na pravilan i adekvatan način da razumemo navedene pojmove i tendencije ljudskog ponašanja nikada ne bi trebalo izgubiti iz vida društveni kontekst u kome se ovo ponašanje odvija, odnosno izostaje. To se pre svega odnosi na pretpostavku urbane preopterećenosti, efekat posmatrača i difuziju odgovornosti, koja se javlja među ljudima koji se nađu u situacijama nesreće ili drugih okolnosti kada je nekom potrebna pomoć. Sam proces donošenja odluke o pružanju pomoći

osobi kojoj je ona potrebna, prolazi kroz 5 sukcesivnih faza, koje se nadovezuju jedna na drugu. Ukoliko dođe do prepreka ili problema u bilo kojoj od njih, pa čak i u poslednjoj, kada postoji rešenost i odlučnost da se pomogne uz prethodno zadovoljene uslove iz svih pređašnjih faza, zbog određenih situacija i okolnosti lako može doći do odustajanja od tog čina. Najduža longitudinalna studija koja je sprovedena u SAD-u, harvardska studija, koja je aktuelna i danas, naučila nas je da su autentični, iskreni, kvalitetni interpersonalni odnosi, prožeti empatijom, altruizmom i nesebičnim davanjem sebe i pomaganjem bližnjima, ali i ljudima iz šire društvene zajednice, uslov smislenog zdravog i srećnog života. S druge strane, Brus Aleksander, eminentni profesor Psihologije na Simon Frizer Univerzitetu u Kanadi, predložio je novu teoriju narkomanije, skrećući pažnju na ulogu društva i šireg socijalnog konteksta u nastanku, ali i prevenciji i lečenju svih oblika bolesti zavisnosti. Narkomanija ne nastaje isključivo usled prisustva određenih psihoaktivnih supstanci u organizmu i ne može se posmatrati samo iz tog uskog ugla. U današnje vreme prisutne su u velikom procentu najrazličitije vrste adikcija. Sve one predstavljaju pokušaj pronalaženja smisla u ovom alijeniranom, potrošačkom, kapitalističkom društvu bez istinskih ljudskih vrednosti i pravih iskrenih odnosa sa drugim ljudima. Adikcija je socijalni fenomen globalnih razmera, koji zahvata čitav svet i da bi se iskorenila, sprečila i izlečila potrebno je menjati celokupno društvo, a ne lečiti i tretirati samo pojedince. Nasuprot adikciji je istinska socijalna konekecija, diskonekcija od ljudi dovodi do depresije ili različitih adikcija kao pokušaja (doduše neadekvatnih) prevazilaženja depresije ili borbe sa njom.

PITANJA ZA PROVERU ZNANJA:

1. _____ podrazumeva sve one vrste ponašanja koje imaju za cilj da doprinesu blagostanju i dobrobiti drugoj osobi.
   - ☐ Altruizam
   - ☐ Ljubav
   - ☐ Prosocijalno ponašanje
   - ☐ Empatija

2. U zapadnim kulturama _____ češće pomažu na herojski i galantne načine.
   - ☐ Muškarci
   - ☐ Žene
   - ☐ Mladi
   - ☐ Starije osobe

3. Kako se naziva pojava da se sa povećanjem broja posmatrača ili prolaznika koji prisustvuju nekoj nesreći, smanjuje šansa da će neko od njih zaista pomoći?
   - ☐ Urbana preopterećenost
   - ☐ Efekat posmatrača-prolaznika
   - ☐ Prosocijalno ponašanje
   - ☐ Socijalna razmena

4. Koje teorija iz evolucione psihologije o altruizmu i prosocijalnom ponašanju je slična teoriji socijalne razmene?
   - ☐ Teoriji selekcije srodnika
   - ☐ Teorija reciprociteta-uzajamnosti
   - ☐ Teorija socijalnih normi
   - ☐ Teorija empatije i altruizma

5. Proces donošenja odluke o pružanju pomoći osobi koja pati prolazi kroz _____ faza.

   ☐ Tri
   ☐ Četiri
   ☐ Pet
   ☐ Šest

6. Najveća longitudinalna studija koja se bavila ispitivanjem sreće ljudi u odraslom dobu sprovedena je na _____.

   ☐ Univerzitetu u Sorboni
   ☐ Jejl Univerzitetu
   ☐ Stanford Univerzitetu
   ☐ Harvardu

7. Tvorac nove teorije narkomanije je _____.

   ☐ Sigmund Frojd
   ☐ Brus Aleksander
   ☐ Stenli Milgram
   ☐ Filip Zimbardo

8. Najopasnija adikcija savremenog doba je _____.

   ☐ Alkohol
   ☐ Droga
   ☐ Novac
   ☐ Kocka

9. Šta čini srećan život ljudi prema harvardskoj studiji?

   ☐ Slava
   ☐ Bogatstvo
   ☐ Profesionalni uspeh
   ☐ Kvalitetni interpersonalni odnosi

10. Kako se naziva pojava da osoba koja bi trebalo da pomogne unesrećenoj osobi ne primećuje kod drugih prisutnih ljudi bilo kakve znake zabrinutosti i na osnovu toga pretpostavlja da realne opasnosti nema?

- ☐ Difuzija odgovornosti
- ☐ Altruizam
- ☐ Urbana preopterećenost
- ☐ Ignorisanje u mnoštvu

LITERATURA

1. Acevedo, B. P., Aron, A., Fisher, H. E., & Brown, L. L. (2012). Neural correlates of long-term intense romantic love. *Social cognitive and affective neuroscience, 7*(2), 145-159.
2. Adorno, W. T., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. & Sanford, N. (1950). The Authoritarian Personality, Studies in Prejudice Series, Volume 1. New York: Harper & Row. W. W. Norton & Company paperback reprint edition (1993).
3. Ainsworth, M. S. (1979). Infant–mother attachment. *American psychologist, 34*(10), 932.
4. Akomolafe, O. A. (2005). "Nationalism" . Ethics, Revised Edition. Ed. John K. Roth. Pasadena, CA: Salem Press.
5. Albertazzi, D., & McDonnell, D. (2008). *Twenty-First Century Populism*. London: Palgrave MacMillan.
6. Alexander, B. K. (2000). The globalization of addiction. *Addiction Research, 8*(6), 501-526.
7. Alexander, B. K. (2010). *The globalization of addiction: A study in poverty of the spirit*. Oxford University Press.
8. Alexander, B. K.; Beyerstein, Barry L.; Hadaway, P. F.; Coambs, Robert B. (1981). Effect of early and later colony housing on oral ingestion of morphine in rats. *Pharmacology Biochemistry and Behavior. 15* (4): 571–576.
9. Allport, G. W. (1985). The Historical Background of Social Psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (ed.). *The Handbook of Social Psychology.* New York: McGraw Hill.
10. Antonijević, V., &, Milošević, M. (2020). Match without the audience – Competition without performance. *Serbian Journal of Sports Sciences, 11*(4): 95-100.
11. Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), Interpersonal Violent Behaviors: Social and Cultural Aspects (pp. 63–87). New York: Springer.
12. Archer, J., 2001. A strategic approach to aggression. *Social Development*, 10, pp. 267–271.
13. Aristotel (2012). *O duši – Parva naturalia*. Beograd: Paideia.
14. Aron, A., Fisher, H. E., Strong, G., Acevedo, B., Riela, S., & Tsapelas, I. (2008). Falling in love. In S. Sprecher, A. Wenzel, & J. Harvey (Eds.), *Handbook of relationship initiation* (pp. 315–336). Psychology Press.
15. Aronson, E., Wilson, T.D. i Akert, R.M. (2013). Socijalna psihologija. Zagreb: Mate
16. Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 177–190). Pittsburgh, PA:Carnegie Press.

17. Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (Whole no. 416).

18. Asch, S. E. (1966). Opinions and social pressure. In A. P. Hare, E. F. Borgatta and R. F. Bales (eds.), *Small groups: Studies in social interaction,* (pp. 318-324). New York: Alfred A. Knopf.

19. Bajić, B. (1967). *Opšta psihologija*. Beograd: Naučna knjiga.

20. Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and regression: an experiment with young children. *University of Iowa Studies: Child Welfare, 18, 1*, xv + 314.

21. Barry, H. III., Child, I. L., & Bacon, M. K. (1959). Relation of child training to subsistence economy. American *Anthropologist, 61*, pp. 51-63.

22. Baumgartner, T., Heinrichs, M., Vonlanthen, A., Fischbacher, U., & Fehr, E., (2008). Oxytocin shapes the neural circuitry of trust and trust adaptation in humans. *Neuron, 58*, 639-650.

23. Benjamin, L., Bruce, D. (2017). From Bottle-Fed Chimp to Bottlenose Dolphin: A Contemporary Appraisal of Winthrop Kellogg. *The Psychological Record, 32*, 461–482.

24. Berger, C., & Calabrese, R. (1975). Some Exploration in Initial Interaction and Beyond: Toward a Developmental Theory of Communication. *Human Communication Research, 1*: 99–112.

25. Bern, E. (2008a). *Koju igru igraš?* Novi Sad: Psihopolis.

26. Bern, E. (2008b). *Šta kažeš posle zdravo?* Novi Sad: Psihopolis.

27. Bernoulli, D., (1954). Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica, 22* (1): 22–36. Originally published in 1738; translated by Dr. Louise Sommer.

28. Binet, A., & Simon, T. (1911). The measure of the development of the intelligence in young children. *Bulletin de la Societe Libre pour l'Etude de l'Enfant*, 187–256.

29. Blume, L., & Easley, D. (2008). Rationality. In L.Blume, S.Durlauf (Ed). *The New Palgrave Dictionary of Economics*, *2nd Edition.* Basingstoke: Palgrave Macmillan.

30. Borg, J. (2008) *Body language. Seven easy lessons to master the silent language,* Pearson.

31. Borovčanin, D., Kilibarda, N., Milošević, MM., Knežević, M., (2020). Evaluation of Hotel Employees' Satisfaction Using Ugc (User Generated Content). *International Scientific Conference on Information Technology and Data Related Research, SINTEZA 2020.* (pp. 134 - 138.) Singidunum University. Beograd. DOI: 10.15308/Sinteza-2020-134-138.

32. Bouchard, T. J., Lykken, D. T., McGue, M., Segal N. L. and Tellegen, A. (1990). Sources of human psychological differences: the Minnesota Study of Twins Reared Apart, *Science, 250*(4978): 223–228.

33. Bowlby, J. (1973). Attachment and loss: Volume II: Separation, anxiety and anger. In *Attachment and loss: Volume II: Separation, anxiety and anger* (pp. 1-429). London: The Hogarth press and the institute of psycho-analysis.

34. Bowlby, J. (1980). Attachment and loss: Volume III: Loss, sadness and depression. In *Attachment and Loss: Volume III: Loss, Sadness and Depression* (pp. 1-462). London: The Hogarth press and the institute of psycho-analysis.
35. Brinson, J. A., Kottler, J. A., & Fisher, T. A. (2004). Cross-cultural resolution in the schools: Some practical intervention strategies for counselors: *Journal of Counseling and Development, 82*, 294–301.
36. Busemeyer, J. & Diederich, A. (2014). Estimation and Testing of Computational Psychological Models. in Paul W. Glimcher, E. Fehr. *Neuroeconomics, Second Edition: Decision Making and the Brain*. London: Elsevier. pp. 49-60.
37. Button, K., Ioannidis, J., Mokrysz, C., Nosek, B., Flint, J., Robinson, E.,& Munafo,M. (2013) Power failure: why small sample size undermines the reliability of neuroscience, *Nature Reviews Neuroscience*
38. Cacioppo, J. T., Berntson, G. G., Larsen, J. T., Poehlmann, K. M., & Ito, T. A. (2000). The psychophysiology of emotion. In R. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Eds.), *The handbook of emotion, 2nd. Edition* (pp. 173-191). New York: Guilford Press.
39. Campus, A. (1987). Marginal economics. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: The MacMillan Press.
40. Clark, B. (1998). Principles of political economy: A comparative approach. Westport, Connecticut: Praeger.
41. Cohen, D. (1979). *J.B. Watson: The Founder of Behaviourism, A Biography.* London: Routledge.
42. Čolović, M. (2008). Facijalni znaci eksperimentalno izazvane tuge kod ispitanika muškog i ženskog pola, *diplomski rad*. Niš: Filozofski fakultet Univerziteta u Nišu.
43. Čolović, M. (2010). Prikaz knjige Ljubav je priča – nova teorija odnosa, *Godišnjak za psihologiju*, 178-184.
44. Čolović, M. (2011). Promene u doživljaju identiteta i razvoj generativnosti kod osoba u srednjim godinama, *Godišnjak za psihologiju*, Vol. 8, No. 10, pp. 41 – 53.
45. Čolović, M. (2014). Načini ispoljavanja krize srednjih godina, osećanje smisla života i oblici usklađivanja porodičnih i profesionalnih uloga u Srbiji, *doktorska disertacija*. Niš: Filozofski fakultet.
46. Čolović, M. (2017). Kriza srednjih godina u savremenoj Srbiji, *Glasnik ntropološkog društva Srbije,* Vol. 52, No. 1-2, 125 – 132.
47. Čolović, M. Stojković, M. (2017). Midlife crisis – external manifestations and internal changes, *Teme*, Vol. XLI, No. 2, 315 – 336.
48. Čolović, M. Zlatanović, Lj. (2011). Facijalni znaci maskiranja, blokiranja i suzbijanja eksperimentalno izazvane emocije tuge, *Godišnjak za psihologiju,* Vol. 8, No. 10, 152 – 168.
49. Čolović, M. Zlatanović, Lj. (2012). Komunikacija i psihološke igre među ljudima, Zbornik radova sa konfererencije *Jezik, književnost, komunikacija – Jezička istraživanja* (pp. 84-93), Niš: Univerzitet u Nišu.

50. Čolović, M., Nikić, G., Stamatović, M. (2021). The relation between gender and differences in emotional intelligence of female managers in modern rural tourism, *Economics of Agriculture*, Vol. 68, No. 1, pp. 69 – 83.

51. Coon, D., & Mitterer, J. O. (2013). *Introduction to psychology - gateways to mind and behavior.* Wadsworth cengage learning.

52. Cosmides, L., & Tooby, J. (1997). *Evolutionary Psychology: A Primer*. Preuzeto sa Center for evolutionary psychology: http://www.cep.ucsb.edu/primer.html. Pristupljeno: 09.11.2021.

53. Cunningham, M. R., Barbee, A. P., & Pike, C. L. (1990). What do women want? Facialmetric assessment of multiple motives in the perception of male facial physical attractiveness. *Journal of personality and social psychology, 59*(1), 61.

54. De Houwer, J. (2006). What are implicit measures and why are we using them. In R. W. Wiers & A. W. Stacy (Eds.), The handbook of implicit cognition and addiction (pp. 11–28). Thousand Oaks, CA: Sage Publishers.

55. Damasio, A. (1994). *Descartes' error: emotion, reason, and the human brain*. New York: Putnam.

56. De Dreu, C. K. W., Weingart, L. R., & Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*(5), 889–905.

57. De Martino, B., Camerer, C., & Adolphs, R. (2010). Amygdala damage eliminates monetary loss aversion. *Proceedings of the National Academy of Sciences,107* (8): 3788–3792.

58. Dimbleby, R., & Burton, G. (2020). *More than words: An introduction to communication.* Routledge.

59. Dragićević, Č. (1988). *Statistika za psihologe*. Beograd: Društvo psihologa Srbije.

60. Đorđević-Boljanović, J., Dražeta, L., Babić, L., Dobrijević, G. (2020). *Razvoj karijere i poslovnih veština*, Beograd: Univerzitet Singidunum.

61. Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1998). Attitude structure and function. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G.Lindzey (Eds), The handbook of social psychology (4th ed. Vol.1, pp 269-322). New York: McGraw-Hill.

62. Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but…: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological bulletin, 110*(1), 109.

63. Eron, L. D. (2001). Seeing is believing: How viewing violence alters attitudes and aggressive behavior. In A. C. Bohart & D. J. Stipek (Eds.), C*onstructive and destructive behavior: Implications for family, school, and society* (pp. 49-60). Washington, DC: American Psychological Association.

64. Fajgelj, S. (2014). *Uvod u psihologiju*. Beograd: Centar za primenjenu psihologiju.

65. Fazio, R. H. (2000). Accessible attitudes as tools for object appraisal: Their costs and benefits. In G. Maio & J. Olson (Eds), *Why we evaluate: Functions of attitudes* (pp.1-36). Mahwah, NJ: Erlbaum.

66. Fazio, R. H., & Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition resear-ch: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology, 54*, 297–327.

67. Fehr, E., & Krajbich, I. (2014). Social Preferences and the Brain. in Paul W. Glimcher, E. Fehr. *Neuroeconomics, Second Edition: Decision Making and the Brain*. London: Elsevier. pp. 192-219.

68. Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. *Psychological bulletin, 111*(2), 304.

69. Felmlee, D. H. (1995). Fatal attractions: Affection and disaffection in intimate relationships. *Journal of social and personal relationships, 12*(2), 295-311.

70. Felmlee, D. H. (1998). Be careful what you wish for…": A quantitative and qualitative investigation of "fata1 attractions. *Personal Relationships, 5*(3), 235-253.

71. Ferreira, L. C., Narciso, I., & Novo, R. F. (2012). Intimacy, sexual desire and differentiation in couplehood: A theoretical and methodological review. *Journal of Sex & Marital Therapy, 38*(3), 263-280.

72. Festinger, L, & Katz, D. (1953). *Research Methods in the Behavioral Sciences*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

73. Festinger, L. (1957). A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford: Stanford University Press.

74. Festinger, L.,& Carlsmith, J. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*: 203-211.

75. Fisher, H., Aron, A., & Brown, L. L. (2005). Romantic love: an fMRI study of a neural mechanism for mate choice. *Journal of Comparative Neurology, 493*(1), 58-62.

76. Freud, S. (1930). *Civilization and its disconents*. London: Hogarth Press.

77. From, E. (1978). *Anatomija ljudske destruktivnosti*. Podgorica: Nova knjiga.

78. Gage J. (1999). *Color and meaning*. Berkeley, CA: University of California Press.

79. Gahagen, X. (1982): *Interpersonalno i grupno ponašanje*. Beograd: Nolit.

80. Gaulin, S,.& McBurney, D. (2003). *Evolutionary Psychology*. New Jersey: Prentice Hall, pp 25-56, 81–101, 121–142.

81. Gelineau, E. P. (1981). A psychometric approach to the measurement of color preference. *Percept Mot Skills, 53*(1), 163–74.

82. Gerrig, R., & Zimbardo, P.(2002). *Psychology And Life*. Boston: Allyn and Bacon.

83. Glimcher, P. (2008). *Neuroeconomics*. Scholarpedia. http://www.scholarpedia.org/article/Neuroeconomics. Pristupljeno 09.11.2021.

84. Glimcher, P. (2003). *Decisions, Uncertainty, and the Brain The Science of Neuroeconomics*. London: A Bradford Book.

85. Glimcher, P.,& Fehr, E. (2014). *Neuroeconomics, Second Edition: Decision Making and the Brain*. London, Elsevier.

86. Gorbova, J., Čolović, M., Marjanović-Jakovljević, M., Njeguš, A., Anbarjafari, G. (2019). Going Deeper in Hidden Sadness Recognition Using Spontaneous Database, *Multimedia tools and applications*, Vol. 78, No. 16, 23161 – 23178.

87. Griggs, R. A. (2010). *Psychology: A Concise Introduction.* New York: Worth Publishers.

88. Greenwald, A. G., & Nosek, B.A. (2008). Attitudinal dissociation: What does it mean? In R. E. Petty, R. H. Fazio, & P. Briñol (Eds.), *Attitudes: Insights from the new implicit measures* (pp. 65–82). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associa-tes.

89. Grobova, J., Čolović, M., Marjanović-Jakovljević, M., Njeguš, A., Demirel, H., Gholamreza, A. (2017). Automatic Hidden Sadness Detection Using Micro-Expressions (Proceedings Paper), *12th IEEE International Conference on Automatic Face & Gesture Recognition (FG 2017)* - Proceedings Paper, pp. 828 – 832).

90. Hadaway, P. F.; Alexander, B. K.; Coambs, R. B.; Beyerstein, B.(1979). The effect of housing and gender on preference for morphine-sucrose solutions in rats. *Psychopharmacology, 66* (1), 87–91.

91. Havelka, N. (1988): *Psihološke osnove grupnog rada*. Beograd:Narodna knjiga.

92. Havelka, N. i Lazarević, Lj. (2011). *Psihologija menadžmenta u sportu*. Beograd: Visoka sportska i zdravstvena škola.

93. Hazan, C., & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of personality and social psychology, 52*(3), 511.

94. Hedström, P., & Stern, C. (2008). Rational choice and sociology. in S. Durlauf, & L. Blume. (ED). *The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

95. Higgins, J. H. (1994). *The Management Challenge*, Macmillan College Publishing Company, New York.

96. Hillson, D., & Murray-Webster, R. (2007).*Understanding and Managing Risk Attitude*. Farnham: Gower.

97. Hirano, K. (2008). Decision theory in econometrics, in S. Durlauf, & L. Blume. (ED). *The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

98. Hobes, T. (1965). *Levijatan*. Zagreb: Jesenski i Turk.

99. Hochman G., Yechiam, E. (2011). Loss aversion in the eye and in the heart: The autonomic nervous system's responses to losses. *Journal of Behavioral Decision Making, 24*: 140–156.

100. Hol, K., i Lindzi, G. (1998). *Teorije ličnosti*. Beograd: Plato.

101. Hornaj. K. (2006). *Neuroza i razvoj ličnosti*. Beograd: Čigoja.

102. Ikiz, F. E. (2011). Self-perceptions about properties affecting assertiveness of trainee counselors. *Social Behavior and Personality: An international journal, 39*(2), 199-206.

103. Impett, E. A., Beals, K. P., & Peplau, L. A. (2001). Testing the investment model of relationship commitment and stability in a longitudinal study of married couples. *Current psychology, 20*(4), 312-326.

104. Ivas, I., Žaja, L. (2003) Znakovi usmene komunikacije u pisanoj komunikaciji na IRC-u i ICQ-u. *Medij.istraž, 9*, 77-97.

105. Jacobs, L., Keown, C., Worthly, R., Ghymn, K. (1991). Cross-cultural colour comparisons: global marketers beware! *International Marketing Review, 8*(3), 21–30.

106. Jerković, I., Zotović, M. (2010) *Razvojna psihologija*. Beograd: Društvo psihologa Srbije.

107. Jovanović. M., Milošević, M, Jovanović. V. (2021). Potencijal i implikacije neuronauka na ekonomiju. *Zbornik radova ii naučno-stručni skup"Nauka, ekonomija i društvo*" (pp. 83 - 87.) Visoka škola strukovnih studija za ekonomiju i upravu, Beograd.

108. Jovanović. V., Milošević, M., Jovanović. M., (2021). Neuroekonomija – novo područje nauke ili invazivniji pristup bihejvioralnoj ekonomiji. *Zbornik radova ii naučno-stručni skup "Nauka, ekonomija i društvo"* (pp. 102 - 112.) Visoka škola strukovnih studija za ekonomiju i upravu, Beograd.

109. Jurković, Z. (2012). Važnost komunikacije u funkcioniranju organizacije. *Ekonomski Vjesnik/Econviews: Review of contemporary business, entrepreneurship and economic issues,Vol. XXV No.2*, 387-399.

110. Kable, J. (2014). Valuation, Intertemporal Choice, and Self-Control. in Paul W. Glimcher, E. Fehr. *Neuroeconomics, Second Edition: Decision Making and the Brain*. London, Elsevier. pp. 173-192.

111. Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist, 39* (4): 341–350.

112. Kanazawa S. (2012). Intelligence, birth order, and family size. *Personality & social psychology bulletin, 38*(9), 1157–1164. https://doi.org/10.1177/0146167212445911

113. Karnegi, D. (2010). *Psihologija uspeha za XXI vek. Komunikacijom do uspeha*. Admiral books, Beograd.

114. Karpman, S. (1968). Fairy tales and script drama analysis. *Transactional Analysis Bulletin, 7*(26), 39-43.

115. Kassin, F. M. (2010). Social Psychology. Wadsworth: Cengage Learning.

116. Kellogg, W. N. (1931b). Humanizing the ape. *Psychological Review, 38*,160–176.

117. Kellogg, W. N. (I931a). A note on fear behavior in young rats, mice, and birds. *Journal of Comparative Psychology, 12*, 117–121.

118. Kellogg, W. N. (1932b). The influence of reading matter upon the effectiveness of adjacent advertisements. *Journal of Applied Psychology, 16*,49–58.

119. Kellogg, W. N. (1931c). More about the 'wolf children' of India. *American Journal of Psychology, 43*, 508–509.

120. Kellogg, W. N. (1932a). The effect of emotional excitement upon muscular steadiness. *Journal of Experimental Psychology, 15*, 142–166.

121. Kellogg, W.N., & Kellogg, L.A. (1932b). *Comparative Tests on a Human and a Chimpanzee Infant of Approximately the Same Age, Part 2 (16-mm silent film)*. University Park: Pennsylvania State Univ., Psychol. Cinema Register.

122. Kenning, P., & Plassmann, H. (2005). NeuroEconomics: An overview from economic perspective. *Brain Research Bulletin*. London: Elsevier. 64, pp. 344.

123. Kiani, R., & Shadlen, M. (2009). Representation of confidence associated with a decision by neurons in the parietal cortex. *Science, 324* (5928): 759–764.

124. Kilibarda, N., Borovčanin, D., Brdar, I., Milošević, MM. (2019). Validacija upitnika stava o bezbednosti hrane tokom putovanja – primena mrežnih platformi u istraživanjima. *International Scientific Conference on Information Technology and Data Related Research, SINTEZA 2019*. (pp. 418 - 423.) Singidunum University. Novi sad. DOI: 10.15308/Sinteza-2019-418-423.

125. Knutson, B., Taylor, J., Kaufman, M., Peterson, R., & Glover G. (2005). Distributed Neural Representation of Expected Value. *Journal of Neuroscience. 25* (19): 4806–4812.

126. Kordić, B. & Pajević, D. (2007). *Uvod u socijalnu psihologiju*. Beograd: Centar za primenjenu psihologiju.

127. Kordić, B. (2017). *Uvod u socijalnu psihologiju*. Beograd: Centar za primenjenu psihologiju.

128. Kordić, B. & Babić, L. (2014). *Uvod u psihologiju.* Beograd: Centar za primenjenu psihologiju.

129. Kostić, A. (2010). *Kognitivna psihologija*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

130. Kostić, I. (1988): *Kriminalistička psihologija*. Zemun: Viša škola unutrašnjih poslova.

131. Kvaščev, R. (1980). *Sposobnost za učenje i ličnost*. Beograd: ZUNS.

132. Lange, A. J. & Jakubowski, P. (1978). *Responsible Assertive Behavior: Cognitive/behavioral Procedures for Trainers.* Research Press.

133. Langlois, J. H., & Roggman, L. A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological science, 1*(2), 115-121.

134. Langlois, J. H., Ritter, J. M., Roggman, L. A., & Vaughn, L. S. (1991). Facial diversity and infant preferences for attractive faces. *Developmental Psychology, 27*(1), 79.

135. Latané´, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York, NY: Appleton-Century-Croft.

136. Laursen, B., & Hartup, W. W. (2002). The origins of reciprocity and social exchange in friendships. *New directions for child and adolescent development, 2002*(95), 27-40.

137. Lautzenheiser,M., & Hunt. E. (2011). *History of Economic Thought: A Critical Perspective*. London:Routlage.

138. Lazarus, A. A. (1973). On Assertive Behavior: A Brief Note. *Behavior Therapy, 4*, 697-699.

139. Lempert, K., & Phelps, A. 2014. Neuroeconomics of Emotion and Decision Making, in Paul W. Glimcher, E. Fehr. *Neuroeconomics, Second Edition: Decision Making and the Brain.* London, Elsevier. pp. 219-236.

140. Locke, K. D., & Sadler, P. (2007). Self-efficacy, values, and complementarity in dyadic interactions: Integrating interpersonal and social-cognitive theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*, 94–109.

141. Loewenstein,G., Rick,S., & Cohen, J. (2008). *Neuroeconomics. Annual Reviews Psychology, 59*: 647-672.

142. Luria, A.R. (1976). *Osnovi neuropsihologije.* Beograd: Nolit.

143. Machina, M. (1987). Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved. *The Journal of Economic Perspectives, 1* (1): 121–154.

144. Madden, T. J., Hewett, K., Roth, M. S. (2000). Managing images in different cultures: a crossnational study of color meanings and preferences. *Journal of International Marketing, 8*(4):90-107.

145. Maner, J. K., Kenrick, D. T., Becker, D., Robertson, T. E., Hofer, B., Neuberg, S. L., Delton, A. W., Butner, J. & Schaller, M. (2005). Functional projection: How fundamental social motives can bias interpersonal perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*, 63-78.

146. Mann, S. (2016). *Psychology: A Complete Introduction*. London: John Murray Press.

147. Marković, V., Živković, A., Milošević, M. (2019). Plivanje u fizičkom vaspitanju dece. *1. Nacionalna naučna i stručna konferencija, Aktuelnosti u teoriji i praksi sporta, fizičkog vaspitanja i rekreacije.* (pp. 149 - 152.) Fakultet sporta i fizičkog vaspitanja Univerziteta u Beogradu.

148. McClure, S., Ericson, K., Laibson, D., Loewenstein, G., & Cohen, J. (2007). Time discounting for primary rewards. *Journal of Neuroscience, 27* (21): 5796–5804.

149. McClure, S., Laibson, D., Loewenstein, G., & Cohen, J. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science, 306* (5695): 503–507.

150. Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication.* NJ: Piscataway, Aldine Transaction.

151. Melges, F. T., & Bowlby, J. (1969). Types of hopelessness in psychopathological process. *Archives of General Psychiatry, 20*(6), 690-699.

152. Milgram, S. (1963). Behavioural study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371–78.

153. Milgram, S. (1974/1990), *Poslušnost prema autoritetu*. Beograd: Nolit.

154. Milivojević, Z. (2008). *Igre koje igraju narkomani.* Novi Sad: Psihopolis.

155. Miller, S. & Miller, P. (1994). *Collaborative Team Skiils*. Internal Communication Programs, New York.

156. Milošević, M. & Čolović, M. (2019). *Razvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju*. Beograd: Univerzitet Singidunum.

157. Milošević, M. & Ristić, I. (2019). *Construction and Validation of the Creativity Coefficient*. in R.L. Cuadra (ed), Understanding Creativity: Past, Present and Future Perspectives. New York: Nova Science Publishers. pp. 31-61.

158. Milošević, M. (2019). Srpski film u doba novih medija (2010-2016). Beograd: Fakultet dramskih umetnosti.

159. Milošević, M. M., & Ristić, I. (2016). New Methodology Approach to Creativity Studies. *In Medias Res, 5*(8), 1237-1250.

160. Milošević, M., & Ristić, I. (2021). Apraisal of Familiarity with Content: Its Relationship with Dimensions of Emotional Experience. *Hellenic Journal of Psychology, 18*(1), 34-45. https://doi.org/10.26262/hjp.v18i1.7879.

161. Milošević, M., & Ristić, I. (2018). Kreativnost u sportu – nov pristup istraživanju. *International Scientific Conference on Information Technology and Data Related Research, SINTEZA 2018*. (str. 267-274). Belgrade: Singidunum University.

162. Milovanović, R. (1995): *Policijska psihologija*. Beograd: Policijska akademija.

163. Moll, J., Drueger, F., Zahn, R., Pardini, M., de Oliveira-Souza, R., & Grafman, J. (2006). Human fronto-mesolimbic networks guide decisions about charitable donation. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 103* (42): 15623–15628

164. Momtazmanesh, S., Saghazadeh, A., Becerra, J., Aramesh, K., Barba, F., Bella, F., Blakney, A., Capaccioli, M., Castagna, R., Crisanti, U., Davtyan, T., Dorigo, T., Ealy, J., Farokhnia, M., Grancini, G., Gupta, M., Harbi, A., Krysztofiak, W., Kulasinghe, A., Lam, C., Leemans, A., Lighthill, B., Limongelli, V., Lopreiato, P., Luongo, L., Maboloc, C., Malekzadeh, R., Gomes, O., Milošević, M., Nouwen, J., Ortega-Sánchez, D., Pawelek, J., Pramanik, S., Ramakrishna, S., Renn, O., Sanseviero, S., Sauter, D., Schreiber, M., Sellke, F., Shahbazi, M., Shelkovaya, N., Slater, W., Snoeck, D., Sztajer, S., Uddin, L., Veramendi-Espinoza, L., Vinuesa, R., Willett, W., Wu, D., Żyniewicz, K., & Rezaei, N. (2021). International Scientific Collaboration Is Needed to Bridge Science to Society: USERN2020 Consensus Statement. SN Comprehensive Clinical Medicine. https://doi.org/10.1007/s42399-021-00896-2.

165. Moorhead, H. & Griffin, F. (1998) *Organizational Behavior*. Boston: Houghton Mifflin Company.

166. Neisser, U. (1967). *Cognitive Psychology*. New York: Prentice Hall.

167. Neisser, U. (1997). Rising Scores on Intelligence Tests. *American Scientist, 85*(5), 440–447.

168. Neumann, J., & Morgenstern, O. 1953. *Theory of Games and Economic Behavior (Third ed.)*. New york: Princeton University Press.

169. Ognjenović, P. (1977). *Osećaj i mera*. Beograd: Glas.

170. Ognjenović, P. (1992). *Psihologija opažanja*. Beograd: Naučna knjiga.

171. Ognjenović, P., & Škorc, B. (2012). *Naše namere i osećanja: Uvod u psihologiju motivacije i emocija*. Beograd: ZUNS.

172. Olson, J. M., & Maio, G. R. (2003). Attitudes in social behavior. In: *Handbook of psychology, Vol 5: Personality and Social Psychology*, T. Millon & M.J. Lerner, Eds, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

173. Palagi, E., Bertini, M., Annicchiarico, G., & Cordoni, G. (2020). Mirror replication of sexual facial expressions increases the success of sexual contacts in bonobos. *Scientific reports, 10*(1), 1-11.

174. Paulus, M., Rogalsky, C., Simmons, A., Feinstein, J., & Stein, M. (2003). Increased activation in the right insula during risk-taking decision making is related to harm avoidance and neuroticism. *NeuroImage, 19* (4): 1439–1448.

175. Perrett, D. I., May, K. A., & Yoshikawa, S. (1994). Facial shape and judgements of female attractiveness. *Nature, 368*(6468), 239-242.

176. Petrović, B. (2010). Struktura socijalnih stavova baziranih na leksičkom pristupu na srpskom govornom području. *Sociologija, 53*(2), 195–212.

177. Pinker, S. (2002). *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*. New York: Viking.

178. Platon (2005). *Država*. Beograd: Dereta.

179. Plümacher, M. & Holz, P. (2007). *Speaking of Colors and Odors*. John Benjamins e-Platform.

180. Politser, P., (2008). *Neuroeconomics: a guide to the new science of making choices*. New York:Oxford University Press.

181. Quillin, J., Besing, S., & Dinning, D. (1977). Standardization of the Rathus Assertiveness Schedule. *Journal of Clinical Psychology, 33*(2), 418–422.

182. Radojević, T. S., Kompirović, T. P. (2020) Barijere u pedagoškoj komunikaciji. *Zbornik radova Filozofskog fakulteta u Prištini, 50* (1), 3-26.

183. Radonjić, S. (1985). *Psihologija učenja*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

184. Radonjić, S. (1994). *Uvod u psihologiju*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

185. Raichle, M. (2009). A brief history of human brain mapping. *Trends in Neurosciences, 32* (2) 118-126.

186. Rajović, R. (2012). *NTC Sistem učenja – Kako uspešno stimulisati IQ deteta kroz igru.* Beograd: Smart Production.

187. Rillin,g J., Gutman, D., Zeh, T., Pagnoni, G., Berns, G., & Kilts, C. (2002). A neural basis for social cooperation. *Neuron, 35* (2): 395–405.

188. Ristić, I., i Milošević, M. (2020). Ambivalencija u kreativnoj produkciji studenata umetnosti. *Primenjena psihologija, 13* (1): 119-138. DOI: https://doi.org/10.19090/pp.2020.1.119-138.

189. Ristić, I., i Milošević, M. (2017a). Povezanost kreativne produkcije i emotivnog doživljaja. *Primenjena psihologija, 10*(3), 335-353.

190. Ristić, I., i Milošević, M. (2017b). Neugodni i novi sadržaji u funkciji kreativnosti: Po čemu se studenti umjetnosti razlikuju od ostalih?. *Suvremena psihologija, 20*(2), 117-137.

191. Ristić, I., i Milošević, M. (2018). Validacija koeficijenta izuzetnosti u proceni likovnih produkata. *Primenjena psihologija, 11*(2), 227-246.

192. Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2007). *Organizational behavior (12th ed.)*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

193. Robins, S. P. & Decenzo, D. A. (2001). *Fundamentals of Management*, New Jersey: Prentice–Hall.

194. Rot, N. (1983): *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

195. Rot, N. (1988): *Psihologija grupa*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

196. Rot, N. (2003). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

197. Rousseau, J. (1978). Masters, Roger, yp. *On the Social Contract, with the Geneva Manuscript and Political Economy*. translated by Judith R Masters. New York: St Martin's Press.

198. Ruble, T. L., & Thomas, K. W. (1976). Support for a two-dimensional model of conflict behavior. *Organizational behavior and human performance, 16*(1), 143-155.

199. Rusbult, C. E., & van Lange, P. A. M. (1996). Interdependence processes. In *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 564-596). Guilford Press.

200. Rusbult, C. E., & Zembrodt, I. M. (1983). Responses to dissatisfaction in romantic involvements: A multidimensional scaling analysis. *Journal of experimental social psychology, 19*(3), 274-293.

201. Rusbult, C. E., Morrow, G. D., & Johnson, D. J. (1987). Self-esteem and problem-solving behaviour in close relationships. *British Journal of Social Psychology, 26*(4), 293-303.

202. Salovey, P., Mayer, J. D., & Rosenhan, D. L. (1991). Mood and helping: Mood as a motivator of helping and helping as a regulator of mood. In: M. S. Clark (Ed.), *Pro-social behavior: Review of personality and social psychology* (Vol. 12, pp. 215-237). Newbury Park, CA: Sage.

203. Samovar, L. A., Brooks, R. D., & Porter, R. E. (1969). A survey of adult communication activities. *Journal of Communication, 19*(4), 301-307.

204. Samson, A. (2014b). An Introduction to Behavioral Economics, In A. Samson (Ed.), *The Behavioral Economics Guide*, pp. 01-28.

205. Samson, A. (Ed). (2014a). The Behavioral Economics Guide 2014. https://www.behavioraleconomics.com/. Pristupljeno 09.11.2021.

206. Samuelson, P. (1989). Ricardo Was Right!. *The Scandinavian Journal of Economics 91* (1): 47–62.

207. Sarbin, T. R. (1950). Review of Conditioned reflex therapy [Review of the book Conditioned reflex therapy, by A. Salter]. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 45*(3), 573–575.

208. Smiljanić, V. (1991). *Razvojna psihologija*. Beograd: Društvo psihologa Srbije.

209. Spitz, R. (1945). Hospitalism: Genesis of Psychiatric Conditions in Early Childhood. *Psychoanalytic Study of the Child, 1*, 53-74.

210. Stajčić, N. (2013) Kodovi neverbalnog komuniciranja. *CM - časopis za upravljanje komuniciranjem, 8* (27), 67-89.

211. Stajner, K. (2007). *Školovanje srca.* Novi Sad: Psihopolis.

212. Stanyon, R., & Bigoni, F. (2014). Sexual selection and the evolution of behavior, morphology, neuroanatomy and genes in humans and other primates. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 46*, 579-590.

213. Stern, W. (1914). *The Psychological Methods of Testing Intelligence*. Baltimore: Warwick & York.

214. Sternberg, R. Dž. (2007). *Ljubav je priča – nova teorija odnosa*. Beograd: Rad.

215. Strack, F., & Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review, 8*, 220–247.

216. Tadić, N. (2010). *Psihijatrija detinjstva i mladosti*. Beograd: Naučna knjiga .

217. Terman, L. M. (1916). *The measurement of intelligence*. Boston: Houghton Mifflin.

218. Thagard, P. (2008). Cognitive Science, in Z. Edward (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy.* http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/cognitive-science/ Pristupljeno 09.11.2021.

219. Thompson, R. J. & Berenbaum, H. (2009). The association between rejection and depression in the context of women's relationshipswith their parents. *Journal of Social and Personal Relationships,26*, 327–339.

220. Tobler, P., & Weber, E., (2014). Valuation for Risky and Uncertain Choices. in P. Glimcher, E. Fehr (Ed). *Neuroeconomics, Second Edition: Decision Making and the Brain*. London: Elsevier, pp. 149-172.

221. Tom, S., Fox, C., Trepel, C., & Poldrack. R. (2007). The neural basis of loss aversion in decision-making under risk. *Science, 315* (5811): 515–518.

222. Trahan, L. H., Stuebing, K. K., Fletcher, J. M., & Hiscock, M. (2014). The Flynn effect: a meta-analysis. *Psychological bulletin, 140*(5), 1332–1360. https://doi.org/10.1037/a0037173

223. Vaillant G. E., McArthur C. C., Bock, A. (2019). *Grant Study of Adult Development, 1938-2000*, https://doi.org/10.7910/DVN/48WRX9, Harvard Dataverse, V4, UNF:6:FfCNPD1m9jk950Aomsriyg== [fileUNF].

224. Vesic, A., Micovic, A., Ignjatovic, V., Lakicevic, S., Colovic, M., Zivkovic, M. Marjanovic, M. (2021). Hidden Sadness Detection: Differences between Men and Women, *Zooming Innovation in Consumer Technologies Conference (ZINC), IEEE*, pp. 237 – 241.

225. Vučić, L. (1998). *Pedagoška psihologija*. Beograd: Društvo psihologa Srbije.

226. Walton, M., Devlin, J., & Rushworth, M. (2004). Interactions between decision making and performance monitoring within prefrontal cortex. *Nature Neuroscience, 7* (11): 1259–1265.

227. Wanke, M. (2008). *Social Psychology of Consumer Behavior*. East Sussex : Psychology Press.

228. Watson, J. (1930). *Behaviorism.* Chicago: University of Chicago Press.

229. Wheeler, L., & Kim, Y. (1997). What is beautiful is culturally good: The physical attractiveness stereotype has different content in collectivistic cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*(8), 795-800.

230. Willis, L. & Daisley, J. (1995). *Assertive Trainer: A Practical Handbook on Assertiveness for Trainers and Running Assertiveness Courses*. McGraw-Hill Companies.

231. Wolpe, J. (1990). *The practice of behavior therapy (4th ed.)*. Pergamon Press.

232. World Health Organization. (2021). Violence against women. Retrieved from https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/violence-against-women

233. Wright, P. M. & Noe, R. A,. (1996.) Management of organization, Irwin – McGraw – Hill, Boston, 491.

234. Yela, C., & Sangrador, J. L. (2001). Perception of physical attractiveness throughout loving relationships. *Current Research in Social Psychology, 6*(5), 57-75.

235. Zanna, M. P. &Rempel, J.K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In: D. Bar-Tal & A.W. Kruglanski (Eds9), *The socila psychology of attitudes* (pp.315-334). New York: Cambridge University Press.

236. Zimbardo, P. (2007). *The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil*. New York: Random House.

237. Žiropađa, Lj. (2012). *Uvod u psihologiju*. Beograd: Čigoja štampa.

238. Živančević, D. (2010a). *Kurs za voditelje trening grupa asertivnosti*. Novi Sad: Psihopolis.

239. Živančević, D. (2010b). *Kurs za voditelje trening grupa emocionalne pismenosti*. Novi Sad: Psihopolis.

240. Zvonarević, M. (1976): *Socijalna psihologija.* Zagreb: školska knjiga.

241. Фишер, Х. (2013). *Почему мы любим: Природа и химия романтической любви*. Альпина Паблишер.

242. http://www.mcb.rs/blog/psiholoski-test-koji-je-vas-stil-upravljanja-konfliktima/

243. https://www.istorijskizabavnik.rs/blog/asov-eksperiment

244. https://mpn.gov.rs/vesti/objavljeni-rezultati-pisa-testiranja/

245. https://socijalnoukljucivanje.gov.rs/wp-content/uploads/2019/12/PISA-results_ENGLISH.jpg

246. https://www.danas.rs/vesti/drustvo/nvo-za-20-godina-u-srbiji-u-porodicnom-nasilju-ubijeno-vise-od-300-zena/

OSTALI IZVORI

Ilustracije

Ilustracija 1.1. Psi. Miloš Milošević. [CC BY 4.0]

Ilustracija 1.2. Psihički procesi. Miloš Milošević. [CC BY 4.0]

Ilustracija 1.3. Psihičke pojave i ponašanja. Miloš Milošević. [CC BY 4.0]

Ilustracija 2.1. IQ distribution. Dmcq. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=29433851. [CC BY-SA 3.0]

Ilustracija 2.2. 1st Grade. Martin Grandjean. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=29433851. [CC BY-SA 4.0]

Ilustracija 2.3. 4th Grade. Martin Grandjean. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=29433851. [CC BY-SA 4.0]

Slike

Slika 1.1. Sensitive noise / obvious 2. milos milosevic. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://www.flickr.com/photos/21496790@N06/5065834411/. [CC BY 2.0]

Slika 1.2. John Broadus Watson at Johns Hopkins c. 1908-1921. Autor nepoznat. Preuzeto 09.03.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/John_B._Watson#/media/File:John_Broadus_Watson.JPG. [Public domain]

Slika 1.3. gore. Image by Eduardo David from Pixabay. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://pixabay.com/photos/grocery-store-market-supermarket-388302/. [Pixabay License]

Slika 1.3. dole. Piggly Wiggly National Cash Register, 1962. Roadsidepictures. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://www.flickr.com/photos/roadsidepictures/1791904093/. [CC BY-NC-ND 2.0]

Slika 2.1. Upitnik (prilagođeno prema Milošević, 2019). Miloš Milošević. [CC BY 4.0]

Slika 2.2. Rensis Likert - ISR - December 1961. University of Michigan. News and Information Services. Photographs. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Rensis_Likert_-_ISR_-_December_1961.jpg. [CC BY 4.0]

Slika 2.3. Skale procene (prilagođeno prema Marković, i sar. 2019). Miloš Milošević. [CC BY 4.0]

Slika 2.4. Wilhelm Wundt (seated) with colleagues in his psychological laboratory, the first of its kind. Autor nepoznat. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/Wilhelm_Wundt#/media/File:Wundt-research-group.jpg. [Public domain]

Slika 3.1. Diferencijalni prag. Miloš Milošević. [CC BY 4.0]

Slika 3.2. Illusion-23764_960_720, Clker-Free-Vector-Images. Preuzeto 01.03.2021. godine sa: https://pixabay.com/vectors/illusion-woman-image-black-white-23764/. [Pixabay License]

Slika 3.3. Kaninchen und Ente. Autor nepoznat. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/Rabbit%E2%80%93duck_illusion#/media/File:Kaninchen_und_Ente.svg. [Public domain]

Slika 3.4. Prilagonjeno prema Kaninchen und Ente. Autor nepoznat. Preuzeto 09.03.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/Rabbit%E2%80%93duck_illusion#/media/File:Kaninchen_und_Ente.svg. [Public domain]

Slika 4.1. Bundesarchiv, Bild 183-1990-0414-009 . Wolfried Pätzold. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/Football_hooliganism#/media/File:Bundesarchiv_Bild_183-1990-0414-009,_FDGB-Pokal,_1._FC_Lok_Leipzig_-_Dynamo_Schwerin,_Ausschreitungen.jpg. [CC BY 3.0]

Slika 4.2. Women's demonstration for bread and peace, Petrograd, Russia. Autor nepoznat. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/International_Women%27s_Day#/media/File:N%C5%91nap_-_Petrogr%C3%A1d,_1917.03.08.jpg. [Public domain]

Slika 4.2. Leo Frank's lynching on the morning of August 17, 1915. Autor nepoznat. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://en.wikipedia.org/wiki/Lynching#/media/File:FrankLynchedLarge.jpg. [Public domain]

Slika 5.1. Preuzeto 11.02.2022. godine sa: https://www.facebook.com/Oficijalnastranicazanimljivo/photos/a.1458152394508031/2901756446814278/?type=3&source=57 [Public domain]

Slika 5.2. Preuzeto 11.02.2022. godine sa: https://www.facebook.com/Oficijalnastranicazanimljivo/photos/a.1458152394508031/3066671473656107/?locale=ne_NP [Public domain]

Slika 5.3. Autorski izvor – Adaptirano prema Kordić & Babić, 2014.

Slika 6.1. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://zzzzsbg.rs/svetski-dan-porodice/srecna-porodica-foto-shutterstock-1410773488-568211/ [Public domain]

Slika 6.2. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.direktnarec.rs/2016/07/porodica-obitelj-familija-ili-nesto-trece-iii-deo/ [Public domain]

Slika 6.3. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://mojabeba.rs/moja-beba/dojenje/dojenje-ne-mora-da-boli/ [Public domain]

Slika 6.4. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.detinjarije.com/ja-sam-mama-koja-doji-trogodisnjaka-zasto-to-mnogima-smeta/ [Public domain]

Slika 6.5. Preuzeto 12.02.2022.godine sa: https://cdn2.momjunction.com/wp-content/uploads/2020/12/Potty-Training-Twins-When-To-Start-Age-And-Tips-To-Follow-624x702.jpg [Public domain]

Slika 6.6. Preuzeto 12.02.2022.godine sa: https://yumama.mondo.rs/dete/razvoj-deteta/a30218/kada-i-kako-nauciti-dete-da-samo-obrise-guzu.html [Public domain]

Slika 6.7. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.vaspsiholog.com/2011/02/nagrada-i-kazna-kao-regulatori-ponasanja/ [Public domain]

Slika 6.8. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.detinjarije.com/istrazivanje-psihologa-kazna-delotvornija-od-nagradivanja/ [Public domain]

Slika 6.9. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.bbc.com/serbian/lat/srbija-58282683 [Public domain]

Slika 6.10. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://luftika.rs/skola-korona-virus-i-srbija-djaci-se-vracaju-u-klupe-ali-ne-u-svim-gradovima-i-opstinama/ [Public domain]

Slika 6.11. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.detinjarije.com/njima-je-znate-dosadno-u-skoli/2/ [Public domain]

Slika 6.12. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.usprv.org.rs/kako-je-drzava-poslala-profesore-u-cosak-bahati-djaci-maltretiraju-i-vrsnjake-i-nastavnike-a-sistem-ih-stiti/ [Public domain]

Slika 6.13. Preuzeto 08.02.2022. godine sa: https://socijalnoukljucivanje.gov.rs/wp-content/uploads/2019/12/PISA-results_ENGLISH.jpg [Public domain]

Slika 6.14. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: http://politikin-zabavnik.co.rs/pz/tekstovi/dzeparac-za [Public domain]

Slika 6.15. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://rtv.rs/sr_lat/vojvodina/novi-sad/u-borbi-protiv-vrsnjackog-nasilja-najefikasniji-vrsnjaci_890495.html [Public domain]

Slika 6.16. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.vecernji.hr/lifestyle/otkrivamo-5-znakova-da-bi-vase-dijete-mogli-zlostavljati-vrsnjaci-1126029 [Public domain]

Slika 6.17. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.kurir.rs/vesti/drustvo/3287377/crna-statistika-srpskih-delinkvenata-u-kriminalu-ogrezlo-2700-maloletnika [Public domain]

Slika 6.18. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.kurir.rs/vesti/drustvo/3048419/pogledajte-spisak-opasnih-igrica-deca-od-video-igara-mogu-cak-i-da-polude-kriziraju-kao-narkomani [Public domain]

Slika 6.19. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.politika.rs/sr/clanak/488131/Na-igrice-deca-ne-smeju-da-trose-vise-od-trecine-slobodnog-vremena [Public domain]

Slika 6.20. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.tesla-jagodina.edu.rs/wp-content/uploads/2020/03/digitalno-nasilje.jpg [Public domain]

Slika 6.21. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://edukutak.rs/wp-content/uploads/2019/10/vr%C5%A1nja%C4%8Dko-nasilje-1024x660.jpg [Public domain]

Slika 6.22. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://hr.healthandmedicineinfo.com/sozialisation-CHF [Public domain]

Slika 6.23. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://hr.healthandmedicineinfo.com/sozialisation-CHF [Public domain]

Slika 6.24. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://mogujatosama.rs/3-saveta-za-uspesan-pocetak-zajednickog-zivota-18546 [Public domain]

Slika 6.25. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://stil.kurir.rs/sex/ljubav-zavodenje/88465/pocetak-zajednickog-zivota-nije-samo-med-i-mleko-najneprijatnije-stvari-koje-su-zene-dozivele [Public domain]

Slika 6.26. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://yumama.mondo.rs/porodica/zivot-porodice/a21921/urnebesna-fotografija-obisla-internet-upoznajte-dve-strane-rodit.html [Public domain]

Slika 6.27. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://yumama.mondo.rs/porodica/zivot-porodice/a21921/urnebesna-fotografija-obisla-internet-upoznajte-dve-strane-rodit.html [Public domain]

Slika 6.28. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.telegraf.rs/zivot-i-stil/porodica-zivot-i-stil/3114941-briga-o-roditeljima-kad-ostare-i-postanu-deca-po-ovome-se-srbija-razlikuje-od-ostatka-sveta [Public domain]

Slika 6.29. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: http://www.sattelevizija.com/vesti/jedna_vest/kako_se_brinuti_o_roditeljima_kada_ostare__19815133543 [Public domain]

Slika 6.30. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.sistemskekonstelacije.rs/rad-na-sebi/ [Public domain]

Slika 6.31. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.sistemskekonstelacije.rs/rad-na-sebi/ [Public domain]

Slika 6.32. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://kulturaidrustvenisistem.wordpress.com/drustvena-svest/ [Public domain]

Slika 6.33. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://kulturaidrustvenisistem.wordpress.com/komponente-kulture/ [Public domain]

Slika 6.34. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://bs.birmiss.com/primitivna-kultura-posebnosti-primitivne-kulture/ [Public domain]

Slika 6.35. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://sr.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D0%BC#/media/%D0%94%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BA%D0%B0:NYC_-_Guggenheim_Museum.jpg [CC BY 3.0]

Slika 6.36. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: http://www.zdravasrbija.com/lat/Tradicija/Istorija/1648-OBICAJI-I-TRADICIJA-KOD.php [Public domain]

Slika 6.37. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://kultivisise.rs/gde-su-granice-tolerisanja-obicaja-drugih-kultura/ [Public domain]

Slika 6.38. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://besnopile.rs/kulture-i-obicaji-pljuvanje-plazenje-i-srkanje-umesto-rukovanja-i-komplimenata/ [Public domain]

Slika 6.39. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://kultivisise.rs/gde-su-granice-tolerisanja-obicaja-drugih-kultura/ [Public domain]

Slika 6.40. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://www.mreza-mira.net/vijesti/razno/gde-su-granice-tolerisanja-obicaja-drugih-kultura/ [Public domain]

Slika 6.41. Preuzeto 12.02.2022. godine sa: https://besnopile.rs/kulture-i-obicaji-pljuvanje-plazenje-i-srkanje-umesto-rukovanja-i-komplimenata/ [Public domain]

Slika 7.1. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.istorijskizabavnik.rs/blog/asov-eksperiment [Public domain]

Slika 7.2. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.radnasebi.com/blog/milgramov-eksperiment-poslusnosti/ [Public domain]

Slika 7.3. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.radnasebi.com/blog/milgramov-eksperiment-poslusnosti/ [Public domain]

Slika 7.4. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.radnasebi.com/blog/milgramov-eksperiment-poslusnosti/ [Public domain]

Slika 7.5. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.radnasebi.com/blog/milgramov-eksperiment-poslusnosti/ [Public domain]

Slika 7.6. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://naukaikultura.com/srpski-intelektualci-pozitivni-na-komformizam/ [Public domain]

Slika 7.7. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: http://sloven.org.rs/srb/?tag=konformizam [Public domain]

Slika 7.8. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://marketingorbis.com/tag/konformizam/ [Public domain]

Slika 7.9. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: http://divithana.com/lifestyle/moda-i-zdravlje/psihologija/stavovi-i-predrasude/ [Public domain]

Slika 7.10. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: http://idn.org.rs/blog/2020/07/28/anketa-drustvo-i-politika-javno-mnjenje-srbije-2020/ [Public domain]

Slika 7.11. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: http://milanatarlac.blogspot.com/2019/01/zene-u-it-1-predrasude-i-stereotipi.html [Public domain]

Slika 7.12. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://girija.info/predrasude/ [Public domain]

Slika 7.13. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: http://divithana.com/lifestyle/moda-i-zdravlje/psihologija/stavovi-i-predrasude/ [Public domain]

Slika 7.14. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.fpm.me/attachments/1616_III%20vjezbe%20iz%20predmeta%20SOCIJALNA%20PSIHOLOGIJA%202.pdf [Public domain]

Slika 7.15. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.fpm.me/attachments/1616_III%20vjezbe%20iz%20predmeta%20SOCIJALNA%20PSIHOLOGIJA%202.pdf [Public domain]

Slika 7.16. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://sr.wikipedia.org/sr-el/%D0%90%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D1%84_%D0%A5%D0%B8%D1%82%D0%BB%D0%B5%D1%80#/media/%D0%94%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BA%D0%B0:Bundesarchiv_Bild_183-B06275A,_Berlin,_Reichstagssitzung,_Rede_Adolf_Hitler.jpg [CC BY-SA 3.0 de]

Slika 7.17. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.politika.rs/sr/clanak/483732/Bitka-za-Sevastopolj-Hitlerov-put-u-poraz [Public domain]

Slika 8.1. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.iserbia.rs/novosti/kako-da-se-zauzmem-za-sebe-postujuci-druge-3226 [Public domain]

Slika 8.2. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://prevolucija.wordpress.com/2012/10/04/lekcija-iz-komunikacije-1-deo/ [Public domain]

Slika8.3. Proces komunikacije. Adaptirano prema Robbins & Jugde, 2007.

Slika 8.4. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://iskra.in.rs/komunikacija-asertivnost/ [Public domain]

Slika 8.5. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://bs.atomiyme.com/pasivno-agresivan-nacin-komunikacije-kako-se-pasivna-agresija/ [Public domain]

Slika 8.6. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: http://infopolis.rs/tag/komunikacija/ [Public domain]

Slika 8.7. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://savjetnici.info/destruktivni-konstruktivni-stilovi-komunikacije/ [Public domain]

Slika 8.8. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://www.medias.rs/pasivna-agresija-kao-model-savremenog-ponasanja [Public domain]

Slika 8.9. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://proeduca.net/komunikacija-kamen-temeljac-svih-vaznih-organizacionih-procesa/ [Public domain]

Slika 8.10. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://jajce-online.com/neverbalna-komunikacija-politicara-cesto-otkrije-njihovu-nekulturu/ [Public domain]

Slika 8.11. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://psihoterapijaoli.com/2013/06/25/neverbalna-komunikacija-i-govor-tela-2/ [Public domain]

Slika 8.12. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://road.rs/treninzi/poslovna-komunikacija/neverbalna-komunikacija/ [Public domain]

Slika 8.13. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://pogled.me/konflikt-i-komunikacija/ [Public domain]

Slika 8.14. Preuzeto 25.02.2022. godine sa: https://shinemagazin.com/komunikacija-kao-most/ [Public domain]

Slika 9.1. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://www.mravinjak.me/sos/da-li-znate-sta-je-asertivnost-i-zasto-je-ona-vazna.php [Public domain]

Slika 9.2. Preuzeto 23.02.2022. godine sa: http://www.mcb.rs/blog/kako-reci-ne-asertivnost/ [Public domain]

Slika 9.3. Autorski izvor – Adaptirano prema Živančević, 2010.

Slika 9.4. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://mladiinfo.me/asertivnost-majka-dobre-komunikacije/ [Public domain]

Slika 9.5. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://www.balance.rs/5-razloga-zasto-asertivno-komunicirati/ [Public domain]

Slika 9.6. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://resilako.com/korisni-saveti/asertivna-komunikacija-naucite-sta-je/ [Public domain]

Slika 9.7. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://predmet.sinergija.edu.ba/pluginfile.php/5582/mod_folder/content/1/Psihologija-ve%C5%BEbe%2C%20Asertivnost%20u%20poslu.pdf?forcedownload=1 [Public domain]

Slika 9.8. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://www.facebook.com/KO-DRUGOM-JAMU-KOPA-NAJAMNI-JE-RADNIK-261707567185289/photos/ [Public domain]

Slika 9.9. Autorski izvor – Adaptirano prema Živančević, 2010.

Slika 9.10. Autorski izvor – Adaptirano prema Živančević, 2010.

Slika 9.11. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://terapija.in.rs/index.php/psiholoske-igre/ [Public domain]

Slika 9.12. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://jobsmichaelpagelatinamerica.wordpress.com/2014/06/09/de-emprendedor-controlador-a-lider/ [Public domain]

Slika 9.13. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://www.pinterest.com/pin/psychology-behind-the-art-of-manipulation--397161260885041988/ [Public domain]

Slika 9.14. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://psymilanazoric.com/asertivnost-i-samopouzdanje/ [Public domain]

Slika 9.15. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://www.gratispng.com/png-2676t5/ [Public domain]

Slika 9.16. Preuzeto 23.02.2022. godine sa: https://www.dreamstime.com/stock-illustration-cartoon-scared-turtle-cartoon-scared-turtle-hiding-its-shell-image99271795 [Public domain]

Slika 9.17. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://sr.erch2014.com/iskusstvo/50080-kak-narisovat-podarok-mame-poshagovaya-instrukciya.html [Public domain]

Slika 9.18. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://www.pinterest.com/terrygoza/fox-clipart/ [Public domain]

Slika 9.19. Preuzeto 23.02.2022. godine sa:https://sr.jf-staeulalia.pt/collection-giraffe-drawing-cliparts [Public domain]

Slika 10.1. Preuzeto 03.11.2021. godine sa:http://authentic-agency.com/b2b/emocija-je-ona-koja-prodaje-u-marketingu-pitamo-se-zasto-i-kako/ [Public domain]

Slika 10.2. Preuzeto 26.11.2021. godine sa:https://www.vesti.rs/Zdravlje/Svaka-zaljubljenost-ima-rok-trajanja.html [Public domain]

Slika 10.3. Preuzeto 03.11.2021. godine sa: https://www.prva.rs/zivot/ljubav-i-seks/zaljubljenost-ili-ljubav-otkrijte-da-li-je-ono-sto-osecate-zaista-ljubav-1964247 [Public domain]

Slika 10.4. Preuzeto 03.11.2021. godine sa:https://mojbar.net/razonoda/da-li-su-moguca-musko-zenska-prijateljstva/ [Public domain]

Slika 10.5. Preuzeto 25.11.2021. godine sa:https://novi.ba/clanak/9174/12 [Public domain]

Slika 10.6. Preuzeto 25.11.2021. godine sa:https://levelskip.com/how-to/Skinners-Box-and-Video-Games [Public domain]

Slika 10.7. Preuzeto 25.11.2021. godine sa:https://immaginidellamore.blogspot.com/2014/03/foto-romantico-fuga-spiaggia-coppia.html [Public domain]

Slika 10.8. Preuzeto 25.11.2021. godine sa:https://www.dinamikom.eu/blog/odgoj-obrazovanje-i-razvoj/545-privrzenost-kakva-moze-biti-i-zasto-je-vazna.html [Public domain]

Slika 10.9. Preuzeto 19.01.2022. godine sa:https://www.facebook.com/story.php?story_fbid=725283681592539&id=439698923484351 [Public domain]

Slika 10.10. Preuzeto 24.11.2021. godine sa: https://www.stat.gov.rs/sr-Latn/oblasti/stanovnistvo/zakljuceni-i-razvedeni-brakovi [Public domain]

Slika 10.11. Autorski izvor – adaptirano prema Aronson, et al., 2013.

Slika 10.12. Autorski izvor – adaptirano prema Aronson, et al., 2013; & Duck, 1982.

Slika 11.1. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://lelum.pl/duzo-przeklinasz-wbrew-pozorom-to-dobrze-o-tobie-swiadczy/ [Public domain]

Slika 11.2. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://www.nezavisne.com/zivot-stil/zivot/Zasto-su-tinejdzeri-agresivni/353819 [Public domain]

Slika 11.3. Preuzeto 25.11.2021. godine sa:https://nsp-ie.org/amigdala-cerebral-991 [Public domain]

Slika 11.4. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://bs.wikipedia.org/wiki/Testosteron#/media/Datoteka:Testosterone_molecule_ball.png [CC0]

Slika 11.5. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://body.ba/zdravlje/um-i-tijelo/sest-nacina-kako-istinski-povecati-nivoe-testosterona-u-krvi/5774 [Public domain]

Slika 11.6. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://valenteshop.ru/hr/neobosnovannaya-agressiya-u-muzhchin-prichiny-i-metody-lecheniya/ [Public domain]

Slika 11.7. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://www.b92.net/biz/vesti/svet/bilioni-dolara-koliko-sad-kostaju-svi-dosadasnji-ratovi-1628845 [Public domain]

Slika 11.8. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://media.doanhnghiepvn.vn/Images/Uploaded/Share/2021/06/09/Chum-anh-doc-ve-bo-lac-lau-doi-song-cach-biet-voi-the-gioi_5.jpg [Public domain]

Slika 11.9. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://vrticiosijek.hr/agresivnost-kod-djece-predskolske-dobi/ [Public domain]

Slika 11.10. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://pulse.rs/paradigma-vremenskih-perspektiva-filipa-zimbarda/ [Public domain]

Slika 11.11. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://www.facebook.com/iconografia-dahistoriaoficial/photos/a.240861363029879/896650567450952/?type=3&theater [Public domain]

Slika 11.12. Preuzeto 30.01.2022. godine sahttps://elementarium.cpn.rs/naucne-vesti/zatvorski-eksperiment-na-stanfordu/?script=lat [Public domain]

Slika 11.13. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://www.imdb.com/title/tt0250258/ [Public domain]

Slika 11.14. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://www.imdb.com/title/tt0997152/ [Public domain]

Slika 11.15. Preuzeto 30.01.2022. godine sa:https://www.imdb.com/title/tt0420293/ [Public domain]

Slika 12.1. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.plusonline.rs/volonteri-crvenog-krsta-posetili-decu-iz-udruzenja-mnrl-pirot [Public domain]

Slika 12.2. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.pinterest.com/pin/volunteer-in-a-3rd-world-country--362399101234876916/ [Public domain]

Slika 12.3. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-11-16/philippines-logs-100-deaths-25b-peso-losses-from-recent-storms [Public domain]

Slika 12.4. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.medix.hr/altruizam--najuzbudljiviji-dio-zivota [Public domain]

Slika 12.5. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.telegraf.rs/vesti/srbija/3425159-pravi-heroji-za-njih-nema-odmora-i-spavanja-kada-se-neko-izgubi-gorska-sluzba-spasavanja-ide-gde-niko-ne-sme[Public domain]

Slika 12.6. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.penzin.rs/briga-o-starima-u-njihovom-domu-vazne-stvari-koje-treba-zapamtiti/ [Public domain]

Slika 12.7. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://galaksijanova.rs/prekretnica-evolucije/ [Public domain]

Slika 12.8. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.dialogos.ba/tag/pravednost/ [Public domain]

Slika 12.9. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.medix.hr/altruizam--najuzbudljiviji-dio-zivota [Public domain]

Slika 12.10. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://in.pinterest.com/pin/641411171928776812 [Public domain]

Slika 12.11. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.aedtotalsolution.com/bystander-effect/ [Public domain]

Slika 12.12. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://tefltecher.wordpress.com/2010/11/29/the-bystander-effect/ [Public domain]

Slika 12.13. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.dailymail.co.uk/news/article-2587547/Walk-Britain-Two-little-girls-pretend-lost-busy-shopping-centre-So-people-stop-help-One-How-ignore-plight-616.html [Public domain]

Slika 12.14. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:http://www.bosanski.com/zivot/39295/nakon-80-godina-istrazivanja-naucnici-sa-harvarda-otkrili-tajnu-srece/ [Public domain]

Slika 12.15. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://news.harvard.edu/gazette/story/2017/12/harvard-gazettes-top-stories-of-2017/ [Public domain]

Slika 12.16. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.theguardian.com/small-business-network/2017/apr/13/grief-widowed-women-entrepreneurs-support-networks [Public domain]

Slika 12.17. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://gumlet.assettype.com/greaterkashmir%2Fimport%2F2017%2F09%2F2017_9largeimg205_sep_2017_224611570.jpg?auto=format%2Ccompress&fit=max&w=768&dpr=1.0 [Public domain]

Slika 12.18. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://i0.wp.com/himalsanchar.com/wp-content/uploads/2020/08/Over-80-people-die-due-to-alcoholism-in-Punjab.jpg?w=850&ssl=1 [Public domain]

Slika 12.19. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://popzert.com/wp-content/uploads/2020/07/img-45.jpg [Public domain]

Slika 12.20. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.dreamstime.com/money-addiction-concept-young-woman-chained-shackled-to-dollar-cash-pack-as-symbol-lack-freedom-money-addiction-image110280432 [Public domain]

Slika 12.21. Preuzeto 15.01.2022. godine sa:https://www.dallasnews.com/opinion/commentary/2014/01/24/our-money-addiction/ [Public domain]

Slika 12.22. Preuzeto 11.01.2022. godine sa:https://12stepphilosophy.org/2019/06/27/rat-park-study-a-simplistic-view-of-addiction/ [Public domain]

Slika 12.23. Preuzeto 11.01.2022. godine sa:https://portage.ca/en/blog/better-understanding-addiction/ [Public domain]

Video izvori

Video 1.1. BF Skinner Foundation - Pigeon Ping Pong Clip. bfskinnerfoundation. Preuzeto 09.11.2020. godine sa: https://www.youtube.com/watch?v=vGazyH6fQQ4. [standard YouTube License].

Video 1.2. This Paradox Could Kill You. BRAINCRAFT. Preuzeto 01.03.2022. godine sa: https://www.pbs.org/video/this-paradox-could-kill-you-kitm7f/. [CC].

Video 1.3. The Century of the Self - Part 1: "Happiness Machines". JustAdamCurtis. Preuzeto 01.03.2022. godine sa: https://www.youtube.com/watch?v=DnPmg0R1M04. [standard YouTube License].

Video 2.1. 5 Minute History Lesson, Episode 3: Robbers Cave. Cummings Center for the History of Psychology. Preuzeto 01.03.2022. godine sa: https://www.youtube.com/watch?v=8PRuxMprSDQ [standard YouTube License].

Video 2.2. Bandura's Bobo Doll Experiment. Everywhere Psychology. Preuzeto 01.03.2022. godine sa: https://www.youtube.com/watch?v=F4txhN13y6A. [standard YouTube License].

Video 4.1. Harlow's Studies on Dependency in Monkeys. M ichael Baker. Preuzeto 01.03.2021.godinesa:https://www.youtube.com/watch?v=dmBqwWlJg8U. [standard YouTube License].

Internet prezentacije

Internet prezentacija 2.1. Besplatan test ličnosti. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://www.16personalities.com/sr/besplatan-test-licnosti.

Internet prezentacija 2.2. IQ-test.cc. Preuzeto 09.11.2021. godine sa: https://rs.iq-test.cc/.

BIOGRAFIJE AUTORA



Doc. dr Milica Čolović

Doc. dr Milica Čolović je rođena 19.06.1984. godine u Nišu. Diplomirala je 2008. godine na Departmanu za psihologiju na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Tokom osnovnih studija bila je stipendista Ministarstva prosvete i sporta, kao i grada Niša. Dobila je sledeća priznanja i nagrade: (1) nagradu za najbolje studente Srbije i diplomu za ostvarene izvanredne rezultate tokom studija u okviru projekta „Investiramo u evropske vrednosti", koju dodeljuje Eurobank EFG štedionica, 2006. godine, (2) nagradu za najboljeg diplomiranog studenta na Departmanu za psihologiju u školskoj 2007/2008 godini, koju dodeljuje Filozofski fakultet Univerziteta u Nišu i (3) nagradu za najboljeg studenta četvrte godine Departmana za psihologiju, koju dodeljuje Studentski parlament Filozofskog fakulteta Univerziteta u Nišu, 2007. godine. Doktorirala je 2015. godine na temu: „Načini ispoljavanja krize srednjih godina, osećanje smisla života i oblici usklađivanja porodičnih i profesionalnih uloga u Srbiji" na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Tokom doktorskih studija bila je stipendista Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. Sertifikovani je *trener asertivnosti i emocionalne pismenosti* (završene edukacije za voditelja trening grupa na Psihopolis institutu). Trenutno je na *edukaciji za psihoterapeute iz KBT modaliteta*. Ima završene osnovne nivoe iz različitih pravaca psihoterapije i savetovanja: *porodično-sistemske, transakcione, psihoanalitičke, kognitivno-bihevioralne, geštalt, psihodrame, psihodinamskog integrativnog savetovanja i life coachinga, kao i brojne edukacije za rad sa ugroženim grupama, i decom i mladima*. Još neki vidovi stručnog usavršavanja koje ima su: *Trening akademskih veština* koji je organizovalo Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije, *Mentalno zdravlje dece i mladih – savremeni tokovi* i *Ličnost i obrazovno-vaspitni rad* u organizaciji Filozofskog fakulteta Univerziteta u Nišu.

Preko 10 godina volonterski je radila u Savetovalištu za studente pri Univerzitetu u Nišu (u okviru tele-apel službe i službe za organizaciju seminara, stručnih skupova i predavanja), kao i sa decom sa smetnjama u razvoju, bez roditeljskog staranja, iz udruženja samohranih majki, sa maloletnim delikventima i izuzetno nadarenom i talentovanom decom. Od 2015. godine radi na Univerzitetu Singidunum, u zvanju Docent, na polju društveno-humanističkih nauka. Angažovana je na predmetima: Psihologija, Organizaciono ponašanje, Upravljanje ljudskim resursima u hotelijerstvu i Praktična istraživanja i poslovne veštine na osnovnim studijama, odnosno Psihologija savremenog obrazovanja i Psihologija pr-(ocenjivanja) na master studijama anglistike. Koautor je knjige: *Razvojna i pedagoška psihologija – sa primenom u sportu i fizičkom vaspitanju,* kao i većeg broja poglavlja u različitim monografijama. Ima preko 60 objavljenih naučnih radova u renomiranim časopisima, zbornicima sa međunarodnih skupova i simpozijuma u zemlji i inostranstvu i 3 prikaza knjiga.



Doc. dr Miloš Milošević

Rođen 1980. godine u Beogradu. Diplomirao 2007. godine na Filozofskom fakultetu u Beogradu, smer psihologija. Naučni naziv doktora nauka stekao je 2019. godine na Fakultetu dramskih umetnosti u Beogradu, smer Teorija dramske umetnosti, medija i kulture. Od 2020. student doktorskih studija na Fakultetu fizičkog vaspitanja i sporta, Univerziteta u Beogradu, smer Eksperimentalne metode istraživanja humane lokomocije. Radno iskustvo stekao je kao edukator u Medijskom edukativnom centru (2006-2009); školski psiholog u XV beogradskoj gimnaziji (2009-2017); gostujući predavač na Visokoj školi elektrotehnike i računarstva strukovnih studija u Beogradu (2015-2016); predavač na Fakultetu za sport Univerziteta „Union – Nikola Tesla" (2016-2017) i asistent na Fakultetu za fizičku kulturu i sportski menadžment na Univerzitetu „Singidunum" od 2017. godine. Godine 2019. izabran je u zvanje docenta na Filološkom fakultetu na Univerzitetu „Sinergija" u Bjeljini. Godine 2020. izabran je u zvanje docenta na Fakultetu za fizičku kulturu i menadžment u sportu na Univerzitetu „Singidunum" u Beogradu. Od 2020. godine član međunarodnog udruženja istraživača Universal Scientific Education and Research Network. Sardanik na više naučnoistraživačkih i stručnih projekata, koautor preko 80 publikovanih naučnoistraživačkih radova.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

316.6(075.8)

ЧОЛОВИЋ, Милица, 1984-
Socijalna psihologija / Milica Čolović, Miloš Milošević. -
1. izd. - Beograd : Univerzitet Singidunum, 2023 (Beograd :
Birograf). - XIII, 521 стр. : ilustr. ; 24 cm

Slike autora. - Tiraž 2.500. - Napomene uz tekst.
- Biografije autora: str. 516-518. - Bibliografija: str. 490-[515].

ISBN 978-86-7912-779-2

1. Милошевић, Милош, 1980- [аутор]
а) Социјалана психологија

COBISS.SR-ID 108434441

© 2023
Sva prava zadržana. Nijedan deo ove publikacije ne može biti reprodukovan u bilo kom vidu i putem bilo kog medija, u delovima ili celini bez prethodne pismene saglasnosti izdavača.

www.singidunum.ac.rs

9 788679 127792



Milica Čolović
Miloš Milošević

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA

Ovaj udžbenik pisan je sa ciljem da studentima psihologije, poslovne ekonomije, turizma i hotelijerstva, pedagogije, sociologije, ali i svih ostalih društvenih nauka, pruži neophodna znanja u razumevanju načina funkcionisanja osoba u različitim društvenim kontekstima. Takođe, s obzirom na pristupačan i lako razumljiv stil pisanja, uz mnoštvo navedenih primera i ilustracija, biće zanimljiv i svima onima, koje iz različitih razloga, interesuje efekat grupne dinamike na pojedinca, način njegovog razmišljanja, emocionalnog reagovanja i ponašanja u velikom broju različitih socijalnih situacija. Udžbenik se sastoji iz 12 poglavlja – dobro osmišljenih i sveobuhvatnih celina, koje čitaoca polako uvode u sve složenije teme na polju jedne od fundamentalnih grana psihologije – socijalne psihologije.

Univerzitet Singidunum