



UNIVERZITET U NIŠU
FILOZOFSKI FAKULTET



Marija G. Pejičić

**FORMIRANJE IMPRESIJE O OSOBI NA
OSNOVU FACIJALNIH EKSPRESIJA
EMOCIJA**

DOKTORSKA DISERTACIJA

Niš, 2019.



UNIVERSITY OF NIŠ
FACULTY OF PHILOSOPHY



Marija G. Pejičić

**FORMING IMPRESSIONS ABOUT A
PERSON ON THE BASIS OF FACIAL
EXPRESSIONS OF EMOTION**

DOCTORAL DISSERTATION

Niš, 2019.

Podaci o doktorskoj disertaciji

Mentor: dr Aleksandra Kostić, redovni profesor u penziji, Univerzitet u Nišu, Filozofski fakultet

Naslov: Formiranje impresije o osobi na osnovu facijalnih ekspresija emocija

U ovom istraživanju ispitivana je spremnost ljudi da stvore impresiju o osobi oslanjanjem na njene facijalne ekspresije šest primarnih emocija (sreće, tuge, straha, odvratnosti, iznenađenja i ljutnje). Osim toga, ispitana je i uloga pola opažane osobe i opažačeve potrebe za kognitivnom zatvorenosću u ovom procesu. Uzorak su činili studenti ($N = 434$) oba pola, starosti između 18 i 25 godina. U prvom delu istraživanja, 334 ispitanika je imalo zadatak da stimulus osobe proceni na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva i da popuni upitnik samoprocene – Skalu potrebe za zatvorenosću. U drugom delu istraživanja, 100 ispitanika je procenilo atraktivnost lica stimulus osoba i popunilo Skalu verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena.

Rezime: Rezultati su pokazali da kod opažača postoji spremnost da na osnovu trenutne emocionalne reakcije osobe zaključuju o njenim opštim interpersonalnim tendencijama. Najdominantnijim su procenjene osobe na čijim licima je prepoznata ljutnja, zatim sreća i odvratnost, potom iznenađenje, pa strah i, na kraju, tuga. Najafilijativnijim su smatrane osobe na čijim licima je opažena sreća. Nju su sledile emocije tuge, straha i iznenađenja, pa odvratnost i ljutnja. Ispitanici su muškarce procenjivali dominantnijim i manje afilijativnim nego žene prilikom manifestacije svih emocija, osim ljutnje, gde razlika nije bilo na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti, i odvratnosti, kada se radi o Afilijativnosti. Sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažača, pripisivan je manji broj prideva osobi na čijem licu je prepoznat strah. Sa porastom ove potrebe, rastao je i broj ekstremnih vrednosti na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva, kao i tendencija da stimulus osobe opažene kao uplašene ocene manje dominantnim i manje afilijativnim, a ljute dominantnijim.

Dobijeni rezultati tumačeni su u kontekstu komunikacione teorije emocija, sadržajem polnih stereotipa stečenih socijalizacijom u određenoj kulturi, te pozivanjem na kognitivni stil osoba sa visoko izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenosću, a koji je uslovljen njihovom preferencijom izvesnosti, predvidljivosti i strukture.

Naučna oblast: Psihologija
Naučna disciplina: Psihologija

Ključne reči: emocija, facijalna ekspresija, impresija, Dominacija, Afilijativnost, potreba za kognitivnom zatvorenosću

UDK: 159.925.8:159.923

CERIF
klasifikacija: S 260

Tip licence
Kreativne
zajednice: CC BY-NC

Data on Doctoral Dissertation

Doctoral Supervisor: dr Aleksandra Kostić, Professor retired, University of Niš, Faculty of Philosophy

Title: Forming impressions about a person on the basis of facial expressions of emotion

The aim of this research was examining the readiness of people to create an impression about an individual by relying on his/her facial expressions of six primary emotions (happiness, sadness, fear, disgust, surprise and anger). Besides this, the role of the observed individual's gender and the observer's need for a cognitive closure in this process were also examined. The sample consisted of the students ($N = 434$) of both genders, from 18–25 years of age. In the first part of this research, 334 respondents had the assignment to rank the stimulus individuals' faces on the Revised Interpersonal Adjective Scales and to fill in the self-evaluation questionnaire – the Need for Closure Scale. In the second part of the research, 100 respondents evaluated the attractiveness of the stimulus individuals' faces and filled in the Beliefs about men's and women's emotional behaviour scale.

Abstract: The results have shown that the observers are ready to draw conclusions about individual's general interpersonal tendencies based on his/her current emotional reaction. The most dominant individuals were the ones on whose faces respondents recognised anger, then happiness and disgust, next was surprise, then fear, and, in the end, sadness. The highest average value on Affiliation was given to individuals on whose faces the observers recognised happiness. It was followed by sadness, fear and surprise, while disgust and anger were in the end. The respondents saw men as more dominant and less affiliative than women during the manifestation of all emotions, except anger, for which there were no differences on both Dominance and Affiliation, and disgust, on Affiliation. With the increase of the need for cognitive closure in observers, the number of adjectives which were ascribed to an individual on whose face there was fear were reduced. Also, with the increase in this need, there was growth of the number of extreme values on the Revised Interpersonal Adjectives Scales and the tendency to evaluate the stimulus individuals on whose faces they recognised fear as less dominant and less affiliative, and individuals with the observed signs of anger as more dominant.

The obtained results were interpreted within the context of the communicative theory of emotions, by the content of gender stereotypes which was acquired through socialisation within a certain culture, and finally, by relying on the cognitive style of individuals with a highly expressed need, which depends on their preferences of certainty, predictability and structure.

Scientific Field: Psychology
Scientific Discipline: Psychology

Key Words: emotion, facial expression, impression, Dominance, Affiliation, need for cognitive closure

UDC: 159.925.8:159.923

CERIF Classification: S 260

Creative Commons License Type: CC BY-NC

SADRŽAJ

UVOD	3
1. TEORIJSKI DEO ISTRAŽIVANJA	4
1.1. Pristrasnosti u procesu opažanja osoba	4
1.1.1. Osnovna atribuciona pristrasnost.....	6
1.1.2. Greške neosnovane generalizacije.....	10
1.2. Uloga emocija u socijalnoj interakciji.....	12
1.2.1. Šta je emocija.....	12
1.2.2. Spremnost na delovanje kao srž emocije.....	21
1.2.3. Facijalna ekspresija emocija kao signalni sistem	26
1.3. Facijalne ekspresije emocija kao izvor zaključaka o crtama ličnosti	31
1.4. Uloga karakteristika opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe.....	36
1.4.1. Uloga stereotipa opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe	37
1.4.2. Uloga potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe.....	53
1.4.3. Uloga iskustva opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe.....	59
1.4.4. Uloga pola opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe.....	60
2. EMPIRIJSKI DEO ISTRAŽIVANJA.....	62
2.1. Problem istraživanja.....	62
2.2. Teorijski i praktični značaj istraživanja.....	62
2.3. Ciljevi istraživanja.....	63
2.4. Procedura istraživanja	65
2.5. Varijable istraživanja.....	66
2.6. Instrumenti istraživanja	71
2.7. Hipoteze istraživanja.....	73
2.8. Uzorak	75
2.9. Obrada podataka.....	76
3. REZULTATI.....	77
3.1. Deskriptivni pokazatelji i interkorelacije varijabli istraživanja.....	77
3.2. Procena tačnosti prepoznavanja emocija.....	81
3.3. Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu osobina ličnosti stimulus osobe.....	84
3.3.1. Efekti kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Dominacije stimulus osobe.....	85
3.3.2. Efekti kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Afilijativnosti stimulus osobe.....	89

Formiranje impresije o osobi na osnovu facijalnih ekspresija emocija

3.3.3. Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu osobina stimulus osobe.....	93
3.3.4. Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu Dominacije stimulus osobe	95
3.3.5. Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu Afilijativnosti stimulus osobe	98
3.4. Procena verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena.....	100
4. DISKUSIJA	102
4.1. Efekat facijalne ekspresije emocije opažane osobe na procenu njene Dominacije i Afilijativnosti	102
4.2. Efekti facijalne ekspresije emocije i pola opažane osobe na procenu njene Dominacije i Afilijativnosti	107
4.3. Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća na procenu Dominacije i Afilijativnosti opažane osobe	115
4.4. Efekti facijalne ekspresije emocije, pola opažane osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća na procenu Dominacije i Afilijativnosti opažane osobe.....	119
4.5. Tačnost prepoznavanja emocija na osnovu facijalnih ekspresija	121
4.6. Verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena	124
5. ZAKLJUČAK	127
LITERATURA.....	131
PRILOZI	147
Prilog 1 – Formular za dobijanje saglasnosti ispitanika za učešće u prvom delu istraživanja	147
Prilog 2 – Formular za dobijanje saglasnosti ispitanika za učešće u drugom delu istraživanja	148

UVOD

Socijalna interakcija podrazumeva *sve vrste zbivanja ili procesa koji se odvijaju unutar neke socijalne situacije, između delova nekog socijalnog sistema, između socijalnih sistema koji deluju u okvirima zajedničkog socijalnog prostora* (Havelka, 2012, str. 11). Ono što ovaj fenomen čini kompleksnim jeste pojava raznolikost formi socijalne interakcije koja proizilazi iz personalnih karakteristika učesnika interakcije, njihovih motiva, stavova, interesovanja, vrednosti, ciljeva, interesa i očekivanja koje žele da ostvare stupanjem u interakciju (Havelka, 2012). Raznolikost formi je, takođe, determinisana položajima i ulogama interaktora, kao i sredinskim, situacionim komponentama. Svaki učesnik u interakciji jeste izvor i predmet socijalno relevantnog delovanja; kao izvor, on ostvaruje uticaj na druge aktere, dok kao predmet, on mora da bude prijemčiv za uticaje u obrnutom smeru. Podrazumeva se da učesnik interakcije mora biti osetljiv na dešavanja u svom socijalnom okruženju, ali i sposoban da svoju pažnju usmeri na ono što smatra značajnim u mnoštvu stimulusa kojima je izložen. Na osnovu analize izabranih i uočenih sekvenci ponašanja sagovornika, moguće je predvideti buduće akcije opažane osobe, uskladiti svoje ponašanje sa tim i ostvariti kontrolu nad tokom i ishodom interakcije. Tako su istraživanja (Bar, Neta, & Linz, 2006; Berry & McArthur, 1986; Hassin & Trope, 2000; Hess, Blairy, & Kleck, 2000; Knutson, 1996; Kostić, 1995, prema Kostić, 2014; Montepare & Dobish, 2003; Stirrat & Perrett, 2010; Todorov, Said, Engell, & Oosterhof, 2008; Willis & Todorov, 2006) pokazala da ljudi veruju da lice nosi informacije o unutrašnjim svojstvima i stanjima opažene osobe. Moguće je da iz uverenja o relevantnosti informacija koje nudi, proizilazi i usmerenost, i usredsređenost pažnje opažača na lice osobe sa kojom je u interakciji.

U ovom istraživanju pažnja će biti posvećena formiranju impresije o osobi na osnovu njenih facijalnih ekspresija primarnih emocija. Preciznije, reč je o ispitivanju fenomena *temporalne ekstenzije*. Koliko su facijalne ekspresije emocija informativne, odnosno, šta sve opažać saznaje, tj. misli da će saznati, kada uzima u obzir podatke o emocionalnom stanju osobe? Da li samo zaključuje kako se posmatrana osoba oseća ili, na osnovu toga, predviđa šta će uraditi u datom trenutku? Možda opažać smatra da se ta trenutna reakcija može interpretirati kao manifestacija spone koja postoji između prošlog, sadašnjeg i budućeg ponašanja te osobe, pa je može pripisati generalnoj bihevioralnoj tendenciji, čije izvore treba tražiti dublje, možda u osobinama ličnosti?

1. TEORIJSKI DEO ISTRAŽIVANJA

1.1. Pristrasnosti u procesu opažanja osoba

Jedan od osnovnih preduslova i procesa socijalne interakcije jeste socijalna percepcija, odnosno, opažanje i ocenjivanje socijalnih objekata (Havelka, 2012). Veliki deo ovih ocena proizvod je procesa zaključivanja na osnovu neposrednih senzornih informacija, odnosno fizičkih kvaliteta, koje socijalni stimuli poseduju. U cilju izvođenja tačnih zaključaka, od opažača se zahteva da misli o drugima i da uloži napor kako bi razumeo njihove akcije (Baumeister & Bushman, 2011). Međutim, kapacitet za razmišljanje je ograničen, pa su ljudi skloni korišćenju *prečica* u situacijama kada osećaju da je kapacitet preokupiran (Gilbert, Pelham, & Krull, 1988). Kako automatsko mišljenje zahteva manje napora nego svesno, ljudi pokazuju tendenciju da se, onda kada je to moguće, oslone na ovaj koncept mišljenja, što ne predstavlja uvek adaptivan odgovor na stimulus (Baumeister & Bushman, 2011). Ono što automatski sistem čini brzim jesu strukture znanja, odnosno organizovani skupovi informacija koji postoje u našem pamćenju, a rezultat su čestog zajedničkog javljanja tih podataka u iskustvu. Kada se u nečijem misaonom toku javi jedan od pojmova koji čine tu organizovanu strukturu znanja, automatski će se na njega nadovezati drugi koncept iz te strukture. Takve iskustvene tvorevine su sheme i skripte.

Sheme su strukture znanja koje sadrže osnovne informacije o nekom pojmu (sebi, određenoj osobi, grupi ili objektu), njegovim karakteristikama i odnosima s drugim konceptima (Baumeister & Bushman, 2011). Povezivanje verovanja o određenim pojavama u celoviti sistem, omogućuje osobi da organizuje informacije o unutrašnjem i spoljašnjem svetu. Ta organizacija čini svet jasnijim, predvidljivijim, a funkcionisanje u njemu, jednostavnijim. Dok su dešavanja u skladu sa očekivanjima, osoba ne oseća potrebu da se svesno bavi njima. Međutim, kada se ona ne ispune, osoba mora da se zaustavi i uloži mentalni napor kako bi pronašla grešku u svom razumevanju sebe i svog socijalnog okruženja. Skripte su strukture znanja sastavljene iz informacija o načinima na koji socijalni objekti reaguju u različitim situacijama. One sadrže podatke o motivima, namerama, ciljevima, uzrocima pojedinih događaja, specifičnim ponašanjima, situacijama koje omogućuju ili sprečavaju određena ponašanja. Koristimo ih kako bismo definisali određenu situaciju i u skladu s njom organizovali svoje akcije. Skripte se mogu formirati kroz neposredno iskustvo sa socijalnim objektima ili kroz posmatranje.

Obrasci po kojima osoba misli, oseća i deluje stiču se kroz iskustvo (Hofstede, Hofstede, & Minkov, 2010). Obrasce, koji delimično determinišu čovekovo ponašanje, Hofsted i saradnici nazivaju *mentalnim programima*, odnosno *softverima uma* (str. 5). Kako će izgledati mentalni programi određeno je socijalnom sredinom u kojoj se pojedinac razvija. Kultura je jedan takav mentalni softver. Prema ovim autorima (Hofstede, 2001; Hofstede et al., 2010), postoje tri nivoa mentalnog programiranja. Prvi je univerzalni nivo, koji je nasleđen i koji se odnosi na fizičko i bazično psihičko funkcionisanje koje je zajedničko svim ljudima. Drugi je kolektivni nivo, koji je naučen. Kolektivno mentalno programiranje dele članovi određene grupe, odnosno, pripadnici bilo koje kategorije ljudi (npr. jezik, pravila proksemičke komunikacije, odnos prema određenim socijalnim fenomenima). To je ono po čemu se razlikuju od drugih grupa ili kategorija ljudi sa drugačijim iskustvima i drugačijim ishodom učenja. Treći je individualni nivo na kome su ljudi jedinstveni i osobeni, uprkos pripadnosti istoj kulturi. Ovaj poseban, lični set mentalnih programa delom je nasleđen, a delom naučen, kroz kolektivno programiranje, odnosno kulturu, ali i kroz jedinstvena lična iskustva.

Dakle, prethodno iskustvo i na taj način stečena znanja o ljudskoj prirodi, osobinama ličnosti koje se najčešće javljaju *u paketu*, stupa u interakciju s neposrednim izvorima podataka, dinamičkim ili statičkim informacijama direktno dostupnim opažaču, proizvodeći kompleksan složaj kakav je impresija o određenoj osobi (Havelka, 2012). Ljudi često nisu svesni stepena prisutnosti iskustva i načina na koji ono deluje na socijalnu percepciju. Tako, kroz iskustvo, formirana znanja i principi, oblikuju opažaje osoba, te se stoga ove strukture sastavljene iz pretpostavki o suštinskim osobinama ljudi i njihovim međusobnim odnosima, nazivaju *implicitnim teorijama ličnosti*.

Ove strukture znanja upravljaju percepcijom osobe, determinišu sadržaj njenih interpretacija određenih događaja, kao i zaključke i odgovore na te situacije (Baumeister & Bushman, 2011). Od osobe s određenim karakteristikama očekuje se da se ponaša na određeni način, čime će biti vođeno i ponašanje opažača prema njoj. Ono će dalje determinisati tok interakcije time što će provocirati određeno ponašanje opažene osobe, najčešće u skladu s očekivanjima, na osnovu čega će opažač potvrditi opravdanost svojih pretpostavki. Ovaj fenomen se zove *samoispunjavajuće proročanstvo*. Ukoliko se očekivanja, izgrađena na osnovu ovih *teorija*, stalno potvrđuju, one će postati čvršće, dostupnije, te za njihovu aktivaciju neće biti potreban visok stepen napora ili svesti.

Istraživanja su, na primer, pokazala da za stvaranje impresije o određenim karakteristikama druge osobe nije neophodna interakcija, već da sudovi posmatrača o njoj ekstravertnosti mogu da se temelje na kratkotrajnom posmatranju te osobe uz postizanje visoke intersubjektivne saglasnosti (Albright, Kenny, & Malloy, 1988; Levesque & Kenny, 1993). Fizički privlačnijim osobama je ova osobina pripisivana u većem stepenu (Albright et al., 1988). Osim toga, opažači su pokazali spremnost da, na osnovu ovih zaključaka, predviđaju i ponašanje opažene osobe, odnosno stepen njenog aktiviteta u socijalnim interakcijama (Levesque & Kenny, 1993).

Ovi procesi dobijaju *pun zamah* kada opažač raspolaze ograničenim izvorom neposrednih podataka (Havelka, 2012). I tada, posmatrač manifestuje potrebu da iz malog broja dostupnih informacija izvuče što potpuniji zaključak o uzrocima ponašanja neke osobe, pokušavajući da podatke koji nedostaju nadomesti oslanjanjem na svoje sheme (Aronson, Wilson, & Akert, 2002; Baumeister & Bushman, 2011).

1.1.1. Osnovna atribuciona pristrasnost

Teorije atribucije nastale su sa ciljem da otkriju i objasne principe koji stoje u osnovi procesa analiziranja perceptivnih iskustava, na osnovu kojih opažač zaključuje o uzrocima ponašanja, kako tuđeg, tako i sopstvenog. Prema Hajderu (Heider, 1958), autoru koji se prvi bavio sistematskom analizom ovog procesa, uzrok akcije neke osobe opažač može da traži u unutrašnjim, personalnim faktorima i spoljašnjim, sredinskim svojstvima, koji se mogu razlikovati prema stabilnosti. Naivni opažač, analizirajući uzroke nečijeg ponašanja, prioritet daje invarijantnim svojstvima, vodeći se uverenjem da ono što je na manifestnom nivou raznoliko i promenljivo, počiva na manjem broju bazičnih i relativno stabilnih faktora sredine ili osobe. Ovakva orijentacija posledica je potrebe pojedinca da svet koji ga okružuje učini predvidljivim, kako bi postigao veću kontrolu nad ishodima različitih događaja kojima je izložen. Džouns i Dejvis (Jones & Davis, 1965) su se, u svojoj teoriji korespondentnog zaključivanja, usmerili na otkrivanje onih načela koja stoje u osnovi izvođenja zaključka o dispozicionim svojstvima osobe kao dovoljnim uzrocima njenog ponašanja. Zaključak da se opaženo ponašanje može objasniti odgovarajućim unutrašnjim dispozicijama, kao relativno trajnim svojstvima aktera, naziva se *korespondentni zaključak*. Jedan primer takvog zaključka jeste tvrdnja da je dominantno ponašanje opažene osobe uzrokovano dominacijom kao crtom koja postoji u njoj ličnosti.

Prema autorima teorije korespondentnog zaključivanja, ukoliko opažač proceni da postoji neka spoljašnja sila, dovoljno jaka da proizvede opaženo ponašanje, procenjeni udeo odgovornosti osobe u tom procesu biće manji, pa će uzroci biti pripisani sredinskim faktorima (Jones & Davis, 1965). Međutim, iako se naivni posmatrači slažu s ovim principom kada se o njemu govori na apstraktnom nivou, u praksi je uočeno odstupanje od njega (Gilbert & Malone, 1995). Čak i onda kada postoje podaci o tome da je ponašanje pojedinca uslovljeno situacionim činiocima, opažači pokazuju spremnost da u pojedincu prepoznaju predispoziciju za taj akt. Ova pristrasnost u opažanju je nazvana *osnovnom atribucionom pristrasnošću* (Ross, 1977).

Razmatrajući spremnost osobe da izvede korespondentni zaključak i onda kada nema dovoljno podataka za to, pa čak i onda kada svi podaci upućuju na suprotno, Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995) u toj tendenciji prepoznaju udeo četiri psihološka mehanizma. To su: nedostatak svesnosti, nerealna očekivanja, preterane neosnovane kategorizacije i nepotpune korekcije. Svaki od ovih mehanizama javlja se u različitim fazama atribucionog procesa. Prvu fazu autori nazivaju *percepcija situacije*. Dakle, da bi situacione varijable uopšte uzeo u obzir, potrebno je da opažač registruje situaciju u kojoj se odvija ponašanje koje analizira. Nakon toga sledi faza *očekivanje ponašanja*. U interpretaciju situacije opažač unosi svoja verovanja o tipičnom ponašanju ljudi u tim okolnostima, na osnovu čega formira određena očekivanja, kojih ne mora biti svestan. Treća faza podrazumeva *opažanje ponašanja*. U ovoj fazi opažač treba da registruje ponašanje i pripiše mu odgovarajuće značenje, koje može da bude determinisano očekivanjem. Četvrta faza je *atribucija*. Ukoliko opažač prepozna da ponašanje osobe odudara od onoga što je očekivao, procenjujući da je akter reagovao intenzivnije nego što ta situacija zahteva, odnosno intenzivnije nego što smatra da bi drugi ljudi reagovali u istoj situaciji, on će biti sklon da uzrok ponašanja traži u dispozicionim svojstvima aktera. U suprotnom, trebalo bi da veći značaj prida zahtevima situacije, koji su uslovlili takvo ponašanje. Međutim, to se ne dešava nužno. Na svakom od ovih koraka može doći do greške, koja će voditi neosnovanom korespondentnom zaključku.

U prvoj fazi može da se dogodi da situacija ne bude dovoljno poznata opažaču, da samo ponašanje osobe ne nudi dovoljno informacija o spoljašnjim okolnostima (Gilbert & Malone, 1995). Na primer, opažaču često ostaje nepoznato šta se dogodilo pre tog ponašanja koje analizira jer akt može i prostorno i vremenski da bude udaljen od onoga što ga je izazvalo. Čak i kada su odrednice situacije vidljive, ono što je pokrenulo ponašanje može biti suptilno, iako u isto vreme dovoljno snažno da samostalno isprovocira određeni odgovor.

Ostaje mu nepoznato i značenje koje je akter pripisao samoj situaciji, a koje zavisi od njegovog prethodnog iskustva. Ako se dogodi da opažač nije dovoljno svestan situacije, sa većom verovatnoćom će izvesti internalnu atribuciju.

Ako ova prva faza prođe nesmetano, pa opažač dobije informacije o situaciji, u sledećoj fazi izložen je drugoj vrsti rizika, koji autori (Gilbert & Malone, 1995) nazivaju *nerealna očekivanja*. Na tom nivou se uključuju njegove pretpostavke o očekivanom ponašanju u datim okolnostima, koje mogu biti nerealne. Dakle, u ovoj fazi on daje odgovor na pitanje: Koja ponašanja izaziva ova situacija? U dolaženju do rešenja opažač može da upotrebi *heuristik dostupnosti* (Tversky & Kahneman, 1973), pa da smatra da je očekivano ponašanje u datoj situaciji ono koje najlakše može da zamisli ili prizove sećanju, jer je takvo ponašanje, na primer, najčešće u sredini iz koje potiče opažač ili je to ono ponašanje koje je najskorije imao u svom iskustvu. Opažač se može služiti informacijom o sopstvenom ponašanju u sličnoj situaciji, očekujući da isti ili sličan mehanizam stoji i u podlozi posmatranog tuđeg ponašanja (Gilbert & Malone, 1995). Tako, neko ponašanje se može pogrešno okarakterisati kao tipično za tu situaciju, pa svako koje odudara od njega etiketirati kao atipično, te se u skladu sa tim, pripisati dispozicionim svojstvima aktera. Na sličan mehanizam su ukazali i Džouns i Dejvis (Jones & Davis, 1965), govoreći o nenormativnom, socijalno nepoželjnom ponašanju, kao informativnijem izvoru podataka o ličnosti, u poređenju sa normativnim u datoj sredini. Ukoliko opažač proceni da je opaženo ponašanje u skladu sa društvenim normama, manje je verovatno da će uzrok tražiti u ličnim dispozicijama osobe. S druge strane, nenormativno ponašanje, odnosno ponašanje koje nije u skladu sa društvenim pravilima u toj sredini, biće pouzdanija osnova za izvođenje korespondentnog zaključka. U ovoj fazi atribucije, stereotipi o normativnom ponašanju pripadnika određene grupe mogu da igraju značajnu ulogu u upravljanju ovim očekivanjima.

Čak i da prve dve faze proteknu bez problema, pri čemu je opažač svestan situacije koja je mogla da bude uzrok ponašanja i ima realna očekivanja o ponašanju u datim okolnostima, ne znači da će on sa sigurnošću uzeti u obzir eksternalne faktore (Gilbert & Malone, 1995). Na ovom koraku može da se dogodi da se opaženo ponašanje pogrešno interpretira, usled *perceptivne asimilacije*. Na primer, ako neko tačno proceni situaciju i ima tačna očekivanja o tome šta će se dogoditi u toj situaciji, on može ponašanje koje očekuje, upravo zbog svoje anticipacije, opažati kao prisutno u većem stepenu, nego oni koji ne znaju ništa o situaciji pre izvođenja zaključka. Ovo je potvrđeno u istraživanju u kome su ispitanici iz jedne grupe posmatrali ponašanje osobe nakon što su dobili podatak o tome da je ona

učestvovala u intervjuu na temu seksa, dok su ispitanici iz druge grupe ovu informaciju dobili posle posmatranja ponašanja (Snyder & Frankel, 1976). Prva grupa ispitanika je očekivala da osoba bude anksiozna u takvoj situaciji, pa su u njenom ponašanju opažali više znakova anksioznosti, koje su onda pripisivali anksioznosti kao dispoziciji ličnosti u većoj meri nego ispitanici koji su temu intervjua saznali nakon posmatranja ponašanja. Međutim, ovakve greške nisu redovna pojava (Gilbert & Malone, 1995). Može se dogoditi da očekivanja dovedu do toga da se opaženi objekat vidi naročito drugačijim od onoga što se očekivalo, što se naziva *efekat kontrasta*. Tako, Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995) navode kako, na primer, član baptističke crkve koji očekuje da čuje propoved o hrišćanskom moralu, a umesto toga čuje predavanje o zdravstvenim prednostima biseksualnosti, taj govor može da percipira liberalnijim (umesto konzervativnijim), nego što jeste. Kada se uporede uslovi pod kojima dolazi do asimilacije sa onima u kojima dolazi do kontrasta, utvrđeno je da procesi koji dovode do kontrasta zahtevaju ulaganje većeg kognitivnog napora nego oni koji vode asimilaciji (Martin, Seta, & Crelia, 1990). Takođe, postoje i slučajevi u kojim očekivanja ne utiču na percepciju.

U četvrtoj fazi se donosi konačni zaključak o uzroku ponašanja (Gilbert & Malone, 1995). Iako sve navedeno do sada upućuje na to da će uzrok percipiranog ponašanja koje odudara od očekivanja, opažač tražiti u dispozicionim svojstvima aktera, a ponašanje koje se uklapa u očekivanja objašnjavati situacionim faktorima, prepoznata je drugačija tendencija. Istraživanja (npr. Lupfer, Clark, & Hutcherson, 1988; Whitney, Waring, & Zingmark, 1992) su pokazala da se opaženo ponašanje pripisuje osobinama ličnosti spontano, automatski. Tek nakon što izvedu takav zaključak, opažači proveravaju da li se ponašanje aktera uklapa u očekivanja ili ne (Gilbert et al., 1988). Ako ocene da postoji podudarnost, biće spremni da koriguju prvobitni zaključak. Međutim, kako ovaj prvi korak ne zahteva ulaganje napora, a drugi zahteva veću posvećenost opažača, verovatnoća da će se preduzeti taj korak i izvršiti korekcija nije velika. Ovaj model je naknadno korigovan, pa je ukazano na to da redosled ovih koraka, kao i lakoća sa kojom će se izvesti, zavisi od cilja opažača (Krull, 1993). Ako opažača, pre svega, interesuje situacija, on će automatski izvesti zaključak da je opaženo ponašanje funkcija situacije, pa će ga svesno naknadno korigovati uzimanjem u obzir činilaca ličnosti. Međutim, kada je fokus pažnje na akteru, onda se spontano izvodi korespondentni zaključak, a uvođenje situacionih činilaca u objašnjenje zahteva dodatni napor za koji je potrebna i veća motivacija. Tendenciju zanemarivanja spoljašnjih faktora različiti autori (Jones & Nisbett, 1972; Malle, Knobe, & Nelson, 2007; Pronin, Gilovich, & Ross, 2004),

pripisuju dominantnoj usmerenosti opažača na osobu, a ne na situaciju u kojoj se opažana osoba nalazi.

Na osnovu svega navedenog, može se izvesti zaključak da osnovna atribuciona pristrasnost jeste tako česta, zato što do nje može dovesti nekoliko različitih mehanizama: nepoznavanje situacije ili značenja koje osoba pridaje situaciji, pogrešna očekivanja, pogrešno opažanje situacije (neosnovana kategorizacija), usmerenost opažača na aktera, te njegova nespремnost da uloži napor i koriguje izveden korespondentni zaključak. Pored osnovne atribucione pristrasnosti, socijalni psiholozi (npr. Aronson et al., 2002; Popadić, 2018) navode još neke vrste atribucione pristrasnosti, kao što su razlike u atribucijama sopstvenog i tuđeg ponašanja (razlika izvođač/posmatrač) i atribucije u sopstvenu korist, koje, u skladu sa ciljem ovog rada, neće biti detaljno razmatrane.

1.1.2. Greške neosnovane generalizacije

Posebnu grupu grešaka u socijalnoj percepciji čine greške neosnovane generalizacije. Sekord i Bekmen (Secord & Backman, 1964) u tu grupu pristrasnosti svrstavaju: temporalnu ekstenziju, generalizaciju po sličnosti, zaključivanje po analogiji i stereotipiziranje. U ovom radu će pažnja biti posvećena temporalnoj ekstenziji i stereotipiziranju.

Temporalna ekstenzija se ogleda u zaključivanju o relativno trajnim karakteristikama osobe na osnovu podataka dobijenih u jednoj situaciji, u jednom momentu, kao što je, na primer, slučaj sa emocionalnim stanjima (Secord & Backman, 1964). Stereotip je greška neosnovane generalizacije koja podrazumeva svrstavanje opažene osobe u određenu kategoriju ljudi, na osnovu karakteristika koju oni zajedno poseduju (pol, godine starosti, etnička pripadnost i slično), u skladu sa čime joj se pripisuju i određene osobine ličnosti.

Ove pristrasnosti, kao i sve ranije navedene, počivaju na potrebi opažača da ponašanje drugih učini predvidljivijim. Moguće je i da se greške neopravdane generalizacije u socijalnim interakcijama mogu kombinovati sa ranije opisanim atribucionim pristrasnostima. Najpre, kako temporalna ekstenzija predstavlja zaključivanje o relativno trajnim osobinama ličnosti opažene osobe, na osnovu onoga što je ona manifestovala u jednoj situaciji, ona bi se mogla shvatiti kao jedna forma osnovne atribucione pristrasnosti. Drugo, može se očekivati da će stereotipi, determinišući očekivanja o tipičnom ponašanju pripadnika jedne grupe, odrediti konačni ishod procesa atribucije. Na osnovu predstavljenih koraka u procesu

atribucije (Gilbert & Malone, 1995), ostaje otvoreno pitanje u kom smeru bi taj zaključak mogao da se kreće. Na primer, sprovedeno je istraživanje procesa atribucije (Barrett & Bliss-Moreau, 2009) u kome je ispitivana uloga postojećih stereotipa o emocionalnosti žena i muškaraca. U toj studiji opažači su češće izvodili korespondentni zaključak kada su ekspresije ljutnje, straha, tuge i odvratnosti bile prikazane na licu žene, nego na licu muškarca. Tako su ove reakcije češće pripisivali emocionalnosti žena, odnosno situaciji (*lošem danu*) u kojoj se našao muškarac, iako su informacije o situaciji bile dostupne za stimulse oba pola. Dakle, opažanje je bilo u skladu sa stereotipima o generalnoj emocionalnosti muškaraca i žena.

S druge strane, Džouns i Dejvis (Jones & Davis, 1965) očekuju izvođenje korespondentnog zaključka onda kada opaženo ponašanje nije u skladu sa normama u datoj sredini, odnosno kada je ono socijalno nepoželjno. Takođe, Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995) navode da atipično ponašanje, tj. ponašanje koje odudara od očekivanog, češće vodi internalnoj nego eksternalnoj atribuciji. Tako, ako opažalac uzima u obzir norme date sredine, on neće očekivati da vidi strah na licu muškarca. Kao predstavnik *dominantnijeg* pola (Bernardi, 2006; Hess, Blairy, & Kleck, 2000), muškarac treba da bude u stanju da kontroliše i ne ispolji strah jer bi, prema proceni posmatrača, to bio pokazatelj njegove slabosti (Matsumoto, Takeuchi, Andayani, Kouznetsova, & Krupp, 1998; Timmers, Fischer, & Manstead, 2003). Stoga, opažalac koji je izložen ovoj ekspresiji, može proceniti da je posmatrani muškarac reagovao intenzivnije nego što bi to učinio prosečni muškarac u datoj sredini. Polazeći od ove ocene, opažalac može izvesti zaključak da je neuspostavljena kontrola posledica njegove submisivnosti, kao crte ličnosti (u skladu sa shemom o uplašnim osobama kao submisivnijim, plašljivijim, stidljivijim u interpersonalnim odnosima (npr. Knutson, 1996; Montepare & Dobish, 2003)). Prema Hajderu (Heider, 1958), kada se određena osoba svrsta u neku kategoriju koja podrazumeva postojanje određenih karakteristika, a onda njeno ponašanje odstupa od očekivanog, neuspeh će biti pripisan osobi, umesto faktorima van nje. I ne samo to, Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995) ističu da se može dogoditi da takvo očekivanje utiče na percepciju ponašanja, pri čemu se ponašanje koje je suprotno od očekivanog može opaziti kao više odudarajuće (naveden je primer sa liberalnim predavanjem od strane konzervativnog govornika). Tako bi opažalac u situaciji sa uplašenim muškarcem, ekspresiju mogao da oceni intenzivnijom nego što ona zaista jeste, pa bi ova procena visokog intenziteta straha vodila zaključku o srazmerno visokoj submisivnosti osobe.

Sve navedeno upućuje na zaključak da, formirajući impresije o drugima, opažać ima za cilj da kreira slike koje će biti što doslednije i što korisnije za predviđanje njihovog ponašanja u budućnosti, što se postiže pripisivanjem trenutnog ponašanja stabilnim faktorima ličnosti. U ovom istraživanju nije proveravana verovatnoća s kojom se izvodi internalni zaključak, nasuprot eksternalnom, već je ispitivan interaktivni efekat kategorije emocionalnog stanja i pola stimulus osobe na procenjen stepen zastupljenosti određenih osobina ličnosti, odnosno stepen internalnosti zaključka. Drugim rečima, ova studija fokusirana je na dve vrste neosnovane generalizacije u opažanju: *temporalnu ekstenziju* (specifično, izvođenje zaključaka o osobinama ličnosti na osnovu trenutne emocionalne reakcije osobe), i *stereotype*, uz pretpostavku da bi pol te osobe mogao da moderira ovaj efekat emocionalne reakcije na procenu njenih osobina.

1.2. Uloga emocija u socijalnoj interakciji

1.2.1. Šta je emocija

Emocija predstavlja složen fenomen, koji je u teorijama procene (npr. Lazarus, 1993; Roseman, 1984, 2001; Scherer, 2003) shvaćen kao hipotetički konstrukt, unutar koga je moguće razlikovati nekoliko elemenata, koji se mogu posmatrati i kao niz faza. To su kognitivna komponenta, odnosno procena događaja, emocionalna reakcija, sastavljena iz doživljajne, fiziološke i motoričke komponente, uz spremnost na delovanje.

Kognitivna komponenta se odnosi na evaluaciju događaja koji *budi* emociju (antecedensa) i uzrokuje javljanje diferenciranog emocionalnog odgovora. Prema Lazarusu (Lazarus, 1993), ta *primarna procena* sastoji se iz tri koraka. Osoba najpre procenjuje da li je to što se dogodilo važno za ostvarenje nekog cilja. Ukoliko jeste, javiće se emocija, u suprotnom, neće. U zavisnosti od toga da li je taj događaj u saglasnosti sa ciljem, emocija može biti pozitivna, odnosno negativna (kada događaj sprečava ostvarenje cilja). Poslednja faza primarne procene se odnosi na vrstu uključenosti ega u događaj, pa tako, na primer, direktna pretnja izaziva strah ili anksioznost, lični gubitak izaziva tugu, itd. Procenjivanje se ne mora odigravati na svesnom planu, već često predstavlja automatski proces. Osnovna ideja teorija procene (npr. Lazarus, 1993; Roseman, 1984) jeste da različite osobe mogu proceniti iste događaje na različit način, usled čega se i njihove emocionalne reakcije na te događaje mogu razlikovati. Takođe, jedna ista osoba u različitim vremenskim trenucima može istu situaciju proceniti različito, što opet može dovesti do razlika u emocijama. S druge strane,

nasuprot velikim varijabilnostima u odnosu između situacije i emocije, prema ovoj teoriji, odnos između procene i emocije je vrlo invarijantan, tako da, obično, iza iste procene stoji ista emocija.

Kada se govori o proceni određenog događaja, kao antecedensu emocionalne reakcije, ona se, prema modelu procene koji je dao Roseman (Roseman, 2001), sastoji iz sedam elemenata. To su: 1) očekivanost događaja; 2) situaciono stanje; 3) motivaciono stanje; 4) verovatnoća; 5) mesto uzroka; 6) kontrolabilnost i 7) vrsta problema. Prema ovom modelu, emocionalna reakcija pojedinca zavisi od toga da li je on određeni događaj procenio kao očekivan ili neočekivan, te kao onaj koji jeste ili nije u skladu sa njegovim motivima (i tako, kao poželjan ili nepoželjan za njega). Pored toga, osoba kategoriše određeni događaj kao averzivno ili apetitivno, na osnovu toga da li je on u vezi sa željom da se smanji nešto što je averzivno ili poveća nešto što je za individuu nagrađujuće. Sastavni deo procene se odnosi i na to koliko je verovatno (sigurno/nesigurno) da taj događaj sadrži aspekte koji su u vezi sa motivima osobe. Dalje, na emocionalnu reakciju utiče i određivanje mesta uzroka, odnosno ocene toga ko je izazvao događaj: situacija, druga osoba ili sam pojedinac. Osim toga, prema ovom modelu, osoba procenjuje i stepen kontrolabilnosti situacije, odnosno koliko ona može da promeni aspekte događaja koji su relevantni za ostvarenje njenih motiva. Na kraju, važan element ovog procesa jeste i procena vrste problema, koji može biti instrumentalan ili intrinzički. To znači da određeni događaj, na primer, može biti nepoželjan zato što onemogućuje ostvarenje cilja ili zbog nekih karakteristika samog događaja.

Nakon evaluacije, javlja se emocionalna reakcija, koja je sastavljena iz doživljajne, fiziološke i motoričke, odnosno ekspresivne i bihevioralne komponente (Roseman, 1984; Scherer, 2003). U nastavku će biti dat prikaz ovog modela (Roseman, 2001), kroz analizu procene događaja, emocija koje je ta procena izazvala i bihevioralnih tendencija koje iz njih proizilaze. Nakon toga će svaka od primarnih emocija biti obrađena detaljnije, sa akcentom na antecedense i doživljajnu komponentu, dok će poseban deo rada biti posvećen ponašajnoj komponenti emocija u socijalnoj interakciji.

Generalno, prema teoriji procene (Roseman, 2001), očekivani događaji izazvaće neku od pozitivnih ili negativnih emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, ljutnja), u skladu sa kojima će biti preduzete odgovarajuće akcije. Neočekivani događaji, s druge strane, izazivaju iznenađenje, pa zahtevaju zaustavljanje akcije, kako bi se prikupilo još informacija pre delovanja. Osoba procenjuje i poželjnost događaja, pa ako je on poželjan za nju, javiće se

pozitivne emocije, a ako je nepoželjan, negativne. Kada se govori o motivacionom stanju, kao što je ranije rečeno, događaj može da bude u vezi sa željom da se smanji nešto što je averzivno ili u vezi sa željom da se poveća nešto što je za osobu nagrađujuće. Na primer, u situaciji prekida ljubavne veze, želja osobe može biti da izbegne ponavljanje onoga što se dogodilo njenim roditeljima, dakle, cilj je izbeći nešto što se smatra averzivnim, pa tako raskid može izazvati uznemirenost. S druge strane, raskid veze može proizvesti tugu, ako je on u vezi sa ciljem osobe da bude sa nekim uz koga će da se razvija kao ličnost, dakle, njena motivacija je da poveća ono što je nagrađujuće, a raskid joj to ne omogućuje. Međutim, ako je događaj pozitivan, pa je osoba, na primer, u stabilnoj ljubavnoj vezi, onda će u prvoj situaciji postojati olakšanje jer se izbegla kazna, a u drugoj situaciji, osoba će doživeti sreću jer taj događaj omogućuje povećanje onoga što je za osobu nagrađujuće. Tako će bihevioralna tendencija u prvom slučaju biti izbegavanje, a u drugom prilaženje. Kada se govori o proceni verovatnoće, ako je nesigurno da li će se dogoditi nešto što je važno za ostvarenje motiva osobe, može se javiti nada ili strah, a ako je sigurno, opet u zavisnosti od predznaka, mogu se javiti sreća, olakšanje, ali i tuga i uznemirenost. U prvom slučaju osoba se samo priprema na akciju, dok u drugom slučaju, ona reaguje na određeni način u odnosu na objekat, situaciju koja je izazvala emociju. Kada se govori o proceni uzroka, ako individua proceni da su okolnosti dovele do određenog događaja, koji je poželjan ili nepoželjan, može doživeti iznenađenje, nadu, sreću, olakšanje, ali i strah, tugu, uznemirenost, frustraciju i/ili odvratnost. Ukoliko proceni da je to izazvala druga osoba, mogu se razviti pozitivna osećanja prema njoj, ili, suprotno, nesviđanje, ljutnja i prezir. Ako osoba proceni da je sama odgovorna za ono što se dogodilo, može osećati ponos, ali, ako je događaj negativan, žaljenje, krivicu i stid. U prvom slučaju, osoba može preduzeti neke fizičke, nepersonalne radnje, u drugom, to mogu biti neke akcije u odnosu na osobu koja je procenjena kao uzrok događaja, a u trećem slučaju, ako se govori o negativnom ishodu, bihevioralna komponenta može biti u formi samokontrole. Baveći se kontrolabilnošću događaja, ukoliko osoba proceni da on nije pod njenom kontrolom, u zavisnosti od drugih elemenata procene, može doživeti strah, tugu, uznemirenost, nenaklonost, žaljenje. S druge strane, ako pojedinac proceni da događaj jeste u većem stepenu pod njegovom kontrolom, mogu se javiti frustracija, odvratnost, ljutnja, prezir, krivica, stid. Na kraju, ako osoba proceni da je događaj nepoželjan jer ugrožava ostvarenje ciljeva, može doživeti frustraciju, ljutnju, krivicu, ali ako poceni da sam događaj jeste negativan, odnosno, po svojim svojstvima, nezavisnim od ciljeva osobe, mogu se javiti odvratnost, prezir, stid. I dok prve emocije izazivaju reakciju napada, druga grupa emocija izaziva udaljavanje osobe od takvog događaja.

Ako se vratimo na prethodni primer sa prekidom ljubavne veze, ova promena će izazvati tugu ako se proceni da taj događaj osoba nije želela, da on onemogućuje osobi da postigne ono što smatra nagrađujućim, da je to definitivno, da je uzrok van nje i da nije pod njenom kontrolom. S druge strane, ljutnja će biti ishod procene da osoba nije želela da se ljubavna veza prekine, da je problem instrumentalan, izazvan od strane druge osobe, ali da je u velikoj meri pod njenom kontrolom. Zavisnost javljanja tuge ili ljutnje od procenjene kontrolabilnosti događaja, objašnjava se funkcionalnošću ponašajne komponente emocije, o kojoj će kasnije biti više reči (Roseman, Antoniou, & Jose, 1996). Ukratko, ukoliko se proceni da situacija nije pod kontrolom osobe, svako reagovanje bi bilo nepotrebno rasipanje energije, usled čega je pasivnost, bihevioralna komponenta tuge, adaptivna reakcija. S druge strane, ako napad ili protest, kao bihevioralne komponente ljutnje, mogu da proizvedu promenu u situaciji, oni će biti funkcionalni za pojedinca.

U subjektivnom iskustvu osobe moguće je naći različite kategorije emocija, kako one jednostavne, koje se ne mogu dalje redukovati, tako i one složene. Ekman (Ekman, 1999a) je postavio kriterijume na osnovu kojih treba razlikovati primarne emocije od onih koje to nisu. Primarna emocija je ona koju karakterišu: emocionalno-specifični univerzalni signali (emocionalno-specifična facijalna ekspresija), emocionalno-specifična fiziologija, automatska procena, usklađena sa emocionalno-specifičnim, univerzalnim antecedensima. Zatim, karakteristično javljanje u toku razvoja, njeno prisustvo kod ostalih primata, brzi početak, kratko trajanje, spontano javljanje, emocionalno-specifične misli, sećanja, slike, specifičan subjektivni doživljaj. Prema Ekmanu, ljutnja, odvratnost, strah, sreća, tuga i iznenađenje zadovoljavaju ove kriterijume. On na tu listu stavlja i prezir (Ekman, 1999b), naglašavajući da su dokazi koji govore u prilog univerzalnosti facijalne ekspresije ove emocije dobijeni u istraživanjima u kojima su ispitanici bili samo pripadnici civilizovanih kultura. U prilog uključivanja prezira u listu primarnih emocija govori i kros-kulturalna uspešnost u prepoznavanju ove emocije, iako je njeno prepoznavanje bilo najniže, u poređenju sa drugim primarnim emocijama (Elfenbein & Ambady, 2002). U anketi koju je sproveo Ekman (2016), postignuto je visoko slaganje eksperata (od 76% do 91%) u oceni dobre empirijske utemeljenosti emocija ljutnje, straha, odvratnosti, tuge i sreće, pri čemu je najutemeljenijom emocijom smatrana ljutnja. Kada se govori o iznenađenju, tu je slaganje bilo nešto niže (između 40% i 50% stručnjaka se složilo s ovom tvrdnjom), dok je njih 34% izdvojilo prezir kao utvrđenu emociju. U skladu s tim, u nastavku će biti obrađena doživljajna komponenta onih emocija koje je većina anketiranih eksperata smatrala empirijski potvrđenim.

Sreća predstavlja pozitivnu emociju kojoj teži većina ljudi (Ekman & Friesen, 1975/2003). Nasuprot njoj, tuga, ljutnja, strah i odvratnost su negativne, dok iznenađenje nije ni pozitivna, ni negativna emocija. Ipak, neke od ovih emocija mogu pratiti emociju sreće. Doživljaj sreće treba razlikovati od nekih njoj sličnih emocija. Zadovoljstvo se odnosi na prijatne fizičke senzacije, suprotne od bolnih senzacija. Obično su praćene i emocijom sreće, na primer, usled olakšanja jer je bol prošao, iako, prijatne senzacije nisu neophodne za sreću. Doživljaj uzbuđenja ne treba izjednačavati sa srećom. Ovo osećanje predstavlja suprotnost dosadi. Iako iz uzbuđenja može proizaći sreća, ove emocije se mogu doživljavati i nezavisno jedna od druge. Sreća može da se javi i kao posledica samopotvrđivanja, stvaranja pozitivnije slike o sebi, npr. usled prihvatanja od strane drugih, dobijanja pohvala i priznanja. Dakle, antecedensi sreće mogu biti različiti, gde se uočavaju i individualne i kulturalne razlike, baš kao što može varirati i intenzitet ovog doživljaja, od blage sreće do ushićenja. Sreća može biti manifestovana nečujno ili čujno. To može biti samo blagi osmeh, širok osmeh, kikotanje, smeh, a u najekstremnijem obliku, smeh uz suze. Smeh i kikotanje nisu indikatori intenziteta, već tipa sreće. Obično se javljaju kada se događa nešto što osobu uzbuđuje (igra, reakcija na slušanje vica ili šale). Osmeh se često koristi da se njime maskiraju druga osećanja ili kao komentar na emociju koja je prethodno manifestovana, čime se, na primer, može dati dozvola drugoj osobi da nešto izvede, iako očekivanje tog akta proizvodi strah. Osmeh, takođe, može upućivati na submisivnost, o čemu će biti više reči kasnije. Dakle, u ovim situacijama osmeh nije manifestacija doživljene sreće. Sreća se često javlja u kombinaciji sa iznenađenjem, kada se proceni da je ono što se dogodilo neočekivano, zapravo pozitivno, iako je delom izvršena evaluacija, iznenađenje još uvek nije potpuno prošlo. Zbog toga ova mešavina traje vrlo kratko. Nije retka ni mešavina sreća-tuga u situacijama kada se osoba priseća srećnih događaja iz prošlosti, pa postane sentimentalna.

Tuga je emocija koja se javlja kao reakcija na gubitak i retko traje kratko (Ekman & Friesen, 1975/2003). Događaj koji uzrokuje ovo osećanje može biti gubitak voljene osobe ili ugroženo zdravlje, kao i propuštanje prilike za lični napredak. To je pasivna emocija, koja podrazumeva tihu patnju zbog gubitka, doživljaj razočaranja ili beznadežnosti. Nasuprot tuzi, uznemirenost izaziva plač i goni osobu na akciju. Međutim, ukoliko ta aktivnost ne dovede do uklanjanja uzroka uznemirenosti, pa ona traje izvesno vreme, često se dešava da se na nju nadoveže tuga. Obnavljanje sećanja na događaj koji je uznemirio osobu može pokrenuti novi ciklus smenjivanja uznemirenosti kao protesta zbog gubitka i tuge kada se osoba miri s gubitkom. Ova emocija može biti manje ili više intenzivna, a to što se manifestuje tiho ne

znači da je manjeg intenziteta nego uznemirenost. Tuga se najčešće javlja u kombinaciji sa strahom i ljutnjom. Tuga-ljutnja kombinacija se javlja kada je osoba ljuta na ono što je dovelo do gubitka, na primer, na osobu koju je izgubila (npr. u slučaju smrti) ili na sebe zbog sopstvene vulnerabilnosti. Nekada se može javiti strah od onoga što vodi gubitku i u isto vreme tuga zbog tog gubitka, kao što je, na primer, situacija kada osoba sazna da će joj amputirati određeni deo tela, pa simultano doživljava strah, zbog očekivane opasnosti i fizičkog bola, ali i tugu kao reakciju na saznanje da će ostati bez njega. Pored toga, osoba može biti istovremeno tužna i osećati odvratnost u slučaju kada se gađenje javi kao reakcija na razočaranje ili kada osoba oseća da neko nije vredan njenog poštovanja, kao u slučaju kada, na primer, posmatra bojno polje, pa oseća tugu zbog gubitka, ali i gađenje prema ljudima koje smatra odgovornim za to.

Strah se javlja kao reakcija na povredu, koja može biti fizičke, psihološke prirode ili zahvatati obe sfere (Ekman & Friesen, 1975/2003). Povreda može biti različitog intenziteta, pa fizička tako može varirati od vrlo male do one koja je opasna po život. Psihološke povrede, s druge strane, mogu podrazumevati sitne uvrede i razočaranja, ali i voditi gubitku samopoštovanja, sigurnosti, voljene osobe, te intenzivnije ugrožavati psihološko blagostanje pojedinca. Kako opstanak zavisi od uspešnosti osobe u izbegavanju i bežanju iz situacija koje bi mogle da je povrede, ljudi rano nauče da prepoznaju znake nadolazeće opasnosti, čiji se izvori mogu pronaći u fizičkim ili socijalnim objektima, čak i u idejama. U tim trenucima anticipacije opasnosti javlja se strah. Ekman i Friesen navode da se strah ne javlja uvek prilikom anticipacije povrede jer se može dogoditi da signali opasnosti izostanu, što osobu ostavlja bez mogućnosti da je predvidi, pa se onda bol i strah doživljavaju simultano. Neki autori (npr. Zdravković, 1980) samo drugoopisano stanje smatraju strahom, praveći tako razliku između straha kao reakcije na neposrednu opasnost, s jedne strane, i anksioznosti, odnosno strepnje, slutnje da će se opasnost javiti u budućnosti, s druge strane. Iako se može javiti i nezavisno od iznenađenja (onda kada je povreda očekivana), strah se može javiti u kombinaciji sa ovom emocijom, pa tako osoba istovremeno može doživljavati obe emocije, na primer, kada iznenada doživi bol (Ekman & Friesen, 1975/2003). Osim toga, strah može da se javi nakon iznenađenja, odnosno nakon što se neočekivana situacija, koja je izazvala iznenađenje, evaluira, te joj se, kao rezultat tog procesa, pridoda negativan predznak. Strah može biti praćen bilo kojom drugom emocijom, pa se tako, uporedo sa strahom ili nakon njega, može javiti ljutnja i napad na objekat koji je izazvao opasnost. Takođe, pojedinac može osećati ljutnju i odvratnost prema sebi ukoliko proceni da je sam odgovoran za to što se našao

u opasnoj situaciji ili na nju reagovao strahom. Strah može biti praćen i tugom ukoliko ugrožavajuća situacija traje dugo ili dovede do gubitka, kao i srećom nakon što se opasnost izbegne ili se ta situacija, ukoliko traje duže, okonča.

Ekman i Friesen odvratnost ili gađenje opisuju kao *emociju odbojnosti* (Ekman & Friesen, 1975/2003, str. 66). Može je izazvati neki neprijatan miris, ukus, prizor, zvuk povezan s nekim neugodnim događajem, nešto što je osoba dodirnula, pa čak i misao o navedenim dražima. Osim toga, izgled i ponašanje druge osobe, pa čak i ideje, kao reprezentivi životne filozofije ili vrednosti mogu izazvati gađenje. Antecedensi ove emocije nisu univerzalni, već su često kulturno, pa i individualno specifični. Reakcija odvratnosti se ogleda u *oslobađanju, izbacivanju iz sebe* ili udaljavanju od tog odbojnog objekta. Prema funkcionalističkom modelu (Tybur, Lieberman, Kurzban, & DeScioli, 2013), na osnovu vrste antecedenasa ove emocije, moguće je razlikovati patogeno, seksualno i moralno gađenje. Patogeno gađenje izazivaju određene fizičke draži, kao što su, na primer, telesne tečnosti, loša higijena, neke vrste životinja. Seksualno gađenje osoba doživljava kada prepozna znake seksualnog interesovanja za sebe kod ljudi koje procenjuje kao manje vredne potencijalne partnere (s obzirom na npr. zdravlje, godine starosti, privlačnost) i genetski inkompatibilne. Moralno gađenje se javlja kao reakcija na određene akte pojedinca kojim je on degradirao sebe ili druge, kao što je, na primer, pronevera novca, prevara osiguravajuće agencije, članstvo u Kju Kluks klanu, pijani muškarac koji tuče ženu, pljačkanje slepe osobe (Rozin, Lowery, Imada, & Haidt, 1999). Dakle, nasuprot shvatanju klasičnih teorija procene (npr. Roseman, 2001), poslednje dve vrste gađenja imaju socijalne antecedense, tj. druge ljude i njihove postupke. I drugi empirijski podaci potvrđuju da se uzroci odvratnosti često pronalaze u ponašanju drugih ljudi (Frijda et al., 1989). Antecedensi emocije moralne odvratnosti su rezultat socijalnog učenja, pri čemu se gađenje javlja jer ovi načini ponašanja narušavaju usvojeni moralni kodeks (Tybur et al., 2013). Odvratnost se često doživljava u kombinaciji sa ljutnjom, gde pojedinac može biti ljut na sagovornika zbog toga što svojim postupkom izaziva kod njega gađenje (Ekman & Friesen, 1975/2003). Pored toga, moguće su i mešavine odvratnosti, s jedne strane, i iznenađenja, straha, tuge ili sreće, s druge strane. Uživanje u odvratnosti nije često, a čak i kada postoji, u većini društava se etiketira kao pervertno, pa doživljavanje ove mešavine emocija može izazvati osećanje krivice ili se čak može desiti i da osobe taj doživljaj ne dovedu do nivoa svesti. Kada se govori o kombinaciji odvratnosti i iznenađenja, osoba može biti zgrožena nečim što se desilo neočekivano, pri čemu iznenađenje

još uvek nije nestalo, iako je evaluacija tog događaja delom izvršena. Strah se kombinuje s odvratnošću u situaciji kada osoba strahuje da će se dogoditi nešto što smatra odvratnim.

Iznenadenje je emocija koja se javlja naglo i traje kraće od bilo koje druge (Ekman & Friesen, 1975/2003). Ovo osećanje izaziva događaj koji nije bio očekivan, koji osoba nije mogla da predvidi. To može biti nešto što je ona videla, čula, osetila, pomirisala, neka ideja, komentar druge osobe, čak i njena lična nova misao ili novo osećanje. Ekman i Friesen prave razliku između situacije u kojoj osoba ne očekuje da se desi bilo šta, a nešto se ipak dogodi (eng. *unexpected event*, str. 34) i situacije u kojoj osoba očekuje jedan konkretni događaj, a onda se, umesto njega, desi nešto drugo (eng. *misexpected event*, str. 34). Obe situacije imaju potencijal da izazovu iznenadenje. U drugom slučaju (eng. *misexpected event*), doživljena emocija može biti manje ili više intenzivna u zavisnosti od toga koliko se to što se dogodilo razlikuje od onoga što je osoba očekivala da se dogodi. Ova emocija traje sve dok neočekivani događaj ne dobije određeno značenje i vrednost. Onog trenutka kada pojedinac interpretira situaciju koja ga je iznenadila, iznenadenje nestaje i nastaje drugo emocionalno stanje. Ta nova emocija može biti bilo koja iz kategorije primarnih, a Ekman i Friesen ističu da je iznenadenje ipak najčešće praćeno strahom jer su neočekivani događaji često opasni i mnogi ljudi pokazuju tendenciju da sve neočekivano asociraju s opasnošću, zbog čega teže tome da događaje u svom životu učine predvidljivim, iako sama emocija iznenadenja nije ni pozitivna ni negativna. S druge strane, postoje i ljudi koji vole da doživljavaju iznenadenja, zbog čega su manje skloni planiranju. Pretpostavlja se da je pozitivan ili negativan predznak, koji određena emocija dobija, determinisan iskustvom koje je stečeno u specifičnoj kulturi i individualnim iskustvom same osobe.

Ljutnja predstavlja emociju koju karakteriše raznovrsnost uzročnika, koji mogu poticati iz fizičkog i socijalnog sveta (Ekman & Friesen, 1975/2003). Ona može da se javi kao posledica doživljene frustracije usled ometanja u izvršenju određene aktivnosti ili postizanju određenog cilja. Teorija (Roseman, 2001) i empirijski podaci (Frijda, Kuipers, & Ter Schure, 1989) pokazuju da se uzrok često vidi u drugim osobama. U slučaju kada je prepreku proizveo socijalni objekat, osećanje ljutnje će dobiti na intenzitetu ukoliko pojedinac proceni da je osoba koja je proizvela smetnju to uradila namerno ili je to mogla da spreči, a nije, zbog toga što nije uzela u obzir posledice koje bi njen akt mogao da ima po tog pojedinca (Ekman & Friesen, 1975/2003). Ljutnja će biti intenzivnija i ukoliko individua koja je naišla na ograničenje proceni da joj je time učinjena nepravda. Ova emocija podstiče osobu na uklanjanje te prepreke, što se može postići verbalnim ili fizičkim napadom na izvor frustracije

ili na neki drugi pogodni objekat. Drugi veliki izvor ljutnje jeste fizička pretnja. Iako na napad druge osobe često reagujemo strahom, on, takođe, može proizvesti i ljutnju, pa onda i kontranapad. Nije retkost ni da u tim situacijama osoba doživljava strah i ljutnju istovremeno. Pored fizičke, pretnja po psihološku dobrobit, takođe, može izazvati ljutnju. Takvi okidači su, na primer, uvreda, odbacivanje, nepoštovanje osećanja od strane osobe do koje nam je u izvesnoj meri stalo. Međutim, ukoliko se prema njoj gaje vrlo intenzivne emocije, psihološka povreda koju je nanela može izazvati tugu umesto ljutnje. Takođe, pojedinac može biti ljut i ukoliko opazi da neko svojim ponašanjem krši moralne principe koje on smatra važnim, čak i onda kada to ne utiče direktno na njega. Ljutnju može izazvati i procena da neko nije ispunio naša očekivanja. Jačina ljutnje može varirati i nekada postepeno rasti, a nekada se odmah, iznenada javiti u punom intenzitetu. Ljudi se razlikuju u stepenu tolerancije na frustraciju, pa tako postoje oni koji i na vrlo blag stimulus mogu reagovati ljutnjom. Takođe, postoje i individualne razlike u dužini trajanja ovog osećanja nakon što događaj koji ga je izazvao prođe. Ljutnja se može javiti u kombinaciji sa tugom, strahom i odvratnošću, što je opisano ranije. Moguće su i sve ostale mešavine, pa tako postoje osobe koje pronalaze zadovoljstvo u hostilnim interakcijama i verbalnim napadima, pa i pratećoj ljutnji, ali i osobe koje se plaše doživljavanja ove emocije, pa osećati čak i tugu, stid ili odvratnost zbog doživljene ili manifestovane ljutnje. Te osobe se, zapravo, plaše gubitka kontrole i posledičnog povređivanja drugih.

Fiziološku komponentu čine promene koje su nastale aktivacijom autonomnog nervnog sistema, kao što su, na primer, ubrzanje pulsa ili ubrzano disanje, a mogu se manifestovati i na licu, u vidu promena u boji, temperaturi, znojenju kože, nivou električne aktivnosti lica, promena u veličini zenica (Kostić, 2014). Te promene, zajedno sa facijalnom ekspresijom emocije, spadaju u grupu brzih facijalnih signala.

Kada se govori o ekspresivnoj komponenti, Ekman i Friesen (Ekman & Friesen, 1975/2003) smatraju da se emocije, pre svega, manifestuju na licu. Nasuprot specifičnim konfiguracijama mišića lica, koji odgovaraju određenoj emociji, pokreti tela, koji prate određeni emocionalni doživljaj, nisu tako specifični. Pokazalo se da čak i deca, na uzrastu od 10 meseci, u poređenju sa decom uzrasta od 6 do 9 meseci, informacije o emocijama češće traže na licu roditelja, nego na drugim delovima tela (Walden & Ogan, 1988). Baveći se pitanjem informativnosti facijalnih ekspresija emocija, Pol Ekman (Ekman, 1997) navodi kako facijalna ekspresija ljutnje, između ostalog, opažaču nudi informacije o tome da je osoba besna i da planira da napadne drugu osobu. Takođe, kada na nečijem licu prepozna gađenje,

opažać može da zaključi da je toj osobi neugodno i da razmišlja kako da se oslobodi onoga što izaziva takvu emociju. Pripisivanje ovakvih značenja ekspresiji emocije dešava se u trenutku i najčešće nesvesno (Ekman, 1997). Da li je to osnovna funkcija emocije u socijalnoj interakciji – da pruži informacije o spremnosti sagovornika na određenu akciju? Da li tu možda treba tražiti osnovu za grešku temporalne ekstenzije?

1.2.2. Spremnost na delovanje kao srž emocije

Na prvo pitanje Outli i Dženkins (Oatley & Jenkins, 1996/2007) nude sledeći odgovor: *Emocije su jezik socijalnog života kod ljudi – one daju naznake obrazaca koji uzajamno povezuju ljude* (str. 87). *Srž emocije je spremnost na delovanje i pravljenje planova, pri čemu, različite vrste spremnosti stvaraju različite obrise odnosa s drugima* (str. 96). Kako će izgledati akcija zavisi od kategorije emocije koja je povezana sa procenom događaja koji je izazvao određeni emocionalni odgovor (Scherer, 2003). *Emocije sreće i srdačnosti omogućuju saradnju, tuga omogućuje povlačenje od socijalnih interakcija i traženje pomoći, srdžba izaziva sukobe s drugima, a anksioznost pridonosi oprezu i popuštanju* (Oatley & Jenkins, 1996/2007, str. 124).

Kao socijalnim bićima, nama su potrebni socijalni odnosi, zbog čega se udružujemo sa drugima, saradujemo sa njima, tražeći bliskost i ljubav (Baumeister & Leary, 1995). Međutim, neke socijalne situacije nas navode na izbegavanje ljudi koji bi mogli da budu ugrožavajući za nas, a postoje i oni koje želimo da nadmašimo, kao i oni nad kojima želimo da uspostavimo kontrolu (Fischer & Manstead, 2008). Emocije imaju važnu ulogu u ostvarivanju ovih ciljeva. One se mogu podeliti u dve velike grupe: emocije koje imaju afilijativnu funkciju, koje omogućuju ostvarenje kooperativnih i harmoničnih odnosa sa drugima i one koje imaju funkciju distanciranja, a koje omogućuju osobi da se udalji od drugih i takmiči sa njima za socijalni status i moć. Socijalno-distancirajuća funkcija je karakteristična za prezir (osoba koja ga oseća želi da isključi drugu osobu), ljutnju (ljuta osoba želi da se suprotstavi, napadne ili kritikuje), odvratnost (zgađena osoba želi da se skloni iz situacije, izoluje se od nje), pa čak i strah, ako se govori o socijalnom strahu, odnosno strahu od drugih ljudi. Afilijativnu funkciju imaju sreća i složene emocije povezane sa njom (srećna osoba želi da podeli pozitivna iskustva sa drugima), ali i neke negativne, kao, na primer, tuga (tužna osoba traži pomoć i podršku drugih ljudi). Međutim, ovi autori smatraju da funkciju određuje i kontekst, kao i da emocije nemaju uvek socijalnu funkciju.

Prema teoriji procene (Roseman, 2001), jedan od njenih važnih elemenata jeste lociranje uzroka opaženog ponašanja: u samoj osobi, u drugoj osobi ili nekim spoljašnjim, nepersonalnim okolnostima. U prvom i poslednjem slučaju se ne očekuje interpersonalna aktivnost, pa tako, u trećem slučaju, mogu da se jave iznenađenje, sreća, strah, tuga, odvratnost. U prvom slučaju će se javiti osećanja samoprocene (ponos, žaljenje, krivica, stid). U slučaju da se proceni da je druga osoba odgovorna za neki događaj, ako je on poželjan, osoba može razviti pozitivna osećanja prema njoj, kao što je dopadanje, koje se, između ostalog, izražava osmehom (Argyle, Alkema, & Gilmour, 1971; Argyle, Burgess, Nicholson, Salter, & Williams, 1970), o čemu će kasnije biti više reči. U suprotnom, ako događaj koji je proizveo neko drugi, osujećuje ostvarenje ciljeva osobe, ona može zaključiti da joj se to ne sviđa, da je ljuta ili da prezire počinioca (Roseman, 2001). U ovom slučaju, osoba može preduzeti akcije u odnosu na osobu koja je procenjena kao uzrok događaja, odnosno, prema ovom autoru, one mogu proizvesti interpersonalno delovanje. Nasuprot ovom shvatanju, empirijski podaci (Shaver, Wu, & Schwartz, 1992) pokazuju da socijalne interakcije jesu česti antecedensi ne samo emocija ljutnje i ljubavi, već i straha, sreće i tuge.

Prema komunikacijskoj teoriji (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), primarna funkcija emocija povezana je sa akcijom. Neke od njih vezane su za interpersonalni odnos. Uopšteno govoreći, oni navode da emocije ljubavi, naklonosti i sreće približavaju ljude, podstiču na saradnju, dok ljutnja, strah i prezir vode sukobima. Neki autori (Morris & Keltner, 2000) ovo dopunjuju razmatrajući socijalne funkcije emocija, koje se manifestuju u socijalnim interakcijama. Prema njima, facijalna ekspresija šalje informacije sagovorniku, izazivajući komplementarne emocije kod njega, podstičući ga ili, nasuprot, odvrćajući ga od buduće akcije, omogućujući tako koordinisanje aktivnosti učesnika u interakciji. Zastupnici ovih shvatanja ističu da emocija nema samo informativnu, već i komunikativnu funkciju, čak i onda kada je akter u te svrhe ne koristi svesno (Ekman, 1993; Fernandez-Dols & Ruiz-Belda, 1995; Frijda & Mesquita, 1998; Knutson, 1996; Parkinson, 1996; Van Kleef, De Dreu, & Manstead, 2010). Na primer, analiza osmeha dobitnika zlatnih medalja na Olimpijskim igrama je pokazala da je iskren osmeh bio prisutan u fazi u kojoj su pobjednici ostvarivali socijalne kontakte, dok ga nije bilo u neinteraktivnim fazama (Fernandez-Dols & Ruiz-Belda, 1995). Dakle, ekspresija emocija može da nosi informaciju i o socijalnim motivima osobe.

Autori komunikacione teorije emocija (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), a to potvrđuju i empirijski podaci (Frijda et al., 1989), smatraju da

sreća rukovodi akcijama osobe stvarajući kod nje težnju da priđe drugima, bude spremna na saradnju i pokaže naklonost. O sreći, kao znaku afilijativnosti, govore i autori modela o emocijama kao socijalnim informacijama (Van Kleef et al., 2010). Sreća može biti signal želje za udruživanjem, druženjem i igrom (Fridlund, 1994). Kako navodi Parkinson (Parkinson, 1996), sreća šalje poruku „hajde da slavimo“. Dakle, poziva druge ljude na uključivanje u socijalnu interakciju. Istraživanja koja su sprovedli Isen i saradnici (Isen, 1970; Isen & Levin, 1972) pokazala su da eksperimentalno indukovana sreća ispitanike čini spremnijim da pruže pomoć i daju donacije u dobrotvorne svrhe.

Prema komunikacionoj teoriji (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), tuga se javlja kao rezultat opaženog gubitka cilja ili socijalne uloge, koje nije moguće povratiti. Autori navode da je ona usmerena na prošlost, nasuprot strahu koji je usmeren na budućnost, dok u poređenju sa ljutnjom, koja podstiče na akciju, tuga kod pojedinca izaziva pomirljivost, pa može proizvesti nespremnost na preduzimanje bilo kakve akcije. Ponekad, tuga može podstaći i na traženje pomoći. Komunikativnu funkciju tuge ističe Parkinson (Parkinson, 1996), koji navodi da ekspresija ovog stanja šalje poruku „umiri me“. Tužna osoba, svojom ekspresijom, opažaču šalje poruku da joj je potrebna pomoć, informišući ga tako i o svom položaju zavisnosti (Van Kleef et al., 2010).

Strah je emocija koja se javlja pri susretu sa opasnošću i može izazvati kočenje ili bežanje iz situacije (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007). Osoba koja prepozna ljutnju na licu sagovornika, može to oceniti kao najavu *opasne* interakcije iz koje se treba povući (Marsh, Ambady, & Kleck, 2005). Neki empirijski podaci to potvrđuju, pa je tako kod jedne vrste afričkih majmuna uočeno kako ih doživljeni strah pokreće na ponašanje, koje se razlikuje u zavisnosti od izazivača, ali kome je zajedničko bežanje i izbegavanje situacije koja ga je izazvala (Seyfarth, Cheney, & Marler, 1980). Jedna takva situacija je ona u kojoj im pretili opasnost od neke vrste grabljivica. Doživljaj straha može varirati u pogledu intenziteta – od slabog do vrlo jakog – koji može dovesti do potpune imobilizacije i *zamrzavanja*, usled opažene bespomoćnosti (Ekman & Friesen, 1975/2003). Parkinson (Parkinson, 1996) navodi da osoba koja je uplašena, ekspresijom emocionalnog stanja, okolini šalje poruku „pomoz mi, zaštiti me“. Prema modelu Van Klifa i saradnika (Van Kleef et al., 2010), tuga i strah spadaju u istu grupu emocija, s obzirom na socijalnu funkciju koja podrazumeva traženje pomoći. Dakle, iako socijalni strah može voditi suprotnoj tendenciji (Fischer & Manstead, 2008), osobe koje su uplašene pozivaju druge da im priđu.

Empirijski podaci pokazuju da pojedinac koji opazi strah na licu druge osobe pokazuje spremnost da priđe toj osobi (Marsh, Ambady, & Kleck, 2005).

Odvratnost navodi ljude na odbacivanje ili povlačenje od stimulusa (objekta, aktivnosti) koji je tu emociju izazvao (Ekman & Friesen, 1975/2003; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007). Reakcija koja prati patogeno gađenje je udaljavanje od infektivnih mikroorganizama, a reakcija na doživljeno seksualno gađenje je odbijanje i izbegavanje seksualnih partnera i ponašanja koji su procenjeni kao nepogodni, odnosno, koji bi mogli da ugroze uspešnost reprodukcije (Tybur et al., 2013). Međutim, osobe koje se osećaju moralno zgađenim pokazuju spremnost na osuđivanje osoba koje su prekršile moralne principe. Sama ekspresija gađenja ima funkciju da prenese drugima da osoba takvo ponašanje osuđuje. Takođe, ona time može da signalizira da osobu koja je svojim nemoralnim ponašanjem izazvala gađenje treba kazniti. Ovi autori smatraju da izbegavanje nemoralne osobe ne podrazumeva fizičko udaljavanje od nje, koje se može videti u drugim oblicima odvratnosti, već ova reakcija ima funkciju socijalnog udaljavanja, odnosno kažnjavanja te osobe, a slanjem ranije navedenog signala ima i funkciju pozivanja na kolektivnu osudu i kaznu. I empirijski podaci pokazuju da kršenje moralnih principa češće izaziva spremnost na kažnjavanje te osobe, nego njeno izbegavanje (Kurzban, DeScioli, & O'Brien, 2007).

Ljuttja je rezultat doživljene frustracije u ostvarenju nekog cilja (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007). Parkinson (Parkinson, 1996) navodi da se izražavanjem ljuttje šalju poruke „ti si kriv“ i „shvati me ozbiljno i pokaži mi poštovanje koje zaslužujem“. Ona pojedinca podstiče na akciju ukoliko on proceni da može da ukloni izvor frustracije. Tako, osobe koje doživljavaju ljuttju, u odnosu sa drugim ljudima mogu biti spremne na napad (Ekman & Friesen, 1975/2003; Frijda et al., 1989; Hutcherson & Gross, 2011; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Roseman, Wiest, & Swartz, 1994). Ekman i Friesen (Ekman & Friesen, 1975/2003) ovu emociju opisuju kao najopasniju upravo zbog toga što ona, u poređenju sa drugim emocionalnim stanjima, ima najjaču tendenciju da dovede do namernog povređivanja drugih ljudi. Ove tvrdnje su u skladu sa podacima o kojima izveštava Berkovic (Berkowitz, 1993, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), koji pokazuju da ljuttja, izazvana postavljanjem ograničenja ili doživljajem bola, može izazvati agresivne reakcije prema izvoru frustracije ili nekom drugom pogodnom objektu. Zbog svoje povezanosti sa agresivnim aktima, ljuttja signalizira moć i dominaciju (Tiedens, 2001). Međutim, Ekman i Friesen (Ekman & Friesen, 1975/2003) navode da ljuttja nekada može voditi pozitivnim akcijama, posebno onda kada je ljuttju izazvalo kršenje

moralnih vrednosti do kojih je ljutoj osobi stalo. Doživljena ljutnja osobu može motivisati na razne socijalne i političke akte u cilju postizanja društvenih promena. Međutim, takvi motivi, pored konstruktivnih, mogu biti i pokretači negativnih akata, kao što je, na primer, terorizam.

Outli i Dženkins (Oatley & Jenkins, 1996/2007) navode da nema potpune saglasnosti u prihvatanju komunikacione teorije (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007) i da akcija pojedinca može biti modifikovana pod uticajem kulture i individualnog razvoja. Takođe, ljudi, kao racionalna bića, mogu da analiziraju, procenjuju, planiraju, te, prema tome, reaguju drugačije od onoga kako nalaže instinkt. Ipak, oni se mogu naći u situaciji u kojoj ne raspolažu znanjem na koje bi se oslonili prilikom donošenja odluka o najsvrsishodnijem delovanju. Umesto toga, oslanjaju se na emocije, koje ih podstiču da deluju na način koji se kroz evoluciju pokazao boljim od slučajnog delovanja ili neekonomičnog razmišljanja o najdelotvornijoj akciji, koje može biti kontraproduktivno kao, na primer, u opasnoj situaciji. Kako kažu ovi autori, *emocije se temelje na nečemu poput ugrađenog zaključivanja o tome šta se događa i šta treba učiniti sledeće* (Oatley & Jenkins, 1996/2007, str. 262). Tako se o emocijama misli kao o heuristicima, mehanizmima prepoznavanja i reagovanja na koje se osoba može osloniti u situacijama u kojima nema sigurnog rešenja.

U istraživanju doživljaja sreće, tuge, straha, ljutnje, odvratnosti, stida i krivice, sprovedenom na studentima iz 27 država otkriveno je da je doživljavanje sreće bilo praćeno približavanjem ljudima, ljutnje okretanjem protiv njih, dok je spremnost na udaljavanje bila povezana sa svim negativnim emocijama ispitivanim u ovoj studiji, iako nešto manje pri doživljajima straha i ljutnje (Wallbott & Scherer, 1986). Oni su otkrili i da fiziološki korelati najčešće prate emociju straha, a najređe krivicu i odvratnost. Najveći broj neverbalnih signala ispitanici su prepoznali u svojim doživljajima ljutnje, sreće i tuge, a najmanja neverbalna aktivnost saopštena je u stanjima straha, odvratnosti, krivice i stida, koje su bile dominantno internalizovane emocije.

Kao što je ranije navedeno, Ekman i Fizen (Ekman & Friesen, 1975/2003) smatraju da je lice primarni signalni sistem za pokazivanje emocija. U skladu s tim su facijalne ekspresije emocija izdvojene kao stimulusi u ovom istraživanju.

1.2.3. Facijalna ekspresija emocija kao signalni sistem

Ekman i Frizen (Ekman & Friesen, 1975/2003) navode da lice određene osobe može da nosi informacije o njenom emocionalnom stanju, raspoloženju, privlačnosti, godinama starosti, polu, rasi i tako dalje. Govoreći o licu, kao o multisignalnom sistemu, ovi autori razlikuju brze, spore i statičke facijalne signale. Statički facijalni znaci se odnose na relativno trajne crte lica, određene karakteristikama koštane strukture i mekih tkiva lica, na osnovu kojih se izvode zaključci, pre svega, o identitetu i lepoti lica (Ekman & Friesen, 1975/2003; Kostić, 2014). Spori facijalni signali se odnose na karakteristike lica koje nisu tako trajne kao crte, ali ni tako privremene kao što su ekspresije trenutnih unutrašnjih stanja. Spore promene na licu u vidu boranja i opuštanja kože, izmenjene pigmentacije i pojave masnih naslaga, nastaju tokom godina, te nose informaciju o godinama starosti osobe.

Facijalne ekspresije emocija spadaju u grupu brzih facijalnih signala. Ovi signali su rezultat kontrakcija facijalnih mišića (Ekman & Friesen, 1975/2003; Kostić, 2014). Tu spadaju i promene u položaju glave i usmerenosti pogleda, koje nose socijalno relevantne informacije. Prema funkcijama koje imaju u socijalnoj interakciji, brzi facijalni signali se dele na ekspresije, ambleme, manipulatore, ilustratore i regulatore. Facijalne ekspresije predstavljaju facijalne izraze doživljenih emocija, koje se javljaju nenamerno i nesvesno u trenutku kada osoba doživljava određenu emociju. Facijalni amblemi imaju funkciju prenošenja značenja neverbalnim putem, umesto reči, a facijalni ilustratori prate i naglašavaju govor. Facijalni regulatori imaju ulogu da organizuju i usklade tok celokupne interakcije, a facijalni manipulatori predstavljaju navike, često stečene u ranom detinjstvu, koje služe uspostavljanju kontrole nad emocijama i doživljenim potrebama. Iako spori i statički facijalni signali ne govore o trenutnom emocionalnom stanju osobe, ove informacije u kombinaciji sa facijalnim ekspresijama utiču na stvaranje impresije o osobi. Opažać, suočen sa osobom koja na licu pokazuje ljutnju, često se oslanja na statičke i spore znake kada procenjuje šta je to što je kod nje izazvalo ljutnju i kada predviđa buduću akciju osobe, izazvanu tom emocijom.

Pokušavajući da rezimira dosadašnje rezultate u polju izučavanja emocija, Ekman (2016) je zadao upitnik najznačajnijim istraživačima u ovoj oblasti. Analizirajući njihove odgovore, zaključio je da većina istraživača smatra da empirijski podaci podržavaju stanovište o univerzalnosti facijalnih ekspresija emocija. U prilog univerzalnosti facijalnih ekspresija emocija govore podaci dobijeni u studijama facijalnih ekspresija čulno depriviranih osoba, novorođenčadi, identičnih blizanaca, čovekolikih majmuna, kao i u mnogim kros-kulturalnim

istraživanjima (prema Kostić, 2014). Primer jednog kros-kulturalnog istraživanja je ono u kome je Ekman, sledeći Darwinovo stanovište o univerzalnosti facijalnih ekspresija, od pripadnika različitih kultura (Čile, Argentina, Brazil, Japan, SAD) tražio da prepoznaju šest emocija (sreća, ljutnja, strah, tuga, iznenađenje, odvratnost) prikazanih na fotografijama (Ekman, 2003). Visoko slaganje u imenovanju prikazanih emocija u ovom istraživanju, kao i analiza rezultata drugih studija (Ekman & Friesen, 1975/2003), navode na zaključak o univerzalnosti facijalnih ekspresija šest primarnih emocija, odnosno na zaključak da svaka od tih emocija jeste sastavljena iz specifičnih sklopova facijalnih izraza svojstvenih samo njoj. U prilog univerzalnosti facijalnih ekspresija primarnih emocija govore i rezultati meta-analize, čiji je osnovni cilj bio upravo utvrđivanje prirode ovih ekspresija (Elfenbein & Ambady, 2002). Na ovim prostorima, pitanjem pouzdane informativnosti facijalnih ekspresija emocija, bavila se Kostić (1999, prema Kostić, 2014), koja je u svojoj studiji otkrila da su procenjivači bili u stanju da tačno ocene svih šest ispitivanih emocija (sreća, tuga, strah, ljutnja, gađenje, iznenađenje). Pritom su ispitanici bili najuspešniji u prepoznavanju emocije sreće, a najmanje uspešni u prepoznavanju tuge. Na osnovu iznetih podataka, može se izvesti zaključak da facijalne ekspresije jesu pouzdani znaci emocija koje osoba doživljava.

Pokušavajući da opišu izgled univerzalnih facijalnih ekspresija koje su relevantne za primarne emocije, Ekman i saradnici (Ekman, Friesen, & Tomkins, 1971) su konstruisali instrument FAST (*Facial Affect Scoring Technique*). FAST opisi emocionalnih izraza, praćeni ilustracijama, pružili su mogućnost lakog uočavanja razlika u facijalnom ispoljavanju specifičnih kategorija emocija, zahvaljujući podeli lica na tri dela. To su: gornji (čelo i obrve), srednji (oči, kapci i koren nosa) i donji deo lica (obrazi, usta, ostatak nosa i brada), pri čemu se svaki od njih može pokrenuti nezavisno od ostalih, što dopušta i njihovo međusobno kombinovanje (Kostić, 2014).

U nastavku rada će biti prikazane FAST deskripcije facijalnih manifestacija ispitivanih primarnih emocija, kroz praćenje promena u tri navedene regije lica. Opisi su preuzeti iz Ekmanove i Friesenove knjige *Razotkrivanje lica (Unmasking the face)*; Ekman & Friesen, 1975/2003).

Sreća se, u poređenju s drugim primarnim emocijama, pokazala najlakšom za prepoznavanje (Ekman & Friesen, 1975/2003). Najvažnije informacije, zbog veoma upadljivih promena, dobijaju se iz srednjeg i donjeg dela lica. Kada se govori o donjoj regiji, primećuje se da su uglovi usana podignuti i povučeni prema nazad, pri čemu usta mogu biti

zatvorena ili otvorena tako da se vide zubi. Nekada se mogu videti samo zubi u gornjoj vilici, a nekada i oni u donjoj. Zubi u gornjoj i donjoj vilici mogu biti razdvojeni ili spojeni, a mogu se videti i desni. U nazolabijalnom delu, koji se proteže od nosa prema spoljašnjim uglovima usana, pojavljuju se bore, kao posledica opisanog povlačenja uglova usana, dok se obrazi podižu. Stoga se i koža ispod donjih očnih kapaka podiže, stvarajući na tom mestu linije. U spoljašnjim uglovima očiju, takođe, postoje bore, koje su vidljivije sa starenjem osobe. Intenzitet doživljene emocije je primarno određen pozicijom usana, a što je osmeh intenzivniji, nazolabijalne bore, bore u uglovima očiju i linije ispod oka će biti izraženije, kao i podizanje obraza. Obrazi mogu biti toliko podignuti da se smanjuje otvorenost očiju, koje mogu biti blistave i pokretljive. To ne znači da o intenzitetu sreće govori vidljivost zuba, već, pre svega, stepen povučenosti uglova usana i dubina nazolabijalnih bora. Ukoliko je to jednako, jačina doživljaja je približno jednaka.

Kada se govori o facijalnoj ekspresiji tuge, u gornjoj i srednjoj regiji lica, ona se izražava podizanjem unutrašnjih uglova obrva, koji mogu biti privučeni jedan drugom, zbog čega koža ispod obrva dobija trouglast oblik, a unutrašnji uglovi gornjih očnih kapaka se podižu (Ekman & Friesen, 1975/2003). Aktiviranje samo ovih delova lica može ukazivati na tugu slabog intenziteta ili pokušaj kontrole ekspresije ove emocije. Nekada i donji očni kapci mogu delovati podignuto, što doprinosi jasnoći ekspresije. Kada se govori o donjoj regiji, na tugu ukazuju uglovi usana okrenuti na dole ili usna koja je opuštena i koja nekoordinisano podrhtava, što se javlja neposredno pred plač ili onda kada osoba pokušava da zaustavi plakanje.

Strah, kao i ostale primarne emocije, ima svoju specifičnu manifestaciju na licu (Ekman & Friesen, 1975/2003). U gornjem delu lica to podrazumeva podizanje obrva, pri čemu se unutrašnji uglovi obrva međusobno približavaju, dok se na centralnom delu čela javljaju horizontalne bore. Položaj obrva kod straha i ljutnje je sličan u pogledu međusobnog približavanja obrva, ali se razlikuje po tome što su kod ljutnje one spuštene, a kod straha podignute. U predelu očiju, za ekspresiju straha su karakteristične široko otvorene oči, sa podignutim gornjim očnim kopcima, tako da se vide beonjače, kao i napregnutim i podignutim donjim očnim kopcima, koji se mogu toliko podići da delom prekriju dužicu. Usta su otvorena, usne mogu biti u tenziji i povučene unazad ili biti rastegnute, ponovo sa uglovima povučenim unazad. Kada se govori o promeni u intenzitetu doživljenog straha, u predelu očiju se one manifestuju podizanjem gornjih i naprežanjem donjih očnih kapaka, dok se u donjem delu lica usta dodatno rastežu i otvaraju. Facijalna ekspresija straha je slična onoj

kod iznenađenja, a osnovna razlika je u postojanju tenzije kod straha, dok su mišići lica relaksirani kod iznenađenja.

Kada se govori o emociji odvratnosti, iako se manifestuje u svim izdvojenim regijama lica, najinformativniji su usta i nos (Ekman & Friesen, 1975/2003). Gornja usna je podignuta, dok donja može biti podignuta i gurati gornju usnu, a može biti i spuštена i blago isturena. Nos je naboran, a obrasi podignuti, tako da dovode do smanjenja otvorenosti očiju i stvaranja linija i nabora ispod oka. Donji očni kapci su gurnuti nagore, nisu u tenziji, a obrve su najčešće spuštene, što izaziva i spuštanje gornjih kapaka. S porastom intenziteta doživljene odvratnosti, boranje nosa se povećava, a gornja usna se više podiže.

Ekspresija iznenađenja, baš kao i sama emocija, traje vrlo kratko i često se javlja u kombinaciji sa drugim emocionalnim stanjem, što otežava prepoznavanje (Ekman & Friesen, 1975/2003). Na licu se ovo osećanje manifestuje kroz izvijene, visoko podignute obrve, usled čega se koža ispod obrva zateže, a na čelu su prisutne horizontalne bore. Iako u ovom području ekspresija iznenađenja liči na ekspresiju straha, razlike postoje. Kod straha su unutrašnji uglovi leve i desne obrve bliži jedan drugom, što dovodi do toga da su kod iznenađenja njihovi spoljašnji uglovi povijeniji nego kod straha. Takođe, kod straha su horizontalne bore prisutne samo u središnjem delu čela, dok su kod iznenađenja one vidljive preko celog čela. Gornji očni kapci su podignuti, dok su donji spuštени, pa su oči širom otvorene i često se ispod i iznad dužice vidi beonjača. Dok je kod straha donji kapak u stanju tenzije, kod iznenađenja je on relaksiran. Kada se govori o donjem delu lica, usta su otvorena, opuštена, bez tenzije, nasuprot ustima u stanju straha. Usne i zubi su razdvojeni. Prilikom promena u intenzitetu ovog emocionalnog stanja, iako su razlike prisutne u svim pomenutim oblastima, pa su obrve podignute manje ili više, a oči u različitom stepenu otvorene, najjasnija informacija o intenzitetu se dobija ukoliko se posmatra vilica, koja je kod intenzivnijeg doživljaja iznenađenja vrlo široko otvorena.

Da bi opažalac dobio informaciju o ljutnji na licu posmatrane osobe, promene moraju biti vidljive u svim regijama lica (Ekman & Friesen, 1975/2003). U gornjem delu se to ogleda u spuštениm i privučениm obrvama, pri čemu one mogu biti iskošene naniže, spuštanjem unutrašnjih uglova obrva ili mogu biti spuštene u celini, pa zauzeti ravan položaj. Zahvaljujući njihovom međusobnom približavanju, između njih se obično stvaraju vertikalne bore. Očni kapci su u tenziji, a pogled je fiksiran, prodoran, oštar i tvrd. Donji očni kapci su uvek u tenziji, ali mogu biti manje ili više podignuti, dok su gornji kapci spuštени. Nozdrve

mogu biti proširene, ali to nije specifični znak ljutnje jer je prisutan i u ekspresiji tuge. Kada osoba doživljava ljutnju, usta mogu imati dve forme – mogu biti zatvorena, pri čemu jedna usna pritiska drugu, a uglovi su ravni ili okrenuti na dole, ili mogu biti otvorena, u tenziji, praveći oblik četvorougla. Dok je prva forma karakteristična za fizički napad ili pokušaj uspostavljanja kontrole nad verbalnim ponašanjem, druga se javlja tokom govora, kada osoba i verbalno izražava ljutnju. O intenzitetu ljutnje se zaključuje na osnovu količine tenzije u očnim kapcima, kao i na osnovu stepena isturenosti očiju i jačine pritiska kojim jedna usna naleže na drugu. Nekada taj pritisak može biti toliko jak da proizvede ispupčenje ispod donje usne i boranje brade. Kada se govori o ekspresiji ljutnje otvorenih ustiju, sa promenom intenziteta, menja se i stepen njihove otvorenosti.

Dakle, facijalne ekspresije jesu izraz naših unutrašnjih stanja (Ekman & Friesen, 1975/2003; Kostić, 2014). Međutim, kako jedna od komponenti stava jeste emocionalna komponenta (Rot, 2008), ekspresija emocija može postati i signal socijalne motivacije i imati komunikativnu funkciju u socijalnoj interakciji (npr. Ekman, 1993; Fernandez-Dols & Ruiz-Belda, 1995; Frijda & Mesquita, 1998; Morris & Keltner, 2000; Parkinson, 1996). Naime, pošto interpersonalni stavovi često sadrže određenu emociju, a samim tim i njenu spoljašnju manifestaciju, facijalno ponašanje koje odgovara određenom interpersonalnom stavu ima elemente facijalne ekspresije prateće, odgovarajuće emocije. Dve osnovne dimenzije interpersonalnih odnosa jesu prijateljstvo-neprijateljstvo (ili dopadanje-odbacivanje) i dominacija-submisivnost (Argyle, 1969/2017). Ovaj autor navodi da se interpersonalni stav najčešće izražava facijalnim ekspresijama, direkcijom pogleda, pozicioniranjem tela, kao i da se opažači u većoj meri oslanjaju na neverbalne, nego verbalne znake kada izvode ove zaključke, što je empirijski potvrđeno (Argyle et al., 1971; Argyle et al., 1970). Posebno informativnim, naročito kada se govori o prijateljstvu-neprijateljstvu, smatraju se facijalne ekspresije. Jedan od najjasnijih znakova prijateljskog interpersonalnog stava jeste usmerenost pogleda ka osobi, koji je praćen osmehom, što ukazuje na spremnost aktera da ostvari interakciju ili čak, razvije intimniji odnos sa sagovornikom. Za ovaj rad je posebno značajno ono što se događa u donjem delu lica, tj. osmeh, koji je sastavni deo ekspresije sreće (Ekman & Friesen, 1975/2003). S druge strane, u jednom istraživanju (Argyle et al., 1971) utvrđeno je da je interpersonalni stav osobe koja je bila namrštena, uz pokazivanje zuba, bio procenjen kao neprijateljski i odbijajući. Monika Mur (Moore, 1998) je pokazala i da se mrštenjem ili podrugljivim osmehivanjem, odnosno spuštanjem i međusobnim približavanjem obrva, najčešće praćenim stezanjem usana, može poslati poruka o odsustvu interesovanja za osobu

kojoj se ove poruke šalju, tj. odbacivanju te osobe. Kao što se vidi iz opisa, ovakvi facijalni izrazi odgovaraju pokretima koji su karakteristični za doživljaj ljutnje (Ekman & Friesen, 1975/2003).

Kada se govori o drugoj interpersonalnoj dimenziji, dominacija-submisivnost, dominacija se izražava odsustvom osmeha, uz podizanje glave (Argyle, 1969/2017; Argyle et al., 1970), nagnjanjem glave unapred, spuštanjem i međusobnim privlačenjem obrva, fiksiranjem pogleda, pritiskanjem usana sa stezanjem uglova usana, boranjem nosa (Camras, 1977). Kada se govorilo o percepciji dominacije, utvrđeno je da opažači facijalnim znacima ovog interepersonalnog stava smatraju nagnjanje glave unapred i spuštanje obrva (Mast & Hall, 2004). Meta-analitička studija (Hall, Coats, & LeBeau, 2005) je pokazala da opažači smatraju da se dominantnije osobe manje osmehuju, više prodorno gledaju, imaju spuštenije obrve. O odsustvu osmeha i spuštanju obrva kao znacima dominacije izveštavaju još neki autori, na osnovu svojim empirijskih nalaza (Keating & Bai, 1986; Keating et al., 1981). Treba naglasiti da ovo nisu bili svi registrovani znaci dominacije, već su za potrebe ovog rada izdvojeni samo oni koji se manifestuju na licu. S druge strane, submisivnost je manifestovana nervoznim osmehom, spuštanjem glave (Argyle, 1969/2017; Argyle et al., 1970), podizanjem obrva (Blurton Jones, 1971, prema Kostić, 2014; Hall et al., 2005). Dakle, dok manifestacija dominacije sadrži elemente facijalne ekspresije ljutnje i odvratnosti, opis osoba sa submisivnim interpersonalnim stavom odgovara ekspresiji straha, uz tendenciju povlačenja iz situacije (Ekman & Friesen, 1975/2003). Ovo je u skladu sa nalazima istraživanja u kome je utvrđeno da ljutnja signalizira moć i dominaciju (Tiedens, 2001). Kada se govori o podatku češćeg osmehivanja submisivnih osoba (Keating & Bai, 1986; Keating et al., 1981), on ne odgovara osmehu koji je signal sreće. Pretpostavlja se da se on razvio tokom evolucije i da odgovara bezglasnom osmehu sa potpuno otkrivenim zubima, primećenom kod podređenih majmuna koji su time slali poruku da su spremni na pomirenje (Kostić, 2014).

1.3. Facijalne ekspresije emocija kao izvor zaključaka o crtama ličnosti

Jasno je da sastavni deo emocionalnog iskustva čini izvesna spremnost na delovanje. Ali, ako se zna da facijalne ekspresije emocija nose informaciju o tom privremenom unutrašnjem emocionalnom stanju, postavlja se pitanje koji procesi stoje u osnovi tendencije ljudi da izvrše ovaj vid generalizacije, nazvan *temporalna ekstenzija*.

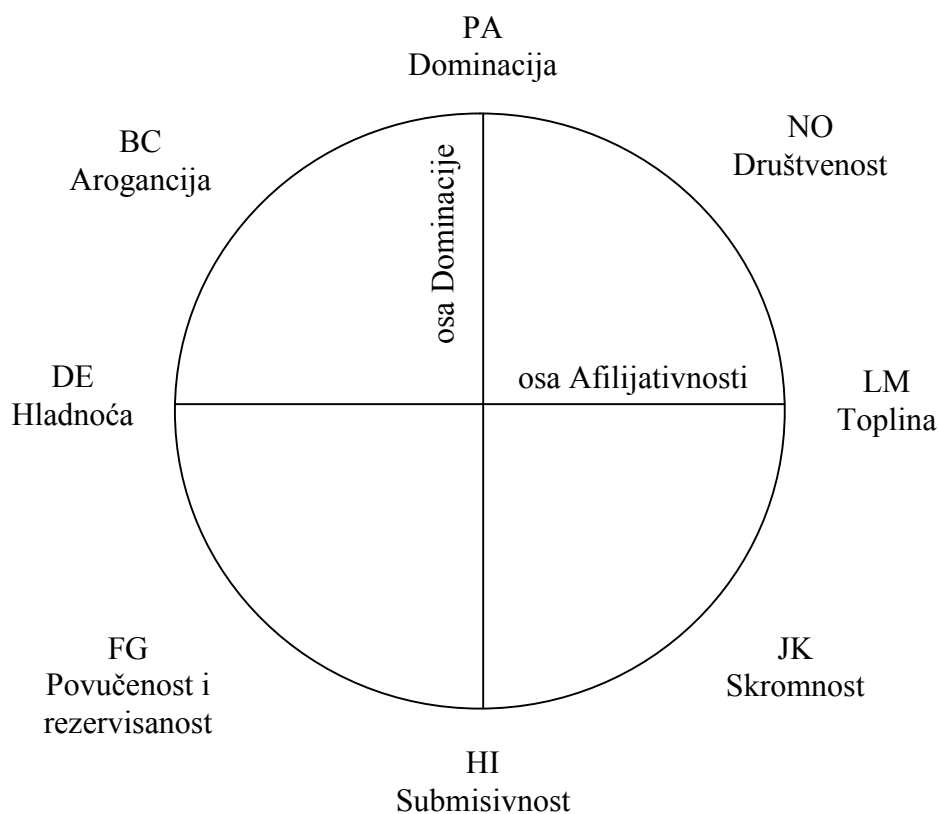
Prema ekološkom pristupu, ova tendencija se može pripisati *temporalnoj ekstenziji tačnih veza između pojedinih emocija i određenih ponašanja*. Tako, *emocionalne ekspresije omogućuju formiranje impresije o osobinama koje odgovaraju ponašanju izraženom tokom doživljavanja te emocije* (Zebrowitz & Montepare, 2008, str. 1507).

Ekman (2016) navodi da većina stručnjaka u oblasti emocija smatra da su određene crte ličnosti u korelaciji sa odgovarajućim emocijama, pa je tako, na primer, 82% ispitanih eksperata smatralo da je strah povezan sa stidljivošću.

Na osnovu svojih empirijskih nalaza, neki od vodećih istraživača u oblasti procenjivanja osoba na osnovu facijalnih signala uopšte (Oosterhof & Todorov, 2008), izveli su zaključak da se sve procene mogu prikazati kroz dve dimenzije – valencu/pouzdanost i moć/dominaciju. Tako su procene dominacije, agresivnosti, samopouzdanja najviše odgovarale dimenziji dominacije, dok je, na primer, procena pouzdanosti odgovarala dimenziji valence. Oni su utvrdili da procenjena valenca signalizira opažaču da li tu osobu treba da izbegava ili joj priđe, dok dominacija šalje informacije o fizičkoj snazi osobe. Otkriveno je da se na dimenziji dominacije ljudi ocenjuju, pre svega, na osnovu statičkih facijalnih signala (o čemu će naknadno biti više reči), dok je položaj opažene osobe na drugoj dimenziji, dimenziji valence, bio određen emocijom, pa su na negativnom polu bile ljute osobe, procenjene kao one u koje ne treba imati poverenja, nasuprot srećnim osobama, koje su se nalazile na pozitivnom polu.

Empirijski podaci pokazuju da osobine ličnosti, o kojima se zaključuje na osnovu facijalnih ekspresija, uglavnom potiču iz domena interpersonalnih crta, relevantnih za socijalnu interakciju (Knutson, 1996). Prema cirkumpleks modelu, interpersonalne crte se mogu prikazati u dvodimenzionalnom prostoru koji grade međusobno nezavisne dimenzije *Dominacije* i *Afilijativnosti* (Trapnell & Wiggins, 1990; Wiggins, Trapnell, & Phillips, 1988). Na jednom polu prve dimenzije, Dominacije (PA), nalaze se osobe koje su sigurne, dominantne, samopouzdana, snažne, uporne i nadmene, a na drugom (HI), nesigurne, submisivne, stidljive, obzirne, blage osobe. Druga dimenzija prikazuje Afilijativnost, odnosno socijabilnost ljudi, pri čemu se na jednom kraju (LM) nalaze topli, ljubazni, predusretljivi, empatični, nežni i saradljivi pojedinci, dok se na drugom (DE), nalaze emocionalno hladne, nemilosrdne, bezobzirne osobe. Na slici 1 je prikazan ovaj model, sastavljen iz četiri sektora, koji su definisani dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti. Preciznije, reč je o osam subdelova, formiranih pomoću dve dodatne dimenzije, odnosno 4 skale, pri čemu visok skor

na skali Društvenosti (NO) označava veselu, ekstravertnu, društvenu osobu, dok visok skor na skali Povučenosti i rezervisanosti (FG) opisuje nedruštvene, antisocijalne, introvertne i distancirane individue. Pojedinci sa visokim skorom na pridevima u okviru skale JK (Skromnost) jesu lakoverni i skromni, nasuprot onima sa visokim skorom na skali BC (Arogancija), koji su proračunati, lukavi i arogantni. Izraženost Dominacije i Afilijativnosti osobe se računaju preko skorova postignutih na svakoj od skala primenom odgovarajuće formule.



Slika 1. Interpersonalni cirkumpleks (adaptirano prema Wiggins, 1995)

Može se videti da ove dve dimenzije odgovaraju onim koje Osterhof i Todorov (Oosterhof & Todorov, 2008) prepoznaju u opisima drugih ljudi. Stoga, iako je instrument, razvijen iz ovog cirkumpleks modela, inicijalno namenjen samoproceni, mnogi istraživači su našli njegovu primenu upravo u studijama koje su se bavile problemom temporalne ekstenzije. U istraživanju Knatsona (Knutson, 1996), osobe koje su na fotografijama izražavale sreću, dobile su viši skor na dimenziji Afilijativnosti u odnosu na druge stimulse. Ekspresije straha, tuge i emocionalne neutralnosti, dovođene su u vezu sa atributima koji su se nalazili niže na dimenziji Afilijativnosti, dok su osobe sa facijalnim izrazima ljutnje i

odvratnosti bile pozicionirane najniže na ovoj dimenziji. Kada je materijal bio dinamičan, tako da se mogao videti prelaz iz neutralne u ekspresiju emocije, dobijeni su, donekle, drugačiji nalazi. Osobe sa ekspresijom sreće su se i dalje nalazile visoko na Afilijativnosti, a pratili su ih stimulusi sa ekspresijom straha i odvratnosti, zatim ekspresije tuge, dok su izrazi ljutnje i neutralnog emocionalnog stanja povezivani sa niskim skorom na ovoj dimenziji. Na dimenziji Dominacije, atributi koji su na njoj visoko pozicionirani pripisivani su stimulusima na kojima su prezentovane facijalne ekspresije sreće, ljutnje i odvratnosti, dok su one osobine, nisko na ovoj dimenziji, vezivane za osobe koje izražavaju tugu, strah i neutralnost. U ovom istraživanju korišćene su pozirane facijalne ekspresije emocija (Ekman & Friesen, 1976, prema Knutson, 1996). Na osnovu navedenih podataka, ekspresije su klasifikovane u tri grupe: one koje karakteriše pristupanje (visoka Afilijativnost i visoka Dominacija), kao što je ekspresija sreće; one za koje je karakterističan napad (niska Afilijativnost i visoka Dominacija), kao što su ekspresije ljutnje i odvratnosti; dok treću grupu čine ekspresije tuge, straha i neutralne ekspresije, koje se nalaze u kategoriji ekspresija izbegavanja, odnosno povlačenja (niska Dominacija). Identični podaci za facijalne ekspresije sreće, straha, ljutnje i odvratnosti dobijeni su i u studiji Hesa i saradnika (Hess, Blairy, & Kleck, 2000). U istraživanju Montepara i Dobiša (Montepare & Dobish, 2003), uglavnom su potvrđeni pomenuti podaci. Osobe koje su pokazivale sreću na fotografijama, pozicionirane su visoko na Dominaciji i Afilijativnosti, one sa ekspresijom ljutnje, visoko na Dominaciji, ali nisko na Afilijativnosti, a tužne i uplašene nisko na Dominaciji. U ovom istraživanju je ispitivano i zaključivanje o atributima ličnosti na osnovu facijalne ekspresije iznenađenja, ali ne i odvratnosti. Personalna svojstva onih koji su izražavali iznenađenje, procenjivana su kao visoko postavljene osobine, i na dimenziji Dominacije, i na dimenziji Afilijativnosti. Privlačnost lica i mladolikost (lice odrasle osobe sadrži neke karakteristike lica bebe), koje su u ovoj studiji ocenjivane odvojeno, nisu uticale na zaključivanje o osobinama ličnosti prezentovanih osoba. U istraživanju u kome su ispitivane procene ličnosti na osnovu ekspresije straha, ljutnje i odvratnosti, dobijeno je da se osobe koje pokazuju ljutnju i odvratnost opažaju dominantnijim i manje afilijativnim nego uplašene (Algoe, Buswell, & DeLamater, 2000). Slično, neki drugi empirijski podaci (Krumhuber et al., 2007) pokazuju da se nasmejana lica u proseku ocenjuju kao pouzdanija nego neutralna lica, dok postoje i nalazi da je procenjena visina pouzdanosti u pozitivnoj korelaciji sa procenjenim stepenom sreće, a u negativnoj sa procenjenom ljutnjom (Todorov & Duchaine, 2008).

Rezultati istraživanja sprovedenog u Srbiji pokazali su da ova tendencija postoji i u našoj kulturi, čime je hipoteza o njenoj univerzalnosti dobila još jedan dokaz (Kostić, 1995, prema Kostić, 2014). Podaci nisu direktno uporedivi sa onim ranije navedenim jer za procenu crta ličnosti nije korišćena ista lista prideva. U ovom istraživanju, to su bili pridevi koji su se u studiji Rota i Havelke (1967), na studentskom uzorku, pokazali kao najčešće korišćeni u opisivanju ličnosti. Srećne osobe su opažene kao društvene, ljubazne i komunikativne, a one koje su na fotografiji manifestovale iznenađenje kao društvene, otvorene, iskrene i aktivne. Osoba koja je na svom licu manifestovala odvratnost, ocenjena je kao nedruštvena, uobražena, zatvorena i sebična, a ona koja je izražavala ljutnju, kao nedruštvena, sebična i egoistična. Strah na licu osobe ukazivao je na nesamopouzdanu i osetljivu osobu, dok je manifestovana tuga vodila zaključku da je reč o usamljenoj, iskrenoj, osetljivoj i nedruštvenoj osobi.

Kada se ovi rezultati uporede sa onim dobijenim u ranije pomenutim studijama (Hess, Blairy, & Kleck 2000; Knutson, 1996; Montepare & Dobish, 2003), može se zaključiti da su osobe koje su na fotografijama ili snimcima izražavale sreću i iznenađenje, dosledno opažane kao društvene, odnosno opisivane osobinama koje su ih pozicionirale visoko na Afilijativnosti. Osobe koje su manifestovale ljutnju i odvratnost, procenjivane su od različitih kategorija ispitanika, kao nedruštvene osobe, odnosno postavljane su nisko na dimenziji Afilijativnosti. Kada se govori o dimenziji Dominacije na srpskom uzorku nisu dobijeni podaci o njoj, osim što su osobe koje su na fotografiji izražavale strah ocenjene kao nesamopouzdanе, što upućuje na nizak skor na Dominaciji, dok su na osnovu manifestovane tuge, srpski ispitanici zaključivali i o nedruštvenosti te osobe, što nije bilo svojstveno ispitanicima iz studija Knatsona (Knutson, 1996) i Montepara i Dobiša (Montepare & Dobish, 2003). Takođe, kada se govori o Dominaciji, istraživanje koje je sprovela Bernardi (Bernardi, 2006) pokazalo je i da su osobe koje pokazuju ljutnju opažane dominantnijim u odnosu na one koje pokazuju sreću.

Dakle, nalazi ovih studija ukazuju na to da facijalna ekspresija osobe određuje njen položaj, kako na dimenziji Afilijativnosti, tako i na dimenziji Dominacije, koje su definisane u cirkumpleks modelu (Wiggins et al., 1988). Zašto ljudi pripisuju ovako visoku informativnost dinamičkim signalima?

Odgovor se može tražiti u adaptivnoj vrednosti naših odgovora na takvu vrstu signala (Zebrowitz & Collins, 1997). Može se reći da su informacije, kako o statičkim, tako i o

dinamičkim karakteristikama lica, na osnovu kojih se zaključuje o godinama starosti, zdravlju, doživljenim emocijama, imale veoma važnu ulogu u evoluciji. I danas je informacija o spremnosti osobe na približavanje, napad ili povlačenje, važna za opstanak, tako da se pretpostavlja da to opažača čini podložnim ovakvim generalizacijama. Dakle, on polazi od hipoteze da trenutno emocionalno stanje osobe može ukazati na njene namere i potencijalne reakcije u odnosu na njega. Kada je osoba nasmejana, to ne znači samo da je srećna, već na osnovu toga opažač može proceniti da se govori o prijateljski nastrojenoj osobi od poverenja, dok pokazana ljutnja vodi suprotnim zaključcima (Montepare & Dobish, 2003). Strah ili tuga na licu mogu ukazivati na osobu koja okleva da stupi u interakciju, koja je submisivna i plašljiva. Ovu funkciju emocija u interpersonalnim odnosima ističe i ranije navedena komunikacijska teorija (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), čiji autori smatraju da emocije ljubavi, naklonosti i sreće ljude podstiču na saradnju, dok ljutnja, strah i prezir stoje u osnovi sukoba.

Kada čovek ne bi učio iz prethodnih iskustava i kada ne bi vršio generalizacije na osnovu njih, njegov kognitivni aparat bi bio zatrpan mnoštvom informacija koje ne bi mogao da klasifikuje. To bi osobi otežalo ili onemogućilo da organizuje svoje akcije u skladu sa predviđanjima, koja izvodi na osnovu karakteristika koje je pripisao pripadnicima tih kategorija. Ta divizija se može izvršiti na osnovu različitih kriterijuma, a kako pokazuju navedena istraživanja i na osnovu trenutnih emocionalnih stanja.

1.4. Uloga karakteristika opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe

Iako je opažana osoba ta koja šalje signale na osnovu kojih se izvode zaključci o njenim osobinama ličnosti, nisu svi opažači jednako skloni neosnovanom generalizovanju, pa tako ni pravljenju greške temporalne ekstenzije. U nastavku rada će biti predstavljene neke karakteristike za koje se pretpostavlja da bi opažača mogle učiniti manje ili više uspešnim u opažanju i ocenjivanju drugih ljudi. Izdvojene su: 1) prisustvo stereotipa, kako onih vezanih za emocionalno ponašanje s obzirom na pol, tako i facijalnih stereotipa opažača; 2) potreba za kognitivnom zatvorenosti opažača; 3) širina ličnog iskustva opažača i 4) pol opažača.

1.4.1. Uloga stereotipa opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe

Kao što je ranije navedeno, stereotipi jesu ishod procesa neosnovanog generalizovanja (Secord & Backman, 1964). Tako je jedan od najpoznatijih polnih stereotipa onaj da su žene emocionalnije nego muškarci (Baumeister & Bushman, 2011). Veruje se da su žene češće nego muškarci preplavljene osećanjima, da njihove odluke jesu češće vođene doživljenim osećanjima u poređenju sa muškarcima, koji su racionalni. Neka istraživanja (Larson & Pleck, 1999; Larson, Richards, & Perry-Jenkins, 1994) su, međutim, pokazala da su ovakva verovanja ipak greške u zaključivanju. U jednoj od tih studija (Larson & Pleck, 1999) se od muškaraca i žena tražilo da popune upitnik o svom emocionalnom stanju uvek kada dobiju znak od istraživača, u bilo kom trenutku u toku dana. Pokazalo se da su muškarci i žene jednako često izveštavali o doživljavanju pozitivnih i negativnih emocija, različitog intenziteta. Međutim, iako nije bilo razlika u emocionalnim stanjima, neke polne razlike su registrovane – muškarci su češće izveštavali da se osećaju kompetitivnim, jakim, samosvesnim, ali i zbunjenim, dok su se žene češće osećale umorno. Iako postoje podaci da žene izveštavaju o snažnijim emocionalnim reakcijama, autori tih studija (LaFrance & Banaji, 1992) zaključuju da bi se to pre moglo pripisati usvojenim socijalnim normama, usled čega su muškarci ređe prijavljivali takve emocionalne doživljaje, nego razlikama u emocionalnosti. Uprkos tome, u mnogim društvima, ovakvi stereotipi su se održali, zbog čega postoji mogućnost da bi njihova uloga mogla biti značajna u procesu zaključivanja o svojstvima ličnosti osoba različitog pola, na čijim licima su prikazane različite emocije.

Pored njih, pažnja će biti posvećena i facijalnim stereotipima opažača. Istraživanja su pokazala da postoji verovanje da statički facijalni signali ne govore samo o identitetu i lepoti lica (Ekman & Friesen, 1975/2003; Kostić, 2014), već i o crtama ličnosti te osobe (npr. Bar et al., 2006; Berry & McArthur, 1986; Hassin & Trope, 2000; Stirrat & Perrett, 2010; Todorov et al., 2008; Willis & Todorov, 2006). Prema nekim autorima (Hassin & Trope, 2000), ovo uverenje proizilazi iz dostupnosti lica sagovornika tokom većine socijalnih interakcija, nemogućnosti voljne izmene ovih crta, njihove stabilnosti i postojanja posebnog dela mozga zaduženog za obradu informacija koje nosi lice. Kako se u ovom istraživanju ispituje spremnost opažača da, na osnovu dinamičkih signala lica, zaključuje o osobinama ličnosti osobe, uloga neizostavno prisutnih statičkih crta u tom procesu ne sme biti zanemarena.

1.4.1.1. Polni stereotipi o emocionalnom ponašanju

Mnogi empirijski podaci dovode u pitanje veoma rasprostranjeno verovanje o većoj emocionalnosti žena, upućujući na zaključak da ove razlike počivaju na razlikama u ekspresivnosti (Dimberg & Lundquist, 1990; Kring & Gordon, 1998; Larson & Pleck, 1999; Larson, Richards, & Perry-Jenkins, 1994). Pritom, pokazalo se da žene nisu generalno ekspresivnije nego muškarci, već da to zavisi od kategorije emocije (npr. Davis, 1995; Dimberg & Lundquist, 1990; Goos & Silverman, 2002; LaFrance, Hecht, & Paluck, 2003; Matsumoto et al., 1998; Timmers et al., 2003; Tuminello & Davidson, 2011).

Na osnovu pregleda empirijskih podataka, Timers i saradnici (Timmers et al., 2003) izvode zaključak da se norme koje se tiču emocionalnosti muškaraca i žena razlikuju. Tako se od žena, koje se smatraju emocionalnijim bićima, češće očekuje ispoljavanje pozitivnih, nego negativnih emocija, osim ako izražavanje negativnih emocija ne povređuje druge osobe. Neka istraživanja (Bernardi, 2006) su pokazala da se žene opažaju afilijativnijim i manje dominantnim u interpersonalnim odnosima nego muškarci. Veruje se da se žene više osmehuju nego muškarci, što potvrđuju i meta-analički podaci (LaFrance et al., 2003), kao i da češće ispoljavaju emocije kao što su strah i tuga, čime pokazuju svoju nemoć (Timmers et al., 2003). Muškarci se, s druge strane, opažaju manje emocionalnim i oni se podstiču na izražavanje emocija kojima će manifestovati moć (ljutnja). Istovremeno, oni ne dobijaju podršku za pokazivanje negativnih emocija koje ukazuju na njihovu slabost, odnosno, nemoć. Objašnjenje se može tražiti u socijalnim normama, koje dovode i do toga da muškarci uznemirenost često maskiraju ljutnjom, dok žene ljutnju koju osećaju prema drugima, usmeravaju na sebe ili pretvaraju u uznemirenost, koju izražavaju kroz plač (Ekman & Friesen, 1975/2003). Prema nekim autorima (Oatley & Jenkins, 1996/2007), deo objašnjenja pojave da je dijagnoza depresije češća kod žena (Angold, Weissman, John, Wickramaratne, & Prusoff, 1991), a poremećaji ponašanja kod muškaraca (Fleming, Boyle, & Offord, 1993), leži u procesu socijalizacije, iako se time ne isključuje uloga bioloških faktora. Potkrepljenje za navedenu tvrdnju, istraživači nalaze u rezultatima studije (Golombok & Fivush, 1994, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007) u kojoj je potvrđeno da se izražavanje ljutnje smatra prihvatljivijim obrascem u repertoaru ponašanja dečaka nego devojčica. Devojčice uzrasta između 4 i 5 godina su pokazale svesnu tendenciju ka supresiji ljutnje, dok su dečaci uzrasta između 7 i 8 godina manifestovali više ljutnje nego devojčice istog uzrasta (Potegal & Archer, 2004). Na sličan zaključak upućuju i rezultati istraživanja Dejvisa (Davis, 1995) u kome su, u poređenju sa devojčicama istog uzrasta, dečaci, učenici prvog i trećeg razreda, pokazali više

negativizma nakon što su dobili poklon kojim nisu bili zadovoljni. Postojeći negativizam se ispoljio kroz različite forme ponašanja: osmeh je bio napet, usne razdvojene u obliku pravougaonika, uz pokazivanje ili nepokazivanje zuba. Uglovi usana su bili izvijeni prema dole, izbegavan je kontakt očima, obrve su bile privučene jedna drugoj, sa spuštenim unutrašnjim krajevima. Telo je bilo povučeno unazad, postojali su negativni verbalni komentari, kao i neprijatan ton glasa. S druge strane, kada se radilo o pozitivnim ponašanjima, devojčice su ih pokazale u jednakom stepenu kada su dobile privlačan i neprivlačan poklon, dok se kod dečaka količina znakova pozitivnih emocija smanjila kada su se suočili sa neželjenim poklonom, u poređenju sa onim koji im se svideo. Kao pozitivna su okarakterisana sledeća ponašanja: opušten širok osmeh, uz pokazivanje zuba, kao i opušten osmeh sa zatvorenim usnama i entuzijastično zahvaljivanje na poklonima. Obrve su bile podignute kao pri doživljavanju pozitivnog iznenađenja, pogled upravljen ka eksperimentatoru, praćen osmehom, postojale su bore u uglovima očiju. Sve ovo je bilo praćeno verbalnim komentarima, pozitivnim tonom glasa, kikotanjem, smejanjem, naginjanjem prema napred i gestikulacijom. Druga faza eksperimenta pokazala je da je uzrok ovih razlika opravdanije tražiti u većim sposobnostima devojčica da prikriju znake negativnih emocija, nego u trenutnoj motivaciji. Dodatne analize su pokazale da su kod devojčica prisutniji znaci pokušaja uspostavljanja kontrole nad sopstvenim ponašanjem (eng. *self-monitoring behaviours*). One su imale blag osmeh zatvorenih usana, naglo započinjanje i naglo prekidanje osmehivanja, kratkotrajno usmeravanje pogleda ka eksperimentatoru i kada razgovor nije u toku. Međutim, tu su bili i indikatori doživljene anksioznosti: grickanje usana, brzo i nervozno treptanje, češanje nosa, pokrivanje lica ili dela lica rukom, koji su, pre svega, otkriveni kod mlađih devojčica. Autori su svoje nalaze interpretirali pozivajući se na proces socijalizacije, odnosno uzimajući u obzir različite norme izražavanja za dečake i devojčice. U skladu sa postojećim normama, od devojčica se obično traži da se *ponašaju lepo*, zbog čega one imaju više iskustva sa prikrivanjem negativnih osećanja, što dovodi do usavršavanja ove veštine, dok je tokom odrastanja dečaka ovo znatno manje uvežbavano. Mlađe devojčice su imale potrebu da prate svoje ponašanje, kao i starije devojčice, ali su imale manje poverenja u svoju sposobnost da uspostave kontrolu nad njim, zbog čega su u tim situacijama doživljavale veću anksioznost.

U ranije navedenom istraživanju (Timmers et al., 2003), sprovedenom na uzorku studenata iz Holandije, utvrđeno je da ispitanici veruju da su žene emocionalnije, da češće ispoljavaju svoja osećanja, a da muškarci u većem stepenu pokazuju emocije kojima se

manifestuje moć, koju oni preferiraju više nego žene. Kada se radi o emocijama koje ukazuju na doživljaj nemoći, njihova manifestacija je češće prepoznavana kod žena. Pored toga, postoji verovanje da je pokazivanje emocija na poslu manje funkcionalno kada ih izražavaju žene nego muškarci. Na osnovu dobijenih rezultata, izveden je zaključak da su stavovi prema emocijama koje manifestuju muškarci pozitivniji i da u većoj meri odstupaju od stereotipa u odnosu na one koji se odnose na žene, pa su tako oni opažani kao kompetentniji, zahvaljujući višoj emocionalnoj osetljivosti. Međutim, podaci dobijeni u njihovoj drugoj studiji, u kojoj su stereotipi ispitivani primenom skale u prvom licu, kada su ispitanici procenjivali poželjnost sopstvenog emocionalnog ponašanja, pokazali su odsustvo razlika u odnosu na pol, kada je u pitanju manifestacija emocija kojima se izražava nemoć, kao i stepen emocionalne osetljivosti.

U navedenoj meta-analitičkoj studiji (LaFrance et al., 2003), pored generalnog zaključka o većoj tendenciji žena da se osmehuju, utvrđeno je i da veličina efekta zavisi od mnogobrojnih faktora, među kojima su i svest o tome da je osoba posmatrana, vrsta interakcije, odnosno stepen u kome su interaktori upućeni jedni na druge, kao i stepen poznavanja tih osoba, godine starosti, laboratorijska istraživanja, nasuprot onim u terenskim uslovima. Tako, kada su uzorak činili mlađi ispitanici, u situaciji kada je potpuno jasno da je osoba posmatrana, kada je uključena u direktnu interakciju s drugom osobom, kada joj je sagovornik nepoznat i kada je istraživanje vršeno u laboratorijskim uslovima, ovaj efekat je bio snažniji. Dakle, ove razlike su izražajnije u situacijama u kojima se od žene očekuje da bude nasmejana. Ta je razlika bila veća i kada je osoba osećala stid, praćen socijalnom tenzijom, ali ne i kada je osećala tugu. Sreća i humor nisu bili značajni moderatori odnosa između pola i javljanja osmeha. Osim toga, u istraživanjima u kojima je prvi autor bio muškarac, dobijene su i veće polne razlike u učestalosti osmehivanja, što bi moglo biti posledica socijalnog učenja. U prilog poželjnosti osmeha na licima žena, u poređenju sa nasmejanim muškarcima, govori i podatak da su nasmejane žene opažane fizički i seksualno privlačnijim od strane muškaraca, dok takav efekat nije utvrđen kada se radilo o proceni muškog osmeha od strane žena (Tracy & Beall, 2011). S druge strane, ponos je bio najatraktivnija ekspresija kada je pripadala muškarcu, dok je ova emocija bila jedna od najneprivlačnijih kada su je manifestovale žene. Kada se radilo o mlađim ispitanicima, čak je i manifestacija stida od strane muškaraca bila privlačnija nego osmeh.

Empirijski podaci (Hess, Senecal, et al., 2000; Plant, Hyde, Keltner, & Devine, 2000) pokazuju da postoji verovanje da žene češće pokazuju sreću, stid, iznenađenje, strah, sramotu

i krivicu, a muškarci ljutnju, odvratnost i ponos, u skladu sa normama koje su usvojili u svojoj kulturi. S druge strane, kros-kulturalno istraživanje, čiji su ispitanici bili državljani Sjedinjenih Američkih Država, Južne Koreje, Japana i Rusije, pokazalo je da žene u većoj meri pokušavaju da kontrolišu ljutnju, odvratnost i prezir, a muškarci strah i iznenađenje (Matsumoto et al., 1998). Kada se govori o ekspresiji odvratnosti, krivice i usamljenosti, rezultati nisu konzistentni, već zavise od situacionih faktora, karakteristika uzorka, korišćenih mera (Benetti-McQuoid & Bursik, 2005; Ferguson, Eyre, & Ashbaker, 2000). Prema rezultatima jedne studije (Bugental, Love, & Gianetto, 1971), osmeh žena je ređe odgovarao sadržaju njihovih izjava iako podaci o polnim razlikama u osmehivanju, kao lažnom prikazivanju pozitivnosti, nisu bili konzistentni (prema Brody & Hall, 2008). Ovi autori izveštavaju i da muškarci neverbalno jasnije manifestuju ljutnju nego žene, dok su u neverbalnoj komunikaciji sreće uspešnije žene. Neka ranija istraživanja su pokazala i da se grupe za igru devojčica i dečaka međusobno razlikuju, pa dok devojčice najčešće ostvaruju interakciju u malim, intimnim grupama, u kojima se maksimizuju afilijativnost i društveni odnosi, a minimizuju konflikti, dečaci češće pripadaju velikim grupama koje karakterišu konflikt, takmičenje i samo-promocija (Erwin, 1993, Paley, 1984, prema Coats & Feldman, 1996). Pretpostavlja se da navedene karakteristike socijalnih mreža, koje održavaju ovaj trend i u odraslom dobu, zahtevaju razvoj različitih obrazaca ponašanja (Coats & Feldman, 1996). Ovi autori pretpostavljaju da podatak o većoj uspešnosti muškaraca u neverbalnom ispoljavanju doživljene ljutnje, a kod žena osećanja sreće, počiva na korisnosti manifestacije ljutnje u tipovima socijalnih interakcija kojima su najčešće izloženi muškarci, dok je manifestacija emocija koje demonstriraju podršku i afilijativnost, adaptivna za žene. Postoje i drugi nalazi koji potvrđuju veću facijalnu reaktivnost muškaraca prilikom doživljavanja ljutnje (Dimberg & Lundquist, 1990). U jednom novijem istraživanju su deca uzrasta između tri i sedam godina muškarce češće opažala ljutim nego žene (Tuminello & Davidson, 2011). Uopšte, ljutnja na licu muškarca je opažana sa većom tačnošću nego ljutnja na licu žene (Goos & Silverman, 2002). Međutim, ne potvrđuju svi empirijski podaci polne razlike u manifestaciji ove emocije (Huang, 2009; Simon & Nath, 2004). U navedenom istraživanju (Huang, 2009) potvrđena je, međutim, pretpostavka o većoj ekspresivnosti žena prilikom manifestacije sreće i straha. U kros-kulturalnom istraživanju, sprovedenom na pripadnicima 37 kultura, otkriveno je da žene izveštavaju o intenzivnijim emocionalnim reakcijama, koje traju duže i koje one otvorenije izražavaju (Fischer & Manstead, 2000, prema Brody & Hall, 2008). Te razlike su bile veće u individualističkim kulturama kada su ispitivane emocije radosti, stida, odvratnosti i krivice.

Brody i Hol (Brody & Hall, 2008) smatraju da dobijene razlike u stepenu izraženosti nekih emocija (sreća, stid ili strah) i veća uspešnost žena u dekodiranju emocionalnih signala, te veća uspešnost na testovima interpersonalne osetljivosti (npr. McClure, 2000; Rotter & Rotter, 1988), mogu biti objašnjeni jačinom afilijativnog motiva i motiva afektivne vezanosti. Osim toga, postojeće razlike mogu proizaći iz opažene vulnerabilnosti žena usled manje moći, njihovih shema o sebi koje su zasnovane na međuzavisnosti i polnim ulogama, kao i socijalnom okruženju koje zahteva posedovanje ovih veština (Brody & Hall, 2008). S druge strane, manifestacija ponosa, osećanja usamljenosti i odvratnosti, saglasne su društveno konstruisanoj slici o nezavisnosti muškaraca. Ova nametnuta slika determiniše i njihovu shemu o sebi, uz isticanje značaja takmičenja sa drugima i posedovanja i održavanja visokog statusa u društvu. Tako, postoje podaci (Tagiuri, 1969, prema Havelka, 2012) da pri opisivanju drugih ljudi, dečaci veću pažnju poklanjaju agresivnosti i nekonformizmu, a devojčice socijalnim odnosima i veštinama. Takođe, postoje i rezultati o većem interesovanju žena za ljude nego za predmete (Su, Rounds, & Armstrong, 2009), te njihovoj većoj emocionalnoj svesnosti i boljoj artikulaciji emocionalnih iskustava (Barrett, Lane, Sechrest, & Schwartz, 2000), što se opet objašnjava položajem žena u većini društava i značajem koji ovladavanje ovim veštinama ima za njih. Rezultati jednog sociološkog istraživanja (Blagojević Hjuston, 2013), sprovedenog 2012. godine, na domaćem uzorku, pokazuju da, uprkos povećanoj polnoj egalitarnosti u društvu, veći procenat muškaraca (80%), nego žena (67%), izjavljuje da može da računa na podršku svojih partnerki, što znači da je upravljanje emocijama i dalje, pre svega, uloga žena. Takođe, veći broj žena smatra da su deca smisao života, da su žene preopterećene poslovima u kući, da odluke u braku treba donositi ravnopravno, a u poređenju sa novcem, prioritet daju ljubavi. Muškarci češće izražavaju pozitivan stav prema postojanju dominantne osobe u porodici, prema tradicionalnoj ženskoj ulozi domaćice, ali negativan stav prema abortusu, uz isticanje značaja novca za sreću.

Na zaključak da razlike u ekspresivnosti potiču od pravila kulture upućuju i rezultati istraživanja (Fischer & Dubé, 2005) u kome je utvrđeno da se reakcije muškaraca i žena na reklame koje su sadržale elemente topline i sentimentalnosti nisu razlikovale u privatnim okolnostima, dok je prisustvo drugog muškarca uticalo na odgovore muškaraca onda kada oni nisu bili u skladu sa stereotipima. Muškarci su u javnim okolnostima izveštavali da su manje uživali tokom gledanja takvih reklama i izražavali su negativniji stav prema reklamama, nego muškarci u privatnim okolnostima, gde nisu pronađene polne razlike u izveštajima.

Da li će facijalne ekspresije određenih emocija biti u različitoj meri informativne u zavisnosti od toga da li su prikazane na licu žene ili licu muškarca? Da li ovakva uverenja o polnim ulogama mogu uticati na proces atribucije i njegov ishod, odnosno, zaključak o uzroku opaženog ponašanja individue? Na primer, može se postaviti pitanje da li će uplašeno lice muškarca nositi više informacija o njegovim ličnim osobinama, nego uplašeno lice žene. Prema teoriji korespondentnog zaključivanja (Jones & Davis, 1965), ako opažač proceni da je ponašanje posmatrane osobe nenormativno, uzrok tog ponašanja pokušaće da pripiše dispozicionim svojstvima te osobe.

Jedan od ciljeva ovog rada jeste provera ove teorijske postavke Džounsa i Dejvisa (Jones & Davis, 1965) u oblasti emocionalnog ponašanja. Prema ovoj teoriji, pre nego što se u osnovi nekog ponašanja prepozna osobina ličnosti, to ponašanje najpre mora biti okarakterisano kao neko koje jeste pod kontrolom osobe. Iako facijalne ekspresije, koje čine motoričku komponentu emocionalnog odgovora, jesu posledica dominantno nevoljnih pokreta odgovarajućih mišića lica (Kostić, 2014), njihova regulacija nije nemoguća. Emocionalno ponašanje može postati neprilagođeno ako je u suprotnosti sa pravilima kulture koja propisuje regulaciju tog ponašanja (Philippot, Baeyens, Douilliez, & Francart, 2004). Regulacija se može ogledati u svesnom ili nesvesnom ublažavanju i pojačavanju emocionalnog odgovora ili potpunom suzdržavanju od njega. Takođe, može podrazumevati maskiranje doživljene emocije nekom drugom socijalno prihvatljivijom. Ovi se procesi mogu odnositi i na pozitivne i na negativne emocije. Ekman i Frizen (Ekman & Friesen, 1975/2003) navode tri oblika upravljanja facijalnom ekspresijom emocije i to razblažavanje, moduliranje i falsifikovanje facijalne ekspresije. Razblažavanje facijalne ekspresije se postiže dodavanjem elemenata facijalne ekspresije neke druge emocije već postojećoj facijalnoj ekspresiji doživljene emocije, kako bi se poslala željena poruka. Moduliranje facijalne ekspresije se ogleda u promeni intenziteta facijalne ekspresije, koja može podrazumevati i povećanje i smanjivanje intenziteta, što se postiže variranjem broja aktivnih oblasti lica, variranjem trajanja ekspresije ili variranjem intenziteta aktivnosti facijalnih mišića. Falsifikovanje facijalne ekspresije može podrazumevati simuliranje emocije, onda kada se ne oseća ništa, neutralizovanje emocije koja postoji, maskiranje jedne emocije facijalnom ekspresijom druge.

Kako je pokazalo istraživanje Dejvisa (Davis, 1995), navedeno ranije, devojčice su se u većoj meri trudile da uspostave kontrolu nad sopstvenim ponašanjem i uspešnije su prikrivale znake negativnih emocija nego dečaci, što je objašnjeno razlikama u normama koje se odnose na emocionalno ponašanje dečaka i devojčica, usvojenim u procesu socijalizacije.

U jednoj kros-kulturalnoj studiji (Diener & Lucas, 2004) u kojoj je učestvovalo 48 zemalja, a među njima i Hrvatska, ispitivan je stepen važnosti koji studenti, kao budući roditelji, pripisuju nekim karakteristikama svoje dece u zavisnosti od njihovog pola. Reč je o *sreći*, *neustrašivosti* i *supresiji ljutnje*. Pokazalo se da nije bilo razlike kada je u pitanju sreća, prednost data devojkicama nije bila statistički značajna, ali su preferencije prema *neustrašivosti*, kao generalno visoko poželjnoj osobini, bile izraženije ukoliko je dete muškog pola. Ovaj nalaz je u skladu sa široko zastupljenim stereotipom da muškarci ne bi trebalo da pokazuju slabost, kao i sa rezultatima nekih drugih istraživanja (Casey & Fuller, 1994). Slični su rezultati dobijeni i za *supresiju ekspresije ljutnje*, koja se smatra manje poželjnom za devojkice nego za dečake (Diener & Lucas, 2004). Naime, budući roditelji bi želeli da njihovi sinovi u većoj meri kontrolišu ljutnju nego ćerke. Jedno istraživanje (Casey & Fuller, 1994) je pokazalo da majke devojkica uzrasta tri i sedam godina u manjoj meri regulišu manifestaciju ljutnje, nego majke dečaka istog uzrasta, dok je obrnuta tendencija postojala kod majki dece uzrasta pet i devet godina. Diener i Lukas (Diener & Lucas, 2004) nisu bili sigurni kako da interpretiraju rezultat dobijen za supresiju ispoljavanja ljutnje, koji se nije uklapao u stereotip o društveno prihvatljivoj agresivnosti muškaraca. Ponudili su dva objašnjenja čiju ispravnost treba proveriti. Prvo objašnjenje se odnosi na generalno pozitivniji stav različitih kultura prema izražavanju emocija kod žena nego kod muškaraca. Drugo objašnjenje je da se dečaci uče tome da oni poseduju više ljutnje koju treba da potisnu. U prilog ovim objašnjenjima ide rezultat da su kontroli manifestacija ljutnje veći značaj pridavali muški ispitanici. Pokazalo se da su dobijene razlike u stepenu preferencije potiskivanja ljutnje za devojkice, odnosno dečake, uslovljene bogatstvom ispitanika – što su bili bogatiji, to su se želje u većoj meri razlikovale u odnosu na pol deteta. Neustrašivost je smatrana poželjnijom u društvima u kojima je stepen brige viši i u kojima se briga ne smatra prikladnom. Supresija ljutnje bila je generalno manje poželjna u odnosu na druge dve karakteristike, a ona je rasla sa porastom prisutnosti negativnih emocija u određenoj državi i kod određenog pojedinca. Rezultati ovog istraživanja govore u prilog tezi da dečaci, kroz socijalizaciju, treba da nauče da potiskuju osećanja, kako strah, tako i ljutnju. Drugi autori (Brooks-Gunn & Lewis, 1982, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), otkrili su da majke u većem stepenu reaguju na plakanje dvogodišnjih dečaka nego na plakanje devojkica istog uzrasta i zaključili da one tako šalju poruku o neprihvatljivosti ispoljavanja tuge kod dečaka. Na sličan zaključak upućuju i podaci dobijeni dve decenije kasnije, u jednoj longitudinalnoj studiji, u kojoj je ekspresija dečaka i devojkica na uzrastu od četiri i šest godina merena na facijalnom, vokalnom i posturalnom nivou

(Chaplin, Cole, & Zahn-Waxler, 2005). Otkriveno je da devojčice u većoj meri pokazuju tugu i anksioznost, a da je ekspresivnost dečaka opala (smanjena) tokom perioda od dve godine.

Dakle, kako pravila kulture zahtevaju regulaciju izražavanja određenih emocija, proces socijalizacije jeste usmeren na razvijanje ove veštine. Ako opažač zna da u datoj kulturi, muškarac rano uči da kontroliše ispoljavanje osećanja koja ukazuju na slabost, može pretpostaviti da je u izvesnom stepenu ta veština stečena i da će posmatrano ponašanje muškarca biti rezultat takve kontrole. Tako, kada opažač vidi muškarca koji pokazuje strah, u skladu sa svojim iskustvom u toj sredini, može predvideti da njegova namera nije bila da pokaže strah, već da facijalnu ekspresiju modulira ili čak falsifikuje. Ukoliko u tome nije uspeo, jedna mogućnost je da ga je u tome sprečila situacija koja je nosila informaciju o visokoj opasnosti, pa da, u tom smislu, sloboda akcije nije bila dovoljna, već je akt bio uslovljen okolnostima. Druga mogućnost je da opaženi pojedinac nije dovoljno ovladao veštinama regulacije ekspresije, ali i da bi takvo ponašanje moglo biti determinisano njegovom bojažljivošću, kao osobinom ličnosti. Kako je Hajder (Heider, 1958) naveo, opažač teži otkrivanju invarijanti, relativno-stabilnih faktora, koji uzrokuju ponašanje i omogućuju predviđanje budućih dešavanja. Džouns i Dejvis (Jones & Davis, 1965) dodaju i da opažač najčešće teži da pronađe dovoljan razlog za određeno ponašanje i zaustavlja se onda kada ga nađe, ne tragajući za boljim objašnjenjem. Ono što je u pretpostavljenim uzrocima najstabilnije, jeste upravo crta ličnosti osobe. Ova tendencija može biti pojačana onda kada opažač ne poznaje situaciju koja je prethodila opaženom ponašanju, niti poznaje osobu u drugim situacijama, već svoj zaključak izvodi na osnovu jednog opažanja.

Nakon što se ustanovi da je akter imao kontrolu nad svojim ponašanjem, sledi ispitivanje mogućih efekata i normativnosti ponašanja (Jones & Davis, 1965). Kao što je ranije navedeno, prema njihovoj postavci, izvođenje korespondentnog zaključka je verovatnije onda kada je opaženo ponašanje nenormativno. Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995), takođe, navode da su ljudi spremniji na izvođenje ovakvog zaključka onda kada opaženo ponašanje odudara od očekivanog. Tako, ako se osoba koja na svom licu prikazuje strah, generalno opaža submisivnom (Hess, Blairy, & Kleck, 2000; Knutson, 1996; Montepare & Dobish, 2003), moguće je da će ovakav zaključak biti još verovatniji kada je ta osoba muškog pola jer se od prosečnog muškarca, u prosečno opasnoj situaciji, ne očekuje manifestacija straha. Ovakvo ponašanje muškarca moglo bi da bude dovedeno u vezu sa njegovom izraženom submisivnošću jer je ova osobina nadjačala pravilo ponašanja u toj kulturi. Slična situacija je sa traženjem i nalaženjem uzroka kada je reč o osmehivanju žena i

muškaraca. Za razliku od iskrenog ili čak neiskrenog osmehivanja žene, koje je u skladu sa normama određene sredine, osmehivanje muškarca, koje nije determinisano očekivanjima vezanim za njegovu ulogu, moglo bi biti pripisano njegovim unutrašnjim svojstvima.

Pored toga, kao što je ranije navedeno (Gilbert & Malone, 1995), očekivanja mogu da utiču i na percepciju ponašanja. To znači da se atipično ponašanje može opaziti kao intenzivnije atipično, pa se uplašeni muškarac od koga se ne očekuje ispoljavanje straha, opaža kao još uplašeniji, a u skladu sa tim i submisivniji nego uplašena osoba ženskog pola, koja se ponaša u skladu sa normama sredine. Može se očekivati da će u interakciji sa osobom koju ne poznajemo, kada nam je dostupna samo njena facijalna ekspresija, ova očekivanja, izgrađena kroz naše prethodno iskustvo i socijalno učenje, uključujući i polne stereotipe, verovatno imati i jači efekat nego onda kada posedujemo više podataka o posmatranoj osobi. To je slučaj kada, na primer, možemo da uzmemo u obzir doslednost ponašanja te osobe, distinktivnost reagovanja na različite socijalne stimulse ili poznavanje impresija koje su o njoj formirali drugi ljudi.

Ipak, rezultati nekih istraživanja upućuju na suprotnu tendenciju. Tako je u ranije navedenom istraživanju (Barrett & Bliss-Moreau, 2009), u kome je ispitivana uloga polnih stereotipa o emocionalnosti u procesu atribucije, korespondentni zaključak (zaključak o emocionalnosti kao karakteristici ličnosti) bio češći kada su ispitivane emocije bile prikazane na licu žene, nego na licu muškarca (uzroci ponašanja su traženi u nestabilnim eksternalnim faktorima). U istraživanju (Hess, Blairy, & Kleck, 2000) koje je uzelo u obzir i pol, kao potencijalni moderator efekta facijalnih ekspresija na procenjivanje osobina ličnosti, utvrđeno je da su razlike zavisne od pola stimulus osobe bile veće kada su na fotografijama bili Japanci u poređenju sa pripadnicima bele rase. U toj studiji ispitana je i procenjena učestalost manifestovanja emocija *sreće* i *ljutnje* kod pripadnika određene grupe (etničke grupe i pola). Rezultati su pokazali da ispitanici smatraju da žene češće pokazuju sreću, a ređe ljutnju u odnosu na muškarce, dok Japanci ređe manifestuju ljutnju u odnosu na pripadnike bele rase. Ustanovljeno je da ekspresija ljutnje vodi zaključku o višoj Dominaciji i nižoj Afilijativnosti, a sreće o višoj Dominaciji i Afilijativnosti osoba na čijim licima su ove emocije bile ispoljene. Ovi rezultati odgovaraju ranije navedenim, međutim, u ovom istraživanju su otkriveni i neki medijatorski efekti pola i etničke pripadnosti stimulus osobe. Kada se govorilo o ekspresiji ljutnje, pol i etnička pripadnost osobe predviđali su verovatnoću javljanja ove emocije, preko koje su ostvarili efekat na procenu njene Afilijativnosti i Dominacije. Osobe za koje se smatralo da u većoj meri pokazuju ljutnju (muškarci i pripadnici bele rase), opažane su kao

dominantnije i manje afilijativne. Osim toga, otkriven je direktan efekat pola na ocenu afilijativnosti – žene su generalno opažane afilijativnijim nego muškarci. Kada su iste analize izvršene za ekspresiju sreće, dobijeno je da verovatnoća manifestovanja ove emocije nije od značaja za procenu Dominacije i Afilijativnosti, ali pol i etnička pripadnost stimulus osobe jesu. Ekspresije sreće na licima azijskih muškaraca i žena bele rase vodile su zaključcima o višoj dominantnosti i višoj afilijativnosti ovih osoba. Dakle, i u ovom istraživanju je potvrđeno da je emocija prikazana na licu bila važna za prepoznavanje određenih tendencija u ponašanju opažene osobe. Verovatnoća javljanja ekspresije ljutnje nije imala očekivani efekat na opažanje ispitivanih atributa osobe, dok za opažanje osoba koje su na licu prikazivale sreću ovaj faktor uopšte nije bio od značaja. Na zaključak da ljudi kreiraju svoje procene u skladu sa svojim predstavama o polnim ulogama, upućuju i rezultati koje je u svojoj studiji dobila Bernardi (Bernardi, 2006), utvrđujući da se žene, koje na svom licu prikazuju sreću i ljutnju, generalno opažaju afilijativnijim i manje dominantnim nego muškarci koji manifestuju ista emocionalna stanja.

Ovo bi moglo biti objašnjeno pretpostavkama sadržanim u kontinuum modelu formiranja impresije, čiji autori (Fiske & Neuberg, 1990) smatraju da opažači stereotipima pridaju veliki značaj prilikom stvaranja impresije. Prema njihovom mišljenju, čak i onda kada postoje informacije o različitim atributima osobe, na osnovu kojih je moguće procenjivati individualne razlike, opažači prioritet daju zaključivanju na osnovu kategorija kojima opažana osoba pripada. Kako stereotipi podrazumevaju generalizacije o karakteristikama pripadnika određenih grupa, odnosno kategorija, oni mogu biti ta *prizma* kroz koju će se sagledavati individualni atributi, prilikom formiranja impresije. Spremnost opažača da pristupi složenijim procesima u kojima će uzeti u obzir i druge informacije, raste sa povećanjem motivacije, pa samim tim i pažnje. On najpre formira impresiju oslanjanjem na inicijalnu kategoriju, onu koja se izdvojila kao najznačajnija ili najdostupnija iz različitih razloga. Ako se osoba ne uklapa u tu kategoriju, opažač pokušava da pronađe druge kategorije ili subkategorije, te izvede rekategorizaciju i integraciju tih podataka. Tek ako i to ne uspe, on pokazuje spremnost da pokrene *individualizovani* proces, pa uzme u obzir i druge podatke. Ovaj proces može da bude potpuno individualizovan, odnosno opažač može biti spreman da razmotri sve dostupne attribute osobe, nezavisno od kategorija, što se dešava onda kada prethodno izvedeni procesi ne dovedu do stvaranja impresije. Međutim, postavlja se pitanje šta se događa ako osoba nema dovoljno informacija o osobi o kojoj stvara utisak, već ima samo podatak o polu i emociji koju osoba doživljava. Šta se događa ako je rekategorizacija

nemoguća, odnosno, ako osoba pripada dvema kategorijama koje vode suprotnim impresijama, kao što je na primer žena (pol kao znak afilijativnosti) koja manifestuje ljutnju (emocija kao znak emocionalne hladnoće), a ne postoji mogućnost prelaska na individualni proces analize atributa jer oni nisu dostupni?

Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995) ističu da se poređenje očekivanog ponašanja sa opaženim odvija u drugoj fazi procesa atribucije, tj. nakon što je situacija opažena. Može se postaviti pitanje o efektu delovanja stereotipa onda kada ne postoje eksplicitni podaci o situaciji, kao na primer, onda kada je opažaču dostupna samo facijalna ekspresija određene emocije na licu osobe određenog pola. Da li poznavanje sredine može da se shvati kao poznavanje situacije na makro planu? Ako je opažač, kroz socijalizaciju u određenoj sredini stekao shemu o ženi kao osobi koja retko manifestuje ljutnju i u stanju je da je kontroliše (Matsumoto et al., 1998), izuzimajući ekstremne situacije, on može implicitno da pretpostavi da se takva situacija nije odigrala, upravo zbog toga što je toliko atipična, odnosno, on je teško može prizvati sećanju. Reč je o heuristiku dostupnosti (Tversky & Kahneman, 1973), koji se često koristi u ovoj fazi atribucije (Gilbert & Malone, 1995). Tako će se usvojena shema o nežnoj, toploj ženi, usmerenoj na održanje interpersonalnih odnosa, zajedno sa očekivanjima o njenom ponašanju, sukobiti sa opaženom ljutom ženom, koja pokazuje spremnost da napadne. Ovo bi moglo da vodi zaključku o većem udelu osobina ličnosti kao determinanti opaženog ponašanja koje odstupa od normativnog. Međutim, kako se ova analiza odvija u drugom koraku procesa atribucije, može se postaviti i pitanje koliko su opažači spremni da pređu na ovaj korak i dato ponašanje podvrgnu analizi. Drugim rečima, uloga stereotipa bi mogla da se razlikuje u različitim koracima u procesu atribucije.

Kao što je ranije navedeno, ako opažača, pre svega, interesuje osoba čije ponašanje mu je dostupno, pri čemu ne raspolaže eksplicitnim podacima o situaciji, on će automatski izvesti zaključak da je opaženo ponašanje funkcija osobina ličnosti, pa će ga, pod uslovom da je dovoljno motivisan, svesno naknadno korigovati uzimanjem u obzir faktora situacije (Krull, 1993). U prvom slučaju bi taj zaključak mogao da ide u smeru stereotipa, kao najdostupnijih shema, kao što su istraživanja i pokazala (Barrett & Bliss-Moreau, 2009; Bernardi, 2006; Hess, Blairy, & Kleck, 2000). Pošto drugi korak, odnosno, poređenje opaženog ponašanja sa očekivanim u datoj sredini, zahteva ulaganje kognitivnog napora, možda će do njega doći osobe koje su tolerantnije na neizvesnost, odnosno osobe koje ne teže brzom izvođenju zaključaka. S druge strane, moguće je da će se osobe koje imaju veću potrebu za predvidljivošću, pa i kognitivnim zatvaranjem, zaustaviti na prvom koraku, pa će u nedostatku

eksplicitnog poznavanja situacije u kojoj se našao akter, izvesti zaključak o dispozicijama ličnosti kao uzrocima opaženog ponašanja, i to u skladu sa shemama koje imaju, odnosno normama koje su usvojili u određenoj kulturi.

Razlike između femininih i maskulinih karakteristika, odnosno polnih uloga, konvencionalne su uprkos varijacijama između kultura, te postoje neke osobine koje se dominantno pripisuju ženama, odnosno muškarcima (Hofstede et al., 2010). Od muškarca se najčešće očekuje da bude samopouzdan, kompetitivan i jak, dok žena treba da bude nežna, da vodi brigu o drugima, uključujući i brigu o socijalnim odnosima i životnoj sredini. Ipak, kulture se razlikuju u stepenu u kome od svojih pripadnika zahtevaju pridržavanje određenih normi. Tako, ovi autori govore o popustljivosti, nasuprot uzdržanosti, kao dimenziji kulture. Jedan pol ove dimenzije, *popustljivost*, definiše se kao *tendencija dozvoljavanja relativno slobodnog zadovoljenja bazičnih i prirodnih ljudskih želja povezanih sa uživanjem u životu i zabavom* (str. 281). Drugi pol, *uzdržanost*, određuje se kao *uverenje da takva zadovoljenja treba da budu obuzdana i regulisana strogim društvenim normama* (str. 281). Srbija se nalazi bliže polu uzdržanosti, sa indeksom 28 (opseg 0-100) i rangom 70-72, u uzorku koji su činile 93 zemlje. U skladu sa tim, može se očekivati da će pridržavanje normi koje društvo propisuje, na srpskom uzorku, biti visoko.

S druge strane, prema Hofstedu i saradnicima (Hofstede et al., 2010), kulture se međusobno razlikuju i u stepenu diferenciranosti muške i ženske uloge. Društvo je maskulino *ukoliko se emocionalne rodne uloge jasno razlikuju: muškarci treba da budu samopouzdana, jaki i fokusirani na materijalni uspeh, dok žene treba da budu skromnije, nežnije i da se više brinu o kvalitetu života* (str. 140). Društvo je feminino *kada se emocionalne rodne uloge preklapaju: i muškarci i žene treba da budu skromni, nežni i da se bave kvalitetom života* (str. 140). U njihovom istraživanju, sprovedenom na 76 zemalja, Srbija je ostvarila indeks 43 (opseg 0-100), čime je zauzela 47-50. rang.

Na osnovu njene pozicije na ovim dvema dimenzijama kulture Srbija bi mogla da se okarakteriše kao uzdržana (nasuprot popustljivim kulturama), na granici između feminine i maskuline kulture, uz blagu tendenciju približavanja femininoj. Kako su pokazali rezultati meta-analitičke studije (LaFrance et al., 2003), polne razlike u učestalosti osmehivanja opadaju sa porastom godina starosti, pa se može postaviti pitanje da li će u istraživanju na studentskoj populaciji ove granice između uloge muškarca i žene biti veće nego u studiji Hofsteda i saradnika (Hofstede et al., 2010), koju su činile osobe zaposlene u

multinacionalnoj korporaciji IBM (*International Business Machines*). Na koji način bi ove kulturne vrednosti mogle da se odraze na zaključivanje o osobinama ličnosti osoba različitog pola, na osnovu njihovih facijalnih ekspresija emocija?

Rezultati ranije navedene studije (LaFrance et al., 2003), ukazuju na kros-kulturalne razlike u veličini efekta pola na javljanje osmeha. Kako ispitanici iz Srbije nisu bili uključeni u ovu studiju, ostaje pitanje da li bi se razlika, u navedenom smeru, dobila i na domaćem (studentskom) uzorku. Rezultati nekih ranijih istraživanja mogli bi, indirektno, da pruže osnovu za postavljanje ove pretpostavke. U istraživanju Mladenovića (1991, prema Havelka, 2012), otkrivene su osobine koje se smatraju poželjnim za muškarce, odnosno za žene. Neke od karakteristika koje su pripadale prvoj grupi su: hrabrost, samopouzdanje, jaka ličnost, spretnost, energičnost, sklonost avanturi, sposobnost. Pozitivan kulturni stereotip o ženama bio je sačinjen iz osobina kao što su: iskrena, popustljiva, humana, osećajna, nežna, simpatična, vaspitana, prijatna, pažljiva, strpljiva, savesna.

1.4.1.2. Facijalni stereotipi

Kao što je već navedeno, studije su pokazale da ljudi veruju da statički facijalni signali pružaju informacije o crtama ličnosti posmatrane osobe (Bar et al., 2006; Berry & McArthur, 1986; Boothroyd, Jones, Burt, & Perrett, 2007; Hassin & Trope, 2000; Stirrat & Perrett, 2010; Todorov et al., 2008; Willis & Todorov, 2006). Neka istraživanja su pokazala da procenjen stepen femininosti/maskulnosti muških lica, opažači povezuju sa dominacijom te osobe, pa se *vlasnici* tipičnih muških lica smatraju dominantnijim osobama (Boothroyd et al., 2007; Oosterhof & Todorov, 2008). Takođe, muškarcima čija su lica procenjena kao muževnija, pripisivani su ne samo viši stepen dominacije, već i manji stepen odanosti, poštenja, topline, kao i manje razvijene roditeljske veštine. Muškarci sa užim licem su smatrani pouzdanijim nego oni sa širim, nezavisno od procenjene atraktivnosti lica (Stirrat & Perrett, 2010). S druge strane, kada se govori o dominaciji, neka starija istraživanja (Keating, Mazur, & Segall, 1981) u ovoj oblasti su pokazala da se osobe sa veoma uzanim licem, ali i okruglim i trouglastim, sa ušima udaljenim od glave, opažaju kao submisivnije. Nasuprot njima, dominantnim se procenjuju mišićava lica, sa isturenom bradom, kosmatim obrvama, duboko usadenim očima, ušima koje su postavljene bliže glavi, čiji je oblik lica ovalan ili četvrtast.

Kada se radi o statičkim crtama lica kao indikatorima privlačnosti, istraživači su identifikovali više potencijalnih kriterijuma, pa je tako proveravan efekat tzv. *bejbi* lica (lica

odrasle osobe koja su zasićena facijalnim karakteristikama lica deteta), aritmetički-prosečnih lica, kao i simetričnih lica u odnosu na vertikalnu ili horizontalnu osu lica. Iako nije postignuta saglasnost u pogledu kriterijuma facijalne privlačnosti, utvrđeno je postojanje stereotipa *lepo je dobro*, odnosno tendencije da se ljudima sa atraktivnijim licima pripisuju pozitivnije karakteristike ličnosti (Berry, 1991; Berry & McArthur, 1986; Braun, Gruendl, Marberger, & Scherber, 2001, prema Kostić, 2014; Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991; Jackson, Hunter, & Hodge, 1995; Zebrowitz & Rhodes, 2004). Oni su, na primer, procenjivani kao uspešniji, prijatniji, radosniji, zadovoljniji, inteligentniji, društveniji, kreativniji, vredniji, zdraviji. U ranije navedenoj studiji (Boothroyd et al., 2007) utvrđeno je i da su mladolika lica muškarca vodila zaključku o njegovoj većoj dominaciji, većoj ambicioznosti, odanosti, poštenju, razvijenim roditeljskim veštinama, dok su zdrava lica opažana na isti način, sa dodatkom jedne osobine – topline.

Relevantnost ovih stereotipa za sprovedeno istraživanje pokazuju i rezultati studija u kojima je otkriveno da crte lica utiču i na percepciju facijalnih ekspresija emocija (Marsh, Adams, & Kleck, 2005; Neth & Martinez, 2009; Oosterhof & Todorov, 2009; Sacco & Hugenberg, 2009; Zebrowitz, Kikuchi, & Fellous, 2007). Tako je jedna od tih studija (Oosterhof & Todorov, 2009) pokazala da se osobe koje su, na osnovu crta lica, procenjene kao pouzdane, opažaju i srećnijim, kada je na njihovom licu prisutna facijalna ekspresija sreće, i manje ljutim, kada je na njihovom licu prikazana ljutnja, nego osobe u koje, prema procenama opažaća, ne treba imati poverenja.

Osobe sa dečjim crtama lica podsticale su ljude da im se približe i pruže zaštitu (Berry & McArthur, 1986). U jednom istraživanju (Marsh, Adams, & Kleck, 2005) pokazano je da se lica na kojima je prikazana ljutnja opažaju starijim u odnosu na ona koja izražavaju strah. Njihova pretpostavka je da su ekspresije straha evoluirale u imitaciju lica beba zbog adaptivne vrednosti odgovora koje izazivaju kod drugih ljudi sa kojima su u interakciji. Tako je za osobu koja je uplašena, funkcionalan onaj odgovor okoline koji bi izazvala bespomoćna beba. S druge strane, prema njihovom tumačenju, ekspresije ljutnje su evoluirale u imitaciju lica odraslih jer je u toj situaciji adaptivno to da druge osobe iz okoline na njih reaguju kao što bi reagovali na moćnu odraslu osobu. U skladu sa pripisivanjem karakteristika zrelog lica osobama koje na licu izražavaju ljutnju, one su ocenjivane kao nezavisne, jake, dominantne, maskuline, hladne i lukave. Nasuprot tome, u istraživanju je otkrivena i tendencija prepoznavanja *bejbi* crta na licima koja pokazuju strah, pa su i te osobe opisivane kao zavisne, slabe, submisivne, feminine, tople i naivne. Slični rezultati dobijeni su u još jednom

istraživanju (Sacco & Hugenberg, 2009), u kome su veće oči, kao karakteristike lica beba, olakšavale prepoznavanje facijalne ekspresije straha, dok su manje oči pospešivale prepoznavanje ljutnje, na osnovu facijalne ekspresije.

U jednoj studiji (Zebrowitz et al., 2007) proveravan je efekat *bejbi* lica na opažanje osobina ličnosti kod osoba koje na svom licu prikazuju iznenađenje, ljutnju, sreću ili ne pokazuju ikakvu emociju. Istraživači su očekivali da će lica koja izražavaju iznenađenje biti opažena kao lica sličnija *bejbi* licima, u skladu s dobijenim podacima o efektu lica koje pokazuje strah jer je iznenađenje često prethodnik straha, dok će ekspresija ljutnje voditi suprotnim zaključcima. Kako srećno lice nema evolutivnu funkciju koju imaju strah i ljutnja, pretpostavilo se da u pogledu ove ekspresije neće biti razlika u opažanju zrelosti lica. Odvajanjem privlačnosti lica od njegove zrelosti, u ovoj studiji je postavljena i hipoteza da će kao atraktivnija biti ocenjena lica koja pokazuju sreću, u poređenju sa onim koja izražavaju iznenađenje i ljutnju. Rezultati su pokazali sklonost procenjivača da *bejbi* karakteristike lica prepoznaju, pre svega, na licima koja su izražavala iznenađenje. Za njima je sledilo srećno, pa neutralno lice, dok su *bejbi* karakteristike u najmanjoj meri bile otkrivene na ljutitom licu. Ove razlike su pronađene kod iste stimulus osobe, koja je pozirala različite emocije. Kada je procenjivana atraktivnost, najprivlačnijim su ocenjena srećna lica, dok su ljuta bila ocenjena manje privlačnim u odnosu na srećna i neutralna. Privlačnost lica koja su prikazivala iznenađenje nije se razlikovala od atraktivnosti ljutitog i neutralnog lica. Ispitivanjem medijatorske uloge *bejbi* lica i njihove atraktivnosti u procenjivanju crta ličnosti na osnovu facijalnih ekspresija emocija, zaključeno je da je osoba koja je izražavala iznenađenje opažena kao manje dominantna (jaka i lukava), ali afilijativnija (toplija i druželjubivija) u odnosu na osobu sa emocionalno-neutralnim licem, što je bilo posredovano stepenom sličnosti njihovih lica sa licima beba. Niža pozicija na Dominaciji delom je bila posredovana ocenom manje privlačnosti lica, a kako je iznenađeno lice opažano kao sličnije licima beba, njegova manja atraktivnost imala je ulogu supresora u opažanju ovih lica kao afilijativnijih. Ljuta lica opažana su kao dominantnija i manje afilijativna u odnosu na neutralna lica. Njihova pozicija na dimenziji Dominacije delom je posredovana opaženom zrelošću njihovih lica, dok je njihova manja atraktivnost imala ulogu supresora u tendenciji pripisivanja višeg stepena dominacije ovim osobama. Opažena afilijativnost je, takođe, bila posredovana njihovom nižom privlačnošću i manjom sličnošću sa *bejbi* crtama lica. Srećna lica opažana su kao *viša* na Afilijativnosti, ali *niža* na Dominaciji, što nije u saglasnosti s ranijim istraživanjima (Knutson, 1996; Montepare & Dobish, 2003). Stepem sličnosti sa licima beba nije imao ulogu

medijatora, dok se visok stepen privlačnosti, koji im je pripisan, izdvojio kao parcijalni supresor tendencije opažanja ovih osoba kao manje dominantnih, ali i kao parcijalni medijator njihove više afilijativnosti.

Ovi podaci o delimičnoj medijatorskoj ulozi *bejbi* lica u procenjivanju osoba sa ekspresijom ljutnje i iznenađenja, odnosno straha, te njenom odsustvu kada se govori o srećnim licima, potvrdili su prepostavku Marša i saradnika (Marsh, Adams, & Kleck, 2005) o funkciji ovih facijalnih izraza. Međutim, u istraživanju Lesli Zebrovic i njenih saradnika (Zebrowitz et al., 2007), nije proverena medijatorska uloga ovog faktora u procenjivanju osoba koje na svom licu prikazuju ostale bazične emocije, strah, odvratnost i tugu. Nalazi u ovoj studiji ukazuju na to da pozitivnije personalne atribute ne dobijaju samo osobe čija neutralno-emocionalna lica jesu procenjena kao sličnija crtama lica beba i kao atraktivnija, već da ovaj efekat postoji i kada ona izražavaju emocije. Osim toga, rezultati ovog istraživanja pokazali su da procenjen stepen sličnosti lica odrasle osobe sa licima beba i njihova atraktivnost ostvaruju međusobno nezavisne efekte na ocenjivanje ličnosti.

Kao što je ranije navedeno, na osnovu statičkih crta lica osobe, opažači su uglavnom izvodili zaključke o njenoj fizičkoj snazi, odnosno procenjivali su njen položaj na dimenziji Dominacije, pri čemu su na negativnom polu dimenzije Dominacije bila feminina lica i lica koja su ličila na lica beba, a na pozitivnom polu, maskulina i zrela lica (Oosterhof & Todorov, 2008).

1.4.2. Uloga potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe

Prema Havelki (2012), osoba koju karakteriše kognitivna složenost u stanju je da zauzme adekvatniju orijentaciju prilikom procenjivanja, kako sebe, tako i drugih ljudi, zahvaljujući čemu postiže veću tačnost u konačnim ocenama o opažanim svojstvima. Ova tvrdnja je potkrepljena i empirijskim podacima, koji su pokazali da su te osobe bolje u dekodiranju neverbalnih znakova (Hall, 1998, prema Knapp & Hall, 2010). Ovi pojedinci imaju široko životno iskustvo, koje obrađuju i organizuju u složen, visoko diferenciran konceptualni sistem, što im omogućuje da, prilikom formiranja impresija o ljudima, izbegavaju uprošćene, kategoričke, dihotomne zaključke (Havelka, 2012). Osobe koje poseduju ovu karakteristiku najčešće karakteriše i visoka tolerancija na nejasnoću, koja

određuje način na koji će pojedinac obraditi informacije koje su mu dostupne, uključujući i one koje se odnose na druge socijalne objekte.

Prilikom suočavanja s određenim socijalnim stimulusima, osoba koristi svoja prethodna znanja kako bi integrisala dostupne informacije i interpretirala situaciju (Kruglanski, 1990). U cilju saznavanja i razumevanja socijalnog sveta, pojedinac se oslanja na svoja implicitna znanja i teorije, na osnovu kojih formuliše hipoteze. Mogućnost generisanja pretpostavki zavisi od dostupnosti određenih znanja i motivisanosti osobe da se bavi saznanjem i razumevanjem. Kada se govori o drugom faktoru, ova vrsta motivacije može biti prikazana pomoću dve ortogonalne dimenzije. Prva je traženje, nasuprot izbegavanju da se opažać kognitivno zatvori, a druga je specifičnost, nasuprot nespecifičnosti. Tako nastaju četiri tipa orijentacije, odnosno četiri vrste potreba: za uspostavljanjem nespecifičnog zatvaranja (zaokruživanja), za izbegavanjem nespecifičnog zatvaranja (zaokruživanja), za uspostavljanjem specifičnog zatvaranja (zaokruživanja) i za izbegavanjem specifičnog zatvaranja (zaokruživanja). Dok se potreba za nespecifičnim zatvaranjem odnosi na dostizanje nedvosmislenog, definitivnog znanja, bez obzira na njegov sadržaj, a u cilju izbegavanja nejasnoće i dvosmislenosti, specifično zatvaranje podrazumeva potrebu da se dođe do saznanja ili izbegne određeno saznanje, odnosno izvede određeni zaključak, kako bi se ostvario specifični cilj, kao što je očuvanje ega ili poboljšanje slike o sebi. To osobu čini podložnom različitim vrstama pristrasnosti u procesu socijalne percepcije.

Kada je potreba za nespecifičnom zatvorenosću prisutna u visokom stepenu, pojedinci nisu skloni generisanju velikog broja alternativnih hipoteza (Mayseless & Kruglanski, 1987). Njihovo postojanje bi moglo da dovede u pitanje prvu hipotezu koja se javila i na taj način, ugrozi strukturu uspostavljenju na osnovu nje, kojom je situacija učinjena izvesnom i jasnom. U eksperimentu ovih autora, intenzitet ove potrebe je bio povišen kada je od ispitanika eksplicitno zahtevano da donesu čvrstu odluku na osnovu malog broja dostupnih podataka, uz naglašavanje da je ta sposobnost jedna od značajnih komponenti opšte inteligencije. Drugi način manipulisanja ovom potrebom je variranje dužine vremenskog intervala koji ispitanik ima na raspolaganju za donošenje odluke (Kruglanski & Freund, 1983). Ovakav eksperimentalni dizajn je zasnovan na pretpostavci da intenzitet ove potrebe zavisi od procene prednosti i nedostataka postizanja, odnosno neuspostavljanja te jasne strukture. Kada osoba nema dovoljno vremena za izvođenje zaključka, koji je za nju važan, sklona je oslanjanju na ranije primljene podatke, u poređenju sa onim prispelim kasnije. To se odnosi i na mogućnost

oslanjanja na stereotipe, odnosno kognitivne strukture, koje opažači već imaju u svom kognitivnom sistemu.

U prethodnom pasusu potreba za zatvorenošću je predstavljena kao fenomen čije javljanje i intenzitet zavise od situacije. Webster i Kruglanski (Webster & Kruglanski, 1994) otkrivaju da ona može biti i dimenzija stabilnih individualnih razlika. Osobe sa visoko izraženom potrebom za zatvorenošću preferiraju red i strukturu, osećaju se nelagodno u neodređenim situacijama, imaju snažnu potrebu za izvesnošću, predvidljivošću, odlučno se zalažu za sudove koje su izveli i izbore koje su napravili. Oni su, obično, rigidni i zatvoreni za preispitivanje sopstvenih procena. To su osobe koje, u situaciji kada treba doneti odluku ili izvršiti procenu, teže pronalaženju odgovora, ma kakav on bio, u cilju eliminisanja nejasnoće i neizvesnosti. Pritom, osim što insistiraju na hitnosti ovog zaključka, one teže i održanju tog zaključka, odnosno nisu spremne na promenu, čak i onda kada postoje suprotni podaci (Kruglanski & Webster, 1996).

Webster i Kruglanski (Webster & Kruglanski, 1994) su, uzimajući potrebu za zatvorenošću kao dimenziju ličnosti, potvrdili rezultate dobijene u ranijim istraživanjima u kojima je ova potreba posmatrana kao funkcija situacije. Pojedinci kod kojih je potreba za zatvorenošću bila prisutna u većem stepenu, formirali su impresiju o osobi na osnovu manjeg broja podataka, veći značaj su pridavali informacijama koje su im izložene ranije, nego kasnije, bili su sigurniji u svoje procene i smatrali su da im je potrebno manje vremena za izvođenje ovih zaključaka u poređenju sa osobama kod kojih je ova potreba bila manje izražena. Osobe sa izraženom potrebom za zatvorenošću pokazuju spremnost da izvedu zaključke na osnovu malog broja informacija, preferiraju ograničenu količinu informacija, izvore koji sadrže činjenice, izvore koji sažeto prikazuju problem kojim se bave, bez mnogo detalja, kao i izvore koji su im poznati (Fortier & Burkell, 2014).

Osobe sa višom potrebom za kognitivnom zatvorenošću su bile sklonije osnovnoj atribucionoj pristrasnosti, prilikom ocenjivanja osoba koje su pisale esej u kome su iznosile stav koji im je bio zadat (Webster, 1993). Dakle, uprkos znanju da osobe nisu imale mogućnost izbora, ispitanici sa više izraženom ovom potrebom su stav iznet u eseju u većem stepenu pripisivali osobi koja je napisala esej. Takođe, utvrđeno je i da su ovi pojedinci, prilikom stvaranja impresije o novoj, nepoznatoj osobi, bili skloni da, često nekritično i pogrešno, na nju primene lako dostupne sheme, formirane kroz prethodno interpersonalno iskustvo, što predstavlja jedan od mehanizama na kojima se bazira stereotipiziranje (Pierro &

Kruglanski, 2008). Na ovu tendenciju upućuje i podatak o postojanju većeg uticaja stereotipnih informacija o oponentima na osobe sa visokom potrebom za kognitivnom zatvorenosću, te uopšte njihovom izraženijom tendencijom da koriste heuristike, prilikom pravljenja ustupaka u pregovorima (DeDreu, Koole, & Oldersma, 1999).

Postoje dokazi o višem nivou uznemirenosti (distresa) u situaciji donošenja odluke kod osoba sa visoko izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenosću (Roets & Van Hiel, 2008). Ove osobe su iskusile viši nivo stresa u datoj situaciji, nego osobe sa niže izraženom potrebom. Njihov srčani ritam je bio ubrzan, a došlo je i do povećanja krvnog pritiska, na osnovu čega autori zaključuju da je osoba ovu situaciju doživela kao pretnju, dakle, nešto averzivno, pre nego kao izazov. Na veći nivo pobuđenosti kod ovih osoba u datoj situaciji upućuju i mere psihogalvanskog refleksa. Dok je kod osoba sa visoko izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenosću pobuđenost progresivno rasla, a posle donošenja odluke ostala na istom nivou, kod osoba sa niže izraženom potrebom za zatvorenosću, pobuđenost se progresivno smanjivala tokom donošenja odluke, a po završetku ovog procesa se dodatno smanjila. Takođe, osobe sa visoko izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenosću su izveštavale i o subjektivnom doživljaju veće uznemirenosti u ovoj situaciji.

Prilikom konstrukcije skale namenjene njenom merenju, odnosno provere validnosti ovog mernog instrumenta, autori (Webster & Kruglanski, 1994) su utvrdili da ova karakteristika nisko pozitivno korelira sa autoritarnosću, dogmatizmom, netolerancijom prema neodređenosti i potrebom za strukturom, a negativno sa strahom od neispravnosti (pravljenja grešaka) i kognitivnom složenosću. Ova dimenzija ličnosti nije povezana sa inteligencijom i zabrinutosću u vezi sa socijalnom poželjnošću. Autori pretpostavljaju da niska negativna korelacija postoji i između potrebe za zatvorenosću i orijentacije na neizvesnost, definisane u okviru teorije orijentacije prema neizvesnosti (Sorrentino et al., 2003). Prema ovom shvatanju, osobe koje su orijentisane na neizvesnost, nedovoljno jasne situacije ne smatraju pretećim, već ih opažaju kao priliku za učenje, prikupljanje informacija o sebi i svetu koji ih okružuje. S druge strane, osobe koje su orijentisane na izvesnost, teže jasnoći, nedvosmislenosti, pa ovakve situacije izbegavaju. Kada se, ipak, suoče sa nedovoljno jasnom situacijom, one pronalaze različite strategije koje će im omogućiti da je se reše, kao što je oslanjanje na druge ljude ili upotreba heuristika. Situacija koja je izvesna i predvidljiva, kod osoba koje su usmerene na izvesnost, aktivira sistematičnu obradu informacija. Suprotna tendencija prisutna je kod osoba koje pripadaju drugoj kategoriji.

U jednom istraživanju (Roney & Sorrentino, 1987) utvrđeno je da osobe koje su neizvesnost opažale kao pretnju i samim tim, nastojale da je izbegnu, u zadatku kategorisanja ličnih osobina prema ulozi koju određena individua ima, navodile manji broj karakteristika kao elemente određene uloge i ređe prepoznavale iste osobine kao karakteristične za različite uloge. Njihovi opisi su bili jednostavniji, siromašniji i kategorije se nisu međusobno preklapale. Ovi rezultati bi mogli da ukažu na njihovu veću spremnost da osobu opaze kao pripadnika jedne kategorije, sa određenim personalnim karakteristikama, odnosno, na njihovu veću spremnost za stereotipno opažanje. Drugo istraživanje, čiji je problem, takođe, bio opažanje osoba, pokazalo je da orijentacija prema neizvesnosti predstavlja faktor opažanja pouzdanosti bračnih partnera (Sorrentino, Holmes, Hanna, & Sharp, 1995). Osobe orijentisane na izvesnost, pokazuju tendenciju opisivanja partnera korišćenjem ekstremnih, *crno-belih* termina, procenjujući ih kao one kojima se može, odnosno ne može verovati. S druge strane, osobe koje su usmerene na neizvesnost, izbegavaju tako grubo kategorisanje, zahvaljujući stalnoj spremnosti da prime, analiziraju nove informacije i integrišu ih sa onima koje već poseduju. Oni opisuju svoje partnere kao umereno vredne poverenja.

Kada se govori o potrebi za kognitivnom zatvorenosću, ovakva istraživanja nisu poznata, ali zbog bliskosti ovih pojmova, može se pretpostaviti da bi i osobe sa visoko izraženom ovom potrebom bile sklone *zatvaranju* u kategorije, kao i jasnom postavljanju granica između kategorija jer se time uspostavlja jasnija struktura. Neke tendencije ka razgraničavanju jesu uočene kod ovih osoba. Tako je u jednom istraživanju dobijeno da su imigranti sa više izraženom potrebom zatvaranja imali jednodimenzionalniji pogled na kulturu. To se manifestovalo kroz preferiranje bilo kog kulturnog referentnog okvira, pripadao on njihovoj kulturi ili onoj u koju su migrirali, a koji može da ponudi najsigurnije zatvaranje, bez pokazivanja spremnosti na integraciju kultura (Kosic, Kruglanski, Pierro, & Mannetti, 2004). Druga grupa autora (De Keersmaecker, Van Assche, & Roets, 2016) bavila se kulturalnom fuzijom, koja podrazumeva kombinovanje različitih kultura, čijom interakcijom se gradi novi entitet, nova kultura, sa svojim specifičnim karakteristikama, koja ne podseća nužno na neku od onih iz kojih je nastala. Oni su utvrdili da su osobe sa visokom potrebom za kognitivnom zatvorenosću kategorisale stimulus, koji je bio rezultat fuzije, pripisujući ga jednoj od dve kulturalne kategorije. Dakle, ove osobe nisu priznavale njegovu *pravu prirodu* koja podrazumeva fuziju ovih kultura. Takođe, postoje i podaci da visoka potreba za kognitivnom zatvorenosću vodi esencijalističkim verovanjima, koja se ogledaju u verovanju da članovi određene socijalne kategorije imaju zajedničku prirodu, suštinu (Haslam & Levy,

2006, prema Roets & Van Hiel, 2011). Kako ovakva verovanja imaju svojstvo stabilnosti, nepromenljivosti, autori ovog istraživanja (Roets & Van Hiel, 2011) pretpostavili su da bi ona mogla biti karaktersitična za osobe sa visoko izraženom potrebom za strukturom, izvesnošću i predvidljivošću. Ova pretpostavka je potvrđena. Takođe, osobe sa visokom potrebom za kognitivnom zatvorennošću jesu pokazale i tendenciju da pripadnike određene grupe opažaju homogenije, nego što to čine osobe sa nisko izraženom ovom potrebom (Dijksterhuis, van Knippenberg, Kruglanski, & Schaper, 1996). Rots i saradnici (Roets, Kruglanski, Kossowska, Pierro, & Hong, 2015) tako izvode zaključak da u cilju zadovoljenja želje za zatvaranjem, u svom socijalnom okruženju, ove osobe *obično pribegavaju esencijalističkim kategorizacijama i autoritarnim ideologijama, koje predstavljaju neke od najmoćnijih, proksimalnih determinanti stereotipa i predrasuda* (str. 258).

U jednoj studiji (Driscoll, Hamilton, & Sorrentino, 1991) otkriveno je da (ne)tolerancija na neizvesnost jeste i faktor pamćenja. U njoj je ispitanicima prezentovana jedna osobina ličnosti neke izmišljene osobe, koja je kod njih stvarala inicijalnu impresiju o njoj kao o društvenoj, nedruštvenoj, inteligentnoj ili neinteligentnoj osobi. Nakon toga, njima je dat opis ponašanja ove osobe, koji je sadržao informacije koje su bile kongruentne, nekongruentne i irelevantne u odnosu na inicijalne podatke o inteligenciji i društvenosti te osobe. Posle izvesnog vremena od ispitanika je traženo da reprodukuju što veći broj informacija o ponašanju date osobe. U proseku su ispitanici bili uspešniji u reprodukciji nesaglasnih primera ponašanja nego kongruentnih i irelevantnih u odnosu na inicijalnu impresiju. Međutim, kada je kao nezavisna varijabla postavljena orijentacija prema neizvesnosti, utvrđeno je da su se osobe orijentisane na neizvesnost setile većeg broja informacija koje su bile nekongruentne sa očekivanjem, formiranim na osnovu prvoizložene osobine. U grupi onih ispitanika orijentisanih na izvesnost, količina zapamćenog kongruentnog i nekongruentnog materijala nije se razlikovala. Druga grupa se setila većeg broja kongruentnih informacija u odnosu na prvu grupu, ali manjeg broja nekongruentnih.

Pretpostavlja se da dobijene razlike potiču iz razlika u obradi kongruentnih i nekongruentnih informacija (Driscoll et al., 1991). Tako, osobe orijentisane na neizvesnost, više razmišljaju o nesaglasnim informacijama u pokušaju da tu nesaglasnost razreše. Moguće je da se onda u njihovom mozgu stvaraju veze između nesaglasnih i drugih informacija, što olakšava njihovu reprodukciju. S druge strane, osobe koje su usmerene na izvesnost, veću pažnju će posvetiti onome što je u skladu s početnom impresijom, što je potvrđuje, te situaciju čini manje dvosmislenom i nejasnom.

Kulture se međusobno razlikuju u stepenu tolerancije na neizvesnost i dominantne načine suočavanja sa njom (Hofstede et al., 2010). Tako, ovi autori izdvajaju *izbegavanje neizvesnosti* kao dimenziju kulture i definišu je kao *stepen u kome se članovi kulture osećaju ugroženo dvosmislenim ili nepoznatim situacijama* (str. 191). Na uzorku od 76 zemalja, Srbija je zauzela 11-13. rang, sa indeksom izbegavanja neizvesnosti 92, što je svrstava u kulture netolerantne na neizvesnost. Lin (Lynn, 1975, prema Hofstede et al., 2010) je na uzorku od 18 zemalja izdvojio faktor koji je nazvao anksioznost ili neuroticizam. Utvrđene su visoke korelacije ($r = .73$) između ove mere anksioznosti u određenoj kulturi i indeksa izbegavanja neizvesnosti, dobijenog na IBM uzorku (Hofstede et al., 2010). Anksiozne kulture najčešće su i ekspresivne kulture u kojima je društveno prihvaćeno pokazivanje emocija, povišavanje glasa, korišćenje ruku i drugih neverbalnih signala u komunikaciji. Deca u ovim kulturama uče da određene kategorije objekata, uključujući i socijalne, opazaju kao opasne, prljave, što može biti izvor stereotipa i predrasuda. Osim toga, ranije je navedeno da Srbija spada i u grupu uzdržanih kultura, u kojima se poštovanje društvenih normi postavlja kao važan zahtev.

Međutim, kako Hofsted i saradnici (Hofstede et al., 2010) ističu, ličnost osobe nije determinisana samo kulturom kojoj ona pripada, već i njenom ličnom istorijom. Zbog toga bi trebalo proveriti da li će intenzitet potrebe za kognitivnom zatvorenošću varirati i unutar kulture koja je dominantno usmerena na izbegavanje neizvesnosti. Osim toga, bilo bi važno istražiti efekte ovog personalnog faktora na opažanje osoba koje na licu manifestuju određenu emociju, kongruentnu ili nekongruentnu sa normom koja postoji u datoj kulturi.

1.4.3. Uloga iskustva opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe

Širinu ličnog iskustva, kao varijablu značajnu za tačnost opažanja, izdvaja socijalni psiholog Havelka (2012) ističući da se govori o fenomenu koji, iako delom uslovljen godinama starosti, pre svega zavisi od bogatstva, odnosno brojnosti i sadržinske raznovrsnosti iskustva opažača u interakciji s ljudima.

Postoje rezultati koji upućuju na zaključak o većoj neverbalnoj senzitivnosti žena prosečne starosti 22 godine, u poređenju sa ženama koje su u proseku imale 62 godine (Lieberman, Rigo, & Campaign, 1988). Pretpostavka je da su ove razlike posledica promena u procesima pažnje, pamćenja i percepcije. U jednom drugom istraživanju je dobijeno da

ispitanici starosti između 25 i 40 godina tačnije opažaju primarne emocije u odnosu na starije ispitanike, starosti od 40 do preko 55 godina (Barjaktarević, 2013). S druge strane, postoje podaci (Ekman & O'Sullivan, 1991; Ekman, O'Sullivan, & Frank, 1999) o odsustvu efekta pola na uspešnost razlikovanja lažnih od zaista doživljenih emocija.

Pretpostavlja se da kontradiktorni rezultati o efektu godina starosti na tačnost opažanja jesu posledica toga što je ovaj proces većim delom determinisan sadržajem tog iskustva nego godinama *kao takvim*. Tako su istraživanja (Ekman & O'Sullivan, 1991; Ekman et al., 1999) pokazala da profesija opažača jeste od značaja za uspešnost prepoznavanja znakova laganja. Rezultati nekih istraživanja koja su ispitivala uspešnost prepoznavanja primarnih emocija na osnovu facijalnih mikroekspresija (Barjaktarević, 2013; Mladenov, 2016), potvrđuju značaj vrste zanimanja ispitanika u ostvarenoj tačnosti opažanja. U navedenim istraživanjima, uzorak su činile odrasle osobe, čije su profesije bile primarno usmerene na rad sa ljudima, kao i one zaposlene na radnim mestima sa dominantnom orijentacijom prema predmetima. Tako je veća uspešnost pripadnika prve grupe u prepoznavanju facijalnih znaka emocija jednim delom objašnjena njihovim iskustvom, odnosno češćim direktnim kontaktom sa ljudima. Osim toga, moguće je i da su osobe, koje su izabrale profesiju koja uključuje čestu socijalnu interakciju, u većoj meri bile zainteresovane za ljude, za njihova emocionalna stanja i fenomene koji se javljaju u interpersonalnim odnosima, koje opažaju kao kompleksnije u odnosu na osobe čije je zanimanje dominantno orijentisano na predmete. Može se pretpostaviti da su ove osobe i van radnog mesta, prateći svoja interesovanja, koja determinišu i izbor buduće profesije, češće usmerene na ljude i signale koje oni šalju. Tako, postoje i nalazi da su u dekodiranju facijalnih izraza uspešniji bili studenti likovne umetnosti i ekonomije, nego studenti prirodnih nauka (biologije, hemije, matematike i fizike) (Buck, 1976).

1.4.4. Uloga pola opažača u zaključivanju o osobinama ličnosti opažane osobe

Studije su pokazale da više skorove na testovima interpersonalne senzitivnosti postižu žene, kao i da su one bolje u prepoznavanju emocionalnih stanja (McClure, 2000; Rotter & Rotter, 1988). Neka ranija istraživanja (Tagiuri, 1969, prema Havelka, 2012) su pokazala da su žene sklonije stereotipima u opažanju, kao i korišćenju psiholoških termina u opisivanju osoba sa kojima stupaju u interakciju. One poklanjaju više pažnje vizuelnim znacima koji su im dostupni, ali, ipak, sklone su traženju više informacija kada za to postoji mogućnost. Pored toga, ovaj autor navodi da prilikom opisivanja drugih ljudi, dečaci poklanjaju veću pažnju

fenomenima agresivnosti i nekonformizma, a devojčice brizi za druge, socijalnim veštinama, sreći i fizičkom izgledu. Slično, empirijski podaci pokazuju da su žene u većoj meri zainteresovane za ljude nego za predmete (Su et al., 2009).

Postoje i rezultati (Barrett et al., 2000) koji pokazuju da su žene emocionalno svesnije, odnosno da su bolje u artikulaciji emocionalnih iskustava, kada se od njih traži da anticipiraju emocije koje bi se mogle javiti kod njih ili drugih osoba koje učestvuju u interakciji predstavljenoj kroz 20 različitih scenarija. Bolju diferencijaciju i veću kompleksnost u predstavljanju emocionalnog iskustva, kada je kontrolisana verbalna inteligencija, ovi autori dovode u vezu sa položajem žena u različitim društvima. Žene su se pokazale uspešnijim u identifikovanju emocija prikazanih na licu (Campbell et al., 2002; Collignon et al., 2011; Hall, 1978; Hall & Matsumoto, 2004; Hampson, Van Anders, & Mullin, 2006; Thayer & Johnsen, 2000). Međutim, utvrđeni su i izuzeci od ovog pravila kada se govori o ljutnji na licima muškaraca, u čijem dekodiranju su muškarci bili uspešniji (Rotter & Rotter, 1988). Analizirajući rezultate dostupnih studija o udelu pola u procesuiranju neverbalnih poruka, Knap i Hol (Knapp & Hall, 2010) izvode zaključak da žene pokazuju prednost samo u zadacima kod kojih facijalna ekspresija ima važnu ulogu.

Baveći se efektom pola opažača na zaključivanje o afilijativnosti i dominaciji osoba koje pokazuju facijalne znake sreće i ljutnje, Bernardi (Bernardi, 2006) je utvrdila da su ispitanice, češće nego ispitanici, srećne osobe opažale afilijativnijim, dok je suprotan efekat otkriven kada se radilo o osobama koje pokazuju ljutnju. U ovom slučaju su ispitanici, osobe koje pokazuju ljutnju opažali afilijativnijim nego ispitanice. Efekat pola opažača nije ustanovljen kada se radilo o oceni dominacije.

Na osnovu dostupnih podataka, može se zaključiti da problem stvaranja impresije na osnovu facijalnih ekspresija zahteva dalja istraživanja. Nije samo reč o ekspresijama drugih emocija koje mogu postati osnova za formiranje impresije. Potrebno je uzeti u obzir i individualne razlike u kognitivnim stilovima opažača, kao i kulturalna pravila ispoljavanja emocija u javnim situacijama. Iako nekonzistentni, navedeni rezultati upućuju na to da bi ovi faktori mogli biti od značaja u procesu formiranja impresije o osobi, na osnovu njenih, kako statičkih, tako i dinamičkih, fizičkih karakteristika, tako da ovi problemi zaslužuju dodatna ispitivanja.

2. EMPIRIJSKI DEO ISTRAŽIVANJA

2.1. Problem istraživanja

Empirijski podaci (Hess, Blairy, & Kleck, 2000; Kostić, 1995, prema Kostić, 2014; Knutson, 1996; Montepare & Dobish, 2003) pokazuju da ljudi imaju tendenciju da zaključuju o karakteristikama ličnosti osobe na čijem licu su prikazana određena emocionalna stanja. Da li će ova greška u opažanju biti zastupljena u istom stepenu i formi i na uzorku studenata iz Srbije, kulture za koju su karakteristični visoka uzdržanost i visoko izraženo izbegavanje neizvesnosti?

Na ovaj osnovni problem, nadovezuje se niz drugih, još uvek otvorenih pitanja. Da li su facijalne ekspresije različitih emocija u različitoj meri informativne kada su prikazane na licu žene, odnosno na licu muškarca? Da li je taj zaključak determinisan potrebom za kognitivnom zatvorenosću opažača? Da li su osobe sa intenzivnom potrebom za kognitivnom zatvorenosću sklonije stereotipnom opažanju? Da li se kompleksnost i ekstremnost impresije razlikuju u zavisnosti od stepena izraženosti ove potrebe? Ova studija je pokušala da odgovori na navedena pitanja.

2.2. Teorijski i praktični značaj istraživanja

Teorijski značaj

Ovo istraživanje se bavilo ispitivanjem zastupljenosti fenomena *temporalne ekstenzije*, kao vrste pristrasnosti nastale neosnovanim generalizovanjem, kao i rasvetljavanjem nekih faktora koji opažača mogu učiniti podložnijim pravljenju ove greške u zaključivanju. Ovako opsežna istraživanja nisu vršena na ovim prostorima, a kako implicitne teorije ličnosti zavise i od kulture u kojoj se stiču, nalazi istraživanja sprovedenih u drugim kulturama ne mogu se, bez opreza, generalizovati na Srbiju.

Praktični značaj

Otkrivanje pravilnosti u socijalnom opažanju, koje određuju ponašanje opažača prema opažanoj osobi, a time, kroz proces *samoispunjavajućeg proročanstva*, utiču i na ponašanje te osobe, moglo bi biti iskorišćeno u organizovanju predavanja i treninga, koji će skrenuti pažnju na postojanje ovog fenomena, razviti osetljivost za njegovo prepoznavanje i veštine za njegovo prevazilaženje.

2.3. Ciljevi istraživanja

Opšti ciljevi

- Ispitati postojanje greške temporalne ekstenzije, odnosno spremnosti ispitanika da o Dominaciji i Afilijativnosti stimulus osobe zaključuju na osnovu njenih facijalnih ekspresija emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja).
- Ispitati postojanje interaktivnog efekta pola stimulus osobe i njenih facijalnih ekspresija emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja) na zaključivanje o Dominaciji i Afilijativnosti stimulus osobe.
- Ispitati postojanje efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na zaključivanje o osobinama ličnosti (Dominaciji i Afilijativnosti) stimulus osobe.
- Ispitati postojanje moderatorskog efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na relaciju između pola stimulus osobe i njenih facijalnih ekspresija emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja), s jedne strane, i zaključivanja o Dominaciji i Afilijativnosti stimulus osobe, s druge strane.

Specifični ciljevi

- Specifični ciljevi koji se izvode iz prvog opšteg cilja:
 - Ispitati postojanje razlika u procenjenom stepenu Afilijativnosti stimulus osoba koje na svom licu prikazuju sreću i iznenađenje, s jedne strane, i stimulus osoba koje na svom licu prikazuju tugu, strah, odvratnost i ljutnju, s druge strane.
 - Ispitati postojanje razlika u procenjenom stepenu Dominacije stimulus osoba koje na svom licu prikazuju sreću, iznenađenje, odvratnost i ljutnju, s jedne strane, i stimulus osoba koje na svom licu prikazuju tugu i strah, s druge strane.
- Specifični ciljevi koji se izvode iz drugog opšteg cilja:
 - Ispitati postojanje razlika u procenjenom stepenu Afilijativnosti i Dominacije stimulus osoba koje na svom licu prikazuju sreću i iznenađenje u zavisnosti od pola stimulus osobe.

Formiranje impresije o osobi na osnovu facijalnih ekspresija emocija

- Ispitati postojanje razlika u procenjenom stepenu Afilijativnosti i Dominacije stimulus osoba koje na svom licu prikazuju odvratnost i ljutnju u zavisnosti od pola stimulus osobe.
- Ispitati postojanje razlika u procenjenom stepenu Dominacije stimulus osoba koje na svom licu prikazuju tugu i strah u zavisnosti od pola stimulus osobe.
- Specifični ciljevi koji se izvode iz trećeg opšteg cilja:
 - Ispitati postojanje efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na broj osobina koje on pripisuje određenoj stimulus osobi i procenu stepena prisutnosti svake od prepoznatih osobina.
 - Ispitati postojanje efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na broj zajedničkih karakteristika koje on pripisuje stimulus osobama koje na svom licu prikazuju različite emocije.
- Specifični ciljevi koji se izvode iz četvrtog opšteg cilja:
 - Ispitati postojanje moderatorskog efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na relaciju između pola stimulus osobe i njenih facijalnih ekspresija sreće i iznenađenja, s jedne strane, i zaključivanja o Dominaciji i Afilijativnosti stimulus osobe, s druge strane.
 - Ispitati postojanje moderatorskog efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na relaciju između pola stimulus osobe i njenih facijalnih ekspresija odvratnosti i ljutnje, s jedne strane, i zaključivanja o Dominaciji i Afilijativnosti stimulus osobe, s druge strane.
 - Ispitati postojanje moderatorskog efekta potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na relaciju između pola stimulus osobe i njenih facijalnih ekspresija tuge i straha, s jedne strane, i zaključivanja o Dominaciji stimulus osobe, s druge strane.

2.4. Procedura istraživanja

Istraživanje se sastojalo iz dva, međusobno nezavisna, dela istraživanja, koja su podrazumevala i dve nezavisne grupe ispitanika. Svrha sprovođenja prvog dela studije je bila neposredno ispitivanje postavljenih ciljeva. Drugi deo istraživanja izveden je sa ciljem dobijanja informacija o atraktivnosti lica stimulus osobe, što je omogućilo kasniju statističku kontrolu ovog efekta na formiranje impresije, kao i pružanja potpunije slike o polnim stereotipima u emocionalnom ponašanju. Efekat navedenih stereotipa na formiranje zaključaka o Dominaciji i Afilijativnosti osobe je eksperimentalno ispitan u prvom delu, a dodatna, neeksperimentalna studija je trebalo da doprinese specifikaciji njihovog sadržaja.

Prvi deo istraživanja

- **Procena interpersonalnih crta na osnovu facijalnih ekspresija emocija** – Jedan deo ispitanika ($N = 334$) imao je zadatak da zaključuje o crtama ličnosti osoba čijoj facijalnoj ekspresiji emocije su bili izloženi. Oni su bili podeljeni u dvanaest grupa, sa približno ujednačenim brojem ispitanika. Svakoj grupi je bila izložena serija od 12 fotografija, na kojima je bilo prikazano po 6 muškaraca i 6 žena, koji su na svom licu manifestovali jednu od emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja). Redosled prezentovanih stanja i stimulus osoba je bio kontrabalansiran. Svaka grupa je bila izložena istim stimulus osobama, koje su na svom licu prikazivale različite emocije. Na taj način je svaka emocija bila procenjena 668 puta i to 334 puta na licu žene, 334 puta na licu muškarca. Od ispitanika se tražilo da procene koja emocija je prikazana na licu prezentovane osobe i koje osobine ličnosti i u kom stepenu, po njihovoj pretpostavci (proceni), tačno opisuju tu osobu. Oni su dobili informaciju da se u istraživanju ispituje intuitivna percepcija, kao u istraživanju Knatsona (Knutson, 1996), koja je dopunjena instrukcijom: *Videćete osobe koje su uhvaćene u jednom vremenskom trenutku. Zamislite da je to šalterski radnik ili radnik u prodavnici, koga ste videli na kratko i stvorili prvi utisak. Taj utisak sada treba da prenesete na papir. Dužina izloženosti svake fotografije je zavisila od vremena koje je ispitaniku bilo potrebno da popuni listu prideva, a u proseku je to iznosilo oko pet minuta po fotografiji. Nakon toga, svi ispitanici su popunili skalu za ispitivanje izraženosti potrebe za kognitivnom zatvorenošću.*

Drugi deo istraživanja

- **Procena atraktivnosti lica stimulus osoba** – Druga grupa ispitanika ($N = 100$) imala je zadatak da proceni atraktivnost lica svih 12 osoba koje su činile stimulus materijal u neutralnom stanju. Oni su bili podeljeni u četiri grupe (po 25 ispitanika), a redosled izloženih fotografija je bio kontrabalansiran i različit za svaku grupu. Od ispitanika se tražilo da ocene atraktivnost lica na skali od 7 stupnjeva, gde je 1 značilo da osoba uopšte nije privlačna, a 7 da je veoma privlačna.
- **Ispitivanje verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena** – Ista grupa ispitanika ($N = 100$), angažovana u prethodno navedenom delu, dobila je i upitnik kojim su ispitivana verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena.

Od svih ispitanika je dobijena informisana saglasnost za korišćenje prikupljenih podataka.

2.5. Varijable istraživanja

Nezavisne varijable

- **Prepoznata kategorija trenutnog emocionalnog stanja stimulus osobe**

Facijalne ekspresije emocija spadaju u grupu dinamičkih facijalnih signala koji nose informaciju o trenutnom emocionalnom stanju osobe (Kostić, 2014).

Kategorija emocije koju je ispitanik *prepoznao* na licu stimulus osobe predstavlja operacionalizaciju ove varijable. Stimulus materijal činile su fotografije lica osoba, obučeni da pokrenu određene facijalne mišiće, za koje je utvrđeno da su relevantni za izražavanje šest primarnih emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja), iz seta *Pictures of Facial Affect* (POFA; Ekman & Friesen, 1976). Kao što je ranije opisano, ispitanicima su izložene ove fotografije, a njihov zadatak je bio da svaku facijalnu ekspresiju kategorišu kao onu koja odgovara jednoj od tih šest emocija.

Na ovaj način, dobijena je navedena nezavisna varijabla, sastavljena iz šest kategorija: 1) prepoznata sreća; 2) prepoznata tuga; 3) prepoznat strah; 4) prepoznata odvratnost; 5) prepoznato iznenađenje i 6) prepoznata ljutnja.

- **Pol stimulus osobe**

Analizom empirijskih podataka (npr. Hess, Senecal et al., 2000; LaFrance et al., 2003; Matsumoto et al., 1998; Plant et al., 2000; Timmers et al., 2003) zaključeno je da emocije muškaraca i žena podležu različitim normama ispoljavanja u različitim kulturama, te da u skladu sa njima, postoje i različita verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena.

Osobe prikazane na ranije navedenim fotografijama (POFA; Ekman & Friesen, 1976) bile su različitog pola, pri čemu je svaka emocija bila prikazana jednak broj puta na licu stimulus osobe muškog pola i licu stimulus osobe ženskog pola.

- **Potreba za kognitivnom zatvorenosću opažaća**

Potreba za kognitivnom zatvorenosću definiše se kao težnja ka pronalaženju nedvosmislenog odgovora kako bi se eliminisale neizvesnost i dvosmilenost situacije (Kruglanski, 1990). Ona predstavlja dimenziju ličnosti, koja je sastavljena iz pet subdimenzija: preferencija reda i strukture, doživljaj nelagodnosti usled neodređenosti, potreba za izvesnošću, predvidljivošću, odlučno zalaganje za sopstvene sudove i izbore, rigidnost, odnosno zatvorenost za preispitivanje izvedenih zaključaka i procena (Webster & Kruglanski, 1994).

Potreba za kognitivnom zatvorenosću je operacionalizovana preko skora na *Skali potrebe za zatvorenosću* (Need For Closure Scale; Webster & Kruglanski, 1994).

Zavisne varijable

- **Procene crta ličnosti stimulus osoba**

Crte ličnosti iz domena interpersonalnih crta, definisane su u okviru cirkumpleks modela, preko dimenzija Dominacije i Afilijativnosti (Trapnell & Wiggins, 1990; Wiggins et al., 1988). Ovaj dvodimenzionalni prostor može se iznova podeliti, čime se dobija oktant, čiji su svi delovi jednaki i sadrže prideve u okviru sledećih skala: PA – Dominacija, HI – Submisivnost, LM – Toplina, DE – Emocionalna hladnoća, NO – Društvenost, FG – Povučenosť i rezervisanost, JK – Skromnost, BC – Arogancija. U ovom prostoru, kombinacijom skorova postignutih na svakoj od osam skala, dobijaju se dve zavisne varijable:

- Dominacija
- Afilijativnost

Ove varijable su operacionalizovane preko skora postignutog na istoimenim dimenzijama u *Revidiranoj skali interpersonalnih prideva* (Interpersonal Adjective Scale – IAS-R; Wiggins et al., 1988).

Na osnovu skorova na pomenutoj skali dobijene su i varijable:

- broj identifikovanih osobina (broj osobina koje opažač pripisuje određenoj stimulus osobi) – operacionalizovana prebrojavanjem prideva na kojima je ispitanik dao ocenu od 5 do 8 za svaku kategoriju emocija, pri čemu ocena 5 znači da osobina *pomalo tačno*, a ocena 8 da osobina *potpuno tačno* opisuje osobu na fotografiji;
- procenjen stepen prisutnosti svake od prepoznatih osobina (procenjen stepen tačnosti sa kojom svaka od osobina opisuje stimulus osobu) – operacionalizovana prebrojavanjem ekstremnih vrednosti, odnosno ocena 1 i 8, pri čemu ocena 1 znači da osobina *potpuno netačno*, a ocena 8 da osobina *potpuno tačno* opisuje osobu na fotografiji, odnosno prebrojavanjem samo osobina čija prisutnost kod osobe je ocenjena kao potpuno tačna (8);
- broj zajedničkih karakteristika koje opažač pripisuje stimulus osobama na čijim licima prepoznaje različite emocije (udaljenosti procena osoba sa različitim facijalnim ekspresijama) – operacionalizovana preko Menhetn udaljenosti¹ ocena na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti, za svaki par ispitivanih emocija.

Kontrolne varijable

- **Pol opažača**

Empirijski podaci su ukazali na postojanje polnih razlika u interpersonalnoj senzitivnosti, uspešnosti u prepoznavanju emocionalnih stanja, emocionalnoj svesnosti, te veštini artikulacije emocionalnih iskustava (Barrett et al., 2000; McClure, 2000; Rotter & Rotter, 1988). U izvršenju navedenih zadataka izdvojile su se žene kao uspešnije. Kada se govori o polnim razlikama u procesuiranju neverbalnih poruka, Knap i Hol (Knapp & Hall,

¹ Menhetn udaljenost – udaljenost dve tačke je suma razlika njihovih koordinata na odgovarajućim dimenzijama.

2010) su, kroz analizu dostupne literature, zaključili da žene postižu bolji skor samo na zadacima kod kojih facijalna ekspresija ima važnu ulogu.

S obzirom na to da se informacija o emocionalnom stanju osobe dobija na osnovu facijalnih signala, pol opažača je kontrolisan, i to tehnikom blokovanja, pa je tako u uzorku bio prisutan približno ujednačen broj ispitanika muškog i ženskog pola.

- **Godine starosti opažača**

Kroz godine starosti opažača je delom operacionalizovana širina njegovog ličnog iskustva, koje je izdvojeno kao važan faktor tačnosti opažanja drugih (Havelka, 2012). Tako autori izveštavaju da su mlađe žene neverbalno senzitivnije nego starije (Lieberman et al., 1988), kao i to da mlađi ispitanici tačnije opažaju primarne emocije u odnosu na starije ispitanike (Barjaktarević, 2013).

Stoga se u ovom istraživanju težilo što većoj homogenizaciji uzorka s obzirom na godine starosti. Ovo je rezultiralo time da su svi ispitanici bili studenti, čiji se raspon godina starosti kretao od 18 do 25, sa modalnom vrednošću 19, dok je prosečna starost uzorka bila 20 godina.

- **Profesionalno usmerenje opažača**

Kako širina ličnog iskustva nije uslovljena samo godinama starosti, u literaturi se navode kontradiktorni rezultati vezani za njihov efekat na proces opažanja ljudi. Iz tog razloga je širina ličnog iskustva operacionalizovana i kroz profesionalno usmerenje opažača, odnosno fakultet koji pohađa ispitanik. Mnoga istraživanja su pokazala da je profesija opažača važna za tačnost u opažanju neverbalnih znaka (Barjaktarević, 2013; Ekman & O'Sullivan, 1991; Ekman, et al., 1999; Mladenov, 2016). Druga istraživanja (Buck, 1976) su utvrdila da su u prepoznavanju facijalnih signala bili uspešniji studenti likovne umetnosti i ekonomije, nego studenti prirodnih nauka, što upućuje na to da bi veće interesovanje za ljude, njihova iskustva i interpersonalne odnose, karakteristično za studente društveno-humanističkih nauka, njih moglo da učini uspešnijim opažačima.

Iz tog razloga je u ovom istraživanju homogenizovano profesionalno usmerenje, pa su tako uzorak činili samo studenti fakulteta društveno-humanističkih nauka, i to Filozofskog fakulteta, Ekonomskog fakulteta, Pravnog fakulteta i Fakulteta sporta i fizičkog vaspitanja Univerziteta u Nišu.

- **Statički facijalni signali stimulus osobe**

U grupu statičkih facijalnih signala spadaju relativno trajne crte lica, koje su određene karakteristikama koštane strukture i mekih tkiva lica (Ekman & Friesen, 1975/2003; Kostić, 2014). Iako ona, pre svega, nose informacije o identitetu i lepoti lica, studije su pokazale da se ljudi često oslanjaju na njih i kada zaključuju o crtama ličnosti te osobe (Bar et al., 2006; Berry & McArthur, 1986; Hassin & Trope, 2000; Stirrat & Perrett, 2010; Todorov et al., 2008; Willis & Todorov, 2006). Neka druga istraživanja pokazala su da se ljudima sa atraktivnijim licima pripisuju pozitivnije karakteristike ličnosti (Berry & McArthur, 1986; Braun et al., 2001, prema Kostić, 2014; Zebrowitz & Rhodes, 2004). Oni su procenjivani kao zdraviji, prijatniji, radosniji, zadovoljniji, društveniji, kreativniji, uspešniji, inteligentniji, vredniji (Albright et al., 1988; Braun et al., 2001, prema Kostić, 2014; Zebrowitz & Rhodes, 2004).

S ciljem kontrole efekata navedenih facijalnih stereotipa, stimulus materijal je činilo 12 stimulus osoba, šestorica muškaraca i šest žena, pri čemu je svaka osoba prikazala svako ispitivano emocionalno stanje. Tako se nije moglo dogoditi da razlike u zaključcima o osobinama ličnosti osoba sa facijalnim ekspresijama različitih emocija potiču iz razlika u morfologiji njihovog lica, te procenjenoj privlačnosti. Pored toga, facijalnu privlačnost stimulus osoba je procenjivala posebna grupa ispitanika, pa su prilikom razmatranja rezultata uzete u obzir i te informacije – efekat ove varijable je i statistički kontrolisan u ovom istraživanju.

- **Intenzitet facijalne ekspresije stimulus osobe**

Sa promenom u intenzitetu doživljene emocije javljaju se i odgovarajuće promene u facijalnim izrazima doživljenih emocija (Ekman & Friesen, 1975/2003). Tako one jesu signal, ne samo kategorije, već i intenziteta emocionalne reakcije osobe, čime bi mogle da pošalju i informaciju o stepenu njene spremnosti na određene obrasce ponašanja.

U setu fotografija, koje su korišćene kao stimulus materijal, facijalne ekspresije se razlikuju u svom intenzitetu. Kako bi se omogućila statistička kontrola njihovog efekta na formiranje impresije, dvoje procenjivača, eksperata u ovoj oblasti, je, analizirajući stepen njene zastupljenosti u svim zonama lica, ocenilo intenzitet svake ekspresije na skali od 1 do 3, gde je ocena 1 označavala *blagu* ekspresiju, ocena 2 ekspresiju *umerenog intenziteta*, a ocena 3 *ekstremno intenzivan* emocionalni izraz. Efekti intenziteta su, potom, statistički kontrolisani.

2.6. Instrumenti istraživanja

Revidirana skala interpersonalnih prideva (Interpersonal Adjective Scale – IAS-R; Wiggins et al., 1988). Ovaj instrument sadrži osam skala (PA – Dominacija, HI – Submisivnost, LM – Toplina, DE – Emocionalna hladnoća, NO – Društvenost, FG – Povučenost i rezervisanost, JK – Skromnost, BC – Arogancija), sa po osam prideva, što čini listu od 64 atributa, koji se mogu prikazati u dvodimenzionalnom prostoru, preko dimenzija Dominacije i Afilijativnosti. Ispitanik odgovara tako što pored svakog prideva upisuje broj od 1 do 8, čime procenjuje u kojoj meri ta osobina tačno opisuje određenu osobu (1 – *potpuno netačno*, 8 – *potpuno tačno*). Kombinacijom skorova postignutih na skalama, Dominacija se dobija na sledeći način: $PA - HI + .707(NO + BC - FG - JK)$, a Afilijativnost preko formule: $LM - DE + .707(NO - BC - FG + JK)$ (korigovano prema Knutson, 1996). Prva verzija ovog instrumenta (IAS; Wiggins, 1995), na uzorku studenata, pokazala se pouzdanom, a pouzdanost tipa interne konzistencije se kretala od $\alpha = .75$ za Skromnost (JK) do $\alpha = .86$ za Aroganciju (BC). Revidirana skala (IAS-R; Wiggins et al., 1988), u kojoj je broj ajtema smanjen sa 128 na 64 prideva, koja je korišćena u ovom istraživanju, takođe je imala zadovoljavajuću internu konzistentnost u studiji konstruktora, pri čemu je vrednost koeficijenta iznosila: $\alpha = .84$ za PA (Dominacija), $\alpha = .85$ za BC (Arogancija), $\alpha = .80$ za DE (Emocionalna hladnoća), $\alpha = .85$ za FG (Povučenost i rezervisanost), $\alpha = .83$ za HI (Submisivnost), $\alpha = .75$ za JK (Skromnost), $\alpha = .86$ za LM (Toplina) i $\alpha = .85$ za NO (Društvenost). U navedenoj studiji zaključeno je i da ove skale imaju visoko zadovoljavajuća cirkumpleks svojstva, neke čak i bolja u odnosu na inicijalnu verziju instrumenta.

Kako je navedeni instrument u ovoj studiji korišćen u svrhe procene drugih ljudi, a ne samoprocene, ispitujući tako njihove implicitne teorije ličnosti, provera validnosti i pouzdanosti upitnika se nije smatrala adekvatnom.

Skala potrebe za zatvorenosti (Need For Closure Scale – NFCS; Webster & Kruglanski, 1994). Ova skala je sastavljena iz 47 stavki, a zadatak ispitanika je da izborom odgovora na šestostepenoj skali Likertovog tipa izrazi stepen slaganja sa svakom od njih. Instrument meri pet dimenzija ovog konstrukta, pa je tako sačinjen iz sledećih subskala: Red (10 ajtema), Predvidljivost (8 ajtema), Odlučnost (7 ajtema), Neodređenost (9 ajtema), Rigidnost (8 ajtema). Šesta skala je skala laganja (5 ajtema), koja se ne uzima kao mera potrebe za zatvorenosti. Prema preporuci autora instrumenta, iz uzorka bi trebalo isključiti ispitanike koji na skali laganja postižu skor veći od 15. U analizi se može koristiti ukupan

skor postignut na skali u celini ili diferencirati postignuće na svakoj subskali. Tako je minimalni skor koji je ispitanik mogao da postigne na celoj skali iznosio 42, a maksimalni 252. Pouzdanost instrumenta u istraživanju konstruktora bila je zadovoljavajuća ($\alpha = .84$ na oba uzorka, test-retest korelacija za period od 12 nedelja je iznosila $.86$). U istraživanju na srpskom uzorku je potvrđena petofaktorska struktura, a pouzdanost tipa interne konzistencije cele skale je iznosila $\alpha = .68$ (Gogić, Jovanović i Novović, 2009).

Za potrebe ove studije, kao mera potrebe za kognitivnom zatvorenošću, korišćen je sumativni skor na skali. Na uzorku korišćenom u ovom istraživanju pouzdanost cele skale, ispitana metodom interne konzistentnosti, bila je srednja ($\alpha = .83$). U ovom istraživanju je skala laganja sadržala 4 umesto 5 tvrdnji (jedna stavka je isključena zbog sadržaja koji nije odgovarao studentskoj populaciji), te je gornji prag za uključivanje ispitanika u uzorak bio skor 12.

Skala verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena (adaptirana verzija instrumenta Timmers et al., 2003; Pejičić & Ćirović, in press). Ovaj instrument je, prilikom adaptacije, podeljen na dva odvojena instrumenta: *Skalu za ispitivanje verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca*, koju čini 35 stavki i *Skalu za ispitivanje verovanja o emocionalnom ponašanju žena*, koja ima 38 ajtema. Zadatak ispitanika je da, izborom odgovora na sedmostepenoj skali Likertovog tipa, izrazi stepen slaganja sa svakom stavkom. Prvi instrument, preko posebnih skala, ispituje: Deskripciju generalne emocionalnosti (oslobođenu evaluacije) (11 stavki), Negativan odnos prema emocionalnom ponašanju muškaraca (11 stavki), Zabranu manifestacije emocija moći od strane muškaraca (4 stavke), Zabranu manifestacije emocija nemoći od strane muškaraca (9 stavki). Dok stavke u sastavu prvih dveju skala imaju deskriptivnu formu, druge dve skale su sastavljene iz preskriptivnih tvrdnji, koje su formulisane kao norme. Drugi instrument je sastavljen iz skala: Deskripcija generalne emocionalnosti (oslobođena evaluacije) (10 stavki), Negativan odnos prema emocionalnom ponašanju žena (10 stavki), Disfunkcionalnost emocija na poslu (5 stavki), Zabrana manifestacije emocija moći od strane žena (4 stavke), Zabrana manifestacije emocija nemoći od strane žena (9 stavki). Prve tri skale sadrže deksriptive, a poslednje dve preskriptive ajteme. Ova verzija instrumenta je, u toj studiji, pokazala zadovoljavajuće psihometrijske karaktersitike. Kako je skala Deskripcija generalne emocionalnosti (oslobođena evaluacije) u oba instrumenta sastavljena iz tvrdnji koje podrazumevaju direktno poređenje muškaraca i žena, za potrebe ovog rada su ove dve skale spojene u jednu, te rekodirane na odgovarajući način. Pouzdanost skala merena metodom interne konzistencije se

na ovom uzorku, koji je bio deo uzorka na kome je izvršena adaptacija, kreće od niske do srednje, pri čemu se najmanje pouzdanom pokazala skala koja meri negativan odnos prema emocionalnom ponašanju žena ($\alpha = .70$).

Stimulus materijal. Stimulus materijal je činilo 70 fotografija, 34 fotografije muških i 36 fotografija ženskih lica, iz seta *Pictures of Facial Affect* (POFA), autora Ekmana i Frizena (Ekman & Friesen, 1976), na kojima su prikazane, instrukcijom nastale, facijalne ekspresije šest osnovnih emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja). Iz originalnog seta, sačinjenog od 110 crno-belih fotografija šestorice muškaraca i osam žena, u istraživanje su uključene fotografije facijalnih ekspresija svih šest emocija kod šest žena i petorice muškaraca, dok su na licu šeste stimulus osobe muškog pola bile manifestovane sreća, ljutnja, iznenađenje i odvratnost, usled nepostojanja fotografija sa ekspresijama tuge i straha na njegovom licu. Tako je materijal bio sastavljen od 12 stimulus osoba, šestorice muškaraca i šest žena. Predložena veličina uzorka stimulus osoba izabrana je sa ciljem kontrolisanja efekta morfologije i privlačnosti lica na zaključivanje o njihovim osobinama ličnosti. U analizu, ipak, nisu uključene sve osobe iz originalnog seta jer se selekcijom, izvršenom na ovaj način, želelo postići da na istim licima bude manifestovana svaka emocija, te tako statički facijalni signali nisu mogli biti izvor razlika u zaključcima o osobinama ličnosti osoba sa facijalnim ekspresijama različitih emocija.

2.7. Hipoteze istraživanja

Opšte hipoteze

- Postoji greška temporalne ekstenzije – ispitanici zaključuju o Dominaciji i Afilijativnosti stimulus osobe na osnovu njenih facijalnih ekspresija emocija (sreća, tuga, strah, odvratnost, iznenađenje, ljutnja).
- Pol stimulus osobe i facijalne ekspresije emocija stimulus osobe ostvaruju interaktivni efekat na zaključivanje o njenoj Dominaciji i Afilijativnosti.
- Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje efekat na zaključivanje o osobinama ličnosti (Dominaciji i Afilijativnosti) stimulus osobe.
- Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje moderatorski efekat na relaciju između pola stimulus osobe i facijalne ekspresije emocija stimulus osobe,

Formiranje impresije o osobi na osnovu facijalnih ekspresija emocija

s jedne strane, i zaključivanja o njenoj Dominaciji i Afilijativnosti, s druge strane, koji se manifestuje kroz veće priklanjanje polnim stereotipima osoba sa intenzivnijom potrebom za kognitivnom zatvorenosću.

Specifične hipoteze

- Specifične hipoteze koje se izvode iz prve opšte hipoteze:
 - Stimulus osobe koje na svom licu prikazuju sreću i iznenađenje ispitanici procenjuju afilijativnijim nego stimulus osobe koje na svom licu prikazuju tugu, strah, odvratnost i ljutnju.
 - Stimulus osobe koje na svom licu prikazuju sreću, iznenađenje, odvratnost i ljutnju ispitanici procenjuju dominantnijim, nego stimulus osobe koje na svom licu prikazuju tugu i strah.
- Specifične hipoteze koje se izvode iz druge opšte hipoteze:
 - Stimulus osobe muškog pola koje na svom licu prikazuju sreću i iznenađenje ispitanici procenjuju afilijativnijim i dominantnijim, nego stimulus osobe ženskog pola koje izražavaju iste emocije.
 - Stimulus osobe ženskog pola koje na svom licu prikazuju odvratnost i ljutnju ispitanici procenjuju dominantnijim i manje afilijativnim, nego stimulus osobe muškog pola koje izražavaju iste emocije.
 - Stimulus osobe muškog pola koje na svom licu prikazuju tugu i strah ispitanici procenjuju manje dominantnim, nego stimulus osobe ženskog pola koje izražavaju iste emocije.
- Specifične hipoteze koje se izvode iz treće opšte hipoteze:
 - Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje negativan efekat na broj osobina koje on pripisuje određenoj stimulus osobi, a pozitivan efekat na procenu stepena prisutnosti svake od prepoznatih osobina.
 - Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje negativan efekat na broj zajedničkih karakteristika koje on pripisuje stimulus osobama koje na svom licu prikazuju različite emocije.

- Specifične hipoteze koje se izvode iz četvrte opšte hipoteze:
 - Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje moderatorski efekat na relaciju između pola stimulus osobe i facijalne ekspresije sreće i iznenađenja stimulus osobe, s jedne strane, i zaključivanja o njenoj Dominaciji i Afilijativnosti, s druge strane, i to tako da se sa povećanjem intenziteta potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika, stimulus osobe ženskog pola koje na svom licu izražavaju sreću i iznenađenje opažaju dominantnijim i afilijativnijim u odnosu na stimulus osobe muškog pola koje izražavaju iste emocije.
 - Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje moderatorski efekat na relaciju između pola stimulus osobe i facijalne ekspresije odvratnosti i ljutnje stimulus osobe, s jedne strane, i zaključivanja o njenoj Dominaciji i Afilijativnosti, s druge strane, i to tako da se sa povećanjem intenziteta potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika, stimulus osobe muškog pola koje na svom licu izražavaju odvratnost i ljutnju opažaju dominantnijim i manje afilijativnim u odnosu na stimulus osobe ženskog pola koje izražavaju iste emocije.
 - Potreba za kognitivnom zatvorenosću ispitanika ostvaruje moderatorski efekat na relaciju između pola stimulus osobe i facijalne ekspresije tuge i straha stimulus osobe, s jedne strane, i zaključivanja o njenoj Dominaciji, s druge strane, i to tako da se sa povećanjem intenziteta potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika, stimulus osobe ženskog pola koje na svom licu izražavaju tugu i strah opažaju manje dominantnim u odnosu na stimulus osobe muškog pola koje izražavaju iste emocije.

2.8. Uzorak

U ovom istraživanju je učestvovalo ukupno 434 ispitanika oba pola, starosti između 18 i 25 godina. Uzorak su činili studenti fakulteta društveno-humanističkih nauka Univerziteta u Nišu. Njih 395 pohađa Filozofski fakultet (10 departmana), dok su ostali ($N = 39$) studenti Ekonomskog fakulteta, Pravnog fakulteta i Fakulteta sporta i fizičkog vaspitanja. Pored toga, kriterijum za uključivanje studenata u uzorak je bio da do trenutka ispitivanja nije slušao nijedan predmet iz oblasti socijalne psihologije.

Prvi deo istraživanja

U prvom, eksperimentalnom delu istraživanja učestvovalo je 334 ispitanika, 163 muškog i 171 ženskog pola, prosečne starosti 20.2. Zadatak ispitanika bio je izvođenje zaključaka o crtama ličnosti prezentovanih osoba na osnovu njihovih facijalnih ekspresija, kao i popunjavanje upitnika za ispitivanje nivoa izraženosti potrebe za kognitivnom zatvorenošću.

Drugi deo istraživanja

U drugom delu istraživanja učestvovalo je 100 ispitanika (50 muškog i 50 ženskog pola), prosečne starosti 19.5. Oni su procenjivali atraktivnost lica osoba čije facijalne ekspresije čine stimulus materijal i popunjavali upitnik kojim su ispitivana verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena. Ovi ispitanici su činili i poduzorak ispitanika u istraživanju koje se bavilo adaptacijom ovog instrumenta za ispitivanje navedenih verovanja na domaćoj populaciji (Pejičić & Ćirović, in press).

2.9. Obrada podataka

Kroz mere deskriptivne statistike opisani su podaci prikupljeni u istraživanju. Interkorelacije varijabli su ispitane primenom Pirsonovog koeficijenta korelacije, dok su za proveru hipoteza korišćene statističke tehnike iz okvira generalnog linearnog modela i generalizovanih linearnih modela (t-test, logistička regresija, linearni mešoviti modeli).

3. REZULTATI

U skladu sa preporukama (American Psychological Association, 2010; Coulson, Healey, Fidler, & Cumming, 2010; Cumming, 2014; Fidler & Loftus, 2009), zasnovanim na podatku o velikoj varijabilnosti p -vrednosti sa promenom uzorka, te stoga nedovoljnoj preciznosti prilikom procene veličine ispitivanog efekta, zaključci iz dobijenih rezultata su izvedeni oslanjanjem na intervale poverenja. Time je povećana i informativnost dobijenih podataka.

3.1. Deskriptivni pokazatelji i interkorelacije varijabli istraživanja

Tabela 1

Deskripcija skorova dobijenih procenom potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika

	<i>N</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Sk</i>	<i>Ku</i>
Potreba za kognitivnom zatvorenosću	213	105	206	159.55	20.35	-.229	-.513

Napomena. *Sk* – skjunis, koeficijent asimetrije; *Ku* – kurtozis, koeficijent izduženosti.

Sve analize, u koje je potreba za kognitivnom zatvorenosću uključena kao varijabla, sprovedene su na uzorku ispitanika čiji skor na skali laganja, u sklopu ovog instrumenta, ne prelazi vrednost, postavljenu kao prag, na osnovu preporuke autora instrumenta ($N = 213$). Na osnovu rezultata prikazanih u tabeli 1, može se zaključiti da raspodela mera na Skali potrebe za kognitivnom zatvorenosću ne odstupa od normalne (raspon vrednosti skjunisa i kurtozisa: +/-1).

Kako skor na skali laganja upućuje na spremnost osobe da, prilikom samoprocene, daje socijalno poželjne odgovore, procenjeno je da bi ona ugrožavala i validnost njihovih odgovora na ostala pitanja u ovom instrumentu. Međutim, kako se nije očekivalo da će ta tendencija uticati na validnost njihovih procena drugih ljudi, ciljevi koji ne uključuju ovu varijablu ispitivani su na celokupnom uzorku ispitanika ($N = 334$).

Tabela 2

Deskripcija skorova dobijenih procenom tačnosti prepoznavanja emocija

	<i>N procena</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Sk</i>	<i>Ku</i>
Tačnost prepoznavanja (na nivou ispitanika)	334	5	12	9.59	1.46	-.622	.434
Tačnost prepoznavanja (na nivou stimulusa)	4008	0	1	.80	.40	-1.496	.238

Napomena. *Sk* – skjunis, koeficijent asimetrije; *Ku* – kurtozis, koeficijent izduženosti.

Iz tabele 2 se vidi da je postojalo ukupno 4008 procena kategorije emocije, pri čemu je svaki ispitanik ($N = 334$) imao 12 procena. Može se zaključiti da nije bilo ispitanika koji je imao manje od 5 tačnih prepoznavanja kategorije emocionalnog stanja, kao i da je bilo onih sa maksimalnim postignućem. Kada se govori o tačnosti prepoznavanja na nivou ispitanika, vrednosti skjunisa i kurtozisa (+/-1) govore u prilog normalne raspodele mera. Ipak, iz vrednosti skjunisa na ovoj varijabli na nivou stimulusa vidi se da je distribucija blago negativno asimetrična, što je posledica toga da je veći broj procena emocija ipak bio tačan.

Tabela 3

Deskripcija skorova dobijenih procenom tačnosti prepoznavanja svake kategorije emocije (na nivou stimulusa)

Kategorija emocije	<i>N</i> procena	<i>N</i> tačnih	% tačnih	<i>SD</i>	<i>Sk</i>	<i>Ku</i>
sreća	668	642	96.1	.19	-4.779	20.898
tuga	668	477	71.4	.45	-.950	-1.101
strah	668	460	68.9	.46	-.817	-1.337
odvratnost	668	527	78.9	.79	-1.419	.014
iznenađenje	668	561	84.0	.37	-1.857	1.454
ljutnja	668	537	80.4	.40	-1.534	.355

Napomena. *N* procena – broj procena emocija; *N* tačnih – broj tačnih prepoznavanja emocija; % tačnih – procenat tačnih prepoznavanja emocija; *Sk* – skjunis, koeficijent asimetrije; *Ku* – kurtozis, koeficijent izduženosti.

Iz tabele 3 se može videti da je procenat prepoznavanja za svaku kategoriju emocije iznad 50%. Distribucije mera na procenama tačnosti prepoznavanja emocije sreće, odvratnosti, iznenađenja i ljutnje odstupaju od normalne, pa na osnovu vrednosti skjunisa možemo zaključiti da su one negativno asimetrične, što je posledica relativno visoke tačnosti u njihovom prepoznavanju.

Tabela 4

Tabela kontingencije: odnos između prikazanih i prepoznatih kategorija emocija

Prikazana emocija	Prepoznata emocija						ukupno
	sreća	tuga	strah	odvratnost	iznenađenje	ljutnja	
sreća	642	2	3	13	7	1	668
tuga	0	477	60	76	25	30	668
strah	1	7	460	57	135	8	668
odvratnost	1	5	1	527	5	129	668
iznenađenje	5	4	93	5	561	0	668
ljutnja	2	7	11	51	60	537	668
ukupno	651	502	628	729	793	705	4008

Rezultati dati u tabeli 4 pokazuju da se mogu prepoznati izvesni obrasci u odnosu između prikazanih i prepoznatih emocija. Na primer, kada strah nije bi tačno procenjen,

najčešće se pogrešno prepoznavao kao iznenađenje i obrnuto. Najveći broj pogrešnih procena prikazane odvratnosti pripadao je kategorije ljutnje, ali ne i obrnuto.

Tabela 5

Deskripcija skorova dobijenih procenom osobina ličnosti stimulus osobe

Osobina ličnosti	<i>N</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Sk</i>	<i>Ku</i>
Dominacija	2861	-15.6	13.6	.65	5.42	-.408	-.402
Afilijativnost	2861	-16.5	16.5	1.66	7.54	-.297	-.931

Napomena. *Sk* – skjunis, koeficijent asimetrije; *Ku* – kurtozis, koeficijent izduženosti.

Iz rezultata datih u tabeli 5 se može videti da distribucija skorova na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti ne odstupa od normalne (skjunis i kurtozis: +/-1).

Tabela 6

Korelacija između procenjenih osobina Dominacije i Afilijativnosti

	Afilijativnost	
	<i>r</i>	95% CI
Dominacija	-.44	[-.41, -.46]

Napomena. CI – interval poverenja.

Iz tabele 6 se može videti da procenjen stepen Afilijativnosti jeste u negativnoj korelaciji srednje visine sa procenjenim skorom na dimenziji Dominacije, kada se efekti facijalne privlačnosti stimulus osobe i intenziteta emocije prikazane na njenom licu na navedene varijable statistički uklone. Ovo se može smatrati posledicom toga što je stepen zastupljenosti ovih interpersonalnih crta procenjivan kod osoba koje su prikazivale različite emocije, čije bihejvioralne tendencije se na naveden način mogu opisati preko ovih dimenzija. Raspon intervala poverenja je uzak, što omogućuje i da se sa većom preciznošću očekuje vrednost bliska ovoj u populaciji.

Formiranje impresije o osobi na osnovu facijalnih ekspresija emocija

U nastavku slede podaci dobijeni ispitivanjem verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena, dobijeni analizom odgovora ispitanika koji su činili poseban uzorak u ovom istraživanju.

Tabela 7

Dekskripcija skorova dobijenih procenom verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena (N = 100)

	Skale	Min	Max	M	SD	Sk	Ku
Verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca	ZPM	1.00	6.75	3.30	1.32	.472	-.285
	NEP	1.64	5.82	3.83	1.03	-.128	-.717
	ZPS	1.00	4.44	1.94	1.05	.885	-.501
Verovanja o emocionalnom ponašanju žena	ZPM	1.00	6.33	2.76	1.29	.589	-.290
	NEP	1.10	5.00	3.10	.87	-.012	-.345
	ZPS	1.00	4.25	1.69	.76	1.288	1.232
	DEP	1.00	7.00	3.55	1.33	.213	-.484
Direktno poređenje muškaraca i žena u generalnoj emocionalnosti		3.05	5.62	4.12	.48	.384	.364

Napomena. ZPM – zabrana pokazivanja emocija moći; NEP – negativan odnos prema emocionalnosti; ZPS – zabrana pokazivanja emocija slabosti; DEP – disfunkcionalnost emocija na poslu; raspon vrednosti na svakoj skali se kretao od 1 do 7; Sk – skjunis, koeficijent asimetrije; Ku – kurtozis, koeficijent izduženosti.

Iz rezultata datih u tabeli 7, može se videti da vrednosti skjunisa i kurtozisa uglavnom jesu unutar raspona -1 do +1, što govori u prilog normalne raspodele mera na većini skala ovih upitnika. Ipak, distribucija skorova na skali koja meri zabranu pokazivanja emocija slabosti od strane žena, pokazuje tendenciju ka pozitivnoj asimetričnosti i leptokurtičnosti, što je posledica prosečnog niskog nivoa slaganja sa ovim tvrdnjama.

3.2. Procena tačnosti prepoznavanja emocija

Razlike u prosečnoj tačnosti prepoznavanja izloženih primarnih emocija su ispitivane logističkom regresijom (generalizovani linearni model (GZLM)), čiji rezultati su dati u tabeli 8. U ovim analizama se kategorija emocije odnosi na onu koja je bila prikazana ispitanicima.

Tabela 8

Efekti kategorije emocije i pola stimulusa na procenu tačnosti prepoznavanja emocija

	χ^2	df	p	Sažetak modela
kategorija emocije	205.19	5	< .001	
intenzitet emocije	.21	1	.644	
pol stimulusa	32.34	1	< .001	AIC = 3696.51
kategorija emocije*intenzitet emocije	23.68	5	< .001	R ² = .09
kategorija emocije*pol stimulusa	58.67	5	< .001	

Napomena. AIC – Akaike informacioni kriterijum.

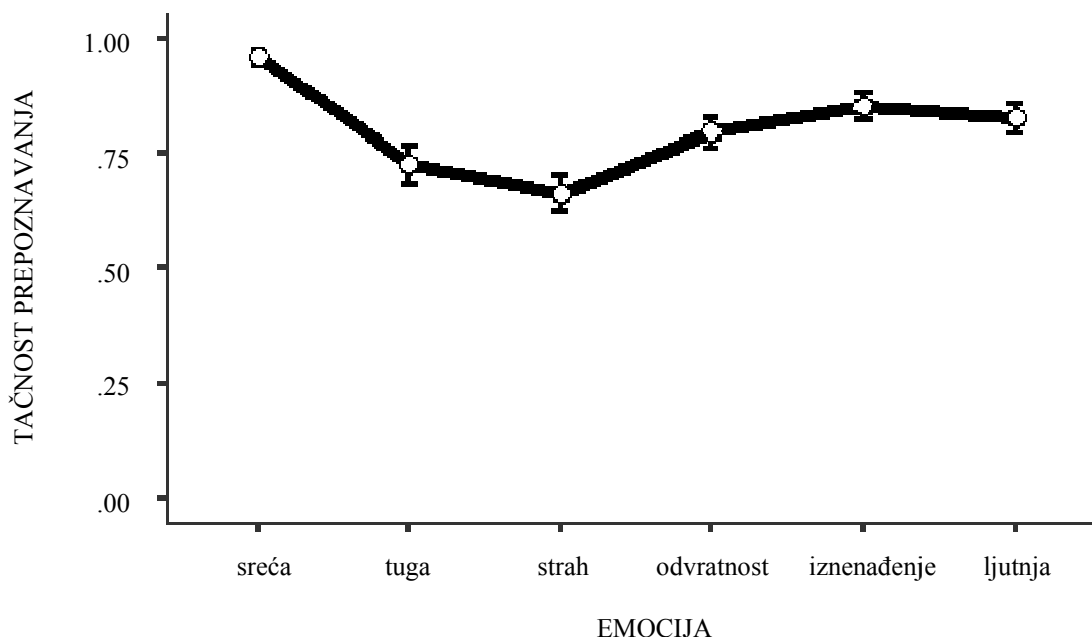
Iz rezultata datih u tabeli 8 može se videti da kategorija emocije i pol stimulusa ostvaruju, kako nezavisni, tako i interaktivni efekat na procenu tačnosti prepoznavanja. Nakon što je eliminisan efekat svih ostalih varijabli iz modela na meru tačnosti prepoznavanja emocija, ispitane su razlike u tačnosti prepoznavanja različitih kategorija emocija.

Tabela 9

Efekat kategorije emocije na tačnost prepoznavanja

Kategorija emocije	M	95% CI
sreća	.96	[.93, .97]
tuga	.73	[.68, .77]
strah	.66	[.62, .70]
odvratnost	.80	[.76, .83]
iznenađenje	.85	[.82, .88]
ljutnja	.82	[.79, .85]

Napomena. CI – interval poverenja; aritmetičke sredine su procenjivane uprosečavanjem kroz varijable u interakciji.



Grafik 1. Tačnost prepoznavanja različitih kategorija emocija

Na osnovu rezultata datih u tabeli 9, kao i grafiku 1, može se zaključiti da je sa najvećom tačnošću prepoznavana emocija sreće. Nju slede iznenađenje, ljutnja i odvratnost, čiji intervali poverenja se međusobno preklapaju, te se ne može govoriti o njihovom međusobnom razlikovanju u tačnosti opažanja. U treću grupu emocija, sa najmanjom prosečnom tačnošću prepoznavanja, ušle su emocije straha i tuge, čiji intervali poverenja se, takođe, preklapaju.

Nakon toga je ispitan i efekat pola stimulusa na tačnost prepoznavanja, uz eliminisanje efekta ostalih varijabli iz modela. Rezultati ove analize su dati u tabeli 10.

Tabela 10

Efekat pola stimulus osobe na tačnost prepoznavanja emocija

Pol stimulusa	<i>M</i>	95% CI
muški	.78	[.76, .80]
ženski	.87	[.85, .88]

Napomena. CI – interval poverenja; aritmetičke sredine su procenjivane uprosečavanjem kroz varijable u interakciji.

Iz rezultata datih u tabeli 10, može se videti da su emocije u proseku sa većom tačnošću prepoznavane kada su bile prikazane na licima žena nego kada su ih pokazivali muškarci.

Tabela 11

Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na tačnost prepoznavanja emocija

Kategorija emocije	Pol stimulusa	<i>p</i>	95% CI	Š	KŠ _(z/m)
sreća	muški	.95	[.92, .97]	19	1.26
	ženski	.96	[.94, .98]	24	
tuga	muški	.59	[.52, .64]	1.44	3.39
	ženski	.83	[.78, .87]	4.88	
strah	muški	.69	[.64, .74]	2.23	1.31
	ženski	.63	[.57, .69]	1.70	
odvratnost	muški	.79	[.73, .85]	3.76	1.06
	ženski	.80	[.75, .84]	4	
iznenađenje	muški	.77	[.72, .82]	3.35	3.02
	ženski	.91	[.86, .94]	10.11	
ljutnja	muški	.70	[.65, .75]	2.33	3.86
	ženski	.90	[.86, .93]	9	

Napomena. *p* – verovatnoća tačne procene; CI – interval poverenja; Š – šansa tačne procene; KŠ_(z/m) – količnik šansi tačne procene (šanse za stimulus osobe ženskog pola u odnosu na šanse za stimulus osobe muškog pola).

Kao što se može videti iz tabele 11, verovatnoća tačnog procenjivanja facijalne ekspresije je različita za stimulus osobe muškog i stimulus osobe ženskog pola na emocijama tuge, iznenađenja i ljutnje. U poređenju sa ekspresijama na licima muškaraca, na licima žena su tuga, iznenađenje i ljutnja imale oko tri puta veću šansu da budu tačno prepoznate.

Tabela 12

Razlike između ispitanika muškog i ženskog pola u prosečnom stepenu tačnosti prepoznavanja emocija

Pol ispitanika	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>t</i>	<i>MD</i>	<i>df</i>	95% CI
muški	163	9.26	-4.13	-.64	332	[-.95, -.34]
ženski	171	9.91				

Napomena. *MD* – razlika između aritmetičkih sredina; CI – interval poverenja.

Iz rezultata prikazanih u tabeli 12, može se videti da su ispitanici ženskog pola uspešniji u prepoznavanju emocija nego ispitanici muškog pola.

Interaktivni efekat pola stimulus osobe i pola ispitanika na tačnost prepoznavanja svake kategorije emocije nije mogao da bude ispitan zbog nedostajućih vrednosti u određenim ćelijama u tabeli kontingencije.

3.3. Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu osobina ličnosti stimulus osobe

U svim daljim analizama, kategorija emocije se odnosi na kategoriju emocije koju je ispitanik prepoznao na izloženoj fotografiji. Usled grešaka u prepoznavanju, označena kategorija nije redovno odgovarala kategoriji koju je podrazumevao istraživač, odnosno autori POFA seta, što se može videti i iz tabela sa deskriptivnim podacima o tačnosti prepoznavanja ispitivanih kategorija emocija. Odluka da se u analizi koriste prepoznate kategorije, umesto onih izloženih, odnosno propusti u njihovom prepoznavanju, proizveli su određeni broj nedostajućih vrednosti u matrici. Dakle, uprkos nastojanju istraživača da Dominacija i Afilijativnost budu procenjene jednak broj puta za svaku kategoriju emocije, ispitanici nisu jednak broj puta prepoznali svaku emociju, pa ni procenili osobine ličnosti u skladu sa njom.

Ova pojava je usloвила i korišćenje linearnog mešovito modelovanja (LMM) za proveru prve, druge i četvrte opšte hipoteze. Na taj način, nedostajuće vrednosti na jednom merenju nisu učinile neupotrebljivim ostale podatke dobijene za jednog ispitanika. Takođe, ova analiza nije zahtevala zadovoljenje principa sferičnosti, a omogućila je i modelovanje interakcija između različitih nivoa merenja.

Efekti registrovanih varijabli, stepena privlačnosti stimulus osobe i intenziteta emocije prikazane na njenom licu, kako nezavisni, tako i interaktivni, su, takođe, uključeni u model. Kako njihovi efekti na zavisnu varijablu nisu bili predmet interesovanja istraživača, oni neće biti razmatrani u daljem radu, već su u modele uključeni kako bi se ispitali efekti ostalih nezavisnih varijabli, kada se njihov udeo u objašnjenju varijanse skora na zavisnoj varijabli kontroliše.

Za identifikovanje optimalnog modela je korišćen AIC (Akaike informacijski kriterijum; Akaike, 1987; Williams & Holahan, 1994). Efekti nezavisnih varijabli na procenu osobina ličnosti ispitivani su odvojeno za dimenzije Dominacije i Afilijativnosti.

3.3.1. Efekti kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Dominacije stimulus osobe

Za proveru prve i druge opšte hipoteze, optimalnim se pokazao model prikazan u tabeli 13.

Tabela 13

Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i pola ispitanika na procenu Dominacije

	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>p</i>	<i>Sažetak modela</i>
privlačnost stimulusa	62.44	1	2638	< .001	
intenzitet emocije	16.28	1	2712	< .001	
pol ispitanika	.33	1	314	.568	
kategorija emocije	331.27	5	2632	< .001	
pol stimulusa	73.59	1	2598	< .001	AIC = 16182.71
pol ispitanika*kategorija emocije	2.62	5	2588	.022	$R^2 = .43$
pol stimulusa*kategorija emocije	4.27	5	2730	< .001	
privlačnost stimulusa*kategorija emocije	3.01	5	2812	.010	
intenzitet emocije*kategorija emocije	4.58	5	2797	< .001	

Napomena. AIC – Akaike informacioni kriterijum.

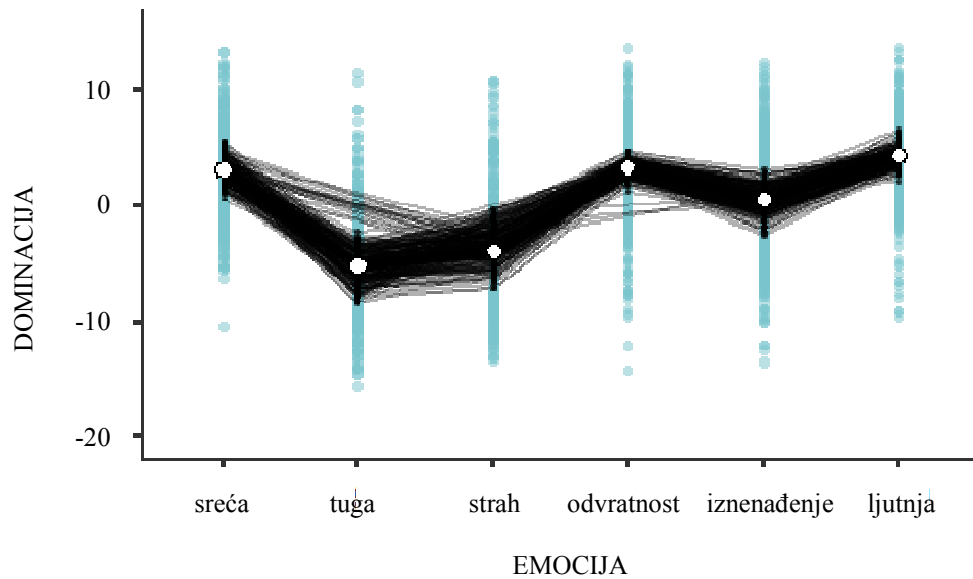
Kao što se može videti iz tabele 13, ova kombinacija prediktora objašnjava 43% varijanse skora na Dominaciji. Takođe, ovi rezultati upućuju na postojanje efekta kategorije emocije i pola stimulusa, kako nezavisnog, tako i interaktivnog, na procenu osobine Dominacije, koji će biti detaljnije analizirani u daljem radu.

Tabela 14

Efekat kategorije emocije na procenu Dominacije

Kategorija emocije	<i>M</i>	<i>df</i>	95% CI
sreća	2.96	2569	[2.54, 3.38]
tuga	-5.24	2725	[-5.74, -4.73]
strah	-3.97	2647	[-4.42, -3.52]
odvratnost	3.17	2306	[2.81, 3.53]
iznenađenje	.48	2198	[.13, .83]
ljutnja	4.18	2375	[3.80, 4.55]

Napomena. CI – interval poverenja.



Grafik 2. Efekat kategorije emocije na procenu Dominacije

Na osnovu rezultata datih u tabeli 14 i grafiku 2, zaključuje se da se osobe na čijim licima su prepoznate različite emocije procenjuju različito na osobini Dominacije. Najvišu prosečnu vrednost na Dominaciji su dobile stimulus osobe opažene kao ljute. Njih slede osobe na čijim licima su prepoznate sreća i odvratnost, između kojih nema razlika, pa osobe na čijem licu je prepoznato iznenađenje. Najniže skorove na ovoj dimenziji su dobile osobe koje su ocenjene kao tužne, a nešto dominantnijim od njih su procenjivane uplašene osobe.

Tabela 15

Efekat pola stimulus osobe na procenu Dominacije

Pol stimulusa	<i>M</i>	<i>df</i>	95% CI
muški	1.06	1211	[.79, 1.32]
ženski	-.53	1154	[-.79, -.26]

Napomena. CI – interval poverenja.

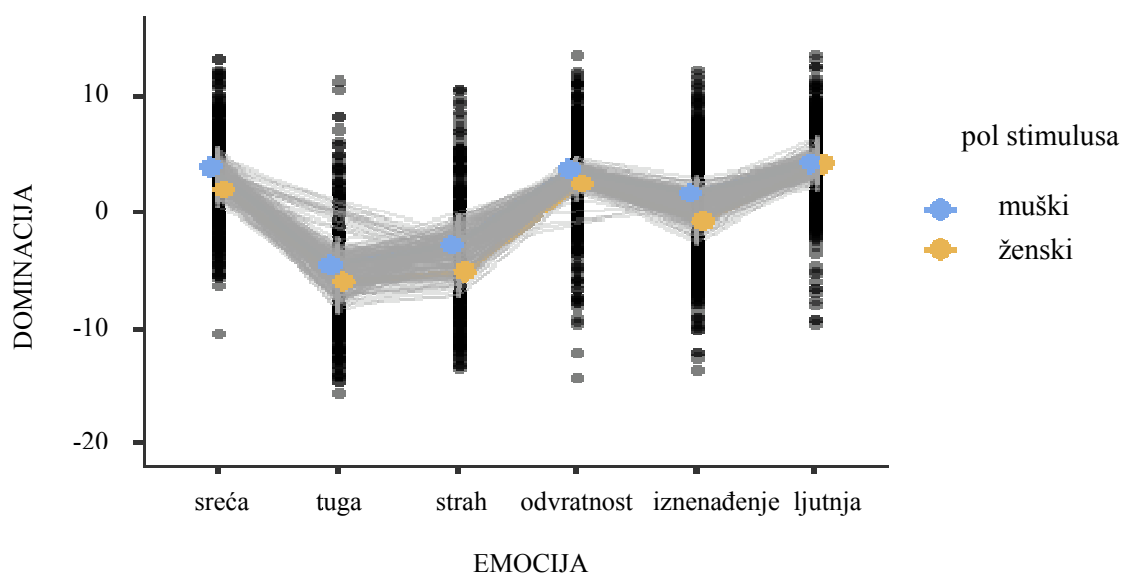
Rezultati dati u tabeli 15 pokazuju da se stimulus osobe muškog pola opažaju dominantnijim nego stimulus osobe ženskog pola.

Tabela 16

Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Dominacije

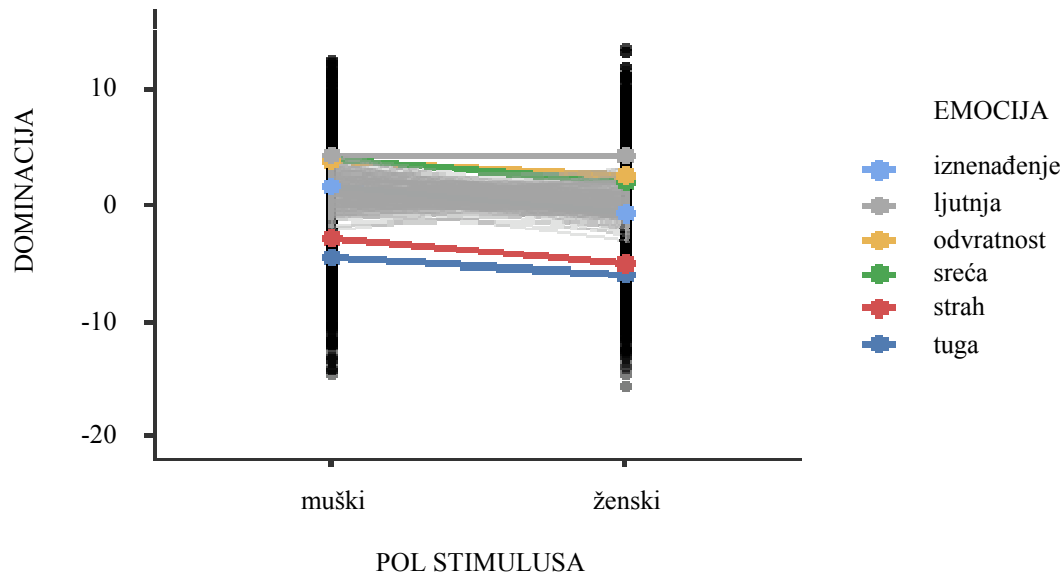
Kategorija emocije	Pol stimulusa	M	df	95% CI	β	95% CI
sreća	muški	3.93	2827	[3.31, 4.55]	-.36	[-.52, -.19]
	ženski	1.99	2822	[1.40, 2.59]		
tuga	muški	-4.48	2829	[-5.14, -3.82]	-.28	[-.45, -.11]
	ženski	-5.99	2827	[-6.69, -5.29]		
strah	muški	-2.80	2823	[-3.40, -2.20]	-.43	[-.58, -.28]
	ženski	-5.14	2827	[-5.76, -4.51]		
odvratnost	muški	3.80	2831	[3.16, 4.44]	-.23	[-.41, -.05]
	ženski	2.54	2826	[1.97, 3.11]		
iznenađenje	muški	1.70	2827	[1.11, 2.29]	-.45	[-.62, -.28]
	ženski	-.74	2823	[-1.31, -.17]		
ljutnja	muški	4.19	2813	[3.62, 4.75]	.00	[-.16, .15]
	ženski	4.17	2809	[3.62, 4.71]		

Napomena. CI – interval poverenja; efekti su procenjeni držanjem ostalih nezavisnih varijabli konstantnim.



Grafik 3a. Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Dominacije

Iz rezultata datih u tabeli 16 i grafiku 3a, vidi se da kategorija emocije, prepoznata na licu stimulus osobe, i pol stimulus osobe ostvaruju interaktivni efekat na procenu osobine Dominacije. Može se zaključiti da se stimulus osobe muškog i ženskog pola ne opažaju različito na dimenziji Dominacije kada je u pitanju emocija ljutnje – intervali poverenja za njihove aritmetičke sredine se preklapaju. Kada se govori o emocijama sreće, tuge, straha, odvratnosti i iznenađenja, muškarci na čijim licima su one prepoznate opaženi su dominantnijim, nego stimulus osobe ženskog pola.



Grafik 3b. Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Dominacije

Ove podatke bi moglo da pojasni poređenje procenjenog nivoa Dominacije za svaku kategoriju emocije na poduzorcima stimulus osoba istog pola. Iz grafika 3b može se videti da se stimulus osobe muškog pola na čijim licima su prepoznate sreća, odvratnost i ljutnja opažaju jednako dominantnim. Kada se radi o stimulus osobama ženskog pola, najdominantnijim se procenjuju žene opažene kao ljute, a njih slede one ocenjene kao srećne i zgađene, između kojih nema razlike. Na poduzorku stimulusa muškog pola, na drugom mestu je iznenađenje, pa strah, a najmanje dominantnim se opažaju tužni muškarci. Na poduzorku stimulusa ženskog pola je redosled isti, dakle, iznenađene žene se opažaju dominantnijim nego uplašene i tužne, ali se, za razliku od muškaraca, uplašene i tužne žene opažaju jednako nisko dominantnim.

3.3.2. Efekti kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Afilijativnosti stimulus osobe

Model koji se, analizom AIC mera, izdvojio kao optimalan za objašnjenje procenjene Afilijativnosti je prikazan u tabeli 17.

Tabela 17

Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i pola ispitanika na procenu Afilijativnosti

	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>p</i>	<i>Sažetak modela</i>
privlačnost stimulusa	20.00	1	2647	< .001	
intenzitet emocije	8.27	1	2719	.004	
pol ispitanika	.11	1	323	.738	
kategorija emocije	540.36	5	2641	< .001	
pol stimulusa	50.92	1	2607	< .001	AIC = 17481.67
pol ispitanika*kategorija emocije	.39	5	2598	.857	R ² = .53
pol stimulusa*kategorija emocije	3.17	5	2737	.007	
privlačnost stimulusa*kategorija emocije	3.77	5	2813	.002	
intenzitet emocije*kategorija emocije	2.58	5	2800	.025	

Napomena. AIC – Akaike informacioni kriterijum.

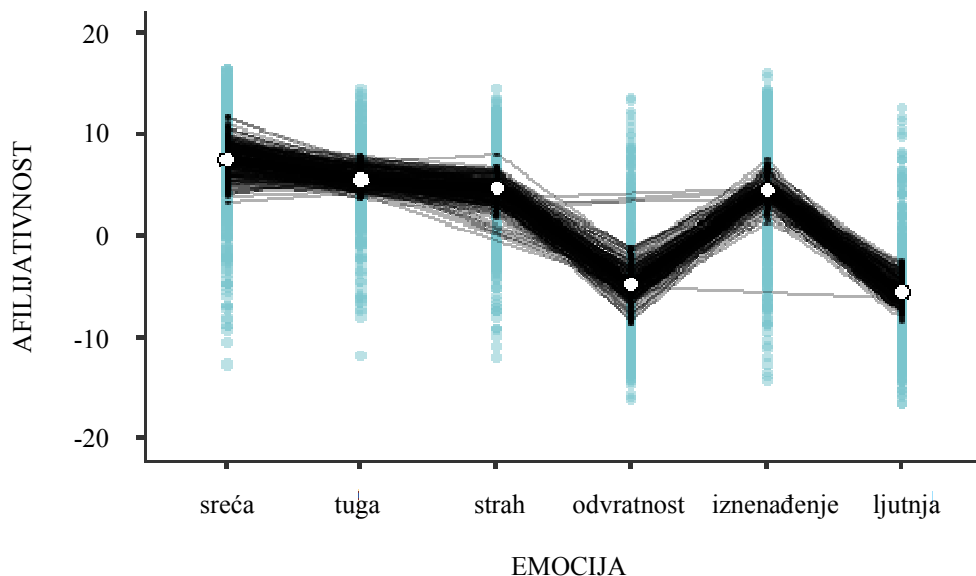
Kao što se može videti iz tabele 17, ova kombinacija prediktora objašnjava 53% varijanse skora na Afilijativnosti. Takođe, ovi rezultati upućuju na postojanje efekta kategorije emocije i pola stimulusa, kako nezavisnog, tako i interaktivnog, na procenu ove osobine ličnosti, što će biti detaljnije obrađeno u daljem radu.

Tabela 18

Efekat kategorije emocije na procenu Afilijativnosti

Kategorija emocije	<i>M</i>	<i>df</i>	95% CI
sreća	7.46	2594	[6.93, 7.99]
tuga	5.58	2734	[4.94, 6.22]
strah	4.67	2664	[4.10, 5.24]
odvratnost	-4.73	2347	[-5.19, -4.27]
iznenađenje	4.51	2246	[4.07, 4.94]
ljutnja	-5.49	2413	[-5.95, -5.02]

Napomena. CI – interval poverenja.



Grafik 4. Efekat kategorije emocije na procenu Afilijativnosti

Na osnovu rezultata datih u tabeli 18 i grafiku 4, zaključuje se da se osobe na čijim licima su prepoznate različite emocije procenjuju različito i na osobini Afilijativnosti. Najvišu prosečnu vrednost na ovoj dimenziji su dobile stimulus osobe koje su opažene kao srećne. Na drugom mestu se nalaze one koje su procenjene kao tužne, uplašene i iznenađene, čije prosečne vrednosti na Afilijativnosti se ne razlikuju. U proseku, najmanje afilijativnim ocenjene su osobe na čijim licima su prepoznate odvratnost i ljutnja, između kojih nisu pronađene razlike.

Tabela 19

Efekat pola stimulus osobe na procenu Afilijativnosti

Pol stimulusa	<i>M</i>	<i>df</i>	95% CI
muški	1.17	1260	[.83, 1.50]
ženski	2.83	1201	[2.50, 3.16]

Napomena. CI – interval poverenja.

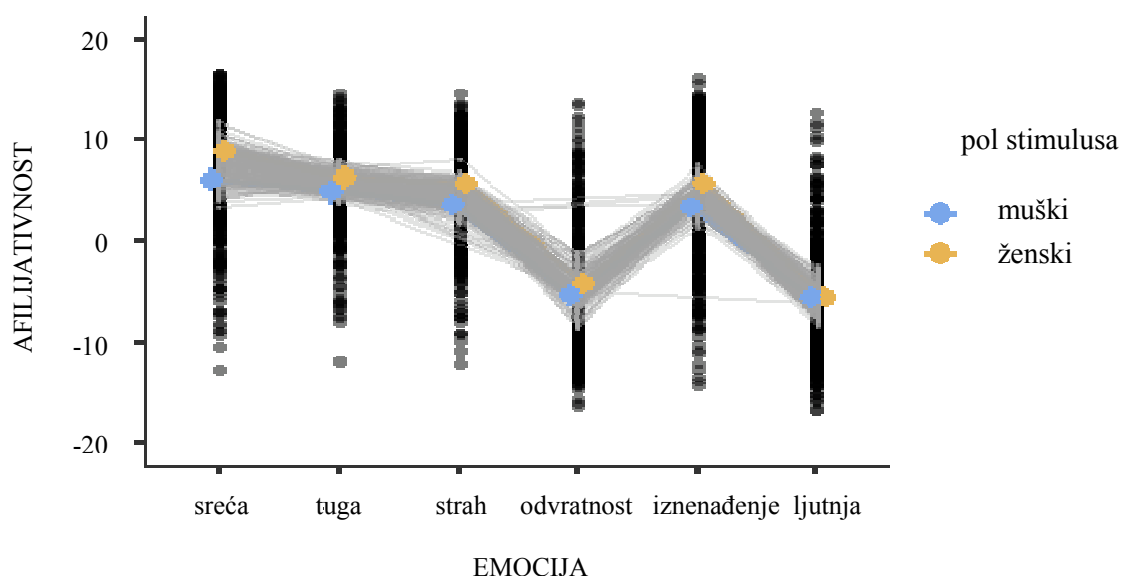
Iz tabele 19 se može videti da su osobe ženskog pola generalno opažane afilijativnijim nego osobe muškog pola.

Tabela 20

Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Afilijativnosti

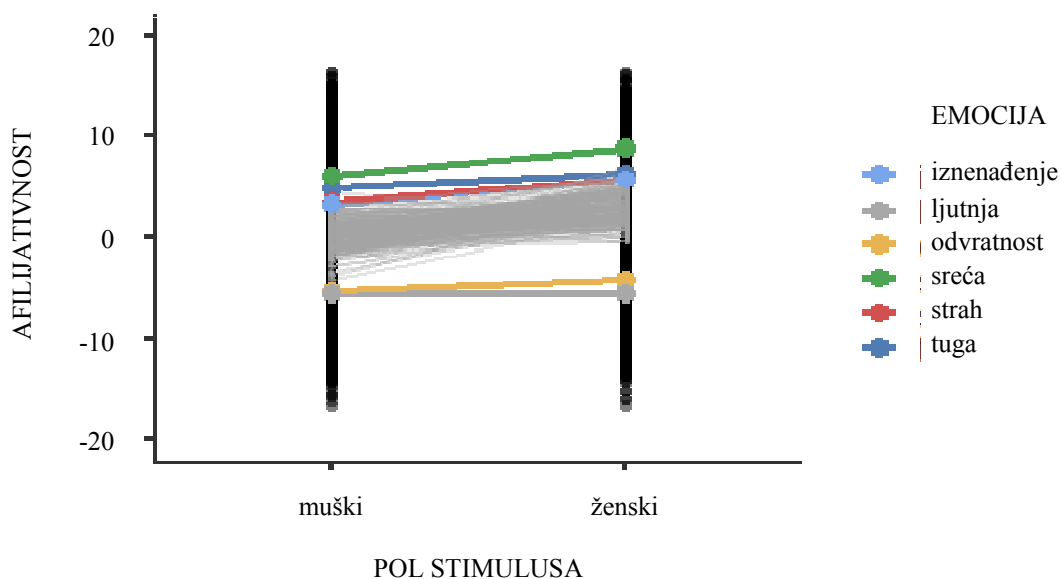
Kategorija emocije	Pol stimulusa	<i>M</i>	<i>df</i>	95% CI	β	95% CI
sreća	muški	6.10	2828	[5.32, 6.88]	.36	[.21, .51]
	ženski	8.82	2824	[8.07, 9.57]		
tuga	muški	4.87	2830	[4.04, 5.70]	.19	[.04, .34]
	ženski	6.29	2828	[5.41, 7.17]		
strah	muški	3.60	2824	[2.84, 4.35]	.28	[.15, .42]
	ženski	5.74	2827	[4.96, 6.53]		
odvratnost	muški	-5.31	2831	[-6.12, -4.50]	.15	[-.01, .32]
	ženski	-4.15	2827	[-4.87, -3.43]		
iznenađenje	muški	3.28	2828	[2.54, 4.02]	.33	[.17, .48]
	ženski	5.74	2825	[5.02, 6.45]		
ljutnja	muški	-5.52	2816	[-6.23, -4.81]	.01	[-.13, .15]
	ženski	-5.45	2813	[-6.13, -4.76]		

Napomena. CI – interval poverenja; efekti su procenjeni držanjem ostalih nezavisnih varijabli konstantnim.



Grafik 5a. Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Afilijativnosti

Iz rezultata datih u tabeli 20 i grafiku 5a, vidi se da prepoznata kategorija emocije stimulus osobe i pol stimulus osobe ostvaruju interaktivni efekat na procenu Afilijativnosti. Srećne, tužne, uplašene i iznenađene osobe ženskog pola opažaju se afilijativnijim, nego muškarci na čijim licima su prepoznate iste emocije. Kada se govori o emocijama odvratnosti i ljutnje, osobe muškog i ženskog pola nisu ocenjene različito na Afilijativnosti.



Grafik 5b. Interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu Afilijativnosti

Kao što se može videti na grafiku 5b, kada se radi o stimulus osobama muškog pola, najviši prosečni skor imaju srećni i tužni muškarci i između njihovih aritmetičkih sredina ne postoje razlike. Međutim, dok se srećni muškarci opažaju afilijativnijim nego oni na čijim licima su prepoznati strah i iznenađenje, između tužnih, uplašanih i iznenađenih muškaraca nema razlika u prosečnim skorovima na ovoj dimenziji. Stimulus osobe muškog pola koje su procenjene kao one koje na svom licu prikazuju ljutnju i odvratnost opažaju se najmanje afilijativnim, tako da između ovih emocija ne postoje razlike na ovoj dimenziji. Kada se radi o stimulus osobama ženskog pola, najviši prosečni skor na Afilijativnosti imaju one na čijem licu je prepoznata sreća. Na drugom mestu su tužne, uplašene i iznenađene osobe ženskog pola, dok se na poslednjem mestu na ovoj dimenziji, i na ovom poduzorku stimulusa, nalaze ljutnja i odvratnost.

3.3.3. Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu osobina stimulus osobe

Sa ciljem provere treće opšte hipoteze u analizu su uključeni i pojedinačni odgovori ispitanika na svakom pridevu iz Revidirane skale interpersonalnih prideva. Broj osobina koji je određeni ispitanik pripisao osobi sa određenom kategorijom emocije je dobijen uprosečavanjem broja osobina koje je on pripisao stimulus osobi ženskog pola i stimulus osobi muškog pola sa istom emocijom.

Tabela 21

Korelacije potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika sa brojem osobina pripisanih stimulus osobama sa facijalnim ekspresijama različitih emocija na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva

	Kategorija emocije	Potreba za kognitivnom zatvorenosću	
		<i>r</i>	95% CI
Broj pripisanih osobina	sreća	-.11	[-.30, .09]
	tuga	-.10	[-.32, .14]
	strah	-.38	[-.57, -.15]
	odvratnost	-.03	[-.18, .13]
	iznenađenje	-.10	[-.25, .05]
	ljutnja	-.03	[-.21, .15]

Napomena. CI – interval poverenja.

Rezultati dati u tabeli 21 pokazuju da sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću opada broj osobina koji se pripisuje osobi na čijem licu je prepoznat strah, dok na drugim kategorijama emocija ova korelacija ne postoji. Međutim, raspon intervala poverenja za dobijeni koeficijent korelacije je vrlo širok, pa se on kreće od niskog do srednjeg, što ugrožava preciznost generalizacije na populaciju.

Tabela 22

Korelacije potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika sa brojem ekstremnih vrednosti i brojem maksimalnih vrednosti pripisanih stimulus osobama na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva

	Potreba za kognitivnom zatvorenosću	
	<i>r</i>	95% CI
Broj ekstremnih vrednosti	.21	[.08, .34]
Broj maksimalnih vrednosti	.18	[.04, .31]

Napomena. CI – interval poverenja.

Iz rezultata datih u tabeli 22 može se videti da sa povećanjem potrebe za kognitivnom zatvorenosću, raste i spremnost ispitanika da se opredeli za ekstremne vrednosti (1 i 8) na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva, pri čemu opredeljivanje za 1 znači da osobina

potpuno netačno opisuje posmatranu osobu, dok biranje ocene 8 znači da ispitanik smatra da osobina potpuno tačno opisuje posmatranu osobu. Ukoliko se u obzir uzmu samo osobine koje su prepoznali kod stimulus osobe, uočava se da sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću, raste spremnost ispitanika da se opredeli za maksimalnu vrednost (8) na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva. Međutim, u oba slučaja, reč je o niskim korelacijama, sa velikom širinom intervala poverenja.

Sa ciljem utvrđivanja da li se sa promenom nivoa potrebe za kognitivnom zatvorenosću menja i veličina razlike u procenama osoba koje na svom licu prikazuju različite emocije, najpre su izračunate mere udaljenosti ocena na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti, za svaki par ispitivanih emocija. Nakon toga je ispitana korelacija između potrebe za kognitivnom zatvorenosću i ovih udaljenosti. Ovu analizu nije bilo moguće izvršiti na celom uzorku zbog velikog broja nedostajućih vrednosti. Usled toga, dešavalo se da unutar određenog poređenja (npr. poređenja vrednosti na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti između srećnih i tužnih stimulus osoba) ostane nedovoljan broj ispitanika za statističku proveru. Stoga je ova analiza sprovedena odvojeno na poduzorku stimulus osoba ženskog pola i poduzorku stimulus osoba muškog pola. Kako je ona zahtevala poređenje svake kategorije emocije sa svakom, dobijen je veliki broj podataka, pa su zbog preglednosti, u tabeli 23 prikazane samo korelacije čiji intervali poverenja nisu sadržali nulu.

Tabela 23

Korelacije potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika i udaljenosti procena stimulus osoba sa facijalnim ekspresijama različitih emocija na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti

		Potreba za kognitivnom zatvorenosću			
	pol stimulus osobe	emocije stimulus osobe	<i>N</i>	<i>r</i>	95% CI
Udaljenost	muški	sreća-strah	80	.24	[.02, .43]
		sreća-iznenađenje	139	.18	[.01, .33]
		sreća-ljutnja	106	.19	[.003, .371]
		tuga-ljutnja	92	.22	[.02, .41]

Napomena. Mera udaljenosti – Menhetn udaljenost; CI – interval poverenja.

Kao što se može videti iz tabele 23, niske pozitivne korelacije između potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika i udaljenosti njihovih procena na ispitivanim dimenzijama ličnosti postoje samo kada se procenjuju stimulus osobe muškog pola i to samo na određenim poređenjima. Iz rezultata se vidi da se sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću, povećavaju i razlike u procenama osoba muškog pola na čijim licima je prepoznata sreća, s jedne strane i onih koji su opaženi kao uplašeni, iznenađeni i ljuti, s druge

strane. Takođe, ovakva povezanost je uočena i kada se govori o veličini razlika u ocenama između stimulus osoba muškog pola, prepoznatih kao tužnih i onih koji su označeni kao ljuti. Drugim rečima, sa opadanjem potrebe za kognitivnom zatvorenošću, smanjuju se i navedene razlike, tj. ovi stimulusi se opažaju međusobno sličnijim. Međutim, sve korelacije su niske i intervali poverenja vrlo široki, pri čemu je donja granica intervala poverenja blizu nule.

3.3.4. Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu Dominacije stimulus osobe

Za proveru četvrte opšte hipoteze raniji model je dopunjen potrebom za kognitivnom zatvorenošću kao nezavisnom varijablom. On je prikazan u tabeli 24.

Tabela 24

Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe, pola ispitanika i potrebe za kognitivnom zatvorenošću na procenu Dominacije

	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>p</i>	<i>Sažetak modela</i>
privlačnost stimulusa	43.00	1	1751	< .001	
intenzitet emocije	21.64	1	1808	< .001	
pol ispitanika	0.00	1	212	.967	
kategorija emocije	244.36	5	1756	< .001	
pol stimulusa	53.99	1	1736	< .001	
potreba za kognitivnom zatvorenošću	.55	1	212	.457	
pol ispitanika*kategorija emocije	2.85	5	1729	.014	AIC = 10930.36 R ² = .44
pol stimulusa*kategorija emocije	2.57	5	1822	.025	
privlačnost stimulusa*kategorija emocije	3.04	5	1876	.010	
intenzitet emocije*kategorija emocije	7.22	5	1864	< .001	
kategorija emocije *PKZ	2.43	5	1728	.033	
pol stimulusa*PKZ	.03	1	1714	.864	
pol ispitanika*PKZ	6.44	1	208	.012	
pol stimulusa*emocija*PKZ	.32	5	1761	.902	

Napomena. PKZ – potreba za kognitivnom zatvorenošću; AIC – Akaike informacijski kriterijum.

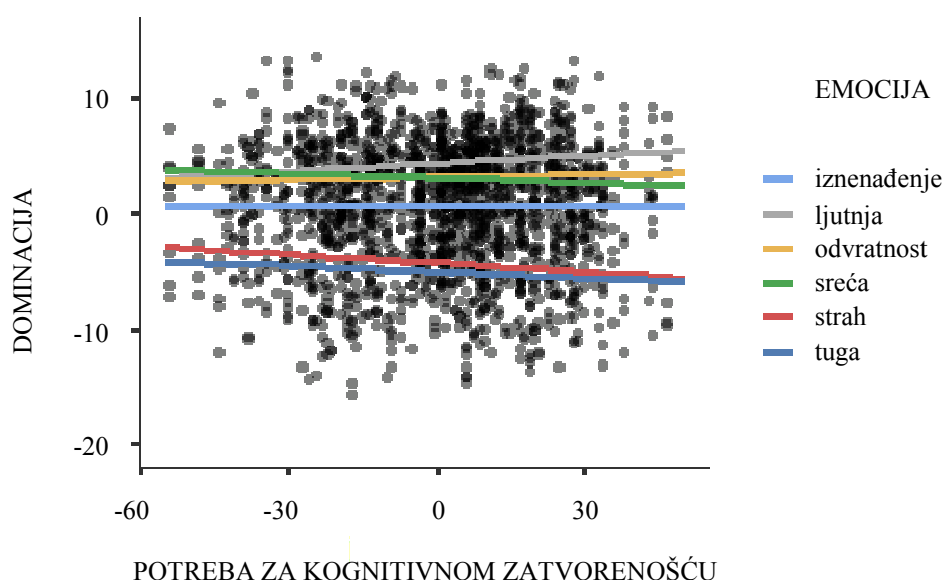
Rezultati dati u tabeli 24 pokazuju da ova kombinacija prediktora objašnjava 44% varijanse skora na Dominaciji. Potreba za kognitivnom zatvorenošću sa kategorijom emocije ostvaruje interaktivni efekat na procenu Dominacije. Takođe, efekat na procenu ove dimenzije, potreba za kognitivnom zatvorenošću ima i kroz interakciju sa polom ispitanika. Međutim, pretpostavljen trostruki interaktivni efekat na ovu zavisnu varijablu ne postoji.

Tabela 25

Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu Dominacije, na različitim nivoima kategorije emocije

Kategorija emocije	Potreba za kognitivnom zatvorenošću		
	<i>B</i>	β	95% CI
sreća	-0.01	-.04	[-.13, .04]
tuga	-0.02	-.06	[-.15, .03]
strah	-0.02	-.09	[-.18, -.004]
odvratnost	0.01	.02	[-.05, .10]
iznenađenje	-6.94e-4	.00	[-.08, .07]
ljutnja	0.02	.08	[.004, .16]

Napomena. CI – interval poverenja.



Grafik 6. Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu Dominacije, na različitim nivoima kategorije emocije

Iako *p*-vrednost, data u tabeli 24 upućuje na postojanje statistički značajnog interaktivnog efekta kategorije emocije i potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu Dominacije, na osnovu vrednosti intervala poverenja, datih u tabeli 25, može se izvesti zaključak da prava vrednost procenjivanog parametra može biti nula ili biti blizu nule. Tako, može se zaključiti da su rezultati otkrili izvestan trend da sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenošću opada procenjena Dominacija osobe koja je opažena kao uplašena, a raste procenjena Dominacija osobe sa prepoznatom facijalnom ekspresijom ljutnje. Osim što su donja granica intervala poverenja, na strahu, (.004), odnosno gornja, na ljutnji, (-.004), bliske nuli, vrednost Beta koeficijenata je vrlo niska, pa i ona navodi na sličan zaključak – da na dobijene podatke treba gledati kao trend koji zahteva dodatne provere.

Tabela 26

Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika različitog pola na procenu Dominacije

Pol ispitanika	Potreba za kognitivnom zatvorenošću		
	<i>B</i>	β	95% CI
muški	.01	.04	[-.02, .09]
ženski	-.02	-.07	[-.13, -.01]

Napomena. CI – interval poverenja; efekti su procenjivani uz držanje efekta ostalih nezavisnih varijabli u modelu konstantnim.

Iz rezultata datih u tabeli 26 može se videti da se interaktivni efekat potrebe za kognitivnom zatvorenošću i pola ispitanika na procenu Dominacije očitava jer potreba za kognitivnom zatvorenošću ostvaruje efekat na zaključivanje o Dominaciji samo na nivou ispitanica. Sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenošću, kod ispitanica opada procenjena Dominacija, dok kod ispitanika muškog pola ona ostaje nepromenjena. Međutim, ovaj efekat je vrlo niskog intenziteta.

Iako je u modelima u kojima je Dominacija postavljena kao zavisna varijabla, pol ispitanika izdvojen kao faktor koji, kroz interakciju sa kategorijom emocije, ostvaruje efekat na ovu varijablu, analiza intervala poverenja pokazala je da se oni međusobno preklapaju, te da razlike u prosečnim vrednostima ne postoje.

3.3.5. Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu Afilijativnosti stimulus osobe

Novi model, sa ciljem testiranja četvrte opšte hipoteze, je dopunjen potrebom za kognitivnom zatvorenošću ispitanika, kao nezavisnom varijablom koja ostvaruje potencijalno nezavisan i interaktivni efekat na procenu Afilijativnosti. Taj model je prikazan u tabeli 27.

Tabela 27

Efekti kategorije emocije, pola stimulus osobe, pola ispitanika i potrebe za kognitivnom zatvorenošću na procenu Afilijativnosti

	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>p</i>	<i>Sažetak modela</i>
privlačnost stimulusa	18.12	1	1762	< .001	
intenzitet emocije	8.45	1	1820	.004	
pol ispitanika	1.75	1	214	.187	
kategorija emocije	358.21	5	1767	< .001	
pol stimulusa	34.95	1	1749	< .001	
potreba za kognitivnom zatvorenošću	.00	1	219	.953	
pol stimulusa*kategorija emocije	2.71	5	1833	.019	AIC = 11931.24
privlačnost stimulusa*kategorija emocije	3.17	5	1884	.008	R ² = .53
intenzitet emocije*kategorija emocije	1.29	5	1873	.266	
kategorija emocije*PKZ	2.35	5	1741	.039	
pol stimulusa*PKZ	1.57	1	1726	.211	
pol stimulusa*emocija*PKZ	.43	5	1773	.827	

Napomena. PKZ – potreba za kognitivnom zatvorenošću; AIC – Akaike informacijski kriterijum.

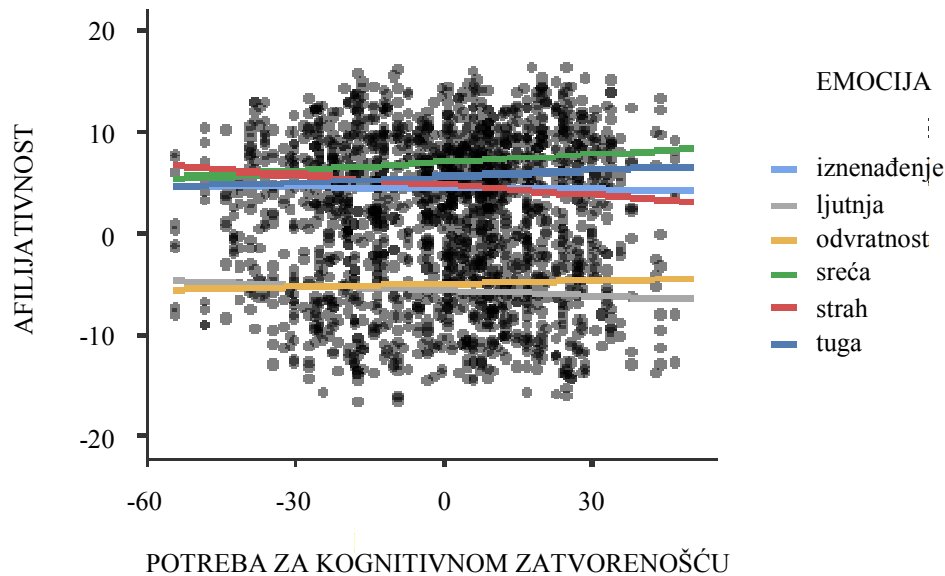
Rezultati dati u tabeli 27 pokazuju da ova kombinacija prediktora objašnjava 53% varijanse skora na Afilijativnosti, što znači da uključivanje potrebe za kognitivnom zatvorenošću nije povećalo procenat objašnjene varijanse. Potreba za kognitivnom zatvorenošću sa kategorijom emocije ostvaruje interaktivni efekat na procenu Afilijativnosti. Međutim, pretpostavljen trostruki interaktivni efekat na ovu procenu ove osobine ličnosti ne postoji.

Tabela 28

Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenošću ispitanika na procenu Afilijativnosti, na različitim nivoima kategorije emocije

Kategorija emocije	Potreba za kognitivnom zatvorenošću		
	<i>B</i>	β	95% CI
sreća	.03	.08	[-.01, .16]
tuga	.02	.05	[-.04, .14]
strah	-.03	-.09	[-.18, -.005]
odvratnost	.01	.03	[-.05, .10]
iznenađenje	.00	-.01	[-.08, .06]
ljutnja	-.02	-.05	[-.12, .03]

Napomena. CI – interval poverenja.



Grafik 7. Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu Afilijativnosti, na različitim nivoima kategorije emocije

Rezultati prikazani u tabeli 27 upućuju na sličan zaključak kao i prilikom testiranja ove hipoteze sa dimenzijom Dominacije kao zavisnom varijablom. Dakle, p -vrednost, data u tabeli 27, upućuje na postojanje statistički značajnog interaktivnog efekta kategorije emocije i potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika na procenu Afilijativnosti. Međutim, iako je vrednost Beta koeficijenta najviša na kategoriji straha, ona je ipak niska, što potvrđuje i vrednost intervala poverenja, data u tabeli 28, čija je gornja granica blizu nule. Tako, iako rezultati upućuju na mogućnost postojanja izvesne tendencije da sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću, opada procenjena Afilijativnost osobe na čijem licu je prepoznat strah, na dobijeni efekat treba gledati samo kao na trend koji zahteva dodatna ispitivanja.

3.4. Procena verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena

U svrhe unapređenja ponuđene interpretacije rezultata, ispitivana su i verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena na posebnom uzorku ($N = 100$).

Tabela 29

Razlike u prosečnim vrednostima dobijenih procenom verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena

	Skale	<i>M</i>	95% CI
Verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca	ZPM	3.30	[3.04, 3.56]
	NEP	3.83	[3.63, 4.04]
	ZPS	1.94	[1.73, 2.15]
Verovanja o emocionalnom ponašanju žena	ZPM	2.76	[2.50, 3.01]
	NEP	3.10	[2.93, 3.28]
	ZPS	1.69	[1.54, 1.84]
	DEP	3.55	[3.28, 3.81]
Direktno poređenje muškaraca i žena u generalnoj emocionalnosti		4.12	[4.03, 4.22]

Napomena. ZPM – zabrana pokazivanja emocija moći; NEP – negativan odnos prema emocionalnosti; ZPS – zabrana pokazivanja emocija slabosti; DEP – disfunkcionalnost emocija na poslu; raspon vrednosti na svakoj skali se kretao od 1 do 7; CI – interval poverenja.

Iz rezultata datih u tabeli 29 se može videti da su ispitanici u proseku najviši skor postigli na skali koja je podrazumevala direktno poređenje muškaraca i žena u generalnoj emocionalnosti, a koja je podrazumevala potpunu deskripciju, oslobođenu svake evaluacije, što ukazuje na to da se oni, u poređenju sa ostalim ispitivanim verovanjima, u proseku najviše slažu sa tim da su žene generalno emocionalnije nego muškarci. Međutim, treba uzeti u obzir da aritmetička sredina iznosi 4.12, što govori o vrlo niskom slaganju sa datim stavkama. Za ovim verovanjem sledi (njihovi intervali poverenja se delimično preklapaju) ono koje ukazuje na negativan stav prema emocionalnosti muškarca, sa kojim se ispitanici slažu jednako kao i sa tvrdnjama da je pokazivanje emocija na poslu disfunkcionalno kada se govori o ženama. Intervali poverenja prosečnih skorova na skalama Zabrana pokazivanja emocija moći od strane muškaraca, Negativan odnos prema emocionalnosti žena i Disfunkcionalnost emocija na poslu kod žena se međusobno preklapaju, te se njihove aritmetičke sredine ne mogu smatrati različitim. Od svih do sada navedenih, samo skala Zabrana pokazivanja emocija moći od strane muškaraca sadrži preskriptivne tvrdnje, tj. one koje direktno ispituju norme pokazivanja određenih emocija. Kada se govori o zabrani pokazivanja emocija moći od strane žena, sa ovim tvrdnjama se ispitanici u proseku slažu manje nego sa svim prethodno nabrojanim. U proseku najniži nivo slaganja postoji sa tvrdnjama koje mere verovanja o

zabrani pokazivanja emocija slabosti, odnosno, kada se gledaju aritmetičke sredine na ovim skalama, zaključuje se da ispitanici najmanje veruju da muškarci i žene treba da kontrolišu manifestaciju emocija slabosti, kao što su tuga i strah.

Dakle, ispitanici su pokazali veće slaganje sa deskriptivnim nego preskriptivnim tvrdnjama, osim kada je u pitanju zabrana manifestacije emocija moći od strane muškaraca. Međusobnim poređenjem verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena, može se videti da na skali koja uključuje direktno poređenje emocionalnosti muškaraca i žena, bez evaluacije ove osetljivosti, ispitanici žene opisuju emocionalnijim nego muškarce. Kada se posmatra i evaluativna dimenzija, uočava se da ispitanici u proseku imaju manje negativan stav prema emocionalnosti žena nego muškaraca. Takođe, u proseku, oni veruju da muškarci treba u većoj meri da kontrolišu manifestaciju emocija moći nego žene. Međutim, razlike ne postoje kada se govori o normama koje se tiču kontrolisanja manifestacije emocija nemoći, sa ovim tvrdnjama se u proseku najmanje slažu, bez obzira na pol.

Tabela 30

Korelacije skala verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena

		ZPM (M)	NEG (M)	ZPS (M)	ZPM (Ž)	NEG (Ž)	ZPS (Ž)	DEP (Ž)
DGE	<i>r</i>	.13	.31	.33	.28	.22	.26	.17
	<i>95%CI</i>	[-.06, .32]	[.13, .48]	[.14, .49]	[.09, .45]	[.03, .40]	[.07, .43]	[-.02, .36]
DEP (Ž)	<i>r</i>	.26	.79	.45	.26	.42	.37	
	<i>95%CI</i>	[.06, .43]	[.70, .85]	[.28, .59]	[.07, .44]	[.24, .57]	[.18, .53]	
ZPS (Ž)	<i>r</i>	.45	.47	.70	.50	.53		
	<i>95%CI</i>	[.28, .59]	[.30, .61]	[.59, .79]	[.33, .63]	[.38, .66]		
NEG (Ž)	<i>r</i>	.19	.59	.43	.20			
	<i>95%CI</i>	[-.01, .37]	[.45, .71]	[.26, .58]	[.01, .38]			
ZPM (Ž)	<i>r</i>	.72	.34	.51				
	<i>95%CI</i>	[.61, .80]	[.16, .51]	[.35, .64]				
ZPS (M)	<i>r</i>	.48	.61					
	<i>95%CI</i>	[.32, .62]	[.47, .72]					
NEG (M)	<i>r</i>	.37						
	<i>95%CI</i>	[.18, .53]						

Napomena. ZPM (M/Ž) – zabrana pokazivanja emocija moći (muškaraca/žena); DGE – deskripcija generalne emocionalnosti (direktno poređenje emocionalnosti muškaraca i žena); NEG (M/Ž) – negativan odnos prema emocionalnosti (muškaraca/žena); ZPS (M/Ž) – zabrana pokazivanja emocija slabosti (muškaraca/žena); DEP (Ž) – disfunkcionalnost emocija na poslu (žena); CI – interval poverenja.

U tabeli 30 date su interkorelacije skala u instrumentima namenjenim merenju verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena. Kao što se može videti iz rezultata, sve korelacije su pozitivne, što govori u prilog tome da polni stereotipi čine jedan klaster međusobno usklađenih verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena. Većina korelacija je srednje visine. Visoke pozitivne korelacije postoje između verovanja o disfunkcionalnosti emocija na poslu kod žena i negativnog stava prema emocionalnosti

muškaraca, zabrane pokazivanja emocija moći kod muškraca i istih verovanja kod žena, kao i zabrane pokazivanja emocija slabosti od strane muškaraca sa istoimenim verovanjem kod žena.

4. DISKUSIJA

Osnovni cilj ovog rada bio je ispitivanje postojanja greške temporalne ekstenzije na domaćem uzorku. Na osnovu rezultata ranijih istraživanja koja su se bavila ovim problemom, pretpostavljeno je da će ispitanici biti spremni da izvode zaključke o interpersonalnim osobinama, Dominaciji i Afilijativnosti osobe na čijem licu su opazili određenu emociju². Pored toga, u cilju boljeg razumevanja ove greške neosnovane generalizacije, ispitan je efekat potencijalnih moderatora u ovom odnosu. U pitanju su pol osobe koja izražava emociju i potreba za kognitivnom zatvorenosću opažaća.

4.1. Efekat facijalne ekspresije emocije opažane osobe na procenu njene Dominacije i Afilijativnosti

U skladu sa idejom o komunikativnoj funkciji facijalnih ekspresija (Ekman, 1993; Fernandez-Dols & Ruiz-Belda, 1995; Frijda & Mesquita, 1998; Parkinson, 1996; Van Kleef et al., 2010), rezultati ovog istraživanja pokazuju da facijalne ekspresije emocija mogu biti izvor zaključaka o osobinama ličnosti, što su i ranije studije pokazale (Bernardi, 2006; Hess, Blairy, & Kleck 2000; Knutson, 1996; Kostić, 1995, prema Kostić, 2014; Montepare & Dobish, 2003).

Prva opšta hipoteza je delimično potvrđena. Stimulus osobe sa opaženom facijalnom ekspresijom sreće, iznenađenja, odvratnosti i ljutnje, procenjene su kao interpersonalno dominantnije nego stimulus osobe na čijim licima su prepoznati tuga i strah, a čiji su prosečni skorovi imali negativan predznak. Najdominantnijim su procenjene one osobe na čijim licima je opažena ljutnja, zatim sreća i odvratnost, dok su na trećem mestu bile iznenađene osobe. Tužne osobe su u proseku bile procenjene najmanje dominantnim. Dobijeni rezultati su u skladu sa rezultatima ranijih istraživanja (Hess, Blairy, & Kleck, 2000; Knutson, 1996;

² Svi rezultati se odnose na kategoriju emocije prepoznatu od strane ispitanika, ne prikazanu, osim ako nije eksplicitno drugačije navedeno.

Montepare & Dobish, 2003). U istraživanju koje je sprovedla Bernardi (Bernardi, 2006), ljute osobe su, takođe, opažane dominantnijim u odnosu na one koje pokazuju sreću, međutim, ona nije ispitivala zaključivanje na osnovu drugih emocionalnih stanja. Dakle, deo hipoteze koji se odnosio na procenu Dominacije je potvrđen.

Kada se govori o dimenziji Afilijativnosti, osobe na čijim licima je bila prepoznata sreća opažene su afilijativnijim nego osobe sa drugim facijalnim ekspresijama. Tužne, uplašene i iznenađene osobe su opažane jednako afilijativnim, čime su zauzele drugo mesto, dok su najmanje afilijativnim smatrane osobe sa opaženim facijalnim ekspresijama odvratnosti i ljutnje. Postavljena hipoteza je tako našla potvrdu kada se radilo o svim emocijama osim iznenađenja. Navedeni rezultati su u skladu sa rezultatima studije Knutsona (Knutson, 1996), u kojoj su, umesto iznenađenih, procenjivana neutralna lica. Kada se govori o zaključivanju na osnovu facijalnih ekspresija sreće, straha, ljutnje i odvratnosti, ovakvi rezultati dobijeni su i u studiji Hesa i saradnika (Hess, Blairy, & Kleck, 2000). U skladu sa rezultatima jednog drugog istraživanja (Montepare & Dobish, 2003), autor ovog rada je očekivao da će osobe na čijim licima je prepoznato iznenađenje biti procenjene afilijativnijim nego osobe sa facijalnim ekspresijama tuge, straha, odvratnosti i ljutnje. Međutim, kao što je već navedeno, one su procenjene jednako afilijativnim kao i tužne i uplašene osobe.

Dakle, osobe na čijim licima je prepoznata sreća su procenjene najafilijativnijim, što je u skladu sa teorijskim postavkama (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Parkinson, 1996; Van Kleef et al., 2010) i empirijskim podacima (Frijda et al., 1989), prema kojima srećne osobe pokazuju tendenciju prilaženja i udruživanja s drugim ljudima, uspostavljanja saradnje sa njima. Dakle, ove osobe se procenjuju toplim, predusretljivim, nežnim i osećajnim. Tendencija pristupanja (Knutson, 1996) njih čini i interpersonalno dominantnijim, samopouzdanijim i sigurnijim u socijalnim odnosima, u poređenju sa tužnim, uplašenim i iznenađenim osobama.

Osobe koje su opažene kao tužne i uplašene, procenjuju se slično na ispitivanim dimenzijama – izrazito nisko na Dominaciji, ali pozitivno, iako nešto niže nego srećne osobe, na dimenziji Afilijativnosti. Takođe i ovi rezultati odgovaraju pretpostavkama o ponašajnim komponentama datih emocija sadržanih u modelima koji ističu njihovu socijalno-komunikativnu funkciju (Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Parkinson, 1996; Van Kleef et al., 2010). Dakle, ove osobe se opažaju kao one koje su zavisne od drugih, koje stoga mogu slati poruku da im je potrebna pomoć, ali i ostati imobilisane i

nespremlne na preduzimanje bilo kakve akcije, usled preplavljenosti tim osećanjima (Ekman & Friesen, 1975/2003). Tako, ekspresije straha i tuge šalju jasnu informaciju o submisivnosti ovih osoba, odnosno njihovoj nespremlnosti da pristupe drugima, ali i spremnosti da se povuku od njih (Knutson, 1996), kao i signal o njihovoj pouzdanosti i težnji da izbegavaju svađe.

Osobe opažene kao iznenađene, procenjene su na sličan način, iako su označene kao dominantnije u odnosu na uplašene i tužne osobe. Uvid u deskriptivne podatke o odnosu prikazanih i prepoznatih emocija, ukazuje na to da su ispitanici iznenađenje mešali sa strahom češće nego sa ostalim emocionalnim stanjima i obrnuto. Emocija iznenađenja je neutralna, po svojoj prirodi – nije ni pozitivna ni negativna, ona traje vrlo kratko i po pridavanju značenja tom neočekivanom događaju koji ju je izazvao, nju zamenjuje neko drugo osećanje (Ekman & Friesen, 1975/2003). Ovi podaci bi mogli da ukažu na spremnost ispitanika da strahom reaguju na događaj koji nije bio očekivan, odnosno da nepredvidive događaje asociiraju sa opasnošću, što Ekman i Friesen prepoznaju kao čestu tendenciju kod ljudi. Kako oni navode, u zavisnosti od kulture u kojoj se osoba socijalizuje, kao i njenog individualnog iskustva, može se očekivati da emociju iznenađenja prate i pozitivne interpretacije, kao i pozitivna osećanja. Kada se govori o kulturi, Hofstede i saradnici (Hofstede et al. 2010) su, na osnovu svog istraživanja, Srbiju svrstali u kulturu netolerantnu na neizvesnost, čiji se članovi osećaju ugroženim pri susretu sa dvosmislenim ili nepoznatim situacijama. Ova asocijacija bi mogla da bude odgovorna za sličnosti u opažanju iznenađenih i uplašanih osoba.

Pojedinci koji su procenjeni kao ljuti i zgađeni nečim, opažani su slično – kao visoko dominantni i izrazito nisko aflijativni. Pri čemu, ljutnja šalje informaciju o višoj dominantnosti osobe nego odvratnost, nedvosmisleno sugerišući vrstu interpersonalne aktivnosti koja iz nje proizilazi – napad (Ekman & Friesen, 1975/2003; Frijda et al., 1989; Hutcherson & Gross, 2011; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Roseman et al., 1994). Odvratnost je, na osnovu empirijskih podataka (Knutson, 1996), svrstana u grupu sa ljutnjom, kao emocija koja, takođe, ukazuje na napad. Njihove razlike na dimenziji Dominacije mogu biti posledica kompleksnijih svojstava emocije gađenja. Ova emocija ima različite uzročnike od kojih su neki socijalni, a neki nisu; neki nose informaciju o spremnosti na udaljavanje od objekta koji izaziva gađenje, a neki ukazuju na spremnost da se kazni osoba koja je prekršila određene moralne principe (Tybur et al., 2013). Usled nedostatka informacije o izazivaču date emocije, ispitanici u ovoj studiji samo su mogli da pretpostave o kojoj vrsti gađenja je reč. Tako su oni zaključivali da je ova osoba hladna i

bezosećajna prema drugima, često spremna na odbacivanje (bilo kroz izbegavanje, bilo kroz primenu kazne). Pritom, opažači je nisu videli kao sigurnu, dominantnu, samopouzdanu, snažnu i upornu kao što su videli ljutu osobu. Ipak, ove osobine bi mogle da karakterišu osobu koja oseća moralno gađenje, te se oseća moralno nadmoćnijom u odnosu na osobu čiji je postupak probudio (pobudio) odvratnost, što je čini i spremnijom na agresivni akt.

Dakle, kada se govori o emociji sreće, ona se i u ovom istraživanju izdvojila kao emocija koja šalje poruku o spremnosti osobe na pristupanje drugima – na dimenziji Afilijativnosti je zauzela prvo, a na dimenziji Dominacije, drugo mesto. Odvratnost i ljutnja, jedine emocije koje se dovode u vezu sa negativnim skorovima na Afilijativnosti, a visoko su pozicionirane na Dominaciji, i u ovoj studiji su procenjene kao one koje nose informaciju o spremnosti osobe da napadne (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1975/2003; Frijda et al., 1989; Hutcherson & Gross, 2011; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Roseman et al., 1994). Osobe koje su prepoznate kao uplašene i tužne su jedine dobile negativan prosečni skor na Dominaciji, čime su svrstane u ekspresije povlačenja, kao i u ranijim istraživanjima. Kada se govori o Afilijativnosti, one se nalaze na drugom mestu (posle sreće), sa iznenađenjem, koje je na Dominaciji dobilo skor blizak nuli. Može se zaključiti da iznenađenje na licu osobe, kao neutralna emocija nije nosilo značajnu informaciju o njenoj Dominaciji, dok su iznenađene osobe na dimenziji Afilijativnosti opažane slično kao uplašene i tužne osobe. Rezultati dobijeni u studiji ranije sprovedenoj u Srbiji (Kostić, 1995, prema Kostić, 2014) nisu direktno uporedivi sa ovim rezultatima jer je u njoj korišćena druga lista prideva. Ipak, izvesna podudaranja postoje, naročito kada se govori o dimenziji Afilijativnosti, kojoj su osobine sa tog spiska najviše odgovarale. Tako su srećne osobe opažene kao društvene, ljubazne i komunikativne, a one na čijim licima su prepoznate odvratnost i ljutnja kao nedruštvene i sebične. Uplašene osobe su opisivane kao nesamopouzdana i osetljive, tužne kao usamljene, iskrene, osetljive i nedruštvene, dok su osobe opažene kao iznenađene procenjene kao društvene, otvorene, iskrene i aktivne.

Dimenzije Dominacije i Afilijativnosti su u ovoj studiji u međusobnoj negativnoj korelaciji. Ovakav rezultat je u istraživanju u kome se bavila samo zaključivanjem o srećnim i ljutim osobama, dobila i Bernardi (Bernardi, 2006), koja to dovodi u vezu sa podatkom o visoko procenjenoj Dominaciji, odnosno nisko procenjenoj Afilijativnosti osoba na čijim licima je prepoznata ljutnja, što odgovara i rezultatima ovde predstavljenog istraživanja. Dakle, u ovom istraživanju najviši skor na Dominaciji i najniži skor na Afilijativnosti odgovarao je ljutnji. Takođe, odvratnost je bila druga na dimenziji Dominacije i poslednja na

dimenziji Afilijativnosti, zajedno sa ljutnjom. Iako su srećne osobe opažane najafilijativnijim, i jednako dominantnim kao i osobe na čijim licima je prepoznavana odvratnost, ekstremne pozicije koje su na ovim dimenzijama imale osobe koje su opažane kao one koje osećaju ljutnju i odvratnost, determinisale su i smer ove korelacije. Tako, kada opažači zaključuju o ličnosti osoba na osnovu njihovih facijalnih ekspresija emocija, kategorija emocije determiniše i međusobne odnose procenjivanih crta.

Može se zaključiti da su opažači pokazali spremnost da trenutno emocionalno stanje osobe interpretiraju kao ponavljajuće, učestalo, odnosno, ono koje se proteže u vremenu, te govori o njenim opštim interpersonalnim tendencijama, uprkos instrukciji koja je ukazivala na to da se govori o emocionalnoj reakciji manifestovanoj u jednom vremenskom trenutku, koja je učinjena vremenski stabilnijom zahvaljujući fotografisanju. Ipak, rezultati nekih drugih studija upućuju na to da je ovakav ishod procesa atribucije (pripisivanje uzroka facijalne ekspresije stabilnim crtama ličnosti), manje verovatan onda kada postoje promene u facijalnoj ekspresiji (Filipowicz, Barsade, & Melwani, 2011; Hareli, David, & Hess, 2015). Ekspresije koje su se menjale, kada je, na primer, osoba prelazila iz stanja ljutnje u stanje tuge ili obrnuto (Hareli et al., 2015), opažane su kao više zavisne od situacije nego u slučaju stabilnih ekspresija. Takođe, promene u emocionalnim stanjima, u bilo kom smeru, govornice su o većoj socijalnosti, odnosno afilijativnosti osobe. Tako, iako je osoba koja je stabilno pokazivala tugu bila procenjena socijalnijom nego ona koja je najpre bila tužna, pa ljuta, osoba koja je iz ljutnje prešla u stanje tuge, bila je procenjena još socijalnijom. Stiče se utisak da je jedna od implicitnih teorija opažača da veća socijalnost osobe podrazumeva i veću osetljivost na situaciju u skladu sa kojom se onda vrši emocionalna adaptacija. U tom istraživanju je utvrđeno i da je facijalna ekspresija tuge u bilo kojoj fazi, pre ili posle ljutnje, dovela do opadanja u procenjenoj dominaciji osobe u poređenju sa osobom koja je bila stabilno ljuta. Slično, facijalna ekspresija ljutnje, koja se pojavljivala pre ili posle ekspresije tuge, povećala je procenjenu dominaciju osobe u drugoj studiji, što je bilo u skladu sa rezultatima drugog istraživanja (Filipowicz et al., 2011), dok u prvoj nije bilo ovog efekta.

Ovakvi rezultati upućuju na to da bi proces formiranja impresije na osnovu facijalnih ekspresija emocija mogao da ima i drugačiji tok kada se koriste dinamički stimulusi, kod kojih je vidljiva tranzicija iz jednog emocionalnog stanja u drugo.

4.2. Efekti facijalne ekspresije emocije i pola opažane osobe na procenu njene Dominacije i Afilijativnosti

Druga opšta hipoteza nije potvrđena. Pol stimulus osobe jeste moderirao efekat procenjene kategorije emocije na procenu njene Dominacije i Afilijativnosti, ali ne u predviđenom smeru. Pre ispitivanja interakcije, utvrđeno je da se stimulus osobe muškog pola opažaju dominantnijim i manje afilijativnim nego stimulus osobe ženskog pola, kada je efekat ostalih varijabli držan konstantnim. Ovo odgovara rezultatima nekih studija sprovedenih sa sličnim ciljem (Bernardi, 2006; Hess, Blairy, & Kleck, 2000).

U prilog ovakvom opažanju žena i muškaraca govori i podatak dobijen u istraživanju Timersove i saradnika (Timmers et al., 2003), koji zaključuju da se od žena očekuje da izražavaju doživljene pozitivne emocije, za razliku od negativnih koje bi trebalo da ispoljavaju samo onda kada time ne povređuju druge. Muškarci se, međutim, podstiču na suprotno ponašanje. Usmerenost na kontrolu ljutnje, odvratnosti i prezira od strane žena, a straha i iznenađenja od strane muškaraca, potvrđena je u još jednoj kros-kulturnoj studiji (Matsumoto et al., 1998). Kada je proveravano šta roditelji (Casey & Fuller, 1994) ili potencijalni budući roditelji (Diener & Lucas, 2004) preferiraju kod dece, utvrđeno je da je neustrašivost poželjnija karakteristika kod dečaka nego kod devojčica. Međutim, kada se radilo o kontroli ljutnje, ova istraživanja su donekle nesaglasna sa ranije navedenim podacima. U prvom istraživanju (Casey & Fuller, 1994), majke devojčica uzrasta tri i sedam godina su u manjoj meri regulisale manifestaciju ljutnje nego majke dečaka istog uzrasta, dok je obrnuta tendencija postojala kod majki dece uzrasta pet i devet godina. Diener i Lukas (Diener & Lucas, 2004) su, takođe, utvrdili da se supresija ljutnje smatra poželjnijom za dečake nego za devojčice. Ipak, Dejvis (Davis, 1995), na osnovu rezultata dobijenih u svom istraživanju, zaključuje da se dečaci i devojčice socijalizuju na različite načine, zbog čega su devojčice bile veštije u prikrivanju negativnih emocija koje su se javile kada su dobile poklon koji nisu želele. Brodi i Hol (Brody & Hall, 2008) smatraju da navedene razlike mogu proizaći iz razvijenijeg afilijativnog motiva i motiva afektivne vezanosti kod žena, kao i iz shema koje osobe različitog pola imaju o sebi, zahvaljujući podsticajima koji dolaze iz socijalnog okruženja. Sheme o sebi kod žena zasnovane su na međuzavisnosti, a kod muškaraca na nezavisnosti, koju društvo podstiče isticanjem značaja takmičenja sa drugima i posedovanja i održavanja visokog statusa u društvu. Na sličan zaključak upućuju rezultati sociološkog istraživanja (Blagojević Hjuston, 2013), sprovedenog u Srbiji, koji pokazuju da je

pružanje emocionalne podrške i dalje, pre svega, uloga žena. Takođe, veći broj žena nego muškaraca, u poređenju sa novcem, prioritet daje ljubavi, dok muškarci češće izražavaju pozitivan stav prema postojanju dominantne osobe u porodici. Tako su ispitanici u ovde predstavljenoj studiji procenili da su žene manje sklone svađama, te da im treba više verovati nego muškarcima, koji su ocenjeni manje empatičnim i toplim, u većoj meri hvalisavim i arogantnim, kao i spremnijim na proračunato ponašanje. Ekman i Friesen (Ekman & Friesen, 1975/2003) govore da socijalne norme navode muškarce da tugu maskiraju ljutnjom, a žene da ljutnju koju osećaju prema drugima, usmere na sebe ili pretvore u tugu, izražavajući je kroz plač, ne ugrožavajući tako interpersonalne odnose. O neprihvatljivosti manifestacije tuge i anksioznosti kod dečaka izveštavaju i drugi autori (Brooks-Gunn & Lewis, 1982, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Chaplin et al., 2005).

Može se zaključiti da se osobe ženskog pola, kroz socijalizaciju, usmeravaju na međuzavisnost i održanje socijalnih odnosa, gradeći tako sliku o sebi kao polu koji poseduje višu Afilijativnost i nižu Dominaciju, a sliku o muškarcu kao o nezavisnoj osobi, spremnoj na takmičenje, sa niskom Afilijativnošću i visokom Dominacijom.

Zaključivanje o osobama različitog pola na čijim licima su prepoznate ispitivane emocije uglavnom je bilo u skladu sa onim što je dobijeno na celom uzorku. Muškarci na čijim licima su prepoznavane sreća, odvratnost i ljutnja, opažani su kao najdominantniji. Kada se radilo o stimulusima ženskog pola, najdominantnijim su procenjene ljute žene, zatim one na čijim licima su prepoznate sreća i odvratnost. S druge strane, osobe koje su prikazivale odvratnost i ljutnju su procenjivane najmanje afilijativnim na oba poduzorka i tu nisu postojale razlike između muškaraca i žena. Srećne osobe su opažane najafilijativnijim u oba slučaja. Iznenadene, uplašene i tužne osobe su procenjivane nešto manje afilijativnim nego prethodno navedene emocije, na oba pola, pri čemu unutar određenog pola među njima nije bilo razlika. Na drugom mestu, po visini procenjene Dominacije, bili su iznenadjeni muškarci, zatim uplašeni i na kraju tužni. I kod žena je na sledećem mestu bilo iznenađenje, dok su najmanje dominantnim opažane uplašene i tužne žene, pri čemu, ovde nisu registrovane razlike.

U skladu sa tim, na dimenziji Dominacije, ljuti muškarci i žene nisu opažani različito, iako prilikom ispoljavanja svih ostalih emocija jesu i to u smeru verovanja o generalno višoj Dominaciji muškaraca. Kada se radilo o dimenziji Afilijativnosti, razlike nije bilo prilikom zaključivanja na osnovu prepoznate ljutnje i odvratnosti, dok su razlike, u smeru veće

Afilijativnosti žena, postojale kada se radilo o svim ostalim emocijama. Ovi rezultati nisu u skladu sa onim dobijenim u jednom ranijem istraživanju (Hess, Blairy, & Kleck, 2000), u kome su osobe za koje se smatralo da u većoj meri pokazuju ljutnju (muškarci i pripadnici bele rase), opažane kao dominantnije i manje afilijativne. U istraživanju Bernardi (Bernardi, 2006) dobijeno je da se žene, koje na svom licu prikazuju sreću i ljutnju, opažaju afilijativnijim i manje dominantnim, što u slučaju sreće jeste, a slučaju ljutnje nije u skladu sa rezultatima ovog istraživanja.

Kada se govori o emocijama sreće, tuge, straha i iznenađenja, iz navedenih rezultata se može videti da postoji interaktivni efekat kategorije emocije i pola stimulus osobe na procenu stepena Dominacije i Afilijativnosti, ali da on nije u pretpostavljenom smeru. Druga opšta hipoteza, kao i specifične hipoteze izvedene iz nje, predviđale su da će, prilikom ocenjivanja interpersonalnih crta, centralna biti informacija o emociji koju je opažać prepoznao na licu osobe, te da će polni stereotipi u drugom koraku ovog procesa, modifikovati ove zaključke, suprotno od stereotipa. Međutim, stiće se utisak da je mehanizam bio drugačiji.

Osobe na čijim licima su prepoznate sreća, tuga, strah i iznenađenje su na dimenziji Dominacije i Afilijativnosti opažane različito u zavisnosti od njihovog pola, pri čemu su muškarci procenjivani dominantnijim, a žene afilijativnijim. Ovakvo opažanje je u skladu sa podatkom o generalno višoj Dominaciji muškaraca, odnosno višoj Afilijativnosti žena, kada se isključe efekti svih drugih varijabli. Kao što je već navedeno, u toku socijalizacije se kod pripadnika određenog društva izgrađuju sheme o ženama, kao polu koji je usmeren na socijalne odnose i muškarcima, kao onima koji su nezavisni i usmereni na postignuće, a manje na interpersonalne odnose.

Prema Gilbertu i Malonu (Gilbert & Malone, 1995), ako situacija koja je prethodila određenom ponašanju nije dovoljno poznata, opažać će težiti internalnim atribucijama. U ovom istraživanju podataka o situaciji nije bilo, tako da nije ispitivana spremnost na internalnu, nasuprot eksternalnoj atribuciji, već se krenulo od pretpostavke da će ta atribucija biti u različitom stepenu internalna u zavisnosti od pola osobe sa određenom facijalnom ekspresijom. Tako su ispitanici mogli da zaključuju o različitom stepenu prisustva atributa koji odgovaraju dominantnoj osobi, odnosno afilijativnoj osobi. Pretpostavka je bila da će pojavljivanje istih emocija na licima osoba različitog pola, kod njih isprovocirati aktiviranje stereotipa o tipičnom ponašanju muškaraca i žena, izvedenog na osnovu poznavanja normi u datoj sredini. Očekivalo se da će opaženo ponašanje uporediti sa tim, pretpostavljenim,

tipičnim ponašanjem, te da će uočavanje nepodudaranja usloviti izvođenje internalnijih zaključaka. Međutim, kao što je već navedeno, u ovom istraživanju se pojavila suprotna tendencija, koja može biti objašnjena na sledeći način.

Moguće je da se proces atribucije završio na prvom koraku, onako kako je to predstavljeno u modelu Gilberta i Malona (Gilbert & Malone, 1995). Pošto nisu postojali podaci o situaciji, izvedena je internalna atribucija, i to u skladu sa polnim stereotipima, odnosno shemama o muškarcima i ženama. Suočivši se sa osobama koje pokazuju sreću, tugu, strah, odvratnost i iznenađenje, kod ispitanika su se aktivirale dve sheme – ona o tendencijama u ponašanju osoba koje doživljavaju određena emocionalna stanja i ona o karakteristikama osoba određenog pola. Njihova saradnja je, kroz automatski proces, proizvela zaključke o visini Dominacije i Afilijativnosti opaženih osoba. Dakle, moguće je da se, usled nepostojanja podatka o situaciji, opažać zadržao na prvom koraku atribucije, tako da upoređivanja očekivanog ponašanja sa opaženim nije ni bilo. Ovo je u skladu sa kontinuum modelom formiranja impresije (Fiske & Neuberg, 1990), prema kome osobe, prilikom formiranja impresije, prioritet daju zaključivanju na osnovu kategorija kojima akter pripada, tj. stereotipima, nad složenijim, individualizovanijim procesom. Najpre se vrši inicijalna kategorizacija, koja je u ovom slučaju mogla da počiva na određenoj kategoriji emocije (jer je istraživač na to usmerio njihovu pažnju zahtevom da prepoznaju emociju), dok bi informacija o polu ovde mogla da predstavlja subkategoriju koja prema ovom modelu može da služi kao dopuna onoj inicijalnoj i tako dovede do rekategorizacije i integracije. Tako su ovde integrisani zaključci izvedeni na osnovu emocionalnih stanja sa onim izvedenim na osnovu poznavanja pola osobe. Takođe, kao što je poznato, zaključivanje na osnovu shema je još verovatnije kada opažać raspolaže malim brojem neposrednih informacija (Havelka, 2012). Kako i tada, kod opažaća postoji potreba za izvođenjem što potpunijeg zaključka, on nedostatak informacija nadomešta oslanjanjem na svoje sheme (Aronson et al., 2002; Baumeister & Bushman, 2011). U prilog tome govore rezultati istraživanja (npr. Lupfer et al., 1988; Whitney et al., 1992), koji su pokazali da se, kada je akter u centru pažnje (Krull, 1993), kao u ovom istraživanju, ponašanje pripisuje osobinama ličnosti u prvom koraku, spontano, automatski, te da se tek po izvođenju takvog zaključka, proverava da li se ponašanje aktera uklapa u očekivanja ili ne (Gilbert et al., 1988). Kada se ustanovi podudaranje, javlja se spremnost na korekciju prvobitnog zaključka. Međutim, pošto prvi korak ne zahteva ulaganje napora, a drugi zahteva veću posvećenost opažaća, verovatnoća da će se preduzeti taj korak i izvršiti korekcija nije velika.

Moguće je da su nizak nivo motivacije ispitanika i nepoznavanje situacije koja je prethodila datom ponašanju, opažače učinila nespremnim da se pomere sa prvog koraka.

Nepostojanje razlika u procenjenoj Dominaciji i Afilijativnosti kod osoba na čijim licima je prepoznata ljutnja, mogla bi biti posledica toga što ova emocija jeste, u poređenju sa prethodnim, nedvosmisleno interpersonalna. Prema teoriji procene (Roseman, 2001), ljutnja se javlja onda kada pojedinac proceni da je druga osoba izazvala događaj koji osujećuje ostvarenje njegovih ciljeva. Stoga se ljutnja dovodi u vezu sa spremnošću na napad (Ekman & Friesen, 1975/2003; Frijda et al., 1989; Hutcherson & Gross, 2011; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Roseman et al., 1994). Ova spremnost jasno govori o visokoj Dominaciji i niskoj Afilijativnosti. I ne samo to, govoreći o agresivnim tendencijama aktera, socijalni signal poslat od strane ljute osobe, može zahtevati neposredniju akciju, te ova ekspresija može biti opažena i kao relevantnija za samog opažača (Hareli et al., 2015). S druge strane, ostale emocije mogu biti posledica procene da je neka spoljašnja, nepersonalna okolnost izazvala nepoželjan događaj (Roseman, 2001). Iako i one mogu imati socijalnu funkciju (Fridlund, 1994; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Parkinson, 1996; Van Kleef et al., 2010), organizacija istraživanja nije tako jasno naglašavala i prenosila tu poruku jer je isključivala interakciju. Moguće je da se stoga ljute osobe opažaju i najdominantnijim, i najmanje afilijativnim, odnosno da je zaključivanje o ovim interpersonalnim crtama tako jasno jer sama emocija šalje jasne interpersonalne signale. Šaljući informacije o njenoj spremnosti na napad, moguće je da podatak o polu ljute osobe postaje irelevantan, te da se zaključci o ovim interpersonalnim crtama izvode oslanjanjem na prepoznato emocionalno stanje, usled čega se ne javljaju razlike u opažanju ljutih muškaraca i žena.

U slučaju prepoznate odvratnosti, muškarci i žene nisu različito opažani na dimenziji Afilijativnosti, dok na Dominaciji jesu, iako su te razlike nešto manje nego one dobijene za druga emocionalna stanja. Odvratnost predstavlja složenu emociju, koja može imati nekoliko formi – patogena, seksualna, moralna odvratnost (Tybur et al., 2013). Dok su neke od njih nepersonalne (patogena odvratnost), druge su jasno interpersonalne (seksualna i moralna odvratnost). Neke od njih motivišu osobu na udaljavanje od objekta (fizičkog objekta kod patogene odvratnosti ili socijalnog objekta kod seksualne odvratnosti), dok druge motivišu na osuđivanje i kažnjavanje (moralna odvratnost). Empirijski podaci pokazuju da je antecedens odvratnosti često socijalne prirode (Frijda et al., 1989). S obzirom na to da ispitanicima nisu bili poznati izazivači ove emocije, oni su o njima imali samo pretpostavke. Moguće je da

razlike između muškaraca i žena na dimenziji Afilijativnosti nema jer interpersonalna reakcija koja proizilazi iz doživljenog gađenja nedvosmisleno uključuje spremnost osobe na odbacivanje, odnosno nespremnost na zblizavanje i pružanje pomoći, šaljući tako poruku o njenoj emocionalnoj hladnoći i bezosećajnosti, bez obzira na pol. S druge strane, samo osobe koje osećaju moralno gađenje pokazuju tendenciju ka osuđivanju i kažnjavanju (Tybur et al., 2013). Moguće je da su neki ispitanici ovaj oblik reagovanja uzeli u obzir, što se generalno manifestuje skorom na dimenziji Dominacije, ali pošto ekspresija odvratnosti ne nosi jasnu poruku o spremnosti osobe na kažnjavanje ili pozivanje drugih na primenu kazne (kao ljutnja), možda se opažać oslonio na polni stereotip kao dodatni izvor informacija, pa je muškarce koji ispoljavaju gađenje, ipak procenio dominantnijim nego žene sa istom emocijom.

Druga mogućnost jeste da je opažanje ljutnje na licu muškarca i licu žene proizvelo zaključke koji su išli u suprotnom smeru kada je reč o navedenim interpersonalnim crtama, uslovljavajući i njihove prilično jednake skorove na ovim dimenzijama. Izražavanje ljutnje je u skladu sa shemom o muškarcu, kao generalno nisko afilijativnom i visoko dominantnom. Stoga, moguće je da se tu odigrao ranije opisani proces – automatsko zaključivanje po shemama, koje su u ovom slučaju bile međusobno saglasne, čime je automatizam u izvođenju ovog zaključka bio olakšan. Kao što je ranije navedeno (Baumeister & Bushman, 2011), dok je ono što se dešava u skladu sa očekivanjima, formiranim na osnovu postojećih shema, opažać uglavnom ne oseća potrebu da se svesno bavi njima. Slično, prema ranije pomenutom modelu formiranja impresije (Fiske & Neuberg, 1990), osoba će biti spremnija da impresiju o drugima formira oslanjanjem na stereotipe ako se opaženi atributi aktera u većoj meri uklapaju u tu kategoriju, odnosno (sub)kategorije. Tako je muškarac koji manifestuje ljutnju opažen kao nisko afilijativan i visoko dominantan, u skladu sa ovim shemama.

Međutim, nasuprot zaključcima izvedenim pri susretu sa osobama sa drugim emocionalnim stanjima (sreća, tuga, strah, iznenađenje), ljute žene nisu opažane afilijativnijim, niti manje dominantnim, nego ljuti muškarci. Kako se one u socijalizaciji usmeravaju na brigu o drugima, uključujući i socijalne odnose, a samim tim i na razvoj socijalnih veština, moguće je da ljutnja na licu žene, kao emocija koja nosi suprotnu poruku, jeste proizvela veći kontrast nego, na primer, tuga ili strah na licu muškarca, koje su, takođe, u sukobu sa normama u datoj sredini, ali koje nisu u istom stepenu ugrožavajuće po socijalne odnose, pa ni po opstanak društva, kao što to može biti ljutnja. Uz pretpostavku da je ovde rekategorizacija, usled velikog kontrasta, bila nemoguća, a da nije bilo dovoljno informacija o

samoj individui da bi se prešlo na sledeći proces, koji podrazumeva uzimanje u obzir atributa osobe (Fiske & Neuberg, 1990), dalji proces ne može biti objašnjen ovim modelom. S druge strane, ako se vratimo na model koji nude Gilbert i Malon (Gilbert & Malone, 1995), postoji mogućnost da su ispitanici koji su prepoznali ljutnju na licu žene, bili spremniji da pređu na drugi korak u atribuciji i uporede opaženo ponašanje sa očekivanim. Ova interpretacija počiva na pretpostavci da su opažači, uprkos nepoznavanju situacije, kada se ona shvati uže, kao antecedens određenog emocionalnog stanja, ipak, na osnovu svog prethodnog interpersonalnog iskustva, mogli da predvide tipično interpersonalno ponašanje muškaraca i žena u određenoj sredini, gde bi poznavanje karakteristika sredine, podrazumevalo poznavanje situacije na makro planu. Tako su nepotvrđena očekivanja mogla da dovedu do toga da se takvo nenormativno ponašanje žene pripiše u većem stepenu njenoj ličnosti. Drugim rečima, manifestacija ljutnje od strane žena nije mogla da bude opravdana eksternalnim faktorima, odnosno normama društva koje od nje zahteva upravo suprotno ponašanje. Moguće je da je ovo nepodudaranje proizvelo porast u procenjenoj Dominaciji ljute žene i pad u njenoj Afilijativnosti, što je proizvelo i približavanje skorova ljutih žena i muškaraca.

Osim toga, očekivanje određenog ponašanja, a to je ono koje odgovara normama u datoj sredini, može da uslovi tumačenje ponašanja sa kojim se opažać susreo. Tako je moguće da je on, najpre, izveo automatski zaključak o ovim interpersonalnim crtama, oslanjajući se na prepoznata emocionalna stanja, a da je onda očekivanje, formirano na osnovu stereotipnih verovanja o polu, uticalo na opažanje izloženog ponašanja. Tako bi nepotvrđena očekivanja mogla voditi i kontrastu u opažanju, koji podrazumeva pojavu da se ponašanje koje se kategoriše kao suprotno od očekivanog, opaža kao ono koje odudara od očekivanja u većem stepenu nego što zaista odudara. To bi značilo da su ljutnju na licu žene ispitanici procenili intenzivnijom, te i opazili više znakova Dominacije, a manje Afilijativnosti, nego što ih je zaista bilo. Ipak, pod pretpostavkom da se ovo odigralo, efekat nepotvrđenih očekivanja, kao i pretpostavljenog kontrasta nije bio potpun, pa su se skorovi ljutih muškaraca i žena na Afilijativnosti i Dominaciji međusobno približili i delom preklapili, ali ne i otišli u suprotnost. Stoga se zaključuje da ova hipoteza nije potvrđena.

Kada se govori o odvratnosti, moguće je da je proces atribucije imao isti tok, jer je za odvratnost karakteristična bihevioralna tendencija odbacivanja (Ekman & Friesen, 1975/2003; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007; Tybur et al., 2013), odnosno niska Afilijativnost, što, takođe, nije u skladu sa shemom o ženi kao onoj koja

je usmerena na druge. Međutim, kao što je već navedeno, ova emocija ne šalje tako jasnu poruku o Dominaciji osobe, usled čega je verovatno i proizvela niže skorove na ovoj dimenziji, nego ljutnja. Kako odvratnost, pre svega, nosi informaciju o niskoj Afilijativnosti, moguće je da su efekti nepotvrđenih očekivanja i/ili kontrasta, na ovoj dimenziji bili jači nego na dimenziji Dominacije, pa je u drugom slučaju došlo samo do približavanja skorova. Naime, gornja granica intervala poverenja kod žena i donja granica intervala poverenja kod muškaraca su vrlo blizu, a gornja granica intervala poverenja tog efekta iznosi $-.05$, što znači da bi u populaciji taj efekat mogao i da izostane.

Razlike u objašnjenjima datim prilikom analize procesa procenjivanja osoba na čijim licima su prepoznate ljutnja i odvratnost, s jedne strane, i sreća, tuga, strah i iznenađenje, s druge strane, počivaju na pretpostavci da su ispitanici veći značaj pridali znacima afilijativnosti nego dominacije. Prve dve emocije se od ostalih razlikuju prema tome što imaju negativan skor na dimenziji Afilijativnosti, šaljući tako jasnu poruku o emocionalnoj hladnoći, okrutnosti i bezosećajnosti osobe u interpersonalnim odnosima. Moguće da je to posledica važnosti koju za opstanak pojedinca, pa i održanje interpersonalnih odnosa ima afilijativnost, kao interpersonalna crta, nasuprot dominaciji, koja može imati i pozitivan (kod sreće, na primer) i negativan predznak (kod ljutnje, na primer). Zbog toga postoji mogućnost i da je kontrast između sheme o dominantnom muškarcu i sheme o submisivnim tužnim i uplašenim osobama prošao neopaženo, dok to nije moglo da se dogodi prilikom suočavanja sa hladnom ljutom i zgađenom ženom od koje se očekuje visoka Afilijativnost.

Iz date analize se može videti da su rezultati otvorili veliki broj pitanja, umesto da ponude odgovore. Stoga, ponuđena objašnjenja zahtevaju dodatna razmatranja. Pre svega, sve analize, osim one izvedene na prvom koraku atribucije, koji se odvija automatski, oslanjanjem na lako dostupne sheme, zahtevaju ulaganje kognitivnog napora (Gilbert et al., 1988; Krull, 1993). Različiti autori (npr. Baumeister & Bushman, 2011) navode da je iz tog razloga automatsko zaključivanje ono na koje se ljudi češće oslanjaju. To podrazumeva veću spremnost opažača da utisak o drugoj osobi formira uklapanjem osobe u stereotipe, na osnovu grupa kojima ona pripada, nego da se upusti u kompleksnije procese atribucije, koji su verovatniji kada je on voljan da formiranju impresije posveti veću pažnju (Fiske & Neuberg, 1990). Moguće je da ispitanici u ovom istraživanju nisu bili dovoljno motivisani da ulože napor prilikom procenjivanja, te se pomere sa uporišta koje im je dao stereotip. Takođe, ovom zadržavanju na prvom koraku, mogla je da doprinese i nedostupnost eksplicitnih informacija o situaciji. U drugoj fazi procesa atribucije, u kojoj se upoređuju očekivano i opaženo ponašanje

(Gilbert & Malone, 1995), postojanje stereotipa bi možda moglo da vodi i suprotnom zaključku, onom postavljenom u ovoj hipotezi. Ovakvo pomeranje čini jednu od mogućih interpretacija procesa procenjivanja ljutih i, delimično, zgađenih žena, uz pretpostavku da su, kada se govorilo o ovim emocijama, ispitanici bili motivisaniji da se pomere sa prvog koraka jer se radi o emocijama čije pojavljivanje je, u poređenju sa drugim emocionalnim stanjima, u većoj meri ugrožavajuće za interpersonalne odnose. Kada se govori o pretpostavljenom kontrastu, rezultati studije Martina i saradnika (Martin et al., 1990), pokazali su da procesi koji vode kontrastu, zahtevaju ulaganje većeg kognitivnog napora nego oni koji vode asimilaciji, kao suprotnom procesu, zbog čega je kontrast opet mogao da bude verovatniji kada se radilo o emocijama koje govore o niskoj Afilijativnosti osobe. Međutim, čak i da se odigrao, on nije bio potpun, te su se skorovi samo približili.

Kako je za odvijanje ovih procesa potrebna motivacija, moguće je da se postavljena hipoteza nije potvrdila jer je ispitanicima u ovoj studiji upravo to nedostajalo. Da su oni očekivali da će se naknadno susresti sa osobama koje su videli na fotografiji, te sa njima ostvariti neku formu interakcije, možda bi imali i veću motivaciju da izvedu tačan zaključak o njima u cilju uspostavljanja veće kontrole nad daljim tokom i ishodom interakcije. Ovo bi povećalo i šansu napuštanja prve faze procesa atribucije, upoređivanja očekivanog ponašanja sa opaženim, te možda i pojave efekta kontrasta – procesa koji zahtevaju ulaganje većeg kognitivnog napora. Osim toga, u ovom istraživanju se od ispitanika nije tražila procena intenziteta opaženih emocija, tako da bi interpretacija o postojanju efekta kontrasta mogla da ostane samo kao pretpostavka koju tek treba proveriti.

4.3. Efekat potrebe za kognitivnom zatvorenošću opažača na procenu

Dominacije i Afilijativnosti opažane osobe

Treći opšti cilj istraživanja je bio ispitivanje stepena kompleksnosti u opažanju osoba kod opažača sa različitim nivoima potrebe za kognitivnom zatvorenošću. Postavljena je pretpostavka da će sa porastom te potrebe, rasti i jednostavnost u opažanju osoba sa različitim facijalnim ekspresijama, koja bi se manifestovala kroz broj osobina pripisanih osobama na čijim licima su prepoznate različite emocije, ekstremnost u procenama i stepen međusobne sličnosti ovih opisa. Iz ovog opšteg cilja, izvedena su dva specifična cilja. Prvi specifičan cilj, koji se odnosio na broj prepoznatih osobina i procenjen stepen prisutnosti svake od njih, ispitivan je analizom odgovora ispitanika na svakoj od 64 osobine. Prilikom provere druge

specifične hipoteze, koja se odnosila na ispitivanje stepena sličnosti u procenama, analiza je vršena na skorovima na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti, dobijenim kombinacijom odgovora na navedenom skupu od 64 prideva.

Ova hipoteza je delimično potvrđena. Očekivalo se da će se sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća, smanjivati broj osobina u njegovim opisima ljudi na čijim licima je prepoznao svaku od šest emocija. Rezultati su pokazali da se to dogodilo prilikom opisivanja uplašene osobe, dok kod drugih emocionalnih stanja ova korelacija nije utvrđena. Ovim istraživanjem potvrđeno je da se sa porastom ove potrebe smanjivao broj prideva (iz skupa od 64) koji je pripisan osobi na čijem licu je prepoznat strah. Dakle, osobe sa višom potrebom za kognitivnom zatvorenosću jednostavnije opažaju osobe na čijim licima su prepoznale strah, odnosno, pokazuju spremnost da ih opišu kroz manji broj osobina u poređenju sa osobama kod kojih je ova potreba niže izražena. Ovaj rezultat je u skladu sa onim dobijenim u istraživanju koje je ispitivalo zaključivanje o karakteristikama ljudi koji obavljaju određene uloge kod osoba sa različitim stepenom orijentacije na neizvesnost (Roney & Sorrentino, 1987), konstruktom koji je u negativnoj korelaciji sa potrebom za kognitivnom zatvorenosću (Webster & Kruglanski, 1994). Osobe orijentisane na izvesnost, koje neizvesnost opažaju kao pretnju, su prilikom opisivanja osoba sa određenom ulogom navodile manji broj osobina, a bilo je prisutno i manje preklapanja u osobinama pripisanih različitim ulogama (Roney & Sorrentino, 1987). Drugim rečima, njihovi opisi su bili jednostavniji, siromašniji i kategorije su bile jasno razgraničene.

Ovakva tendencija se u ovom istraživanju javila samo prilikom opisivanja uplašene osoba. Može se pretpostaviti da su osobe sa višom potrebom za kognitivnom zatvorenosću osetljivije na signale straha. Kako je ranije navedeno, kod mnogih ljudi postoji tendencija da neočekivano i nepredvidljivo asociiraju sa opasnošću (Ekman & Friesen, 1975/2003). Moguće da je ovo posebno karakteristično za osobe sa visokom potrebom za kognitivnom zatvorenosću, koje neizvesne situacije doživljavaju kao stresne (Roets & Van Hiel, 2008). Stoga one, u svetu koji nije dovoljno izvestan, češće i same proživljavaju strah, koji pokušavaju da redukuju izbegavanjem takvih situacija. Kako navodi Parkinson (Parkinson, 1996), emocionalne reakcije drugih ljudi za nas su značajne jer ukazuju na to da se dogodilo nešto značajno za osobu koja to proživljava, a to znači i da bi za nas moglo biti od važnosti. Tako, ako neko pokazuje strah u određenoj situaciji, to za nas može biti znak da je situacija opasna, te da bi trebalo da se osećamo slično (Schachter, 1959, prema Parkinson, 1996). Moguće je da strah na tuđem licu kod ovih osoba proizvodi isto osećanje, sa kojim one nisu u

stanju da se nose, tako da nisu spremne da se tim osobama *pozabave* duže, ulože veći kognitivni napor, već brzo stvaraju pojednostavljenu impresiju o njima, izvodeći tako sebe iz stanja nejasnoće i uvodeći se u stanje predvidljivosti koje pruža sigurnost.

Moguće je da bi se tendencija ka izvođenju jednostavnih zaključaka, na osnovu malog broja podataka, manifestovala i na drugim kategorijama emocija da je zadatak pred kojim su se našli ispitanici u ovom istraživanju bio drugačiji. Kao što je već rečeno, oni su u ovoj studiji dobili ček-listu sastavljenu od 64 prideva, pri čemu su svaku osobu kojoj su bili izloženi (svaki ispitanik je video 12 stimulus osoba sa jednom od šest facijalnih ekspresija) ocenjivali na svakom atributu. Iako su mogli da se opredele i za odgovor da taj pridev uopšte ne odgovara osobi na fotografiji, moguće je da bi spremnost na to bila veća da su imali mogućnost da sami odaberu listu prideva koja stimulus osobe na fotografijama najbolje opisuje ili da, kroz otvorenu formu odgovaranja, koriste svoje termine.

Drugi deo ovog cilja se odnosio na ispitivanje spremnosti opažaća sa različitim nivoima potrebe za kognitivnom zatvorenosću da se opredele za ekstremne vrednosti na skali. Očekivalo se da će opažaći sa izraženijom potrebom za zatvorenosću, procenjivati viši stepen prisutnosti svake od prepoznatih osobina. Drugim rečima, pretpostavka je bila da će im te osobine pripisivati u potpunosti, smatrajući da ih one opisuju potpuno tačno, odnosno da će biti manje spremni na *nijansiranje* u svojim procenama. Ovaj deo hipoteze je potvrđen, ispitanici sa višom potrebom za kognitivnom zatvorenosću, u poređenju sa onima sa nižom, češće su smatrali da osobina koju su pripisali nekoj osobi njoj odgovara u potpunosti. Pored toga, provereno je i da li će sa porastom ove potrebe opažaća, rasti i polarizovanost u njegovim procenama generalno, odnosno spremnost da se, prilikom procene opažane osobe na svakom pridevu, opredeljuju za ocene *potpuno netačno* i *potpuno tačno*. Utvrđeno je da sa porastom ove potrebe, raste i broj ekstremnih vrednosti na Revidiranoj skali interpersonalnih prideva, tj. da im je blisko procenjivanje po principu *sve ili ništa*. Rezultati pokazuju da su ispitanici sa visoko izraženom potrebom za zatvorenosću imali veliko poverenje u svoje procene, smatrajući da su informacije koje su dobili na fotografiji dovoljne za izvođenje sigurnih zaključaka, odnosno zaključaka čiju ispravnost ne treba dovoditi u pitanje. Veća spremnost na korišćenje ekstremnih, *crno-belih* termina prilikom procenjivanja pouzdanosti bračnih partnera, otkrivena je kod osoba orijentisanih na izvesnost (Sorrentino et al., 1995). Takođe, u istraživanjima Vebstera i Kruglanskog (Webster & Kruglanski, 1994), osobe sa višom potrebom za kognitivnom zatvorenosću su prilikom stvaranja impresije o drugima bile sigurnije u svoje procene, bile zatvorenije za njihovo preispitivanje i smatrale su da im je

potrebno manje vremena za izvođenje ovih zaključaka, u poređenju s osobama kod kojih je ova potreba bila manje izražena. Ovakvo opažanje u skladu je sa njihovom netolerancijom prema neodređenosti, te potrebom ovih osoba da svet učine jasnijim, izvesnijim i predvidljivijim (Kruglanski, 1990; Webster & Kruglanski, 1994). Iz ovih razloga, kada se nađu u situacijama koje nisu dovoljno informativne, kao što je trenutno emocionalno stanje osobe na fotografiji, ove osobe pronalaze različite strategije koje će im omogućiti da je se reše i što hitnije postignu kognitivno zatvaranje (Kruglanski & Webster, 1996), čime se može objasniti i njihova sklonost različitim vrstama pristrasnosti u opažanju.

Druga specifična hipoteza, izvedena iz navedene treće opšte hipoteze, odnosila se na ispitivanje veze između potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažača i sličnosti u procenama osoba na čijim licima je on prepoznao različite emocije. Rezultati su pokazali da se sa promenom intenziteta ove potrebe, menja udaljenost ocena na Dominaciji i Afilijativnosti za osobe muškog pola na čijim licima je prepoznata sreća, s jedne strane, i strah, iznenađenje i ljutnja, s druge strane. Kao što je i pretpostavljeno, dobijena je pozitivna korelacija – sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću ispitanika, rasla je i različitost u njihovim procenama srećnih muškaraca, s jedne strane, i uplašanih, iznenađenih i ljutih, s druge strane. Isti smer korelacije je dobijen i kada je ispitivan odnos ove potrebe i procene Dominacije i Afilijativnosti kod tužnih muškaraca, s jedne strane, i ljutih muškaraca, s druge strane. Na poduzorku stimulusa ženskog pola nije utvrđena korelacija.

Najpre, ova hipoteza je postavljena oslanjanjem na podatak dobijen u studiji Ronija i Sorentina (Roney & Sorrentino, 1987), u kojoj su, kao što je ranije navedeno, osobe orijentisane na izvesnost nosioce određene uloge opisivale, ne samo kroz manji broj osobina, već su i preklapanja u njihovim opisima bila ređa, odnosno, granice između nosilaca različitih uloga jesu bile jasnije nego kod osoba orijentisanih na neizvesnost. U ovom istraživanju su izvesne razlike u predviđenom smeru uočene samo na poduzorku stimulusa muškog pola. Moguće je da se nepostojanje efekta na poduzorku stimulusa ženskog pola može objasniti razlikama u verovanjima o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena. Kao što je već navedeno, izražavanje emocija, kako pozitivnih, tako i negativnih, opažano je poželjnijim za žene nego muškarce (Hess, Senecal, et al., 2000; Matsumoto et al., 1998; Plant et al., 2000). Moguće je, stoga, da kod ispitanika koji inače teže jasnom kategorisanju, tj. kod osoba sa više izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenosću nije postojala potreba da jasno razgraniče svoje opise žena sa različitim facijalnim ekspresijama.

Kada se radi o poduzorku stimulusa muškog pola, ni tu nije manifestovana jednaka potreba za međusobnim razgraničavanjem svih kategorija emocija. Takođe, čak i korelacije koje su dobijene jesu niske i imaju vrlo širok interval poverenja, čija je vrednost donjeg intervala vrlo bliska nuli, što znači da je moguće da u populaciji uopšte ne postoji ova korelacija. Stoga, dobijeni podaci mogu samo da ukažu na postojanje izvesnog trenda da se muškarci koji manifestuju određene emocije opažaju različito na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti, koji u ovom istraživanju nije bio dovoljno intenzivan, što se može objasniti i malim brojem ispitanika, na kojima je, usled nedostajućih vrednosti, bilo moguće izvršiti ovu analizu.

Osim toga, moguće je da su dobijeni rezultati bili uslovljeni procedurom u ovom istraživanju, koja je podrazumevala ranije opisanu ček-listu prideva i izlaganje jedne fotografije u jednom vremenskom trenutku. Simultano izlaganje fotografija sa različitim facijalnim ekspresijama, uz mogućnost da sami odaberu koji od prideva će iskoristiti za opis osobe, možda bi jasnije ukazalo na individualne razlike u spremnosti ispitanika da postavе čvrste granice između ovih opisa.

4.4. Efekti facijalne ekspresije emocije, pola opažane osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća na procenu Dominacije i Afilijativnosti opažane osobe

Četvrti opšti cilj istraživanja, podrazumevao je nadogradnju drugog opšteg cilja, uključivanjem efekta potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća na procenu Dominacije i Afilijativnosti. Pretpostavljen interaktivni efekat kategorije prepoznate emocije, pola stimulus osobe i potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća na procenu ovih interpersonalnih crta, nije potvrđen. Ono što se izdvojilo, jeste potencijalni interaktivni efekat kategorije prepoznate emocije i potrebe za kognitivnom zatvorenosću opažaća na ocenu ovih dimenzija. Tako su sa porastom potrebe za kognitivnom zatvorenosću kod ispitanika, stimulus osobe na čijim licima je prepoznat strah ocenjivane manje dominantnim i manje afilijativnim. Takođe, sa porastom ove potrebe, javio se i trend rasta procenjene Dominacije osoba na čijim licima su prepoznati znaci ljutnje.

Međutim, navedene rezultate treba uzeti sa rezervom jer su otkriveni efekti vrlo slabog intenziteta, a granice njihovih intervala poverenja su blizu nule. Oni ukazuju na to da postoji šansa da je ovaj parametar u populaciji vrlo blizak nuli. Zbog toga utvrđeni efekat treba

shvatiti samo kao trend koji zahteva dodatna ispitivanja. Ipak, kako je takav trend izostao kada se govori o ostalim emocionalnim stanjima, njegovom razmatranju će biti posvećena pažnja u diskusiji.

Ovi efekti dobijeni na strahu i ljutnji, ali ne i na ostalim emocijama mogli bi da se objasne značajem koji za osobu sa visokom potrebom za kognitivnom zatvorenošću i/ili generalno za opstanak pojedinca, imaju informacije o ovim emocionalnim stanjima na licu sagovornika. Kada se radi o proceni uplašene osobe, može se zaključiti da viša potreba za kognitivnom zatvorenošću podrazumeva jednostavnije opažanje uplašene osobe, koje se ogleda kroz broj pripisanih osobina, o čemu je već bilo reči, kao i procenjivanje ovih osoba manje dominantnim i manje afilijativnim. Ovo može počivati na ranije analiziranoj tendenciji ovih osoba da neizvesne situacije doživljavaju kao pretnju (Roets & Van Hiel, 2008). Kako se same često suočavaju sa tim emocionalnim stanjem, uočavanje straha na tuđem licu, kao znak opasnosti, kod njih može proizvesti isto osećanje (Parkinson, 1996). Stoga je moguće da one pokazuju veću spremnost da izbegnu interakcije sa uplašenim osobama, koje opravdavaju, ne do kraja svesno, pripisujući ovim osobama uzdržanost i distanciranost od drugih. S druge strane, ljutnja nosi informaciju o spremnosti osobe na napad, dakle upućuje na opasnost (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1975/2003; Frijda et al., 1989; Hutcherson & Gross, 2011; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007). Time se može objasniti i generalna spremnost ljudi da ljute osobe procenjuju visoko na Dominaciji, a sklonost onih sa visoko izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenošću da ih opaze još dominantnijim, uklanjajući time svaku dvosmislenost i neizvesnost u namerama te osobe. U konkretnom istraživanju, dobijeni rezultati bi mogli da ukazuju na to da su ove osobe već imale spremne sheme o uplašenim i ljutim osobama, formirane kroz prethodna interpersonalna iskustva, koja su ih učinila spremnim da brzo donesu odluku, na osnovu malog broja podataka i time postignu kognitivnu zatvorenost kojoj teže (Kruglanski & Webster, 1996). Kako su ljute osobe generalno opažene niže na dimenziji Afilijativnosti, u poređenju sa svim ostalim emocijama (osim odvratnosti), dalja pomeranja na toj dimenziji su bila manje izražena, pa se pretpostavlja da su zbog toga i bila nezavisna od intenziteta potrebe za kognitivnom zatvorenošću opažača.

Kao što je već navedeno, rezultati upućuju na to da ove efekte treba uzeti sa rezervom. Moguće je da bi oni bile veći, te se izdvojili jasnije, da je uzorak bio heterogeniji u visini potrebe za kognitivnom zatvorenošću. Deskriptivna analiza skorova pokazuje da su mere na ovoj skali normalno distribuirane, što znači da su rezultati dobijeni ispitivanjem ovih ciljeva

uključivali ispitanike koji su uglavnom imali vrednosti koje su se nalazile na sredini između minimuma koji je iznosio 105 i maksimuma koji je iznosio 206. Drugim rečima, uočena je tendencija grupisanja ispitanika oko pojedinih skorova, što govori u prilog relativne homogenosti rezultata.

4.5. Tačnost prepoznavanja emocija na osnovu facijalnih ekspresija

Ovo istraživanje ponudilo je i izvesne podatke o tačnosti prepoznavanja emocija, na osnovu podataka dobijenih sa lica. Tako se pokazalo da je procenat prepoznavanja za svaku kategoriju emocije iznad 50%. Meta-analitički podaci pokazuju da, čak i onda kada se govori o proceni emocija na osnovu facijalnih signala kod pripadnika druge kulture, prosečni procenat tačnog prepoznavanja iznosi 58.7% (Elfenbein & Ambady, 2002).

Osim toga, u ovom istraživanju je utvrđeno, kada su efekti drugih varijabli držani pod kontrolom, da su ispitanici sa najvećom tačnošću prepoznavali emociju sreće, što je u skladu sa nalazima drugih studija sprovedenih u Srbiji (Kostić, 1999, prema Kostić, 2014; Mladenov, 2016), kao i meta-analitičkim podacima (Elfenbein & Ambady, 2002). Pretpostavlja se da je sreća bila najlakša za uspešno prepoznavanje zbog toga što predstavlja jedinu primarnu emociju sa pozitivnim predznakom. U ovom istraživanju su, nakon sreće, najuspešnije prepoznavane odvratnost, iznenađenje i ljutnja, dok su na poslednjem mestu bile emocije straha i tuge. U istraživanju Kostić (Kostić, 1999, prema Kostić, 2014), tuga se, takođe, izdvojila kao najteža za prepoznavanje. Meta-analitički podaci (Elfenbein & Ambady, 2002) pokazali su da prepoznavanje sreće, u kros-kulturalnim studijama, na osnovu facijalnih znakova, prate iznenađenje, tuga, ljutnja, odvratnost i strah, između kojih nisu utvrđene razlike u prosečnoj tačnosti prepoznavanja, dok je sa najmanjom uspešnošću procenjivan prezir.

U ovoj studiji je otkriveno i da se u pogrešnim procenama mogu prepoznati izvesne pravilnosti. Tako su se strah i iznenađenje međusobno mešali, pri čemu su greške u prepoznavanju išle u oba smera (strah je često pogrešno ocenjen kao iznenađenje, a iznenađenje kao strah), a utvrđena je i tendencija procenjivanja odvratnosti kao ljutnje, dok se obrnuti smer nije izdvojio. Moguće je da prvi obrazac može da se pripíše kratkoći trajanja iznenađenja, koje nestaje onda kada neočekivani događaj dobije smisao, pri čemu je ono najčešće praćeno strahom, usled asociranja neočekivanosti sa opasnošću, odnosno predvidljivosti sa sigurnošću (Ekman & Friesen, 1975/2003). Hofsted i saradnici (Hofstede et

al., 2010) ističu da su pripadnici određenih kultura skloniji ovoj asocijaciji, odnosno da se kulture razlikuju po stepenu u kome se njihovi članovi osećaju ugroženim dvosmislenim i neizvesnim situacijama, pri čemu Srbija, sa rangom 11-13. i indeksom izbegavanja neizvesnosti 92, spada u kulture netolerantne na neizvesnost. Specifičan odnos prema strahu zauzimaju i individue sa visoko izraženom potrebom za kognitivnom zatvorenošću, koje neizvesnost doživljavaju stresnom (Roets & Van Hiel, 2008), čime potvrđuju i značaj individualne istorije jedinke u razvoju odnosa prema dvosmislenosti i nepredvidljivosti, unutar iste kulture.

Kada se govori o odnosu odvratnosti i ljutnje, Ekman i Friesen (Ekman & Friesen, 1975/2003) navode da se odvratnost često javlja u kombinaciji sa ljutnjom, a mešanje ovih ekspresija su utvrdile i neke druge studije (npr. Algoe et al., 2000). S druge strane, ovo istraživanje pokazalo je i da se ove emocije slično opažaju na dimenzijama Dominacije i Afilijativnosti, odnosno, da ispitanici ljutim i osobama koje ispoljavaju odvratnost, pripisuju slične interpersonalne bihevioralne tendencije. Kada se govori o njihovim facijalnim ekspresijama, zajedničko im je spuštanje obrva i gornjeg očnog kapka, pa ipak, ljutnja nije mešana sa odvratnošću tako često, kao što je odvratnost sa ljutnjom, što bi moglo biti posledica značaja koji informacija o ljutnji ima za pojedinca i društvo, usled čega je on razvio veću veštinu prepoznavanja ove emocije, pa možda i osetljivosti na njene signale.

Ovo istraživanje je pokazalo da su tuga, iznenađenje i ljutnja emocije koje su tačnije prepoznavane kada su bile prikazane na licima žena, dok na drugim kategorijama emocija nije postojao efekat pola stimulus osobe. Ovo se ne može smatrati posledicom razlika u intenzitetu facijalne ekspresije jer je njegov efekat bio isključen iz analize. Tačnije prepoznavanje iznenađenja na licu žena je u skladu sa nalazom jedne ranije studije (Wagner, MacDonalda, & Mansteada, 1986), dok podatak dobijen za ljutnju nije u skladu sa nekim ranijim podacima (Goos & Silverman, 2002). U istraživanju Planta i saradnika (Plant et al., 2000), ispitanici su, pri susretu sa dvosmislenim ekspresijama koje podrazumevaju mešavinu tuge i ljutnje i nedvosmislenim ekspresijama ljutnje, pokazali tendenciju da facijalne izraze muškaraca interpretiraju intenzivnije ljutim i manje tužnim, nego ove izraze na licima žena. Slično, u drugoj studiji, muškarci i žene su pokazivali jednako intenzivnu ljutnju, odvratnost i strah, međutim, opažači su imali tendenciju da ljutnju opažaju intenzivnijom na licu muškarca, a strah manje intenzivnim, nego kada su se ove emocije nalazile na licima žena, dok kod odvratnosti nije bilo razlike (Algoe et al., 2000). Ovi nalazi su interpretirani maskulinošću koja se pripisuje emociji ljutnje, odnosno femininosti koja se pripisuje tuzi i strahu. Prema

autorima jedne od studija (Plant et al., 2000), opažač je posmatranu osobu kategorisao prema polu, te primenio stereotip o emocionalnom ponašanju, što odgovara postavkama kontinuum modela formiranja impresije (Fiske & Neuberg, 1990). Takođe, ovakav nalaz ukazuje na mogućnost da je došlo do asimilacije u opažanju (Gilbert & Malone, 1995).

Podatak o tačnijem prepoznavanju tuge i iznenađenja na licima žena, dobijen u ovom istraživanju, mogao bi da bude objašnjen na ovaj način. Ovo su emocije koje se stereotipno očekuju da budu pokazane od žena (npr. Hess, Senecal, et al., 2000; Matsumoto et al., 1998; Plant et al., 2000), tako da je moguće da je ovde izvršena kategorizacija na osnovu polnih stereotipa. Pošto su ove emocije očekivanije na licima žena, moguće je i da su proizvele asimilaciju u opažanju, odnosno dovele do toga da se veći broj elemenata tuge i iznenađenja prepozna na licima žena. Međutim, kao što je već navedeno, u ovom istraživanju se od ispitanika nije tražila procena intenziteta, pa se ovo može uzeti samo kao pretpostavka. Takođe, moglo bi se postaviti pitanje zašto se isto nije dogodilo i sa emocijama sreće i straha, kao dominantno femininim emocijama (Dimberg & Lundquist, 1990; LaFrance et al., 2003; Matsumoto et al., 1998; Timmers et al., 2003). Osim toga, rezultat dobijen za ljutnju se ne uklapa u ovu interpretaciju. Moguće da je ovo još jedan znak da se, prilikom opažanja ljutnje na licu žena, javio fenomen kontrasta (Gilbert & Malone, 1995). Veliki nesklad između slike o ženi, kao onoj koja je usmerena na održanje interpersonalnih odnosa i slike o ljutoj osobi koja ima agresivne namere, mogao je da proizvede kontrast u opažanju ljutog ponašanja na licu žene, odnosno, dovede do prepoznavanja većeg broja znakova ljutnje na licu žene nego što ih je bilo zaista, čineći tako prepoznavanje ove emocije lakšim. Kao što je istaknuto prilikom interpretacije druge opšte hipoteze, navedeno je samo pretpostavka, koja zahteva dalje provere.

Takođe, dobijeno je da su ispitanice u proseku uspešnije u prepoznavanju facijalnih ekspresija nego ispitanici. Ovo je u skladu sa drugim empirijskim podacima (Campbell et al., 2002; Collignon et al., 2011; Hall, 1978; Hall & Matsumoto, 2004; Hampson, Van Anders, & Mullin, 2006; Knapp & Hall, 2010; McClure, 2000; Rotter & Rotter, 1988; Thayer & Johnsen, 2000). Istraživanja su pokazala da žene, u poređenju sa muškarcima, uspešnije dekodiraju emocionalne signale, bolje artikulišu emocionalna iskustva, interpersonalno su osetljivije, zainteresovanije za ljude i emocionalno svesnije (Barrett et al., 2000; McClure, 2000; Rotter & Rotter, 1988; Su et al., 2009). Ovakav podatak bi mogao biti objašnjen razlikama u socijalizaciji muškaraca i žena, odnosno jačinom afilijativnog motiva i motiva afektivne vezanosti kod žena, kao i slikom koju su o sebi, tom prilikom, osobe konstruisale jer

je socijalno okruženje to od njih zahtevalo (Brody & Hall, 2008). Dok se shema žena bazira na međuzavisnosti i interpersonalnim odnosima, shema idealnog muškarca podrazumeva nezavisnost i kompetitivnost. Kako pokazuju rezultati jedne sociološke studije (Blagojević Hjuston, 2013), u domaćoj sredini vladaju slična verovanja, pa su žene češća emocionalna podrška svojim partnerima nego muškarci.

4.6. Verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena

Pregled dostupne literature je ukazao na postojanje potrebe za dodatnim sistematskim psihološkim istraživanjem verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena na domaćem uzorku. Jedan od ciljeva ovog rada bio je ispitivanje efekta pola stimulus osobe na zaključivanje o Dominaciji i Afilijativnosti osoba sa određenim facijalnim ekspresijama emocija, sa pretpostavkom da će se time, na implicitan način, ispitati i polni stereotipi. Osim toga, kako bi se dobila potpunija slika o ovim verovanjima, adaptiran je i u izvesnoj meri rekonstruisan, instrument koji su Timersova i saradnici (Timmers et al., 2003) koristili u svojoj studiji. Srpska verzija instrumenta (Pejičić & Ćirović, in press) je u ovom istraživanju primenjena na posebnom uzorku studenata, koji je ujedno bio i deo uzorka na kome je izvršena adaptacija.

Na osnovu rezultata dobijenih u ovom istraživanju, može se zaključiti da se verovanja o emocionalnom ponašanju muškaraca i žena pravilno grupišu u uređen klaster međusobno povezanih verovanja, čineći tako strukturisane polne stereotipe o emocionalnom ponašanju. Ako se izuzmu polne razlike, može se videti da ispitanici pokazuju izrazitije neslaganje sa normama koje se odnose na kontrolu emocija nemoći (tuga, strah, iznenađenje), nego emocija moći (odvratnost, ljutnja, prezir). Iako je i slaganje sa drugopomenutim normama nisko, odnosno ukazuje na neslaganje ($M_m = 3.30$; $M_z = 2.76$), značajno je više u odnosu na one koje se tiču manifestacije emocija nemoći ($M_m = 1.94$; $M_z = 1.69$), sa kojima se ispitanici izrazito ne slažu. Ova tendencija bi mogla da bude pokazatelj toga da ljudi veći značaj pridaju kontroli emocija moći nego kontroli emocija slabosti. Izrazitije neslaganje sa stavkama na drugoj skali, moglo bi da ukaže na to da se regulaciji ovih emocija pridaje manji značaj u domaćoj sredini. S obzirom na to da je i za opstanak društva kontrola emocija moći važnija, društvo se i više trudi da kod svojih članova izgradi ove veštine, donošenjem različitih pravnih akata. Moguće je da, u skladu sa tim, opažać očekuje i da su ljudi izgradili veštine regulacije ovih emocija, te da oni poseduju veću mogućnost njihove kontrole. Takođe, na individualnom

nivou, opažanje ljutnje na licu sagovornika jeste znak da je on spreman za napad (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1975/2003; Frijda et al., 1989; Hutcherson & Gross, 2011; Oatley & Johnson-Laird, 1995, prema Oatley & Jenkins, 1996/2007), te verovanje u njihovu veću kontrolabilnost, kao i veće insistiranje na njihovoj kontroli, u poređenju sa emocijama sreće, tuge, straha ili iznenađenja, ima zaštitnu funkciju za pojedinca. Na ideji o značaju informacije koju pojedinac dobija od osobe koja pokazuje ljutnju i odvratnost, kao i komunikativnoj vrednosti koju ona ima, počiva jedan pokušaj interpretacije odsustva razlika u proceni interpersonalnih crta osoba različitog pola koje prikazuju ove emocije.

Podaci pokazuju da ljudi, ipak, ne pridaju jednak značaj kontroli moći od strane žena i muškaraca. Kada se radi o normama koje se tiču manifestacije ovih emocija, pridavanje većeg značaja njihovoj kontroli kod muškaraca je u skladu sa nalazima istraživanja Dinera i Lukasa (Diener & Lucas, 2004). Iako ovo, naizgled, jeste u neskladu sa rezultatima mnogih drugih istraživanja (npr. Davis, 1995; Ekman & Friesen, 1975/2003; Matsumoto et al., 1998; Timmers et al., 2003), u kojima je dobijeno da je kontrola ovih emocija poželjnija za žene, u skladu sa slikom koja postoji o njima (Brody & Hall, 2008), ovi nalazi bi mogli da budu interpretirani drugačije. Moguće je da se veća kontrola očekuje od muškaraca upravo zbog toga što se oni opažaju dominantnijim i manje afilijativnim nego žene, odnosno, veća supresija ljutnje se zahteva od muškaraca jer oni poseduju više ljutnje koju treba da potisnu (Diener & Lucas, 2004). Dakle, kako se muškarci generalno opažaju kao oni koji poseduju takve osobine, norme koje se tiču njihove kontrole jesu eksplicitnije. S druge strane, žene se opažaju manje dominantnim i afilijativnijim, pa se od njih manifestacija ovih emocija i ne očekuje, usled čega nije potrebna stroga kontrola. Upravo na odsustvu ovog očekivanja, te eventualnoj pojavi kontrasta u opažanju, počiva druga ponuđena interpretacija rezultata dobijenih za žene na čijim licima su prepoznate odvratnost i ljutnja.

Takođe, pre nego što se izvede zaključak o gubljenju stereotipa koji se tiču normi usmerenih na zabranu manifestacije emocija slabosti kod muškaraca, koje su bile dominantne u različitim društvima (npr. Davis, 1995; Hess, Senecal, et al., 2000; LaFrance et al., 2003; Plant et al., 2000; Timmers et al., 2003), treba napraviti razliku između preskriptivnih i deskriptivnih skala u ovom instrumentu. Skale kojima su ispitivane norme su sastavljene iz eksplicitno formulisanih, preskriptivnih tvrdnji (primer stavki: *Muškarci/žene ne treba da pokazuju svoju ljutnju; Muškarci/žene ne treba da plaču*). Tako je odgovaranje na njih bilo podložnije delovanju socijalne poželjnosti, posebno kada se govori o emocijama nemoći, koje nisu ugrožavajuće za opstanak društva (čime bi se moglo opravdati slaganje sa eksplicitnim

normama vezanim za kontrolu emocija moći). Stoga, iako se ispitanici u proseku nisu slagali sa eksplicitno formulisanim tvrdnjama, oni su se u proseku najviše slagali, iako ni taj skor nije visok ($M = 4.12$), sa tim da su žene generalno emocionalnije nego muškarci (primer stavki: *Žene su osetljivije od muškaraca; Žene češće govore o svojim emocijama u odnosu na muškarce*). Ova skala sadrži heterogen skup stavki, koje ispituju osetljivost, emocionalnu nestabilnost, učestalost regulacije, kako pozitivnih, tako i negativnih emocija muškaraca i žena. Ono što ova skala ne omogućuje jeste zaključivanje o tome da li su žene, procenjene emocionalnijim, manje sposobne da kontrolišu emocije ili manje spremne da ih kontrolišu. Navedeni podaci daju samo deskripciju njihovog ponašanja. Pored toga, kada se radi o stavkama kojima je ispitivan negativan stav prema emocionalnosti muškarca (primer stavki: *Ne volim emotivne muškarce; Muškarci koji previše pokazuju da su zaljubljeni su previše sentimentalni*), manifestacija emocija je smatrana poželjnijom za žene nego za muškarce. Ipak, visine prosečnih skorova na ovoj skali ($M_m = 3.83$, $M_z = 3.10$), koja meri stepen izraženosti negativnog stava prema emocionalnom ponašanju muškaraca/žena, pokazuju da je ovaj stav ipak najbliži neutralnom (4.00). Jedno od objašnjenja koje Diner i Lukas (Diener & Lucas, 2004) nude, analizirajući podatke svog istraživanja, počiva na generalno pozitivnijem stavu prema izražavanju emocija od strane žena nego od strane muškaraca, koje je potvrđeno u našem istraživanju. Međutim, ove dve skale ne omogućuju distinkciju emocija moći i nemoći, te stoga direktno poređenje ovih nalaza sa onim dobijenim na glavnom uzorku u ovom istraživanju, a koji se odnose na procenu visine Dominacije i Afilijativnosti muškaraca i žena, nije moguća.

S obzirom na mogući raspon skora na ovim skalama (1–7), utvrđeni prosečni skorovi ne govore o visokoj izraženosti ovih verovanja (najviši prosečni skor, dobijen na skali *Direktno poređenje muškaraca i žena u generalnoj emocionalnosti*, iznosi 4.12), tako da je intenzitet slaganja sa stavkama koje pripadaju navedenim skalama diskutovan samo relativno, kroz njihove odnose sa prosečnim skorovima postignutim na drugim skalama. Generalno, na osnovu datih rezultata, zaključuje se da je ženama u većoj meri dozvoljena manifestacija svih kategorija emocija nego muškarcima. Iako bi skorovi na ovim skalama mogli da govore u prilog tome da su polni stereotipi u iščezavanju, implicitno ispitivanje stereotipa, sadržano u drugom opštem cilju, ukazalo je na postojanje verovanja o višoj Afilijativnosti i nižoj Dominaciji žena, koje je uslovalo i procenu njihove ličnosti kada su manifestovale različita emocionalna stanja.

5. ZAKLJUČAK

Ovo istraživanje ponudilo je odgovore čija bi vrednost mogla da se sagleda kroz ukazivanje na teorijske i praktične implikacije dobijenih nalaza. Ipak, ono sadrži izvesna ograničenja koja treba imati u vidu prilikom sprovođenja budućih istraživanja u ovoj oblasti.

Najpre, rezultati dobijeni u ovoj studiji još jednom su potvrdili postojanje greške temporalne ekstenzije. Specifičnije, ispitanici su pokazali spremnost da na osnovu opažanja facijalnih ekspresija primarnih emocija (sreće, tuge, straha, odvratnosti, iznenađenja, ljutnje), izvedu zaključke o interpersonalnim crtama (Dominaciji i Afilijativnosti) opažanih osoba. Utvrđeno je da ishod ovog neosnovanog generalizovanja može biti modifikovan polom osobe čija se ličnost procenjuje, čime je omogućeno potpunije sagledavanje interakcije između temporalne ekstenzije i polnih stereotipa, kao dveju vrsta grešaka koje se javljaju prilikom opažanja osoba, a koje stoje u osnovi neosnovanog generalizovanja. U istraživanje je uključena i potreba za kognitivnom zatvorenosću opažača, čime su uzete u obzir i određene individualne razlike u spremnosti opažača da podlegnu ovim pristrasnostima u opažanju. Međutim, ova potreba je ukazala samo na postojanje izvesnih trendova u zaključivanju o navedenim interpersonalnim crtama, ne nudeći precizne odgovore na postavljeno pitanje.

S druge strane, kako naivni posmatrač, kada je u mogućnosti, teži da izbegne ulaganje velikog kognitivnog napora (Baumeister & Bushman, 2011), osveščivanje ovog, velikim delom automatskog, procesa atribucije, te faktora koji bi mogli da doprinesu neosnovanim generalizacijama, moglo bi da poveća interpersonalnu kompetentnost ljudi, kao učesnika u interakciji. Time će oni bolje razumeti kako korišćenje shema o tipičnim namerama ljudi sa određenim facijalnim ekspresijama, kao i shema o prirodi muškaraca i žena, može predstavljati prepreku u opažanju, pa i u komunikaciji, kako prilikom kodiranja, tako i prilikom dekodiranja poruke dobijene od sagovornika. Upoznavanje sa ovim fenomenima, kao i njihovo uključivanje u konceptualni sistem pojedinca, omogućiće i njegovu veću osetljivost na njihovo pojavljivanje, kako kod sebe, tako i kod drugih, čime će se steći uslovi za unapređenje kvaliteta interpersonalnih odnosa.

Ograničenja ovog istraživanja se, najpre, ogledaju u onim koja se mogu pripisati svim eksperimentalnim istraživanjima, posebno laboratorijskim, a to je niska eksterna validnost rezultata (Fajgelj, 2004). Tako je proces socijalne percepcije u ovoj studiji bio *istrgnut* iz svog prirodnog okruženja. Ovakvi uslovi (korišćenje fotografija, opisivanje osobe kroz listu prideva), povećali su artificalnost situacije. Može se postaviti pitanje da li je dužina

izloženosti fotografijama možda povećala šansu da se na osnovu njih izvede zaključak o interpersonalnim crtama osobe. Takođe, kako navodi Knutson (Knutson, 1996), ljudi najčešće nemaju *luksuz* da posmatraju velika lica, zamrznuta u čistoj emocionalnoj ekspresiji pet minuta, koliko je u proseku bilo potrebno ispitanicima i u ovoj studiji da stvore impresiju i prenesu je na papir. Opažači se, u svakodnevnim interakcijama, obično oslanjaju na dinamičke ekspresije, koje imaju svoj početak, razvoj, pik i završetak. Istraživač je ove probleme pokušao da smanji tako što je ispitanicima davao instrukciju, opisanu u proceduri (*osobe koje su uhvaćene u jednom vremenskom trenutku; zamislite da je to šalterski radnik ili radnik u prodavnici*). Paradigma, na kojoj počiva ovo istraživanje, jeste ona koja je opšteprihvaćena u ovoj oblasti (Hess, Blairy, & Kleck, 2000; Knutson, 1996; Montepare & Dobish, 2003) i koja se, uprkos navednim ograničenjima, smatra metodološki najprihvatljivijom u ovom trenutku jer omogućuje veću kontrolu efekata potencijalnih konfundirajućih varijabli. Prvo, korišćenjem fotografija iz POFA seta, koje karakteriše izvesna arhaičnost, ali čija je validnost proverena, postignuta je kontrola *čistoće* facijalnih ekspresija. U prirodnim uslovima, emocionalna stanja se retko javljaju u svom *čistom* obliku – često su zasićena drugim emocijama, odnosno mešavinama emocija. Drugo, u svakodnevnoj interakciji se osoba, prilikom zaključivanja o sagovorniku, oslanja i na druge signale, kako neverbalne, tako i verbalne, a koje bi bilo teško kontrolisati, te i jasno diferencirati njihove efekte na konačnu procenu.

Generalizabilnost dobijenih rezultata u izvesnom stepenu smanjuje i homogenost uzorka u ovom istraživanju. U njemu su učestvovali studenti društveno-humanističkih nauka. S jedne strane, smatralo se da je temporalna ekstenzija fenomen koji je zajednički svim osobama, te da, kada se radi o prvom opštem cilju, karakteristike na ovaj način selekcionisanog uzorka neće značajno ugroziti eksternu validnost dobijenih rezultata. Dodatnom homogenizacijom, izborom studenata društveno-humanističkih nauka, istraživač je želeo da postigne dodatnu kontrolu efekta varijabli, te ograničavanjem opsega generalizacije, poveća validnost dobijenih nalaza za taj deo populacije. S druge strane, kada se govori o ostalim ciljevima ovog rada, ovakva selekcija ispitanika je, pretpostavlja se, smanjila varijabilnost u izraženosti potrebe za kognitivnom zatvorenosću, ali i povećala socijalnu poželjnost odgovora prilikom neeksperimentalnog ispitivanja polnih stereotipa u posebnoj fazi istraživanja. Ipak, kako su oni ispitivani i implicitno, u eksperimentu, ovaj nedostatak ne treba smatrati naročito ugrožavajućim.

Kao što je već navedeno prilikom diskusije rezultata, dobijenih proverom druge opšte hipoteze, eksplicitno upoznavanje ispitanika sa situacijom koja je prethodila opaženom emocionalnom stanju bi možda promenilo efekat ispitivanih stereotipa, ali i omogućilo proveru novih hipoteza, sadržanih u ponuđenoj interpretaciji rezultata. Time bi se razumevanje ovih fenomena, kao i njihovih međusobnih odnosa, dodatno unapredilo, pružajući potpuniju sliku o njihovim ulogama u procesu atribucije. Osim toga, jedan od osnovnih problema ovog istraživanja jeste motivisanost ispitanika da se posvete analizi ponašanja osobe, te i ličnosti, s obzirom na to da nisu očekivali interakciju sa njima, o čemu je već bilo reči. Tako bi preporuka istraživačima ovih fenomena bila da ispitanicima, pre izlaganja stimulusima, saopšte da će se sa osobama na fotografijama susresti u drugoj fazi istraživanja. Pritom, trebalo bi istaći i da procene koje su dali u prvoj fazi neće biti javne, kako bi se izbegla socijalna poželjnost u odgovaranju. Nepoznavanje situacije i niska motivacija su, kao što je ranije navedeno, mogli da povećaju verovatnoću zadržavanja ispitanika na prvom koraku atribucije, te time doprinesu nepotvrđivanju druge opšte hipoteze.

Pored toga, u istraživanje nije uključen *prezir*, iako postoji shvatanje da i on zadovoljava određene kriterijume, na osnovu kojih bi mogao biti svrstan u primarne emocije (Ekman, 1999b). Njegovim uključivanjem bi slika o temporalnoj ekstenziji, baziranoj na primarnim emocijama, bila kompletna.

Kako je istraživanje vršeno u malim grupama (do 6 ispitanika), istraživaču je bio omogućen i uvid u pojedine pretpostavke na kojima su ispitanici zasnivali svoje procene. Slobodne izjave pojedinih ispitanika (npr. *Da li sam tačno procenio ove ljude?*), pokazale su da oni nisu otkrili pravi cilj istraživanja, dok ih istraživač, po obavljenom zadatku nije upoznao sa njim. Takođe, mnogi ispitanici su samoinicijativno postavili pitanje o svrsi istraživanja, što je, takođe, bila potvrda nepostojanja jasne ideje o tome. Kao što se može videti u prilogima (Prilog 1), ispitanici su dobili informacije o opštem cilju studije, predmetu, organizatoru, trajanju, kao i njihovim zadacima, odnosno, sve one informacije koje su smatrane relevantnim za davanje validne saglasnosti, ali tako da se onemogućilo otkrivanje osnovnih pretpostavki istraživanja. Osim toga, tom prilikom je otkrivena i tendencija pojedinih ispitanika da opažene osobe porede sa osobama koje već poznaju, te je moguće da se u proces procene *uplela* i greška neosnovane generalizacije zasnovana na sličnosti (Secord & Backman, 1964).

Formiranje impresije o osobi na osnovu facijalnih ekspresija emocija

U budućim istraživanjima bi trebalo proveriti pretpostavke postavljene u ovoj studiji, uz eliminisanje navedenih ograničenja.

LITERATURA

- Akaike, H. (1987). Factor analysis and AIC. *Psychometrika*, 52(3), 317–332.
- Albright, L., Kenny, D. A., & Malloy, T. E. (1988). Consensus in personality judgments at zero acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(3), 387–395.
- Algoe, S. B., Buswell, B. N., & DeLamater, J. D. (2000). *Sex Roles*, 42(3/4), 183–208.
- American Psychological Association. (2010). *Publication manual of the American Psychological Association* (6th Edition). Washington, DC, US: American Psychological Association.
- Andersen, P. A., & Guerrero, L. K. (1998). Principles of communication and emotion in social interaction. In P. A. Andersen & L. K. Guerrero (Eds.), *Handbook of communication and emotion: Research, theory, applications, and contexts* (pp. 49–96). San Diego, CA, US: Academic Press.
- Angold, A., Weissman, M. M., John, K., Wickramaratne, P., & Prusoff, B. (1991). The effects of age and sex on depression ratings in children and adolescents. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 30(1), 67–74.
- Argyle, M. (2017). *Social interaction*. New York, NY, US: Routledge. (Originalno delo publikovano 1969).
- Argyle, M., Alkema, F., & Gilmour, R. (1971). The communication of friendly and hostile attitudes by verbal and non-verbal signals. *European Journal of Social Psychology*, 1(3), 385–402.
- Argyle, M., Salter, V., Nicholson, H., Williams, M., & Burgess, P. (1970). The communication of inferior and superior attitudes by verbal and non-verbal signals. *British Journal of Social & Clinical Psychology*, 9(3), 222–231.
- Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, A. M. (2002). *Social psychology* (4th Edition). Upper Saddle River, NJ, US: Prentice Hall.
- Bar, M., Neta, M., & Linz, H. (2006). Very first impressions. *Emotion*, 6(2), 269–278.
- Barjaktarević, S. (2013). *Opažanje mikrofacijalnih ekspresija emocija u zavisnosti od empatije i emocionalne kompetentnosti policijskih inspektora i inženjera* (Neobjavljen master rad). Filozofski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš.

- Barrett, L. F., & Bliss-Moreau, E. (2009). She's emotional. He's having a bad day: Attributional explanations for emotion stereotypes. *Emotion, 9*(5), 649–658.
- Barrett, L. F., Lane, R., Sechrest, L., & Schwartz, G. (2000). Sex differences in emotional awareness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*(9), 1027–1035.
- Baumeister, R. F., & Bushman, B. J. (2011). *Social psychology and human nature* (2nd Edition). San Francisco, CA, US: Cengage.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*(3), 497–529.
- Benetti-McQuoid, J., & Bursik, K. (2005). Individual differences in experiences of and responses to guilt and shame: Examining the lenses of gender and gender role. *Sex Roles, 53*(1/2), 133–142.
- Bernardi, J. (2006). A comparison of dominance and affiliation ratings based on emotional state, sex, and status. Master's Theses, Louisiana State University.
- Berry, D. S. (1991). Accuracy in social perception: Contributions of facial and vocal information. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*(2), 298–307.
- Berry, D. S., & McArthur, L. A., (1986). Perceiving character in faces: The impact of age-related craniofacial changes on social perception. *Psychological Bulletin, 100*(1), 3–18.
- Blagojević Hjuston, M. (2013). Rodni barometar u Srbiji: razvoj i svakodnevni život. Beograd: Program Ujedinjenih nacija za razvoj.
- Boothroyd, L. G., Jones, B. C., Burt, D. M., Perrett, D. I. (2007). Partner characteristics associated with masculinity, health and maturity in male faces. *Personality and Individual Differences, 43*(5), 1161–1173.
- Brody, L. R., & Hall, J. A. (2008). Gender and emotion in context. In M. Lewis, J. M. Haviland-Jones & L. F. Barrett (Eds.), *Handbook of emotions* (3rd Edition) (pp. 395–408). New York, NY, US: Guilford Press.
- Buck, R. (1976). A test of nonverbal receiving ability: Preliminary studies. *Human Communication Research, 2*(2), 162–171.

- Bugental, D. E., Love, L. R., & Gianetto, R. M. (1971). Perfidious feminine faces. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17(3), 314–318.
- Campbell, R., Elgar, K., Kuntsi, J., Akers, R., Terstegge, J., Coleman, M., et al. (2002). The classification of 'fear' from faces is associated with face recognition skill in women. *Neuropsychologia*, 40(6), 575–584.
- Camras, L. A. (1977). Facial expressions used by children in a conflict situation. *Child Development*, 48(4), 1431–1435.
- Casey, R. J., & Fuller, L. L. (1994). Maternal regulation of children's emotions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 18(1), 57–89.
- Chaplin, T. M., Cole, P. M., & Zahn-Waxler, C. (2005). Parental socialization of emotion expression: Gender differences and relations to child adjustment. *Emotion*, 5(1), 80–88.
- Coats, E. J., & Feldman, R. S. (1996). Gender differences in nonverbal correlates of social status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(10), 1014–1022.
- Collignon, O., Girard, S., Gosselin, F., Saint-Amour, D., Lepore, F., & Lassonde, M. (2011). Women process multisensory emotion expressions more efficiently than men. *Neuropsychologia*, 48(1), 220–225.
- Coulson, M., Healey, M., Fidler, F., & Cumming, G. (2010). Confidence intervals permit, but don't guarantee, better inference than statistical significance testing. *Frontiers in Quantitative Psychology and Measurement*, 1, 26.
- Cumming, G. (2014). The new statistics: why and how. *Psychological Science*, 25(1), 7–29.
- Davis, T. L. (1995). Gender differences in masking negative emotions: Ability or motivation? *Developmental Psychology*, 31(4), 660–667.
- De Dreu, C. K. W., Koole, S. L., & Oldersma, F. L. (1999). On the seizing and freezing of negotiator inferences: Need for cognitive closure moderates the use of heuristics in negotiation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(3), 348–362.
- De Keersmaecker, J., Van Assche, J., & Roets, A. (2016). Need for closure effects on affective and cognitive responses to culture fusion. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47(10), 1294–1306.

- Diener, M. L., & Lucas, R. E. (2004). Adults' desires for children's emotions across 48 countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 35*(5), 525–547.
- Dijksterhuis, A., van Knippenberg, A., Kruglanski, A. W., & Schaper, C. (1996). Motivated social cognition: Need for closure effects on memory and judgement. *Journal of Experimental and Social Psychology, 32*(3), 254–270.
- Dimberg, U., & Lundquist, L. (1990). Gender differences in facial reactions to facial expressions. *Biological Psychology, 30*(2), 151–159.
- Driscoll, D. M., Hamilton, D. L., & Sorrentino, R. M. (1991). Uncertainty orientation and recall of person-descriptive information. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*(5), 494–500.
- Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but...: A metaanalytic review of the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin, 110*(1), 109–128.
- Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist, 48*(4), 384–392.
- Ekman, P. (1997). Should we call it expression or communication? *Innovations in Social Science Research, 10*(4), 333–344.
- Ekman, P. (1999a). Basic emotions. In T. Dalgleish & M. Power (Eds.), *Handbook of cognition and emotion* (pp. 45–60). Sussex, U.K.: John Wiley & Sons, Ltd.
- Ekman, P. (1999b). Facial expressions. In T. Dalgleish & M. Power (Eds.), *Handbook of cognition and emotion* (pp. 301–320). Sussex, U.K.: John Wiley & Sons, Ltd.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed*. New York: Times Books.
- Ekman, P. (2016). What scientists who study emotion agree about. *Perspectives on Psychological Science, 11*(1), 31–34.
- Ekman P., & Friesen W. V. (1976). *Pictures of facial affect*. San Francisco, CA, US: Human Interaction Laboratory, University of California Medical Center.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (2003). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial clues*. Cambridge, MA, US: Malor Books. (Originalno delo publikovano 1975).

- Ekman, P., Friesen, W. V., & Tomkins, S. S. (1971). Facial affect scoring technique: A first validity study. *Semiotica*, 3(1), 37–58.
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913–920.
- Ekman, P., O'Sullivan, M., & Frank, M. G. (1999). A few can catch a liar. *Psychological Science*, 10(3), 263–266.
- Elfenbein, H. A., & Ambady, N. (2002). On the universality and cultural specificity of emotion recognition: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 128(2), 203–235.
- Fajgelj, S. (2004). *Metode istraživanja ponašanja*. Beograd: Centar za primenjenu psihologiju.
- Ferguson, T. J., Eyre, H. L., & Ashbaker, M. (2000). Unwanted identities: A key variable in shame–anger links and gender differences in shame. *Sex Roles*, 42(3), 133–157.
- Fernandez-Dols, J., & Ruiz-Belda, M. (1995). Are smiles signs of happiness? Gold medal winners at the Olympic games. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(6), 1113–1119.
- Fidler, F., & Loftus, G. R. (2009). Why figures with error bars should replace p values: Some conceptual arguments and empirical demonstrations. *Zeitschrift für Psychologie/Journal of Psychology*, 217(1), 27–37.
- Filipowicz, A., Barsade, S., & Melwani, S. (2011). Understanding emotional transitions: The interpersonal consequences of changing emotions in negotiations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(3), 541–556.
- Fisher, R. J., & Dubé, L. (2005). Gender differences in responses to emotional advertising: A social desirability perspective. *Journal of Consumer Research*, 31(4), 850–858.
- Fischer, A. H., & Manstead, A. S. R. (2008). Social functions of emotion. In M. Lewis, J. M. Haviland-Jones, & L. F. Barrett (Eds.), *Handbook of emotions* (3rd Edition) (pp. 456–468). New York, NY, US: The Guilford Press.
- Fiske, S. T., & Neuberg S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1–74). New York, NY, US: Academic Press.

- Fleming, J. E., Boyle, M. H., & Offord, D. R. (1993). The outcome of adolescent depression in the Ontario Child Health Study follow-up. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 32(1), 28–33.
- Fortier, A., & Burkell, J. (2014). Influence of need for cognition and need for cognitive closure on three information behavior orientations. *Proceedings of the American Society for Information Science and Technology*, 51(1), 1–8.
- Fridlund, A. J. (1994). *Human facial expression: An evolutionary view*. San Diego, CA, US: Academic Press.
- Frijda, N. H., Kuipers, P., & ter Schure, E. (1989). Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(2), 212–228.
- Frijda N. H., & Mesquita B. (1998). The analysis of emotions. In: M. F. Mascolo & S. Griffin (Eds.), *What develops in emotional development?* (pp. 273–295), Boston, MA, US: Springer.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117(1), 21–38.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive business: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(5), 733–740.
- Gogić, D., Jovanović, V., i Novović, Z. (2009). Uloga anksioznosti u relaciji između potrebe za zaokruženošću i paranoidnosti. *Primenjena psihologija*, 2(4), 385–400.
- Goos, L. M., & Silverman, I. (2002). Sex related factors in the perception of threatening facial expressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 26(1), 27–41.
- Hall, J. A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin*, 85(4), 845–857.
- Hall, J. A., Coats, E. J., & LeBeau, L. S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 131(6), 898–924.
- Hall, J. A., & Matsumoto, D. (2004). Gender differences in judgments of multiple emotions from facial expressions. *Emotion*, 4(2), 201–206.

- Hampson, E., Van Anders, S. M., & Mullin, L. I. (2006). A female advantage in the recognition of emotional facial expressions: Test of an evolutionary hypothesis. *Evolution and Human Behavior, 27*(6), 401–416.
- Hareli, S., David, S., & Hess, U. (2015). The role of emotion transition for the perception of social dominance and affiliation. *Cognition and Emotion, 30*(7), 1260–1270.
- Hassin, R., & Trope, Y. (2000). Facing faces: Studies on the cognitive aspects of physiognomy. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*(5), 837–852.
- Havelka, N. (2012). *Socijalna percepcija*. Beograd: Zavod za udžbenike.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hess, U., Blairy, S., & Kleck, R. E. (2000). The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgments of dominance and affiliation. *Journal of Nonverbal Behavior, 24*(4), 265–283.
- Hess, U., Senecal, S., Kirouac, G., Herrera, P., Philippot, P., & Kleck, R. E. (2000). Emotional expressivity in men and women: Stereotypes and self-perceptions. *Cognition and Emotion, 14*(5), 609–642.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd Edition). Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind* (3rd Edition). New York: McGraw-Hill.
- Huang, H-Y. (2009). Gender differences in facial expressions of emotions. Doctoral dissertation, Humboldt State University.
- Hutcherson, C. A. & Gross, J. J. (2011). The moral emotions: A social-functional account of anger, disgust and contempt. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*(4), 719–737.
- Isen, A. (1970). Success, failure, attention and reactions to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*(4), 294–301.
- Isen, A. M., & Levin, P.F. (1972). The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*(3), 384–388.

- Jackson, L. A., Hunter, J. E., & Hodge, C. N. (1995). Physical attractiveness and intellectual competence: A metaanalytic review. *Social Psychology Quarterly*, 58(2), 108–122.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 219–266.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79–94), Morristown, NJ, US: General Learning Press.
- Keating, C. F., & Bai, D. L. (1986). Children's attributions of social dominance from facial cues. *Child Development*, 57(5), 1269–1276.
- Keating, C. F., Mazur, A., & Segall, M. H. (1981). A cross-cultural exploration of physiognomic traits of dominance and happiness. *Ethology and Sociobiology*, 2(1), 41–48.
- Keating, C. F., Mazur, A., Segall, M. H., Cysneiros, P. G., Kilbride, J. E., Leahy, P., ... & Wirsing, R. (1981). Culture and the perception of social dominance from facial expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(4), 615–626.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. (2010). *Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(3), 165–182.
- Kosic, A., Kruglanski, A. W., Pierro, A., & Mannetti, L. (2004). The social cognition of immigrants' acculturation: Effects of the need for closure and the reference group at entry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(6), 796–813.
- Kostić, A. (2014). *Govor lica – značenja facijalnih ponašanja* (3. izdanje). Niš: Filozofski fakultet.
- Kring, A. M., & Gordon, A. H. (1998). Sex differences in emotion: Expression, experience, and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 686–703.
- Kruglanski, A. W. (1990). Lay epistemic theory in social-cognitive psychology. *Psychological Inquiry*, 1(3), 181–197.

- Kruglanski, A. W., & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay inferences: Effects on impressional primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*(5), 448–468.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "Freezing." *Psychological Review, 103*(2), 263–283.
- Krull, D. S. (1993). Does the grist change the mill? The effect of the perceiver's inferential goal on the process of social inference. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*(3), 340–348.
- Krumhuber, E., Manstead, A. S., Cosker, D., Marshall, D., Rosin, P. L., & Kappas, A. (2007). Facial dynamics as indicators of trustworthiness and cooperative behavior. *Emotion, 7*(4), 730–735.
- Kurzban, R., DeScioli, P., & O'Brien, E. (2007). Audience effects on moralistic punishment. *Evolution and Human Behavior, 28*(2), 75–84.
- LaFrance, M., & Banaji, M. (1992). Toward a reconsideration of the gender–emotion relationship. In M. S. Clark (Ed.), *Emotion and social behavior: Review of personality and social psychology* (Vol. 14, pp. 178–201). Newbury Park, CA, US: Sage.
- LaFrance, M., Hecht, M. A., & Paluck, E. L. (2003). The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. *Psychological Bulletin, 129*(2), 305–334.
- Larson, R. W., & Pleck, J. (1999). Hidden feelings: Emotionality in boys and men. In D. Bernstein (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation: Gender and motivation* (Vol. 45, pp. 25–74). Lincoln, NE, US: University of Nebraska Press.
- Larson, R. W., Richards, M. H., & Perry-Jenkins, M. (1994). Divergent worlds: The daily emotional experience of mothers and fathers in the domestic and public spheres. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(6), 1034–1046.
- Lazarus, R. S. (1993). From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks. *Annual Review of Psychology, 44*, 1–22.
- Levesque, M. J., & Kenny, D. A. (1993). Accuracy of behavioral predictions at zero acquaintance: A social relations analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(6), 1178–1187.
- Lieberman, D. A., Rigo, T. G., & Campaign, R. F. (1988). Age-related differences in nonverbal decoding ability. *Communication Quarterly, 36*(4), 290–297.

- Lupfer, M. B., Clark, L. F., & Hutcherson, H. W. (1988). Impact of context on spontaneous trait and situational attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(2), 239–249.
- Malle, B. F., Knobe, J. M., & Nelson, S. E. (2007). Actor-observer asymmetries in explanations of behavior: New answers to an old question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(4), 491–514.
- Marsh, A. A., Adams, R. B., & Kleck, R. E. (2005). Why do fear and anger look the way they do? Form and social function in facial expressions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(1), 73–86.
- Marsh, A. A., Ambady, N., & Kleck, R. E. (2005). The effects of fear and anger facial expressions on approach- and avoidance-related behaviors. *Emotion*, 5(1), 119–124.
- Martin, L. L., Seta, J. J., & Crelia, R. A. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(1), 27–37.
- Matsumoto, D., Takeuchi, S., Andayani, S., Kouznetsova, N., & Krupp, D. (1998). The contribution of individualism vs. collectivism to crossnational differences in display rules. *Asian Journal of Social Psychology*, 1, 147–165.
- Mast, M. S., & Hall, J. A. (2004). Who is the boss and who is not? Accuracy of judging status. *Journal of Nonverbal Behavior*, 28(3), 145–165.
- Maysel, O., & Kruglanski, A. W. (1987). What makes you so sure? Effects of epistemic motivations on judgmental confidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39(2), 162–183.
- McClure, E. B. (2000). A meta-analytic review of sex differences in facial expression processing and their development in infants, children, and adolescents. *Psychological Bulletin*, 126(3), 424–453.
- Mladenov, M. (2016). Tačnost opažanja emocija na osnovu facijalnih mikroekspresija kod osoba različitih profesija. U A. Kostić, B. Dimitrijević, T. Stefanović Stanojević (Ur.), *Psihološka razmatranja i perspektive*. Tematski zbornik radova sa IX konferencije Dani primenjene psihologije, 27. i 28.9.2013. (str. 125–140). Niš: Filozofski fakultet.

- Montepare, J. M., & Dobish, H. (2003). The contribution of emotion perceptions and their overgeneralizations to trait impressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27(4), 237–254.
- Moore, M. M. (1998). Nonverbal courtship patterns in women: Rejection signaling – An empirical investigation. *Semiotica*, 118(3/4), 201–214.
- Morris, M. W., & Keltner, D. (2000). How emotions work: The social functions of emotional expression in negotiations. *Research in Organizational Behavior*, 22, 1-50.
- Neth, D., & Martinez, A. M. (2009). Emotion perception in emotionless face images suggests a norm-based representation. *Journal of Vision*, 9(1), 1–11.
- Oatley, K., & Jenkins, J. M. (2007). *Razumijevanje emocija*. Jastrebarsko: Naklada Slap. (Originalno delo publikovano 1996).
- Oosterhof, N. N., & Todorov, A. (2008). The functional basis of face evaluation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(32), 11087–11092.
- Oosterhof, N. N., & Todorov, A. (2009). Shared perceptual basis of emotional expressions and trustworthiness impressions from faces. *Emotion*, 9(1), 128–133.
- Parkinson, B. (1996). Emotions are social. *British Journal of Psychology*, 87(4), 663–683.
- Pejičić, M., & Ćirović, N. (in press). Latent structure of beliefs about men's and women's emotional behaviour in a sample of Serbian students: Psychometric (re)evaluation of the Questionnaire of gender-specific beliefs. *Facta Universitatis, Series: Philosophy, Sociology, Psychology and History*.
- Philippot, P., Baeyens, C., Douilliez, C. & Francart, B. (2004). Cognitive regulation of emotion: Application to clinical disorders. In P. Philippot & R. S. Feldman (Eds.), *The regulation of emotion* (pp. 71–97). New York, NY, US: Laurence Erlbaum Associates.
- Pierro, A., & Kruglanski, A. W. (2008). “Seizing and freezing” on a significant-person schema: Need for closure and the transference effect in social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(11), 1492–1503.
- Plant, E. A., Hyde, J. S., Keltner, D., & Devine, P. G. (2000). The gender stereotyping of emotions. *Psychology of Women Quarterly*, 24(1), 81–92.

- Popadić, D. (2018). *Socijalna kognicija*. Interna skripta. Preuzeto sa: http://moodle.f.bg.ac.rs/file.php/49/socijalna_kognicija_2018.pdf [4. 3. 2019].
- Potegal, M., & Archer, J. (2004). Sex differences in childhood anger and aggression. *Child & Adolescent Psychiatric Clinics of North America*, 13(3), 513–528.
- Pronin, E., Gilovich, T., & Ross, L. (2004). Objectivity in the eye of the beholder: divergent perceptions of bias in self versus others. *Psychological Review*, 111(3), 781–799.
- Roets, A., Kruglanski, A. W., Kossowska, M., Pierro, A., & Hong, Y. (2015). The motivated gatekeeper of our minds. *Advances in Experimental Social Psychology*, 52, 221–283.
- Roets, A., & Van Hiel, A. (2008). Why some hate to dilly-dally and others do not: The arousal-invoking capacity of decision-making for low- and high-scoring need for closure individuals. *Social Cognition*, 26(3), 333–346.
- Roets, A., & Van Hiel, A. (2011). The role of need for closure in essentialist entitativity beliefs and prejudice: An epistemic needs approach to racial categorization. *British Journal of Social Psychology*, 50(1), 52–73.
- Roney, C. J. R., & Sorrentino, R. M. (1987). Uncertainty orientation and person perception: Individual differences in categorization. *Social Cognition*, 5(4), 369–382.
- Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotion: A structural theory. In P. Shaver (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 5, pp. 11–36). Beverly Hills, CA, US: Sage.
- Roseman, I. J. (2001). A Model of appraisal in the emotion system: Integrating theory, research, and applications. In K. R. Scherer, A. Schorr, & T. Johnstone (Eds.), *Series in affective science. Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research* (pp. 3–19). New York, NY, US: Oxford University Press.
- Roseman, I. J., Antoniou, A. A., & Jose, P. E. (1996). Appraisal determinants of emotions: Constructing a more accurate and comprehensive theory. *Cognition and Emotion*, 10(3), 241–277.
- Roseman, I. J., Wiest, C., & Swartz, T. S. (1994). Phenomenology, behaviors, and goals differentiate discrete emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(2), 206–221.

- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 173–220). New York, NY, US: Academic Press.
- Rot, N. (2008). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike.
- Rotter, N. G., & Rotter, G. S. (1988). Sex differences in the encoding and decoding of negative facial emotions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 12(2), 139–148.
- Rozin, P., Lowery, L., Imada, S., & Haidt, J. (1999). The CAD triad hypothesis: A mapping between three moral emotions (contempt, anger, disgust) and three moral codes (community, autonomy, divinity). *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(4), 574–586.
- Sacco, D. F., & Hugenberg, K. (2009). The look of fear and anger: Facial maturity modulates recognition of fearful and angry expressions. *Emotion*, 9(1), 39–49.
- Shaver, P. R., Wu, S., & Schwartz, J. C. (1992). Cross-cultural similarities and differences in emotion and its representation. In M. S. Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology*, No. 13. *Emotion* (pp. 175–212). Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.
- Scherer, K. R. (2003). Emocije. U M. Hewstone i W. Stroebe (Ur.), *Uvod u socijalnu psihologiju – evropske perspektive* (str. 123–157). Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Secord, P. F., & Backman, C. W. (1964). *Social psychology* (2nd Edition). New York, NY, US: McGraw Hill.
- Seyfarth, R. M., Cheney, D. L., & Marler, P. (1980). Monkey responses to three different alarm calls: evidence of predator classification and semantic communication. *Science*, 210(4471), 801–803.
- Simon, R. W., & Nath, L. E. (2004). Gender and emotion in the United States: Do men and women differ in self-reports of feelings and expressive behavior? *American Journal of Sociology*, 109(5), 1137–1176.
- Snyder, M. L., & Frankel, A. (1976). Observer bias: A stringent test of behavior engulfing the field. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(5), 857–864.

- Sorrentino, R. M., Holmes, J. G., Hanna, S. E., & Sharp, A. (1995). Uncertainty orientation and trust in close relationships: Individual differences in cognitive styles. *Journal of Personality & Social Psychology, 68*(2), 314–327.
- Sorrentino, R. M., Smithson, M., Hodson, G., Roney, C. J. R., & Marie Walker, A. (2003). The theory of uncertainty orientation: A mathematical reformulation. *Journal of Mathematical Psychology, 47*, 132–149.
- Stirrat, M., & Perrett, D. I. (2010). Valid facial cues to cooperation and trust: Male facial width and trustworthiness. *Psychological Science, 21*(3), 349–354.
- Su, R., Rounds, J., & Armstrong, P. I. (2009). Men and things, women and people: A meta-analysis of sex differences in interests. *Psychological Bulletin, 135*(6), 859–884.
- Thayer, J. F., & Johnsen, B. H. (2000). Sex differences in judgement of facial affect: A multivariate analysis of recognition errors. *Scandinavian Journal of Psychology, 41*(3), 243–246.
- Tiedens, L. Z. (2001). Anger and advancement versus sadness and subjugation: The effect of negative emotion expressions on social status conferral. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*(1), 86–94.
- Timmers, M., Fischer, A. H., & Manstead, A. S. R. (2003). Ability versus vulnerability: Beliefs about men's and women's emotional behavior. *Cognition and Emotion, 17*(1), 41–63.
- Todorov, A., & Duchaine, B. (2008). Reading trustworthiness in faces without recognizing faces. *Cognitive Neuropsychology, 25*(3), 395–410.
- Todorov, A., Said, C. P., Engell, A. D., & Oosterhof, N. N. (2008). Understanding evaluation of faces on social dimensions. *Trends in Cognitive Sciences, 12*(12), 455–460.
- Trapnell, P. D., & Wiggins, J. S. (1990). Extension of the Interpersonal adjective scales to include the Big Five dimensions of personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*(4), 781–790.
- Tracy, J. L., & Beall, A. T. (2011). Happy guys finish last: The impact of emotion expressions on sexual attraction. *Emotion, 11*(6), 1379–1387.

- Tuminello, E. R., & Davidson, D. (2011). What the face and body reveal: In-group emotion effects and stereotyping of emotion in African American and European American children. *Journal of Experimental Child Psychology, 110*(2), 258–274.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*(2), 207–232.
- Tybur, J. M., Lieberman, D., Kurzban, R., & DeScioli, P. (2013). Disgust: Evolved function and structure. *Psychological Review, 120*(1), 65–84.
- Van Kleef, G. A. (2009). How emotions regulate social life. *Current Directions in Psychological Science, 18*(3), 184–188.
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., & Manstead, A. S. (2010). An interpersonal approach to emotion in social decision making: The emotions as social information model. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 42, pp. 45–96). Burlington, NC, US: Academic Press.
- Wagner, H. L., MacDonalda, C. J., & Manstead, A. S. R. (1986). Communication of individual emotions by spontaneous facial expressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*(4), 737–743.
- Walden, T. A., & Ogan, T. A. (1988). The development of social referencing. *Child Development, 59*(5), 1230–1240.
- Wallbott, H. G., & Scherer, K. R. (1986). How universal and specific is emotional experience? Evidence from 27 countries on five continents. *Social Science Information, 25*(4), 763–795.
- Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(2), 261–271.
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(6), 1049–1062.
- Whitney, P., Waring, D. A., & Zingmark, B. (1992). Task effects on the spontaneous activation of trait concepts. *Social Cognition, 10*(4), 377–396.
- Wiggins, J. S. (1995). *Interpersonal Adjective Scales: Professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

- Wiggins, J. S., Trapnell, P., & Phillips, N. (1988). Psychometric and geometric characteristics of the Revised interpersonal adjective scales (IAS-R). *Multivariate Behavioral Research*, 23(4), 517–530.
- Williams, L. J., Holahan, P. J. (1994). Parsimony-based fit indices for multiple-indicator models: Do they work? *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 1(2), 161–189.
- Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions: making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 17(7), 592–598.
- Zdravković, J. (1980). *Bihevioralna (psihoterapija u psihijatriji*. Niš: Institut za dokumentaciju zaštite na radu.
- Zebrowitz, L. A., & Collins, M. (1997). Accurate social perception at zero acquaintance: The traits of a Gibsonian approach. *Personality and Social Psychology Review*, 1(3), 203 –222.
- Zebrowitz, L. A., Kikuchi, M., & Fellous, J-M. (2007). Are effects of emotion expression on trait impressions mediated by babyfacedness? Evidence from connectionist modeling. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(5), 648–662.
- Zebrowitz, L. A., & Montepare, J. M. (2008). Social psychological face perception: Why appearance matters. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(3), 1497–1517.
- Zebrowitz, L. A., & Rhodes, G. (2004). Sensitivity to “bad genes” and the anomalous face overgeneralization effect: Cue validity, cue utilization, and accuracy in judging intelligence and health. *Journal of Nonverbal Behavior*, 28(3), 167–185.

PRILOZI

Prilog 1 – Formular za dobijanje saglasnosti ispitanika za učešće u prvom delu istraživanja

SAGLASNOST ISPITANIKA ZA UČEŠĆE U ISTRAŽIVANJU

Poštovani,

Molimo Vas da pažljivo pročitate informacije o istraživanju i odlučite da li želite da učestvujete u njemu. Ovo istraživanje se izvodi u cilju izrade doktorske disertacije Marije Pejičić, doktoranda i asistenta na Departmanu za psihologiju, Univerziteta u Nišu.

Osnovna svrha istraživanja jeste proučavanje procesa zaključivanja o karakteristikama ličnosti osoba, kao i faktora koji bi mogli imati ulogu u tom procesu.

Vaš zadatak će biti da posmatrate fotografije lica 12 različitih osoba i popunjavanjem upitnika, ocenite koliko tačno ih opisuje svaka od 64 ponuđene osobine. Zatim ćete popuniti upitnik kojim se procenjuje kako se osećate, razmišljate i ponašate u svakodnevnom životu. Predviđeno vreme trajanja je oko 80 minuta.

Važno je napomenuti da možete odustati od učešća u bilo kom trenutku sprovođenja studije.

Dodatne informacije:

1. Vaše učešće u istraživanju je dobrovoljno.
2. Vaši rezultati neće biti korišćeni individualno, već obrađivani grupno sa svim ostalim ispitanicima.
3. Vašim učešćem biste značajno doprineli realizaciji istraživanja i pomogli u izradi ove doktorske disertacije.

Pročitao/la sam i razumeo/la date informacije i pristajem na učešće u istraživanju:

DA NE

Potpis učesnika

Potpis osobe koja je dobila validnu saglasnost

Prilog 2 – Formular za dobijanje saglasnosti ispitanika za učešće u drugom delu istraživanja

SAGLASNOST ISPITANIKA ZA UČEŠĆE U ISTRAŽIVANJU

Poštovani,

Molimo Vas da pažljivo pročitate informacije o istraživanju i odlučite da li želite da učestvujete u njemu. Ovo istraživanje se izvodi u cilju izrade doktorske disertacije Marije Pejičić, doktoranda i asistenta na Departmanu za psihologiju, Univerziteta u Nišu.

Osnovna svrha istraživanja jeste proučavanje procesa zaključivanja o karakteristikama ličnosti osoba, kao i faktora koji bi mogli imati ulogu u tom procesu.

Vaš zadatak će biti da posmatrate fotografije lica 12 različitih osoba i popunjavanjem upitnika, ocenite stepen njihove privlačnosti. Zatim ćete popuniti upitnik u kome ćete procenjivati koliko često osobe u Vašem okruženju izražavaju određena osećanja. Predviđeno vreme trajanja je oko 15 minuta.

Važno je napomenuti da možete odustati od učešća u bilo kom trenutku sprovođenja studije.

Dodatne informacije:

1. Vaše učešće u istraživanju je dobrovoljno.
2. Vaši rezultati neće biti korišćeni individualno, već obrađivani grupno sa svim ostalim ispitanicima.
3. Vašim učešćem biste značajno doprineli realizaciji istraživanja i pomogli u izradi ove doktorske disertacije.

Pročitao/la sam i razumeo/la date informacije i pristajem na učešće u istraživanju:

DA NE

Potpis učesnika

Potpis osobe koja je dobila validnu saglasnost

BIOGRAFIJA

Marija Pejičić rođena je 1988. godine u Leskovcu, gde je završila osnovnu školu i gimnaziju sa odličnim uspehom. Osnovne akademske studije psihologije na Filozofskom fakultetu u Nišu upisala je školske 2007/2008. godine i diplomirala 2011. godine sa prosečnom ocenom 9,61.

Master akademske studije psihologije upisala je na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Nišu školske 2011/2012. godine i položila sve ispite predviđene programom studija sa prosečnom ocenom 10. Master rad na temu *Efekat direkcije stava i nivoa motiva postignuća na učenje kongruentnog i nekongruentnog materijala* je odbranila 14. decembra 2012. godine sa ocenom 10.

Školske 2010/2011. godine, kao student završne godine osnovnih akademskih studija i, naredne školske 2011/2012. godine, kao student završne godine master akademskih studija bila je korisnik stipendije *Dositeja* koju Ministarstvo omladine i sporta dodeljuje najboljim studentima završnih godina u Republici Srbiji. Izabrana je i za najboljeg diplomiranog studenta master akademskih studija na psihologiji u školskoj 2012/2013. godini.

Doktorske akademske studije psihologije upisala je školske 2012/2013. godine na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Položila je sve ispite predviđene programom i njena prosečna ocena iznosi 9,83.

U školskoj 2013/2014. godini, Marija Pejičić je bila angažovana kao demonstrator, za potrebe tehničke realizacije dela vežbi na predmetima Psihologija učenja 1 i Psihologija učenja 2, na Departmanu za psihologiju Filozofskog fakulteta u Nišu. Od 1. 10. 2014. godine radi kao asistent na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Učestvuje u realizaciji vežbi u okviru predmeta: Psihologija učenja 1, Psihologija učenja 2, Socijalna percepcija, Socijalna psihologija, Istraživanja u socijalnoj psihologiji i Psihologija interpersonalnog ponašanja.

Marija Pejičić je od 2014. godine član tima naučno-istraživačkog projekta *Indikatori i modeli usklađivanja porodičnih i poslovnih uloga*, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. Autor je i koautor više naučnih radova, a bila je i učesnik velikog broja naučnih skupova u zemlji i regionu.

ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ

Изјављујем да је докторска дисертација, под насловом

Формирање импресије о особи на основу фацијалних експресија емоција

која је одбрањена на Филозофском факултету Универзитета у Нишу:

- резултат сопственог истраживачког рада;
- да ову дисертацију, ни у целини, нити у деловима, нисам пријављивао/ла на другим факултетима, нити универзитетима;
- да нисам повредио/ла ауторска права, нити злоупотребио/ла интелектуалну својину других лица.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци, који су у вези са ауторством и добијањем академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада, и то у каталогу Библиотеке, Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Нишу, као и у публикацијама Универзитета у Нишу.

У Нишу, 10.10.2019.

Потпис аутора дисертације:

Марија Т. Пејунк
(Име, средње слово и презиме)

**ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ ЕЛЕКТРОНСКОГ И ШТАМПАНОГ ОБЛИКА
ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ**

Наслов дисертације: ***Формирање импресије о особи на основу фацијалних
експресија емоција***

Изјављујем да је електронски облик моје докторске дисертације, коју сам
предао/ла за уношење у **Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу**,
истоветан штампаном облику.

У Нишу, 10. 10. 2019.

Потпис аутора дисертације:

Марија Т. Пејивит

(Име, средње слово и презиме)

ИЗЈАВА О КОРИШЋЕЊУ

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Никола Тесла“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу унесе моју докторску дисертацију, под насловом:

Формирање импресије о особи на основу фацијалних експресија емоција

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском облику, погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију, унету у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу, могу користити сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons), за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство **(CC BY)**
2. Ауторство – некомерцијално **(CC BY-NC)**
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде **(CC BY-NC-ND)**
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима **(CC BY-NC-SA)**
5. Ауторство – без прераде **(CC BY-ND)**
6. Ауторство – делити под истим условима **(CC BY-SA)**

у Нишу, 10. 10. 2019.

Потпис аутора дисертације:

Марија Т. Тејинић
(Име, средње слово и презиме)